

# 做有风度的职业经理人——

## 《风度训练》

在当今社会，每个人都面临着一次次新的机遇和挑战，可以选择的职业范围比以前要大得多，而且有很多新兴的行业是以前从未有过的。形象和气质所表达出的第一印象是至关重要的，人们往往会据此来评判一个人，因此可以毫不夸张地说，在社会交往中给对方留下深刻的印象就是打开成功之门的“金钥匙”。只有那些在能力、知识、经验等方面都达到相当程度的人士才能叩开世界的大门！

### 第一部分：

在国外生活的那段日子里，最令人遗憾的是无论何时何地出席什么类型的聚会，我都无法给别人留下比较深刻的印象，这样的状况严重地伤害了我的自尊心。身为东方人的我可能在形象上有天生的薄弱之处，外形上自然也不那么引人注目。一开始朋友们记不住我，甚至偶尔还会提出一些奇怪的问题让我不知所措，莫名其妙地把我当成身体上或心理上有什么疾患的人来看待。

#### 序言：塑造自己的气质

序言

塑造自己的气质

从20世纪60年代开始，我就由于各种原因经常到海外去工作和生活。在那时，女性离开本土到外国去工作还是不多见的。最初我与丈夫一起在越南为一个美国机构工作了三年，在越南政局发生变化之后回到了韩国，休息了一年，然后又去了马来西亚，直到20世纪80年代，我在美国开始了从事专业气质与形象研究的工作。

在国外生活的那段日子里，最令人遗憾的是无论何时何地出席什么类型的聚会，我都无法给别人留下比较深刻的印象，这样的状况严重地伤害了我的自尊心。身为东方人的我可能在形象上有天生的薄弱之处，例如：我的个子不高，体态偏瘦，外形上自然也不那么引人注目。一开始朋友们记不住我，甚至偶尔还会提出一些奇怪的问题让我不知所措：诸如关切地询问我哪里不舒服，是不是有什么事情等，莫名其妙地把我当成身体上或心理上有什么疾患的人来看待。我虽然屡屡为这类莫名其妙的情景感到不太高兴，却实在不解其中的症结所在。

后来才知道，我在朋友眼里的形象居然是一个“病病歪歪、愁容满面”的东方女人。

日积月累的小刺激逐渐凝结成了压在我心头的一块巨石，使我不得不认真寻找解决的办法，这给了我一个发奋的动力，于是我开始了刻苦努力学习过程——在美国学习研究个人形象学（Personal Image），并开始了自我拯救的过程：我先后学习并掌握了色彩分析、人性分析、公开演说（Public Speech）和其他很多与改善个人气质和形象有关的知识和能力。

当时我在华盛顿近郊的一家计算机咨询（Computer Consulting）公司工作，所以有较为广泛的人际交往，很多以前认识我的人对我后来的形象变化都感到惊讶并赞赏不已。看到自己的努力所产生的效果，我感到非常欣慰。我想：“对，我要的就是这个，一定要好好抓住机会，再接再厉。”这个过程让我深有感触地悟出了一个道理——不需要依靠整形外科手术、也不必置办昂贵的服装，凭自己的个性、人格、态度、口才与天生的外貌等条件也能够塑造出相当出色的自我形象——我可以从形象开始彻底重新塑造自己。

我参加了在女参议员俱乐部举办的个人气质与形象设计讲座，也就是在那里，我初次见到了布朗博士。当时她是白宫的首席形象设计顾问。

与布朗博士的相遇给了我一个十分有利的契机，从此我可以方便地得到在改善自己的形象过程中必需的咨询机会并听到很好的建议，也可以就讲座内容所涉及的的有关知识尽情地对她请教并进行交流和沟通。

现在，布朗博士成了我每次去美国时都要见上一面的老朋友。她曾亲自向我传授了为美国总统塑造形象时精心的做法和技巧，并向我展示了为美国政治要人们设计的出席活动和演说时应该采取的行为姿态的方案等。

1991年，我回国开办了韩国第一家气质与形象研究所，那时候我每一天都处在在心潮澎湃和忐忑不安中。

由于是新领域、新行业、新职业，再加上气质与形象的塑造是一种软性的、难以带来立竿见影效果的服务，所以要大家很快认同并接受它并不容易，甚至很多人一听说是帮助改变形象就误以为这是做整形手术或是美体训练班之类的机构。

重塑气质与形象的过程是这样的：首先将体现个人性格的各项指标与事先准备好的样本数据进行对比，以显示出的第一印象和第一性格作为基础，对他们的外貌到说话方式、声音、身体姿势与礼节等逐一进行详尽的分析，然后针对他们形象上存在的问题和不足，一一给出具体的解决办法，并在帮助他们调整改善的过程中加以悉心指导，直到最后使他们形成一个个性化的、相对完美的个人风度。

在这个日新月异的时代，我的目的就是要利用我的知识和能力尽量帮助别人摆脱我曾在国外有过的那种困惑，并让人们不会因为莫名其妙的原因受到难以忍受的歧视。

随着社会的快速发展，社会分工日益专业化，社会交往越来越多，我们不可避免地要接触各行各业、各种各样、形形色色的人，这就带来一个问题：怎样才能让短暂接触的人能够记住你呢？这就只能依靠只属于你自己的个人品牌——你的个性突出的、独特的气质。

好形象并不只意味着展现出靓丽的容貌，气质是通过一个人的综合外貌表现出来的，是所有风格、行动、礼节与声音等方面的有机协调给人的印象。你的气质将成为你在社会活动中的有利助手，成为你最值得信赖的无形资产。

我之所以出版这本书，就是想告诉人们一个不容忽视的事实——诊断并改善自我气质与形象在当今社会已成为一项不容忽视的自我管理工作。每个人不可能总是一帆风顺的，在做事情不太顺利甚至遇到挫折时，不要只是被动地接受，不能无可奈何地听天由命，不

应该在无所事事的彷徨中浪费时间。只要保持自信心，认真做好自我形象管理就完全可以塑造出具有竞争力的自我品牌。在人际交往和社会活动中，只要能正确地认识并把握好自身形象就不会落后于他人。通过自我形象检查分析，可以认识到自身存在的缺点与不足，然后进行有针对性的改正与自我完善，从而令自己实现最大化的发挥优势。只有这样，才能在竞争激烈的社会中站稳脚跟。

在本书中，我根据不同类型的人的性格特点分析了影响第一印象的多种要素，并讨论了气质在商务活动中的重要性。

我特别针对表情和行为动作方面进行了着重分析。通常人们对自己的表情都持一种自然而然的態度：把调整表情和纠正动作划等号，从而往往忽视表情方面的管理。但事实上，自己浑然不觉的东西对方未必会感觉不到。读完这本书以后，你一定会恍然大悟：原来自己无意中的举止会给对方传达那么丰富的信息。

对于现代人来说，管理好自己的气质与形象是非常重要的。因为你的一切言行举止都可能影响到你的工作效果，所以你在交往中任何细微的动作与表情都不容忽视。举例来说，如果对方对你的形象失望，甚至会连你递过去的产品说明书都不愿意打开看一眼。

一旦你塑造起了自己的良好气质并具备了很好的自我控制能力，你就一定可以把人际关系处理得游刃有余。一个人只有控制好自己的表情和形象，才会拥有走在时代前沿的竞争力。

最后，我通过分类的方法帮助读者分析自己的性格与气质特点，指出了一些相关的注意事项，并尽力帮助大家认真塑造自己的完美气质。我在书中把气质这一当今最重要、属于每个人个体的资本赋予了新的价值，并帮助大家在残酷竞争的环境里更好地展现自己走向成功。

在遇到困难与挫折的时候，我们要冷静地以理智来面对。在面临新的变化时，请不要害怕和犹豫；在开拓自己事业的征途中，请拿出勇气与信心来吧。在这些方面，这本书肯定会帮助你，使你乘风破浪，拥有风度地直达成功的彼岸。

## 第 1 节：别人怎样看待我

## 形象

大家都十分关心别人是怎样看待和评价自己的，有些人整天有事没事就照照镜子，这种表现正是对自己外在形象的关注和重视。不过应该记住的是：镜子只能反映出你的外表，却看不到你内在的性格与品质。外在的东西远远不能代表个人全部的形象。形象是一种行为艺术，别人正是根据你的综合表现来给你定位，并据此来决定与你的交往方式和程度的。形象的力量是不容忽视的。1.形象伴随着你的生活

很早以前，在帝王当政的时期，大家都很重视体面。当时的贵族们处处怕有损体面，事事都谨小慎微。他们认为只有保持体面、坚守体统才是维护自己家族崇高地位的惟一办法。

如果说古代王朝是讲究体面的年代，那么现代社会则是需要主动追求形象的时代。现代人为了改善个人或集体的形象而必须绞尽脑汁，可以毫不夸张地说，在现代社会，形象已经成为了一种极其重要的无形资产。

无论是在政治选举活动中挑选领导人，还是在招聘新职员的时候，人们都有意或无意地把形象作为了重要的参考依据。

人自身所具有的形象会一辈子与其相伴，会自然而然地体现在他的一切活动当中。要让周围的人认识你固然重要，但更重要的是--你要学会进行有效的自我管理--其目的是为了别人通过你的外在形象更加关注你的内在魅力。

每个人都十分在意别人是怎样看待和评价自己的，有些人整天有事没事就照照镜子，这种表现正是对自己外在形象的关注和重视。不过应该记住的是，镜子只能反映出你的外表，却看不到你内在的性格与品质。外在的东西远远不能代表个人全部的形象：外表固然是一个重要的方面，但是在我们生活的世界里，人们的活动节奏变得越来越快，注意不到或记不住对方外表的事很普遍，要想看清楚其内在形象更非易事。所以，客观地说，要想全面了解和认识一个人，则只有通过长时间的仔细体察才可能做到。

但尽管如此，人们平时所体现出来的外在形象，依然会在社会生活中造成重要的影响。让我们举个例子来看看。这是一个博得广大女性喜欢的现代版灰姑娘的故事：在朱莉亚·罗

伯茨和理查德·基尔主演的《风月俏佳人》这部浪漫电影中，出身卑贱的"朱莉亚·罗伯茨"最后变成了成功的实业家"理查德·基尔"的恋人。

电影中有一出戏是"朱莉亚·罗伯茨"为了买符合"理查德·基尔"身份的衣服辗转于高档商场之间，但是店员们看到她那不合时宜的穿着和俗气的举止，谁都不肯卖给她，最终让可怜的"朱莉亚·罗伯茨"有钱也买不到衣服。但是当她跟"理查德·基尔"再一次去这家商店买衣服的时候，店员的态度居然转变了 180 度，对她像对贵妇人一样地热情周到。这是一个典型的"看人下菜碟"以貌取人的故事。

## 第 2 节：什么是形象

大家通常是以一个人的衣着和举止来判断其身份和人品的，如果一个人衣着脏乱、举止不雅，那他内在的气质就不能不让人怀疑，即使不错也不得不面对别人根据其外在的形象而给予的相应待遇。

既然现代社会充斥着以形象论英雄的观念，无论褒贬，大家不妨都来为管理好自己的形象而积极努力一下吧。

形象的影响无处不在，我们生活的这个世界正是伴随着形象而生活的。

### 2. 什么是形象

在婚姻由父母做主包办的那个时代，当时的男女双方往往互相并不了解，甚至还有两个人连面都没见过就成家了的荒唐事。有一个新郎在举行自己的婚礼仪式的时候充满了好奇心，总惦记着想先看看新娘的容貌，哪怕看到一点也好。但最终连新娘的脖子也没看清楚，就被迫进了洞房。

等到新郎有机会和新娘面对面的时候，他一看到新娘的脸就立即惊叫一声，逃了出来，并躲进阁楼里一直呆到天亮。后来在家人的一再劝说下，他才从阁楼里走了出来面对妻子。

实际上，新郎在新婚之夜之所以躲进阁楼就是因为看到了新娘的相貌--她的外在形象与他心中的期待相差甚远，使新郎深感失望。这不是在编故事，而是一段真实的往事，那个新郎其实就是我的爷爷。

虽然新婚之夜过得如此狼狈，但新郎新娘一辈子的生活却十分幸福美满，甚至令亲朋好友们都觉得羡慕。爷爷在他的晚年也不得不承认--从没见过像奶奶这样完美的人。奶奶的高尚品质就是她的标志性形象和魅力所在，这足以令真正了解她的人终生难忘。

总而言之，新郎看到新娘就逃跑的原因是因为形象（在外形象），一辈子过得幸福美满也是因为形象（内在气质）。原因何在？这是因为在长期的共同生活中，高雅的内在气质逐渐地弥补了外在形象的不足。读者中或许有人会认为这个故事已经超出了一般的形象范畴，与日常人际交往中的形象概念并没什么必然的联系，但事实上每个人在生活中的举手投足却每时每刻都在起着举足轻重的作用：它足以影响甚至决定一个人的一生。令人遗憾的是许多人对形象的认识至今还只停留在肤浅的表面，所以我想从现在开始与读者一起来做赋予"形象"新的价值和涵义的工作。

