

## <<你的形象价值百万>>

### 图书基本信息

书名：<<你的形象价值百万>>

13位ISBN编号：9787500680567

10位ISBN编号：7500680562

出版时间：2008-1

出版时间：英格丽·张 中国青年出版社 (2008-01出版)

作者：英格丽·张

页数：288

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>

## <<你的形象价值百万>>

### 前言

当我还是个孩子时，我的祖父斯蒂文告诉我：中国将成为世界之强。

因为，中国人不会忘记他们是谁，他们不会放弃自己的文化，但是，他们会吸取别的文化的精华，这种文化的结合正是他们的强大之处。

许多年之后，我优秀的学生英格丽让我理解了祖父的智言。

作为加拿大滑铁卢大学的教授，我的研究及教学着重于架起技术领域与非技术领域的桥梁。

我看到了技术是如何在改变着我们的生活，为那些具有高度才华的人打开机遇的大门，而又是如何束缚那些漫不经心的人的发展。

他们或者用僵化、教条的方式思维和实践，或者太自大、太愚昧，以致无法看到成功的原则并不在于技术。

成功是一项如此庞大而又复杂的人生工程，它需要一定的原理和规则，如果我们不精心设计规划，这个工程就不能如愿地实现。

我在为国际跨国公司做咨询时，体验到古希腊哲学家泰勒斯所言：“成功最快乐。

”那些成功的国际巨头创立了丰厚的人生。

他们有着高度的自尊、乐观而进取的积极态度、成熟的人生观。

他们向我证明了我的工作的意义，仅仅掌握技术不是成功的金钥匙。

在成功的每一个台阶上，都包含着理性的修炼、自我成长的哲学、在现实社会中的处世原则、对人性心理的理解、灵活而多维的思维方式以及高瞻远瞩的雄伟气魄。

这些正是那些来自科学技术领域的人所缺少的，因而导致许多有才能的人不能走向领导阶层。

英格丽把这些成功所必需的非技术原则带给那些遥望成功的人。

一个与你们出生在一个国土，在西方接受过科学、社会科学、心理学、艺术等方面教育的人，她是一个不知疲倦地追求和开拓国际化的人。

在作为一个学生时，她就展示出惊人的能力，她把东西方的思想、文化结合为一体，所产生的具有实际指导意义的新思想比它们各自独为一体时更加有智慧、更让人视野开阔。

我仿佛在等待着这位来自中国的特殊学生来帮助我理解祖父的智慧，让我深深地爱上了这个历史悠久、强大的国家。

正如我十年前期望的一样，她终究会从一个技术人才成为一个西方理念和文化精华的传播者、一个帮助规划成功生活的设计师。

她在这个时代是连接东西方文化的桥梁之一。

中国展现给世界一个前所未有的面貌，在世界上起着重要的作用。

中国是一个发达的强国，一个WTO的成员。

这样的机遇带来挑战，作为一个深怀中国情结的外国人，我渴望每一个中国人都能展现给世界最优秀的中国的形象，因为，全世界都在注视着中国。

每一个中国人都应该知道自己的国家在世界上的影响和作用，世界对中国人有着美好的期望。

在海外14年之后，英格丽重返故土，把她丰富的经验和有实践意义的知识向中国传播，这也许是中国加入WTO后，那些进行国际商务、政治、文化交流的人所需要做的。

除非你已经准备好启成功之程，否则这本书将无法指导你。

今天世界的发展缩小了人们交流的距离，扩大了生活的空间。

越来越多的机会可以改变人们生活的轨迹，你如何抓住来临的机会？

如何告诉别人你正是他们所需要的人？

你需要了解是什么造就了那些成功者和领导者，你需要摆脱那些妨碍你成功的习性。

也许在你出生之际，天体的行星已经注定你有巨大的潜力，但是别人又如何知道呢？

你需要教给别人如何了解你：“我不但有技术、有知识，我还有领导力，我懂得国际商业社会的规则，我能让你的公司更有发展。

”英格丽曾经是我的学生，但是今天她的教授却已成为她的学生，她已经成为一个有智慧的老师，她把那些看似简单但又不广为人知的成功的原则和知识包纳在这本书中，我希望中国的读者能成为她

