

# 品位 致胜

王卫  
著

---

重新定位商业领袖的成功形象

---

民主与建设出版社



## 版权信息

书名：品位致胜 作者：王珊

书号：978-7-5139-0556-5

出版社：民主与建设出版社

开本：16开

出版日期：2015-01-01

定价：39.80元

出版说明：版权所有 侵权必究

## PART1开篇如何建立成功的第一印象（上）

商务人士都希望以强大气场取胜，但他们往往会忽略留给他人的第一印象，以至于后来要花费很大力气去改变那些负面形象。世上从来就不存在“第二印象”这种说法，精心打磨你的外表，让你招牌式的微笑和丰富的肢体语言，为你紧紧抓住赢得他人好感的黄金第一

秒。这是练就商业领袖品位形象的第一步！

### 在“以貌取人”的世界里，1秒钟你就可以脱颖而出 ——练就商业领袖品位形象的第一步

科学家给了我们这样一个结论：人们在初次相识中，第一印象往往产生于见面的前20秒。而生活经验却告诉我们，这个时间其实还可以再短。只要一搭眼，我们就已然有了基本判断，这通常只需要几秒钟。是什么可以让我们这样快就有了判断？你的面部表情和肢体语言“出卖”了你！

我的朋友张艺馨，原来是内蒙古一家商业银行的副行长，后来一路披荆斩棘，到香港、北京做金融投资，她总能在适当的时候遇到“贵人”相助。直至现在，作为慧远金盛资产管理股份有限公司董事长的她已是北京金融领域的佼佼者。熟悉她的人都知道，在高手如林的金融商圈，她能如鱼得水，实在是受益于一副好面相。慈眉善目、酷似“观音”的她，总是笑意盈盈的，让大家感到轻松无比，暖意融融。

相比之下，我的一位大学校友，前些日子来北京出差。虽然十多年没见面，但离老远我就认出了他。他还是我印象中的含胸驼背、皱着眉头走路的样子。大学毕业都二十多年了，还留在当初毕

业分配实习的那个科室工作。他没有太大起色的工作状况，与这副“不积极、不奋进”的模样不无关系。哪位领导愿意提拔整日无精打采、萎靡不振的下属呢？

表情热情和蔼，就会让人产生亲近感，很快给人留下好印象。

就像我的朋友张艺馨，无论出现在哪个陌生的环境，很快都能博得大家的好感。如果你想让自己的外表为自己带来正面效应，让它们看起来非常的“职业化”，就需要克服一些负面的肢体语言。训练自己的表情和形体语言，这通常可以通过以下几项训练完成。

### 一 始终保持微笑注视他人

过快的生活节奏，让我们的世界成了“一分钟”世界。人们总是希望用尽可能短的时间收获最好的效果、最理想的结局，包括沟通，包括生意，甚至包括成家（所以才有闪婚呢！）。如果你想为别人留下难忘的第一印象，获得他人的好感，微笑始终是最有效的方法。这会让你看起来是那么自信、热情与友好。

我的朋友高宇虹，在光大银行总行负责私人银行业务。几年前我们于一个下午茶沙龙活动中相识，她当时满脸灿烂的笑容给我留下特别深的印象。在众多的女企业家中，她是那么自然亲和，让你觉得与她是久别重逢的老友。

这么多年来，每次想到她，我的脑海里浮现的都还是初次见面时她乐呵呵的模样。我们曾经有过一次深聊，她从中国银行太原分行的一个办事处普通柜员做起，成为支行行长。后来到了北京，又从北京一家支行的副行长做到行长职位，然后再到分行、总行任职。到底是什么原因让她发展得这么顺利？她的回答真是应验了我的判断，她说：“我从心底对人生充满感恩，似乎总有贵人相

助”。她能进京是通过一个客户引荐，从支行做到分行、总行，则是通过层层考核面试，最终竞聘上总行。而这一切，除了她本人的工作能力和突出的才干，还要归功于她“天生的笑脸”。她的面相，真的是一看就让人乐于帮助的那种面相。

在银行工作的人似乎都是微笑的天才，她们通常都有着招牌式的迷人微笑，好比我周围熟悉的朋友民生银行北京金融街支行行长张聪林、中信银行北京万柳支行行长胡桂军，我的长江商学院同班同学兴业银行郑州分行行长康鹏……他们的微笑都相当有职业范儿！

一个人的表情和肢体语言，无时无刻不在展露你的内心世界！如果你想借助肢体语言信息，传递给初次相识的朋友或者合作伙伴以正面的、积极的好印象，就从面部表情训练开始做起吧，这将令你有更多意想不到的收获。

在我眼里，中国的商界领袖中，兼具品位和成功双重魅力的人，联想集团创始人柳传志先生当属其中之一。他那自信的微笑给我以极大的好感。见到他本人是在2013年的12月，爱康国宾北京LG双子座大厦旗舰店开业的酒会上。那天，商贾云集，许多名人大腕齐聚，著名导演冯小刚、影视明星刘嘉玲、凤凰卫视知名主持人许戈辉等悉数到场。柳传志先生的到来，一下子把所有人的目光吸引了过去。他在爱康国宾的张黎刚董事长陪同下，笑呵呵地与新老朋友热情地打招呼。随后，他坐在大厅的沙发上，同大家热情地攀谈起来。我注意到他讲话时一直笑容满面，像个老大哥，又像个长辈，没有一点架子。

在众多成功的歌星中，我最欣赏付笛生。他和他的太太任静一起演唱的《知心爱人》已传唱多年，大家耳熟能详。我见到付笛生本人，是在北京浙江大厦一个朋友的聚会上。在前往酒店的路上我

就一直在想：“这会是一个怎样的人呢？生活中的他和电视里看到的他会有什么不同？”当我步入房间，看到他本人的一刹那，就完全释然了。他那圆圆的笑脸，就是平时在电视里看到的那样，随和、亲切、友善！我和他一见如故。

无论柳传志还是付笛生，都是他们的微笑，带给了我瞬间的好感。微笑能够传递出你的友好和真诚，会让你在1秒钟内就能赢得他人的好印象。

有些人生来就不爱笑，总是一副严肃、冷冰冰的脸，他们也知道这种表情让他们在人际交往中“吃亏”。有什么办法可以改变吗？我给出的建议是：每天早晚对着镜子大声地说“谢谢”，持续说上10分钟，这样坚持一个月后就会让面容舒展。

## 二 正确的站姿和走姿才有气质可言

当你与客户交谈，或者出现在某个重要的场合，想给对方一个好印象，请记住，务必保持挺拔的站姿和走姿。如果你站立时弯腰驼背，人们会认为你缺乏激情与活力；如果你无精打采地半躺在椅子上，人们会认为你注意力不够集中；如果你拖着脚走路，人们会认为你太过懒散，或者是不是身体出了状况、遇到了什么麻烦。这些细节都透露出你的疲惫，甚至负面的心理活动。

美国第一夫人、前国务卿希拉里，一直以精神抖擞、端庄干练的形象示人。面对公众和媒体，她总是高昂着头，充满了自信和坚定。

在1998年克林顿总统的“莱温斯基性丑闻”曝光后，人们希望通过她的举止来窥探她的反应，但都大失所望。面对媒体，她始终是面露微笑，高昂着头，好像什么都没发生似的，显得十分冷静和镇定。但到后来，面对丈夫的先隐瞒再承认再道歉的“出轨”表

现，她的身体语言“出卖”了她的内心。有一次我在电视上看到她，她走路的姿势很僵硬，垂肩驼背，脸上没有一丝笑意。她一定是沮丧而恼火透顶！后来看她的自传，也印证了我当初的判断。她那时心里在剧烈地挣扎和纠结，甚至想与克林顿离婚！

自信的站姿通常是：头容直。抬头挺胸，目视前方，肩膀松弛，双臂自然下垂，收腹提臀。当然，如果你的工作大部分时间都要站立，要想做到上述这个标准，就一定要有一双合脚的鞋子了。

蹩脚的鞋子所带来的痛苦与不适都会表现在你的脸上，同样难以制造舒展的形象。我的好朋友崔山山，是北京翔达国际商务酒店总经理，她是一位优雅的女士。她的端庄不只是高高的发髻、得体的妆容带来的，更有挺拔的身材。她从事酒店管理十几年，每天要接触大量的客人，总是那么婷婷玉立。凡是认识她的人没有人不夸她气质好的。

优雅的走姿通常是：足容稳。走路时步伐不能太大也不能太小，不要太快也不要太慢。肩膀端平，胳膊自然下垂，双眼平视前方，下巴与地面平行，这样可以使腰部挺拔。低头走路让你看起来不自信，鼻孔朝天又是傲慢自大的表现。

糟糕的站姿与拖沓的步伐，不仅给人的印象差，对身体也不好，往往会带来腰酸背痛、脖子僵硬、肩膀疼痛。纠正不雅的站姿，我会努力让学员的头、肩、背、臀、脚后跟保持成一条直线，坚持一个月就可以得到改善。纠正那些不雅的走姿，也有很多方法。在头顶上放置一本书，不能用手扶，让腰保持直立地行走，这样可以走姿优雅起来，效果非常明显。

女士们如果想让自己的走姿更优美，除了抬头挺胸，尽量让上半身保持不动，让身体随着双脚、腿部与臀部的移动而缓慢运动。

男士们走路应走平行线，双腿平行向前移动，脚尖略微向外打开，当然不要开得太大，否则会像鸭子走路一样并不好看。我曾经邀请著名舞蹈家陈爱莲女士为学员上课。她步履轻盈，腰板笔直，每次昂首挺胸地走上讲台，都会引来学员们由衷的赞叹。虽年逾古稀，但她至今仍活跃在舞台上，还在扮演“红楼梦”中的林黛玉。

### 三 端正的坐姿让你看起来更自信

我在不少场合，看到一些所谓的成功人士，半躺在软软的沙发中，慵懒地与他人交流，似乎是身处自家的客厅那样随便。有些男士在特别放松的时候还会下意识地抖腿，这些都是不雅的习惯。炫耀权势总是要分时间和场合的，想塑造商业领袖成功形象的你，一定要避免这样的动作。慵懒如泥的坐姿只会给人以消极颓废的印象。

能让你看上去特别绅士和淑女的坐姿是：将臀部放在椅子后半部分，让上身离开椅背。如果你身材瘦小，可以坐在椅子的中部，保持腰部挺拔。女士可以把双手叠放在一起，双腿保持并拢、或者脚踝处交叉；男士最好双手分别放在膝盖上，双腿垂直于地面，不要把双腿叉开太大。矫正那些“坐相不雅”的学员，我通常也会让他们头上顶着书，两腿夹着纸，同时保持背部挺直。虽然这么做实在有些极端，但是很有效果。

许多杰出人物都会通过自己的形象礼仪顾问，设计出符合自己形象风格的肢体语言。尤其是坐姿，最容易制造个性风格了。我最欣赏英国第一女首相撒切尔夫人。她从政期间乃至退休赋闲在家，无论什么场合，始终都是一贯的坐姿。她的双腿永远都是垂直地并拢，双手总是相互交叠在一起，背部直立，上身微微地前倾，目光静静地关注着对方，优雅端庄又有威仪；香港首富、长江实业集团董事局主席李嘉诚先生，在各种公开场合的坐相同样气质非凡。他

的双手总是自然地放到扶手上，或者是搭在膝盖上，或者是半握拳、让小臂支在桌面上，透着沉稳和大气。

如果你学会了借助于表情和身体语言传递出正面、积极的信息，你就可以给他人留下良好的第一印象，就迈出了炼就商业领袖品味形象的第一步。世上从来就不存在“第二印象”这种说法，精心打磨你的外表，让你丰富的肢体语言为你紧紧抓住赢得他人好感的黄金第一秒。

### 王珊建议

◎ 尝试一下微笑着批评他人，效果可能会更好。

◎ 抬头挺胸的站姿会让你看起来更自信。

◎ 对女性而言，无论坐着还是站着，双腿并拢才有气质可言。

◎ 弯腰驼背地走路，即使你穿的衣服再高贵，也很难改变骨子里透出的颓废。

◎ 无论在何种场合出现，始终把目光停留在你要与之交谈的人的脸上。

◎ 上楼时，千万不能把手放在身体前方的“扶手上”拖着身体上行，这样做会显老。

◎ 商务洽谈时，如果坐在桌子前，最好把小手臂放在桌面上，双手呈交叠状。

◎ 远离椅背，只坐椅子的一半或者三分之二，这样的坐姿会让你显得更优雅。

## PART1开篇如何建立成功的第一印象（下）

### 相由心生，成功的形象取决于你的乐观心态——好心态 铸就由内而外的领袖魅力

优雅的举止和仪态，传递的信息是你的生活方式和生活态度，如果你的心态是挣扎的，充满了纠结和抱怨，那么你的举止也将会是懒散和松懈的。若要享受生活，快乐工作，就需要保持积极、乐观的心态，让内心始终充盈着阳光般的喜悦，正所谓“优雅于形，喜悦于心”，这是打造商业领袖气质的核心所在。

世界超模卡门·戴尔·奥利菲斯，是时尚界不老的传奇人物。

“凌厉的优雅”，是她受之无愧的赞美。虽然已是80多岁高龄，但她依然是各大时尚品牌的宠儿。爱马仕邀她展示新品，Dior请她前去助阵……

然而，真实生活中的卡门·戴尔并非从生下来就一路坦途。

她的童年和少年时代都是灰暗的，父亲是个小提琴手，为了追求所谓“艺术梦想”很早就离开了家，剩下她和妈妈穷得连房租都交不起。

她在21岁那年有了第一次婚姻，3年后离婚。随后，她又再婚，隐退模特界，最后仍然是婚姻破裂。2008年，77岁的她竟卷入了举世瞩目的麦道夫金融骗局，再次变得一无所有。然而生活上的磨难并没有击垮这位“不老的美人”。2013年，83岁的她再次出现在巴黎时尚周的T台上，即便与那些年龄还不足她四分之一的年轻超模同台，她仍然艳压全场，是最为耀眼的那个。

是什么令她能一直活跃在T台上，并且总是那样光彩照人？是她

强大的内心！正是放弃烦恼、重拾信心，始终保持积极、阳光的心态，才令她的模特生涯一直得以延续，一直优雅地活跃在世界顶级时尚圈。

如果你心情郁闷、压抑，牢骚满腹，消极情绪没有得到及时的疏通和排解，这些负能量势必会从你的言谈举止中流露出来。如果你长期处于这种环境中，也一定不会收获幸福；假如不快乐，又怎么可能会有由内到外的优雅气质呢？

所以，打造成功商业领袖形象，很大程度上取决于你的乐观心态。这可以从以下三个途径中获得。

### 一 培养广博的兴趣和爱好

面对单调紧张的工作和巨大的生活压力，如果你想始终保持一颗快乐之心，最好的方法就是培养一些业余爱好。

就拿我熟悉的几位朋友来说吧，陈智，香港铜锣湾集团董事局主席。他创办的铜锣湾集团，是中国MALL行业的创始人，旗下的铜锣湾广场已成长为国内SHOPPINGMALL领域的著名品牌，在全国22个省设有分店。

作为中国MALL业态的领军人物，陈智的爱好非常广泛，诗词、音乐、摄影都是他的最爱。他特别喜欢古诗词，2012年，他牵头成立了大中华购物中心联盟诗社，还担任香港诗词学会会长。闲暇之余，只要一得空，他就会写古体诗。在他的诗社聚集了一大批来自各行各业的商务精英，诗友们经常在一起对诗、唱诗，分享着诗歌的美。

不论是写诗还是读诗，都能提高语言文字表达能力，还可以培养耐性、磨练意志。特别是阅读古诗，还能增强记忆力。

陈智说，诗歌缓解了他的工作压力，培养了他独特的审美情趣，浑身放松，每一天都感觉特别幸福、特别快乐。

被誉为“中国地产第一CEO”、天津富力城地产董事长谢强先生，是我在长江商学院的同班同学，也是我们的班长。见过他的人都和我有同感：他的笑容最让人温暖。而且，他是“写字”的高手。商人只是他的职业，“文人”才是他的专长。论文笔，他已有多部作品问世，特别是散文集《大路朝天》获全国首届“冰心散文奖”；《一个文人的地产江湖》常年排在新华图书榜前三位，是业界最具影响力的著作，几次再版。论书法，他也是造诣颇深！他的书法作品多次入围国家级书法展览和全国书法名家邀请展。

谢强说，在专注写“字”的过程中，可以培养专心、耐心和毅力，使人变“静”，减少浮躁之气。我想，他身上的遇事镇定、宠辱不惊的大家风范，很大程度上就得益于其对文学和书法的爱好。

原万科北京公司董事长毛大庆，是欧美同学会的副会长，也是欧美同学会“大海合唱团”的主力之一。

除毛大庆外，“大海合唱团”的成员还有渣打银行投资银行部中国区首席执行官成长青、中国铝业法律事务部主任石宇权等八人，都是具有海归背景的商业奇才。他们因为共同的歌唱爱好走到一起，长年坚持排练，即使由于某种客观原因，到场排练的只有一两个人，活动也没有中断过。

每逢举办大型联欢活动，他们便在台上一展歌喉，像《我和我的祖国》《大海呀故乡》等耳熟能详的老歌，都是他们的拿手曲目。

2013年我们在“北京青年企业家商会”年会上同台演出，我带

队的北京青年企业家合唱团有30多人，毛大庆所在的大海和唱团只有4人。虽然人数相差很大，但他们扎实的唱功和实力，同样赢得了台下千余名企业家的热烈掌声。

唱歌的好处真是太多了，不仅可以提高肺活量，对健康有益；还可以提高对声乐艺术的欣赏能力，有助于我们抒发内心情感；也可以改善讲话能力、增强记忆力；还能培养一个人的勇气、耐心和自信心。最重要的，还有助于打造丰富的面部表情，训练优美的身体姿势，保持形体动作的优雅。看看那些演唱家们，哪个不是气质出众啊！

毛大庆不只是歌唱得好，游泳和写作都是他的强项，他经常在国内外的学术刊物上发表文章。广泛的情趣和爱好，让他始终像一名勇猛的斗士，精力充沛。

在公众眼里，陈智、谢强和毛大庆，都是成功的企业家。其实，他们的成功，不只在于有过人的商业头脑，更在于他们有积极、乐观的心态。这些令他们痴迷的爱好，犹如一剂“强心剂”，让他们总是那么精神抖擞、自信满满、气质不凡。

## 二 让自己始终对外部事物保持浓厚的兴趣

跳出单一的工作环境，让自己始终保持对外部事物浓厚的兴趣，是摆脱焦虑、克制情绪的好方式。

我曾经问一位喜欢登山的朋友，为什么对登山这么有兴趣？

他说，工作和生活节奏太快，压得自己喘不过气来，这种烦躁可以在登山中得到释放。尤其是达到巅峰后收获的独特感受，既是对自然挑战的成功，也是对自我挑战的成功，让自己心胸开阔、信心百倍。

登山，实在是磨砺意志、开阔胸怀的好方法。这让我想到了万科地产创始人王石。身为万科地产的董事局主席，王石并未将目光局限在地产行业和本企业上，他始终对外部事物保持着浓厚的兴趣，爱好也是多种多样。他52岁登上珠峰，成为中国成功登顶珠峰者中年龄最大的一位。目前为止，他已攀登过11座高峰。他还热爱飞行，创造了国内滑翔伞攀高6100米的纪录。

不仅如此，在60岁的时候，他又进入哈佛大学和剑桥大学读书。他用自己的身体力行践行着万科“丰盈人生”的企业文化，他真是一位善于制造快乐的高手。

让自己对外部事物保持浓厚的兴趣，对于商务人士来说，真的是保持快乐心态的一剂良药。我的好友赵方，在河南经营着一家房地产开发公司，她酷爱书法，尤其喜欢收藏。近些年对历史又产生了浓厚的兴趣，还研究起了“养生”，对食疗也相当在行。不管工作有多忙，她都没有放弃这些兴趣爱好，稍有时间就着手研究和练习。她说，房地产行业的压力和风险比一般行业的都要大，如果不是因为在进行这些兴趣活动中转移了关注点，她的事业根本无法坚持到今天。

现在许多企业家不仅重视自我的心态调整，也关注员工的心理健康。这种做法颇具远见。我在企业培训中，明显感觉到现在的80后、90后，被严酷的“物质追求第一”的生活大环境所困扰。他们当中有些人除了关注怎么赚钱，似乎就没有其他的生活乐趣。

有一次，我在腾讯集团为员工做心理健康讲座，一位学员在回答我“你快乐吗？”这个问题时，不假思索地回答：“不快乐，因为我正为如何升职加薪而苦恼。”

其他学员的回答也是大同小异。这不禁让我感慨万千：难道工

作对这些年轻人来说只是谋生的手段吗？

在我看来，工作不仅是为了养家糊口，做好本职工作的同时还可以塑造我们的人格，成就我们的理想或者梦想。工作可以让我们活得更充实。如果不能正确看待工作的目的和意义，就不能在工作中找寻快乐，工作起来就会感到烦躁、焦虑。假如出现了负面情绪，这个时候真的需要停下来。在工作以外寻找个人生活的兴奋点，把负面情绪转移掉，然后再返回工作中，就会感觉心情轻松了许多，效率也会跟着提高。

### 三 减少对自己和他人的过分关注

曾经在我的公司接受培训的张总，在北京大兴做建材生意。她的儿子在国外留学，丈夫经常出差在外。所以她每天除了工作，剩下的时间就用来惦念老公和儿子，整个人看起来很焦虑，总是一副若有所失的样子。而在我们的形象礼仪课堂上，她终于找到了自己生活的乐趣，特别是茶艺和茶道课，简直令她痴迷。

从选茶到选茶具，从冲泡到品饮，从行茶礼仪到茶点搭配，蕴涵着“儒、释、道”精神的茶文化，令她兴奋不已。

每次茶课，她总是第一个来到教室，然后坐在最前面的座位上，将自带的名茶冲泡给大家品鉴。

茶文化仿佛重新打开了她多年禁闭的心门，并且将生命的活力注入到她的生活中，整个人都发生了巨大的变化。她讲话的时候不再像来时那般急促了，走起路来步履也开始变得轻盈。再后来，上了化妆和色彩搭配课程之后，她的着装和发型也有了自己的风格。

最重要的是，她变得越来越自信，每天都是容光焕发的样子，一扫原先的疲倦和茫然。

人生就是一场戏，每天我们在生活这个大舞台上扮演着不同的角色。如果只把自己限定在一个角色身上，那么人生的体验将会是灰色的、单调的。如果你能将目光转向外部，积极发现除了工作赚钱以外的生活乐趣，生命将会充满鲜艳的色彩。

快乐是一种精神状态，很多人认为它和我们的生活品质没有直接联系，这真的是大错特错了。相由心生，成功的形象首先取决于你的乐观心态。优雅的举止和仪态，就是在传递着一种包含快乐的生活方式、生活态度。

### 王珊建议

- ◎ 想办法让你的内心真正快乐起来。
- ◎ 对自己和他人的过分关注，会让我们更加不快乐。
- ◎ 处理单调而紧张的工作，最好的方法是培养广博的兴趣和爱好。
- ◎ 让自己始终对外部事物保持好奇心。
- ◎ 专注于工作会带给我们成就感，也会让我们感到更快乐。
- ◎ 摆脱焦虑最好的办法是做减法，学会放弃。
- ◎ 唱歌，是缓解压力、培养自信的最简单、最实用的方法。
- ◎ 朗诵和吟诗，有助于我们排解情绪、调节心态。
- ◎ 练习书法可以使人变“静”，减少浮躁之气。

## PART2 服饰的品位决定了你的成功（上）

### 越是成功的人，越在意自己的衣着形象——你的着装时刻传递给外界关于你的品位

我们评价他人以及接受他人品评的途径，大多是靠视觉判断。而服装如同语言和姿态一样，能向外界透露出许多关于你的信息。越是成功的人越在意自己的衣着形象，关注自己的服饰。得体的服饰总能帮助他们塑造更自信、更优雅、更有品位的成功形象。

每个人都在“以貌取人”，每个人又都会被“以貌取人”，没有例外。调查显示：80%以上的人认为外表和服装反映了一个人的社会地位。这提醒我们，如果不重视外在形象的打理，就很难在短时间内赢得他人的好感。

2013年6月，我曾经跟随一个企业家观摩团，到中国人民解放军三军仪仗队军营参观。部队领导非常重视这次活动，穿着笔挺的军装迎接我们。再看看我们这些企业的老总们，不仅迟到，而且大多穿着运动装、T恤衫、旅游鞋，反差真是太大了！

倒还是有一位男士穿西装正装的，可滑稽的是，他肩上挎着一个绿色长带软帆布包，看上去极不协调。参观三军仪仗队展览馆时，部队讲解员身姿挺拔，举止有礼，而我们这些来自各行各业的企业家们，有双手抱着肩膀的，有把手插进裤袋里的，还有双手叉腰的，散漫的样子与那位气宇轩昂的讲解员形成了鲜明的对比。

参观结束后，部队的领导仍然客气地与我们一一握手道别，但我从他们的表情中看到了态度的转变。

《论语》中有这样一句话：“君子正其衣冠，尊其瞻视，俨然

人望而畏之，斯不亦威而不猛乎？”意思是说：君子衣冠整齐得体，就会让人油然而生敬意，即使不开口说话，依然可以迅速建立起威信。

所以，得体的、成功的衣着形象，能帮助我们获得他人的好感和尊重；而不得体的服饰形象，带给我们的只有轻视。

我的一位山东学员马总，是中国农机行业龙头企业的负责人。

当初她下决心放下手中繁忙的事务，来北京到我的工作室接受全面的个人形象塑造，是因为自己的企业被德国的知名企业克拉斯集团并购，她需要频繁地出现在国际重大商务场合。

她强烈意识到，无论是衣着服饰还是谈吐举止，自己都不能再停留于以往的“朴素无华”了，需要以崭新的个人形象与世界级职业经理人形象接轨。

在两个多月的持续培训中，她的讲话速度慢慢降了下来，沉稳亲和，不再像刚来的时候那么快了；走起路来也从容优雅，不再火急火燎的了。更重要的是她在个人的穿衣打扮上开始有了自己的风格，要知道她原来可是除了工作服，就是休闲运动装，虽然她是一家年销售收入达十几个亿的领导者。

在2014年9月召开的德国农机行业高端峰会中，她得体的装扮和优雅的举止，赢得了外方合作机构负责人，以及多国参会代表的高度赞赏。

心理学家通过大量研究调查发现，人们对他人的第一印象的好坏，93%取决于他的外表，其中的55%来自于他的服饰和面容。所以说服装是我们的第二层肌肤，它在无声地传递着我们的品位和修养。

要想穿出自己的风格，穿出品位，就要注意扬长避短、量体裁衣，让服装与身份相得益彰。

## 一 让服装与你的身份相匹配

人们通常根据一个人的服饰判断他的社会地位。

美国第一夫人米歇尔，是一个特别会用服饰彰显自己身份的人。蓝色、黑色、紫色系列的服装都是她所衷爱的，那些由很多串不同长度的珍珠组成的项链，在她晚礼服中经常出现。她的服饰风格比其他美国第一夫人都要年轻、时尚得多。她用她的服饰形象维护着丈夫奥巴马总统，给美国人民带来无限的活力。

英国威廉王子的妻子凯特王妃，有着和戴安娜王妃一样的优雅气质，她的每一次出现都备受时尚界关注。蓝色、紫色、灰色、绿色、红色是她服装风格的主基调。2014年4月，她和威廉王子带着爱子小乔治出访澳洲新西兰，一连7天的行程，她的穿衣造型几乎成为媒体关注的主要焦点，丝毫不亚于当年戴安娜王妃的势头。尤其是她第一天穿的服装，由戴安娜王妃曾经的御用设计师设计的红色双排扣军装裙，连同头上戴着的那顶红色礼帽、胸前的树叶胸针，完美地展现了她的高贵气质、皇家风范。

服装是我们身体语言的一部分，它在告诉着“你是谁”、“你是否把别人放在眼里”。对于那些渴望以成功形象示人的商务精英来说，重视着装传递的身份信息，是塑造品位形象的第一要务。

## 二 让服装与出现的场合、环境相匹配

单以服装而论，只要适合自己就好。但是在不同的场合穿不同的服装，才是尊重他人的具体表现。如果你身处办公室，偏于保守的职业套装是最适合你的。如果你与一位跨国银行总裁洽谈合作，

他一定非常反感你穿休闲衫和运动裤见他，可这身装扮或许就很适合时尚广告公司、IT公司老总的胃口。

成功的商业领袖都非常在意自己的服装品位，让自己的穿着与环境、场合相适合，便不会因为着装的错误而自毁形象。

2014年12月16日，网易经济学家年会在北京举行，在“女性的魅力与力量”分论坛上，来自国内外的多位优秀女性出现在圆桌论坛上，像中国银河证券首席总裁顾问左小蕾、美国龙族集团创始人荣海兰、北京大学国家发展研究院教授李玲、Maryma品牌创始人马艳丽、对外经济贸易大学国际商学院副院长钱爱民等知名女性代表，都在台上同主持人互动讨论、对话交流。她们讨论的主题就是与女性魅力有关的话题。她们在台上亮相时的穿着打扮，当属模特出身的Maryma品牌创始人马艳丽，最为正式、得体。她一身黑色西装套裤，配以雪白的翻领衬衫，脚踏黑色的高跟船鞋，职业、干练、精神。相比之下，其他几位女士的着装，要么过于花哨，要么过于朴素，与高规格的主题论坛现场气氛显得很协调。

韩国总统朴槿惠，是一位特别会根据场合选择服饰搭配的杰出女领导人。2013年2月25日，她正式宣誓就职韩国总统的当天就更换了五套衣服，每套衣服都与当时场合完美融合，尤其是最后那套大红底色镶金色刺绣的长袍搭配青色裙子的韩服，被公认为是当天的几套衣服中最得体的。

韩国学者评价说：“大红色和青色让人联想到太极，总统用这两种颜色搭配韩服，可以自然而然地读出她强烈的护国决心。足见她在服装的选择上是多么的用心。”

在我主持的北京青年企业家沙龙中，许多企业家都身着得体的商务休闲装出席，像北京市京都律师事务所合伙人律师刘铭，就是

其中的一位典型代表，他也是CCTV12社会与法频道的讲座嘉宾。

每次他的到来，都会带给我们如沐春风般的喜悦。他是那样的温文尔雅：西装上衣加卡其布裤子，衬衫配上一条真丝围巾，偶尔也会扎条领带，皮鞋或黑或棕，且都是系带的牛津鞋。这样的装扮，精干、儒雅，特别有格调，成功地打造了一个具有精英范儿的律师形象，这样的律师怎会不被人信赖？刘铭是我见过为数不多“会穿衣服”的大律师。