"形象"一词来源于拉丁语 *Ima-go*，之后又从法语 *Image* 演变成为英语的 *Image*。

形象通常分为外在形象和内在形象。人们一般将外在形象与漂亮的脸蛋儿，高挑的个子，迷人的微笑或潇洒的举止等外在特征联系在一起。当见到一个人的时候，我们最先注意到的大体上就是这些，并以此来记住这个人。我们把这样的一些特点称之为外在形象或外貌 (*Appearance*)。它是人们根据自己的职业和地位等社会特征来进行开发、定位，然后展现给别人看的。外在形象的表现方式可细分为下列 3 种：

### 第 3 节：兴起了一股整形的热潮

首先，是靠模仿榜样的表情、身体动作、服饰等来显现自己的风格，每个人都在心中有自己的偶像，美国前总统克林顿的某些表情和身体动作就常常被人们认为是在模仿当年的肯尼迪总统，他自己对此也坦然承认，这就属于一种对榜样的效仿。

但是需要注意的是，我们在做这样的模仿时，一定要选择与自己的客观情形相似的人作为样板，研究其典型特点之后再将有利于自己的长处转化为自己的。模仿别人的特征行

为和言谈举止虽然容易被别人记住，但如果事先没有对自己的形象进行认真分析的话倒有可能会适得其反，到头来只是演绎了一出“东施效颦”，那就很令人尴尬了。

其次，是表现出真实的自我，但是似乎过分强调真实容易使人变得安于现状并懒于仔细雕琢自己的形象而不拘小节。直来直去、单纯或自我清高等过分个性化的表达会贬损自身固有的内在形象，甚至会片面地给人以固执且不识时务、不会变通的感觉。只有根据自己的实际情况，学以致用并融会贯通，然后找到适合自己的并能自然表现的形象表达方式，才算得上是拥有了自己独特的形象。

最后，是善于利用与某人的相似之处来表现自己的形象。例如儿子和父亲长得像，看到儿子就可以使人联想到爸爸以前的样子，这样晚辈就可以顺理成章地借助一下长辈已经给他人留下的深刻的良好形象。当然，如果自己与某位并没有亲缘关系的名人有些相像，你也完全可以合理利用一下他们的形象长处，有些政治家和演艺界人士就是利用了这一点，让大众看了他们的表演之后立即就能联想到以前某个成功的政治家或演艺界明星而取得良好效果。相信大家对这种例子都有很深的印象。

明白了外在形象后，大家可能会问，什么叫内在形象呢？

简单地说，不能仅靠看一眼外表就能让人认识到的形象就是内在形象，也可以说这是一种精神表现（Mental Representation）。那么看不见的精神表现究竟是什么？它又是如何组成一个人的具体形象的呢？

我们来想象一下从未见过面的历史人物的形象。比如，一提到天才音乐家就能马上令人想到贝多芬，而贝多芬的身高体重、衣着打扮人们并不知道也不太关心。内在形象就是指那些天才的或超群的（当然这也可能是有好有坏的）特征部分会转变成记忆留在别人的脑海中，这些特征是与拥有它们的人紧密联系并且让人挥之不去的。由此而形成的深刻印象就是留给别人的内在形象。

面容和外形是天生的，不是想变就能变的。相貌好的人们庆幸从父母那里遗传到了漂亮的外表，反之，长相不尽如人意或由于意外事故破坏了容颜则会烦恼一辈子，甚至有些人为此会痛不欲生，因为外貌而悲观失望、一蹶不振的大有人在。为解决这种烦恼，整形外科手术应运而生而且技术水平越来越高，令不少人趋之若鹜。不光是女性对它情有独钟，

近来在男士们当中也兴起了一股整形的热潮。我们常常会听到人造美女、人造帅哥之类的新闻报道，那些如愿改变了容颜的人也表现得沾沾自喜、踌躇满志。

#### 第4节：自我形象塑造

假如人们光靠外在形象去评价一个人，那么很多人就得自虐一辈子了。好在老天是公平的--人们完全可以依靠好的内在形象来弥补外在形象的不足。拥有良好的内在形象一定可以改变其外在形象方面的不足带来的遗憾，也可以给人增光添彩并使内在形象彰显为典型的个性特征，从而令人忽视掉原本以为是一成不变的不尽完美的外在形象。就像我的奶奶那样，靠美好的内在气质打动了爷爷，既为自己赢得了尊重和美誉，也因此获得了圆满的幸福生活。

#### 3.自我形象塑造

服饰不仅能起到防寒阻热、保护身体的基本作用，同时还有着修饰外貌、展现美感的功能。在人们的习惯意识中，一个人穿着白大褂就容易被别人当成医生，穿着法官服又会把他联想成既有丰富学识又高高在上的司法权威。最普遍的情形是，一个身着运动服的人总是会使人感觉到青春和活力，而对于各种制服和民族服装无不被人们与某种特殊的形象气质联系在一起。

演员在排戏时有一个有趣的现象：穿上正式演出服装之后的彩排总会让观众觉得演员的演技提升了一个档次，即使是业余的票友，穿起漂亮的演出服装也会让他人和自我都油然而产生一种颇具专业演技的感觉。当然，仅仅依据外在形象是不能对其内在的品行和性格得出准确判断的，说它是判断的始发点似乎更恰当些。

通常我们遇到一个人时，首先以他的外表来初步判断他的身份（职业、社会地位等），如果想进一步了解这个人，就要综合地对其服饰、语气、动作等方面认真地进行深入到内在性格的分析判断。在此我想强调的一点是：即使你对自己的内在形象再有信心也不能完全不在乎或忽视外在形象的作用，因为对方只能根据你的外在形象来建立起对你的初步印象及评价，而外在的形象就是“敲门砖”。

求医时，主治医师精神饱满的表情，值得信赖的话语和整洁得体的穿着会给患者一种医生可以治愈自己疾病的信心和力量，从而患者会安心、镇静地配合治疗，这为战胜病魔创造了良好的条件，尽管此时尚没有任何治疗的结果体现出来，所以说这种心理作用其实跟医生的医术无关，而是一种内在的潜力量。相反，如果患者眼睛里看到的是疲倦的表情，无力的声音和邋遢的穿戴，会使患者不情愿更不放心把自己的身体交付给这样的医生去处置，当然治疗效果就可想而知了。

某大型医院有一位年轻的外科专家，用一个词来形容--他算是一位"白衣酷哥"。像他那样穿着时髦、举止倜傥的医生并不多见，当然也是很难得到患者直接认可的，他甚至不容易被人用"医生"来称呼，只凭第一印象，人们往往不认为他是医生。有一次在门诊时，被他诊治过的小患者竟然这样问他："叔叔，谢谢您关心我，请问医生什么时候过来呀？"这令他顿时感到异常尴尬。

### 第5节：气质的力量

患者在与这位与一般人想象中典型的医生形象大相径庭的医生打交道时，从他身上很难感觉到与医疗有关的专业形象，于是就很难认可其医术，甚至还会怀疑他是不是具备医生资格。

不同职业和地位的人都有适合各自的形象定位，这是社会赋予每个人的责任和义务。正确的形象表达可以彰显出从业者更强的专业性，所以塑造出适合自己职业和地位的形象是非常重要的。这是关系到事业和前途的关键所在。

人们经常会误认为形象管理是那些需要抛头露面的人（诸如从事政界或大众传媒职业者）的专有行为，对于平常人来说显得不太必要或者太陌生。其实，现实生活中"形象"这个词用途甚广，只是人们往往并不清楚"形象控制"具体是如何操作的。

来，让我们举个容易想到的例子。我们见到一个人的时候会得出一个第一印象：面部表情、服饰、习惯动作、语气等，根据这些我们就给对方划定一个形象定位，接下来你就会拿出相应的对策来与对方打交道，换句话说，一个人所表现的个性可以简单而直接地定义为他的形象。

在谈到某人的时候，你一定听说过"印象不好"、"看起来他的人品有问题"之类的评语，这些话都是对不良形象的典型评价，所以，当考虑到信息传播的时候，形象问题就更不容忽视了。

把别人对自己的评价综合在一起就形成一个叫"我"的个体，这也就是你在别人眼里的整体形象。可谓成也萧何，败也萧何！形象可以使一个人美名远扬，也足以让一个人臭名昭著。形象是可以改变的，关键是看你怎样去把握。当然每个人都希望把自己变得更完美，所以我要说，只要你努力就可以恰当地改变自己的形象，而且，你所持的形象反过来也会影响你自己的所作所为，将你塑造成一个全新的"自我"。

#### 4. 气质的力量

比尔·盖茨应该算是当今世界的超级成功人士，这位微软公司的老板是天才头脑的拥有者，但是从报道中我们可以发现，他既没有突出的外貌也不具备超常的社交能力，是一个非常理性而又冷静的人。关于对他的描述，大多数都是评价他在计算机软件方面的突出能力和非凡成就的。

在创办微软公司的过程中，如果他没有吸引并笼络到既聪明又有能力的合作者和追随者，就不会缔造出现在的比尔·盖茨王国。据他在哈佛大学时的同学史蒂夫回忆说，早期的比尔·盖茨缺乏社交热情和能力，很不善于交际。但后来他经常热衷于出席各种聚会和演讲会，而且对社会公益事业也表现出极大的关心。他开始认真地倾听周围的人对自己的评价，试图通过认真的努力来提升自己的形象，并且，经过努力他确实做到了--使自己具有亲和力，从而他的形象得到了很大的改善。于是，越来越多的贤才能人聚集到他的身边，与他一起同心协力地打拼创业。天才的比尔·盖茨用其精心打造的独特形象把自己树立成了一块金字招牌，而微软公司也由此发展成了充满魅力的强大的比尔·盖茨王国。

## 第二部分：

形象对每个企业和个人都会带来巨大的影响，对于社会知名人士和有着复杂人际关系网络的商务人士来说，他们的形象则显得尤为重要。一个公司的营业员拥有良好形象可以给顾客带来一种亲切的感觉，这种亲切感可随之延续成为顾客对产品的好感，当然会非常有助于销售业绩的提高。

### 第6节：用表情说话

形象对每个企业和个人都会带来巨大的影响，对于社会知名人士和有着复杂人际关系网络的商务人士来说，他们的形象则显得尤为重要。一个公司的营业员拥有良好形象可以给顾客带来一种亲切的感觉，这种亲切感可随之延续成为顾客对产品的好感，当然会非常有助于销售业绩的提高。

而对企业老板形象的良好口碑，则会延伸至他企业的产品乃至员工，从而给他的事业带来更大的积极影响。

统计一下电视广告的效果，由于选择的模特知名度高低的不同，所宣传的产品在认知度和销售量方面会出现明显的差异。具有良好形象的代言人能在大众的记忆中占据绝对的空间，他所推介的产品自然就会给观众留下极其深刻的正面印象，因而各个厂家总是千方百计地拉来具有良好形象的名人为他们做宣传。不是吗？我们记忆中有许多耳熟能详的品牌是和某位形象代言人联系在一起的，这就是关于形象效果的有力证据。

曾经有一段时间流行这样的现象--企业老总们直接以个人形象参与到企业产品的宣传中来，由他们出演的广告受到了大众的广泛关注。这不仅改变了广告代言人只能由演员和模特来充当的惯例，而且同时也促使企业老总们更加关注自己在消费者心目中的形象。他们的良好表现给人一种"企业老总能直接对其产品质量作出保证"的感觉，所以更有说服力，他们展现出来的亲和力和可信度很好地促进了消费者对产品的认可程度。

在韩国的广告界中有这样一个简单的例子："黑色闪电"防脱发品公司的老总在广告中真诚地亲口说道："我自己首先是我们公司产品的消费者，然后才是生产者和管理者。"该公司的这个广告大获成功，"黑色闪电"的销售量直线上升。

在这个充满机会与挑战的时代，竞争无时无刻不在，要想使自己比别人更优秀、更杰出不是一件轻而易举的事！靠大声喊出自己名字的方式来让别人记住自己显然是很可笑的，也不会有什么效果，充其量只能产生小范围、短时间的效果，希望把人们聚集在一起告诉大家自己的存在也只能是一种想象而已，真正能给别人留下深刻印象的只能是你的个人形象。当然只有正面的好形象才是对你有益的。

形象的力量可以帮助你超越传播的限制，在这方面我有着丰富的体会：良好的自我形象可以超越时空吸引很多人，而且会产生巨大的影响力。我们应该明白形象管理已不再是某些特殊人士的专有物，而是所有现代人身上必不可少的成功要素。

#### 5. 用表情说话

相信大家对各国的大选应该有一定的概念性认识：在早些时期，人们经常见到各位候选人抱着小孩，面带微笑的宣传照片，当时的人们在看完候选人的电视演说和辩论会之后，就可以决定选谁了。

更早以前的竞选活动中甚至还可以看到候选人这样的举动--站在围满人的运动场中间的讲台上扯着嗓子演讲的样子。不过我们现在可以轻而易举地通过电视或其他先进的通讯工具在近距离清晰地看到各位候选人。他们的一举一动都逃不过我们的眼睛，他们所有的紧张样子和故作镇静的微笑都能被我们看得一清二楚。