## <<你的形象价值百万>>

的书的受益者。

祝愿中国读者都达到自己的目标。

语诺曼·鲍尔 2003年2月20日于加拿大滑铁卢大学

## <<你的形象价值百万>>

### 内容概要

《你的形象价值百万：世界形象设计师的忠告（修订版）》是一本每一个渴望发展自己事业的人都应该读的书！

它展示给我们的是被大多数人忽视了的最基本的职业素质。

本书展示出一个国际化的公司的管理者和职员应该具备的素质。

如果说它是一本形象设计，不如说它是一本帮助职员和管理者走向国际化的形象的范式。

那些真实生动的故事，其实也发生在我们身边。

作者将形象设计和追求成功的信念完美地结合到一起，更是一种品位生活的体现。

职业化的形象，并不是美丽，而是一种综合的全面素质。

这不仅是帮助商业人士打开成功之门的一把钥匙，更是一部启迪成功的智慧之书。

在这本书中，从服装、礼仪、气质、交流与沟通等方面，通过一个个真实生动的事例讲解了什么是成功的形象，罗列出我们工作和商务交往中常见的形象失误，职员们应该从中有重新认识自己的感觉。

在每一节后面的“英格丽建议”中都详细地指出怎样才是正确的做法。

在中国日益国际化的步伐中，如何将主流社会的行为标准融为自然的举止，如何让企业员工更体现公司的文化、产品的价值，如何符合国际商务交往的礼仪和规范，是每一个渴望发展的企业和个人迫切需要知道的。

英格丽在书中回答的正是这些问题。

“形象”变得比任何历史时期都重要！

谁得不到别人的注目，谁就要失败！

## <<你的形象价值百万>>

### 作者简介

英格丽·张，商务形象设计和人格心理咨询师。

她的生活横跨欧、美、亚三个大陆，在中国、美国、加拿大分别获得了电力及自动化工程学士、历史学硕士、城市建筑与规划硕士、环境工程硕士学位，在西方系统地接受了商业形象设计与管理、沟通心理学、人格分类、心理星相学等有关开发个人潜力的训练，曾在西方的跨国公司工作。

她深刻地了解西方的商业文化和成功的理念。

以及优秀形象和个人内在潜力为成功带来的机遇，并为国际金融公司提供咨询服务。

在中国，英格丽任天津大学管理学院客座教授。

英格丽曾就学于世界著名的英国星相学研究院，研究心理星相学、心理学、星相与预测、古代心灵炼金术等，是星相学研究院里唯一的中国人。

英格丽·张将为中国读者奉献个人发展的系列丛书，从形象设计、心理学、星相学、情感商数、灵魂商数等独特的角度寻求成功的智慧和人生的哲理。

## <<你的形象价值百万>>

### 书籍目录

序言 前言 你能够回答这些问题吗？

气质篇 第1节 看起来就得像个成功者 第2节 没有自信就别想成功 第3节 当你的成就还不能和比尔·盖茨相比 第4节 这是一个两分钟的世界 第5节 人人想看起来像中上层社会的人 第6节 你对我热情，我就喜欢你 服饰篇 第7节 不修边幅的人在社会上是没有影响的 第8节 服装最大的功能 第9节 不要让太太包装你 第10节 领带——男人的自我宣言 第11节 永远不要把钱交给穿着破皮鞋的人 第12节 去掉西装和领带后，董事会的竞争并没有停止 第13节 手表，腰带等佩饰物 第14节 魔鬼藏在细节中 第15节 女人穿着不当保证她一定失败 沟通篇 第16节 你刺耳的声音让我头痛 第17节 你只要一张口，我就能了解你 第18节 不要让你的舌头超越你的思想 第19节 公众讲话 第20节 电话中“听”出了人的形象 第21节 你喜欢我，我就喜欢你 身体语言篇 第22节 这五秒钟意味着经济效益 第23节 像亿亿万富翁那样走步 第24节 我的笑容价值百万美金 第25节 眼睛如同我的舌头一样能表达 第26节 不要光看他的外表 第27节 面随心变 礼仪篇 第28节 你在品味食物别人也在品味你 第29节 附庸风雅，似装贵族 第30节 不守时的人不可信 第31节 人们期望大人物者是生机勃勃的 第32节 三代才能培养出艺术家 第33节 十三亿人民在关注着你 尾声篇 第34节 只有想不到，没有做不到 第35节 让我们来维护中国人的国际形象 第36节 诚信——你的形象价值百万之资本自我问答笔记——自我提升形象的180个问题参考资料 媒体评论这本书帮助你在外表上于少像我属于的那个阶层应该像的人。

