

<<形象决定身价>>

图书基本信息

书名：<<形象决定身价>>

13位ISBN编号：9787504744777

10位ISBN编号：7504744778

出版时间：2012-11

出版时间：中国财富出版社

作者：高子馨

页数：211

字数：209000

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>

<<形象决定身价>>

前言

职场竞争软实力：形象决定你的身价你一定羡慕过那些商界政界精英们翩翩的风度；你一定渴望着在别人面前表现得潇洒自如；你一定希望用自己的形象魅力去赢得成功的机会……这一切，现在都不是问题，只要你努力按照我的建议来，一步步管理好你的自我形象，你离成功就已经不远了。

或许，下一个万众瞩目的商界政界精英就是你！

个人形象是个人竞争的软实力，纵然你有很高的学历，纵然你经验丰富，如果没有良好的个人形象，你也很难取得成功。

不管你现在从事的是什么样的工作，你是领导也好，你是普通职员也罢，个人形象都在无时无刻地影响着你的成功之路。

个人形象能够产生领导力，能够促进你与客户之间的沟通，能够增进你的社会人际关系，甚至你跳槽的时候，你与下个公司领导见面时，留给他的印象会直接关系到你跳槽的成败。

个人形象如此重要，就连企业也越来越注重公司员工的形象，因为每一个公司员工的形象就是公司形象的代表。

如果公司员工形象欠佳，那公司留给社会公众的印象也好不了。

怪不得那么多的公司花费大力气进行员工形象培训，他们就是想通过塑造员工的个人形象来提升公司的软实力。

也难怪世界上有那么多的个人形象设计大师在忙着给人设计个人形象。

历数世界上的政界商界精英们，他们的成功无一例外地离不开个人形象的塑造，他们有专门的个人形象塑造师为他们制定形象塑造方案和计划。

当他们出现在公众面前时，他们利用他们设计过的个人形象赢得公众的尊敬和支持。

高贵典雅的气质、精致得体的服饰、让人不可抗拒的声音和语调、谦和迷人的微笑、像亿万富翁似的走路步调、大方而不失身份的礼仪等等都是他们美好形象的构成要素。

这本书从什么是个人形象出发，通过生动形象的事例论述，专业权威的建议提示，帮助你——提升你的个人气质，让你看起来像个成功的职场人士；选择大方得体的服饰，让别人从你的服饰上看出你的形象；学会使用声音声调有效沟通，让你的形象富于魅力；正确使用肢体语言，让你的身价大幅增长；懂得各种礼仪，适时地抓住成功的尾巴。

相信你能够在书中找到你成功不了的原因，也能够找到通向成功的捷径。

当你捧着厚厚的简历到处碰壁时，当你长久地呆在一个职位上无法升迁时，当你无法留住你的客户、丢失一个个订单时，当你怯于和上司共进午餐时，请你翻开这本书，它将告诉你像要的答案。

行动起来塑造你的个人形象吧，不要让你价值千万的身价因为个人形象中的小小瑕疵毁了莫大的机遇。

美国总统、世界首富，他们都是个人形象塑造的受益者。

相信“只有你看起来像个领导者和成功者，职场身价才会倍增，机遇和事业的大门才会向你敞开！”

<<形象决定身价>>

内容概要

你一定羡慕过那些商界、政界精英们翩翩的风度；你一定渴望着在别人面前表现得潇洒自如。个人形象是个人竞争的软实力，纵然你有很高的学历，纵然你经验丰富，如果没有良好的个人形象，你也很难取得成功。本书从什么是个人形象出发，通过生动形象的事例论述，专业权威的建议提示，帮助你一步步提升个人形象和气质。相信你能够在书中找到你尚未成功的原因，也能够找到通向成功的捷径。