### 第7节：生活正在变得越来越好

与过去相比，人们的生活条件正在变得越来越好，信息传播的手段和速度日新月异，但是倘若站在总统候选人的立场来看，则意味着需要格外注意表情管理的高标准时代到来了。在这个处处追求美感的时代，你若形象不佳，即使你学富五车，满腹经纶，也难以在政治上取得成功，更遑论登上总统宝座！

倘若你是政界人物或立志要在政治领域有所作为，对自己的面部表情进行控制就是首要的技巧。因为需要不时地出席各类活动或对大众发表讲话，抛头露面的机会多了，登上各类媒体的机会自然也就多了，人们会十分熟悉经常在媒体上出现的政治家，而且人们的关心不仅限于政治，还会涉及到他们工作、生活的各个方面，个人形象是其中非常重要的一个方面。这说明不注重形象的“秘密政客”时代已经一去不复返了，要求拥有丰富学识和良好教养的形象政治家时代正在到来。所以对于现在活跃在政坛上的人物来说，需要对自己做出自然而不动声色（pockerspace）的形象管理。

政治家一般不会把自己的真实感情流露在脸上。想做什么、想说什么都不会让对方琢磨透。即使遇到荒唐的提问，他们也要不愠不火地、有条不紊地回答，同时还要具备偶尔用幽默来化解激烈情绪的能力。

政治家身为公众人物，自然会受到大众的关注，一举一动都会有人评头论足。所以作为一个政治家，只有在展露形象的各个方面不断地加强管理与控制才能在政界拥有一席之地。

美国前总统克林顿曾经是一个叱咤风云的领袖人物，他在个人形象与气质的管理和控制方面做得很有特色，从事形象研究工作的人们都喜欢把他的表现作为一个典型例子。他的温文尔雅的特征形象博得了众多国民特别是女性们的支持，同时他的领导才能也得到了充分的施展，非常杰出地履行了领导国家的职责和义务，博得了以苛刻著称的美国选民们对他的充分肯定。可以毫不夸张地说，克林顿的形象艺术与他的政治智慧相得益彰，两者结合得十分完美。他的形象管理技巧对其他领域的人来讲也很值得借鉴。

在任时的克林顿，以总统身份履行公务的时候，会做出与平时温和的表情完全不一样的严肃而又充满自信的表情，从而得到人们对他的信任。每当与外国领导人会晤的时候，他又会用微笑表现出坦诚和热情，同时用强有力的动作和表情控制气氛。

克林顿政府在当时很好地引导美国经济走出了低谷，这在很大程度上要归功于克林顿本人作为政治家和领导者所拥有的卓越的才能，尤其值得称道的是，他往往能够在艰难的状况下，以多元化的表情和动作传递给人强烈的信念和决心。

### **第 8 节：形象是一种行为艺术**

表情管理没有特定的规则，需要因人而异。人的长相天生都不一样，所以表情管理要根据自己的先天条件适当地进行。拥有浓密的毛发、粗犷的脸部轮廓等强烈外形特征的政治家，不用刻意去管理面部表情，也不易被对方察觉出自己的心理变化。假如这种类型的政治家不适当地为了所谓表情管理而刻意去做某些动作的话，往往会适得其反，令其形象效果大大折扣，从而让对方产生戒心。

销售人员在自己的表情管理上应多加努力，因为从职业要求的角度来说，他们需要亲切地对待顾客，让顾客感到愉快和舒心，从而认同其建议。从事销售职业的人一般都是相貌上比较温和或气质相对开朗的，他们在表情管理方面最应该注意的就是得体，如果笑得过了头或服务精神发挥得过度了的话，反而让顾客格外地警觉起来，至少是破坏了建立诚信的基础，这样工作的效果也就可想而知了。

所以在面部表情方面，应该根据自己的长相特点和职业规范摸索出适合自己的方法，切记不要“东施效颦”。譬如，不能盲目地模仿电视节目中某个专家的演讲表情，更不能全然不考虑自己的个性而做出与人家完全一样的表情，那样可能会误导对方，使得效果适得其反。表情不是文字，却可以传达极其丰富而强烈的信息。无需通过语言，光靠看对方的眼神和表情就可以猜测出对方的心情以及事情的发展方向。做好形象管理，从小处来说是自我开发；往大处来说，能在人际交往中帮你给对方留下深刻的印象，为以后的进一步相处与沟通打下良好的基础。

## 6. 用行动说话

归根结底，形象是一种行为艺术，别人正是根据你的综合表现来给你定位，并据此来决定与你的交往方式和程度的。下面我给大家讲一个很著名的例子。

在意大利历史上曾有一个梅第奇家族，这是一个非常优秀的家族，它在意大利文化的黄金期--文艺复兴时期作出了非常卓越的贡献，从而被人们景仰并传颂。这个与法国王室有姻亲关系的家族在当年担任了佛罗伦萨的“精神领袖”。曾经有一段时期，被誉为无冕帝王的梅第奇家族在整个欧洲享有着举足轻重的地位，他们从15世纪至18世纪的300多年间，世代享有特殊的荣耀。

他们对学问和艺术的挚爱让文艺复兴时期变得更加繁荣，他们几乎充当了达·芬奇和米开朗基罗、拉斐尔等当时的学者与艺术家们的保姆角色，还把自家珍藏的大部分艺术品和相当多的珍稀宝物捐献给了国家。

从流传下来的资料中人们获知，梅第奇家族早期的人们大多其貌不扬，但由于他们平易近人、彬彬有礼、品德高尚而被世人所赞颂。他们以卓越的品质和宽容、友善的态度赢得了“伟大的家族”这一赞誉。令人遗憾的是，后来这个家族风气渐渐退化，人们变得懒惰

起来，头脑也日益退化到几乎无知的状态，竞相追求虚荣和奢侈，他们的性格也随之变得越来越狭隘，昔日家族的荣耀很快就荡然无存了，最后整个家族也分崩离析了

### 第9节：注重综合协调

人们通常错误地认为外貌就是形象的全部，其实不然，梅第奇家族的历史就告诉了我们比外貌更重要的东西是什么。善于理财的智慧、宽广博大的胸怀和审时度势的能力造就了他们的伟大行动，而这种伟大又神奇地弥补了或许令人遗憾的外貌。

纵观人类历史上的许多英雄人物，情形也是如此。当人们说到哥伦布、拿破仑、南丁格尔、麦哲伦、贝多芬的时候会先想到他们的丰功伟绩而不是相貌。所以说亲历亲为的事迹与留给他人的形象有着密切的关联--一个人的业绩决定着人们对他的印象。我想，现在大家应该认可这样的说法了：与其说形象是自己的外表展示，不如说形象是你在他人心中的符号。

并非只有历史人物如此，在生活中的每一个人都能努力在细微之处给别人留下美好的印象。千万不要忘记自己的一举一动都在别人的注视之下，一个人的行为决定着人们对其形象的定位。例如，讲礼貌、诚实、助人为乐等等，具有这些美德的人都会受到普遍的好评。

当然，并不是说一定要谨小慎微地整天看着别人的脸色行事，只要按照公认的社会规范行事，对自己的行为举止加以注意的话，你的形象就可以变得更好。

要把身上的坏习惯改掉是件很不容易的事情，它可不像把粘在衣服上的纸屑拿掉那样轻而易举。善于指出别人的错误，而看不到自己的缺点是一般人的通病。为了改善自己的形象有必要检讨一下自己平时说话办事的习惯，即使你并不奢望去一位伟大的英雄，或者暂时还没有成名成家，也不能放任自己的行为，因为稍不留意就有可能堕落成一个令人厌烦的角色，这决不是耸人听闻。

设想一下，一模一样的两个人站在一起，一个挺胸抬头，另一个却无精打采；一个双腿并拢，另一个抖动着一腿，这两种状态所代表的形象在别人眼里的差异是不言而喻的。

即使是拥有同样多财产的人，人们也会根据他们花钱的方式或理财的态度或表现出尊敬、或给予批判，显然他们的发展前途亦会大不相同。与梅第奇家族处于同一时期的各个家族中一定也有积累了相当财富的家族，但是惟独梅第奇家族的名声得以代代相传是因为他们能够正视财富并以高尚的行为举止感动人们。

我们应该时刻注意到，自己的行动在别人眼里会是什么样的，所作所为是会受到别人的尊敬，还是被人指指点点，发现不足就应该及时加以改善。

## 7. 注重综合协调

世上没有完美的事物，无论哪个人都会有这样那样的不足之处，从这个意义上讲世界还是很公平的。

无论谁都会或多或少地对自己有些不满，这些不满积累起来就变成夸张的情绪反应继而影响到人格的发展。所以人们都想努力把对自己不满的部分和这种过分的情绪反应隐藏起来，这也可以说是为塑造形象而做的自觉的努力。

比如在买衣服的时候，对选择何种颜色何种款式拿不定主意的小小烦恼以及最后作出选择的决定，就可以视作是塑造形象的初始行为。

## 第 10 节：创造出一个完美的“我”

要想塑造良好的形象需要多方面的努力，但最重要的还是实现“协调”。世间万物都是相互和谐而存在的，协调自身所有的一切条件才能创造出一个相对完美的“我”。

有一天早上，因为要前去参加面试，我比往常早起并打扮得干净利索地准备出门，似乎一切都已经做得无可挑剔了，但是当我走到家门口的时候，突然“哎呀”一声，有一个念头闪过我的脑海--我竟然忘了太旧的皮鞋与自己的穿着很不般配，而且鞋跟已经磨得不成样子了。

谁都会有一两次这样的经历，虽然无可厚非，但是由于对细节上的疏忽而造成的紊乱是塑造良好形象的大敌。好形象是通过所有与之相关的事物相互协调才能创造出来的。

在清醒的状态下，没有人会给西装配上一双胶鞋，但在日常生活中我们经常犯的错误往往荒唐得可以与此相比拟，这或许是由于生活节奏过快所导致的。

如果你留心观察，会惊讶地发现不少人虽然重视外貌却时常做得事与愿违，呈现出与自身情况很不般配的情形。也许他们事先花了不少的功夫来修饰自己，也反反复复地照了镜子，但是因为通过镜子不能看到全部，没有被照出来的部分就容易被忽略，这样的后果实在令人惋惜。

另外一种情况比以上的严重得多，人们往往会把形象问题与道德联想在一起。例如，一个穿着笔挺西装的潇洒男士在需要保持礼节的场所做出放声大笑或抖动腿部等全然不符合自己外在形象的举动，周围人都会皱起眉头而且对其不屑一顾。可以断定，这种行为习惯将使这类人在任何领域都很难取得成功。

良好形象不只是侧重于某个特定方面就可以完成的，需要其他部分的相互协调才能更好地衬托出最优秀的部分。所以必须针对自己的外貌、职位等特点，把适合自己情况的行为举止与礼节、口才等所有的一切因素均衡协调起来，才可以塑造出良好的形象。

天生拥有良好的外形无疑是非常幸运的，但这不能代表全部的形象。无论上天赋予你怎样的资质条件，任何时候都要注意扬长避短。通过精心的努力不断开发自我，从而充分展现出自身的美好价值，这才是恰当的形象开发方式。

人们应该不断要求自己努力发掘和强化自己的长处。例如一个人对自己的外貌缺乏信心，但因为语言表达能力好而受到周围人的喜爱，或因为他喜欢助人为乐而受到别人的尊敬，这样的人就能被称之为在形象管理上很成功的人，因为他很好地发挥了与外貌无关的长处，为自己赢得了应有的社会地位。扬长避短是很有辩证逻辑的，换句话说隐藏短处也是改善形象的一种有效方法。

不能因为疏忽或懒惰而怠慢了发挥自己的长处，在当今社会，即使你不断努力也未必能做得比别人突出，所以切不可由于不拘小节而自毁前程，要通过不懈的追求、艰苦的努力和持之以恒的精神去追求丰硕的果实。

有句俗话说"爱美的人勤劳",它的意思是说:爱美的人一定很勤劳而且必须勤劳,希望大家都能借着"美化"自己的机会变得勤劳起来。

## 第 11 节:拥有适合自己的形象

### 8.拥有适合自己的形象

初次见面的时候,人们通常以第一印象来判断一个人的素质。第一印象是形成一个人形象最基本的因素。我们经常跟初次见面的人说其长得像某某演员或第一次见到长得相像的母女会说她俩是一个模子刻出来的,这些都是第一印象的体现。

你的形象是能够使人记住你的另一种"名片",所以,做好形象管理是非常重要的。毋庸置疑,根据你如何去塑造自己的形象,你的人生轨迹也必将随之而改变。下面我还是以美国前总统克林顿的形象管理为例来说明一下。