——《中国企业家》 这是一本关于职业人员

如何懂得修好个人边幅的有用之书。

——《时尚》 在这个世界上，像有两个选择

：要么不修边幅，自由自在，同时也别想出人头地，要么就看这本书。

——《文汇读者周报》 形象设计——成功的

必要修炼！

她揭示了为什么要注重形象设计以及如何在日常生活中塑造自己的成功形象。

——《文汇读书周报》 这是一本启迪成功的

智慧书，是帮助白领们打开成功金门的一把钥匙。

——《中国报刊博览》

## &lt;&lt;你的形象价值百万&gt;&gt;

## 章节摘录

第一节 看起来就得像个成功者 英国反对党领袖伊恩·邓肯·史密斯在2002年9月接受BBC电视台记者采访。

他面色茫然、腼腆、毫无生机，他用有气无力的、平乏的语调攻击了托尼·布莱尔首相及其政党的政策。

记者问道：“你认为自己能出任下一届首相吗？”

”他犹豫了一下，目光下垂，语气不坚定地说：“是的，我可以，但我需要努力争取。”

”几分钟之后，电视台出现不满意的观众的电子邮件及电话录音：“他自己都不相信自己能成为首相，让我们如何相信他可以做我们的首相？”

”“他看起来根本就不像个英国首相！”

”“难道保守党再找不到别人做领导者吗？”

”这是英国反对党在认为前领袖威廉姆·休不能展示给英国选民一个良好的形象后，在2001年新换的领袖。

前领袖威廉姆被英国人戏称为“小老头”，他只有四十多岁，却像个走入暮年的老人，神色、语气缺乏朝气和自信，这位新换的领袖和威廉姆如同孪生兄弟。

再看看劳动党领袖、英俊的托尼·布莱尔，总是满面春风地带着笑容，走路和说话浑身都散发着朝气和热情，他看起来就能够鼓舞他人，看起来就像个出色的领袖。

也难怪很多英国选民虽然不支持劳动党的政策，却投给了托尼·布莱尔一票，至少从领袖的外在魅力上托尼还值得这一票。

一位英国朋友说：“保守党的领袖让我对这个党已经失望，他们这两届的领袖看起来就不像能成为首相的人。”

”英格丽的一位英国朋友甚至激进地宣称：“除非保守党能够找出一个长着头发的领袖，否则他们永远只能够坐在反对党的座位上！”

”由于竞选人“看起来不像个领袖”，让保守党一次次失去了驻守唐宁街的机会。

对于经常出现在媒体上的政治家来说，他们的形象对于选票的影响能够千百次地证明“看起来就像个成功的人”的重要性。

政治家们只有经得起千千万万个选民的百般挑剔才能够走向自己的成功大道。

因此，“看起来像个领袖”对于政治家们来说，是获取选民信任的第一个至关重要的条件。

正是“看起来像个领袖”的魅力，使里根、克林顿、肯尼迪、希拉克、撒切尔夫人等人满足了选民对领袖形象的要求而连任。

杰出的政治家都深刻地认识到“看起来像个领袖”在选民中的重要影响，都雇有形象设计师及沟通交流专家、社会心理学家为他们塑造一个能表现自己最佳形象的模式，对自身影响形象的任何一个因素，包括对服饰、发式、声音、手势、姿势、表情等都精心地设计。