### 三 扬长避短、量体裁衣的技巧

世上没有完美的人，即使那些T台上光彩耀人的模特也不会是绝对的完美。

成功人士不仅善于通过合适的服装来展示自己的内涵和品位，更懂得通过扬长避短的穿衣技巧来弥补身材上的不足，让自己的形象看起来更完美！

通用电气第9任董事长兼CEO、总裁杰夫·伊梅尔特，当初从杰克·韦尔奇手中接过GE（美国通用电气公司）接班人大权时，所受到的关注程度一点不亚于美国总统选举。人们之所以如此关注这件事，不仅因为通用电气是世界上最大的提供技术和服务业务的跨国公司，更重要的是接班人杰夫·伊梅尔特的素质将会成为未来全球企业领袖的标准。伊梅尔特的五官分布比较均衡，只是下巴略微有些长而尖，所以他在衬衫的选择上，领型基本都是较宽的，这样就能修饰他脸型上的不足。如果他穿着窄领、领角开得特别小的衬衫，一定会让他的下巴看起来更长、更尖。

掌握扬长避短的穿衣技巧对我们来说真的很重要。

对于那些上身较长、两腿较短的女士来说，最好穿短款上衣，

佩戴一条与裙子或者裤子同色的腰带，会让下身显得长些；如果你喜欢穿裤子，那就尽量不要买低腰的，否则会更暴露腿短的弱点；如果你的腰围偏大或者胯宽，就选择穿宽松款的上衣，不要穿紧身型的；如果你的臀部较大，搭配一件马甲，或者佩戴一条围巾都可以在视觉上弱化。有些人认为，宽松的裙子或裤子以及竖条纹款的衣服会让臀部显小，其实这是错误的。而对于那些上身较长、两腿较短的男士来说，除了可以选择短款上衣，还可以穿背带裤子，这样会显得腿长，但要注意尽量少穿宽松的裤子。如果肩部又有些窄，那么可以在肩膀处使用衬垫，让整体看起来更协调些。

反之，对于那些短腰、腿长的女士，我建议她们穿长款上衣，短款直筒裙子、裤子，佩戴一条与上衣同色的腰带。这样视觉上可以拉长上半身的长度，穿西裤套装也是一个很好的选择，能突出修长的双腿。而如果是这种身材的男士，上衣最好稍长些，并且绝不能穿短款的外套。

我在清华领导力总裁培训班上，一位做投资移民生意的老总希望我对她的着装风格给些建议。我看她身材苗条，身形颇长，臀部窄小，只是肩部略宽，就在建议栏里写下这样的建议：穿直筒裙或者裤子，凸显长腿细臀的优势；上衣尽量不放垫肩；少穿有腰带的连衣裙或者束腰的衣服，避免再制造出腰部短小的印象。

无论男女，如果你是肩宽、腿短型身材，千万不能选择长款或者有宽垫肩的上衣。

不是所有的人都像模特那样天生拥有一副好身材。我给许多企业家做形象辅导，遇到有完美身材的人真是少之又少。我经常提醒他们不必为此太过纠结，因为完全可以利用视觉上的“先入为主”

打造自己的完美形象。

比如你的双腿修长，就可以选一双精致的鞋子或者穿一条漂亮的短裙，把他人的目光先吸引到你的美腿上，让人忽略对其他部位的关注。凤凰卫视的主持人鲁豫，是我在长江商学院读EMBA的同班同学。2005年秋天入学报到时初次见她，她身穿一件Burberry的格子风衣，拎着一款简约方正的Burberry包包，整体给人以时尚、知性、文雅的印象，又恰到好处地“丰满”了她瘦长的身材，尤其与她招牌式的“鲁豫发式”相得益彰，上下身比例看起来非常协调。

“潮流可以购买，风格得据为己有。”

如果你已经认同了服装在你形象打造和提升中扮演的重要角色，随后，我们就来重点聊聊女性服饰装扮方面的技巧吧。

王珊建议

◎ 让你的着装最直接显示出你的职业和身份，就是成功的着装。

◎ 选择服装的时候，最好在色彩、款式、图案上形成自己的统一风格。

◎ 如果你的身材比例并不理想，一定要懂得扬长避短的穿衣技巧。

◎ 上身较长、腿较短的人，要想办法提高腰际线，让上衣短起来是最好的方法。

◎ 髀宽的人，要想办法将他人的注意力集中在你的上半身。

◎ 如果你的腿长，要在视觉上制造腰际线下移的错觉，长款上衣更适合你。

◎ 男士如果穿西装正装，就不要背肩挎包，背双肩包更不适合。

## 以优雅的力量来赢得全方位的成功——最适合商务女士的魅力装扮

那些美丽而又成功的女人，不仅吸引男人，也让女人羡慕。岁月的流逝并没有在她们的身上留下太多的痕迹，是什么给了她们恒久的魅力？是自信！这种自信的产生，很大一部分来源于她们得体的服饰装扮！

很多女人认为只要穿上时尚的、独特的衣服，就能够变成众人眼中的焦点人物，做到脱颖而出。事实并非如此，人们往往会对那些打扮得稀奇古怪的人充满疑惑：“她到底是个什么样的人呢？”

杰出的商务女性，总能够通过得体的服装搭配，树立起自己良好的正面形象，让自己看起来更有品位。

比如，美国百事可乐公司主席兼总裁英德拉·努伊，是《福布斯》女性百强的第五位，也是《财富》杂志评选的25位世界最具影响力商业领袖之一。在许多高规格的国际商务活动中，英德拉的出现，都会让大家觉得整个氛围变得亲切轻松起来。她的脸上永远挂着平和的微笑，一身职业化套装，或红、或灰、或黑，与她那印度血统带来的漂亮五官相映衬，兼具权威与美丽。

我特别欣赏她在2010年出席一个国际高端商业论坛上的装扮。

她当时穿了一套灰黑色素条纹裙装，上衣的衣领是小立领，最上面的扣子也是系着的，特别像中式男装中的中山装领型，看上去很有“女汉子”的味道。但她巧妙地在脖子上戴了一条双层的珍珠项链，一短一长，视觉上拉长了她的颈部。此外，她还斜披了一条

类似印度莎丽的红色披肩，彰显着她印度裔的出身。这让她与台上其他几位男性世界级商业大佬相比，显得同样沉稳有力，又不失女性的智慧与美丽。

商务女士都希望通过服饰的装扮让自己看起来更具职业感，特别是那些成功女士，更希望借助服装提升自己的权威形象。如果你有足够的经验，认为自己天生就是一位穿衣高手，那实在是再好不过了；假如你自认为在这方面欠缺技巧，以下内容也许是你正需要的。

## 一 商务女士的正装标准

最能突出职业感的女士服装莫过于套装，尤其是套裙类。那些面料精致挺括，颜色或深或浅的简洁上衣，搭配上一条裙子或者裤子，再配以白色或其他浅色系简单款衬衫，这种装扮会较少突显“女性气息”，更偏重于职业化、中性化，给人以自信、稳重、可靠之感，从事金融、地产、法律、政务类工作的女士都非常适合这类套装。

把套装穿得特别有职业感又不失女性魅力的人有很多，已故的撒切尔夫人堪称其中典范。她是英国历史上第一位女首相，在她几十年的从政生涯中，始终以套裙装示人。蓝色、灰色、白色、深绿、紫色成为她着装风格的主基调，而这些纯色系套装则无时无刻不在展示她理性、成熟、稳重的铁娘子形象。她在服装上的一贯风格，直到退休在家也依然保持。在她80岁生日party上，她的女儿在她的衣橱中居然没有找到一件休闲装或者晚礼服，最后还是为她挑了一件经常穿的套裙。

比起上下身是一种面料、一种颜色的套装，自由搭配的套装更能给人以亲近感。但这对许多女士来说，并不是件容易的事，这通

常需要掌握一定的色彩搭配技巧。比如，选用浅咖色的上衣去搭配一条深啡色的裤子，或者是用浅蓝色的上衣搭配一条深蓝色的裙子，让上下身的颜色在同一色系中变化，会给人以雅致感。当然，如果你并非深谙此道，最保险的做法还是购买套装。

## 二 什么样的衬衫最适合你

成功的商界女性，一年四季都离不开衬衫。

翻领衬衫，看起来很正式，带有权威感，适合在保守职场工作的女士穿；立领衬衫，看起来更显亲和、活跃，适合从事创意、广告设计行业的女性穿。再看色彩，白色、米色、淡绿色、淡黄色或其他淡色丝质衬衫，会更显职业化。需要特别提醒的是，同商务男士一样，商务女士的正装外套，里面搭配的衬衫最好也是长袖的。如果不是特别正式的场合，可以把衬衫换成吊带背心，只要领口别太低就好。

能把职业感很强的衬衫穿得女性化、时尚化的，我最欣赏北京电视台《光荣绽放》栏目主持人田歌。田歌的服饰风格就像她主持节目的风格一样，“绝对田歌”式，丰富直接、流畅自然。那些领子挺括，颜色单一的衬衫，诸如白色、黄色、绿色、黑色、紫色的各式衬衫，穿在她的身上，显得特别高贵、典雅，有品位。她还特别善于通过搭配各式各样的丝巾和项链，把单调传统的硬领衬衫穿得别致而有风情。

## 三 鞋子搭配中的讲究

优雅的商务女士，不仅是工作上的高效之人，在生活细节上也是精细入微，即便是对鞋子的配搭，也丝毫不懈怠。

任何时尚潮流、过于另类的鞋子，都只会降低女性的职业感，

让人们对你的实力产生质疑。而那种前不露趾、后不露跟的皮鞋，通常被称之为“船鞋”，虽有些保守，但对这些职业女性来说，仍然是最合适的。鞋跟也并非越高越好，因为越细越高的鞋跟，女性特征就会越强，会降低女性的职业感。所以，商务女性的鞋跟最好不超过4厘米。

长筒靴适合搭配裙子，属于比较时尚的装扮。我经常看到有些女士在办公室里穿长筒靴，其中不乏在政府机关、事业单位工作的，以及一些职务很高的女士。如果你有意在办公室里展现自己的女性风情，可以采用这种装扮，这通常会降低你的职业感。

可以选择黑色、棕色的皮鞋，因为这是最耐看的“百搭”鞋，而职场女性要尽量避开选择亮色、镶嵌许多饰物的鞋子。

英国女王伊丽莎白二世尤其偏爱黑皮鞋，她从不穿露着脚跟或者脚趾的皮鞋。她的皮鞋总是同一款式：小牛皮材质，阔鞋跟，鞋面有一条金属饰物。女王的鞋子看似简单，做工却极为考究。据说，她的皮鞋多是本国生产，专门定制，一双鞋子至少需要4个工人手工制作，做好后先要经他人试穿，然后再将不妥之处加以修改。为了避免女王因为穿新鞋而磨脚，每双新鞋都会用专门工具撑好，再由一名王室工作人员穿着反复走动，确保女王穿上会相当舒适了才正式送交她。越尊贵的往往是越简单的。连英国的媒体都在感叹：半个世纪过去了，女王穿过上百双皮鞋，居然全是同一种款式。

#### 四 少而精的配饰原则

很多成功女士都喜欢佩戴珍珠或者K金项链，这真的会很提气。但如果你同时再加上一条长长的丝巾，就显得累赘了。最好进入房间后就立即把丝巾摘下来或者把项链取下来，只留一样就好。

女性戴太多的饰品会降低职业感。丝巾、项链、耳环、发夹、手表、戒指、手镯、胸针、腰带、披肩、手包、眼镜等，这些都属于服饰中主要的配饰。职业女性的配饰以简约精致为好，正式商务场合戴配饰最好不要超过五种。

最近几年，各式手串十分流行，很多信奉佛教的商务女士喜欢在手腕处佩戴各式佛珠手串。有位学员是一家审计事务所的合伙人，她就特别喜欢戴手串，两只手腕都被手串缠得密密麻麻的，水晶的、琥珀的、木质的，各种材质、大小、五颜六色。每次她来上课，学员们都要调侃她一番：“这次又把哪家手饰店搬到你胳膊上了？”。

过多过密的手串只会碍手碍脚，显得很累赘，会大大降低职业感。

我培训过的江苏银行北京分行副行长李自力，是我见过的最会用饰物装扮自己的女银行家。出于职业的需要，她经常穿一身深色的职业套装，但她会同时搭配一条雅致的丝巾，或者一只别致的胸花，或者是一条色彩斑斓的珍珠项链，让她充满活力。连同她那精心修剪的齐耳短发，整个人看上去既稳重、精干，又不失女性的温婉与柔和。

女士们往往包不离身。太过时尚的彩包也同样会降低你的职业感，远没有黑色或棕色的皮质拎包具有权威性。有些商务女士只顾着在服装上花功夫，不重视皮包的搭配，不分季节和不分场合，常年累月地只使用一款包，也实在是与品位和格调相距甚远。

## 五 色彩及扬长避短的穿衣技巧

色彩在很大程度上影响我们对他人的印象。在服饰上如果大面积地使用黑色、深蓝与深灰色，能塑造出自信，力量与权威的形

象，但同时会给人以沉闷、冷漠与距离感；相比之下，浅灰色与青灰色，令人有更温暖、更易接近的感觉。绿色，尤其是橄榄绿，可以让人联想到灵活与友善。大红、大绿、蓝绿、紫红色，这些色彩饱和度高的颜色，代表着性感、能量与进取；淡蓝、淡绿、淡黄以及浅棕和米色，会给人以友善、可靠之感。

有一次，我在全国人大办公厅讲课，一位女领导问我如何才能通过服装树立亲和力形象。她的身材高且微胖，我建议她穿款式简单、宽松的套装。比如可以尝试穿淡金、淡蓝、浅米色衣服，显得人很温和亲切；面料上可以选择质地优良、下垂感强的素色；用长款上衣、衬衫，或者宽松的短上衣，搭配一件质量上乘的配饰，比如绚丽的项链或者胸针，都会亲和而不失权威。她欣然地接受了我的建议，因为她之前的衣服都是深色的，实在是太古板了。

美国白宫的第一夫人们，都特别擅长利用服装的色彩引领美国时尚界的潮流。里根夫人酷爱红色，她经常穿漂亮的红色套装、礼服，精致华丽，总是让人眼前一亮；克林顿夫人希拉里也喜欢色彩饱和度高的色系，除了红色，她更喜欢橙色、蓝色、粉色和绿色；小布什夫人更喜欢素色，多以简单的丝质套装为主。

虽然深色的服装可以更容易传达领导力和权威感，但这并不是商务女士通过服装建立职业感的唯一选择。我的长江校友北京东易日盛的总裁杨劲，是一位成功的女企业家。她在服饰装扮上自有心得，红色、黄色、蓝色、香槟色……那些色彩艳丽、醒目的服饰，非但没有降低她的权威和份量，反而让娇小的她更显高贵大气。她的干练和洒脱，已经不是任何时尚的服装能遮盖得了的。

如果你从事的工作属于较为时尚的，比如公关、广告、演艺类行业，那些看起来更为时髦的衣物、更昂贵的配饰似乎更适合你。

你可以选择质地柔软的面料，因为这些面料服装可以更好地彰显“女性”与“职业”的双重身份，在颜色上可以选择灰色、奶油色、绿色、深蓝色、红褐色等，既典雅大方又不失时尚女性魅力。而从事心理学、咨询业、广告公关行业的女士，可以通过棕色、淡黄色以及淡金色、橄榄色、酒红色等秋天色系，制造出平易近人、彬彬有礼的感觉。

全世界的女人都嫉妒法国女人，她们怎么可以越老越有味道？当你漫步巴黎街头，很快就会知道答案。她们深谙服饰装扮之道，那些不起眼的颜色在她们的身上变换成优雅、浪漫的格调，让人们完全忽略了她们的年龄，看到的只有自信。

美丽的女人，不仅吸引男人，也让女人羡慕。成功的女性不仅懂得如何经营自己的事业，更懂得结合职业和年龄，通过扬长避短的得体服饰，展示女性自身的魅力，彰显自己出众的品位。

王珊建议

- ◎ 除非自己天生丽质，否则一定要尽可能让自己的服饰引人注目。
- ◎ 始终根据场合和环境选择着装。
- ◎ 正式场合穿深色衣物会增加你的权威和稳重感。
- ◎ 如果你希望给人放松、易于接近的形象，那就穿淡色系或秋色系衣物吧。
- ◎ 商务场合不要过分强调着装对异性的吸引力。
- ◎ 即使是在居家、休闲状态下的便装，也须精心搭配。

◎ 羊毛、棉、丝以及亚麻等天然纤维，会给人以诚实、温暖与专业的印象。

◎ 易于打理，是商务女士选购衣物时必须同时考虑的。

## PART2 服饰的品位决定了你的成功（中）

### 用旗袍展露你的女性柔美——无限风情的旗袍穿着礼仪文化

没有一种礼服能像旗袍那样更能代表中国女性的魅力。越来越多的成功女性喜欢穿旗袍，但旗袍对穿着者要求十分苛刻，身材、内涵、发型、妆容、配饰，甚至仪态都要拿捏到位。确实不是人人都能驾驭得了旗袍的，只有了解旗袍文化，掌握旗袍穿着礼仪，才能用旗袍演绎商务女士的东方柔美。

2014年7月18日，《郑州晚报》刊登了一条消息，说在佛门重地少林寺山门前，有10余名女子手撑素油伞，身穿颜色艳丽的旗袍，迈着猫步在庙宇前走秀。这些女子引来游客争相拍照，红火一时，后来经少林寺出面劝阻，旗袍女子才“悻悻而去”。随后网上攻击文章不断。人们纷纷指责这种旗袍走秀是畸形筹划，亵渎了少林文化，也侮辱了旗袍文化。旗袍文化是美丽文化，是女人文化，与佛教文化完全不搭界。如果这个旗袍走秀是在西湖边，相信就不会惹得一片骂声了。

追溯旗袍的“昨天”。旗袍，是旗人之袍，是八旗女子之袍，贵族的衣饰。

《辞海》中有这样的注解：“旗袍，原为清朝满族妇女所用的一种服装，两边不开衩，袖长八寸至一尺，衣服的边缘绣有彩绿。

辛亥革命以后旗袍为汉族妇女所接受，并改良为：直领，右斜襟开口，紧腰身，衣长至膝下，两边开衩，袖口收小。”清代满族女性穿长袍而不穿裙，汉族女性不穿袍而穿衫或者袄，下身穿裙。

旗袍从满族妇女的“袍子”走向汉族现代意义上的旗袍，始于20世纪初，起源于上海。由于上海一直崇尚海派的西式生活方式，逐渐出现“改良旗袍”，使旗袍彻底摆脱了旧有模式，从原来的遮掩身体的宽松袍装，变为凸显女性玲珑曲线美的样式，并在上世纪的30年代达到顶峰状态，风靡全国各地。

建国后，旗袍逐渐走入平民阶层。1966年至1976年的十年文化大革命时期，女性以穿军装为美，旗袍文化完全被冷落。直到20世纪的80年代，改革开放的春风吹遍神州大地，旗袍在南方沿海城市兴起，那些车水马龙的宾馆、酒店、娱乐场所的迎宾小姐们都穿起了旗袍。但这些“礼仪小姐”穿的旗袍无论是面料的选择还是做工都很粗糙，被称作“制服式旗袍”，令许多有身份的人不敢穿旗袍，担心影响自身的形象。

旗袍重新回归精英女性的视界，只是近十几年来发生的事情。这要归功于那些明星艺人的“广告”效应。尤其是2000年的时候，由王家卫导演，梁朝伟和张曼玉主演的电影《花样年华》公映，主人公苏丽珍身上的旗袍把中国女性对旗袍的向往和迷恋完全“挑逗”起来了。在这部影片中，导演独具匠心地随着故事的情节，让女主人公苏丽珍通过27套漂亮的旗袍装来反映人物心理的微妙变化，表现了她传统、高贵的个性特点。

旗袍、和服、韩服，这类服装都是很有代表性的东方女性服装，但韩服无法像旗袍那样，把女性娇好的身材曲线完全地体现出来。单就礼服来说，没有哪一种服装能像旗袍那样更适合中国女性。

这就是为什么近些年来，那些政界、商界、艺术界的成功女性更是以订制一身合身的旗袍，作为时尚之举了。不过，要想把旗袍穿得风情绰约也并非易事，旗袍“与生俱来”的贵族气质，对穿着

者的要求十分苛刻。这不仅仅表现在对身材的要求上，同时也表现在对穿着者文化内涵，还有发型、妆容、饰品，甚至言行与举动等一些细节上。而且，要想穿好旗袍还特别讲究背景、环境和气氛。

像本文开头讲到的在少林寺搞旗袍秀，之所以被视为闹剧，就是因为环境、气氛都不是旗袍的“场”。

如果你想把旗袍穿得别有风韵，不可不知旗袍的历史和文化，了解它那种“与生俱来”的贵族气质，以及一定伴随着的穿着礼仪。如果你充分了解了旗袍的底蕴和内涵，当你再次穿起旗袍的时候，你的感觉就会大不一样。

归纳而言，旗袍穿着礼仪通常体现在三个方面。

### 一 要有得体的发型和面部修饰

如果你的发型很随意、很凌乱，再好看的旗袍穿在身上也显不出一丝贵气。

能与旗袍的高贵相得益彰的发型是盘发，以中式古典盘发为最佳。如果你喜欢梳直发，最好能把一部分头发扎起来，不要任其随意地披散开。也可以把直发弄成卷发，一头卷曲的波浪式披肩发，尤其是卷发拢在侧面，不仅会让你端庄中透着万种风情，也会显得时尚俏丽。额头前留有复古式的波浪式刘海，也是中式旗袍造型中最具代表性的发型特征。有些女性平时喜欢扎马尾，或者把头发挑染成各种艳丽的颜色，是不太可能穿出旗袍的传统典雅之气的。

化妆也是必须的。即使你天生丽质，也要有一个完美的妆容与旗袍相配，这是穿旗袍的传统。

旗袍的材质多为真丝、织锦缎面料，光泽感强，色彩丰富，饱

和度偏高且多带有图案。如果你素面朝天，人的“风头”会完全被衣料抢走，面容看起来就会显得非常憔悴、不精神。所以，一定要化妆整齐后再出门。正式场合还需要把妆容化得更浓些。尤其眉毛是一定要画的，可以根据自己的脸型来选择眉型，但不要太粗，太粗的眉毛与旗袍柔美的形象气质不大吻合。唇彩也一定要有，通常要根据旗袍的主色调来选择唇彩的颜色。中国自古以唇薄嘴小的女人为美，所以穿旗袍时注意尽量不要把唇形画得太过夸张。描眼线也是必要的，至少要画上眼线，这样可以使眼睛看起来更加有神。

最后，再适当地扑些腮红，这也是古时的传统。

## 二 必须有饰品搭配

没有饰品相配是很难把旗袍的风情演绎到位的。项链、耳环、手镯、发饰等，都是旗袍的传统伴侣，质地上乘的珍珠、玉石类、金镶玉类、钻石、彩宝等饰品，则会和复古的旗袍撞击出时代感极强的火花，能突出女性整体素淡清雅的气质。

旗袍讲究的是面料、款式、领型、袖长、衣襟、开衩高低等各部位的细节。穿旗袍时首饰不宜佩戴过多，注意从头到脚最好不要超过5个。项链、耳环、手镯这“三大件”通常是与旗袍相伴始终的。玉手镯或者翡翠手镯最适合穿旗袍时佩戴，耳环要精致小巧，珍珠项链最提气，而戒指只戴一个就好。喜欢发饰的也可以在发间簪上鲜花。总体要注意避免行走时配饰的摆动，如果它们撞得叮当响，这会有失穿旗袍者的风韵。

胸花、胸针也是旗袍的点睛之笔，但不是越多越好，也不要胡乱乱戴，最好选择其中一样别在靠近领口处。那些工艺好、品质佳的各式形状的胸花或胸针，都会增添旗袍的华丽之感。

穿旗袍时配一条披肩也是时尚的表现，尤其是乍暖还寒时节，

既保暖又风情别致。切忌把披肩整个围在身上，半围半垂最好看。

手包是穿旗袍时必不可少的装饰品，镶嵌珍珠或者丝质材质的手包，都是不错的选择。手包里面主要放些化妆品、手机等小件物品。

有些女士认为，只有参加晚宴时才需要拿手包，其实不然。

只要穿旗袍，就要搭配一只手包，尤其是带刺绣的古典式手包，是最具传统风情的。经常看到许多商务女士穿旗袍时，拎着上班时的公文包，或者提着比较时尚个性的皮包、手袋，或者肩挎大包，这实在是不可取。如果在旗袍外面搭一件西装外套或者颇具现代感的大衣，再拎一只公务类或时尚类的皮包、手包，看起来就协调了。

穿旗袍时搭配的鞋子也有讲究。到底是穿平底鞋还是穿高跟鞋比较好呢？这要看旗袍的面料。如果是棉布类的旗袍，大多配平底鞋比较好看；而真丝类旗袍配带跟皮鞋较好，另外穿旗袍不适合穿一双跟特别高的鞋。如果穿布鞋，最好选择偏浅色调的，与旗袍花型相似的简单款，这样既能突显知书达理的书卷气质，还显得典雅大气。如果穿高跟鞋，鞋面越简单越好，最好是露出脚背的浅口高跟鞋，黑色、白色、红色都可以。尤其注意穿任何类型的旗袍都不要配长靴。

穿旗袍时的袜子最好选择高档肉色长丝袜，切忌穿有颜色的和有图案的丝袜。即使是在冬天也最好不要穿厚的连裤袜，那只会让人联想到酒店的礼仪接待小姐，高贵的气质会荡然无存。

### 三 仪态举止要优雅

穿旗袍的时候特别讲究仪态举止的优雅。说话快言快语，举止

刚劲有力、干练洒脱这些在职场上的行事优点，在穿旗袍的时候就可能变成了缺点。

我曾经接触过一位做旗袍服装生意的女老总，从我接触她的第一次开始，我就认定她入错了行。她讲话速度很快，而且表情丰富、眉飞色舞，当她介绍穿旗袍的好处时特别像个强势的推销员，怎么也无法唤起我对她经营的旗袍品牌的好感。

电影《花样年华》中的张曼玉扮演的角色之所以令人印象深刻，一部分得益于故事情节和她的演技，更重要的是她穿旗袍时仪态万方的举止。她那高昂的颈项、优美的背影、纤细的腰身、从容的步履、轻摆的臀部等，给人以高贵女性身上特有的矜持感。她简直就是为旗袍而生！

穿旗袍走路，一定要走得慢和稳。挺胸抬头，双腿绷直，走路的时候脚尖要往前伸直，然后自然地挺胸翘臀，把臀部夹紧，坐下时不要急于落座，最好先用两手（或者单手）从后上方慢慢地把裙脚敷平，然后再缓慢地坐下；坐下时，上身挺直，两脚并拢，小腿侧摆10—30度，或者与地面垂直，两手交叠轻放在一侧大腿上。不要架着腿或者交叉小腿，太大角度的侧摆以及双腿后置、前置都要避开。

站起来的时候也要缓缓起立，然后还要轻抚一下裙摆。站立时，双手前后或上下交叠握住，放在小腹前或者靠近腰部位置，特别忌讳双手背到后面站立。

#### 四 旗袍要合身

穿旗袍一定要合身。任何一个细微之处不合身，都会降低穿着者的品位。要想真正突出旗袍的美好，最好不要买成衣，而是量体裁衣。无论从布料的选择还是从合身的角度考虑，订制都是最好的

选择，也不会出现与别人撞衫的尴尬场面。近代名门闺秀“宋氏三姐妹”中的宋霭龄、宋庆龄和宋美龄都是旗袍美人。她们都喜欢盘着头穿旗袍，气质高雅。宋美龄更是酷爱旗袍，她衣橱内的旗袍有300多件。有一个裁缝师叫张瑞香，专门为她做旗袍。据说这个裁缝，除了除夕那天休息外，其他时间都在做衣服，而且只为宋美龄一个人做。

旗袍的长短也有讲究。个子矮小的人适合穿长至脚面的旗袍，个子高的人适合穿及膝的旗袍。不论你个子高矮，挑选及膝的短式旗袍，都要比长至脚面的旗袍显得轻盈得多。个子不高的女性，可以穿束腰的旗袍，再配上细高跟鞋，就会显得人很高挑。

我经常主持一些女企业家沙龙，看到许多成功的女性是“旗袍控”，她们总是以一身旗袍示人，借此彰显自己的“女人味”。

但恕我坦言，有些人穿旗袍真的很难看，那些身材特别单薄的、肩特别宽的、个子特别高的人，并不适合穿传统的旗袍装。最好穿改良款的新式旗袍。旗袍对穿着者的身材非常挑剔，你不能太胖也不能太瘦，不能太高也不能太矮，脖子不能太短、太粗，肩也不能太宽。骨架小、骨肉匀称、肩平削肩的人穿旗袍更好看。且腰臀比例还要好，这样走起路来才会袅袅娜娜，有风韵。

如今，旗袍已重新回到社交正式女式礼服序列。越来越多的成功女性喜欢穿旗袍，不知不觉中，旗袍与成功女性高贵优雅的形象已经联系到了一起。

不管是从事什么行业的女性，只要一穿上旗袍，人就立刻变得优雅起来了。尤其是那些改良后的旗袍，更受现代职业女性的欢迎。如果你想体验一下复古而又高贵的服饰之美，如果你想显露商务女性传统而含蓄的一面，旗袍无疑是你最好的选择。

当你了解了旗袍深厚的文化底蕴，再借助以上必要的穿戴礼仪，一定会把旗袍的典雅和高贵、经典和现代的气息，完美地演绎出来，充分展露出你的女性柔美。

王珊建议

- ◎ 穿旗袍时请务必把发型打理得整洁有型。
- ◎ 不化妆就穿旗袍不仅会显得人憔悴，也不合乎穿旗袍的礼仪。
- ◎ 穿旗袍不佩戴饰品，不但不会给人以朴素之感，反而会显寒酸。
- ◎ 千万不要连续很多天穿同一件旗袍。
- ◎ 不要为了贪图方便或者凉快，把旗袍袖子高高卷起。
- ◎ 穿旗袍时尽量避免过多的出汗，汗渍会使丝质旗袍变色、变质、破损。
- ◎ 旗袍不穿时要用衣架挂起来，不要随意地搁置，注意肩部要撑得妥当。
- ◎ 穿旗袍走路时的原则是宁慢勿快。
- ◎ 穿旗袍落坐时，先把裙脚敷平，然后再缓慢地坐下。
- ◎ 穿旗袍坐着时，不要架腿，双腿并拢后置最好看。