克林顿先生早年在学生时代曾经作为优秀学生的代表,有幸在白宫受到过肯尼迪总统的接见,这件事情成为了小克林顿展望未来并立下宏图大志的最好契机。肯尼迪的风度给了他很大的触动,幼时的他就暗暗下决心:自己将来一定要做到像肯尼迪一样成功,也会站在总统的位置上。后来,克林顿成了总统以后确实常常在模仿着肯尼迪塑造的标志性形象,并在自己身上不断开发着成功的总统形象,他是在有意识地借鉴自己所尊敬的人物形象并努力把它变为自己的特征。

即使后来经历了闹得满城风雨的性丑闻事件,他还是很快重新受到了大多数民众的支持。虽然这在很大程度上归功于他推动了美国经济发展的政绩,但另一方面也证明了他的形象管理是非常成功的,以他下野之后聘请他做形象代言人的企业越来越多了亦可看出,民众对他的形象是普遍赞赏的。

另外,有些人不顾世界和自己地位的变化,依然我行我素地固守着自己一成不变的形象。这样的人显然都比较固执,往往是某种保守观念的卫道士,他们很难适应新的环境,因而总是显得不合时宜,大多数情况下他们都与成功无缘。

美国的另一位前总统，拥有世界知名的花生农场的卡特，他当选前一直与农夫们一起过着简朴而平民化的生活。当美国人民正好需要一位平易近人的总统时，卡特就被人民推到了总统的位置上。

卡特当时的性格和形象作为农场主再合适不过了，但作为一个国家--特别是对世界影响极大的超级大国--美国的总统后，再保持这种形象就不太合适了。

卡特当了总统之后，他对自己的形象没有做任何的调整。结果舆论方面开始发难了：他是否拥有作为美国总统所要具备的形象气质呢？在其后的执政生涯中他屡屡被对手或是并非恶意的人们诟病他的形象，还经常有人因为他的形象表现而给他起外号，一些媒体甚至是别有用心地怀疑他的政治能力和智慧。如果卡特努力改变自己的形象来适应新的变化，或许他能塑造一个更好的总统形象留在人们的记忆当中。

试想这样一个例子：有一个默默无闻、勤勤恳恳做事的小职员终于受到了上司的肯定，被提拔成为了一个部门的主管。我们可以问一下自己，如果升职之后的他依然保持着小职员形象，那么他的部下会尊敬、服从他吗？如果回答是否定的，那他在这种情况下能作出令人钦佩的业绩来吗？再举一位美国前总统的例子，早年的罗斯福，由于不幸患上小儿麻痹症导致失去了正常行走的功能，由于他进行了很好的形象设计，他终于在克服了身体障碍和美国经济大恐慌两大难题后，成功地当选为美国总统，并被后人公认为美国历史上最伟大的总统之一。

## 第三部分：

通过形象变化来获得成功的例子实在是数不胜数。由于我对形象的研究起步于美国，并且曾与美国总统的形象顾问团队紧密接触，而形象问题是一个全人类的问题，考虑到美国总统的知名度相对较高些，所以我举的例子偏重于他们的成功实践。希望读者能够借鉴自己喜欢的并且熟知的成功人士的形象事例，找到适合自己的形象楷模，并最终塑造出自己的完美形象。

### 第 12 节：找回拥有个性的形象

罗斯福在 1933 年至 1945 年期间一直担任美国总统，他是美国历史上在任时间最长的总统。执政期间，他一直受到美国人民的深情爱戴。美国人民早在罗斯福第一次就职演说时，就被他那充满活力和自信的行为艺术深深地打动了。他的形象感召力极大地激发了

美国人民的勇气和力量，罗斯福在那个时期起到了当之无愧的领袖作用。毫不夸张地说，罗斯福时代所激励起的国民精神在今天已经非常强大的美国依然起着十分重要的作用。

通过上面的例子，我们能清楚地感觉到：只有那些能根据形势的变化不断地努力塑造只属于自己的个性和不断追求形象完善的人才能很好地适应社会、发挥自己的价值。在领导者当中，大多数人都是很有主见的自我中心型。假若他们能结合时代的变迁和自己角色的变化不断地开发、提升自己的形象，那必将使他们的能力如虎添翼。

通过形象变化来获得成功的例子实在是数不胜数。由于我对形象的研究起步于美国，并且曾与美国总统的形象顾问团队紧密接触，而形象问题是一个全人类的问题，考虑到美国总统的知名度相对较高些，所以我举的例子偏重于他们的成功实践。希望读者能够借鉴自己喜欢的并且熟知的成功人士的形象事例，找到适合自己的形象楷模，并最终塑造出自己的完美形象。

## 9. 找回拥有个性的形象

前人曾讲过"身言书判"，意思是判断一个人的时候，首先要看他的行为举止，然后再听他谈吐言语，最后考查他所掌握的知识。由此看来，在判断一个人的时候，无论是在过去还是现在，人们都会把外在和内在两个方面综合起来考虑。

那么当今韩国给世人的形象又如何呢？20世纪70年代以后，韩国实现了经济的快速增长，并且曾经成功地举办了奥运会，甚至还取得了与先进国家平起平坐的机会--加入了OECD（经济合作与发展组织），成为了所谓的发达国家。但另一方面又是个由于工程建设监督与管理失误导致大楼和桥梁倒塌事件频频发生的国家，不时爆出政界人物丑闻的国家，向外国输出儿童的国家，这就是人们眼中的韩国国家整体形象。

就这样渐渐地丧失了外界原来认为的韩国的较好的形象。究其原因，专家们各有高见。我出于业务的关系经常到海外出差，在与美国的专业顾问和政界人士交谈时，经常会由于自己乃至国家的形象不够理想而感到羞愧难当。我的感受是这样的：韩国人被世人所公认的"聪明善良、勤劳谦虚"的民族形象已经荡然无存了，不知何时人们观念中已经换上了"丑陋的韩国人"这个标牌。在我们国家有点所谓地位的人都拥有--美国实业家和政治家都未必

有的--名牌高尔夫球杆，而且这些人在打完高尔夫之后，从来不会忘记要吃上一顿价值数千美金的大餐，更有甚者还常常争着替美国人支付费用以表示"地主之谊"。

### 第 13 节：顾及国家的形象

由于韩国人不讲礼貌，穿着不得体，只按照自己的思考方式和别人打交道，使韩国人的形象始终达不到国际标准。

所以说正是由于这种国家形象，使韩国陷入如此尴尬与不利的境地，这绝对不是夸大其词。作为韩国人，我们有义务重新找回前辈们所建立起来的那种崇高的地位和形象。

海外的韩国留学生那种花钱如流水的行为，以及出国旅游者的奢侈之风，不仅让他们个人的形象受损--变成了丑陋的韩国人，也给国家经济带来了巨大的损失。

我们需要深刻地反省自己，需要从我们的对外形象开始逐一改善自己的行为，需要跟上世界的步伐，逐渐学会并掌握作为世界人所应该具备的一切礼节。

当我们找回自己形象的时候，国家形象才能重新受到尊重。

#### 10. 顾及国家的形象

国家和个人都有适合自身的形象。由于日本人有注重礼仪的传统，至今日本人一直很讲礼貌，如果碰到不礼貌的日本人就会令人觉得奇怪。因此如果抛开先入为主的感情因素的话，遇到日本人立刻会感到对方很友善是理所当然的事情。

提到绅士风度，我们理所当然地就会想到英国。一说到英国绅士就会使人联想起这个画面：笔挺的西装，中折帽和拐杖。人们很欣赏这种标志性的世界上最有礼节的形象。当然你如果真的到了那里，也会发现英国也并非人人都是绅士。但是当你面对英国人的时候，仍会不由自主地反省一下自己的礼节。

艺术的国家法国，严谨的国家德国，干净的国家新加坡等等，这些国家的人民都在为确立自己良好的形象而努力着。

那么拥有悠久历史的大韩民国在世人眼中的形象又是如何的呢？

在举办奥运会之前，韩国还是个几乎无人知晓的小国。即使有人知道，在一般人的印象里也被描绘成了人民在战火中生灵涂炭的样子。在举办了奥运会之后，韩国开始逐渐为世人所了解，并被认为是个不可忽视的国家了，开始有点受到世人瞩目的意味了。

事实上在泡沫经济膨胀时期，大多数国民都沉浮于泡沫之中。暴增的海外旅行就是具有代表性的例子。“亚洲金融风暴”来临之前，国际机场像自由市场一样热闹非凡，这是因为人们觉得自由了，同时也有自以为是发达国家的意识在作祟。

为了实现人格的完善、要增长见识没有比旅行更直接、更有效的途径了。但是在机场大厅吆五喝六地玩纸牌，在高档西餐厅里面旁若无人地高喊“小姐”的样子，实在是让人怀疑这些人旅行的真正目的到底是什么。

在夏威夷，一座座美丽的宾馆坐落在海边，这些宾馆大部分是为外国游客准备的。如果是日本游客提出投诉，有关方面的工作人员会马上采取措施解决。但若换作是韩国游客的话，工作人员则连看都不看一眼。因为我们成了烦人的顾客，这是值得我们深思的地方！

在别人家里感觉像在自己家一样舒适自然是件好事，但不能反客为主。作为客人，应该遵守的礼节还得遵守，还是要谨小慎微一些才好，这是起码的处世规范。

#### **第 14 节：各国或地区的商务礼节**

西方人重视形象礼节的历史可以追溯到 17 世纪，当时法国有个被称为太阳王的专制君主路易十四。路易十四对艺术和品位非常关心，他还是促使领带发明的人。当时的克罗地亚人为了欢迎路易十四，大家都围上了方巾，贵族们也跟着效仿。后来的人们都开始跟着做，慢慢地这种方巾就演变成了领带。

从那时候开始，人们就已经形成了一系列的礼仪，并作为贵族们必须要遵守的基本礼节保持着，至今已有 400 多年的历史了。但是我们现在却依然无视这种礼节，外国人能看得起我们吗？

对第一次坐飞机去国外观光的农民老爷爷，倘若要求他对国际礼节驾轻就熟似乎有些过分，那么能代表国家的外交官何尝不能做得更好些呢？

不知从何时起，我们养成了“肯花钱的才是好人”的坏习惯。总觉得共同进餐时只有争先恐后地抢着去结账才够体面，在外国人面前更是如此。就这样国民税款中的很大一部分都被当作体面维持费而流失掉了。

在西方经常举行聚会，通过聚会能认识很多人，同时也能让别人知道你。所以作为外交官要努力让别人了解我们的国家，而不是急于去炫耀你的“豪爽”。

当然不全是这样，但至少在花国民税金的人身上就不应该出现这类事情。

政治家和实业家接触外国人的机会比较多，所以即使有再要紧的事情，也要先学会与他们交往时最基本的礼节。这不是崇洋媚外地追随外国文化，也不是伤及自尊心的事情，要明白这是作为国际化社会的国际人需要必备的基本素养。

## 各国或地区的商务礼节

### 概览

(下面都是由专家总结出来并被人们普遍认同的各个国家或地区商务活动方面的习惯性礼节。假如你了解并把这些作为参考，那么你无论到哪里都能在礼节方面表现得毫不逊色。)

#### 1)澳大利亚

与澳大利亚人的工作往来中应注意以下事项：

- (1)澳大利亚人常说 Hello 或 Goodday ；
- (2)喜欢接受别人的名片，但不太喜欢把自己的名片给对方；
- (3)穿着稳重，不太看重对方的职位；
- (4)打车的时候一般坐副驾驶座；
- (5)在与人进行工作接触中，先从很轻松的话题开始谈起；
- (6)如果约好见面而迟到的话，不仅给个人甚至会给公司的形象造成损失；

(7)与澳大利亚人对话时，如果像在韩国或美国一样竖起大拇指的话，对方会认为你在骂他；

(8)在酒吧，如果澳大利亚人说"shoutingforaround"就意味着他要埋单；

(9)晚餐一般安排在6~8点之间，过几个小时之后主人会再安排一次夜宵。

## 2)法国

(1) Chef 在韩国是指厨师长，但要注意在法国是指上级；

(2) 法国人重视称号，所以如果有的话，一定要记着把教授、工程师或其他什么称号与他们的名字连在一起称呼；

## 第 15 节：熟人也要讲究礼节

(3) 熟人之间也要讲究礼节，叫对方的时候，名和姓都要说。无论是坐着还是站着都要让对方看到你的手；

(4) 对话以饮食、文化、别的国家、体育等开始，在进餐时一定不要谈公事；

(5) 工作交往中的招待午餐比较随意，喝点酒也可以；

(6) 被法国人邀请到家里做客时，花一定要送奇数朵，而且一定不能送菊花；

(7) 要避免谈论关于物品价格、薪水或家族等方面的话题；

(8) 饭桌上没有放面包的碟子；

(9) 法国人为了吃而生活，美国人为了生活而吃。这句话充分地说明了法国人重视饮食文化的传统。

## 3)德国

(1) 一定要遵守时间，与对方见面交换名片时，更倾向于把名片放进名片夹里面或在会议结束之后给对方；

- (2) 与德国人握手时要主动而慎重，而且要显得有诚意；
- (3) 称呼对方的时候，主要称呼对方的姓同时也要称呼其职位。称呼女性的时候，在姓的前面加上 Mrs 或 Miss；
- (4) 一起走路时长辈在右边；
- (5) 聚会结束后相互告别时，要先向最重要的人打招呼--你可以把聚会中语气最慈爱的人当作职位最高的人；
- (6) 对话主要围绕个人兴趣、体育或在德国去过的地方等话题开始进行，但要避免对二战和家族的提问；
- (7) 把手放在口袋里被视为不谦虚，嘴里嚼着口香糖跟人说话会被认为是无视对方的存在；
- (8) "好"不需要用微笑来表达，谈公事时要先关上门；
- (9) 主人请你坐的时候要坐下，影响比较大的话题（诸如社会看法之类的话）要放到谈话的最后环节说；
- (10) 送花的时候不要选百合与玫瑰，因为这两种花主要用于葬礼上，谈论数字时特别忌讳 13 这个数字。