在西方政治家竞选时，竞选人的幕后策划班子里四个最不能够缺少的专业人才之一就是形象设计师。

他们的目的就是要让竞选人看起来就像是能够胜任领袖职位的人。

如果看起来不像个领袖，无论你的政治观点多么深入人心，也会失去很多追求“魅力领导人”的选民。

这样的例子在西方的商业界也数不胜数。

因为他们深刻理解“看起来像个成功者”的形象对事业的促进作用。

成功者如果忽略了对自己外在形象的维护，看起来不像个成功的人，是难以得到别人的尊重的。

在这一点上，深受英国人影响的香港人“深明大义”，越是成功的人，越注意自己的社会形象。

李嘉诚之子李泽楷的公司里有四个副总裁专门负责公司形象和他的个人形象。

什么场合穿什么服装，表现什么样的风格，都有专门的班子为其策划。

1980年与里根竞选总统的杜卡基斯，这个祖先是希腊籍的小个子民主党领袖，无论外表还是声音，无论演讲还是表演，在英俊、高大、富有感召魅力的里根的衬托下，越发显得“不像个领袖”，因

## &lt;&lt;你的形象价值百万&gt;&gt;

而落选。

而演员出身的里根用自己的微笑、声音、手势、服装及高超的演技，表现出一个具有迷人魅力的领袖形象，从而掩盖了他在知识和智力上的不足。

1960年尼克松与肯尼迪之争中，老牌政治家尼克松似乎在资历上占有绝对的优势，但是却忽略了对自己外表的包装。

以至于贵族家庭出身的肯尼迪评价他：“这家伙真没有品位！”

受到家族的影响，肯尼迪懂得如何利用自己的外在优势获取选民的信任。

在他与尼克松的电视辩论上，年轻、英俊、风流倜傥的肯尼迪浑身散发着领袖的魅力，看起来坚定、自信、沉着，不仅能够主宰美国的政坛，而且能平衡世界的局面。

在电视节目中的一个握手动作上，就使得一位政治评论家宣称“肯尼迪已经获胜”。

当他提出“不要问国家能为你做什么，问一问你能为国家做什么”的口号时，激起美国人民上下一片的爱国热潮。

他是美国人理想的领袖形象。

几十年过去了，他的形象一直让人难以忘怀，是世界领袖的标准形象。

克林顿就是受到肯尼迪的影响，从小立志从政，他以肯尼迪为榜样，终于成为美国总统。

在克林顿的身上，正反两面，都有肯尼迪的影子。

尽管他是美国历史上丑闻最多的总统，但是他在每一次事件中都能够安然过关，人们一次次由于他富有魅力的形象而原谅他的不检点。

相比之下，尼克松一次水门事件就被迫离开了白宫。

克林顿的夫人希拉里，在克林顿当选之前，曾是女权运动者。

她的服装无意识中就展示了女权运动者的形象，她戴着学究式的黑色宽边眼镜，穿着具有女权主义形象的大格子西服。

这种形象违背了美国人心目中高贵、优雅、母性的第一夫人的形象，曾一度影响了克林顿的选票。

新的形象设计班子顺应美国人民的心理，用充满女性韵味的色彩时装代替了男性化的、乏味的女权主义服饰，为她设计了时尚的发式；用隐形眼镜换掉了迂腐的、学究式的黑边眼镜；用温和改良主义的言辞代替了激进、偏激的语言。

希拉里的新形象接近了美国选民对于第一夫人的期望，她展示出的既有女性魅力又有女性的独立、强大和智慧的第一夫人的形象为克林顿的政治形象增添了不可磨灭的光彩。

英格丽的一位美国朋友由于对希拉里的喜爱而把选票投给了克林顿。

世界上的成功者及领导者努力在外表上塑造“像个领袖”的例子数不胜数。

什么才是成功者或魅力领袖的形象呢？

伦敦商学院的著名行为心理学家尼克森教授说：“人们用三个概念描述成功的领导者——性格、能力、形象。

”因为“社会上的人在自己的大脑意识层已为成功者设立了模式”，而“现在的管理界有意回避对领导的外形研究，是不符合现代管理思想的”。

他形容人们期望“领袖有着杰出的优势，他高大、有魅力、有漂亮迷人的音质、有自信的手势、能充分利用身体语言进行沟通和交流”。

在心理学家对成功的领导者的调查中，人们普遍认为成功的领导者“看起来就像领导人”。

领导者还要具备“聪明、口才流畅、志向远大、勤奋、言行一致、果断的优势”。

西方心理学家们对魅力领导人和成功者的研究结果，为追求做领导的人提供了丰富的参考价值，帮助无数向往成功的人少走了多少弯路，节省了多少时间！

“看起来就像个成功者”对于追求成功的人而言更加重要，在外形上接近成功者是自己在思想和行动上走向成功的最关键一步。

因为在人们的意识中，具备这种成功形象的人大都是已经成功的人，因此，“看起来像个成功者”能够让你：（1）感受成功者的自信；（2）激励自己走向成功，像成功者那样举止、行为；（3）被人们首先认可是具有潜力的成功者，因而，当成功的机会到来时，你就是成功者！

