

真人采访部分

MaryThè——旧金山皮肤护理与美容国际专家，在当地已经为众多国际明星、名人服务30余年。有以自己名字命名的美容沙龙，提供真正的客户定制性服务。



你的品牌不能建立在谎言基础上

建立个人品牌你需要做什么？

以你已有的为基础，而不是追求你没有的东西。

首先，明确你的个人品牌

找到你最有才华的天赋，明确你喜欢什么不喜欢什么；了解什么对你的人生最重要；你想给别人留下什么样的印象。

其次，你要采取的3步行动

1. 永远对自己诚实，不要害羞，一个好的个人品牌不能建立在谎言基础上，因为它要传达的正是真实的你。2. 从最开始的步骤做起。你可以在任何时间开始，进展速度可以随心而行。3. 不要在这个过程中放进太多期许，因为它们只会把你从真正的结果上越拉越远。

我的个人品牌会随时间变化吗？

绝对会，但你的品牌核心价值将不会变化。它将会变得越发成熟。一旦你已经确立了个人品牌，你在生活中保持诚实将会更加容易，不会再受到其他人的诱惑。这才是个人品牌的真正价值所在。

李文——旧金山私立大学教育博士 (Dr. Hedy W. Lee)，美籍华人，英语教授，作家、演讲人和批评家



用风格和激情打造你的个人品牌

我最喜欢干的事情就是在人间追求事实的真相和真理。有人说我的名字已经成为维权的一个品牌，但我觉得它更像一张名片，它们包含了四个内容：正直，名声，公平和真理。的确，我的名字已经家喻户晓，让我在维权和帮助别人维权的有些问题上解决起来很快，但这个名字也让很多人害怕，给我带来恐吓。但是我还是会继续做下去，用我的方式向中国朋友们介绍西方优秀道德价值观念。

do	don't
在你的举止中体现格调，通过展现自己的风格和激情来打造你的“品牌”。	在你的行动电话上用幼稚的、特别怪异的电话铃声。
永远讲真话。	吝啬恭维。
机智、迷人、慷慨而且真诚。	做无法实现的承诺。
谈话时看对方的眼睛，与人握手要真诚有力。	总是为自己找借口，轻易哭泣。
永远记住说谢谢，下午好，请原谅等礼貌语。	放弃自己的原则。
自信二性感。假如你不自信就假装自信吧！	轻易接受“不行”的答案。



张乐华——医药博士，北京幽兰女社·雅竹男社创办人，从事专业形象、礼仪、修养、素质的研究及培训。

个人品牌是你的金字招牌

Q: 个人品牌在国内外的差别是怎样的？

A: 一个独立的个体是否会湮没在群体中，就要看她是否有独特之处，这

些将个体从群体中区分出来的特征，包括外貌、仪态、谈吐，就属于个人品牌的范畴，但不仅仅是这么简单的，它还包括签名的方式、处事态度、兴趣爱好等等。

国外的专业化分工环境，使得职业女性们要更多地倚重个人品牌，将自己按市场需要来包装，这也就是为什么布什夫人总是因为她的服装而受到小报嘲笑的原因。而国内，我感觉到

了这种趋势，但不明显。

Q: 个人品牌是否意味金字招牌？

A: 作为企业高层，卓越的个人品牌就意味着公司的金字招牌，其中带来的好处是不言而喻的。对客户来说，这就是一种高于平均水准的强大保障，他们信任你，并且愿意极力配合你，这是个人品牌的直接魅力。而从自身来说，与众不同的存在感，给职业女性以强大的自信，相信你自己最特别最优秀，这种心理暗示是任何外来奖励都比不上的。

Q: 打造个人品牌过程中，怎样才能1+1+1>3？

A: 首先你得考虑自己的真正兴趣，事半功倍才是成功捷径。喜欢淡雅色调的人，你让她处于热烈的环境下，她需要花费额外的力气去克服，然后才谈得上建设，起点就慢了。其次是统一，所有细节都遵守同一原则，不互相抵销，才能1+1+1>3。最简单有力的例证就是化妆、服装、饰品的搭配，有一点不协调，会破坏所有的好。最重要的，是要有理论基础，明白道理之后再去做，才算盲从。