#### 4)香港地区

- (1) 遇到人时要弯腰敬礼，而且职位较低的人要先对职位高的人敬礼；
- (2) 交换名片时要用双手递名片，名片要用繁体中文书写；
- (3) 对话时可以涉及关于健康和事业方面的问题，但要避免谈论政治话题；
- (4) 对话时要与对方保持一定的距离，而且不能用手抚摸对方的身体；
- (5) 不能拥抱或者拍打对方的背部，男人不要翘二郎腿；

(6) 商务招待中的会餐一般会有 8 到 12 道菜；

(7) 没有准备面巾的时候就使用餐巾擦嘴；

(8) 送礼物是一种风俗，但忌讳送钟，因为送钟意味着“送终”--特别是指针转动的声音就像是在催命一样；

(9) 最好是送礼物的人叫你拆开的时候再拆开礼物。

#### 5) 印度尼西亚

(1) 印度尼西亚人仅在与他人初次见面时握手，之后就不再握手了。惟一例外的是刚进行长途旅行的时候也会和别人握手；

(2) 把手放在心脏部位意味着尊敬对方。由于印度尼西亚人重视职位，所以要尽量称呼对方的职位；

(3) 名片要用双手接过，之后要庄重地阅读。不能把名片随意放进钱夹或裤兜里面；

(4) 对话时常谈论关于家族、饮食、天气与旅行趣事等话题。在室内要脱鞋；

(5) 问候别人时不能拥抱或亲吻脸颊；

(6) 问路时有些人不知道就会乱说，所以有礼貌地多问几个人为好；

(7) 收到礼物之后，要用书面或者当面表达的形式向送礼者表示感谢；

(8) 吃东西的时候尽量不要说话，主人请你吃的时候才能开始吃。但是不能全部把食物吃完，要留下一点以表示礼貌；

(9) 吃饭时要用右手，女人不能与男人同桌共餐。

#### 6) 日本

(1) 问候日本人的时候要弯腰；

- (2) 相互问候的时候，晚辈比前辈弯腰程度应更大一些，时间更久一些；
- (3) 地位相同时，为了表示礼貌，应向年长者再弯腰敬一次礼；
- (4) 称呼别人的时候，更多地叫对方的姓而不是名字；
- (5) 名片要经常带在身上，名片的一面是英语，另一面是日语；
- (6) 给别人递名片时要恭恭敬敬，接过名片之后要放在桌上，以便在对话过程中随时注意；
- (7) 不能把名片放在裤兜或钱夹里面；
- (8) 交谈时要围绕饮食、体育、旅行等方面进行，切忌要避免关于二战和对方私生活以及工作的提问；
- (9) 没有特别的话要说就保持沉默，即使心情不好也要保持微笑；
- (10) 不要拍打对方的背部以表示亲密，不要在公共场所擤鼻涕；
- (11) 一定要遵守时间，被邀请到家里做客是件很光荣的事情；
- (12) 送礼物的时候，选择能长久保存的诸如笔之类的物品作为礼物，比起送吃的来，更可取些；
- (13) 不要把筷子放在饮食器具或者饭菜的上面，并且方向不能指向对方；
- (14) 自己不能倒酒，别人给你倒好酒的时候，要用双手接过杯子；
- (15) 不能让客人的杯子空着；
- (16) 在美国，“OK”的签字对他们意味着同意付钱；
- (17) 他们把奇数当成幸运数。

## 7)沙特阿拉伯

- (1) 见面时要相互亲吻对方的双颊，常说"May God bewith you ! "；
- (2) 禁止谈论关于政治的话题，与沙特女性有关的话题也是禁忌的；
- (3) 要尽量遵守时间；
- (4) 在进餐、握手或做其他动作的时候不能用左手，只能用右手；
- (5) 坐着的时候，尽量注意不要被对方看到脚底；
- (6) 沙特阿拉伯人不劝酒，但主人请你吃东西的时候最好不要拒绝；
- (7) 送礼时不要准备给对方夫人的礼物，以免带来误会。

#### 8) 韩国

- (1) 与人见面时点一点头即表示打招呼；
- (2) 后辈要主动先向前辈问候，在见韩国女性时，只有女性主动伸手，才可以握手；
- (3) 如果外国女性来到韩国，不论对方是男女都可以先跟对方握手；
- (4) 不知道对方名字的时候，就可以称为先生或女士以表示礼貌；
- (5) 女性的姓氏有婚前和婚后两种区别；
- (6) 要称赞前辈的身体健康；
- (7) 韩国人重视家庭，所以多谈论关于家庭的话题为佳；
- (8) 韩国人时间观念淡薄；
- (9) 不要在公众场所大声喧哗；
- (10) 不要在大众面前擤鼻涕；

- (11) 前辈进屋时后辈必须要站起来；
- (12) 与上司或年长者对话时要把视线放低，采取谦虚的姿态；
- (13) 与年长者交谈时主要谈论关于养生方面的话题；
- (14) 尽量避免政治话题；
- (15) 不能在公共场合立即反驳别人的话；
- (16) 在众人面前最好不要大声笑，笑的时候也最好要遮住嘴；
- (17) 在韩国没有拥抱的风俗，所以要注意避免；
- (18) 接待客人时一般邀请到酒店或饭店，被邀请到别人家做客时要带上花或者礼物。要用双手接受礼物，对方让你拆开之前绝对不能拆开；
- (19) 食物要一次性地在饭桌上摆好；
- (20) 与人见面或访问时要穿着得体，对方才认为你是在尊重他。

## 9)英国

- (1) 与人初次见面时，与对方保持一定距离才是尊重对方的态度；
- (2) 对方有名誉尊称时，熟人之间也要使用。另外，在跟对方说话之前一定要称呼对方的姓；
- (3) 男性不能先于女性主动握手，与人初次见面时说"见到你很高兴"要比说"你好"的效果更佳；
- (4) 与不太熟的人谈话时，最好避免关于职业、政治、宗教的话题；
- (5) 在与英国人的交往中一定要遵守时间；
- (6) 把手放在兜里面很不礼貌，要尽量让对方看到你的手；

(7) 与英国人交往时，要避免系有条文的领带。因为那有可能在无意间表示成一个地方的旗帜；

(8) 用手写维多利亚式签名时，手心绝对不能往里，因为在英国人之间，这表示一种辱骂；

(9) 被邀请到对方家里做客时，最好准备一份简单的礼物。太贵的礼物会给对方增加心理负担，所以要避免。礼物最好是物美价廉，同时又要显得有诚意，而且要让收到礼物的人一看到它就能立即想起你。

## 第四部分：

我拥有什么样的形象呢？在别人眼里的我是什么样子的呢？想一想平时别人对自己的反应就行了，因为自己亲身感受到的别人的反应就是评价自己的最好尺度。下面的问题就是着眼于帮助我们发现别人对自己的看法而设的，通过这些提问可以基本上测试出自己给别人的形象。完成测试首先需要很好地理解别人给予自己的信息或提示。

### 第 18 节：这个人为什么很受欢迎

现代社会成功的条件要求你一定要成为能够得到多数人好评的人，除非你甘愿默默无闻、无所事事。与长得好看的人相比，有个性且与之相处时能让人感到舒服的人会带给别人更多的亲切感。那你是不是这种人呢？让我们来做个测试吧。1.好形象备受青睐

或许是因为天天对着电视的缘故，我们对某些经常在电视上出现的人的容貌非常熟悉，以至于在不知不觉中把电视里的人物相貌当成了某种评判标准。例如，人们常对某个第一次见面的人说“你长的像某个明星人物”之类的话。不知从何时开始，判断一个人的标准与电视中经常出现的面孔挂起了钩，电视对现实生活中的巨大影响由此可见一斑。

现在普通人接触媒体的机会增多了，媒体不再是特定人群的专有物。普通人有了越来越多的出镜机会，也不得不开始更加注重自己的形象了。

现代社会成功的条件要求你一定要成为能够得到多数人好评的人，除非你甘愿默默无闻、无所事事。比起长得好看的人，有个性且与之相处时能让人感到舒服的人会带给人更多的亲切感。现在不光是演员、政治家甚至运动员们的个性形象都成了老百姓茶余饭后的话题，他们一些颇具特色的、获得普遍认可的做法被人们争相效仿，也正是由此使他们赢得了更多的关注和尊敬。相反，那些被公认为形象不良的人则成了人们惟恐躲避不及的“瘟神”，日益增强的孤独感令他们很不自在，对于他们来说，苦苦寻求在这个社会上立足的办法就成了首要的任务。

人们对于某一特定形象的感受程度会因人而异，所以不能断定这些列举出来的形象特例就是促使他们普遍受欢迎或者取得成功的金钥匙。但是我的想法是：通过这种办法，让那些平时无所适从、为找寻成功道路所困的人们可以拥有一个回过头来重新认真地审视自己的机会。

但可惜的是由于篇幅所限，这里没能把演艺界、政治、经济、体育等多种领域的名人都列举出来。作为形象研究人员，我抛开了他们的个人努力因素，着重指出他们所塑造的形象的魅力所在。

## 第 19 节：形象自我测试

### 2. 形象自我测试

(SelfImageEvaluation) 我拥有什么样的形象呢？在别人眼里的我是什么样子的呢？想一想平时别人对自己的反应就行了，因为自己亲身感受到的别人的反应就是评价自己的最好尺度。

下面的问题就是着眼于帮助我们发现别人对自己的看法而设的，通过这些提问可以基本上测试出自己给别人的形象。完成测试首先需要很好地理解别人给予自己的信息或提示。

#### 1) 形象自我测试

(SelfImageEvaluation)

答案有以下四个选择：

经常--0分

偶尔--1分

几乎不--2分

从不--3分

请认真回答以下提问，答完之后把分数加起来，就可以知道你的具体形象了。

- (1) 在别人眼中我看起来比实际年龄要大一些；
- (2) 人们只注视我的某一个部分；
- (3) 我的穿着比较前卫，经常听到别人"真佩服你的勇气"或"打扮得真新潮"的评价；
- (4) 对于自己服饰的色彩，经常受到很多的评价和指点；
- (5) 聚会中，总感觉别人的穿着打扮比自己好；
- (6) 除了在公司和参加好友聚会之外，别人都不容易认出我；
- (7) 人们常常说我性感；
- (8) 别人就我的某一个方面评价得很尖锐；
- (9) 与很多人一起去逛百货商店的时候，店员最后才向我打招呼；
- (10) 不太熟的人听到我从事的职业之后感到很意外；
- (11) 在工作岗位上时常感到不能充分地发挥自己的能力；
- (12) 得不到自己希望的职位；

- (13) 与别人交谈时不看对方的眼睛；
- (14) 别人恶作剧地模仿我的习惯行为；
- (15) 不熟悉的人也亲昵地称呼我；
- (16) 仔细观察发现别人和我握手时皱眉头或者眼神异样；
- (17) 时常认不出能叫出我名字的人来；
- (18) 对方对我无意间说的话感到不快；
- (19) 别人经常反问我：“你刚才说什么？”
- (20) 人们不认真听我讲话；
- (21) 人们喜欢在我说话的时候打岔；
- (22) 在我讲话的时候人们心不在焉；
- (23) 我说的是称赞的话，但对方感到不快；
- (24) 我讲出来的想法很简单，但人们总是不理解，而且反复地问我；
- (25) 在餐厅等公共场所，总有人提醒我说话小声点；
- (26) 在公司无论怎么游说别人，也无法让自己的想法被采纳；
- (27) 与我通过几次电话的人，在第一次见到我本人的时候，居然反问我是否真的是那个通过电话的人；
- (28) 别人动不动就对我的语气感到惊讶，但我认为我的语气并没有什么问题；
- (29) 总觉得对话只是表面功夫，我越来越多的时候干脆保持沉默；
- (30) 通电话时从不首先表明自己的身份，而要等到对方的追问；

- (31) 时常有人认为我说了不合时宜的话而责备我；
- (32) 记不住通过别人介绍而认识的人的名字；
- (33) 明明是我请客，饭店服务员却总是把账单给别人；
- (34) 不善于遵守约定；
- (35) 感谢某人的时候不选择写信而是利用电话；
- (36) 即使有人来找我，而且等在旁边，我也继续长时间打电话；
- (37) 整理好商务文件对我来说是件困难的事；
- (38) 不经意间发现别人对自己评头论足；
- (39) 习惯于找借口；
- (40) 总感觉到是在为别人干工作，好像经常做的事情和自己关系不大；
- (41) 人们忠告我多培养几项兴趣爱好；
- (42) 接受别人正确的说法时总是在后面加上一个"但是"；
- (43) 优柔寡断，不容易做决定；