<<形象决定身价>>

作者简介

高子馨：一个既做培训师又实际操作企业的实干者。
16年专业培训经历。

主要研究身心修养和服务领域培训，同时结合管理、服务、销售、职场实战的经验，从根本上提升企业绩效。

现任：u 《名家讲坛》栏目特约培训师

u 搜狐《职场一言堂》最佳讲师资格认证 u 清华大学等多所大学 特聘讲师 u 数字电视《职业指南》频道 特约讲师 u 中国金融大讲堂

银行礼仪特约讲师 u 中国保险大讲坛 特约职业素养讲师 u 中国客户服务委员会 特约礼仪讲师 u 《NLP 美国通用执行师》

资格认证讲师 u 《劳动保障部中级茶艺师》资格认证讲师 【主要课程】

可讲授课程礼仪系列：《商务礼仪之商务应酬》、《中层管理礼仪提升》、《礼仪和沟通》、《接待礼仪》、《形体礼仪》、《职场礼仪》。

情绪和沟通系列：《团队氛围和沟通》——基层员工

、《中层高效沟通》、《魅力沟通和领导艺术》、《情绪和压力管理》。

服务领域：《服务礼仪》、《服务人员的规范和修炼》、《客户满意度与投诉抱怨处理》。

中层管理课程《中高层必备的职业素养》、《中高层管理技能提升》、《领导力与礼仪修养》、《中高层管理沟通技能提升》、《中高层管理之魅力塑造》。

<<形象决定身价>>

书籍目录

你的形象价值3个亿

——职场人全方位获得成功的6个魔法

序言

职场竞争软实力：形象决定你的身价

一、开篇：形象到底是什么，为什么要管理它？

1.形象背后的秘密

形象失败，成功与你“冷酷到底”

人是可貌相的

2.如果你希望被认可，从形象开始改变

平淡职场因形象多了一道风景

最现实的博弈：简历VS形象

不被注意，休想往上爬

二、气质篇：让对方看到你就觉得你会成功

1.杰克·韦尔奇：必须相信自己能成功

来自哈佛商学院的“视觉效应”理论

哈佛商学院：形象如同天气一样，没人告诉你

《哈佛商业评论》告诉世人：形象的力量

每个伟人都是成功的形象演员

2.打造好形象迎接自信的你

好形象是自信的开始

不是因为事情难做没信心，而是因为没信心才难做

“ Yes ” or “ No ” 在于自己的心

3.如果你不是巴菲特就注意点形象

认识后的5分钟决定价值印象

要在意别人如何看待你，除非你是巴菲特

4.留下第一印象的机会只有一次

第一印象重要性：让人认识你，然后喜欢你

有好的第一印象，才有顺利的下一步

5.你的形象决定你的职场层级

形象关乎“阶层认同度”

你可以做任何事，前提是“让自己显得不普通”

6.你对谁热情，谁就认为你形象好、气质佳

热情是能量，为形象升温

成功者的形象：有能力、有性格

热情的神奇魔法吸引人们关注你

三、服饰篇：穿什么形象就是什么

1.穿什么就是什么

服饰造就一个人

服装是最有效的视觉工具

公司高层都是舍得为穿戴投资的人

2.假装穿得好，直到真正穿得好

穿着意味着一切

长得好不如穿得好

3.你的形象就是家庭财富

<<形象决定身价>>

6个月改变一次柜子里的时装

两种人毁掉家庭财富：不注重形象和贪图节俭

4.男人服饰宣言：领带

打好领带是男士精英必备功课

挑选领带代表男人的品位

5.女人服饰魅力：鞋袜

脚踩红色高跟鞋的女人比穿平底鞋的女人更有魅力

人们总是不自觉地观察女人腿上的丝袜

6.并不休闲的休闲服饰

品位无法取代，与休闲与否无关

休闲服如何穿代表个人人格

7.抢眼配饰比一张百万银行卡更有说服力

人与人的区别：配饰

总有人在鉴别你身边的那些小东西

8.形象与形象的区别：细节

鼻毛是大石头下面的小石子，小也依然存在

自我形象管理与细节习惯密不可分

四、沟通篇：满分形象为沟通加分百分百

1.沟通：形象加分的秘密

开口便知形象分多少

沟通不力，随时可能结束一件事

沟通不是闲谈，但闲谈是沟通艺术

2.让你的嗓音充满磁性

形象不出类拔萃因素之一：忽视训练嗓音

声音是形象的乐器

3.言多必失，多说对形象无益

不必想到什么说什么，给对方一点时间

说多最后也唏嘘

4.展示形象的关键：公开场合讲话

做让听众舒服的演说家

花三个星期去准备

5.形象美不美，听听就知道

良言堪比三冬暖

笑容是形象最好的“代言人”

6.你喜欢别人，别人才会喜欢你

对人感兴趣，别人才对你感兴趣

你的做法就是别人对待你的方式

五、肢体语言篇：恰如其分的身体语言价值3个亿

1.握手：没人敢握你“死尸”一般的手

握手时彰显形象魅力

形象的第一次亲密接触：握手

2.威廉姆·丹福思：站得直更正直

站得直的人给人正直的感觉

语言再美，也表达不出你不具有的形象

3.一个笑容价值亿万元

每个人都是爱笑的天使

戴尔·卡耐基：脸上的表情比身上穿什么更重要

<<形象决定身价>>

不会笑的明星不会受欢迎

4.眼睛是展示形象的窗口

眼睛的表达不需要词典就会被理解

眼神是一出动人心弦的戏码

5.好形象隐藏在身体语言中

穿得不好，优雅会让你脱颖而出

穿得好，不会走路也无处可走

富有人情味是人的权力

6.相由心生，包装心灵

不同的两个感觉：自然美与外在修饰

宁静致远，养神养心

六、礼仪篇：不懂礼仪完美形象渐行渐远

1.你在品尝美食，别人也在品味你

进餐礼仪最能说明个人形象

餐桌表现会直接入总裁“法眼”