西方有句名言：“你可以先装扮成‘那个样子’，直到你成为‘那个样子’。”

## &lt;&lt;你的形象价值百万&gt;&gt;

” “看起来像个成功者和领导者”在你的事业中会为你敞开幸运的大门，让你脱颖而出。民主选举时，由于你“像个领导”，人们会投你一票；提拔领导时，由于你“像个领袖”，你会被领导和群众接受；对外进行商务交往，由于你“像个成功的人”，人们愿意相信你的公司也是成功的，因而愿意与你的公司进行交易。

而追求成功的人如果只注重培养能力，而忽略了对形象的塑造，必定影响其成功的速度。最近刚被提拔为主任经理的本杰明·王深有体会。

本杰明是个雄心勃勃的人，但是，在进入德意志银行之前，他多年得不到提拔。在进入德意志银行三年以后，他接受了形象设计师的忠告，积极地处处以领导者的形象和姿态来要求自己，他最大的爱好是模仿英国首相布莱尔和美国前总统克林顿。

无论是外观还是言辞，无论是表情还是动作，他都以这些世界领袖为标准。

三年以来，步步高升的本杰明，终于坐在了自己前老板的椅子上。

本杰明总结自己的经验：像领导那样思考，像领导那样举止，像领导那样说话，那么，你就是领导。

一位东北制药业的老总，在20世纪70年代末上大学时，就有着强烈的“领导意识”。他认为伟人具有散发着魅力的外形和举止，他开始模仿我国某伟人的举止和仪态，通过练习腹腔发声，他把自己原本并没有权威感的脆弱音质改为具有磁性魅力的浑厚的男低音。

在1995年他又有了国际领导人的新意识，他请了形象设计师，为自己设计具有国际标准的世界巨商的形象。

他完全接受国际化的商业形象理念，无论是西装还是休闲服，他只穿能够衬托一个领导宏伟气派的高质量、有品位的服装，他还不放过每一个细节。

如今，无论在外观、口音、思想意识上，他都更像一位来自华尔街的金融家。

- 英格丽建议：
- (1) 像领导那样思维，多读有关成功人物的传记。
  - (2) 像领袖那样穿着，建立精致的衣柜，只穿高质量和给你增加权威感的服装。
  - (3) 像领袖那样举止，改变你的身体语言，包括走路、坐立的姿势。
  - (4) 像领袖那样讲话，默记“我是个领导，我是个成功者”，说话办事要像个领导者。
  - (5) 像领袖那样处世，学会让别人喜欢你、尊敬你、拥护你。
  - (6) 寻求“领袖魅力”咨询师的帮助，设计“领袖魅力自我发展计划”。

第2节 没有自信就别想成功 亨利·于毕业于纽约大学并取得了数学博士学位。

然而，名牌大学的博士学位却没有给他内在的信心。

在历经了多次找工作失败的挫折后，亨利躲在博士后的位置上，一做就是五年。

然而，亨利心中清楚地知道：“博士后就是失业的代名词！”

”他的自信和自尊已经低到了极点。

天赐良机终于到来了，在20世纪90年代初，华尔街及西方金融界为数学、物理等基础科学的才子们敞开大门，大批的天才数学家、物理学家纷纷拥进华尔街，在数量分析领域中找到自己的一席之地，从此摆脱了越走越窄的“博士后”道路。

受到激励的亨利决定改变博士后清贫的生活，想要挤入华尔街。

亨利满天下撒网，他把自己的简历送往任何需要“博士”学位数量分析员的银行，幸运的亨利被召见面试50次，有时一个银行有两三个部门约见他。

然而，他面试50次，失败了50次。

第51次，濒临绝望的亨利把希望放在了猎头公司。

他出色的简历和几页纸才能全部列满的所发表的文章，让猎头凯文格外兴奋。

亨利很快被凯文召去面谈，他坐在凯文面前，充满焦虑，忐忑不安地等待着凯文发问。

凯文问他：“你为什么从中国到美国留学？”