**设计的不是成功的外表，而是有魅力的人生——商务男士的魅力服饰**

成功的商业人士，对服饰的讲究，就像对待他们的事业一样执着。那些成功的商业大佬，哪个不是西装革履、仪表堂堂？这些出众的商业领袖们，表现出的绝对不只是成功的外表，而是由内到外的魅力人生。

比起女士的着装，商务男士们真的是再简单不过了，西装、衬衫、领带、皮鞋，随便选几样物件往身上一穿，就可以应对各种场合。不过要想穿得得体、有品位，似乎也并不那么容易。坦率地说，在许多正式场合，有些商务男士的穿着过于随便，他们要么以一身T恤衫、运动休闲服示人，要么穿着面料粗糙的衣服毫无品质可言，无论他们这个时候多么的精神抖擞，你都无法建立起认同感。这种现象在科技届、IT界尤其突出，因为他们通常以“创意性的工作需要不受服装的约束”为由，并不看重服装传递出的信息。例如2012年，全球最大的社交网络公司Facebook掌门人扎克伯格，在与未来的投资者探讨公司即将上市的重大议题时，上身穿了件带帽子的黑色休闲服，下身穿了一件牛仔裤，一副周末出游度假的扮相，令很多华尔街的投资者不满。他们认为，他这身打扮缺乏严肃性和职业感，说明扎克伯格对这件事的重视程度不够，是极不成熟的表现。

服饰是一种直观的可视语言，反映着你的性格、爱好、审美和修养，以及对生活的态度。无论是在社交场合还是在商务场合，如果你确定自己衣着得体、容光满面，你都将充满自信；如果你无法驾驭自己的外表，你将会忐忑不安，最终也将无法获得更大的成功。

我的一位学员小徐，是一家颇有名气的地产公司的中层干部。

他因为销售能力强从一线的销售顾问被提拔上来，但他似乎并没有因为升迁得到上司的“重用”。公司许多大型的社交活动都不

通知他参加，后来他通过侧面了解才知道上司的心思。原来他的上司认为他穿着太土，不愿意带他外出，说他比较适合在公司内部“留守”。知道了事情原委的小徐下定决心做出改变，到我的形象工作室来接受“改造”，希望自己能在形象上有大的提升，与自己新的领导岗位相匹配。经过两周的学习，如今的他已是穿衣高手，还被公司评为“最有品位的经理人”，在各种商务社交场合中越发出众。

打造商务男士的魅力服饰，我们可以从以下四点来完成。

### 一 以标准的正装彰显稳重之气

最正统的商务男士正装是深蓝色或深灰色西服套装，面料选择羊毛或混纺的，再配以硬领白衬衫和样式简单的条纹领带。如果想显得更为时尚、独特，可以选择配蓝色衬衫，亮色或者图案丰富的领带，以及口袋丝帕。也可以在传统的商务套装基础上进行创造性搭配，让自己看起来更为专业和时尚。

男士西装上衣通常有三种款型：欧式的、英式的、美式的。欧式的西装有厚厚的垫肩，后面不开衩，比较适合身材魁梧的人穿；英式的西装上衣，后面双侧开衩，比较适合身材匀称的人穿；美式的西服上衣，后中侧开衩，多用在休闲西服中。现在市面上，日式的和韩式的西服也已渐渐地成为主流，剪裁更符合亚洲人的身材。

但韩版西装上身通常较短，时尚有余，稳重感不足，不大适合高端商务人士。

越来越多的男士喜欢穿英式西装，也就是后面双侧开衩的，但这并非人人适合，身材矮小的人穿着就不好看。我曾经为一位太原的企业家做形象设计，他个子不高又偏胖，原来特别喜欢穿英式西服。

我在他的服饰建议栏中特别标注“尽量避开穿双侧开衩的西装”，因为这种款式的西装会有横向拉伸的错觉，显得他更胖，而且由于他的腰位较低，如果开衩大，稍微弯腰就会露出腰带，如果开衩小，又显得小气。后来他采纳了我的建议，改穿中间开衩的美式西装了。

在正式场合中穿正装，虽略显保守，但最绅士。在成功的男企业家中，我比较欣赏香港商界知名人士的着装，像李嘉诚、李兆基、郑家纯、郭鹤年等，这些商业领袖，他们在正式场合，都会选择一身深色西装，显得特别稳重、自信，而且颇具权威感，十分符合他们在商界的地位。

长江商学院的项兵院长，也是位非常有魅力的商界代表人物。

这不仅是因为他那始终“从月球看地球”的观点永远不过时，更有他成功的服装风格为其形象锦上添花！无论是在学院内，还是在各种国内外商界论坛、社交活动中，都极少看到他穿类似T恤、夹克衫这样的休闲服装。剪裁得体、品质上好的西服套装，极佳地修饰了他略微发福的身材，让他看上去精干、沉稳，颇具国际一流商学院领导者的风范。即使是在气氛非常轻松的场合，比如校友聚首狂欢之时，他也依然是西装革履。他在着装上的精致和考究，令他绅士风度十足！

许多商务男士希望通过服装建立热情的、平易近人的形象，这点可以经由以下两种方式实现。一种是穿西装时不扎领带；一种是摆脱西装的束缚，只穿休闲装。对于后一种方法，可以尝试这么做，用一件夹克衫（或者T恤）搭配灰色、驼色或米色卡其布裤子，这样能让整个人显得比较轻松有活力。在我经常主持的商务沙龙活动中，出席的许多商务精英都是这种装扮。像“人气颇旺”的

北京长河置地顾问有限公司总经理周学军，他的着装特点就是西服配衬衫，不系领带，或者是只穿长袖衬衫，也不系领带，外加他那灰白色的略微卷曲的头发，很是潇洒。

## 二 选择适合的衬衫见证自己的品位

除非所处行业推崇创新独立，否则成功的商务人士，应当尽量避免太具时尚感的衬衫。那些深色或者带有图案、条纹的衬衫都是时尚而随意的象征。而且衬衫颜色应浅于西装外套，白色、淡蓝色衬衫是最适合配西服正装的。男人不管什么样身材，只要穿上西装或者哪怕只是穿长袖衬衫，都会显得特别的精神。

那些喜欢穿挺括衬衫的男士，真是明智极了，因为质地挺括、薄厚适中的衬衫，无论搭配什么样的领型——平展领、带领扣的、尖领的，始终都是最职业化的。不过请记住，穿长袖的总是要比穿短袖的好！即便是在炎热的夏季，如果你穿西装，里面也一定要搭配长袖衬衫。

有些商务男士在社交场合，喜欢西装里面配一件法式反褶袖衬衫，这种衬衫确实既时尚又有质感，但需要提醒的是，穿这类衬衫时务必佩戴款式简单的金质或银质袖扣。在我接触的男士中，把衬衫穿得相当有品位的，当属报喜鸟集团的董事长吴志泽。作为国内男装制作行业领头人，他眼光独到而且品位极佳，这在他自己的衣着选择上就足以体现。我和他是长江商学院的同班同学，在两年的学习时间里，我很少看见他穿短袖衬衫。他喜欢穿白色、淡粉色或者淡蓝色细条纹衬衫，有款有型。在有很多人出现的场合，也许他并不是最惹眼的，但他一定是最有味道的。

## 三 借助服装面料和颜色传递自己的成功

人们常常通过服饰装扮来判断你的地位和能力。所以，商务男

士在选择服装时，要关注颜色、款式、面料等每一个细节，不可大意。昂贵的衣料更能显示出富裕、成功的信息。购买衣物时，一定要选质量高的衣料，因为这些衣料通常采用的是高质量染料，能够更好地被布料吸收，让衣物看起来色泽非常饱满，可以营造出更高贵、更有能力、更成功的形象。

服装的色彩也大有学问。深蓝与深灰色衣服，可以制造更权威、更有力量的形象；浅灰色与青灰色的衣服，给人以更温暖和容易接近的感觉；灰色细条纹衣物通常给人以睿智的印象。颜色暗淡的衣物，容易给人以低等、无能、不专业的感觉。

想要把服装穿得熨贴，合适的尺寸也很重要。过短的袖子、裤腿、外套与腰带，会给人以寒酸的印象。以下几个数字不可不记：

领带应下垂至腰带位置，既不能位于其下，更不能位于其上方2公分之上；五指并拢伸直，衬衫袖子应稍长于外套袖子1—1.5公分；衬衫衣领应足够宽松，以能够放下两根手指为宜；衬衫应稍长一些，最好有两粒扣子位于腰带下方；站立时，裤管前面应当能够碰到鞋子，后面距地面2.5公分为宜。

#### 四 领带、腰带、鞋子等饰品的得体搭配

注重细节，在服饰上追求极致，是成功商务人士共同的特质。

他们通常只佩戴少量的珠宝，诸如戒指、手表之类。那些有上好皮质表带的手表尤其受他们的青睐，因为他们懂得，佩戴过多的珠宝只会给人以庸俗的印象，这可不是他们想要的。即便是腰带、袜子这些看似微小的饰物，他们也不会随便乱用。黑色或棕色腰带始终是他们的首选。在他们的脚上，白色袜子绝对不可能和皮鞋同时出现。

鞋子，更能看出一个人的品位。鞋子只要不过于落伍就好，太具时尚感的鞋子，并不会为商务男士的成功形象加分。系带黑皮鞋是属于男人的经典，始终保持鞋面干净油亮，更是优雅男人的标志。20世纪90年代，我在深圳最大的国企——深圳特区集团发展有限公司（特发集团）工作。集团房地产部有一位财务老总，他的鞋子总是擦得锃亮。我曾经调侃他：“您的鞋子看起来比头发还要亮啊！”他的回答直到现在，我仍记忆犹新：“鞋子是我们男人的脸嘛！”在某种程度上，男人的鞋子确实代表了男人的脸面，务必保持皮鞋光洁，商务男士对此不能大意。

最能带来男人格调的就是领带。领带能让男人花费心思的，一是色彩和图案的选择，二是领结怎么系才好看。

领带的颜色通常要与衬衫形成对比，不能顺色，深蓝、绛红色用在商务场合最合适。鲜艳的红色十分大胆惹眼，而绿色或黄色则能营造友好与灵活的形象。饱和度高的艳丽颜色通常只适合在社交场合上用。直线型的条纹图案可以制造出硬朗的气质，带点和细花纹图案的领带可以制造柔和的气质，你完全可以根据自己希望打造的形象需要，选择不同图案领带的。

领带结系得饱满、周正，是成功男人的典型特征。那些把领结系得歪七扭八的男士，是何等的粗心大意啊！领结系的标准是，中等宽度就好，不要过细或过粗，且随脸型而定。比如，一个脸形瘦长的人，细长的领结就不合适，方正的会好看些。在中央电视台的男主持人中，我最欣赏《新闻联播》主持人郭志坚和《对话》栏目的陈伟鸿，不只是因为他们人长得帅、口才好，他们的领带系得也是最周正的。郭志坚脸形方正，所以他的领带结通常都系得很饱满；陈伟鸿的下巴有点尖，所以他的领带结都不会打得太大，与他的五官非常协调。

越是成功的人，越在意自己的服饰形象。

我在2005年进入长江商学院读EMBA，其间听过很多知名教授的课，印象最深的有两位：一位是曾鸣教授，一位是梅建平教授。曾鸣教授主讲企业发展战略，后来离开了长江，去了阿里巴巴做马云的战略顾问。今天的阿里巴巴已在美国上市，这样巨大的成功与曾鸣这位马云背后的高级智囊、军师是分不开的。梅建平教授主讲金融，坦率地说我并不是他的好学生，尤其对金融的理解和运用，一定会让梅教授失望，但这并不影响我对他的追随。他们在个人衣着谈吐方面的品位和格调，令我十分仰慕。两人似乎都有很多套西装，无数件衬衫，无数条领带，每次给我们上课的时候穿的都不一样。这种由服装带来的新鲜感，调整了他们自己的心情，也缓解了我们的视觉疲劳，让同学们眼前一亮。作为国内顶级商学院的教授，毫无疑问，这两位教授是成功的。在他们的服饰风格中我们看到了自信和绝佳的品位。

### 王珊建议

- ◎ 不要特立独行，在正式的商务场合中最好穿深色服装。
- ◎ 穿西服正装时一定要把衬衫下摆放到裤子里面。即使不穿外套，只要扎领带，也不能把衬衫下摆放到裤子外。
- ◎ 穿正装时请选择黑色皮鞋，绝对不能穿白袜子。
- ◎ 力所能及地购买最昂贵的衣物，质量第一，数量第二。
- ◎ 不要穿过于紧身的衣服，否则会给人以过分强调对异性吸引力的错觉。
- ◎ 即使是便装也要精心搭配，太过廉价的衣服绝对不能穿。

◎ 永远保持皮鞋的干净整洁，那是男人的“第二张脸”。

◎ 领带结一定要系得周正、饱满，系得好只有一个窍门，就是勤练！

## PART2 服饰的品位决定了你的成功（下）

### 回归中式，用中山装展现东方领袖的卓越不凡——打造商业领袖的东方气质

作为传统男式礼服，中山装突显了中国男人的坚毅、稳重的气质特点。尤其是经过改良、创新之后的中山装，更多了些别致清雅之气。无论是作为礼服还是便装，只有正确穿着中山装，符合其穿着礼仪，才能彰显商业领袖的内敛气质。

在男装中，以西服为代表的正装和以夹克衫为代表的便装，一直都是商务男士衣柜里的“常客”。不过近些年来，中山装又火起来了。

追本溯源，中山装是以孙中山的名字命名的一种服装。它的典型特征是：立翻领，对襟，前襟五粒扣，四个贴袋，袖口三粒扣。

最适合在正式场合穿。这两年，改良版中山装大行其道，弱化了对穿着者的约束，既可以做礼服也可以做便服。这是对传统中山装的一大突破，也是时尚界关注的焦点。

中山装的“复兴”，恐怕要归功于那些著名的影星和艺人们。

每逢大型活动，国际影星成龙总是以一身中山服出现在媒体和观众眼前，无形中在国际舞台上推广了中山装文化；大导演张艺谋也酷爱中山装，他经常穿一身黑色中山装出现在世界各大电影节上，展现了东方男人特有的内敛气质；歌星刘德华，经常穿着黑、白、灰三种颜色的中山装登台亮相，配合他俊朗的外形，穿出了中山装的时尚和时代感；体育明星姚明结婚那天也选择了中山装，他的那套中山服可能是世界上尺码最大的一套……越来越多的社会名

流、知名人士，以定制一套合身的中山装为时尚。中国本土第一个获得诺贝尔文学奖的作家莫言，就是身着传统的中山装到瑞典领奖的；著名学者易中天，更是中山装的忠实代言人，他平时只穿中山服，表达着中国知识分子对传统文化的一份坚守。不知不觉间，中山装早已与“中国品位”和“成功男人”联系在了一起。

在酷爱穿中山装的成功商业领袖中，海航集团董事局主席陈峰算是其中最典型的一位。作为海南省最大企业的掌门人，陈峰经常穿中山装出席国内外重大商界活动。穿中式黑色立领中山装、黑色布鞋，佩戴海航金色徽章，还有招牌式的微笑，是陈峰展示给外界的个人形象风格。在2014年度全球华人经济领袖盛典的现场，陈峰仍以一身黑色中山装出现。作为2014华人十大经济领袖人物之一，他在获奖感言中说的第一句话，就道出了自己对传统文化的敬意。他说：“中华优秀传统文化是由儒释道三家共同组成的，是中华民族精神的命脉。作为一个中国人，对我们的历史和我们先人创造的辉煌文明，没有一点温情和敬意不成为炎黄子孙。所以今天的中国人，应该重塑对自己历史文化的敬意。”他的这番话，高度概括了他将中华优秀传统文化融入现代企业管理，成功统帅海航三十年的心路历程，也与他一贯的中山装服饰风格相得益彰。

不仅中国的成功男人喜欢穿中山装，外国人也喜欢。2014年11月6日，中超联赛年度颁奖典礼在北京清华大学举行，北京国安队西班牙籍主教练曼萨诺获得最佳教练员奖。当这位洋教练走上舞台领奖时，我像现场的主持人中央电视台的张斌一样被感动。曼萨诺穿了一件专门为出席这个活动赶制的中山装上台领奖！张斌介绍说：“他穿着中国男人最正式的盛装来出席今天的颁奖典礼，来领这个奖，既是对颁奖典礼的重视，也是对中国文化的尊重。”这话说得真是好极了，事实的确如此。这些足以说明中山装在中国男装中的地位 and 作用。只是我发现了曼萨诺的一个美中不足之处：他的

中山装最上面的衣扣没有系。这是非常不符合中山装穿着礼仪的。

这就如你穿两粒扣的西装，却把两只扣子都系上了，也是不合乎西装穿着礼仪的。

中山装有着严格的穿着礼仪。如果你在任何一个细节上马虎大意，都无法把中山装的沉稳大气、东方内敛气质穿出来，都是一种失仪的表现。

在中式服装渐渐回归的今天，无论传统版还是改良版，中山装的穿着礼仪都是有讲究的。这具体表现在以下几个方面。

### 一 中山装衣扣的讲究

正式场合中，穿中山装站立时，要扣上全部衣扣，包括领扣。

切忌为一时的舒适而敞开领扣，这样会使自己在众人眼里显得不伦不类，有失风雅和严肃。如果你的脖子较粗，或者不喜欢被领扣约束，恐怕你就只能远离传统中山装了，选择改良版中山装也许会好些。就座之后，最好解开下面的一粒或两粒扣子，以防衣服变得扭曲走样。

在非正式场合，穿中山装时要么全部系上扣子，要么全部不系。前面所讲的北京国安队主教练曼萨诺，在颁奖典礼这样正式的场合中，把中山装最上面的领扣打开，就没有很好地体现出中山装的庄重和沉稳之气。其实，喜欢把中山装最上面的扣子打开穿的，并不只有曼萨诺一个人，许多明星和成功人士都喜欢把最上面的扣子打开。这样似乎会显得很洒脱，这么做在非正式场合还好，如果正式场合也这样，就难免于仪有失。

中山装的弱点也显而易见，它会让穿着者显得太刻板，太严

肃，但这也正体现了它的东方内敛文化。2008年，英国举办了一场别开生面的服装展览，在“名人套装样式展”中，展出了包括毛泽东、丘吉尔和卓别林等世界级有影响力的人物特色着装，其中毛泽东所穿的中山装，就被列为“国际十大名人套装”之一。

## 二 适合穿中山装的情况

总体来说，中山装最适合在正式场合穿，比如接待晚宴、颁奖典礼、新闻发布会、庆功酒会等。服装颜色你可以选择灰色调的，像黑色、烟灰色、深蓝色、灰绿色等，这些颜色的服装会令你看起来显得格外庄重、沉稳。

在一些非正式场合，如果穿中山装，就是作为便服穿了。最好不要系衣扣，可以适当搭配一些饰品，显得稳重又时尚。服装颜色可以选择明亮活泼些的，像浅灰、浅蓝、驼色、白色、米黄色等，尤其是改良后的中山装，色彩大都很丰富。许多成功人士都喜欢穿白色或者米色的中山装，像香港商界大亨霍震霆、上海快鹿投资集团董事局主席施建祥，都选择穿白色中山装出席大型商务活动，既稳重大气又不失时尚之风。

## 三 中山装适宜搭配的饰品

比起西服，中山装的配饰似乎简单多了。它不必像穿西服那样打领带、系领结，只需穿一件雪白的立领衬衫就好。衬衫领子可以稍微外露，但不宜露出太多。

穿中山装时，下装最好选择与上装同一种面料。正式场合中，裤子要穿修身版的，不能太肥、也不能太瘦，颜色最好是同色系的。曾经看到一位国内知名的艺术家，在出席全国政协代表大会时穿了一件黑色中山装上衣，下面却穿了一条明黄色的卡其布裤子，这种混搭未免有些滑稽。

如果不是特别正式の場合，中山装可以搭配卡其布休闲裤，但无论如何不要搭配牛仔裤。2012年电影《消失的子弹》预告片的首发记者会上，主演谢霆锋以改良式中山装混搭仔裤出现，完全“颠覆”了中山装的内涵，被媒体戏称为“混不吝的顽主气质”。

无论是正式还是非正式场合，穿中山装都不要戴帽子，也不要搭配旅游鞋。最得体的鞋子是系带的黑皮鞋，休闲皮鞋只适合在非正式场合搭配穿。

围巾也是中山装作为便装穿时的“最佳搭配伴侣”。上世纪80年代，第一位登上春晚舞台的香港歌星张明敏，就穿了一件白色的中山装，围了一条红色的围巾，这套装扮和他的歌曲内涵相得益彰，因此那首《我的中国心》很快红遍了大江南北。年逾古稀的重庆力帆实业集团董事长尹明善，去年出席一个颁奖典礼活动时，穿了一件黑色的中山装，围了一件LV的经典款围巾，既符合他的社会地位又有时代感，代表了中国企业家的融合民族文化和世界文化的双重气质。

穿中山装讲究沉稳大气，所以要避免与各种繁琐的配饰搭配在一起。对于那些金光闪闪，令人眼花缭乱的时尚单品，还是避开为好。改良式中山装胸部的口袋只保留了一个，可以像西装那样放一块丝质口袋巾。

#### 四 中山装的挺括礼仪

穿中山装讲究平整挺括、线条笔直，这也是穿中山装的一个重要礼仪。上身前，一定要对其进行认真的熨烫。如果你的衣服皱皱巴巴的，不仅不美观，也无庄重感可言。我看到很多男士穿中山装时，因为室内温度高，就把它脱下来随意地搭在椅背上，这确实是不妥当的。还有人像穿T恤衫一样，把中山装上衣的衣袖挽上去，

这种撸胳膊挽袖子的粗鲁做法，一定不要用在中山装上。

另外，还要务必保持中山装衣袋的服贴。中山装不同的口袋有不同的作用。中山装上衣上侧的外胸袋，现代的穿法仅供装饰用途，切勿插入钢笔或者挂眼镜。内侧的胸袋可用来别钢笔、钱夹或名片夹，但不要放太大、太厚的物品。外侧下方的两只口袋，原则上也不宜放任何东西。让衣袋保持服贴平整是中山装穿着的一大讲究。我曾经在一个酒会上，看到一位从事机电行业的企业家，穿了一件灰色的中山装，却把两只口袋当成了“百宝箱”，钥匙、钱包、名片夹等物品把它们塞得满满的。如果你这么穿中山装，无异于是在糟蹋中山装。

## 五 大方稳重的仪表

穿中山装的大气不是单靠其本身的设计和衣料包装出来的，它离不开穿着者本人的肢体语言，以及面部修饰与整体形象的协调。

所以穿中山装时无论是坐着还是站着，都要把身体挺直、昂首挺胸，走路时也不要弯腰驼背；要尽量减少面部和四肢的小动作，保持目光的端正平和；坐着时最好不要采用架腿的姿势，而是把双腿略微打开，让小腿与地面保持垂直，适当地挺直上身，不要堆坐在椅子或者沙发上。稳重大方的举止，才是穿中山装最得体的举止。

中山装对身材要求也非常挑剔。要想穿得好看，身材适中最好。比起偏瘦的身材，略胖的人穿中山装反而更显阅历和稳重；太瘦的人穿中山装会显得过于文弱，并不能带来稳重的气质；年纪偏大的人穿起来会比年纪小的人穿着更有气质。

穿中山装时，干净有型的发型、修饰整洁的面容、讲话速度适中的语调，更能显示出中山装的庄重和沉稳之感。

安徽卫视有一档电视栏目叫《超级演说家》，主持人之一乐嘉，曾在一期节目中穿了一件白色的改良版中山装，非常时尚。只是他招牌式的光头，加上一贯辛辣幽默、速度飞快的语言风格，穿着中山装，多少有些滑稽，并没有带给他太多的稳重之气。

比起传统的西装，中山装更能衬托出东方男人的气度。单一个小立领就足以流露出中国男人的儒雅气了。如今的时尚大品牌纷纷设计自己的中山装，改良中山装已风行于米兰、巴黎、纽约、东京等各大城市。中山装让中国男人回归东方内敛，不知不觉间，也成为成功人士着装的新风尚。

作为传统男式礼服，中山装突显了中国男人的坚毅、稳重的气质，它和旗袍一样，是最具代表性的民族服饰。像衣橱里必备一套西装一样，商务男士都应该拥有一套自己中意的中山装。

王珊建议

- ◎ 在正式场合站立时，要把中山装的衣扣全部扣好，包括领扣。
- ◎ 穿中山装最好不要搭配牛仔裤。
- ◎ 千万不要把中山装的口袋塞得满满的。
- ◎ 任何时候穿中山装都要熨烫平整挺括，保持线条笔直。
- ◎ 浅色的中山装，如白色、米黄色等，更适合社交场合穿。
- ◎ 不要选择那些廉价的面料做中山装。
- ◎ 穿中山装一定要配雪白的立领而不是翻领的衬衫。

◎ 体态偏胖的人穿中山装更显气度。

## PART3 卓越的口才魅力价值无限

### 声音是你的第二张脸，别忽略了这张“面子”——用有感染力的声音给自己制造成功者的形象

声音是人的另外一种表情。一个人的身份、修养、学识，都将从他的声音中流露出来。那些杰出的商业领袖，总能在合适的场合，通过他们或慷慨激昂，或舒缓有度的声音和语调，制造出成功者的形象。关注自己的声音，美化自己的声音吧，让富有感召力的声音，为你的形象锦上添花。

2014年央视有一则广告引发热议，就是格力中央空调新品光伏直驱变频离心机的电视广告。这次格力没有找成龙做代言，而是由格力董事长董明珠亲自担纲，并邀万达集团董事长王健林一起通过一段对话，为广告配音。本来这个创意很好，让人耳目一新，但从他俩的对话中，你能明显感觉到王健林发挥得要比董明珠更加自然。他声音虽略带沙哑，但语调较为生动，相比之下，董明珠的讲话就显得平淡，没有起伏。当她在回答王健林的“听说中央空调不用电费？”时，她说：“是的，用太阳能”，“格力光伏直驱变频离心机，全球原创，不用电费”，其平淡的语调，像是在念对白，不够自然、口语化。虽然这个广告很有创意，但如果从广告声音打动观众的效果来看，其实并不理想。

我们的声音可以是欢快的、平和的、阳光的，也可以是忧郁的、尖酸的、刻薄的；可以是深刻严谨，也可以是轻浮浪漫的。

可以通过学习发音的技巧，控制语调来打磨声音的立体形象。

20世纪80年代，我是一名电台的新闻主播，听众们听了 I 主持的节目，都以为我的年龄至少在30岁以上，可是见到我本人后都会

大吃一惊，其实那时我只有20出头！我曾经采访过一位优秀的话务员，她亲和柔美的声音，惹得很多年轻小伙子爱慕追求，可她的儿子都已经18岁了。你看，声音就是这么神奇，它就像是人的“第二张脸”，虽然人们未曾谋面，但依然可以通过声音的交流，形成初步印象。

一个人的身份、修养和学识，都在他的声音里了。如果你擅于拿捏声音的尺度，就可以为自己的形象锦上添花。让讲话的声音生动起来、富有感染力，可以通过以下几个方面来实现。

### 一 掌握正确的发声技巧

我曾经辅导过两位学员，非常有代表性。一位是北京某出版机构的发行总监，她当初来找我可不是为了“改造声音”而来的。

她说尽管自己真诚待人，但总是得不到应有的“回报”，不知道是哪里出了问题，所以想通过礼仪形象的学习，让自己看起来更淑女些，这样或许可以改变紧张的人际关系。

我在与她的交流中，发现她的声音高而尖，听起来很刺耳，不舒服。我就对她说：“会不会是声音带来的负面印象，影响了你与他人的沟通？”她恍然大悟！于是我开始尝试着改变她的发声方式，训练她尽量少用舌头和下腭的力量，努力让声音从口腔后部和喉咙处发出来。经过一段时间的调整，她的声音听起来柔和多了。

后来她同我讲，同事们都说她变得随和了，连声音都“温柔”起来了。她的人缘也越来越好。

还有一位学员是家私企的财务总监。她原本是位全职太太，为了“弥补”家族企业的人力不足，从家庭走向前台，协助做董事长的老公打理公司事务。但上班以后，她明显感觉到员工对她的认同

度不高。为了提高威信，她想全面打造一下自己，就来到我的工作室，希望通过一系列的商务礼仪培训，让自己干练起来。上了一天的课后，我问她是否感冒了，为什么鼻音这么重？她说平时就是这样的。说真心话她的鼻音太重，说话闷闷的，虽然人只有三十多岁，但声音听起来却很苍老，这真的会影响她的形象。我随即建议她调整学习方向，改以训练声音为主，尝试着把嘴巴打得再大些，少用鼻音，用胸腔和口腔的力量发声。

经过一段时间的训练，她的音质明显得到了改变，显得有生气多了，声音的改变让她找到了自信。我们经常通电话，如今她的声音清爽、透亮。两年多的功夫，她已经升为集团的副总裁了，成为老公事业上的好帮手。

不理想的声音都是因为不正确的发音造成的。悦耳动听、清爽怡人的音质，是口腔、鼻腔、胸腔三个部位发出的共鸣产生的。

如果你讲话时舌尖和唇部太过用力，声音就会发尖；如果你说话懒得张嘴，恨不能从嗓子眼里冒出来，声音就会发闷。发音位置不正确，无论如何都不会使声音好听，这实在会影响你与他人的沟通效果。

## 二 吐字归音要清晰准确

要想有好听的声音，除了发声位置要正确，清晰的吐字归音也很重要。许多商务精英说话气场不够是因为受方言俚语的影响，普通话不过关。有一位从事建筑施工材料行业的老总找我做辅导。他是东北辽宁人，非常典型的平、翘舌音不分，他认为这影响了他的个人威信，很是苦恼。我通过大量的绕口令和朗读训练来纠正他的口音，半年后他大有改变。