与谁吃饭比吃什么更重要

2.礼仪是形象的最大资本

再亲密无间的同事也要“礼”让三分

别人无理，但你休得无礼

后记

亿万职场人生不是梦

<<形象决定身价>>

章节摘录

版权页： 形象失败，成功与你“冷酷到底”这本书和形象有关。

什么是形象？

为什么我们需要打造自己的形象？

你首先需要明确的是，打造形象，并不等同于在人们面前营造出一个时尚意义的“帅哥美女”，实际上，形象决定了你的一切。

每天睁开眼，世界带给我们的感受是不同的，它的阴晴雨雪，影响着我们的生活的心情；每天踏入公司，同事带给我们的感受是不同的，他们的喜怒哀乐，影响着我们的效率；每天接触生意，客户带给我们的感受是不同的，他们的发展变化，影响着我们的业绩的评测；每天结束工作，家人带给我们的感受是不同的，他们的一言一行，影响着我们内心的状态……但是，大家想过没有，这些种种的感受来自何方？

答案就是：形象。

每个人通过自己的感知器官，摄取到这个世界的一切形象，并通过无数个微小的神经元，迅速地传递到大脑中枢，并影响自己的感觉，改变自己的行为。

形象无处不在，一花一石一粒沙有它的形象，宇宙也有它的形象；普通的劳动者有形象，伟大的领袖也有形象……没有人可以摆脱自己的形象而生活，形象会伴随我们一生，带来辉煌成功，抑或遗憾的失败。

从某种程度上来说，改变自己的形象，就是改变自己的事业，改变自己的未来，改变自己的人生。

因此，我想首先从自己担任企业及个人商务形象策划十几年的职业生涯中，选取一个小小的案例，同大家进行简单的分享。

这个故事同IT业界人士徐总有关。

2001年，徐总还是位风华正茂的小伙子，他刚刚从大学毕业三年，浑身上下散发着卓尔不群的才子气息。

那时的小徐在北京中关村附近的一个民居租房子住，每天吃五块钱的盒饭，喝一块钱的矿泉水，穿几十块钱从秀水街买来的假冒耐克运动服，夏天脚蹬凉鞋，冬天穿千层底的北京布鞋--他把这一切称为自己的标志。

然而，于此同时，他的事业却蒸蒸日上，小徐和另一位IT业界的奇才联手，设计了一套电子商务平台的管理软件程序，并通过自己的工作室，不断地向国内刚刚开始出现的门户网站进行推销。

因为生意繁忙，他和兄弟经常能一周不洗澡，每天坐在电脑和电话前，不断联络新的客户。

在这样的努力下，工作室的名气逐渐上升了，很多客户了解他们的实力，并试用和购买产品。

在IT这个圈子里，小徐的名声开始打响。

不久之后，机会出现了，一位来自香港的独立风险投资人听说了他的工作室，对电子商务很感兴趣的他亲自联系了徐总，并安排好了时间，专程从香港飞到北京约请他见面--很显然，嗅到利润气味的风险投资人不会错失一切机会。

然而，在这次会谈之后，徐总失去了自己的机会：对方根本没有再联系过他一次。

想知道为什么吗？

因为徐总当时的形象，让风险投资人异常失望，回到香港的投资人对自己的秘书说：“你知道么？

我永远受不了穿牛仔裤和凉鞋来跟我谈生意的人，何况他的头发乱得像被拖拉机碾过，而说话也满口的京油子味道。

这样的人居然开口找我要五百万的投资？

！

上帝不会允许我这么做……”

<<形象决定身价>>

后记

我在许多企业进行过培训，因此认识了企业中各个阶层的朋友，他们有的是基层员工，有的是中层领导，当然也不乏高级管理人员。

但无论什么样职位的员工，课下当我们就个人形象交流时，我都经常听到他们发出这样的感慨：“挣钱不容易啊，没有钱，形象当然好不起来。

”言下之意，就是像自己这样的“穷人”，总会面临种种的不如意，产生或多或少的失败感，而这些困难正是自己形象差的重要原因。

需要说明的是，并不只有年轻人或基层员工这样向我感慨过，不少年薪几十万甚至上千万的人士也向我发过这样的牢骚，他们也是“穷人”，恐怕说出来你并不会相信。

事实上，与其说他们都是穷人，还不如说是他们虽然拿着几十万的年薪，却只有价值几万元的个人形象，甚至更为逊色。

其实，形象也是你的职场价值之一，是你在职场上进行自我投资的成本，也是你在职场上收获的无形财富。

认识到自己的形象就是财富，你才能在职场中纵横捭阖、无往不利；而忽视了自己的形象，你只能日复一日地自怨自艾，感受不到因为你的形象变化而带来的巨大财富，更不用说伸出手去挽住好运。