”亨利腼腆地说：“是由于他们给了我奖学金。”

”凯文追问：“你为什么能得到奖学金？”

”亨利有些不安地回答：“大概是因为我幸运。”

”“不！”

”凯文坚决地纠正他说，“是因为你超人的智商及杰出的成绩，你是中国出色的年轻数学家，美国只

## <<你的形象价值百万>>

把奖学金给予最优秀的外国人才。

亨利，你要记住，你的简历能把你带到任何银行面试，但胜利地通过面试，你只需要有两个字——自信。

你有两个星期的准备时间，让自己至少看起来像个自信的人。

”两星期后，亨利被凯文送到了花旗银行进行第51次面试，这一次面试彻底结束了他长达五年的清贫的博士后生活。

亨利感叹地回忆：“那是一次人生的转折点。

‘人精子’凯文一眼看出了我失败50次的原因。

在两个星期内我如同疯子一般对着镜子告诫自己：‘我自信，因为我是中国优秀的数学家；我自信，因为我有能力！

’为了让自己看起来像个未来的成功者，我对着镜子练习挺胸、抬头、目光对视，我大声而又坚定不移地讲话。

这时我才突然发现自己居然弯腰低头、谦卑地走了这么多年！

”今天，自信的亨利任某日本银行全球市场的主任经理，处理上亿美元的交易额。

自信——是成功的第一个信念。

西方领导学家及心理学家在对魅力领导人的研究中发现，把这些领导人与普通人区分的第一个特征就是自信。

《华尔街日报》上一份研究企业家品质的文章认为，“成功的企业家都有感人至深的自信”。

心理学家丹尼斯·华特利在《成功心理》一书中也曾写道：“成功者具有实现自我价值的坚定信念。

”麦肯锡公司在对大量的成功企业家进行研究后发现，他们“都具有一般人所没有的自信心”，“他们的自信表现不会像其他人一样被失败的心理摧垮”。

世界上伟大的创造性天才们都充满了自信。

这种自信是一个成功者必须具备的基本条件。

连自己都不相信的事，怎能让别人相信呢？

自信是一种认识和态度，也通过人的风格来表现。

美国形象设计大师鲍尔说：“成功男人的风格反映在外表，而优雅来自内在，它是你的自信及对自己的满意，它通过你的外表、举止、微笑展示。

”自信并不一定是天生具有的，它可以通过后天的培养而产生。

如果你在生活中认真观察，你会发现这种自信是有感染力的。

心理学家发现，外向的性格和自信是吸引和保持朋友的重要原因。

由于自信，朋友和同事愿意跟随着你，上司也会对自信的人高看一眼。

因为自信的气势，让别人相信你能把任何事都变成现实。

然而自信却不一定需要用语言来表达，它通过你的神态、语气、姿势、仪态等等，无声无息地、由里向外地散发着魅力。

这种魅力的力量，不是外表的伪装，而是发自内心地对自己的信任以及对生活的信任。

自信的人首先忠诚于自己的信念，这种信念融入你的言行、举止，让你的举手投足都在辅助你的语言所表达的信息，因而让人们相信你的能力和人格。

无论是追随者还是领导者都渴望那种有能力、有信念、又有高尚人格的人才。

追随者和部下希望领导班子能实现他们梦寐以求的目标，只要你展示坚定不移的态度，你的自信就能感染他们，他们就会把希望寄托在你的身上，而紧紧地追随着你，你的自信和气势能够让他们相信：