## 第 20 节：色彩与形象

- (44) 其实自己没什么事情，但别人问我是否有什么事情；
- (45) 竭尽全力也升不了职；
- (46) 与其说是活着，更像是在被命运牵着走；
- (47) 有充分的闲暇时间，但很少有特别令人兴奋的约会；
- (48) 我对某人很关心，但对方却根本不在乎我；

(49) 约会时常常因为我发愣而引起别人大声地叫我；

(50) 第一次约会之后就没有再接到电话；

(51) 参加聚会时总感觉不自在。

根据对以上问题的回答把分数加起来，对照下面，来查看一下自己的形象究竟如何。

分数在 50 分以下：

我的形象处于极差的状态；

人际关系也亮起了红灯；

需要得到专家的帮助，把自己的现状认真地整理出来，需要大力改善。

50~99 分：

需要听取一些忠告；

要进一步有意识地补充外在部分；

如果你已经是一个领域的专家时，或许会认为外部形象并不是很重要的，只需用工作来表现自己就可以了。然而当你与同事们出去野餐时，是否考虑过应该穿运动鞋、拖鞋还是皮鞋呢？得体很重要，良好的外在表现会给你的工作带来更多的方便，从而使你更容易实现自己的真正价值。

关于自己不关心的外在部分，有必要接受别人的忠告。

100~124 分：

具有比较稳定的形象，能友好地对待别人；

如果再加上专家的忠告，就可以达到更完美的形象。

125 分以上：

具有无可挑剔的完美形象。

无论在谁看来都能表现出很好的形象，但在自信之余是否做出了与实际不太相符的回答呢？请再静下心来好好想想，如果有不足要尽快加以完善。

色彩是大自然神秘的作品，根据一个人所喜欢的颜色可以判断出其性格。不同的色彩能给人不同的心理感觉，如果把色彩利用好的话，可以起到鼓动和诱导的作用，甚至还能够十分有效地弥补人们天生的体形或脸型的欠缺。利用色彩来展示自己吧！1.色彩的魅力

色彩是大自然神秘的作品。它除了有美化生活的作用以外，还有着很直接的实际作用。夏日炎炎的时候，人们换上白色的或浅色的衣服；而在寒冬季节，人们通常会换上较深颜色的衣服。这是由于人们在漫长的生活实践中，懂得了色彩对光线的吸收与反射作用，学会了主动地利用色彩来调节身体与外界的温度关系。

通过不断地探索大自然，人类越来越被色彩的无限魅力所吸引。

近年来，随着医学的进步发展，人们逐渐地认识到通过色彩可以治疗人类的很多疾病。虽然目前还只是起步阶段，但人们有理由相信其前途是不可限量的。

毋庸置疑，不同的色彩能带给人不同的心理感觉已经是公认的结论了。专家在一个试验中准备了体积、重量和大小都一模一样的四个箱子，而箱子的色彩依次选择了黑色、白色、黄色和栗色四种。然后让一组人每人分别把这些箱子一个一个地从A点搬到B点，之后问他们哪个箱子最重。结果他们的答案却惊人的相同，都认为黑色的箱子最重，然后依次是栗色、白色、黄色的箱子。通过这个试验可以看出，色彩会给人们在心理上造成一定的错觉。

### **第 21 节：色彩于表现身高和体型**

色彩对于表现人的身高和体型也有着相当大的影响，我在美国还没有正式开始从事形象咨询之前，曾经历过这样一件事：

在美国，我因为工作关系需要经常出席晚宴。刚开始时，我以东方人的习惯方式，穿着给人以高贵且稳重印象的米色或者栗色的晚装出席。相反地，我的朋友个子比我还小，却经常穿着鲜艳的红色或桔黄色服装出席。

后来几个人坐在一起聊天的时候，人们居然认为我是其中个子最小的东方人。实际上我朋友的个子才是最小的。仅仅是由于衣服色彩的不同，使人们产生了视觉误差。

不知你是否还记得，当时轰动全世界的美国橄榄球球星辛普森，由于涉嫌杀妻而受到审判，当时美国《时代》杂志封面刊登他的照片时，故意把他的脸色变得更黑，朋友们评论说，《时代》杂志的目的就是刻意用黑色的脸强烈地预示出他的罪恶来。

由此可见，色彩的作用是不容忽视的，有时甚至可以起到制压对方的作用。关于这一点，人类在很早就认识到了。中世纪的统治阶级为了体现权威而喜欢穿红色的衣服就可见一斑。

在古代的东方，比如韩国、中国、日本也是如此，一般百姓主要选择白色和黑色，但统治阶级却选择高贵的金黄色和其他艳丽的彩色把自己与老百姓的身份区别开来。

如果能把色彩利用好的话，还可以起到鼓动和诱导的作用。开运动会的时候，孩子们都穿着同一种颜色款式的校服。但是如果把他们分成小组，各组头上系不同颜色的带子，让这些小组之间进行比赛。戴上相同颜色带子的孩子们在获胜后该会多么高兴啊！因为这不仅仅是个人的胜利，而是一个团队同心协力赢得的胜利。分出各自团队的是颜色，使他们更加开心的还是颜色。这正是源于同种颜色会给人一种归属感产生的效果，很可能这种颜色也会因此成为他们一生中最喜欢的颜色之一。

人们喜欢一种颜色有各种各样的原因，上面说的例子只是一种，另外还有先天的因素，色彩在形成一个人外在形象的同时，隐约中也能体现出其内在性格。

男性对于色彩不是很关心，选择衣服的时候也不会像女性那么在意色彩。但是通过了解色彩，也可以在一定程度上判断出对方的性格，同时也有利于更好地控制自己的形象。

自然界的色彩是数不清的，不可能把所有的色彩都一一列举出来加以分析说明，所以我下面仅以比较常见的几种色彩为例来分析。希望有助于大家认识到色彩的魅力。

## 2. 形象靠色彩表达

色彩能够十分有效地弥补人们天生的体形或脸型的欠缺。

根据初次见面的人所穿服饰色彩的不同，人们对其形象的判断会有很大的不同。如前所述，这是因为色彩可能使人们产生错觉，导致误判引起的。

### 第 22 节：原色十分醒目

通过心理学家的实验和我的个人经验来看，如果能搭配好适合自己的颜色，往往就能以比较经济的投资来达到自己所希望的形象。说形象演出的一半是在色彩上完成的，这话一点都不言过其实。色彩在构成我们形象的过程中起着举足轻重的作用。

人们经常记不住只有一面之缘的人的长相或名字，但是却能记住其所穿衣服的颜色。如果你穿一件不常见的黄色夹克衫第一次去见一个人，后来那个人肯定会以“啊，是那个那天穿黄色夹克衫的人吧”来忆起你。这是因为黄色夹克衫很有特点，所以给对方留下了非常深刻的印象。由此可见，在很多情况下人们会以与色彩有关联的形象去记住一个人。如果希望在短时间内给对方留下深刻的印象，那么利用色彩的方法是最有效的。所以要给别人留下深刻的印象是件既容易又不简单的事，必须得先研究什么样的颜色最适合自己的。

原色十分醒目。其中红色最具有刺激性，能给人留下很深的印象。如果仅仅因为这一点就经常穿红色，甚至一年四季都穿红色的话，肯定会给别人留下非常深刻的印象，但是不是好印象就很难说了。所以说色彩虽然很重要，但还是要因人因地因时因景而有所选择才能发挥出最好的效果。

色彩的选择还应该与气候密切相关。春天如果穿上明亮色彩的衣服会让人感觉到春天的温暖，身着浅粉红色的少女在温暖的春色映衬下会是一幅多么令人赏心悦目的美景呀！同样的道理，到了秋天就该穿上能让人联想起成熟与收获的米色和褐色衣服，使人感觉更加温暖。所以我们要根据所处氛围和季节的不同，精心选择最适合自己的颜色。

为了达到给人留下一个美好印象的目的，注意选择与气候和氛围相协调的色彩是十分必要的。通常人们根据一个国家国民所喜爱的颜色，就能够判断出那个国家的民族性与经济发展水平。发达程度越低的国家，就越倾向于选择耐脏的暗颜色。在 20 世纪 70 年代，

韩国的服装商店里陈列的服装都是以黑色、栗色等暗色为主。与那时相比，我们现在的服装颜色可谓是鲜艳夺目。可是与比韩国更加发达的日本相比，大家就会发现他们的服装色彩更加艳丽多彩。

因此在生产多样化色彩的服装之前，厂家必须根据销售对象的发展程度、风俗习惯、气候以及人种肤色来调制出最适和的色彩。如果厂家做到了这点，必将是买者满意，卖者开心。但非常遗憾，我看到无论是在春天还是在秋天，大街上都只是米色的海洋。而值得注意的是，根据调查，80%的韩国人在秋天里都不喜欢米色。可是一般认为米色又是比较适合秋天的颜色，这一反常的现象是否代表了某种逆反心理呢？这有待于专家们仔细分析研究。

当然也要考虑到，即使你的朋友都喜欢一种颜色，那种颜色也不一定就适合你。其实不是哪种颜色好看、流行就非选择它不可，最重要的是找出适合自己身体条件的、最适合你自己的色彩，这才能实现赏心悦目的和谐。

### 第 23 节：你喜欢什么颜色

#### 3. 你喜欢什么颜色

有些人对于别人喜欢什么颜色非常关心，理由是他们认为根据一个人所喜欢的颜色可以判断出其性格。由于色彩的确能部分反映出一个人的性格，所以很多学者和专家们一直在进行着被称作色彩心理学的这个领域的研究。

调查喜欢的颜色与性格之间关系的最基本方法是先让人找出其最喜欢的颜色，然后利用各种颜色所具有的象征意义从中推断出其性格。

例如红色具有热情、活泼的意味，所以喜欢红色的人可以被推测为外向型性格的人。

常有这样的景象：相亲的时候，由于害羞双方谁都不敢说话而显得扭扭捏捏的。沉默了许久，一个人突然冒出一句话：“那个……你喜欢什么颜色？”

对方会在犹豫了良久之，才回答说：“什么颜色都……”这样回答显然是过于犹豫了。他们想如实说是黑色又害怕显得太暗淡，说红色又担心对方会认为轻佻，说白色、黄色又……

这可不是没话找话啊，它的背景是：由于很想知道对方的喜好和想法，但自己又不好意思问，所以才使得人们提出这样的问题。

这么问有一定的科学道理，因为一个人喜欢的颜色与其性格之间存在着某种程度上的关联。但也不能草率地断定喜欢某种颜色的人就必定是某种性格。大家应该清醒地认识到--颜色与性格之间存在一定的联系，但要注意：只是一定的而非完全的联系。

无独有偶，很多男性想通过女性的服饰色彩来判断出其性格。由于不好找到沟通交流的机会，所以根据女性所穿的服饰来加以判断。然而女性们总是令人眼花缭乱地变换衣服，所以使很多男性感到彷徨而不知所措。其实男性朋友没必要为此烦恼，要认清一位女士的性格仅靠见一两次面，即使记住了其所穿服装的全部色彩也还是远远不够的。

但是也不要灰心。只要你有足够的耐心，假以时间，就肯定能判断对方的性格。比方说，她在一个月之内穿红色衣服的次数最多，就可以了解到那位女性最喜欢的是红色。

不光要注意服饰方面的色彩，如果对一个人日常使用的家庭用品、小装饰品以及她所喜欢的汽车颜色都能观察清楚的话，就可以更加准确地判断出其究竟是喜欢什么颜色。所以最准确的方法就是一一调查到尽可能多的对方生活中所使用物品的色彩，然后与那个人的个性相联系起来分析。

下面开始，根据日本色彩心理学专家的研究结果和我多年来对色彩与形象关系的调查分析为基础，让我们来仔细关注一下色彩和性格的问题。

#### 4.喜欢明亮颜色的人

说到明亮的颜色首先就会使人想到米黄色、天蓝色、粉红色、白色等等，因为人们通常会认为喜欢这种颜色的人性格也会开朗。我经过长期的调查，得出结果如下：

## 第五部分：

喜欢这些颜色的人通常对生活具有良好的态度，对社会抱有肯定的认识，而且对时尚的感触也很好。在别人持有否定想法的事情上，他们依然能肯定地去接受，并且乐观地付诸行动。他们通常生活条件不是很好，但不会发牢骚或者表示不满。他们对于自己要求不会太严，对于他人和社会也不会要求太多。

## 第 24 节：你喜欢什么颜色

喜欢这些颜色的人通常对生活具有良好的态度，对社会抱有肯定的认识，而且对时尚的感触也很好。在别人持有否定想法的事情上，他们依然能肯定地去接受，并且乐观地付诸行动。他们通常生活条件不是很好，但不会发牢骚或者表示不满。他们对于自己要求不会太严，对于他人和社会也不会要求太多。