能说一口流利的、标准的普通话，这对精英人士来说，实在是

有必要的。优美的声音，一定是发音到位、吐字清晰，口型饱满的，那些太过夸张或者是太过平淡的说话都不可取。2010年的夏天，我刚着手组建雅悦时代讲师团队，朋友为我推荐了一位色彩搭配讲师。她真的是一位很有想法、很有功底的讲师，北京服装学院的高材生，理论知识过硬，动手能力也非常强，可以在几分钟内，只需要一两件配饰，就能立马把一个人装扮得时尚起来；而且，她自身条件也非常好，身材苗条、五官漂亮，真是完美！但是我与她见面交谈以后，就不敢多看她了，因为她讲话时口型太过夸张，每结束一句话，都习惯性地让自己左侧的嘴角向上拉一下，越看越觉得嘴是歪的。我开始担心如果我们成为同事，今后每天工作在一起，会不会被她影响也成为歪嘴巴呢？我真的是一个太注重外表的人，就只好与这位经验丰富的色彩搭配师握手再见了！

### 三 语调要有起伏、生动

不清晰的咬字，不恰当的发声，都会影响谈话效果，失去你对交谈对象的吸引力；而没有任何感情色彩的语气腔调，也同样会让你的谈话对象心不在焉。科学家通过大量的研究得出结论：理想的语言表达效果，声音和语调所占的比例是82：18。可见，要想发出有魅力的声音，语调尤其重要。北大未名集团是我的培训客户，总裁杨总是一位漂亮有气质的企业家，包括她那非常有魅力的“好声音”，单凭电话中对她声音的判断，至少要比她的实际年龄小10岁。可年轻的声音并不妨碍你对她权威度的认可。她的语调会让你足以做出判断，这是一位非常干练的企业家。

语调是由语气和语速构成的。一个人讲话如果没有抑扬顿挫，连个标点符号都没有，只是一连气儿地讲，声音在一个调调上，一定是没有生气的。过于缓慢的讲话会让你昏昏欲睡，过于急促的讲话也会让你厌烦。比较理想的讲话速度是1分钟120-160字。做报告或演讲时，语速可以加快点，一般1分钟也是在200字左右为宜。

很多人希望通过快言快语制造出雷厉风行、讲效率的形象，这对成功的商务人士来说，未必最好。因为讲话速度过快很容易给对方造成压迫感；太慢又会让人觉得没生气太单调。我和一位客户，初次见面聊了一个下午，结束后我回到办公室后，就感到非常疲惫，脑子发胀。想到下午与他的交谈内容并没有什么难度，怎么会这么累？后来才反应过来，就是因为他讲话速度过快！两个多小时，他几乎一直在说，火急火燎的，令我在整个谈话过程中，眼睛就没有离开过他的脸，精神高度集中。讲话太快的人通常也伴有丰富的肢体语言，这不仅需要你费劲地快速反应他的话，看着也让人眼花缭乱。这也就是为什么，我们在很多大型活动中，与别人交谈过后往往会心情不好的原因。凡事其实都有个调调，穿衣服要有格调，做人要有格调，声音也要有格调。说话不得体的语调也会影响我们留给他人的好印象。

#### 四 讲话音量大小要适中

声音中音量大小的控制也不可忽视，声音过高或过低都会影响你讲话的效果。比如面对很多人讲话时，低沉的声音就不合适；如果讲话的空间并不大，人也并不多，过高的声音就是缺点了。我曾参加北大的一个学术论坛，一位教授在台上发表演说，从头到尾一直是扯着嗓门喊着说，听者会特别的累。她可是一位女教授啊！如果换成一位男教授那更是难以想像，该是多么可怕！

巧妙地运用声音，会让你的形象充满魅力。如果你能在这方面有提升，即使在电话里，也能让自己的形象丰满起来。比如，你通过电话、手机的沟通方式，让对方感受到你的温柔和亲和，近话筒、小音量、微笑着说话，就很奏效；如果你想让对方领教你的威严和理性，只需要把脸绷住，压低声音，发音位置靠后，就可以了；如果你想让自己的声音年轻活泼起来，那就尽量多地用舌尖和

嘴唇发声，再加上夸张的口型就更好啦。善于利用话筒前的声音技巧塑造完美的职业形象，是话务人员的“看家本领”。我曾经为中国海关、新东方等多家知名企业的客服、话务人员做声音技巧培训。那些“貌不出众”的学员，个个都能“语出惊人”，他们用“好声音”传递着自己的专业素养，也把公司的良好形象传达给了客户和公众。

即便你很有才华，如果不会拿捏声音，就一定会在社交场合中吃亏。经常听到有人说“连体重都控制不了的人是没有前途的”，我也想，一个连自己的声音都控制不好的人，也是前途有限的！

有实力的人讲话音量并不需要大。比如百度创始人李彦宏、腾讯创始人马化腾，这两位都是互联网界的风云人物。他们有一个共同的特质，就是讲话的声音调门都不高，显得非常平和。在2014年11月召开的世界互联网大会上，马化腾做了一个《连接时代的定位与思考》的主题演讲。没有华丽的词藻，没有夸张激动的肢体语言，他以适中的语速、平和的声音，把互联网的未来和腾讯的未来，清晰地展示给观众。万科总裁郁亮这样评价他的声音气质：

“工程男，讲话很平和，真正有实力的人可以讲话声音不大。”

越是有名望，越是德高望重的人，讲话就越平缓柔和，充满真诚。我身边的领导，中华文化促进会会长王石老师，听他讲话真的是一种享受，如和风细雨般句句入心。我也特别喜欢余秋雨先生讲话，他音量不是很高，偶尔还带着南方口音，却充满张力。我的长江商学院同学青岛国资委的于大江，虽说带有明显的胶东口音，但声音听起来低沉而富有磁性，很有穿透力。

任何不正确的发声、过度疲劳用声，都是对声音最大的摧残，

都是对自身形象的损毁。成功的商业领袖，总能通过他们或慷慨激昂或舒缓有度的声音魅力，制造出他们希望留给他人的形象。

渴望同样成功的你，从现在开始，就像重视脸面一样，开始关注自己的声音，美化自己的声音吧！让你的声音如同你的外表一样，变得同样生动起来。让富有感召力的声音为你的事业锦上添花！

有人说嗓音是身体的音乐，语调是灵魂的音乐，这话一点都不假。当你讲话的声音能够非常有感染力时，别人就可以借此理解你更为丰富的情感世界，人们也更愿意听你的讲话。因为喜欢听你讲话，想对你没有好感都不成。

王珊建议

- ◎ 掌握正确的发音方法，声音太尖或者太闷都会让人不舒服。
- ◎ 太快的语速会令听者疲倦。
- ◎ 除非特别需要，大嗓门讲话只能代表你的实力不够。
- ◎ 声音有起伏才好听，单调的语气会令人乏味。
- ◎ 夸张的讲话口型会为你的形象减分。
- ◎ 近话筒、小音量，可以制造出电话里柔和的形象。
- ◎ 反复在录音机中听自己的声音，可以帮助你矫正声音的不足。

**会交际的人，能赢得世界——在任何场合都能游刃有余的超级社交魅力**

那些在社交场合中游刃有余的成功人士，总是以专注的眼神、认真的倾听获取对方的好感。他们善于挖掘别人的优点，并且适时地通过得体的语言将其表达出来。他们还深谙谈话技巧，知道在什么时候打断、插入、转移和引导话题。智慧的谈吐让他们的气场无比强大。

我曾经听过马云在清华大学经管学院2014年毕业典礼上的一次演讲。他说：“中国电子商务发展得那么好，跟阿里巴巴其实没有什么关系，是中国经济基础设施太差，而我们相信了这件事情坚持走了十年而已。今年中国电子商务超过了美国电子商务的总和，原因不是因为美国不努力，而是因为美国昨天的基础太好，根本插不进去。中国金融环境不好，才给了我们机会。所有昨天不好的事情都是有机的，别人抱怨的时候才是你看到机会的时候，哪里有抱怨，哪里就有机会。”

他的演讲精辟犀利，赢得了观众长久而热烈的掌声。马云之所以能成为当今国际互联网界的风云人物，与他的口才密不可分。他智慧幽默的谈吐和他的商业头脑一样出众，都拥有超凡的魅力。

论口才，中国商界有许多典型的优秀人物，比如联想集团的创始人柳传志，在早年创业时得到的很多机会就是凭他的一张嘴磨来的。新东方的俞敏洪，简直就是语言的天才，他那滔滔不绝、即兴而发的聊天式演讲，不仅充满了企业家智慧，还饱含了艺术家气息，经常是妙语连珠，赢得众多大学生的爱戴。

智慧的谈吐往往都有共性特点，只要我们掌握了这些特点同样可以拥有超凡的魅力。

在本章我就向你介绍一下智慧谈吐的四大秘笈。

## 秘笈一 始终不能偏离主题

与人交流中，如果想留下思路清晰的好印象，就要紧扣交流的主题，不要想到哪里就说到哪里，更不能信口开河。在我的社交礼仪培训课堂上，一位学员分享了发生在她身边的一个案例：她有一位大学同学被派到国外工作，临行前，老同学们一起聚餐为他饯行。可是在饭桌上，有位同学大谈特谈他在高速公路上碾死一只狗的恐怖场面，让大家谈话的话题始终围绕着动物保护的公益话题。

后来不知道怎么又转到了退休养老上，直到晚饭快结束了，大家好像才想起来当晚聚餐的主题，匆忙表示祝福，但明显看出那位同学的笑容很勉强。

如果当时他们在餐桌上，谈论的是同学即将奔赴的那个国家的风土人情、地理气候、文化艺术以及当地居民的生活习惯，相信那位同学一定会很开心，因为这些信息会对他在那个国度顺利生活有帮助。可是，他们餐桌上聊的话题都是一些与聚餐主题相去甚远的内容。像这样的聚会交流，真是遗憾呢。

任何偏离主题的交流，都会增加沟通的时间成本，影响沟通效果。所以，无论交谈时产生了怎样有想象力的内容，也不要忘记了把思绪再拉回来。一个经常说话“跑题”的人，给人的印象一定很差。别人会判断你要么是精神不够集中，要么是老态健忘，要么就是故意打岔。

## 秘笈二 把时间控制得恰到好处

许多人在社交谈话中没有节奏感，突出的表现就是无法恰到好处地控制好时间。究其深层次原因，一方面可能是准备得不够充分，不得要领；一方面可能就是过于自恋，只顾自己说得痛快。

我曾经在一个女企业家沙龙上，听到一位在南京从事服装生意的年轻企业家，分享与老公共同创业的故事。她讲得很动情，很起劲儿，但事后却引来很多人的反感。大家普遍认为她讲的时间太长了，本来是一个分享交流的活动，结果变成了她个人专场报告会！

沙龙的主持人也因此被指责，他未能适时地阻止这位企业家的发言，招致了大家的不满。

在为数不多的国家女领导人中，顾秀莲的形象是亲和朴素的。

作为全国人大副委员长、中国关心下一代工作委员会主任，她在各种重大场合的讲话都给我留下了深刻的印象，尤其是亲耳听到她发言后，我对她更是油然而生敬意。

2014年8月，“第十界东盟礼仪大赛”的决赛在大连举行，组委会邀请了顾秀莲副委员长出席颁奖典礼。那天她穿着一身套裙，一双黑色平底皮鞋，虽然已年过七旬，但那种干练与睿智的领导人形象，依然不亚于当年。

在颁奖典礼前她会见了组委会的全体工作人员，我作为“第十界东盟礼仪大赛”决赛的评委也在其中。她在讲话中，对主办者给予了充分的肯定，对参会人员给予了高度评价，她说：“这个时候，组委会的同志都是特别紧张忙碌的，一定会有许多准备工作要做，就不占用大家更多的时间了，祝今晚的活动圆满顺利。”她的讲话不超过三分钟，简短且面面俱到。会后大家纷纷赞叹，她讲话太有水平了！

现代信息社会，工作和生活节奏都很快。在任何场合，都没有人喜欢你的长篇大论，不能很好地掌控自己的讲话时间，不是高效人士的好习惯。

### 秘笈三 务必保持真诚专注的倾听

交谈中专注的倾听，会给对方留下非常好的印象，为你的沟通能力和社交形象加分。

我的多年好友，中美总商会会长任剑浩先生，经常向我报怨说，为什么总能看到国内一些所谓成功人士，在与别人交谈的时候，东张西望，或者低头发短信、刷微信，好像他们的业务都非常繁忙，这真的是对他人的极大不尊重啊。

任先生接待过无数个到美国考察的商务团，他说更不能理解的是那些漂洋过海到美国开展商务活动的人士，在很重要的商务洽谈中，频繁进出房间，不时地打电话或者看手机。这常常令老外们莫名地感到紧张，他们往往以为是自己讲话的内容不受欢迎，反而会生歉意。

倾听不仅要求注意力集中，还要求目光的专注。任何不专注的目光，都会令讲话者不舒服，他们往往会以为你态度冷淡，对谈论事项不够重视。如果我们并无此意，那就一定要避免这个不好的习惯。

有时，目光的专注就是不断地鼓励对方讲下去，如果再附加以“是的、可不是、对的、讲得真好”之类的语言，就是更认真倾听的表现。这是智慧谈话者共有的特征。

正确的交流目光应该落在对方的脸上，在额头和锁骨之间为宜。当我们和很多人一起聊天时，应该把我们的眼神均匀地分配给所有人，而不是只盯着一个人看，这会让其他人感到被忽略了。

有时，我们对对方谈话的内容并没兴趣，想打断对方或者抽身离开也需要有技巧，要不然会很失礼，至少等到别人一段话或一句

话落音时，再去打断，不要很随意地插话。

我经常看到两个人都争抢着说话，或者各顾各地说着，企图通过自己的强势截断对方的讲话，真是滑稽得很。

我特别庆幸自己曾经从事电台直播主持人的那段经历，让我养成了专注投入的讲话习惯！我会在专注的倾听中，注意捕捉对方的谈话信息：他想向我传递什么？他的期望和诉求是什么？我可以在哪些方面对他有所贡献，我说什么会正如他所愿……这些都是我在专注的倾听中能迅速整理出来的。不管对方是不是能够主动地给我提供发言的机会，或者他是多么善变以至于离题万里，我都会适时地打断或者转移话题，把我们的交谈引入重点。

#### 秘笈四 学会借用“赞美”的力量

人类本性中最深的渴望是被他人欣赏。真诚地认可别人、欣赏别人、赞美别人，你就会在社交中受欢迎。卡耐基有句名言：当你细心发现别人微小的进步，并且在第一时间告诉了他们，你会给对方带来莫大的鼓舞和自信，同时也会让对方在瞬间感受到你的真诚与友好。

我有位学员在吉林省招商局做高管，她在为期两周的培训中，受到几乎所有学员的喜欢和赞赏。她最大的优点或者说是美德，就是总能发现别人的长处，总能让与她交流的人感到自己很有价值。比如她会这样对你说：“哇，你说的太好了，正是我想说的。”“你这条丝巾真漂亮，太适合你了……”她的赞美听起来很真诚，让人觉得特别舒服，所以她的人缘特别好。

商界成功人士，大都智慧过人，他们通常都很愿意与高手过招。如果交谈双方很多观点契合，真的是再好不过了；如果存在分歧或者争议，最好避免因强势带来的恶语伤人。

智慧的谈吐一定是经过深思熟虑的。社交活动中，任何的夸夸其谈、咄咄逼人，都会显得高高在上；而唯唯诺诺、过于谦卑，也会显得稚嫩有余。所以，不卑不亢的交谈才会令彼此都舒服，至于那些特别喜欢与人抬杠甚至一定要争个高低输赢的人士，到哪里都不会受欢迎。

我曾经参加雍和宫附近某会所的下午茶活动。一位男企业家大讲特讲自己的商业模式如何成功，当有人质疑他们的赢利能力时，他竟脱口而出：“你不是搞这个的，你问的根本就是外行话，我们完全不在一个层面上。”这话让那位老总尴尬不已，周围人也是目瞪口呆。

一个人即使再漂亮，如果说话不中听，也不会给他人留下好印象。所以，在社交场合中，认真专注地倾听，善于挖掘别人的优点，并且能够运用得体的语言由衷地表达出来，知道在什么时候适时地打断、插入、转移话题，是高效商务人士的必备素质。智慧的谈吐如莲花般怡人，会让你的气场无比强大。

王珊建议

◎ 智慧的谈话不会涉及个人家庭、婚姻、收入等隐私问题。

◎ 社交中多谈论天气、体育、明星娱乐、健康养生、时事新闻之类的话题。

◎ 学会控制讲话的时间，不要让自己成为“话唠”。

◎ 交谈中不时地附以“是的”“真好”之类的语言，是认真倾听的表现。

◎ 专注的目光也会激发对方的谈兴。

◎ 交谈中不断地翻看手机或者接电话，都会让你看起来心不在焉。

◎ 除非特别需要，随意打断对方或者插话都不是绅士所为。

◎ 交谈中如果咳嗽、打喷嚏，要马上向对方说“对不起”。

◎ 如果想让对方更容易接受你的观点，先“赞美”后“建议”。

## 侃侃而谈，领袖级人物都是超级演说家——打造魅力口才的三大法宝

那些叱咤风云的商业领袖，个个有着超一流的口才。声情并茂、富于感染力的演说者，通常都知道如何围绕主题准备演讲内容，再通过得体的声音和肢体语言来增加感染力。这就是打造魅力口才的三大法宝！此刻，如果你真正地拥有了它，你就可以成为一个超级演说家！

纵观那些叱咤风云的商业领袖，个个有着超一流的口才，能吸引众多贤达人士支持他们的事业。他们通常都是超级演说家！

像360总裁周鸿祎，被誉为中国互联网业界口才最好的CEO之一。他曾经创下台上连续演讲4个小时不喝水、不上厕所的记录，足见他的演讲功底！周鸿祎不仅自己口才好，他还特别建议每一位创业的CEO都要特别重视锻炼自己的口才。“因为未来在企业发展的过程中，需要不断地融资，需要不断地推销自己，有一天你上市要去路演，要对那些投资者推销你的企业，在做销售的时候，要面对很多客户推销你的产品。一个真正成功的企业家，他一定要学会把自己的思想梳理得很有逻辑，并用很清晰的语言表达出来。”他

的这番言论在互联网行业中曾引发了不小的争议。

我个人是非常认同周鸿祎的这番言论的。作为一个企业的领导、商业精英，不管出于什么样的目的，如果没有好口才，怎么会有感召力？

我曾经为一家国企负责人做演讲辅导。她即将出席并主持一个国际性的论坛。她对自己的口才相当不自信，我与她交流后，发现她的问题确实不少。比如她的口头语特别多，表情、肢体语言都很僵硬，讲话时特别喜欢低着头边走边说。我从语言表达技巧，到眼神、站姿、坐姿、手势的设计，以及声音的处理，都对她的进行了纠正和调整。后来她在论坛上表现得相当出色，大获成功，并被推选为轮值主席。我们也从此成为了好朋友。

超强的演讲能力是成功者的特质。

如果你认为这恰巧是你的短板，大可不必着急，本章中我将会为你介绍三大“法宝”，如果能坚持做下去，就定会成为演讲达人。

法宝一 准备好观众喜欢听的内容

想让自己的演讲成功，接受演说邀请前，务必要问自己以下几个问题：

1. 为什么会邀请我

人家看重我的是什么，头衔、地位、还是某个领域的造诣？搞清楚别人邀请的目的，才能知道如何发挥自己的所长，让自己的演讲稿准备得更精准、更到位。

2. 我的演讲对象是谁

换句话说，这个演讲我是讲给谁听的？现场将有多少听众？

他们的年龄层次、岗位职务、男女比例是多少？充分了解自己的听众，才能够在演讲中直击要点，让听众对你始终保持兴趣。这听起来好像很简单，但实际上很多人演讲进入状态后，都只关注自己想表达的内容，往往忽略了听众的愿望与需求！

### 3. 在哪里演讲

演讲场所也很重要，在什么地方演讲，现场环境如何，房间有多大，如果房间很大而没有配备话筒怎么办？假如要使用笔记本，投影仪在什么位置？设有独立的讲台，还是在主席台上就座？如果想达到一个理想的演讲效果，这些事情你事先都需要考虑到。

对于我来说，每场讲座都是一次演讲的过程。

2012年的“三八”妇女节，我为中国黄金集团几十位女干部做“形象与服饰搭配技巧”主题讲座。由于客观原因，原定的培训场地被改为他用，我们的培训只好安排在集团的大会议室。

当我提前半小时赶到现场时，才发现麻烦真的大了。那是一个能容纳上千人的大会场，前面是高高的主席台，台上放着几十把椅子，对方安排我在讲台中间讲课，可是我们培训的学员只有几十人，这样就显得会场太空旷了，学员的注意力怎么好集中？

如果在台下讲课，可是话筒又无法移动，那么大的空间我得用多大的嗓门才能把大家调动起来啊！更无奈的是我无法看到我的课件，因为电脑与投影仪只能连接在后台的音控室里，我如果想看课件，就要不断地回头看主席台两侧的投影屏幕，这太不方便与学员交流了。于是我决定改变原定的培训模式，让大家围坐在一起，以

解答和咨询为主，用点评的形式完成整个讲座。既不用看投影仪也不用拿话筒。事后大家反映效果还特别好。

演讲环境对演讲者的成功与否相当重要。面对复杂的演讲环境，你必须要有足够的控场能力。

2013年，我给国内最有影响力的综合性品牌战略咨询设计公司——东道品牌创意集团做形象讲座，主会场设在公司的会议室，三百多个员工分散在办公区中自己工作的卡位上，他们通过办公区中几个区域的电视屏幕，像看直播一样听我讲座。如果我的讲话不能充分调动大家，他们就会分分钟走神，看电脑或者继续忙手里的事情。这样的演讲环境太具有挑战性！我在讲座中，一方面要将视线投向会议室中现场的几十位学员，一方面还要不断地看着摄像机镜头，那可是与场外学员交流的唯一窗口！

整个讲座我都是站着完成的，需要不断地走动，以及现场互动和游戏，我几乎把全身的每一个细胞都给调动起来了。虽然那场讲座效果非常圆满，但我当时还真是捏了一把汗。

所以，遇到重要的演讲，如果想稳操胜券，最好事先到现场熟悉一下场地。面对复杂的演讲环境，更要随机应变。如果场地大、人少，交谈式的演讲会比较好；如果场地小、人多，空间过于拥挤会令观众产生烦躁，这时你的语速最好加快，肢体语言也跟着丰富些，要尽可能地引起观众足够的关注。无论如何，你都要考虑观众的心理。

#### 4. 演讲的时间有多长

演讲中千万不要受情绪影响而超出预计时间。简短总好过冗长。大家都很忙，千万不要浪费他人宝贵的时间。糟糕的演讲者总是以为观众是白痴，喜欢长篇阔论，这样做的结果往往是费力不讨

好，给观众留下自恋的坏印象。我曾经出席北京某个区的一个商界人士晚宴，按照惯例，开餐前领导要有祝酒词。菜上齐后，一位最高级别的领导开始致辞，他足足讲了四十多分钟，而许多人已经顾不上礼貌，纷纷动筷甩开腮帮子开吃了！可以想像他的演讲效果，有多少人听得进他讲的内容啊！如果他的祝酒词三五分钟就结束，相信一定会获得更多的掌声。事实上他讲话结束后掌声是稀稀啦啦的，很多的手里都拿着筷子，根本顾不上鼓掌。

好的演讲效果取决于很多的因素，不仅要有明确的主题，准备内容的充分，环境的全面考虑，时间长短控制得宜，还不能忽视肢体语言。

## 法宝二 恰当地运用肢体语言

演讲前，无论是坐着还是站着，先停顿数秒钟，然后面带微笑，用W型的眼光环视一下会场，这样不仅能够帮助你静下心来，你也可趁此机会打量观众，让观众迅速安静下来，认真听你讲话。

当你站在演讲台上，就会成为众人关注的焦点，这通常会带来紧张感、不安全感。为了克服这种不安全感，除非环境所迫，最好起身站着演讲。这样观众就不得不抬头看你，在心理上带给你一定的优势。站立时一只脚稍置于另一只脚前方，像军人常用的“稍息”那种站姿，看上去会很稳定，这也是一种表达自信的、有把握的姿势。

微笑是身体语言中至关重要的一部分，在公开场合演讲时尤其如此。其重要性表现在两个方面：首先，它可以拉近你与观众的距离，放松嘴巴周围的肌肉，让你能够灵活自如地讲话；其次，它能够让观众感觉一切都非常顺利，这是一位自信而有能力的演讲者，将为他们带来精彩有趣的演讲。

与观众保持眼神接触。这么做难度有点高，但这是吸引并保持观众注意力的最佳方式。演讲时不要一直看着一个方向，要环视会场，与观众的眼神接触要尽可能的多。这样能让你即时了解观众的反应，察觉观众的身体语言。如果他们表现得坐立不安、交头接耳，或者在打电话，此时你需要改变自己的说话方式或强调内容，以立刻引起他们的注意。你应当像乐队指挥一样控制自己的观众，始终保持他们对你的兴趣与注意力。

最自然的身体语言是下意识的动作。我们都曾看到过一些政府首脑在演讲中时不时地挥手、变换身体的姿势，像美国总统奥巴马，特别喜欢用单手臂做出各种各样的手势，握拳、有力地伸出整个手掌、用单手指表示强调等，而克林顿喜欢用双手做出各种姿势。所以，事先设计一些经典的、特别适合自己的一些肢体动作，并在演讲中自然地展现出来，会大大提升演讲效果。

许多企业家在演讲时习惯在台上走来走去，看起来似乎很随意、放松，但太过频繁的走动会让观众眼花缭乱，连摄影师都难以捕捉到一个好镜头。成功的演讲者，肢体语言也必是有序和优美的。那些在演进中不停地摇摆身体，经常性地清嗓咳嗽，拧动手指或者不住地打手势的人，只会分散观众注意力。

追求演讲的成功，应当以有趣生动的方式传递信息，放松并充满自信地演讲。无论你的声音如何好听，如果你像条蛇一样摇摆不定，在观众看来，这都是不够自信的表现。

### 法宝三 塑造好你的声音

央视2套有一档由撒贝宁主持的节目《开讲啦》一直很火，节目组每期都会邀请来自各行各业的精英、名人和大腕，与观众分享成功史。令我印象最深的是《中国国家地理杂志》社长兼总编辑李栓

科的“讲课”。不仅内容丰富感人，他那浑厚而富有磁性的声音，拿捏得非常到位的语速，真诚而充满激情的音调，完全不比那些从事表演艺术的嘉宾们逊色。只是他偶尔带出的甘肃口音，略带遗憾，不过这倒成了他的个性招牌。

声音在演讲中至关重要。声音明显颤抖，表明你内心紧张，讲述内容的可信度会因此大打折扣；模糊不清和单调乏味的语调，也会降低人们倾听的欲望；太过平淡的声音是无法吸引听众的注意力的，无论你讲的内容多么重要，都没有人愿意听。

所以，演讲中，声音的抑扬顿挫很重要。假如你还有浓重的地方口音，恐怕就更加令人昏昏欲睡了。

英国首位女首相撒切尔夫人当年为了竞选成功，不仅在服饰、发型上刻意塑造自己的风格，在声音上也是不断磨砺。她还特别请来一位发音教练来纠正自己的口音，连续四年的苦练，终于塑造出气出丹田、雄厚有力的声音，这样的声音特性与她大刀阔斧、锐意改革的理政风格相得益彰。

至于发出完美的声音的技巧，我在前面已有描述，这里就不再赘言。顺便提醒的是，成功的演讲往往开头是关键，所以，你要学会设计一个精彩的开场白。太过谦虚和道歉性质的开场白都是不妥的。谁也不希望一开始就听到失望和令人沮丧的话，如果不是犯了什么致命的错误，你大可不必为了谦虚或者低调，在开场就说些没有准备好、盛情难却之类的话，这可能会引起台下观众的反感，会加重对你不专业或者摆谱的差印象。

当然，不管是什么场合，什么规格的演讲，除了要注意演讲技巧，不引起他人的反感外，讲出自己想说的话也是非常重要的。即便是别人为你写好的稿子，如果由你来演讲，你都要把它变成自己

的语言，那才是鲜活和真诚的。没有什么比真诚更能打动人的了。

在这方面，有许多政治家都是天才，尤其是在美国的总统竞选演讲中，可谓奇才辈出。自肯尼迪之后，电视台会对总统竞选演说进行全程直播，这是每一位总统候选人大秀口才，以超一流的演讲能力获取选民支持的好机会。里根、克林顿、奥巴马，他们就是凭借超强的演讲能力击败了对手，获得了大量民众的支持，最后荣登总统宝座。

一个声情并茂、富于感染力的演说者，通常都知道如何通过一个主题来准备演讲内容，再通过得体的声音和肢体语言传达这些内容，增加感染力。此刻，如果你真正地掌握了其中的秘笈和技巧，坚持实践下去，你就可以成为一个超级演说家！

### 王珊建议

◎ 设计一个精彩的开场白，太过谦虚和道歉性质的开场白都是不妥的。

◎ 站着演讲会在心理上带给自己很大的优势。

◎ 从始至终地微笑着演讲，会让你显得更加自信和能干。

◎ 与观众保持经常性的眼神接触，能吸引他们的注意力。

◎ 让一只脚稍置于另一只脚前方站立着演讲，这种站姿看上去很稳。

◎ 演讲时太过频繁的走动，只会让你看起来不自信。

◎ 经常性地清嗓子，拧动手指或者不住地打手势，会分散观众的注意力。

- ◎ 让自己的目光在观众席上环视停留片刻，再开始演讲。
- ◎ 避免太过平淡的语调，有起伏的声音才有感染力。

## PART4 打造畅行世界的国际竞争力

### 无障碍跨国界的商业领袖国际范儿——让你如鱼得水的 国际商务礼仪

商业领袖们在国际舞台上的如鱼得水，一方面是因为他们卓越的商业成果带来的成就感，一方面是他们得体优雅的言谈举止，让他们看起来是那么的出类拔萃！正是那些“国际商务礼仪”，成了他们通往世界的“通行证”，令他们在国外“衣、食、住、行”中的每一个细微之处，都透着十足的国际范儿。

在国外企业家中，能够被中国企业家以“明星”程度来追捧和崇拜的人，似乎只有两个人，一个是比尔·盖茨，另一个就是杰克·韦尔奇。

前者是因为他创造了巨大财富，常踞世界富豪榜榜首；后者则是因为他对现代企业管理的重新定义和杰出贡献。

我在多年前拜读过杰克·韦尔奇的自传，被他超凡的商业智慧和领导力所折服。虽然我至今还没有机会亲眼见到他，但幸运的是我的一位长江商学院的同学是GE中国的高管，我从她那里获悉了韦尔奇更多真实的故事。