形象等于金钱，形象甚至强于金钱——这并非世俗的偏见，也不是拜金主义的口号，因为形象意味着你对于自己的期许、对于梦想的描绘，意味着你展示给他人的风采、为自己设定的目标。

形象有多高，理想就有多远；形象有多好，付出就有多深。

日本保险之神原一平，身高不足1.6米，又矮又瘦的身躯顶着个圆圆的脑袋，貌不惊人。

当他刚刚进入职场时，到某家保险公司应聘，人力资源主管看着他，差点没笑出声音来。

他说：“原一平，你明显不是做保险的人啊，做保险的首先要相貌亲和，说白了，就是长得帅气或者漂亮，这样才讨客户喜欢。

你这个样子……”但原一平非常需要这份工作来养活自己，他苦苦哀求主管，最终，主管答应让他先做一段时间试一试。

从那以后，原一平开始做起销售保险的业务员，他知道自己相貌平庸，于是，他开始对着镜子练习微笑，并不断地站在镜子面前向自己大喊加油鼓劲的口号，鼓励自己“不要气馁”、“不要放弃”。

因为每天都练习微笑，原一平的形象慢慢发生变化，原来他满脸都是从乡下来到东京的“土气”，而随着形象的改变，他每天早晨神清气爽地走出自己租住的公寓，一路上和每个遇见的人打招呼。

无论是认识的还是不认识的，他一律带着和蔼的微笑，高兴地说道：“早上好！”

一开始，很多人觉得莫名其妙，渐渐地，人们因此越来越熟悉他，这个带着微笑打招呼的小个子，给周围居住的所有人都留下了深刻印象。

原一平并没有因为这种形象马上获取收益，但他一直坚持着。

直到有一天，一位企业家叫住了他：“小伙子，你每天都神采奕奕啊！

吃过早饭了吗？”

”原来，这位企业家很喜欢原一平的这种干劲儿，打算请他用餐。

原一平客气地说道：“吃过了，正打算去上班呢。”

于是，企业家和原一平聊起了他的工作，很快，企业家知道他是做保险销售的，于是慷慨地买下了一大笔家庭保险，外加自己企业的财产保险，原一平拿到了自己从没有想象过的业绩。

因为这笔业绩，他得到了主管的信任，获取了自己的稳定合同，并由此不断努力工作，最终创立了日本保险销售历史上奇迹般的个人销售纪录。

试想，原一平刚进入职场时，根本不是什么成功人士，他如果不注重发掘自己的形象优点，难道看起来会和别人有所不同吗？

如果看起来和普通销售员一样，那么企业家又凭什么注意到他？

我总是用这个故事来启发学员们注意这样的事实：形象并不是因为你有钱就会变好；相反，你的亿万人生，一定会来自你的百万形象。

世界上最会赚钱的民族犹太人曾经说过这样的话：即使再穷的犹太人，也应该把自己当成最成功的

<<形象决定身价>>

银行家。

这句民谚深刻地折射了自我定位和他人定位的重要意义。

即使再富裕的人，如果形象表现得丑陋不堪、行为举止表现得低俗狼狈，那么，他所拥有的财富，在他人眼中也会大打折扣，他的人生成功的分量，在他人心里的地位也会直线下降。

无论是热衷于炫富的“美女”们，抑或在外国航班上大吵大闹直到被赶下飞机的“巨富”们，都概莫能外。

而与之相反，即使是暂时缺少足够经济能力，体验不到金钱自由的人，如果从今天开始就注意自己的形象塑造，让自己看上去就像一个成功的人，让自己在他人眼里是一个富裕、高雅、自信的人，那么，他迟早将因为这份信心和动力，获得周围环境所给予的良好条件，并借此通过自我努力，提升自己的生命价值，获取更多的人生财富。

因此，在本书的最后，我郑重地和大家分享以下道理：钱是重要的，但形象比钱更重要；钱是赚来的，形象是赚钱最厉害的工具之一；就算身无分文，形象好依然是最宝贵的财富；成功的人生首先要来自于内在的强大，而并非依靠外在的包装来让我们有更好的形象。

我们每个人都向往有着富裕的人生，金钱是美好的东西，它可以给我们的家人带来幸福，给我们的生活带来自由，给我们的梦想插上翅膀。

然而，坐拥亿万的人生，绝不可能来自一个贫瘠乏味的自我形象！

作者

<<形象决定身价>>

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>