喜欢明亮颜色的人总是能够保持良好的心情，用"在精神上永葆青春"的比喻来形容他们或许更恰当。他们有些单纯、喜欢追随时尚、喜欢与他人在一起。所以有时候会显得有点孩子气，他们总能保持着年轻且健康的精神状态。

他们的人生目标不会很高，只是想天天都快乐地生活着，所以所受的压力不是很大。而且他们总喜欢购买时髦商品和新产品，所以站在企业的立场上来看，这些人绝对是"优秀顾客"。

对于那些总是坐在最前排的位置，边点头边认真听讲的学生，姑且不论他们学习成绩的优秀与否，但他们大部分肯定都喜欢明亮的颜色。

与此相反，喜欢暗色的人往往对生活抱有很大的不满，特别是对于自己的经济实力、学识、教养、健康与外貌等某个方面或几方面有强烈的不满。从客观上来看，即使拥有令人羡慕的良好条件，他们也总是不知足。他们认为流行趋势只不过是商人们为了更好地卖东西而要的一种伎俩，往往对其持有否定的看法。

两种色调、两种性格的人之所以具有显著差异的根本之处就在于他们对外部刺激的受力和人生目标的不同。

我的一位美国朋友是社会上的知名人士。她经常在女性团体中演讲，在商贸领域也很活跃。但是不知道为什么，她一看到粉红色就觉得厌恶。所以只要与自己一起工作的女性穿粉红色衣服上班，她就根本不愿去理睬。

我在一开始也觉得很奇怪，后来才知道在工作上不亚于男性的她，一直认为穿粉红色衣服的女性是为了强调其是女性而且有依附于男性的倾向。而在坚持女权主义、要求与男性平等的她看来，依附于男性是十分可耻的。

粉红色是适合宴会的颜色，如果作为职业装的颜色确实不太合适。尤其是企事业领导或从政的人，不论男性或女性，都应该避免粉红色。

#### 5.喜欢原色的人

根据对色彩喜好度的调查，喜欢红色、蓝色、绿色等原色的人最多。由于原色是日常接触最多的颜色，所以多数人会感到亲切。除此之外，喜欢原色的人还有其他许多共同点。

喜欢原色的人大多对于自己的职业、职位、毕业学校、学历、经济实力、学识、教养、容貌等等方面具有不满。但他们对流行趋势抱有很大的关注，并给与肯定的评价；他们具有很强的美感，感知能力出色。用一句话来说，他们的性格具有非协同性和强烈的主观性。可惜自己不能掌握主导权而改变客观。

### 第 25 节：喜欢原色还有其他的理由

与之相对应的，有些人喜欢强烈的色彩，他们能很好地接受色彩的刺激，而且可以说他们对色彩的关注也比别人强。

另一方面，不喜欢原色的人也并不见得对生活很满意，而是相对看得更开。由于对流行没有自信，所以有时候会干脆放弃掉。这样的人一般性情温和，注重与其他人的协调，而且对时代变革和社会政局的变化也密切关注。他们慎重且对美感问题很关心，但是缺乏悟性。

大部分人喜欢原色还有其他的理由。

一个著名艺人在电视广告中的一句台词曾一度非常流行，那是一个穿着红色毛衣说着“最近我开始喜欢红色了”的名人在宣传能够给人体补充能量的口服液广告。现代人年纪越大，喜欢穿原色衣服的就越多。当然，这不光是因为受到广告的影响。因为多数人认为

暗色会使人显得更苍老，所以就选择了原色。不仅是老年人，现在很多年轻的女性甚至男性也开始穿起了红色或蓝色等原色衣服。

一般来说，喜欢红色、黄色等刺激性颜色的人自我主张意识强、社会适应能力也好。在他们身上有不得不喜欢原色的理由，这个理由是什么呢？

这是因为刺激性强的原色拥有一种伟大的力量，它可以重塑失去自信心而萎缩的自我。就像我们的身体必须要维持生理平衡一样，色彩可以有效地补偿变弱的心理状态以保持心理平衡。在生理上日渐衰退的时候，人们更想通过原色来找到心灵上的平衡。

#### 6.喜欢暗色、中间色和灰色的人

暗淡的光线和柔和的色彩会使人变得十分感性。所以在那种充满暗淡光线而有柔和颜色的地方，最适合去窥探别人的内心世界。

男性常常选择在黑暗的胡同或光线暗淡的茶座向女性表白真情，也可以看作是在利用女性这样的感性心理。这么说来，男性很阴险喽？当然更有可能的是男性本身也陶醉于这样的氛围之中了，在情不自禁中完成了爱的告白。

能激发出人们内心感性的颜色主要是属于暗色的黑色、栗色、藏青色等，以及属于中间色的芥末色、琥珀色等。

喜欢暗色的人往往更重视人的内在世界。但是大家不能想当然地对喜欢暗色的人和讨厌原色的人一视同仁，因为一个人讨厌原色，并不意味着就喜欢暗色。

喜欢暗色的人具有强烈的内向型倾向，并且过分地进行自虐。他们不满足于现状，总是追求更高的境界，所以才导致这种现象。如果夸张点可以说他们比较“贪婪”。

另一方面，不喜欢原色的人跟喜欢暗色的人相比在信赖自己的方面有所差异。一样回过头来审视自己，但讨厌原色的人不会悲观。不过也不一定就是乐观的，只是他们对于自己的现状能够冷静地加以判断。而可以做到这样是由于他们有强大的自信心作为坚强的后盾。

### 第 26 节：对美的感受力

但是他们对于自己的将来不是很有自信，只有由于他们对于时代的变迁和社会的变化细心观察，对流行趋势也总是保持一定的距离，所以不会像喜欢暗色的人们一样持有一种彻底的批判态度。

人都具有两面性，即使自己不承认，也否定不了这个事实。这个世界上根本不存在只拥有一种性格的人。如果用两面性观点来分析喜欢穿暗色衣服的人的话，其实他们从心底里渴望穿上明亮而又华丽的衣服，只是没有勇气罢了。

## 7.喜欢紫色的人

紫色是介于红色与蓝色之间的中间色。一般来说红色具有能动性，而蓝色具有受动性，紫色则包含这两种颜色相融合的力量。

喜欢紫色的人不多，但他们的特征很强烈，比起喜欢其他颜色的人来，他们对于自己偏好的颜色有更高的热情。

根据对很多人的调查分析之后得出这样的结论：喜欢紫色的人大都出生并一直住在城市里，生活条件相对来说比较富裕。因此他们对于追求时髦的做法持有相当肯定的态度。他们对美感的关心很强烈，对美的感受力也十分超群，对色彩的态度也是自由而又有所偏好的。

与喜欢紫色有关联的另一个特色是：不喜欢紫色的人也比不喜欢其他颜色的人的数量多得多。毫不夸张地说：认定“除了紫色，什么颜色都好”的也不乏其人。

相对来说，在不喜欢紫色的人群中，往往是小时候在农村长大，后来才到城市生活的人居多。他们大多数人的经济条件相对贫乏，对美的感受力也比较低，对于流行趋势的否定倾向较强。

关于喜欢与不喜欢紫色的两种类型的人们，他们的差异是很明显的，在他们的成长背景、生活满足度、对流行的看法、对美感的关心度等很多方面都表现出显著的不同。喜欢紫色的人或许是由于生长在城市的原因，对于生活的满足度相当高，对于流行时尚也持有肯定态度，并且认为谈论对关于时尚的褒贬之类的话题是没有意义的。

而不喜欢紫色的人通常在城市生活的经验很少，且对生活也有相当大的不满情绪。他们拒绝流行时尚但又不想落后于时尚的想法很强烈，尤其对紫色表现出非常不喜欢的态度。他们中有很多人存在一种认为只有性格上存在缺陷的人才会喜欢紫色的偏见，其实这正是由于他们缺乏色彩经验而造成的。

现在的年轻人色彩经验丰富，生活也很充裕，所以喜欢紫色的人正在不断地增加。但是直到目前为止，紫色还从来没有成为过大多数人的首选颜色。

有些人向往紫色，但没有承认的勇气，不敢坦然地说出自己喜欢紫色的想法。而越是自我主张强的人就越能够有自信地使用紫色，相反，容易随波逐流的人往往会跟随大部分人的看法对紫色持有偏见。

## 第 27 节：性格与形象

### 8. 利用色彩来展示自我

对色彩进行研究的专家们，他们绝不会做把对性格的判断与对色彩的喜好单纯地联系在一起的事情，因为那样是非常不明智的。在日常生活中，人们不可能只自己喜欢的色彩，而是用各种各样的色彩来表现自己。

例如男性的西装以黑色、灰色、深蓝色和栗色等系列为主流，但是黑色与灰色就很难让人联想起具体的形象。

藏青色给人以比较固执、聪明、有礼貌的感觉；而栗色让人联想到有温暖的人情味、懂得变通的形象。

如果你仔细观察公务员、银行职员、公司职员的话，你就会发现他们通常都穿黑色的西装。因为他们注重信用，所以选择给人以稳重而有礼貌感觉的色彩。又比如在美国进行公司访谈的时候，人们往往穿着以深蓝色和深灰色为主的西装。相反，从事自由职业的人或艺术家们则更喜欢穿有个性或者令自己舒适的衣服，但是他们在需要穿西装的时候会选择深颜色的西装，因为深颜色较易体现出他们的个人可信度。

在银行系统中，如果作为上司，那穿栗色比穿黑色更好。由于他们要领导部下职员，所以穿上给人以亲切感的栗色效果会更好。

如果是保险业务员的话，在签约前一般应穿具有亲切感的栗色西装，但正式签约的时候最好穿深颜色的服装。因为在签约盖章的时候，无论是谁都会有些犹豫，所以这时如果穿上能给予对方信赖感的西装，能使对方的心情安定下来，使签约顺利进行。

性格与外貌同样都是体现整体形象必不可少的方面。不同的人有不同的性格，同一个人不同的环境下的性格也会有所不同。人的性格本质上由"气质"和"环境"两个因素所决定。"近朱者赤，近墨者黑"。能够做到清醒地去塑造性格、改善气质，无疑是成功者所必须的条件。随着行为的习惯化，形象是可以改变的。1.什么是性格

"性格"这个词汇对应于英语单词"Personality"。

据语言学家的追溯，这个词来源于希腊语的"面具 (Mask)"。而且在希腊神话中就有这样一则故事：

从前有一个长得很难看的男人，并且他对自己的相貌也很有自知之明。可是一个美丽得几乎让所有人陶醉的女人偏偏和他相遇，并让他深深地喜欢上了，继而他疯狂地暗恋上了她。

但是他对自己丑陋的外表很不自信，认为自己配不上她。于是就戴上一个俊美的面具向那个女人求婚。结果美丽的女郎被他那好看的外貌所欺骗，于是接受了他的求婚，随后他们就结婚了。结婚以后，男人担心妻子在知道了自己的真面目以后会抛弃他，所以婚后几年一直没有摘下面具。

有一天，这个男人再也承受不住良心的折磨，鼓起勇气在妻子面前把面具取了下来。但是妻子仍然毫不惊讶，若无其事地望着他，男人感到十分奇怪，于是赶紧走到镜子跟前去看自己，啊？镜子里自己的脸竟然跟假面具一模一样了！

### **第 28 节：戴着面具的脸渐渐地变**

原来长期戴着面具的脸渐渐地变了。

这个故事尽管十分荒谬，而且面具与现实生活也太不搭界，但是我觉得其中寓含着一种哲理--长期的习惯可以改变自然条件。如果把它借用到行为习惯方面来说明问题是很恰当的，我想用它阐释这样的道理：随着行为的习惯化，形象是可以改变的。

那么性格是什么呢？性格与外貌同样都是体现整体形象的必不可少的方面。

我们通常在判断一个人的时候说：这个人性格好或者不好。性格里面不仅包括一个人的行为和态度，而且还包括品行的成分。

例如，说一个人"性格不好"可以指这个人态度、语言和行为不好，但在说一个人的品行不好的时候也往往用"性格不好"来表达。

但是同样性格的人因他所处的社会道德习俗和环境的不同，对他性格的评价会存在很大的差异。也就是说，我们平常时不时地挂在嘴边的"性格"一词包含着相当丰富的内涵。

对一个人的性格不能一言以概之。如前所述，随着道德习俗和社会环境的变化，外界对一个人的性格判断也会有所不同，这是因为一个人身上所显现出的性格不是一个单纯抽象的概念。

"兔子急了也会咬人"。这句话的意思就是说再温和的人也可能被激怒，即使像兔子一样性格温顺的人身上也具备着强烈的性格要素。在诸多的性格要素中一个人的性格通常是以其最引人注目的那个要素为特征而被定位的，这种性格要素的表现是与环境、时间等因素密切相关的。所以不能断言这个人就只有某种性格，只能说这个人的这种性格倾向最强。