我的这位同学是这样描述韦尔奇的：精力超级充沛，跟时钟上满了发条似的，不知疲倦；目光超级有神，有如老鹰般，直入你的内心；举止温文而雅，很少发脾气，像个贵族。就凭这几句话，我已然是相当地羡慕她了！能在这样杰出的人物手下工作，将是多么不同寻常的经历。

我在长江商学院、清华大学领导力培训班、总裁班，为许多商

业成功人士做过国际商务礼仪的辅导。学员们问得最多的是穿着礼仪和餐桌礼仪。但事实上，从你登机飞赴海外开始，到完成外事活动顺利从国外归来的每个过程，都伴随着形象的展示。

我曾经随一个企业家游学团到位于法国的欧洲商学院做短暂学习，全班学员只有十多人，但每次上课都有人迟到或者趴在课桌上睡觉，他们要么以倒时差为由，要么以“昨晚与朋友或者当地合作伙伴见面聊得太晚”为自己辩解，令那些洋教授无奈地摇头，实在有损于中国企业家的形象。

随着全球经济一体化进程的不断深入，跨国商业交往日益增多，中国的商务人士到国外参观考察已是常态。如何在国际商务往来中展示出自己良好的修养和内涵，彰显出中国商业精英应有的气质与风采，已经成为中国商圈普遍关心的话题。

如何打造商业领袖的国际范儿，我将从“衣、食、住、行、礼”五个方面来诠释。

## 一 不能在服饰上丢份儿

无论出现在什么场合，商务人士都应该把服装的视觉形象放在首要地位。

一般来说，在涉外商务活动中，组织者发出的请柬会专门对服装作出规定和要求，参加者按规定着装即可。如果请柬中没有对服装作出规定和限制，参加活动的人员也应穿着较正式的服装，男士西服、女士套裙装，已成为国际普遍认可的服装规范。在正式的国际商务活动中，男女都应该穿正装出席。

女士的国际正装标准是西服上衣和短裙，也就是我们常说的“套裙”，而不是西服上衣配裤子，也就是我们常说的“套

裤”。

最好选择质地上乘、不易起褶皱的面料，上衣、裙子用同种面料，色彩大多以冷色调为主，会显得典雅、端庄与稳重；如果想刻意制造“传统与持重”并重的形象，就尽量与各种“流行色”保持一定距离；让全身大面积出现的色彩不超过三种，不然就会缺乏品位感。需要提示的是，上衣的衣扣必须全部系上，不要把衬衫的领子外翻穿，衬衫下摆要掖入裙内。即使想制造时尚感，也千万不要穿皮裙，在国外只有街头女郎才这样打扮。且切忌不穿袜子，光腿光脚。

许多国内商界女领导人在国际商务场合中的着装，要么追求时尚大牌，要么保守古板，没有形成自己的风格，这都是没有花费心思的表现。说起这方面可圈可点的人，我的身边还真有一位突出女性，她就是中国商界十大女领军人物、电子商务网站敦煌网首席执行官王树彤。

王树彤曾是微软最年轻的中国区高管，也曾任卓越网CEO。我在这里提及她，并非有意炫耀她的身份和光环，而是特别想表达对她服饰风格的赞赏。就像她那一口流利的英语一样，她是一位非常善于驾驭服装语言的人，她总能根据场合的不同装扮自己，那些色彩各异、质地考究、做工精细的职业套装，将她映衬得高雅、端庄、大气。“美丽且智慧”，是外商合作伙伴对她的一致评价。无论是在国内还是国外，只要她一出现，就是一道亮丽的风景。她精致典雅的服饰，如外交官般优雅的举止，总会令大家眼前一亮，既是记者们关注的焦点，也是参会者敬佩的对象。

2014年11月，APEC工商领导人峰会在北京举行。王树彤作为APEC工商咨询理事会候任代表、APEC中小企业服务联盟企业家委员会首任轮值主席参加大会。她一身翠绿色的套装，再次成为会场中

的亮点，展现了中国成功女企业家独有的魅力与风采。

男士的国际正装是西装上衣配西裤。上下身同色的深色精仿面料，配上白色或者淡蓝色衬衫，系上领带，穿黑色皮鞋、深色袜子。这是标准正装打扮。西服要熨烫平整、裤线笔直，衬衫应该挺括没有任何褶皱，尤其是领口更不应该出现皱折；衬衫下摆要塞进西裤内，袖口扣子要扣上。至于衬衫袖子的长度，领子的高度，领带要系多长，西装扣子如何系才是正确的，皮鞋什么款式最合适，我在前面章节中已经讲了，不再复述。

## 二 高雅地出现在宴会上

目前国际通行的宴请有宴会、冷餐会、茶会、酒会、工作餐等几种形式。按照国际惯例，午宴和晚宴才是宴请中最隆重、礼节性最强的招待活动。酒会是常见的一种社交形式。

参加西式正式宴请，你最好客随主便，听从主人安排，比如你的坐位，讲话的顺序，等等。特别要注意正确使用西餐餐具。西餐餐具，除了汤匙与黄油刀外，其余餐具都是成对使用的。面对令人眼花缭乱的餐具，不知从何入手时，最简单的做法，就是从外向里依次使用。如果用错了餐具也不要过多自责，你仍然要从容地继续用餐，向大家坦承自己并不习惯使用这些餐具，可以像别人请教如何使用。

不要像握笔一样拿餐刀，要像拿笔一样使用汤匙与布丁匙。用餐中需要讲话时，把刀叉以“八”字型搭在盘子上。结束进餐，可以把餐具平行放在盘子中间，或者斜摆，摆成四点或者十点钟的位置就好，服务员会据此撤掉你的餐具。

欧洲人喜欢同时握着刀和叉吃饭，而美国人则喜欢用刀叉切割完食物后，放下右手中的刀，将叉子移至右手进餐。

正式场合通常配有餐巾，将餐巾放在膝盖处，千万不要将餐巾当作围巾系在脖子上。用西餐时最容易露怯的是吃意大利面条。正确的吃法是：先用叉子把面条挑起卷好，再用勺子协助入口。

说到这里，多年前我在伦敦希思罗机场的候机餐厅里看到的一幕又出现在眼前。那是一对意大利夫妇，带着两个孩子吃意大利面。他们的女儿看起来只有2岁多，自己用刀叉慢慢地把面条卷起，再用勺子接着慢慢地送到嘴里，完全没有大人的协助。我当时就想，如果换成是中国的爸爸妈妈，他们一定会拿起叉子把面条径直送到孩子的嘴里了。

如果参加酒会，这是最放松的了。通常酒会中酒类品种较多，还会有各种果汁饮品，以及用不同酒水调制的鸡尾酒，也会略备小吃，如三明治、面包卷、水果等。取这些食品时最好用牙签，不要用手抓取。酒会中，可以与人随意交谈，不必太受拘束，这是进行交流、意向洽谈的最好方式。最好主动出击，不要太过贪吃，或只与少部分人交流。你可以事先准备一些话题，以便在酒会举行时和陌生人交谈，避免尴尬。但如果您嘴里正在嚼着食物，或者对方正在吃东西，就不要主动同人说笑。当主办方或主宾致辞祝酒时，要暂停进餐和交谈，以示对他们的敬意。如果你不慎碰洒了酒水，掉落餐具，千万不要自己清理，要沉着冷静，叫服务生打理就好了。

无论是正式宴请还是一般酒会，尽量不要中途退场。确有急事的话，应向主人打招呼后再悄悄离开。酒会结束后，次日以邮件或者短信形式，向邀请者表示谢意。

### 三 少给他人添麻烦

在西方人看来，不给他人添麻烦就是最好的礼仪、最好的尊重。在境外开展经贸洽谈活动，宾馆一般由东道主安排，也有通过

国内旅行社预定的。对于那些习惯于住国内豪华五星级酒店的商务人士来讲，国外的酒店一般很难适应，因为他们的硬件设施远不及国内。国外的旅馆一般不供应开水，也不配备暖水瓶。喝水就用自来水。如果自己有喝茶的习惯，需要开水，要事先备好电烧水壶，准备好专门的插座，欧美国家的电源插头和我们国内的不是一种标准，最好在国内把转换插座买好。有的旅馆也没有拖鞋和洗发水，这都需要自己准备。

在酒店进出房间时，要随手轻轻关门。在房间内收看电视，音量要适当，不要影响他人。电视频道一般为免费，有但些频道的节目是需要付费的，需要留心，否则观看了节目会计入房间的帐单，以免结帐时产生分歧。国外房费中一般包括早餐，早餐往往是自助餐。

用餐时讲究“多跑少取”，吃多少拿多少，不要剩下，造成浪费。

#### 四 甩掉“不守时”和“大嗓门”的坏印象

在国外，无论乘坐什么样的交通工具，无论在什么公共场所，都要注意两个细节：一是排队，讲秩序；二是控制好声音，不要用大嗓门讲话。

因为有时差，所以到达国外后要及时将手表调成当地时间。记住每天活动的安排时间，提前十分钟到达指定地点。如果路上乘车时间较长，出发前最好去一次洗手间。

这里我需要特别强调的是“守时”。有些商务人士常常以倒时差为由，在国外重大商务活动中迟到、会议上打瞌睡，甚至干脆缺席，这是非常没有职业素养的表现。让自己尽快适应时差的不适，以饱满的精力投身于商务活动，是衡量高端商务人士职业素养的重

要指标。

不少到过美国和欧洲的人，都有这样一种印象：外国人讲话声音都不大，而且嘴巴很甜，对好听的话从不吝啬，令听者心舒意畅。轻轻地说“请”“谢谢”“对不起”之类的语言随处可闻。所以，当你在国外任何场合出现时，无论得到什么样的协助和服务，都要习惯性地报以真诚的微笑，轻声说声“谢谢”。

当你不小心碰到他人，或者从别人座位前走过，最好也要说声“对不起”以表歉意。如果你在与别人交谈时不小心打嗝了，或者打喷嚏、咳嗽，也要说声“对不起”，请对方原谅。这些都是有礼貌、有教养的绅士淑女之举，千万不要扯着嗓门大呼大叫。

## 五 “送礼”也要讲分寸

外事活动中，赠送商务礼品在所难免，这也是最基本的礼仪。赠送商务礼品时最好选择具有民族特色的礼品，像我国的扇子、剪纸、筷子、苏绣、湘绣、书法等，在外国人看来都非常具有民族特点，携带起来也方便、轻巧。礼品要精心包装，更能体现送礼者的尊重与诚意。

需要留意的是不同国家的礼品馈赠习惯。比如美国人喜欢收到礼物后，当着你的面把礼物拆开，以示对礼物的喜爱和尊敬；法国人更喜欢本土出产的奢侈品，如香槟酒、白兰地、香水等，一些有艺术性的礼品如唱片、书画也很受欢迎；英国人不喜欢重礼，他们更喜欢赠送小礼品增加友谊，如巧克力、酒、鲜花等，特别是具有民族特色的民间工艺品，而对有客人公司标记的纪念品不感兴趣。

英国人也常常当着客人的面打开礼品，无论礼品价值如何或是否有用，主人都会给以热情的赞扬表示谢意。亚洲人接受礼物的表

现与欧美不同。酒是韩国男人最喜好的礼品，但不能送酒给妇女，韩国人用双手接礼物，但不会当着客人的面打开；日本人喜爱书籍和音乐，可食礼物也受日本人欢迎，得到礼物时他们通常喜欢当面打开礼物看。

礼尚往来。中国是礼仪之邦，注重礼节是华夏民族的一贯传统。在生活中的方方面面都做到彬彬有礼，是每个人对自己的基本要求。商务精英们在国际事务往来中更要注重自身形象的塑造。

在国际合作与交往中，更多时候，你的形象代表着公司的形象、所在行业的形象、国家形象，不可不谨慎对待。

王珊建议

◎ 穿什么样的衣服，是你出席国际商务活动前首先要考虑的事。

◎ 遵守时间约定，是在国际商务活动中建立你正面形象的第一守则。

◎ 在公共场合中要讲秩序，在国外，女士优先原则要牢记。

◎ 无论何时何地，都要管住你的“大嗓门”。

◎ 保持平和的微笑是制造自信的最好方式。

◎ 合影时让尊敬的人站在你的右侧；客人通常站在主人右侧。

◎ 西餐中只有用餐完毕，才能把刀叉一起放在盘子里。

◎ 进出任何房门，养成回手挡一下门的好习惯，免得撞到随后的人。

## 不要错过任何一个让你与众不同的机会——塑造商业领袖会议中的魅力形象

没有任何一位商务人士能避得开会议。在会议中，你可能是会议的组织者、主持人、发言人、参会者，这些角色可以让你尽情挥洒商界领袖与众不同的气质和风度。努力摆脱那些不正确的、消极的肢体语言，让积极、得体的形体语言和服饰风格，显示出你的专业和自信，为你赢得应有的尊重与信赖。

如果你细心观察，一点也不难发现，在许多商务会议中，有些人发言时会不断地挥动手臂、指指点点，让人觉得很张扬，易引起他人的反感。

事实上，我们经常在会议中扮演各种角色，诸如组织者、主持人、参会者、发言人、嘉宾等。无论是什么样的角色，举手投足都应该避免虚伪、表演式的做作和夸张。

如果你是会议的组织者，尽可能地提前通知与会者是对参会者的最大尊重。

很多人都反感临时会议，因为这扰乱了他们的日程计划。如果你是公司的负责人，没有什么重要议题的话，请注意不要随便召开会议。因为这实在有损于你的领导者形象，员工们会认为你是个没有计划的人。

高效的会议，由组织者的准备和实施能力所决定，也受会议的主持人、发言人、参会者三方的影响。

本章我将从会议的主持人、发言人、参会者三个角色，来诠释如何塑造商业领袖们在会议中的形象。

## 一 如果你是会议的主持人，该如何打造个人气质

会议主持人的主要职责是掌控整个会场，确保会议有序进行，保证会议准时开始和适时结束。会议主持人能否控制好场内气氛和节奏，首先要看他的讲话能力。

我在很多场合看到一些主持人，要么自我发挥的时间过长，以至于拖延了整个会议的时间；要么完全任由发言者讲个没完，不能适时地阻止；要么机械地读串联词，像个报幕员。

主持人的表达能力一旦遭到质疑，即使打扮得再高贵、再端庄，也没什么形象可言。所以如果你是会议的主持人，须先过语言表达能力这一关。

主持人能游刃有余地掌控整个会场，除了自身的语言表达能力要强外，还需要有审时度势、察颜观色、随机应变的能力。

如果你观察到参会者的身体不断地前倾，这往往表明他有话要说，有发言的冲动；或许这也是他不耐烦、坐不住的表现，你该如何安抚？如果某位与会者提出了一个与此次会议议题不相关，但却十分重要的问题，你是否可以适时地调整会议议题？这些都需要你尽快做出决断。而想做好这些，既需要你具备识读参会者肢体语言的能力，也需要你有全局的把控能力。

我曾经注意到原外交部副部长傅莹主持的一个记者招待会。

当时一位日本记者对中国外交用了“咄咄逼人”的表述，傅莹微笑地看着他说：“其实你在中国听到的是完全不同的意见。很多中国人，包括媒体人的意见，是希望中国态度更强硬一些，尤其面对挑衅的时候，希望有更加强硬的姿态。”她还希望这位记者回去后，和日本政治层面的官员、有识之士交流一下：“日本的人民、

日本的领导人，究竟了解不了解中国人民的想法，了解不了解钓鱼岛的历史事实，他们能不能客观地面对？”说到此处，一直在微笑的傅莹突然停顿下来，平静地注视对方几秒，开始给他普及钓鱼岛归属基本事实。最后，还不忘得体地说一声“谢谢”。机智幽默、彬彬有礼，既很好地化解了对方的挑衅，又不失我国大国的风范气度。

作为主持人有没有气场，从你迈入会场或者走上主讲台的时候就开始了。

让自己的步伐不能太急、太快，步幅和步速要均匀，这样会让你显得稳健、大方。如果你有很高的领导位置，就更要注意这一点。无论你是坐着还是站着主持会议，你都要让自己的身体挺直，略微前倾，不要驼背弯腰。讲话时要时时注意用W型眼神与各个角落的人保持一定的目光接触。

如果你主持的是电话会议，就要确保每个人都参与进来，可以采用时不时地问与会者一些常规问题等方法，让每个人都能集中注意力。

以下这些小动作在你的主持过程中，最好不要出现：摸耳朵，摸鼻子，抹嘴巴，抹眼角，抓衣服，抓痒痒等。这些所谓的不拘小节，都会使你的形象大打折扣。

## 二 如果你是一位发言者，又该如何塑造自己的气质

作为会议的发言者，除了借助文字内容表现自己，再就是需要丰富的肢体语言。

为了让自己看起来有力、坚定、执着，你可以借助手势表达自信。比如，你可以把双手打开，掌心向内相对，小臂向上伸展。

这不仅会让他人对你陈述的内容深信不疑，也会对你本人产生信服。

如果会议中需要你上台颁奖致辞，步伐要尽可能轻盈、快捷，免得主持人和观众等待时间太长；下台的时候步子可以适当地放缓，以显示稳健和自信。

如果你要在电话会议中发言，请注意内容一定要言简意赅。如果会议目的是鼓励动员或者传达一般的公司信息时，发言时就更应当简洁。

为了吸引参会者的注意力，你同样需要用目光不时地与不同角度的人保持交流。切记不要把五指分得很开打手势，或者用单手比比划划、下压式地打手势等。这些所谓的强化式肢体语言，只会降低你的威信，让你看起来像一个随时要爆炸的小钢炮。

讲话富有感召力，肢体语言丰富，面部表情柔和，懂得同与会者保持眼神的接触，这样的发言人最有魅力。

### 三 如果你是一位参会者，如何塑造自己的形象

如果你是一位参会者，该如何塑造自己的形象？这也是我在本章中讲述的重点。参会者在会场上的表现将直接体现其职业素养。

我曾经为台湾富士康和北汽共同投资的企业——北京恒鑫汽车租赁公司做过一场特别的培训。这家租赁企业以租赁电动车业务为主，在发展新能源和环保事业的方面，受到国家科技部和北京市委市政府的高度重视。为了迎接科技部部长万钢、北京市委书记郭金龙의参观考察，更好地展现公司“六星级”的服务标准，我为他们特别设计了一场形象礼仪课。在连续5个小时的课程中，全部围绕会议中的形象这个主题层层展开。培训结束后，这支年轻的、充满

活力的团队，所呈现出的那种安静的、全神贯注的倾听，和端正得体的、热情饱满的体态，富有朝气和活力的精神风貌，令我感动。

果然，他们良好的会议形象得到了各界领导们的高度赞赏和评价。

参会者对组织者最大的尊重莫过于守时，这是参会者的首要形象。为了表示对主持人的尊重，参会时尽量往前坐，除非前排被有意空出。我经常看到很多会场前排都是空着的，大家习惯于坐在后面，令主持人不断地调动调整。

实验表明，坐在前排的人通常比坐在后排的人能够接收更多的信息，所以不要只想到自己进退场的方便而靠后坐。

作为会议的参会者，除了必要的鼓掌和回答主持人的提问，最能表现风度和气质的就是安静的倾听。常常看到那些台下的参会人员不停地交头接耳或者频繁地进出会场，无视台上的发言者卖力的讲话，实在没有礼貌。遗憾的是，无论你在中国的哪座城市开会，这种现象都很常见。

想制造出一个看起来认真倾听的方式有很多。比如，可以把小手臂放于桌面上，双手相握或十指交叉，或者一手搭在另外一只手上，这样的手势代表自己正在认真地倾听，对彼此谈话的主题也十分专注。再有，将双手十指尖靠在一起，如同教堂的塔尖，放在下巴或者是腹前，意味着精神集中地倾听。

塔尖型手势既能制造你的专注，又能显示你的权威感，让你看起来更自信。你也可以把双手十指合放在嘴前，或者触在下巴上，这样的手势会制造我们的阅历感，让对方看起来我们在认真倾听，思考着他的讲话，专注又不失亲和。这可是美国总统奥巴马的惯用之举。

以上都是领导者常用的姿势，如果你只是普通的商务人士，面对上级领导和专家，最好采用以下的坐姿会更加合适：抬头挺胸，身体稍微前倾，表明自己正在认真倾听；坐着时，女士最好并拢双腿，否则很不雅观；男士双腿打开别太大，尽量不要超过肩宽，否则也会给人以松垮、粗俗之感。

当然，如果你觉得对方谈话过于冗长，你可以将身体向后靠在椅子上，“告诉”对方，你已经对他的谈话内容失去了兴趣。

有些小型的会谈，特别是一对一的会谈，有经验的商务人士通常会尽量避开面对对方，而是与其保持45度角坐着，以免给对方以顶撞之感。如果会议安排的是沙发，他们通常不会把自己全部堆在沙发里，这会让自己看起来慵懒、懈怠、萎靡不振。

我经常出席各种主题的商界座谈会、论坛，那些不雅的举止时时地挑战着我的职业神经。比如，有些人会把脚搭到茶几或者桌子上，有些人会把下巴靠在椅背上，或者跨坐在椅子上；有些女士会把双腿分得很开，过短的裙子几近走光，还有的人把双手合放在头后面枕着；有人跷着二郎腿，鞋底朝天，脚抵在前排的椅背上……

粗俗之态，无以复加。

作为参会者，如果你想打断会议主持人的讲话，或者在发言人讲话中想插话陈述自己的观点，怎么做更得体呢？这时你可以大胆地说：“很抱歉，我觉得很有必要在此插一句，因为我觉得我们现在好像已经跑题了……”或者你也可以这样说：“对不起，打断一下，我可以发表一下自己的观点跑马场吗？”你还可以用另外一种方式，诸如“我可以补充一句吗？”这么说似乎更能显示自己的礼貌和教养，而且通常会非常奏效。

即便你再百无聊赖，作为参会者的你，也不要再在会议中不停地把玩、转动手中的笔！这不仅会让对方眼花缭乱，也在证明你的烦躁与不安。

如果你参加一个电话或视频会议。会议中，一定要将桌子整理干净，清理任何能够分散你注意力的东西，确保自己全身心地倾听对方的发言，而且装扮与衣着也要认真打理，让自己的衣着能够营造出自己希望的形象。即使你正好在家中，也不要穿得过于随便。

没有任何一位商务成功人士，避得开各种会议。在那些大大小小、各种规格和主题的会议中，努力摆脱那些不正确的、消极的肢体语言吧！让积极、得体的形象，显示出你的专业和品位，为你赢得尊重和信赖。

王珊建议

◎ 在会议中陈述自己的观点时最好让身体保持前倾。

◎ 微笑着说话能够温暖你的声音。

◎ 如果你主持会议，请注意时时用眼神与每位参会者保持交流。

◎ 成功的会议组织者一定不要等待迟到的人。

◎ 电话会议更需要精心的组织，别忽略了你的办公桌和室内环境的整洁。

◎ 想打断主持人发言，你可以这样说：“我可以补充一句吗？”

◎ 如果你反对发言者的观点，无论如何不要发脾气。

◎ 塔尖型手势最能制造你的权威感、自信感。

## 你如此彬彬有礼，怎么可以不成功——不可不知的八项商务礼仪

商务活动中的迎来送往在所难免，那些杰出的商业领袖个个都是彬彬有礼，关注细节的。他们把“守时”视为人品，把名片视为脸面，把得体的问候和介绍视为尊重的第一要务。无论是在电梯里还是乘车中，他们的一举一动、一言一行，无时无刻不在散发着超凡的领袖魅力。正所谓细节决定成败，气度决定高度。

我在海南省商务厅讲课时，一位学员曾问我，如何在商务宴请中让自己看起来更有气场？我告诉他这样一个细节。出席商务宴请时，如果有人迎送你，在你进出轿车的刹那间，你就可以制造出强大的气场：下车的时候，先不急于把身子探出来，而是先让双腿先移到车外，尽量保持膝盖并拢，然后再借用双手的力量，支撑住车座，起身站立；上车的时候，先不要低头弯腰、迈腿进车，而是背对着车厢，让身子先坐到车椅上，然后再把双腿收进来，始终保持膝盖与双脚的并拢。这样做会让你看起来气定神闲，有大家风范。

每一位商务人士都希望自己看起来有气场，更像个成功人士。其实，良好的外在形象不仅可以展露你的品位，彰显你的实力，更决定了你受他人欢迎的程度，决定了你是否可以获得更大的成功。

所以，日常商务活动中那些必要的商务礼仪你不可不知，就像如何上下车这样的细节，会随时透露你的涵养和气度。本章，我将介绍八项商务礼仪规范，打造你与众不同的商务精英气质。

### 一 准时赴约，让你值得信赖

卡耐基有句名言：“如果你想和有影响力的人交朋友，就要准时。”

商务活动中，如果你习惯于迟到，会给人留下“不靠谱”的糟糕印象，这关乎到你的“人品”。

有人经常为自己的“不守时”找借口，最常见的是拿交通拥堵和天气原因说事。拿北京来说吧，“首堵”已是常态，如果你再以“路上太堵”为由解释为什么无法准时出席商务活动，已经无法博得他人的同情和原谅了。大家都知道会堵车，为什么你不提前出发，避开车流的高峰期？分明是不够重视。

对于那些经常以姗姗来迟应对各种商务活动的人，心理学家给出的结论一针见血：这是典型的渴望被人关注、自恋的表现。这种自恋使他们无法尊重别人，也无法获得别人的尊重。如果改不了这个习惯，将会失去很多。

守时是对他人、对自己尊重的一种表现。不守时，意味着时间意识淡薄，既浪费了别人的时间，也失去了自己的信誉。守时者总是强大的，他们有足够的毅力和决心，去克服各种障碍和困难，令人信赖！看看那些成功的商业领袖，有几个身上贴着“不守时”的身份标签呢！

我曾经因为一次迟到被老板严厉地训斥。那是二十年前初到深圳特发集团工作，一天因为刮台风，车子开得太慢，没能像平日那样准时到达单位，恰好集团当天有一个重要会议，我负责做会议纪要。当我急急忙忙赶到公司时，会议早已开始，我的顶头上司已经代替我坐在会议室里。

会后，我的老板问我为什么迟到，我说因为台风车开慢了。

他驳斥我说：“台风昨天就来了，你不知道吗？为什么早上不能提前出家门？别人都能准时到，为什么你可以迟到？这根本不能成为你晚到的借口，只能说明你对这份工作不重视。你可以考虑休假了。”从那以后，我对守时的理解完全不同。

## 二 热情的恭迎，让他人感受到你的真诚

商务往来中的见面问候不可太过随意。问候时的微笑与语调应当能够让客人感受到足够的热情和温暖，这是成功商务人士应有的职业习惯。

最为正式的问候语是“您好，很高兴见到您”。回答方式也是“您好”。如果你认为这一用语过于正式，可换用“早上好”“下午好”“晚上好”等问候语，问候对方的同时别忘了与其握手或者鞠躬致意。有些人或许是“惜字如金”，或者是出于无知，在很正式的商务会谈和拜访中都只是以“点头”代替打招呼，然后就开始进入交谈，这实在不是成功商务人士所为。

如果你想给客人留下一个好印象，起身、微笑、快步上前问好、握手寒暄，都是恭迎中必要的礼节。

有人在见面问候时，特别喜欢拍对方的肩膀或者是胳膊。请记住，这通常是上级对下级、长辈对晚辈、地位高对地位低的人的惯用之举。如果你不确信在某些方面有优势，这么做只能让人感觉你太过随便，或者是傲慢无礼。

当你会见特别重要的客人时，最好亲自走出办公室在电梯口等候，或者走出室外在楼前等候，甚至到更远的地方迎接，比如机场、车站、宾馆等，让他足以感受到你对他的重视。

正式的商务活动中，即使是见到了老朋友，也不要因为太熟而

随意懈怠，还是要礼貌地握手，微笑着打招呼问候。

### 三 正确地握手，显示出你的友好

商务活动中，经常看到有人不时主动伸手与人握手，而且长时间握住不放，这并非礼貌之举。

握手是国际通用的见面礼节，谁先伸手、握手时持续的时间、力度都是很有讲究的。

伸手顺序一般遵守“尊者先伸手”的原则，也就是说，位尊者先伸出手来，位低者随后伸出，否则是失礼的表现。长幼之间，年长的先伸手；上下级之间，上级先伸手；男女之间，女士先伸手；宾主之间，则由主人先伸手。商务场合中，一般根据职务、职称高低考量谁为“尊”，不分男女性别。

握手多长时间合适呢？这根据与对方的熟悉程度来定。初次见面的，3-5秒就好；好久不见的老朋友，时间可略微长些，但也不能一直握着手说个不停。握手时用力最好七八分，无需用十足的力气，这同样适用于女性。不能太过用力握到手疼，也不要轻轻一搭，敷衍了事。

如果你想特别表达对对方的敬重，可以采取双手握住对方的手，尤其是对德高望重的领导、前辈，这样做非常合适。请注意，握的时间同样也不能太长。

除了要掌握以上的正确礼仪外，千万不要忽略了握手时的神态，专注、友好、自然的眼神，会让你看起来更为真诚热情。

### 四 得体地介绍，显示出你的尊重

宾主见面时，是先介绍主人还是先介绍客人？通常遵循以下礼

节：把年轻的先介绍给年长的，把地位低的先介绍给地位高的。请记住，尊者有优先知情权。

正式场合中，即便发现双方已经互相认识，但你依然要向双方介绍彼此。

介绍他人时一定要不要说错别人的名字。你要想办法迅速记住他人的名字，如果你不记得对方名字，这个时候你应当道歉并承认自己的失误，这远好于整个会谈中都记不得对方或者叫错他的名字。

成功的商务人士大都有过目不忘的“特异功能”。我有一位客户，台湾鸿海集团（富士康的台湾投资方）副总裁林总。与他初次交流只有十几分钟，可在第二天的培训课堂上，当他介绍我和我的助理时，居然能完整地说出我助理的名字。要知道，之前我们见面交谈的时间不过十几分钟，而且他当时并没有与我的助理有太多的交流。他的记忆力真是超强！

## 五 适时地交换名片，表达你的谦卑和周到

名片代表了你的身份和职务，也传递着你的修养水平和职业精神。递送名片要注意先后次序：职务低、资历浅的先给职务高、资历深的递上名片；如果是给多人发名片，一定要依次进行，不能“跳跃式”地挑着人给。

对于他人递过来的名片，要认真观看，然后郑重地放入自己的名片夹或者其他稳妥的地方，不要连看都不看一眼就随手放在一边，或者在手中随意玩弄，这会伤害对方的自尊，影响彼此的交往。我曾经到北二环边上的歌华大厦拜访客户，她拿到我的名片后居然放到大腿上反复揉搓，令我愤懑不已！这同那种在他人递来的合同、文件、书籍上放水杯一样，都是非常不礼貌的行为。