“我能够为你们创造奇迹！

”领导者和上司也相信那些有信念、自信的人。

只要你自己坚定不移地相信你提出的一切目标，就会让上司相信你能帮助他实现目标。

缺乏自信的人不易于让人信任，没有一个人愿意让一个缺乏自信的人承担重任，他们给人一种“扶不起来的阿斗”的印象，也正是缺乏自信造就了现实中无数的“阿斗”。

心理学家在对学生的统计中发现，在IQ（智商）相同的情况下，自信的学生在学校的成績高于不自信的学生。

## &lt;&lt;你的形象价值百万&gt;&gt;

心理学家在解释“为什么一样的天才，有人成功，有人却不成功”时指出：“不成功者的自我认识低，因而易受外界影响。

尤其是在外界的消极影响之下，他们会产生高度的焦虑，因而表现不佳，而且，自我激励不足。

”因而，西方心理学家认为成功的人能够“积极地自我认识（自信），这是取得成就的驱动力之一，也是高度才智的潜力”。

自信是成功者开拓的武器，韦尔奇称之为“战胜困难的惟一武器”。

无数的案例证明自信能够创造奇迹。

在1960年尼克松和肯尼迪的电视辩论中，阴郁的尼克松没有展示出美国人渴望的总统的自信，而毫无政绩的肯尼迪在最后与尼克松握手的一刻，自信地把尼克松的手压在自己的手掌下，他的这种超级自信满足了美国选民对于总统的神话般力量的渴望。

更重要的是，心理学家发现自信也是衡量一个人幸福值的标准之一，自信的人感到生活幸福。

心理学家丹尼斯·威特利认为：“多数成功者相信自己的价值，健康的自信是通往巨大成就和幸福的大门，或许这比其他的品质显得更重要。

”然而，大部分的人并不具备这种自信。

在美国里维斯公司1996年对522人的随机抽样调查中，他们发现，人们对服装效果的第一要求是能让他们表现得更自信（60%），而对服装效果的最后要求才是“看起来漂亮”（6%）。

可见自信的魅力是人人渴望的，但是也是大多数人所不具备的。

不过，缺乏自信的表现不一定是谦卑，另一种自我认识低、缺乏自信的表现却是自傲。

许多人误以为自信表现过头是自傲，然而事实上却不是这样。

自信是在客观、积极认识自我上产生的，而自傲却是在主观上错误地认识自己，自傲的人并不一定自信。

很多自傲的人，恰恰是由于缺乏对自己的满意，积极渴望用另一种极端的方式——“自傲”来掩盖自己内在的虚弱。

自信的人，充分理解自己的价值，有坚定的自我信念。

自信的人不但有高度的自尊，他们更加尊重别人，他们还有一个人最应该具有的内在的安全感和保障感，内在的力量源泉使得他们不需外界的衬托和比较就能找到自我。

而自傲的人缺乏这种能力，他们有着让人诧异的向外发散的单向思维方式，由于缺乏对自己的正确认识，他们需要在外界寻找支撑自己虚弱的内在世界的力量，他们往往在与他人的比较中生存，需要极端地突出自我、夸大自我，在夸大别人的劣势中才能找到对自我的满意和信念。

遗憾的是，他们从不会从自己的内心世界寻找问题的症结，而把自己的失落都推给了社会制度或者是人际关系。

他们怎么能够成功呢？

我们不难从观察失败者中受到启发，一大批“怀才不遇”的人们，他们如何看待自己的事业在一潭死水中停滞呢？

他们或者是盲目地、毫无根据地吹嘘自己，把自己的失败都归于外界不能够认识到他们的天才，仿佛只要他们占据一个权威的位置，就能够创造世界的奇迹；或者是不断地对那些成功的“无才无德”的“幸运儿”进行贬低。

“自傲”是低情感商数的表现之一，偏执的自傲者表现得幼稚、激进、缺乏理性、狂妄、玩世不恭，他们的儿童心态和饥饿般地寻求自我的不理性表现，让他们无法和谐、美满地处理人际关系，因而常常造成自己“四面楚歌”，而成为“孤家寡人”。

## <<你的形象价值百万>>

### 编辑推荐

《你的形象价值百万-世界形象设计师的忠告》从服装、礼仪、气质、交流、沟通与身体语言这几个方面入手，通过一个个真实生动的事例讲解了什么是成功的形象，罗列了我们工作和商务交往中常见的形象失误。

本书所展示的不仅是一个国际化的公司的管理者和职员应该具备的素质，同时也是被大多数人忽视了的最基本的职业素质。

每一个渴望发展自己事业的人都应该读读本书。

<<你的形象价值百万>>

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>