在社会生活当中你会遇到很多人，如果草率地判断一个人就是这样或那样一种具体性格的话，那是很片面甚至很危险的。绝不能忽视那个人身上同时也隐藏着别的性格倾向，对一个人性格的评价应该经过全方位综合的了解。

性格是包含人格与气质的因素，它是受生物遗传和环境的因素综合影响而形成的。我们通过遗传基因从父母身上遗传了性格基因。"有其父必有其子"这句话说明了原本从父亲那里得到遗传的儿子，在跟父亲长期生活的过程中越来越多地显现出与他父亲相同的性格倾向。正如色彩会随背景色的不同而给人以不同的感觉一样，性格也会因周围环境的不同

而给人以不同的判断。认为自己性格活泼的人在某次聚会中有可能被评价为内向；相反地，那些一向被认为性格内向的人，在参加气氛热烈的聚会时，有时你会惊奇地发现他们正在作为谈话的中心在那里高谈阔论。像这种例子在现实生活中是屡见不鲜的。

## 2.世界由不同性格的人组成

在一家高达 39 层的高级饭店的顶楼旋转餐厅里，某集团董事长的豪华生日宴会正在举行着。各种级别的领导干部与职员们都欢聚在一起，大家在一起非常惬意地享受着快乐时光。就在这时，突然有人大喊一声“着火啦！”同时浓烈的烟雾开始不断地飘入宴会厅。

### 第 29 节：互助互利的社会

那里面的人都会做出什么样的反映呢？如果你在现场会怎么做呢？

大喊救命的声音此起彼伏，人们需要帮助，但那里是 39 层，在这种状况下即使消防车来了，由于云梯的高度有限，也很难扑救，救援人员也根本上不来。该怎么办呢？

有的人向窗外大声喊叫着，有的人声嘶力竭地哭天喊地，有的人把桌布拴接在一起，在尝试着出逃的努力，有的人跪在地上祈祷着……

在这个紧急关头，那些平时在董事长身边亦步亦趋的、善于阿谀奉承的家伙居然没有一个人关心董事长的死活。

就在这个时候，突然有人大喊“安静！人们被他那威严的声音给镇住了，宴会礼堂里面一下子变的鸦雀无声。

“大家安静一下，我们这样做是不会得救的。请大家一起都冷静地商量一下，在救助人员到来之前我们能做些什么，好吗？”

这个人的话使大家清醒过来。人们都围坐在一个相对安全的地方，一起商讨对策，耐心地等待消防队员的来临。很快，大家取得了一致的认识--只有积极主动、互相帮助，采取冷静而现实的态度才有可能获救，于是在这个特殊的场合，他们依然能按照临时的分工各就各位了。不知从哪个角落传来了激扬的歌声，有人为身临绝境的人们唱起了希望之歌，于是所有的人开始一起唱歌以此来彼此安慰。

而对于那些因骚动被撞伤或者心脏病发作的伤病员们，有人把他们移到旁边照顾着，帮助他们进行简单的处理并让他们保持安定。命运让他们乘坐在同一艘航船上，大家都感觉到了伙伴们之间的亲切感和责任感。

大家一起动手用窗帘布挡住了门缝以免烟雾渗透进来。然后为救助直升机能够安全降落而忙碌着……最终这些人全部获救了，他们拥抱着留下了激动的眼泪。在如此危急的状况下，他们每个人都很好地完成了自己的角色。如稳定了大家情绪的领导者、照顾别人的助人者、给予别人勇气以安定人心的乐天主义者。大家在紧急状况下有条不紊地做了自己该做的事情。这个世界其实原本就应该是个互助互利的社会！

虽然这个故事有点像某个电影中的感人情节，但在现实生活中的的确确这种情况随时都可能发生。在这里，我并不是让期望改善自己的气质和风度而购买这本书的读者，抽出宝贵时间去阅读防火知识。

的确，我们这个社会是由多种多样的人组成。这些人中谁的性格最好，谁的处世能力最好都不能用简单的一句话来评价。在危机状况下，他们各自都淋漓尽致地表露了自己的性格。

如果他们之中缺少遇事冷静的人的话，又将会是怎样一种状况呢？我认为那是不可想象的，如前所述，只有各种类型性格的人聚在一起才能克服危机，因为这时候发挥作用的已经是一个凝聚在一起的集体性格了。

开发并完善个人的性格固然是件十分重要的事情，但是一个集体的性格反过来又会影响到每个成员的命运。或许我们可以提出这个问题：就像个人的性格决定着人生一样，是否也可以说民族性格左右着民族的兴衰呢？我认为回答是肯定的。从这个意义上讲，性格问题可就是个不容忽视的大问题了。

### **第 30 节：行动塑造性格**

#### **3.行动塑造性格**

有这样一个故事，我有一位朋友，她是个年轻的女演员，有一段时间她同时在两部戏里饰演了两个截然不同的角色，分别是性格内向、谦逊温顺型的和性格外向、豪放直爽型的女性。

演完内向型性格的角色之后，她回家以后就会读书或者看资料片，过得很安静；但在演过外向型性格角色的时候时，即使拍片到深夜，收工后她还会继续出去到酒吧或约几位朋友娱乐一番。这个事例说明，根据当天演的角色，演完之后演员本身的形象也会受到所扮演人物的性格特点的影响。事实上这样的行为不是刻意安排而是无意识的。

在电视台中接受采访时，有人问她到底哪一个才是她的真正性格。她想了一下，笑着回答说：“两个都是。”

前面说过，一个人的内心深处隐藏着多样化的性格。而且这与当时的行为环境有着密切的关系。甚至可以说性格是由行为环境决定的。

在周末休息的时候，穿上简便的牛仔裤漫步在大街上，你会感觉格外地轻松愉快。步伐变轻快了，对平时可能皱眉头的事也会一笑而过，你会发现一个与整天在办公室里完全不一样的自己。为避免出错而谨小慎微的自己消失了，对小钱也不那么在乎了，感觉自己变成了另外一个人。

平时在办公室看起来既内向又斤斤计较的人在野外聚餐时或在饭店的酒桌上可能会表现得外向而又落落大方。男人们常常在见过一两次面以后就相约去喝酒，很大的原因就是酒桌上可以让人更容易表现出豪爽的本性，使得相互之间的交流变得很率直起来，至少在形式上是这样的，因而许多平时看起来很棘手的问题常常会在这种气氛下迎刃而解。有趣的是，酒精的作用似乎就是使人的本性释放出来，我想这也是为什么明知饮酒有害身体而人们却又偏偏少不了喝酒的原因之一吧。酒喝到一定的程度，气氛就比酒本身更重要了，俗话说“酒过三巡，菜过五味”，这时候的人们之间似乎关系特别融洽。难道是酒带给人的麻醉作用让人忘记了自我？经过深入分析之后，我得出来的结论是：人们往往都有认识真实的对方并展现真实的自己的潜在意识，而在与平时不一样的热烈氛围中聊天，相互之间可以发现对方身上通常不易显现出来的形象，自己的形象也得以毫无拘束地表现出来，所以在日常交往中能很好地营造出类似于酒桌上的酣畅气氛是一种很重要的社交艺术。光靠

单一的形象去判断一个人的性格是很危险的。要尽量通过多样化的相处机会找出其隐藏着的性格，只有这样才能较全面地认识一个人。

最近，有一些大企业在招聘方法上做出了一项大胆的尝试和改进，它们评价新员工的手段跟以前完全不同了。以前是在会议室里，由几个面试官进行面试，但现在他们对瞩目的应聘对象用了另一种考察方法，即通过让他与几名负责人一起喝酒或做体育运动等方式来了解那个人在办公室以外的其它性格，从而判断他的工作态度和是否有团队意识。

根据一个人的行动，找出其内在的性格，以此来进一步判断他的品行和工作能力，这才是企业的真正目的。因此我们不仅要认识到行动是判断性格的重要标准，而且要习惯性地做出适合环境要求的行动来。

### 第 31 节：环境改变性格

#### 4.环境改变性格

俗话说：“江山易改，本性难移”。这句话的意思是指天生的性格是根深蒂固的。所以，我们把由基因决定的、与生俱来的性格称之为天性，天性通常是由父母性格的遗传因素继承下来的。有“天生就这样”看法的人认为性格是终生不变的。那么性格是否真的是一辈子一成不变，像影子一样跟着你我的呢？

关于这个问题，学者们一般认为性格可以随环境而改变，而且受环境这个后天因素影响的程度要比先天因素大，但也有的学者持相反的观点。

我们关心的是：人的性格是怎样形成的，怎样才能改变不尽如人意的性格呢？

人的性格本质上由“气质”和“环境”两个因素所决定。如前所述，气质是指人的天性，而环境是指决定性格的后天因素。

以德国学者为代表的性格研究人员普遍认为性格是由遗传因子或智力因素所决定的，所以先天性倾向比较强。但是美国的学者们则大多主张“性格在很大程度上被环境所左右，根据后天环境而改变。”

在我看来，这两个学派所主张的理论并不是对立的。人的先天遗传基因是性格形成的根本，而且是终生不变的，但表面性格却又会受环境影响而改变。

也就是说如果不满意先天性格，可以靠意志去改变。每个人都可以根据环境需要而主动地、有意识地改变性格中不随和的一面，这是完全可以做到的。

父母总是担心孩子误入歧途，但桀骜不驯的青少年们却总是热衷于暴力、吸烟饮酒，甚至离家出走，而且这种令人头痛的不良现象在与日俱增。

这些孩子的父母都说：“我的孩子本质是不坏的，只可惜交错了朋友。”也就是说孩子的先天性格是善良的，但是由于后天因素即所谓坏朋友的影响便导致了他们的坏性格。

已经参加工作的人都有刚开始时不适应环境的经历。例如，内向的人被分派到营业部，叫一个不喜欢说话的人去说服一个初次见面的顾客购买产品是件非常不容易的事情。

同样道理，对那些在椅子上坐不住的人来说，让其整天坐在办公室里做事他就会显得极不适应，很多这类人都曾经抱怨过：对于他们来说，呆板的工作方式几乎等于是坐牢。长时间在一个位置上做事会渐渐熟悉业务，从而使人形成一种带有职业特征的性格--外向的人在办公室坐久了会变得很有耐心，而内向的人做了几年的营销工作之后，其性格也会变得张扬起来，这都是因为持续不断地“被迫”工作开发了人们性格中隐藏着的部分。

并非每个人天生都带有某个团队的记号。但是在一种氛围下共事久了，人又都会变得差不多，都想在别人玩的时候玩，别人做事的时候做事，大家共同营造了一个按部就班协调有序的环境。当然其中可能也有只知道做事的所谓“工作狂”的人，或者相反地也可能有经常误事懒惰得出奇的人，但这些人公司生活中，极有可能会陷入孤立的境地，而且不合群的毛病通常一定会使其工作效率大打折扣。

### 第 32 节：性格检测分析

我们要想改变性格，首先要为自己找到一个容易导致自己性格目标形成的环境，然后找到自己的目标并努力去适应这个环境。经过一段时间的磨合之后，你会惊奇地发现在不知不觉中自己的性格已经改变了。这也就是古话说的：“近朱者赤，近墨者黑”。能够做到清醒地去塑造性格、改善气质，无疑是成功者所必备的条件。

## 5.性格检测分析

把地球上数十亿人的性格单纯地分类不是一件容易的事情，所以学者们设计了各种各样的划分标准和分类方法对人的性格进行分析、归纳。

在这里，我把人的性格简单地分为5类，下面将一一分析属于各类人的人际关系、表情和运用自己性格的处世方式，以及如何开发适合自己性格的自我形象。

要想控制自己的性格，先要明白自己的性格和所属类型。只有正确判断自己的性格，知道了自己的长短处才能取长补短，继而培养从容应对困境的能力。

首先，可以把先天性格大致分为5个类型。为了有助于记忆，我以雕、云雀、鸽子、白鹭、蓝鸟为象征，分别代表5种类型并进行分析。

看一个人究竟属于哪个类型，可以通过回答以下问题的结果来判断。

判断的标准不在于分数的高低，而是要像辨析指纹一样精确地找到只属于你自己的准确定位。所以对每一个问题，请怀着一颗平常心来选择与自己最接近的答案。

在1998年时，韩国KBS电视台为迎接戊寅年，专门拍摄了本研究所，以属虎的20名女性为对象进行性格分析的过程，来参加测试的对象都是没有参加工作的女性。此次实验的结果推翻了“属虎的女性一般都性格倔强”的早期定论。分析得出她们中鸽子型10名，雕型7名，蓝鸟型2名，云雀型1名。有趣的是在她们当中白鹭型为零纪录，换句话说，她们中居然没有一个人是习惯于有计划地处理事情的。如果这些人仔细地了解了自己所缺少的白鹭型性格之后，并适当地加以补充，对以后的生活必将有很大帮助。

在下一部分，请从雕型、云雀型、鸽子型、白鹭型与蓝鸟型中选择最适合自己的一项打勾，选择好后统计一下，打勾数最多的一种就是你的第一性格类型，其次是第二性格类型。以此类推，就可以分析出你的全部性格特征。