另外，穿过两个正在交换名片人的胳膊上方，去给另外一个人递名片，四双手搭起来，侧面看像是一个十字架，也是极其不礼貌的做法。正确的做法是绕过眼前的两个人，直接来到你想递名片的这个人面前，与他交换名片。

不同国家递送名片的方式也有所不同。比如在美国，单手递送名片就好，一手接一手递；日本人也是单手递送名片，同时伴有鞠躬的姿势，身体是一个30度左右的前倾；中国人崇尚双手递送，以示尊重，把名片齐胸递出。

## 六 进出电梯，同样也要彬彬有礼

陪同客人进出电梯，最能看出你的职业修养。通常，迎接客户时，主人在电梯门外恭候，等电梯门打开，客人出来后主人会自动地稍后进步，让客人走在右前方，随时为他引路。

送客人进电梯时，主人会主动为客人按电梯按钮，等电梯到达后再主动挡住电梯的门，等客人进去，电梯门关闭后再离开。

如果需要陪同客人一起上电梯，先请客人进去再随后跟入，等电梯到达时让客人先出，然后再跟着出去。

这个礼节同样适合于对待比我们年长的、德高望重的、职务和资历都比我们深的人，或者是女士，即使他们并不是我们合作的伙伴。

如果需要在楼梯上行走陪同客人，一般需要站在距离客人2-3个台阶的左侧，为其引路。如果身份相当，保持同步台阶在其左侧就好。下楼时也是如此。

## 七 讲究座次，乘车中不要坐错位子

座次礼仪是乘车礼仪的核心。当你送别尊敬的人，如领导或者客户时，首先为领导或客人打开车门，用手挡住车门上框，等其坐好后再关门。

如果你和你的领导或者客人同坐一辆车，通常让其坐在后排最右侧，或者你也可以视实际情况，由他自己决定位置坐好后，你再任意选个空位坐下。下车时，你需要先下车，从车的前侧绕过去为其打开车门，并用手挡住车门上框。

我在北京市平谷区人大为机关公务员培训时，一位办公室工作人员问我：“随领导坐面包车外出调研，下车时想先于领导下车接扶领导，又担心其他人有误会怎么办？因为按照‘长者前、幼者后’这个传统礼仪，通常是领导要先下车的。”我告诉他这很简单，当你走到车门口的时候只需要说一句“请领导稍等，我先下去扶下门”就好了。礼仪的核心是尊重，必要的语言表达加上行动，会让对方更能感受到你的礼貌和周到。

乘坐吉普车时，无论是由主人驾驶还是司机驾驶，都应以前排右坐为尊，后排右侧次之，后排左侧为末席。

在接待团体客人时，多采用面包车接送客人。面包车以司机座位后第一排，即前排为尊，后排依次为卑；其座位的尊卑，依每排右侧向左侧递减。上车时，后排位低者先上车，前排尊者后上；下车时前排客人先下，后排客人再下车。

## 八 礼尚往来，选择适宜的商务礼品

礼尚往来，中国人常讲，礼轻情义重，其实这在国际上也通用。商务活动中，拜访客户或者面见客户时，都要事先准备一些小礼物以示敬意。很多人为带什么礼物合适而发愁。通常来讲，那些带有公司LOGO和标识的订制的纪念品，始终是商务礼品的最好选

择。当然，也有例外，这在前面章节已经讲过。另外，一些茶叶、工艺品、字画也都是较好的商务礼品。特别要注意的是，商务礼品不要太昂贵，要注重等级的对等，还要注意体积不要过于庞大，因为这样会不利于双方打开后观赏，当你吃力地抬起或者打开这个“庞然大物”时，自己的体态一定不优雅。

最棘手的是在国际事务交往中礼品的选择了。不同的国家有不同的风俗和禁忌，入乡随俗最重要。前面我已对此做了重点讲述，本章就不再重复了。

社交礼仪的形象，包含着对他人深深的敬意，也包含着对自己的高度自信。以礼悦人，就是在得体的行为举止中，待人接物中，保持正面、积极的形象，透着你的内涵与修养，怎么可以不成功？

### 王珊建议

- ◎ 介绍他人时，先将年轻者介绍年给长者。
- ◎ 同等级别情况下，先将男士介绍给女士。
- ◎ 接受他人名片时，最好读出对方的名字。
- ◎ 主客双方见面，主人先伸手握客人的手，以示欢迎。
- ◎ 下车后，从车的前侧绕过去为上司或客人打开车门。
- ◎ 送客人进电梯，等电梯门关闭后再离开。
- ◎ 不要在两个正在交换名片人的胳膊上，给另外一个人递名片。
- ◎ 坐面包车跟随上司出访，最好先下车接扶一下领导。

## 自信淡定，像经营品牌一样经营你的媒体形象——从容面对媒体的六大锦囊妙计

那些卓越的商业领袖们，在媒体面前表现出的自信和从容，皆来自于他们充分的准备。

得体的服饰，积极的身体语言，以及幽默智慧的谈吐，审时度势的观察判断力……让他们看起来总是那么胸有成竹！掌握从容面对媒体的六大锦囊妙计，会让同样渴望成功的你，拥有最佳“媒体缘”。

现如今，传统媒体和新兴媒体众多，记者采访形式也变得多样化，你必须认真准备每一类性质的采访，才可能建立起正面的、始终如一的公众形象。2014年8月，在全国政协十二届二次会议新闻发布会上，当有记者问及前中央政治局委员周永康是否被查处时，新闻发言人吕新华并没有做正面回答，而是用网络流行语“你懂的”笑答，引得满场发出会心的大笑。而在随后的几天，中央纪律检查委员会书记王岐山，在北京与近300名全国政协常委会晤时，又被问及“打完周永康这只‘大老虎’后，还有没有更大的老虎”

这个问题时，他笑着说：“以后你就慢慢懂”。王岐山同样是既没有拒绝，也没有直接给出答案，把机智和谨慎再次进行到底。

人们都想像那些领袖级人物一样，在媒体面前表现得胸有成竹、机智幽默，这该如何做到呢？上世纪80年代，我曾经在电台主持新闻和经济类栏目，近7年的记者主持人生涯，令我可以换个角度，来谈谈如何应对媒体这个话题。

对于记者来说，最幸运的莫过于遇到一个配合型的受访者。

你只需要问他一个问题，他就可以滔滔不绝、娓娓道来，不需

要启发，收放自如，知道什么时候停下来或转移话题，还能不断地为你制造新的焦点，引发你更深入的提问。这样难得的、深受记者喜欢的被采访者，通常都有如下共同特质：准备充分，了解记者意图；思路清晰，直入主题；善谈能讲，但不跑题；身体放松，没有紧张感；注重仪表，对自己的形象相当自信；幽默风趣，现场控制能力强。就像股神巴菲特，有一次我看到CNN电视台采访他，他是带着儿子和孙子一起接受访谈的。祖孙三代虽然长相酷似，但在回答主持人的若干提问上，却有截然不同的表现。爷爷面对记者显得沉着冷静、妙语连珠、挥洒自如；儿子却是稳重矜持，非常的儒雅绅士；孙子则是机智活跃，表情丰富。

作为一名成功的商务人士，与媒体打交道、接受各类新闻采访报道，是避免不了的事情。你在媒体面前表现出的形象也不容忽视。

如果记者问你的问题直接而敏感，你确实不便正面回答，怎样才能既不得罪媒体、又不会被认为是在敷衍呢？以下我送你6个锦囊妙计，如果你能灵活运用，定会在媒体面前游刃有余。

### 妙计一 充分的准备会让你自信

许多人怕与媒体打交道，是因为担心说错话。克服这种紧张心理，只有一个办法，就是做好充分的准备。要知道，记者未必什么都懂，你才是行业专家！只要始终站在受众群的角度，从他们希望知道的内容层面多做些准备，结果就不会太差。

有些记者特别想表现出犀利深刻的样子，总是提问些很尖锐、有些咄咄逼人的问题。当你遇到这种情况，可以直接告诉对方该话题已超出了你的能力范围，你无权发言。如果采访组事先曾向你说明过，正式采访会按照事先准备的范围提问，而事实却并非如此的

话，你依然可以笑称，这已超出了我们今天需要交谈的范围，不正面回答，将残局留给记者，他会自圆其说的。

阅历丰富的记者提问十分讲究技巧，他们友善的提问很可能是一个陷阱，所以你在回答前一定要三思。很多时候他们早已从其他渠道得知事件详情，采访你的目的仅仅是希望得到印证。此时即便你闪烁其词，事件依然会被曝光。另外，即便你与这位记者已经相当熟悉了，也要提醒自己不可信口开河。有位从事金融投资的老总，在一次晚宴上愁眉苦脸，原来他在当天下午接了一家熟悉的网络媒体记者打来的电话，他在完全没摸清楚记者的意图情况下，与记者聊了很多，结果谈话内容被披露到网上了，而且那些话并不是他想公开的。他真的是被动极了。

## 妙计二 避免陷入记者提问的陷阱

记者的职业特点是不断地发现、挖掘新闻，引起公众的关注。

如果不想让他们钻空子，就要时时提醒自己避免陷入记者提问的陷阱，而最有效的应对办法是事先列出记者可能提出的问题，以及想得到的信息，提前想好如何回答。采访时紧跟着之前准备的思路走，千万不要被记者迷惑。老道的记者往往极富同情心地倾听你的演讲，甚至不断地友善点头表示认同，让你认为他们已被你的谈话所吸引，是希望你能继续讲下去。如果你真的这么做了，你就陷入了他们的“圈套”。

我们经常会因为公司或者自己的负面消息，需要在媒体上澄清。这种“拨乱反正”式的受访，最要小心的是如何不激怒观众、听众和采访者，千万不要像有些政客那样，回答问题时答非所问，否则只会招来更大的反击。

2011年7月，轰动全国的温州动车事故造成40人死亡，约200人

受伤。惨痛的事故深深触痛了国人，可是就在事故新闻发布会上，当时的铁道部新闻发言人王勇平，面对媒体的追问却面带微笑，在回答“为何救援宣告结束后仍发现一名生还儿童小伊伊”时，他说：“这只能说是生命的奇迹”。之后，当记者问到为何要掩埋车头时，他转述了现场铁路部门的解释：“环境非常复杂，下面是一个泥潭，施展搜救工作很不方便，所以把那个车头埋在下面盖上土，主要是便于抢险。至于你信不信，我反正信了。”他的回答立即引发网友和媒体的强烈不满。

“至于你信不信，我反正信了。”这句话随后成为网络流行语，更是令他在随后的日子一直处于舆论的口浪尖上，新闻发言人一职也很快被免。有网友尖锐地评论他说：没有金刚钻别做发言人。

### 妙计三 让自己的装扮有气场

很多人接受记者采访时，只关注讲的内容，不在意自己的穿着打扮，似乎也只有接受电视采访时才需要注意一下自身形象问题。

这真的是大错特错！别忘了，那些记者和主持人通常还是以貌取人的，如果你打扮得体，他们会对你另眼相待；但如果你蓬头垢面，像刚从床上爬起来的样子，主持人或许就没那么好对付了。

得体的装扮会让你在镜头前更自信，让你的气场无形地强大起来。选择好服装，确保你的着装能够展现出你希望展示的形象，然后找个贴心的发型师做个令自己满意的发型，设计好几个有个性风格的肢体语言动作，这样上阵，你会底气十足。

在电视上出境，要尽量少穿带有明显花纹的衣服，那种红白格、黑白格、豹纹类图案的衣服最好避开，即便是衬衫也要避免。

不同色彩的服饰传递的信息也是不一样的：黑色衣服显得专业，白色可以吸引观众的注意力，大红色会有膨胀感，光泽感太强的衣服会刺眼。深色和浅色衣物通常都非常适合正式采访。

我多年前的一位同事，现在某市委宣传部负责外宣工作。作为该城市的代言人，她需要经常出现在电视上。有一次她即将接受中央电视台的采访，不知道穿什么好，就来到北京我的工作室，希望做个形象设计。我看了她之前在电视上的采访录像：经常是黑色的西装、白色翻领衬衫，像个公司职员；发型是普通的齐耳短发；圆脸在镜头前略微显胖，纯朴、认真有余，精干、活力不足。为了能以崭新的形象体现出她所代表城市的活力与实力，我把她的头发烫成中卷，然后吹得蓬松立起，视觉上纵向拉长了她的脸形，还特别为她选了件宝石蓝西装上衣，里面搭配了一条深橙色低领内搭，再戴上一条咖啡色的珍珠项链。电视播出那天，她在镜头前的效果真是超级棒，既稳重大气又不失时尚活力。看到她终于在自己的形象风格上迈出了一大步，我真的为她开心。

#### 妙计四 让自己的行为语言有十足的范儿

接受采访时保持身体的放松至关重要。

如果你接受的是电视采访，在电视镜头前，小动作不要太多，采访中你的任何坐立不安，哪怕是细小的衣服摆动声，都有可能进入麦克风，让你看起来很慌张；讲话时不要直视摄像机，导演与记者已经选好了拍摄角度，你只需要专注地看着采访你的人就好。无论接受采访的地点如何陌生，即便观众成千上万，甚至其中会有人现场向你提问，你也应当保持镇静，控制好自己的情绪。

如果你想吸引观众的注意力，就必须调整好自己的身体语言。相比讲话，观众能够从身体语言中获得更强烈的印象，所以务必让

自己看起来舒适安逸，保持挺拔坐姿。总之，你要表现出足够的自信和权威。

可以采取以下方式：站立时双手放松交叠着放到腹前；坐下接受采访时，可将双手叠在一起放在一条大腿上或者扶手上。男士双腿交叉时，交叉点最好位于脚踝，而不是小腿。请注意，男士穿的袜子袜管要长些，不要露出小腿。女士坐下时应确保裙子不要走光。

如果你接受的是广播电台的采访，声音就变得至关重要了。比起电视采访中的镜头对着你，电台的采访一般不容易让人紧张，接受采访前只需要充分的准备，把思路理清就好，但你的声音必须足够有能量，能吸引听众的注意力。可以提前训练，让自己的声音显得饱满、热情，有节奏感。

最不能大意的是电话采访。虽然没有镜头瞄准你，或许也没有录音，但你一样不能放松。接受电话采访时，先认真倾听记者提出的问题，不要随意发言。稳妥起见，可以找个理由告诉记者稍后再回复，以便给自己足够的时间思考。电话中接受采访务必使自己的声音听起来欢快愉悦，特别要注意语调的把握。

### 妙计五 选择熟悉的采访地点

成功的采访，采访场地也很关键。最令你放松的应该是办公室中的采访，因为对自己的环境很熟悉。但务必让助理提前把桌面和室内打理干净、整洁，否则你也会因为办公室的混乱让自己陷入尴尬和被动，同样会影响采访效果。

如果采访被安排在某个宾馆或者会所，你要先考虑一下与自己采访的主题是否相悖。假如你的公司正在大规模地裁员，或者整个行业态势都在下滑，市场不景气，而你接受采访时，却坐在游泳池

旁边的花园里，甚至五星极酒店的奢侈的沙发上，那么整个采访将会对你造成更加负面的影响。

### 妙计六 与记者保持融洽关系。

要知道，记者是最擅长挖掘“花边新闻”的，尤其是娱乐媒体的记者，他们往往通过简单化、夸张化与戏剧化的方式渲染新闻，制造你的负面新闻。如果你因为害怕他们捕风捉影而选择疏远，也完全没必要。与主流媒体记者，尤其是当地媒体保持融洽的联系，能够为你带来意想不到的收益。现在各种媒体之间竞争激烈，很多记者都想拥有足够多的内容充实版面，如果你因为惧怕媒体而损失公司需要的、正面宣传的阵地，那实在是太不划算了。

掌握了以上从容面对媒体的六个锦囊妙计，你一定会像那些卓越的商业领袖们一样，有绝佳的“媒体缘”，十足的明星范儿。

### 王珊建议

◎ 成功的采访取决于受访者的自信，自信的关键在于准备充分与否。

◎ 无论接受什么样的采访，抬头、挺胸、端正坐立，都会让自己看起来有威信。

◎ 注意培养与媒体正面的、积极的关系。

◎ 电视采访时只需要看对面的主持人或者记者就好，无需看镜头。

◎ 当记者的发问对你的采访构成正面威胁时，可以委婉拒绝评论。

◎ 接受电话采访时，如果没有想好如何回答，可以找个理由，稍后再回答。

◎ 如果需要出境，注意不要穿格纹明显的衣服，比如豹纹之类。

## 他们的肢体语言，已经摆明了“谁是你的交谈对象”——顺利进入社交圈子的五大招术

社交商圈之所以重要，是因为你可以利用这些资源以最低的成本，宣传自己和企业，发展潜在的商机。如果你掌握了身体语言的五大秘密，你就可以在社交场合中迅速辨别出“谁是你的交往对象”，然后很顺利地、成功地融入一个新的社交圈子，而不必费神耗力地在人群中转来转去。

无论是面对同事还是合作伙伴，如果你认为必须交出的商业计划书不成熟，那么问题就极有可能出现在这里；如果你认为自己可能会输给竞争伙伴，那么事实上你或许真的会让步于对方；如果在一个陌生的场合下，你觉得没人愿意和你交谈，那么到头来你真的有可能在那里孤独难耐。

你所有的心理活动都在左右着你的肢体语言，而这些负面的形体语言已经赶走了潜在的合作伙伴或者朋友。所以，保持开放的心态，展现出积极的身体语言，你就会吸引周围的人主动围绕在你身边。

我经常在自己的会所里组织各式沙龙，邀请的都是来自北京各个行业的企业家朋友。作为沙龙主人，我希望到场的每一位成员都能够自在地交流，结识更优秀的朋友。但有些人确实不大懂社交的技巧，总是显得那么格格不入。

比如说，他们习惯于“冷静”地坐在一个角落，观察别人的交谈，一言不发；或者只顾着自己夸夸其谈地大讲特讲，不给别人发表见解的机会。还有的人从始至终只是与一个人交流，仿佛其他人都完全不存在。所以经常有这样的事情发生：明明大家都很面熟了，居然还不知道对方是做什么行业的。还要通过我来转述他们的信息，给他们彼此的联系方式。

人们都喜欢同自己喜爱且信任的人做生意。假设你是一位房地产开发商，周围的朋友如果你认为你非常专业又有能力，那么，他们就很有可能会买你的房子，并向别人推荐。

建立社交商业圈，是为了拓展人脉，有人把这种见面的目的描述为“喝茶”或者“喝咖啡”，而非谈生意，确有道理。

社交是门艺术，商业领袖们无不热衷于此。但有些人并不擅长与陌生人打交道，在社交中往往显得手足无措，无所适从，从而不得不放弃某些可以与大人物接触的机会。这里，我将从识别身体语言信息的角度为你支招，让你在较短时间内辨别出“谁是你的交往对象”，减少沟通的时间成本，迅速“破冰”。

### 招术一 从表情判断你可以攀谈的人

人们对他人的印象90%来自于初次见面的前20秒。面带微笑所传递出的友好，远甚于其他任何一种身体语言，它会让远在30米外的人都能感受到你的真诚和热情。

所以，当我们在社交场合中看到有人用挂着笑容的脸庞面对自己的时候，这就是一个好的开始。他会是一个非常好的攀谈对象，因为他的表情已经给了你答案。这时候如果你主动走上前去和他打招呼，会极少受到冷遇。

如果你看到一个正在和他人交谈，眼睛却不断瞄向你这里的人，说明他可能会对你感兴趣，这时只要你走过去，用目光迎接他，主动说：“请问我们能不能认识一下？”他通常都会热情地回应你，不会让你受冷落。

如果你在社交场合中遇到一位总是把手放到裤兜里的人，这不大可能是个容易套近乎的人。他们看起来好像很酷、很自信。事实上恰好相反，他们往往是自以为是的人，似乎并不期望与你有什么深入交流，你千万不要自找没趣。

## 招术二 通过握手姿势感知对方的诚意

初次与他人见面，首先要互致问候，如果对方说“你好”或者“早晨好”“下午好”之类的话，说明他很在意你。如果对方只是轻微点点头之类很随便地打招呼，表明诚意不够或者这人过于随便。

问候中通常会伴随着握手，这最能够直接感知到对方传递出的信息。了解对方是否对你有好感，是否愿意与你深入攀谈，握手是最重要的一环。

见面握手问候，并不是中国的传统，纯粹是来自于西方的问候礼仪。在早期的西方社会，男士们用左手握手，是因为他们习惯将匕首藏在左手的袖子里，所以用左手握手是表明自己没有携带武器。后来握手的习惯换成了右手，因为男士们改用右手拿剑。把剑放入剑鞘，伸出右手握手，来证明彼此并没有恶意。右手握手由此而来。

现在随着中西方文化的交融，握手已经非常普遍地运用在世界各国商务和社交场合中。我们可以通过握手与客户或者新朋友有简单的皮肤接触，在较短时间内直接获得关于对方的信息。比如他是

有力的、热情的、真诚的，还是冷漠的、敷衍的、虚假的，等等。

伸手的姿势也十分重要。正确的握手姿势是让身子略微前倾，把整个手臂伸出来，让手掌垂直于地面伸出，且始终目视着对方，面带微笑。如果对方握你的手结实而有力，说明他是自信和坚定的。如果对方握手时，将掌心向下压着你的手，而不是垂直地面立手伸出，这说明他是个控制欲很强的人。碰到这种情况，你可以在握手时将其手掌扭转至垂直地面的方向，也可以用你的另外一只手再放到他的手上面，相当于用你的双手牢牢地抓住他，不让他占上风。

如果对方手掌向上伸出握你的手，通常这个人的性格很柔顺、温和。这是一种消极的身体语言，会给人以弱者的印象。除非是文化需要，否则握手时决不可“手软”。无论男士还是女士，没人喜欢软弱无力的握手！某些女士，习惯于把手无力地搭给他人，显得自己很矜持，这种被称之为“死鱼式”的握手实在是不可取。商务场合和社交场合中，任何人都应当自信地递出有力的手掌。

如果对方故意地轻握你的手，也足以说明对你的热情有限。顺便提一下握手中必要的礼仪常识，如果你手掌心喜欢出汗，最好在与人握手前，用纸巾擦除掌心汗渍。通过这个细节也能看出你事事为他人着想的美德。

### 招术三 通过对方的眼神判断是否应该抽身离开

打造商务社交圈的重点就在于结识尽可能多的，可以日后交往的人。但当你发现谈话对象的兴趣点已经不在自己的身上时，就应该适时地结束交流。这可以通过眼神来判断。当你发现他的目光已经从你的脸上开始不断地向别处漂移，双脚也伴随着朝向其他方向，意味着他已经没什么可说的了，你就可以大方地离开对方了。

此时你可以说“和你聊天真的很愉快，但我怕占用了你太多时间。”或者你也可以说“见到你真的很荣幸，但我必须得过去和一位老朋友打个招呼，待会儿见！”再或者说，“你肯定还要去问候下其他人吧。这是我的名片，我们下周见”诸如此类的话。这么做可以让你掌控局面，同时向对方表明你很善解人意、通情达理，彼此都很有面子。

如果你本身对聊天内容没太大兴趣，即便你绞尽脑汁也找不到合适的说辞，那么这个时候你也可以以同样的借口离开。

#### 招术四 通过对方的双脚判断是否能加入他们的交谈中

当你进入一个新的社交场合，步入室内时，最好面带微笑站立数秒钟，这么做不仅能够展现出你温暖、友好且自信的一面，而且还能够趁此机会观察下房间中的人。你可以通过他们的着装、年龄，面部表情，以及与自己的相似度，来决定应当首先和谁交谈。

如果你试图加入一个正在聊得起劲的小圈子，你可以留心一下这个圈子每个成员的双脚，如果他们的双脚都朝向彼此，并保持着眼神的接触，就是典型的“封闭式”交谈圈，他们并不希望别人介入，你最好避开为好。如果你发现这个圈子的成员，大部分人的脚已经都朝向其他方向，表明他们随时欢迎他人加入谈话阵营，这种“开放式”的圈子有接纳你的空间，所以你就可以露出最迷人的笑容，放心、大胆地走向他们，在开口介绍自己的名字前，可以用诸如“希望我没有打扰到各位”诸如此类的开场白。然后适时地递上、互换名片。拿到对方的名片最好念出他的名字和职务，此举一方面会提醒自己记住，另一方面也让对方感到你对他是另眼相待。

#### 招术五 “花蝴蝶”和“小蜜蜂”式的人物不是你的交往对象

有些人在社交场合不受欢迎，总觉得是因为其他人太势利，并

没有认真反思自己的举止。我曾经在一个女性沙龙中看到一位小有名气的企业家。她像花蝴蝶一样地飞来飞去，总是莫名其妙地插入别人的交谈，不做任何的寒暄，也没有任何的自我介绍。这种劈头盖脸、冒冒失失的样子，真是令人生厌。

那些一心想着结交新朋友，根本不在意深入交流的人，如同小蜜蜂一样满场子到处发名片、拉人合影、加微信。我想，不用我说你也懂的，这样的人，你完全没有必要结识。

也有些所谓的成功人士，见到自己熟悉的人，就立马把正聊得来劲的朋友晾到一边，自顾自地转身离去，连个道歉都没有，令原来的谈话对象尴尬无比，实在是失礼。

如果你正在和一个人交谈，看到了其他熟悉的朋友想过去打招呼，最好把眼前的谈话对象引见给他人，然后再离开当前的聊天对象。

社交商圈之所以重要，是因为你可以利用这些资源以最低的成本，宣传自己和企业、发展潜在的商机。

勇敢地迈开第一步，逐个运用以上提到的五大招数，坚持下去，你就会很快变身为社交达人！

王珊建议

◎ 社交场合中不要总和一个人交谈，应尽可能多地结识新人。

◎ 社交中并不适合过多地谈论生意上的事，简单交流即可。

◎ 出门前检查名片的数量，请带上足够多的名片。

◎ 进入房间，最好观察几秒钟后，再决定你的谈话对象或者是

要加入的圈子。

◎ 展露你的微笑可以吸引更多的人围绕着你。

◎ 走向你最感兴趣的人群，大胆地向他们分别打招呼。

◎ 想离开当前的谈话对象，要找一个合适的理由抽身，不要丢下对方一人不管。

◎ 社交场合中，不要像花蝴蝶一样飞来飞去，这根本不是成功人士所为。

## 餐桌上看到的不只是菜品，更有你的人品——成功出席商务宴请的六大要素

没有谁会在商务宴请中真正吃饱，这只不过是把会谈从会议室换到了另外一个比较轻松的地方而已。越是大型的宴请活动，仪式感越强，千万别指望把自己吃得饱饱的，那时恐怕你只需做一件事，就是比以往表现得更加斯文、安静。时刻注意保持好优雅的姿态。

在我以往的工作经历中，曾有四年时间主持一个全国行业商会。身为商会秘书长，经常带队组织会员企业开展国内外商务交流活动。这让我有机会出席许多大型的商务宴请，最头痛的是参加一些正式的宴请活动。

我们的老总们常常是穿着过于随意，经常遭到外方误解，有些时候甚至令对方怀疑我们的重视程度，使得某些合作洽谈进展得并不顺畅。

有一次我带队到美国洛杉矶考察。当我们一行人来到访问企业

的集团总部准备开始商务洽谈时，对方的负责人诧异地问我是不是行程安排有了变化？第二天才是参观和自由活动时间。我回答他说我们并没有改变原定行程，今天就是过来参加商务洽谈的。可他说，那为什么中方的参会人员都穿得这么休闲？这看起来太不重视了。我当时真是尴尬不已。为了避免留给外方不好的印象，我们临时决定推迟会议一小时，让大家迅速回到入住酒店换好正装出席。

还有一次让我难堪的是在德国的经历。我们考察团的一位江苏老总把在国内的喝酒习惯带到当晚的餐桌上，一个劲儿地劝外商喝啤酒。结果人家最后没啥事，他自己倒酩酊大醉，吐得一塌糊涂，实在是丑态百出。

如果你想了解合作伙伴的修养和内涵，只要请他吃顿饭，他在饭桌上的举止基本可以给出你答案。那些喝得语无伦次的、吃饭“杂音不断”的、频频起身夹菜敬酒的人，你对他的印象会好吗？

商务宴请是一种社交活动，是工作之余和同事、上司、商业伙伴友好地进行交往应酬的一种方式。渴望在商场上塑造成功形象的你，千万不可忽略餐桌上的细微动作。那些不礼貌的举止，只会有损你的形象，让你前功尽弃。成功的出席商务宴请，我总结出六大要素。

### 要素一 穿对衣服，这会让你看起来更自信

商务宴请中，如果着装不恰当，是非常影响自信的。参加中式饭局，如果是正式的宴请，不论是午宴还是晚宴，男女都要穿得隆重些。男士可以选择西装、中山装，女士可以是旗袍，也可以是西式套裙。即便是一般性的商务宴请，也不能穿着过于随便，诸如拖鞋、短裤、背心之类非常随意的衣服一定不能穿。

参加西式宴请，要特别留意邀请函上的衣着提示。如果邀请函上写明“晚礼服”，则意味着男士应当穿黑色缎面翻领的小礼服或西装，并佩戴黑色领结；女士应当穿长款晚礼服，胸、背适当地裸露。如果邀请函注明“非正式着装”，则意味着男士不必穿礼服（比如燕尾服等），只需穿着时尚套装就好；女士可以穿优雅的便服。如果邀请函注明“随意着装”，则意味着客人可自由着装，牛仔裤与短裤亦可，像烧烤聚餐这类的场合是完全可以这么穿的。

## 要素二 注意举止，不雅的吃相会让你粗俗无比

商务就餐中的肢体语言，最能反映我们的涵养和气质。请务必保持优雅的坐姿和得体的吃相。无论中餐、西餐，进食时尽量让自己上身挺直，而不是堆在餐桌上。吃西餐时，让上身与桌子保持一定的距离，肘部靠近自己身体，小手臂放低在桌面；将食物送到嘴边，不要低头去就食物。吃中餐时，最好把饭碗端起来，不要埋头扒饭。

如果坐立时频繁变换姿势，都是在告诉对方：你很不舒适，疲倦，不耐烦，或者想离开。

优雅的吃相除了包括得体的姿势，还要有恰当的眼神：不要把你的目光都盯在食物上，要尽可能多地接触他人。商务人士在宴请中太过贪吃，同样会给人品位太低之感。

我曾经为一家国企做员工商务礼仪培训，公司负责人明确希望让新员工了解宴请客户时的礼仪。他说，许多新员工这方面的常识不够，令他在客户面前多次难堪，已忍无可忍。比如，他们总是先于客人夹菜，完全不懂敬酒的规矩，太过贪吃。

