

<<你的形象就是你的价值>>

图书基本信息

书名：<<你的形象就是你的价值>>

13位ISBN编号：9787801698780

10位ISBN编号：7801698789

出版时间：2006-1

出版时间：中国时代经济出版社

作者：刘思宇

页数：166

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<你的形象就是你的价值>>

### 内容概要

越来越快的生活节奏，越来越大的职场压力，使越来越多的人疲惫的奔波于职场、宴会、交友等各种场合，每每有这样或那样的与人交往的活动，我们中的大多数人都会注意一下自己的打扮，可也有人在各种各样的场合中留下了自己知道或不知道的遗憾。

也许你无论何时何地出席什么类型的聚会，都无法给人留下比较深刻的印象：也许，你几次约见才终于见到的客户只给了几分钟的时间，就淡淡的说了一句“有需要我们会联络你”就把你打发了；也许你工作一直兢兢业业，可升迁、加薪甚至是重要的谈判却总也轮不上你；你茫然。

难道是自己的其他什么地方做错了，还是自己给同事、朋友、上司留下了不好的印象？

说到印象，这时候，你有没有想想自己给同事，朋友，上司究竟留下了什么印象？

是不是你的形象给人们留下了不该有的印象？

清晨，我们都会去卫生间照照镜子，看看今天睡好了没有，然后把自己打扮得体的出门，这其实反映了你对你自己的外在形象的关注和重视，镜子里反映出你的外表，却反映不出你内在的性格与品质。

外在的东西远远不能代替你个人的全部形象。

如果你留心观察，会惊讶地发现不少人虽然非常重视外貌，却时常呈现出与自身情况完全不般配的情况。

也许他们下了相当大的功夫来修饰自己，也反复地照了镜子，但是镜子中没能看到的部分，被他忽略了，这样的后果实在令人惋惜。

还有一些情形就更令人遗憾，一个穿着打扮时髦的女性，偏偏走路时争道抢行，在电影院里旁若无人的大声地说笑，仿佛只有她才是电影院里的主人，孰不知旁边的人们投来的鄙视的目光。

可以断定，这种人在任何领域都很难取得成功。

天生拥有良好的外形当然是非常幸运的，然而，这却不能代表你的全部形象，良好的成功形象来自于你自己的努力发掘，来自于你的理智的分析，来自于聪明的装扮和举止。

只要你重视了这一点，用不了多久，你就会成为一个备受人们青睐的人，一个同事喜欢、领导重视的人，一个拥有一个成功的完美形象的人，一个距离成功又近了一步的人。

本书从打造成功的形象，穿得一定要像个成功者，良好的沟通和交流，身体语言为你的形象加分等几部分为你及你的朋友打开一扇窗，让你在闲暇之余顿悟你曾经忽略了的自我形象管理课。

亲爱的朋友，如果从现在起，你能思考你在人们心目中是个什么样子的人，你该以怎样的形象示人，便是我们最大的慰藉。

## <<你的形象就是你的价值>>

### 书籍目录

第一章 打造成功的形象 形象圈绕着你的生活 形象真的很重要 气质 高雅的气质成就你的形 打造成功的职业形象 自我形象定位 抓住交际的最初几分钟 气质测验 认识你和你的形象 判断自己的职业形象 什么决定了你的第一印象 自信才能让人信任你 自信是成功的体现 魅力从何而来 第二章 穿得一定要像个成功者 服装——制度性角色的扮演道具 人的衣服马的鞍 社会精英着装的关键 服装与心理 得体装扮能够感染别人 用对颜色勿失礼 男士西装礼仪的忌讳 男士着装的法则 女士穿装的法则 成功着装体现仪表美 男装的搭配细节 学会搭配 男式衬衫选穿常识 着装要与场合相适应 第三章 良好的沟通与交流 学会倾听 赞美别人的技巧 学会赞美 面带笑容的形象更健康 电话的那一端能听出你的魅力 第四章 身体语言为你的形象加分 身体语言 如何使用身体语言 形体语言——此时无声胜有声 现代礼仪的距离意识 正确的走姿 站有站相 与人交往时坐姿的含义 别让失态的动作毁掉你 参加聚会时，举止得体 男子汉要争当家庭绅士 人际交往中的目光接触 第五章 礼仪 谁也不会喜欢迟到的人痛痒 守时——商务礼仪第一步 守时就是最大的礼貌 与客户见面要守时 成功形象让你前程无忧 提升你的职业形象 礼仪适度、塑造良好的交际形象 做个让人一见难忘的人 就餐中的礼仪 办公室礼仪 后记——塑造完美成功形象

## &lt;&lt;你的形象就是你的价值&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘外表吃亏就少了55%的专业 根据西方学者雅伯特·马伯蓝比(A1bertHebrablan)教授研究出的“7 / 38 / 55”定律，旁人对你的观感，只有7%取决于你谈话的真正内容；而有38%在于辅助表达这些话的方法，也就是口气、手势等等；却有高达55%是决定于你外表看来够不够分量够不够有说服力，可见外表是内在与外界沟通的桥梁。