宴请中太过贪吃，有时也是一种不自信的表现，可能因为不知道说什么好，或者干脆因为插不上嘴，就用吃东西来逃避与他人的

交流，缓解紧张不安的心理。当然，如果是对方只顾着自己吃，并不在意与你的交流，除了他个人的修养和习惯欠佳外，还有一种可能就是对你的谈话不感兴趣。这时，你需要变换一下谈话的内容，来引起对方的关注。

### 要素三 回避敏感话题，不要倒大家的胃口

为了活跃气氛，商务宴请中，我们经常会在餐桌上聊些轻松的、非商业的话题。如果想达到理想的沟通效果，某些话题最好不要涉及，比如那些让人感伤、悲痛，甚至耸人听闻、恐怖的事情，低级的笑话，最好都不要谈及，因为这会破坏欢愉的气氛，让人没胃口。

2011年，我给某武警部队所属的宾馆做培训。午间休息时，和宾馆的几位相关负责人员一起用餐。正在我们相谈甚欢时，一位经理手机响了，是她出差在外的老公打来的。她欣喜地开始向老公“汇报”前天晚上与屋里的一只老鼠恶斗的过程，并详细描述了最后用擀面杖把老鼠打死的恐怖场面。

哈哈，亲爱的读者，您可以想像之后我们的饭吃得有多么艰难，真是辜负了厨师为我们精心准备的可口菜肴。

饭后，几位助手都在吐槽，那只老鼠太悲惨了！她真不该在饭桌上当着我们的面儿说那些话，这饭吃得反胃！

聊聊天气情况、体育赛事、笑话之类的话题，并不只是外国人的喜好！那些好笑的趣闻、段子，高兴吉利的话都很适合用在餐桌上来调剂气氛。什么老鼠、蟑螂、生病、呕吐之类的词汇还是要尽量回避；宗教也是个非常私密的话题，很容易引起争论，也要尽量回避；再如性话题，应仅限于自家卧室中讨论；讨论薪水和私有财产也是不合适的：谈论疾病会让他人感到不舒服。绝大多数人都不

愿意在进餐时讨论这一话题。

交谈的内容是否让别人有兴趣，你可以通过对方的身体语言判断。如果对方的身体开始后仰、把头扭向旁边，或者不断晃动头部以缓解脖子压力，玩弄餐具、身上的饰物，这些动作都表明对方对谈话内容已经没了兴趣，这时你最好改变话题。

时至今日，我都特别怀念20世纪90年代，曾经在深圳特区发展集团（深圳特发集团）工作的岁月。

每天中午，我们房地产公司所有的中高层管理人员都会聚在公司的会议室吃“会议餐”。我们的老板是个快乐型的老总，他总是有着说不完的有趣段子，引得大家开怀大笑。有了他的带动，大家也跟着一个赛一个地妙语连珠。我们每天都乐呵呵的，特别享受那段岁月的“午餐时光”。

#### 要素四 商务晚宴，以营造愉快气氛为主

很多商业洽谈都是在晚宴上讨论达成的，因此宴请气氛一定要有利于商业谈判。吃饭前最好先去洗手间，尽量不要在进餐时因此而离席，这特别容易让对方感到暂时受冷落。

如果事先已经约定好在晚宴上讨论生意合作上的事情，最好提前到酒店，开餐前先讨论商务事宜。因为吃饭的时候，身体血液都会集中在胃中而不是大脑，客人的关注点也是在美食上，此时并不利于我们做商业决定。先谈完事情再尽情享受晚宴是最好的处理方式。而那些专门喜欢在吃饭当中借点酒劲谈及关键、敏感的商业合作话题的人，通常会令对方不满。

有些人喜欢用圆桌而非方桌请客，因为方桌能够显示出较强的冲突。如果你在一个方桌上吃饭，想给客人更亲密的感觉的话，就

千万不要坐在客人对面，而要坐在其身旁。如果你是作为客人出席商务宴请，请不要轻易说出“这菜味道一般，改天我请你去另外一家店试试”之类扫兴的话，这会让请客的人很没面子；如果你是主人请客人吃饭，最好也要回避诸如“点的菜寒酸了点，对付着吃吧哈”这样的所谓客套话。这也会让对方听起来你准备工作做得不好，没有什么诚意。

商务宴请中最忌讳的，是在就餐时不断地打电话、给他人发短信。重要的商务宴请，就餐时应当关闭手机。现在微信盛行，许多人在商务宴请时不停地刷微信，实在是对同桌人的不礼貌。

我经常看到一些商务宴请进行得“虎头蛇尾”，开餐前都很周到、隆重，结束的时候草草收场，或者不了了之。那么，什么时间结束晚宴最合适？如果是你请客，见客人已经放下筷子或者刀叉，不再进食了，你也应该停下手中的餐具，等他提出结束，或者客气地询问要不要再加点什么、有没有吃好？也可以装作吃惊的样子说，“天呐，这都几点了！”这类的话来提醒客人应该结束了。如果你是客人，就要在适宜的时候，礼貌地主动提出退场。

#### 要素五 分清主次，不要胡乱敬酒

无论是中式还是西式的商务宴请，当你参加宴席时，在主人还没有提议下你就开始向他人敬酒，都是极其鲁莽、失礼之举。

我曾经在一次商务午宴上，看到一位随行的老总在主人致祝酒词前，率先举杯向同桌人敬酒，被主人当场阻止，令我们一桌人为其难堪。后来经常看他在微信消息圈中大秀随国家领导人出访的照片，说心里话，着实为他在国外的得体表现而担忧。

商务宴请中，主宾之间敬酒的顺序通常是这样的：开餐前，主人要把到场的所有嘉宾介绍一下，然后致祝酒词，向主宾敬酒，感

谢客人的赏光莅临。然后，主宾要代表客方回敬。双方主要人物都已表达诚挚谢意之后，其他随行人员才可以陆续向主客双方负责人敬酒，或相互敬酒。

如果是同事或者朋友一起喝酒。敬酒的顺序，应考虑年龄大小、职位高低，要分清主次。如果在场有职务更高、资历更深的或者年长的人，要先向他们敬酒。如果是上下级一同进餐，下级应主动向上级敬酒。

如果你想同时敬很多人酒，一定要站立起来，用右手拿着杯子，左手托底，手举酒杯到双眼高度，说完祝酒词或“干杯”之后再喝。喝完后，还要手拿酒杯和所有人的目光对视一下。最好不要用酒杯杯底碰击桌面以“过电”方式来碰杯，有欠真诚。不要逼迫他人喝酒，甚至用威胁的言语相要挟。诸如，“你如果不喝就是看不起我”等逼迫他人的话，都在暴露你的霸道和无礼。

那种隔着许多人敬酒的行为有敷衍之嫌。如果你想单独敬某个人酒，最好离开椅子，走到他的面前。敬酒的时候，请双手端杯，让自己的酒杯略低于对方的酒杯，以表示对对方的尊敬。正式宴会中，最好不要端着酒杯到其他餐桌敬酒，让服务生再端给你一个空杯，重新倒上酒比较合适。

## 要素六 讲究尊卑，不要坐错位置

大多数人都不喜欢座位背对着门或窗，这会让人没有安全感，所以不要把重要的客人安排在这个位子上。你可以请客人面对着门、背对着墙而坐。中式宴请，通常是重要的人物坐离门最远、最中间的位置，其他人以从右到左，主客双方交叉的方式落坐。

西式宴请，客人入座前应等待主人的安排。如果主人邀请客人随意入座，此时夫妻或同伴应当分开就座，男女间隔而坐。让女性

先入座，男士们通常要在女性的右侧为其拉出椅子。在正式场合，男主宾1应坐在女主人右边，男主宾2坐在女主人左边。女主宾1坐在男主人右边，女主宾2坐在男主人左边。商务晚宴中，主客均为同性时，此规则依然适用。正式晚宴中，主人夫妇通常会先同右边的客人说话，作为客人，你只需要跟随主人的引导即可。

好的用餐习惯，传递着一个人的学识和修养。

越是大型的宴请，仪式感越强，你千万别指望把自己吃得饱饱的，那时恐怕你只需要做一件事情，就是比以往更加的斯文安静。

记住，人们在餐桌上看到的不只是菜品，更有你的人品。

王珊建议

◎ 嘴里含着食物边吃边说是非常不雅的，请不要这样做。

◎ 商务宴请，应视出席的场合，选择合适的装扮。

◎ 尽量让自己上身挺直，埋头扒饭、堆在餐桌上吃饭都是没气质的表现。

◎ 在餐桌上不要讲让人感伤、悲痛，甚至耸人听闻、恐怖的事情。

◎ 就餐时尽量少翻看手机、发短信。

◎ 在主人还没有提议下先不要给他人敬酒。

◎ 中式宴请，让最重要的人物坐在离门最远、最中间的位置。

◎ 就餐中越少离席越好，养成餐前去洗手间的习惯。

## PART5 品位、格调带来无限人格魅力

### 一片叶子，成就的是你的“大家风范”——带给你精神 丰富的饮茶艺术

茶品如人品。品茶过程中，你的举手投足就是性情气质的最好显现。芳香四溢的茶水，带给我们的不只是舌尖上的清醇与甘甜，更有身心的愉悦与放松。在平心静气、淡定自如的茶艺茶礼中，有对大自然、对他人的敬畏，更有对自己的宠爱。饮茶，消磨了我们的时间，却带给我们无限奢侈的精神享受。

每天上午，我都是在一杯清茶中开始工作。茶于我已经远非是普通的饮品，它是伙伴、是寄托，更是我的依赖。今年7月，我受邀到芬兰驻中国大使馆观赏一个画展，特地带了一盒安徽名茶六安瓜片，作为给大使夫人安娜女士的“见面礼”。当我介绍说这是一款新鲜的春茶时，我看到她眼里的欣喜。她说她特别喜欢喝茶，尤其喜欢喝中国的绿茶，并且对“六安瓜片”早有耳闻。这个共同的爱好缩短了我们的距离，我们仿佛是多年的老朋友，完全没有陌生感。

许多商务人士都有喝茶的喜好。不管是在办公室里款待客人，还是于社交沙龙中消遣时光，喝茶虽然消磨了我们太多的时光，但在品茶论道的过程中，由喝茶延伸出来的精神享受，也是从茶艺到茶道的升华过程。

茶就是一片叶子，如何冲泡才能好喝？怎么喝才可以真正领略到它的美好？什么时候喝才是最合适的？这里面的讲究可是不少呢！比如，你可能经常会看到一些人在接受他人敬茶时，会用食指和中指轻叩桌面以示谢意。这其中就有一个典故。传说乾隆皇帝微服私访下江南，带着太监，到一间茶馆店里喝茶。店老板拎了一只

长嘴茶壶来冲茶，茶壶一连三洒，茶杯里正好浅浅一杯，茶杯外没有滴水溅出。乾隆皇帝非常好奇，请教店掌柜的是何用意。掌柜的笑答：“这叫‘凤凰三点头’，以示对客人的敬意。”乾隆皇帝一听，夺过老板的茶壶，端起一只茶杯，也要学这“凤凰三点头”给随身的太监倒茶。这可吓坏了太监，皇帝向太监倒茶，这不是反礼了？只见那位太监急中生智，忙用食指和中指两个手指轻叩桌面，代表双膝跪地，用“叩手”代替“叩首”。就这样，“以手代叩”

的茶礼就一直流传至今。

中国是茶的故土，茶兴于唐代而盛于宋代，如今，茶已风靡全世界，成为人们日常离不开、社交中必备的饮品。懂得必要的饮茶礼仪，才可以在行茶中塑造有品位的商界精英形象。下面我们就来谈谈这喝茶中必备的礼仪知识。

## 一 对环境布置的要求

喝茶对环境氛围要求很高，讲究的是静谧、幽雅、洁净、舒适，与中国儒、释、道文化一脉相承，有“和、敬、清、静”的意境。古人所称的四大雅事“挂画、薰香、插花、点茶”也间接地提醒我们，字画、花草、焚香，往往都是与饮茶活动联系在一起。茶室中有字画的装饰、花草的点缀，再加上沁人心脾的焚香，真是神清气爽、心旷神怡。

许多知识分子、社会名流、商业领袖都喜欢喝茶，都会给自己布置一个修身养性的茶室。我曾经在一个秋日的下午前往北京大学宗教研究院名誉院长、北大哲学教授楼宇烈老先生家中拜访。他的客厅兼书房堆满了各种书籍，中央的茶几上放着一个小小的茶船，一把紫砂壶，几只品茗杯，这是他款待客人的最好方式。屋子虽然显得狭小拥挤，但喝着清香的绿茶，听着他老人家智慧的谈吐，随

着他那轻缓的语调，整个下午都是那么安静美好。在浓浓的书香中品味茶的美好，是再惬意不过的事了。

## 二 选茶叶的讲究

在林林总总的上千种茶叶中，喝什么样的茶更适合自己的体质？选择什么样的茶待客更合适？这要因人而异，因季节而异。通常北方人喜欢喝香味重的茶，比如花茶就很受欢迎；江浙人喜欢喝清香的绿茶；闽粤人喜欢酊郁的乌龙茶、普洱茶；广东人除了乌龙茶、普洱茶，还喜欢喝红茶、菊花茶。你可以根据客人的喜好和口味，来冲泡一杯心旷神怡的茶，这是对他人最好的敬意。

春天喝菊花茶，有明目降压的作用；夏天喝绿茶，既能瘦身减脂又能冲去燥气；秋天喝杯铁观音，能消除疲劳，缓解皮肤、鼻腔、咽喉干燥不适的“秋燥”症状；冬天喝普洱茶、红茶，养胃、暖身、滋养阳气。根据不同时节选择品饮不同的茶，充分享受着茶的美好，这也是对自己的一种关爱。

## 三 用适合的茶具泡茶

用什么样的茶具泡什么样的茶，这也是一种茶礼。茶具的选择可以是精美独特的，也可以是简单质朴的，但重要的是适宜，能让冲泡气味达到最佳，而且又赏心悦目的茶具就是好的。

一般来说，喝花茶，为了有利于香气的保持，可以用壶泡茶，然后斟入瓷杯饮用；喝红茶和绿茶，可选用有盖的白色或者透明的壶、杯或碗。比如品饮西湖龙井、洞庭碧螺春、君山银针、黄山毛峰等细嫩名优绿茶时，选用玻璃杯冲泡就很好，用白色瓷杯冲泡饮用也不错；喝乌龙茶则重在“啜”，宜用紫砂茶具泡茶；喝红碎茶与工夫红茶，可用瓷壶或紫砂壶，然后将茶汤倒入白瓷杯中饮用。

喝茶前，最好当着客人的面洗烫杯、壶。一方面是讲究卫生的需要，显示对客人的尊重；另一方面也为了让壶体和杯子能够温热，茶水倒入后可以充分地品味茶的香气。

#### 四 喝茶人仪态须端庄

传统饮茶对喝茶人的服饰穿戴也有要求。色彩淡雅的中式传统服装最适合品茶，佩戴的配饰越少越好，女士以戴一副上好的玉镯为佳。

喝茶人仪态要端庄。坐姿要端正而放松，平心静气、安稳祥和，背部要直，上身略微前倾，腿部放松，不要翘二郎腿，更不要抖腿。如果是席地而坐，盘腿时尽量不让脚外露。品茶时拇指、食指捏着杯子，靠近杯沿，用中指托着杯底，这叫做三龙护鼎。如果用的杯子是带把的，最好也用另外一只手托住杯底。

另外，取茶要用茶泽将茶叶放到茶荷中，冲泡前让客人赏茶、嗅赏，然后再用茶匙协助茶泽将茶放入空壶中，不要粗鲁地用手拨进去。经常看到有人取茶时不用茶具，而是用手抓，这会使手气或杂味混淆于茶中。这个习惯实在有失风雅。

饮茶的温度最宜在60℃以下。按照冲泡不同茶叶的水温需要，绿茶要80℃左右，红茶、花茶要90℃左右，铁观音、大红袍要95℃左右，普洱和黑茶要100℃左右。这么热的茶汤喝起来对人的咽喉、食道和胃刺激较强，可能引起某些器官的病变，所以有些人会等茶水冷下来再喝，或者用嘴去吹凉再喝。其实这两种方式都不可取。喝太冷茶，对身体则有滞寒、聚痰的副作用。用嘴吹茶，破坏了喝茶时的安静。最好是先轻举品茗杯观色、闻香、赞茶，等茶汤晾二三分钟后再喝。

#### 五 坐次和敬茶之礼

自古以来中国人就非常讲究主客之间的礼仪。喝茶时，主客之间不能乱坐，讲究的是虚左以待，也就是让客人坐在主人左边的位置。其他人员依顺时针顺序依次就坐，由尊到卑，直到主人的右手边。如果只是两人喝茶，客人对坐，尽量不要坐在主人的正对面。

在古代，客人入座前要行“站式鞠躬礼”，身体向前倾30度。主人冲泡了第一泡茶品茶时，客人还要回礼：起身，男性抱拳女性合十，鞠一躬，坐下，双手接过茶杯先闻香，后慢慢啜茶一口。现在已经很少人会这么做了，通常都用“叩手礼”替代。但放下茶杯，大赞主人泡茶的技艺还是要有的。

主人泡茶时通常要把第一泡茶水倒掉，有洗尘之意，以表达对客人的尊敬。这里也有一个典故，传说古代有一个名叫琛瓿的人，以制茶具而闻名，他制的茶具美观、耐用。一个恶毒的巫师知道后就念了一道毒咒，毁坏了他心爱的茶具。要解开这道咒语，需要有一名年轻人投身烧茶具的炉火中。于是，琛瓿毫不犹豫地投身于熊熊烈火中。咒语解开了，茶具恢复了原样，琛瓿也永远地离开了人们。于是，后人为了纪念他，就把第一次冲泡的茶水称为“琛瓿洗尘”。

敬茶时只倒七八分就好，不要倒满杯子。请客人喝茶，用双手奉上，不能用手握着杯沿递上去。茶杯应放在客人右手的前方。

在边谈边饮时，还要想着及时给客人添水。一般是在客人杯中茶快喝完的时候再续茶。最好等客人散去后，再清理茶具，不能当着客人的面收拾茶具。品茶重在鉴别茶叶的香气和滋味，欣赏茶汤和茶姿，所以要细品慢啜。那种一喝就一杯干的喝法，是失仪的。

用红茶待客时，客人如果喜欢砂糖和奶精，就应把杯把和茶匙的握柄朝向客人的右边，把砂糖和奶精放在杯子旁或小碟上，方便

客人自行取用。

## 六 茶点的搭配艺术

空腹喝茶对身体是有害的。茶性入肺腑，空腹饮茶，会冷脾胃，长期下去，脾胃就会失和，相当于“引狼入室”。我国自古就有“不饮空心茶”之说。所以喝茶时最好配备一些点心。民间流行着一句顺口溜：“甜配绿，酸配红，瓜子配乌龙”，即以甜的茶食配绿茶，酸甘类的茶食配红茶，咸碱类的茶食配乌龙茶。像喜欢吃油腻食品的人，就可以适当地喝铁观音，可以帮助肌体分解脂肪，消热去油。喜欢甜品的人，饮用普洱茶，不仅能去甜解腻，还能暖胃顺气。喜欢吃果仁的人，可以用龙井茶解渴、消脂去腻。喜欢吃咸辣味的，用乌龙茶搭配，可以解辣去咸。在给客人提供茶点的时候，通常把茶点放在客人右前方，摆放在茶杯的左面，这样更方便客人拿取。

## 七 注意喝茶中的禁忌

茶叶的采集和食用最初是因为它的药用价值。我国最早的药学专著《神农本草经》就有这样的描述：“神农尝百草，日遇七十二毒，得茶而解之”。由此可见茶的药用价值由来已久。因为茶里面有茶多酚、咖啡碱，喝了之后可以使人思路比较敏捷，也有清醒、明目的功效，所以并不是所有人都适合喝茶，要根据自己的体质选择喝不喝茶以及喝什么样的茶。

许多人在吃饭时会同时饮茶，这实在不是一个好习惯。饭前饮茶会冲淡唾液，使饮食无味，还能暂时使消化器官吸收蛋白质的功能下降。饭后马上饮茶，茶中含有鞣酸，能与食物中的蛋白质、铁质发生凝固作用，会影响人体对蛋白质和铁质的消化吸收。而且，不喝冲泡时间过长的茶，不喝冲泡次数过多的茶，不喝隔夜茶，都

是喝茶的讲究。

人们常说：茶品如人品。品茶过程中必要的礼仪既能看出你的人品，也可以显露客人的性情。

喝茶最大的好处，不在于你今天喝的是哪种茶，而在于你能在千百个茶种当中，发现你最喜欢喝的品种，以此为动力，养成每天泡茶的生活习惯，形成一种爱好，使身心得以愉悦和放松。这是一种精神上的奢侈品，也是商务人士调整工作心态、提升生活品位的最好方式。

王珊建议

- ◎ 喝茶时，不宜穿着太过艳丽的服饰。
- ◎ 饮茶时端正而放松的坐相，会让你看起来更平心静气。
- ◎ 饮茶的温度最宜在60℃以下，不喝过烫、过冷的茶。
- ◎ 饭前、饭后都不宜马上饮茶，用餐中喝茶更不可取。
- ◎ 冲泡次数过多的茶，某些有害成分也会被浸出，应及早更替。
- ◎ 空腹饮茶相当于“引狼入室”。
- ◎ 泡茶时把第一泡茶水倒掉，有洗尘之意，以表达对客人的尊敬。
- ◎ 喝茶时，对主人最大的回敬，除了“叩谢”就是称赞茶好。

**给你的不只是杯酒人生，更是财富新贵的身份标签——  
葡萄酒文化赏析及其品鉴步骤**

只要拿起高脚杯你就立刻会变得高雅起来。那些上好的葡萄酒，它们是有灵性和生命的，如果你不管三七二十一，只顾干杯，没有细细品味，实在是糟蹋了精华。葡萄酒的品酒过程，带给我们的不只是大自然的芬芳，还有深厚的历史和文化，以及有格调的生活方式，它是财富新贵们身份和地位的象征。

奥地利有一部电视连续剧叫《酒香》，我非常喜欢。这部片子主人公托马斯是法兰克福一家公司的高管，由于不满公司的未来事业规划而愤然辞职，回到了家乡小镇，接管了父亲留给他的酒庄。

对酿酒一窍不通的托马斯克服了重重困难，把酒庄打理得蒸蒸日上。影片中许多关于葡萄种植和葡萄酒酿造、品评的镜头，让我完全陶醉在美妙的葡萄酒文化中。

品饮葡萄酒其实是一个很好的放慢生活节奏的方式，从开胃酒到正餐用酒及餐后甜酒，都是有序地进行、展开。

西方国家喝葡萄酒的历史比较长，所以积累了深厚的葡萄酒文化，包括一系列约定俗成的品饮礼仪。比如说，只有在适宜的温度喝葡萄酒，才能真正领略到这款酒的美好。红葡萄酒的最佳饮用温度是16℃-18℃，白葡萄酒是8℃-12℃，起泡葡萄酒和甜酒是5℃-7℃，为了达到最佳的品饮口感，一般都需要把酒冰镇到理想的温度再饮用。我曾出席一个朋友的画展。开幕式那天人很多，庆祝晚宴上喝的就是葡萄酒。这些酒是某个葡萄酒经销商赞助的。由于时间仓促，酒没有经过冰镇就端上来了。那是盛夏，温度高达30℃。可以想见，倒出的酒味道有多么差劲儿。赞助者本来想借助这个活动做个“活广告”，但无疑这个计划失败了。

商务人士经常出席各种宴请、酒会等社交场合，在葡萄酒风靡

世界的今天，如果对葡萄酒文化知之甚少，不了解必要的品酒礼仪，就会经常露怯，自然会影响自身的形象打造。那么，我们该如何透过那或鲜红、或桃红、或淡黄的液体，体会人生的美好，涵养我们的气质，彰显商业领袖的品位呢？我们还是先从葡萄酒的储藏开始说起吧。

葡萄酒是用新鲜的葡萄或葡萄汁经发酵酿成的酒精饮料。储藏葡萄酒，首先要注意酒瓶的摆放和温度。通常葡萄酒是平放着的，这是为了让软木塞浸泡酒体后膨胀，以避免空气进入后葡萄酒氧化变质。但这样放久了，木塞也会分解、产生木屑，所以饮用前要直立一会，让木屑沉淀到瓶底。

收藏葡萄酒平时最好陈放在专业酒柜里，或者是酒窖、冷藏室，保持恒温，不要忽冷忽热，否则会让酒体变质。地下室是最好的收藏地。如果你有条件建一个自己的酒窖，温度保持在10° C左右就可以了。有些商务人士为了应酬方便，经常在轿车后备箱里放几箱葡萄酒，以便随时取用，这真的不是一个好习惯。忽冷忽热的环境温度，再加上车子的不断颠簸，会极大地影响红酒的品质。尤其是在炎热的夏天，这么做，对娇贵的葡萄酒来说简直就是灾难。

很多葡萄酒是需要陈年放置以后品尝味道才好，但也不是所有的葡萄酒陈放时间越久越好喝。像那些果味型的普通餐酒就适合在刚上市的那年饮用。好一些的白葡萄酒最好也在两年之内喝掉。红葡萄酒五年之内喝掉为宜。只有那些上好的葡萄酒佳酿才可以存上10年到20年，甚至更久。

世界上有许多著名的酒庄，如今，越来越多的中国富有阶层心仪顶级红酒的投资与收藏。一瓶82年产的法国拉菲酒庄葡萄酒市场价已经在5万元左右，收藏葡萄酒已经是一种身份和地位的象征。

像中国首善、福耀玻璃集团的创始人曹德旺，就在自家地下室建了一个偌大的酒窖，储藏着世界各地的名酒。

葡萄酒是舶来品，喝酒的情调在于一个“品”字。要经过醒酒、闻香、品尝、回味等过程，才可以体验液体中的美感和香气。

所以，会“品”葡萄酒，是打磨成功人士气质的最好方式。以下关于如何品酒的礼仪你不可不知。

## 一 要有醒酒的过程

酒倒出来后，不要马上就喝，要有一个醒酒的过程。也就是把酒倒在宽敞的容器中，通常我们叫它“醒酒”。这样可以让葡萄酒与空气充分接触，把刚开启的酒中的酸、涩、薄等缺点去掉。一般来说，静置半小时是最佳饮用时间，年份越久远的红葡萄酒则需要越长的时间。但也不能醒得时间太长，否则酒会氧化过度，喝起来也没味道。

## 二 酒不要倒满杯

喝葡萄酒用的杯子与喝饮料和白酒的杯子都不一样，通常是收口的郁金香型酒杯。这主要是为了更好地让酒香汇集到杯口，便于我们闻香。倒酒时不要倒满，红葡萄酒只需倒满杯体的1/4到1/3；白葡萄酒则不超过1/2，以便于“晃杯”。酒倒好后，轻轻地摇杯，可以把未完全“醒”来的酒味充分散发，让酒更醇厚，同时也可以把葡萄酒的香味最大限度地挥发出来。此时还能从酒体的挂杯现象判断酒体厚重与否。

闻香的过程要自然，轻轻地将酒杯放到鼻子前，深深地在酒杯里嗅一下。年轻的酒闻起来会有各种水果的味道；有了年份的酒则是复合的香气。果香通常有樱桃、覆盆子、黑醋栗、水蜜桃、李子

等优雅宜人的香气，还有一类香气就是葡萄发酵后带来的自然香气。

充分醒酒后的葡萄酒味道醇厚，变化多端。啜一口后在口腔里充分回旋，让口腔中的每个味蕾与红酒充分接触，会发现果香、酒香、橡木香浓郁谐调。

### 三 别忘了观察酒的颜色

葡萄酒都有自己独特的颜色。喝酒之前一般都有一个观色的步骤，主要是看酒的颜色和清澈度。将酒缓缓倒入郁金香形透明高脚杯内。对着光源，向前倾斜45度，举杯至眉处观察。优质红葡萄酒能体现出鲜亮的质感，已成熟的酒外围酒边带褐色而里面的酒色泽较深。年份多的红葡萄酒看起来像石榴红，未成熟的酒大多呈紫红色，年份越久，颜色越红；而白葡萄酒的颜色是年份越久，颜色越黄。

### 四 优雅地拿酒杯

葡萄酒的味道很容易受温度的影响，因此要尽量减少手部与酒瓶的接触，因为手是有温度的。除了喝干邑、白兰地时酒杯需要拿杯肚以外，其他的葡萄酒都不要用手拿杯肚，只需握酒杯腿和杯底就好。

### 五 优雅的敬酒方式

喝葡萄酒时，谁最先敬酒，什么时候敬酒合适？按照西方传统习惯，一般是由女主人或男主人，在宴会开始之前最先开始敬酒，不过这只适用于正式的场合。在非正式的场合，如朋友聚餐，经常是由宾客最先敬酒，这是为了表达对主人的感谢。主人在敬酒时，应举杯站立，其他宾客这时应跟随举杯。

敬酒时最好让酒杯倾斜45度，轻轻碰杯肚，动作要文雅和舒缓，把杯子高举齐眉，并注视对方，且最少要喝一口酒，以示敬意。切记不要用敲打桌面的“过电”的方式，或者只杯口相碰，这些都是不尊重他人的表现。如果宾客较少，敬酒的人可以坐着敬酒；如果宾客较多，则应站起来敬酒。向尊敬的人敬酒时，是一定要站起来的。如果年龄、级别相当，被敬酒时，通常不需要站立，只需要微笑着接受，然后说声“谢谢”即可。

## 六 讲究品酒顺序

从味觉上讲，人们都易接受“由差到好”的过程。所以，如果是品尝多款酒，最好先上新酒，后上老酒；先上白酒，后上红酒；先上干酒，后上甜酒；先上价位低的，后上价位高的这个顺序。需要注意的是，在更换酒的品种时，一定要换用另一个杯具，否则会串味，影响口感。

在饮用葡萄酒时不宜同时饮其他酒，也就是俗称的掺着喝。以免因不同原料和方法酿造的酒混杂在一起，产生化学反应，损伤大脑和神经系统。

喝红葡萄酒时也不要掺其他饮料，如雪碧等，这会冲淡酒的味道，影响酒的醇美。葡萄酒可以饭前饮用，也可以饭后品尝。

## 七 讲究与菜肴的搭配艺术

关于葡萄酒与菜肴的搭配艺术，很多人都知道所谓的“白酒配白肉，红酒配红肉”的原则，实际上，这只是针对西餐而言。西餐是一道一道地上菜，先后有序，搭配相应的葡萄酒也相对固定。以法国大餐为例：晚宴前一般会配开胃酒，这时最好喝起泡酒或者是香槟。头盘是冷菜，通常有沙拉和鹅肝酱，还有面包，这时喝白葡