有位主管朋友告诉我他同事的故事：这位王姓女同事其实工作能力很强，与同事相处也都很融洽，惟一美中不足的一点是：她的外表实在有点邋遢。

不喜欢化妆，也似乎对自己的不修边幅毫不在意。

她常常搞不懂为什么自己工作认真努力，升迁却总也轮不到她？

这位主管说：“其实，旁观者都看得出来，这是因为她的外表实在很吃亏，而不是工作能力的问题，可是谁又能开口告诉她呢？

每每遇上重要的事情欲让她接洽，却总会担心客户以貌取人，认为这是一家不注意形象，不专业、不敬业的公司，毕竟公司要注意自身的形象。

”你的外表是否说出了你自己 外表有时比内在还重要，“7 / 38 / 55”定律，证明了这个看法。

可见在专业形象上，外表的重要性比内在更胜一筹。

如果不细心修饰外表，一个人的内在永远只能呈现7%。

试想，一片蒙尘的玻璃怎能让人看清风景的美丽呢？

反之，当外表妥帖适宜，7%的内在可以延展出100%的力道；换句话说，同样的你，可以看起来像100分，也可以看起来只有7分，这就看个人的智能了。

所以说外表正是让内在得以与外界沟通的桥梁，惟有恰如其分的外表才能准确无误地将内在的讯息传递出去；外表这座无形的桥梁虽然没有嘴巴，传出去的声音却很大。

有时一个人的内在很专业，而外在却不够专业或者毫不在意，都会直接地影响到别人对你能力的肯定。

因为人们会直觉地感受到一个衣着邋遢、搭配单调、对自己的体型有哪些特点都不了解，甚至穿衣都不合场合的人，实在也很难让人相信你是一个有智能、对自己的专业领域能掌握、平时对环境变化有能力掌控的人。

所以，聪明的你，何不借由适当的穿着让你的真材实料得以彰显，同时也让杰出亮丽的外表与内在独一无二、充满魅力的你相互辉映？

甚至在第一眼就建立起别人对你的信赖与器重，达到表里如一，内外兼美的目的。

在这个讲求品质、更注重包装的时代，“不以貌取人”的观念已经落伍了，如果能让外观为你的内涵轻松加分，何乐而不为呢！

在人际交往中，我们常常会遇到这样的情况，有的人和你初次接触以后，就会给你留下深刻的印象；而有的人你却一过就忘。

之所以产生这种区别，主要在于交往对象在人际交往中的人际吸引力不同。

而这种人际吸引力，对初次交往的人来说则主要源于交往对象的外在美，即外在形象。

温文尔雅的气质，风度翩翩的体态，风趣幽默的语言，漂亮动人的外表，等等，都会给人留下美好深刻的印象。

因此，懂得一些交往中的美对人际交往中取得良好的交往效果是十分必要的。

在人类交往活动中，行为举止是重要的交往媒介，因而其是否得体，是交往成败、效果好坏的重要因素，人际交往也是如此。

如果交往中的行为举止为人们所喜欢和接受，则交往效果就好。

那么应如何注意交往中的态势美呢？

不同的人接受别人行为举止是否美的标准是不一样的，但基本的审美标准是一致的。

亮出最好的你自己 交往的最初印象好坏，取决于第一次亮相。

与人初次交往第一次见面，怎样亮相，给对方以什么样的第一印象，对于今后能否继续进行交往和交往能否深入，有着十分重要的关系。

## <<你的形象就是你的价值>>

在老同学、老熟人久别重逢的交往中，彼此也能从对方的亮相中，获得最直接的新印象，这个新印象往往是对你的新的评价。

因此，不论何种交往场合，注意自己亮相的风度美都很重要。

亮相要有风度，主要是一个人的仪容、行为、举止要给人以优美良好的最初印象。

但是由于人际交往，特别是有一定文化修养的人之间的交往是一种互相吸引、相互愉悦的过程，因而在交往场合亮相的风度应贯穿于交往的全过程中。

幽默风趣的谈吐、坦诚热情的态度、含蓄端庄的举止、从容潇洒的步履、整洁典雅的仪态、亲切自然的表情，都是社交场合受人称道的风度。

具有这样的风度的人在社交中是会受到人们欢迎的。

当然，每个人的气质和性格不同，文化修养也不尽相同，与不同的人交往，自己亮相的言行举止和神态应有所区别。

P4-6

## <<你的形象就是你的价值>>

### 编辑推荐

形象和性格有着密不可分的联系。

形象改变了，你的性格也会跟着改变。

形象的变化有时候不仅会改变性格，甚至会改变人生。

所以，可以说，形象塑造的成功就意味着塑造人生的成功。

读本书，一定会帮助你塑造适合自己的最佳形象，让你的形象增添你的信心和力量，让你不断挖掘自身的资源，在人生的道路上纵横驰骋，让你在追求成功的道路上，无往不胜。

<<你的形象就是你的价值>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>