萄酒合适。然后上汤。主菜通常是一道或者数道，与海鲜相配的是白葡萄酒，与牛排相配的是红葡萄酒。然后是甜品、点心，这时再配甜白葡萄酒（通常是冰酒或贵腐酒）。最后，才是咖啡或者是茶收场。如果不尽兴，餐后可能还会再喝点白兰地，实际上这也是由葡萄酒二次蒸馏而成的烈性酒。

吃中餐时，不可能有任何一款葡萄酒可以通配，酒要想喝得舒服，得根据各种不同风味的菜肴选配不同口感的葡萄酒。2011年我曾为一个澳洲的葡萄酒庄做品鉴讲座，他们在内蒙古呼和浩特市举行专场品鉴活动。当天，主办方邀请了许多当地社会名流，像内蒙古本地的知名演员、曾在《武则天》中扮演太监王公公的著名电影演员武利平等。讲座结束后的晚宴，喝的全是这款来自南澳的红葡萄酒。内蒙古人豪爽，喝酒习惯大碗喝。虽然我刚刚讲完不要满杯喝，先闻香，但他们还是一杯一杯地大口干完。餐后很多人说酒劲不够、不过瘾。内蒙古人喜欢喝烈酒，红葡萄酒一般不超过15度，这么淡的酒怎么能让它们过瘾？因此，经销商在做市场推广时，要充分考虑当地人的饮食习惯。让内蒙古人用“清淡”的葡萄酒配“重口味”的菜肴，还真的要有一个适应过程！

如果是广东菜，通常以海鲜为主，配酒时，清爽型、偏重酸味的干白葡萄酒会比较适合；川菜特点是麻、辣，用浓郁的白葡萄酒，中等酒体的红葡萄酒搭配最好；山东菜讲究葱蒜香，适合搭配白葡萄酒，也可以用红葡萄酒；湖南菜口味偏重于咸、辣、酸，适合搭配红葡萄酒；淮扬菜口味清淡、咸甜适中，适合以各种白葡萄酒为主要搭配；浙江菜以清鲜、爽脆而著称，讲究原汁原味，用白葡萄酒来搭配也合适；闽菜偏于甜酸，汤菜较多，适合搭配中等酒体的白葡萄酒和单宁成熟的红葡萄酒；徽菜的特点是甜中带辣，配中等酒体的白葡萄酒和红葡萄酒都可以。

葡萄酒的佐餐性和美妙情调对培养我们的矜持、高雅气质，真

的会有促进作用。

有人说，只要拿起高脚杯就立刻会让人变得高雅起来。没错，特别是那些好酒，它们是有灵性和生命的，如果你不管三七二十一地猛喝，不细细品味，实在是糟蹋了它的精华。葡萄酒蕴藏着的不仅是大自然中的精华和泥土的芬芳，更是历史的久远和文化的深厚。它不仅是财富新贵们身份和地位的象征，也是那些懂得生活、热爱生活的绅士淑女们的最爱。它带给我们的不只是杯酒人生的身心快乐，更是不同寻常的生活方式和精神富足。随后的章节中我们将继续聊聊代表西方文化的另一种饮品——咖啡。

### 王珊建议

◎ 带软木塞的葡萄酒，平时最好平放，避免空气进入后氧化变质。

◎ 恒温下储存葡萄酒，温度在10℃-12℃最适宜。

◎ 葡萄酒倒出来后，先醒酒，半小时后再喝。

◎ 倒红葡萄酒不要满杯，一般是酒杯的1/4到1/3，白葡萄酒可以略多些。

◎ 喝酒前摇晃一下酒杯，让酒香充分释放出来。

◎ 品酒时，先喝年份少的，再喝年份多的；先喝干酒，后喝甜酒。

◎ 用红酒敬酒时，最好将酒杯倾斜45度，轻轻碰杯肚。

◎ 祝酒时不要交叉干杯。

◎ 干白葡萄酒搭配海鲜类清淡菜，干红葡萄酒适合搭配口味重的菜肴。

## 雕刻时光，与咖啡一起把优雅进行到底——咖啡风情解读及其品饮艺术

一杯地道的咖啡，能使我们身体恢复轻松，能陪伴我们度过许多快乐时光。商务领域的精英，更是少不了在咖啡的陪伴下，完成一个又一个的商务洽谈。无论多么烦躁的人，只要喝上一杯咖啡，都会立马安静下来。与其说咖啡是一种饮品，不如说喝咖啡是一种可以把优雅进行到底的生活方式。

商务人士都喜欢把商务洽谈约在咖啡馆进行。咖啡馆的浪漫格调，散发出的馥郁香气，会让我们的身心得以放松。无论多么烦躁的人，只要喝上一杯咖啡，都会立马安静下来。

有时候，与其说咖啡是一种饮品，不如说是一种感觉，一种可以让我们把优雅进行到底的生活方式。

但如果你不懂得咖啡的品饮礼仪，这种感觉就会变味了。比如，我经常看到一些商务人士在用咖啡勺搅拌咖啡后，顺使用舌头舔一下咖啡勺，或者像喝汤那样拿起勺子舀咖啡喝，还有的人会不断地用嘴吹凉咖啡，实在是不雅观。

我对咖啡产生感情，是从拥有了一台意大利的手动咖啡机开始的。当咖啡豆在磨豆机里欢快跳跃的时候，我的心就已经跟着荡漾了。我喜欢看那焦浓的液体被缓缓地注入杯中，喜欢听打奶泡时发出的“吃吃”的有节奏的响声，喜欢嗅空气中到处弥漫着的咖啡香。当自制的一杯浓浓的咖啡摆在面前，再加上一碟钟爱的点心，无论是午后还是黄昏，都令我万分惬意。咖啡口味是多样的，美式

的、意式的、法式的、韩式的……没有哪种是最好的，只有你最喜欢的。就像茶一样，每个人都可以有自己偏爱的那一种。咖啡的不同风味与调制手法有关，最主要的区别还是在于咖啡豆。准确点说，这与咖啡豆的烘焙时间长短有直接关系。咖啡豆烘焙的时间短，酸味就强，颜色就会呈褐色；如果烘焙时间长，苦味就强，颜色呈黑褐色。当你对自制咖啡着迷的时候，对咖啡的喜爱也才真正开始，因为这意味着你要自己选购咖啡豆，自己耐心地调制，款待自己、家人和朋友。那么，什么样的咖啡豆才是优质的？又如何鉴别呢？

我们在了解品饮咖啡礼仪之前，还是先说说如何鉴别咖啡豆的好坏吧。

咖啡豆与红酒不一样，并不是存放时间越久越好。它的好坏更取决于“鲜度”，越“鲜”越好。判定咖啡豆的新鲜度通常是如下“三步曲”。

闻香气：靠近咖啡豆，深深地闻一下，如果可以清楚地闻到豆子的香气，它就是新鲜的。如果香气微弱，或者像花生放久了时会出现的那种霉味，就说明它已经不新鲜了，冲泡出来的咖啡不但会没什么香醇度，还会发涩、发酸。

掰开验：把咖啡豆掰开，如果豆子新鲜，通常一掰就开，响声也是清脆的。如果豆子不新鲜，你得费很大气力才行。

看颜色：把咖啡豆摊开放到手上，看烘焙的颜色是否均匀。大小、颜色越均匀质量就越好。掰开后里面的颜色与豆子外皮的颜色一致就好。如果外表比里面的颜色深很多，说明在烘焙时火力太大了，对咖啡豆的香气和味道都会有影响。

经常听到有些朋友说，家里有国外带回来的特别地道的咖啡

豆，存了几年还没喝，真的是为此感到惋惜。咖啡豆越新鲜味道才越佳，即便存放得宜，也顶多可以放一年，经过真空处理的咖啡豆其保存期最高也才两年。打开包装后的咖啡豆应当存放在密封的罐内，不要都磨成咖啡粉保存，那样味道会差很多。

咖啡豆中含有大约5%~8%的糖分，烘焙后部分转化为焦糖，这是香味和苦味的来源，没有转化的糖分留有少许甜味；烘焙时释放出丹宁酸，与焦糖结合，会产生略带苦味的甜味。所以，人们对咖啡的味感一般会有苦、酸、甜、香、涩几种。上好的咖啡，冲出来应该是清澈、明亮，有透明度的。一般来说，造成咖啡混浊的原因，要么是混入了有缺点的咖啡豆，要么是烘焙不良，还可能是咖啡豆或粉放得太久或者制作者不够有耐心导致的。

当你在品饮咖啡时，你可以在纯粹的黑咖啡里加一点点糖；你也可以欧式一点，在咖啡中加入牛奶、肉桂等香料；如果你不习惯咖啡的苦涩味，也可以在咖啡里加一点你喜欢的果汁。不过喝一杯原汁原味的咖啡，才能够品尝到咖啡本身浓郁的风味，会被看作是品尝咖啡的行家里手。

咖啡的美味总是与温暖的心意并存，以正确的方式欣赏一杯好咖啡，不仅会更容易领略到咖啡的美味，也不会辜负冲泡者的心意。怎么样才能更好地品评咖啡呢？这完全可以通过咖啡的酸、苦、甜、醇和香气这“四味一香”来完成。

## 一 注意“品饮步骤”

当一杯热咖啡端到你的面前，先不要着急喝，而应该像品茶或品酒那样，有个循序渐进的过程。首先是“闻香”，体会一下咖啡那扑鼻而来的浓香；其次是“观色”，好咖啡会呈现深棕色，而不是漆黑一片；接下来再“品尝”，咖啡刚入口时应该是先有些甘

味，微苦，然后口感渐渐变得醇厚，由奶香到咖啡香，这个时候再小口小口地品尝，不要急于将咖啡一口咽下。要像品红酒一样暂时含在口中，让咖啡和唾液与空气稍作混合，然后再喝下去。以达到放松、提神和享受的目的。

## 二 最好趁热喝

制作好的咖啡温度通常在85℃-88℃，倒入杯中时为80℃左右，而到口中时的温度大约为60℃，最为理想。所以，最好趁热品尝。咖啡放凉以后香味和口感都会差很多。假如你到别人家中做客，趁热品尝主人为你端上的咖啡，也是喝咖啡的基本礼节。如果你故意等咖啡凉了再喝，就不太好。如果咖啡放凉以后口感还是和热的时候一样好，那可真算得上是优质咖啡了。

## 三 咖啡匙不要用错

咖啡太热可用咖啡匙在杯中轻轻搅拌使之冷却，或者等待其自然冷却后再饮用。咖啡匙不是舀咖啡喝的，只用来搅拌咖啡，搅拌后要将咖啡匙放在一边或者碟子上。饮用咖啡时一定不要把咖啡匙放在杯子里。有的咖啡店干脆就没有咖啡匙，只有一一次性搅拌棒，用处是一样的。用咖啡匙是因为很多人喝咖啡喜欢加糖，其实一杯好咖啡用糖也有讲究。为了节约成本，多数咖啡店会选用白砂糖，但它会影响咖啡的原味。真正好的咖啡用糖应该是原糖，也叫黄糖，颗粒大、色泽发黄，放在花式咖啡的奶沫上，长时间不会下沉。

## 四 正确拿咖啡杯

如果你在西餐厅里或者是咖啡吧，餐后喝的咖啡份量会是普通咖啡的一半。杯把很小，就不要把手指头穿过杯把，而是应该用食指和大拇指捏住杯把儿再将杯子端起。喝咖啡时，可以用右手拿着

咖啡的杯把，左手轻轻托着咖啡碟，慢慢地移向嘴边轻啜。

给咖啡加糖时，砂糖可用咖啡匙舀取，直接加入杯内；也可先用糖夹子把方糖夹在咖啡碟的近身一侧，再用咖啡匙把方糖加在杯子里。记着要先加糖，后加奶。

## 五 适量地喝咖啡

喝咖啡不能像喝茶或可乐一样，连续喝好几杯，不然就会有恶心的感觉。而在糖份的调配上也不妨多些花样，使咖啡更加美味。

喝咖啡不能像喝酒或果汁，满杯的咖啡，看了就会让人失去喝的兴趣。一般咖啡装到杯子的七八分满就好，份量适中的咖啡不仅会刺激味觉，喝完后也不会有腻的感觉。另外添加咖啡时，不要把咖啡杯从咖啡碟中拿起来。

## 六 与点心搭配享用

喝咖啡时最好不要空腹，这容易导致恶心呕吐和心慌。可以同时配上饼干、糕点、冰淇淋、核桃、巧克力、糖果以及水果。如果在咖啡馆约会，可要些热的甜食，例如鸡蛋饼、小煎饼、油炸饼、苹果馅饼等。如果是在晚上喝咖啡，还可使用些含酒精的饮料，如上等白兰地和甜酒。我特别喜欢北京国贸大厦的一家韩国咖啡厅，那里的焦糖玛奇朵是我的最爱，而且最重要的是那里的点心非常好吃。

如果是在办公室喝咖啡，应事先准备好咖啡具，如咖啡勺和茶匙、糖块、钳子、水果刀、餐叉、碟子，以及漂亮的餐巾等都是必不可少的。最好不要让秘书负责服务，雇一个“侍者”专门负责待客。如果你在家里请客人喝咖啡，应当注意的是，是否加糖和加奶，最好由客人自便，不必代劳。另外，主人还要为懂得喝咖啡的

行家另备一杯冷开水，使之与咖啡交替品尝，口味更显清纯。如果你在朋友家里做客喝咖啡时，要注意咖啡要趁热喝完，不必客气。

如果只顾聊天而让咖啡冷却，就会有违主人的一番诚意。不要一口气把咖啡喝完，而要慢慢啜饮，且要全部喝完才显得有礼貌。

## 七 仪态要优雅

喝咖啡时，要讲究服饰搭配的和谐，穿着简单而又大方。装饰不可过多，但也不能太过随意，穿拖鞋或凉鞋、沙滩裤喝咖啡，都是比较忌讳的。

当你步入咖啡馆时，首先要注意的是一定要保持安静，说话声音要轻，即使叫服务员时招手示意即可，不要大声喊叫；所有的动作都要轻缓，不要弄得杯子匙子叮咚响。另外还要注意自己的坐姿，不要堆坐在桌前，或者用胳膊拄着下巴、趴在那里，这看起来实在不雅观。说话的时候要把杯子放下，不要边喝咖啡边说话。

在国外，对于喝咖啡有着一些不成文的传统礼节。比如：不要一直端着杯子说个不停，或者端着咖啡满屋跑；在没征得别人允许之前，不要替别人的咖啡加糖或奶精；在未征得女主人同意之前，不要为自己或别人倒咖啡，因为这是女主人的义务与权利。另外，不要一手握咖啡杯，一手拿点心，左一口右一口地吃喝。归纳起来讲，像“满把握杯、大口吞咽、低头就杯、大声吸啜、用嘴吹凉”

这些失仪的行为都要避免。当面前有桌子时，也不要端起碟子或托住杯底喝，这样都是十分失礼的。除非举行酒会或没有桌子依托时，才能端起碟子来喝。

自从1500多年前埃塞俄比亚的牧羊人第一次发现咖啡开始，关于咖啡的传说就层出不穷。大文豪巴尔扎克没有咖啡就不能工作，

他曾经风趣地形容自己的作品是“流成了河的咖啡”。20世纪80年代，美国GE公司前CEO韦尔奇也对咖啡情有独钟，为了给员工和客户提供高品质的休闲区，他竟决定投入750万美元扩建GE总部的咖啡厅。据说拿破仑一生都特别喜爱喝咖啡，他形容喝咖啡的感觉是：“那滚烫的液体会使我兴奋，同时也赋予我温暖和异乎寻常的力量。”

一杯地道的咖啡，不仅能适度地促使我们身体恢复疲劳，头脑为之清爽，更重要的是它能陪伴我们消遣许多的时光。

当我们落寞冷寂，当我们遇到挫折，当我们需要分享……

咖啡，可以带给我们温暖，可以打开我们灵感，可以带给我们满足……爱上咖啡，在那种芬芳的气息包围中，你的生活从此会变得充实、幸福，更有优雅的情调。

王珊建议

◎ 清晰地闻到咖啡豆的香气，就代表咖啡豆是新鲜的。

◎ 让咖啡在口中稍作停留再喝，不要急于将咖啡一口咽下。

◎ 咖啡最好趁热喝。

◎ 咖啡匙只用作搅拌咖啡用，饮用咖啡时一定不能把咖啡匙放在杯子里。

◎ 只顾低着头喝咖啡和用嘴吹凉咖啡，都是失仪的。

◎ 最好不要空腹喝咖啡。

◎ 拿小型的咖啡杯喝咖啡时，手指应捏着杯把。

◎ 说话的时候把杯子放下，不要边喝咖啡边说话。

## 点燃的不是烟草，而是瞬间升腾的尊贵——在吸食雪茄中打磨你的刚毅

雪茄的尊贵，不仅表现在其昂贵的价格和奢华的配置上，更重要的是人们为它花费的时间。

从选购、贮存、吸食，到剪口取火、烟灰处理，那些严格的雪茄礼仪，教给我们的是虔诚的生活态度和深刻的人生体验。它打磨着我们的意志，凝炼着我们的刚毅。那在指尖瞬间升腾起的烟雾，不是烟草的精华，而是王者风范。

我曾经在一个酒会中，看到一位企业家朋友拿出一只大卫杜夫，用牙齿把准备吸食的那头茄帽咬掉，随便拿起桌面一只打火机点燃，大口大口地吸食起来。他是那么地粗鲁，完全不懂雪茄的吸食礼仪！我实在为那只顶级雪茄感到难过。抽雪茄与普通香烟的差别，就如同一个人在五星级酒店的西餐厅里享受一杯柠檬水，另一个人在办公室里啃一个汉堡包，虽然面包更有果腹感，但感觉上的差别可不是一星半点儿。如果你不懂得正确地吸食雪茄，那就只是过过烟瘾而已，完全体会不到雪茄带来的精神享受和那种独一无二的尊贵感。

500多年前，哥伦布在美洲发现雪茄并将其带回欧洲。如今，抽雪茄已成为一种奢侈的生活方式和华贵的极致享受，成为成功男士的一种符号象征。雪茄的英文单词是Cigar，中文译为雪茄，据说这是近代著名诗人徐志摩给取的。1924年徐志摩在上海的一家私人会所与大文豪泰戈尔神聊，一时来了灵感，他说cigar形状如茄子，烟灰白如雪，就叫雪茄吧！

雪茄由天然的烟叶卷制而成，那种纯粹由烟草带来的特别享受，令无数硬汉沉迷其中。世上极品雪茄基本出自古巴的哈瓦那，而最伟大的雪茄推销员非古巴前领导人、硬汉卡斯特罗莫属。雪茄烟是卡斯特罗忠实的伴侣。虽然晚年的他，为了人民的健康戒掉了心爱的雪茄，但作为一名资深雪茄爱好者，他对雪茄有着自己的独特见解。他认为上等的雪茄应该是大小适中、烟灰燃烧均匀的。

“体味生活之美，莫过于饭后抽支雪茄。”

古巴最有名的雪茄科伊巴，倾注了卡斯特罗的心血。据传上个世纪，厄瓜多尔著名的绘画和雕塑大师奥斯瓦尔多·瓜亚萨明，要在海拔3000米的高地上建造伟人神殿，并希望能在21世纪的第一天展示给世人。但是由于缺乏足够的资金而无法顺利进行。有一次他造访古巴见到卡斯特罗，谈起此事，卡斯特罗就提议给哈瓦那雪茄烟盒上设计一幅装饰作品，这就是科伊巴雪茄的包装和商标。然后公开义卖这些科伊巴雪茄烟，所获资金用来建造神殿。瓜亚萨明欣然同意。这些科伊巴雪茄烟仅有30盒，菲德尔·卡斯特罗和奥斯瓦尔多·瓜亚萨明本人在这30盒科伊巴雪茄烟盒上都一一亲自签名。当时在科伊巴雪茄烟商标节上，这30盒科伊巴雪茄烟被抢购一空，奥斯瓦尔多·瓜亚萨明也因此募集到一大笔钱，使伟人神殿的建造成为现实。

一支上好的雪茄，通常要花费几百元到上千元不等，资深的雪茄客每天至少要抽三支以上。可以想像，他们每天在吞云吐雾中消费多少钱！雪茄被誉为“烟草皇冠上的名珠”一点都不过分。它不像是名表名衣那样可以留给后人，而是全部化为灰烬，是纯粹的消耗品，是奢侈中的奢侈。许多名人政要、文学家都是资深的雪茄客。比如英国首相丘吉尔，一天要抽掉12支雪茄。他活了90岁，估计一生共抽掉25万支雪茄。

为了更好地讲授雪茄的吸食礼仪，很多年前，我也是通过亲自吸食雪茄来体会它的美好。这段经历让我有了切身的感受：为什么那么多成功人士迷恋雪茄！原来在吸食雪茄的刹那，你会感觉到自己就是世界之王。

从剪切茄帽、用专业的打火机取火，到正确地吸食，乃至优雅地轻弹烟灰，雪茄的礼仪无所不在。这些礼仪让每个雪茄客看起来都是那么的绅士，十足的王者风范。

让我们一起领略一下雪茄礼仪带来的尊贵气息吧。

## 一 如何选购上好的雪茄

好雪茄是有标准的。它们一定是由手工制作的，摸起来不软也不硬；最外层的茄衣呈明显的颗粒状，俗称“雪茄疹”；茄帽（也叫猪尾帽）裁制精良；味道纯正，没有异味；吸食起来顺畅，口味醇厚；烟灰密实、坚固，能达到足够的长度，与茄体连接处有明显的黑线，颜色呈白灰色；不吸时会自动熄灭。

雪茄通常是一盒几支或者是独立包装的。最好买原装一盒一盒的，看每支雪茄颜色是否一致。仔细检查一下商标和腰花，好的雪茄商标和腰花清晰艳丽，极其精美，也称得上是艺术品。

雪茄平时的贮存，最好水平放置。最佳贮存环境，湿度在70%左右，温度在20℃左右。轻轻挤按一下雪茄，如果是有清脆的声音发出，那就是太干的缘故。若是贮存得当的雪茄，按下去的位置应该可以慢慢回复到原来的形状。

## 二 在私密的环境中吸食雪茄

雪茄与绅士一直有着不解之缘，吸食雪茄讲究要在私密的场

合。那些高级的私人会所，雪茄俱乐部，都是雪茄客最喜好的场所。北京有两处雪茄俱乐部都很有感觉，一个位于东长安街国贸西侧的哈瓦那雪茄俱乐部，另一个位于世贸天阶星巴克旁边的“雪茄客”。那里汇集了许多名流商贾，在超奢华的环境中，在红酒的陪伴下，吞云吐雾，谈着生意，畅叙友情，好不自在逍遥！

许多资深的雪茄客，会在家中专门修建雪茄室或者雪茄窖，他们用最好的雪茄木搭建，用精密的温控设备，24小时运转保持恒温恒湿，像储存红酒一样，令那些顶级的雪茄越久越香，越久越贵。

这不仅是一大雅好，也是深谙雪茄文化之举。我的长江商学院校友青岛政建投资集团董事长刘董，就是一个资深雪茄客，他在办公室和自己的居所，都特别设置了超级专业的雪茄室，收藏了众多顶级雪茄，经常邀三五知己品鉴，享受着顶级雪茄带来的至尊享受。

### 三 必要的专业工具辅助

当你拿起一支雪茄，要做的第一件事就是剪茄帽。雪茄吸食的一端通常用茄帽包裹着，需要你用品茄剪把它剪掉，才能顺畅地吸食。这时你需要一把专用的雪茄剪，只有专用的雪茄剪才能剪出标准的、漂亮的切口。一般来讲，切口的直径是雪茄本身直径的 $\frac{3}{4}$ 。精致的雪茄剪也足以显示吸食者的品位。资深的雪茄客往往有多把不同型号的雪茄剪，不是用一把刀“包打天下”，抽大小不同的雪茄就用不同的雪茄刀。像V型雪茄剪、三合一雪茄剪、台式剪切剪，都是他们的最爱。有些人忘记带雪茄剪，就用嘴去撕咬雪茄帽，这实在是粗鲁之举。宁可不抽，也不要这样做。

开始点燃时要用专用的加长型的无硫火柴，或者是丁烷气的喷射式点火器，点燃雪茄，绝不能用普通的汽油打火机，那种味道会

彻底破坏雪茄特有的香气。

能否顺畅地吸食雪茄，也受雪茄湿度的影响。太干燥的雪茄会很快吸完，所以，雪茄不能随便乱放，应以恒定的湿度保存，让雪茄总是维持在最佳的可吸食状态。这样，准备一只用来保存雪茄的专业雪茄保湿盒，就显得非常必要了。

#### 四 优雅地点燃雪茄

点火的时候，横着拿住雪茄，将吸食那端抬起，同水平面呈45°角倾斜，靠近火苗但不要马上接触，轻轻旋转一周，把雪茄预热一下，把湿气先烘干，然后再接触火苗，从边缘到中间均匀地燃烧。有些人像点香烟那样点燃雪茄，他们习惯弯下腰一边点一边吸，这样实在有失风度。雪茄点好后，不要急于吸食，轻轻反吹两口，把点烟时吸入的杂气和热流驱除掉，让味道平衡一下再抽第一口。不要迫不及待地用力吸食，否则会使雪茄出现不均匀的燃烧，破坏美感和口感。

不想抽雪茄的时候，千万不要用手去掐灭，那样简直就是对雪茄最粗野的行为。雪茄如果几分钟不去抽它，就会自动熄火，需要抽的时候，还要再点燃，这样一根雪茄可以抽几个小时。不要像对待香烟那样不断地掸烟灰，雪茄烟灰越长说明雪茄质量越好，太长时可以轻触一下，烟灰就会整段地脱落。

#### 五 正确地拿雪茄

拿雪茄的姿势与香烟不同，一般有两种拿法，都要用到大拇指、食指和中指。第一种，拇指在下，食指中指在上，只用指腹捏住雪茄茄标的位置，这是典型的优雅绅士型；还有一种是拇指在下，食指在上，中指在下，利用第二、第三指结抵住雪茄，这样拿起来比较稳，属于典型的权威型握法。千万不要像拿香烟那样，用

食指和中指夹着雪茄。

## 六 正确地吸食雪茄

雪茄的烟是不吸进身体里的，只在口腔内就呼出。吸食雪茄，还有一个重要的礼仪，就是不同年龄的人抽不同的雪茄，不同的时段选择不同的雪茄品牌。年轻人抽雪茄适宜选择环径小、形制小的雪茄，年纪大的人最好选择粗大些的雪茄。体量越大的雪茄，口味就越重。一只雪茄抽起来香气也往往分为三段，开始较清淡，慢慢才越来越浓，到最后才是更浓烈的。

如果一天吸食多支雪茄，最好也是循序渐进。正如那些资深雪茄客总结的一样：清晨，第一支选择应该是温和的乌普曼；午餐之后，就应该是口感饱满的科罗那；丰盛晚宴后则是振奋的埃尔雷伊德尔蒙多了；休息的时候最好是清新淡雅的丰塞卡；难忘的时候是珍贵的科伊巴；而浪漫时刻就一定是丹纳曼了。

世界顶级雪茄中，有许多脍炙人口的品牌令无数个雪茄客青睐。像丹纳曼Dannemann，由德裔商人创建，巴西皇家品牌，有100多年历史；产自古巴的科罗那CORONA，口感饱满、醇厚、浓烈，并不适合新手抽吸；口味清新淡雅的丰塞卡FONSECA，出自西班牙，也有100多年历史，最好在休息时享受，大有世外桃源之感；科伊巴COHIBA代表雪茄的最高境界，深受古巴前领袖卡斯特罗的青睐；大卫杜夫Davidoff，是雪茄中的劳斯莱斯；出自英国的登喜路dunhill，也有100多年历史；同样有100多年历史的美国品牌麦克斯杜Macanudo，外观优美，制作精良……数不胜数的雪茄名牌，受到那些迷恋者们的狂热追逐。

## 七 饮品点心的搭配

吸食雪茄，最好不要空腹，否则也会像空腹喝茶和咖啡一样，

引起“雪茄醉”。我曾经有“雪茄醉”的经历。那是最初讲雪茄礼仪的时候，有意让自己空腹抽了一只，结果没抽到一半就心神慌乱，然后恶心、呕吐，着实难受了一个晚上。

抽雪茄时，喝点软饮，吃点小食，实在是不错的选择。那些热咖啡、红茶、热可可、功夫茶，都比较适合。适当喝点葡萄酒、白兰地、威士忌，也是非常惬意的。但最好不要同时喝绿茶和花茶，白酒和啤酒也不大适合抽雪茄时同时享用。有一次我在青岛，晚饭后坐在同学的私人游艇上享受海风的吹拂，一边喝着青岛啤酒，一边品尝老同学带来的大卫杜夫。结果下了船就开始恶心，坐到车里后经车子那么一颠簸，就是一阵狂吐，完全斯文扫地。

雪茄被誉为“烟草皇冠上的宝石”“神赐的第十一根手指”。它是纯粹的财富消耗品。它的尊贵，不仅表现在昂贵的价格、那些必要的奢华配置上，更重要的是吸食者专门为它花费的时间，必备的礼仪。

从雪茄的选购、贮存，到吸食，从剪口、取火，到烟灰处理，这些严格的雪茄礼仪，教会我们的不只是虔诚的生活态度，更有深刻的人生体味。那在指尖瞬间升腾起的烟雾，已然不是烟草的精华，而是王者的风范。偶尔用奢华纵容下自己，这也是商业领袖尊贵品位的真实写照。

王珊建议

◎ 如果挤按雪茄时听到清脆的声音，说明它的湿度不够，已不适宜吸食了。

◎ 没有带雪茄剪，宁可不抽，也不要用手撕咬雪茄或者用嘴代替雪茄刀。

- ◎ 不要像夹香烟那样拿雪茄。
- ◎ 在大庭广众下抽雪茄并不能体现你的尊贵。
- ◎ 不要用手去掐灭雪茄，让它有尊严地自然熄灭。
- ◎ 最好不要空腹抽雪茄。
- ◎ 抽雪茄时不宜喝绿茶、啤酒。
- ◎ 重新点燃雪茄时最好把之前已燃的烟灰处理干净。