

每天学点心理渗透术，多个心眼多条路

「假慧」有艺术，别让别人摸透你的心理

色眼识人，快速洞悉他人性格的心理渗透术

破译语言密码，瞬间掌握他人内心的心理渗透术

看穿动作习性，随时打开他人心扉的心理渗透术

心理渗透术

作为群居性生物的集合体，人类社会组成的核心就是人与人之间的关系。而人与人之间关系的核心就在于交流，在于相互理解和相互促动。这个过程并不是随机而盲目的，它有着自己独特的规律，有着灵活而巧妙的技巧。一位哲人曾经说过：人际交往是一门大学问。我们要想在自己的社会交往中占据上风，把握主动，让自己在与他人相交时游刃有余，就必须学会这些技巧。

聂凌风 著

以退让作保护色，马上摆脱他人纠缠的心理渗透术

多个心眼多条路，迅速化解尴尬的心理渗透术

创造条件「约」贵人，瞬间求人相助的心理渗透术

成事者为王，迅速让他人欣赏你的心理渗透术

做人就要嘴甜，立即控制他人情感的心理渗透术

新华出版社

心理渗透术

聂凌风 著

华龄出版社

责任编辑：潘笑竹
装帧设计：多元素文化创意有限公司
责任印制：李未圻

图书在版编目 (CIP) 数据

心理渗透术/聂凌风著. —北京：华龄出版社，
2012. 1
ISBN 978-7-80178-895-5

I. ①心… II. ①聂… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 247317 号

书 名：心理渗透术
作 者：聂凌风 著
出版发行：华龄出版社
印 刷：三河科达彩色印装有限公司
版 次：2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷
开 本：720×1020 1/16 印 张：11.75
字 数：150 千字
定 价：24.00 元

地 址：北京西城区鼓楼西大街 41 号 邮 编：100009
电 话：84044445 (发行部) 传 真：84039173

前 言

作为群居性生物的集合体，人类社会组成的核心就是人与人之间的关系。而人与人之间关系的核心就在于交流，在于相互理解和相互促动。这个过程并不是随机而盲目的，它有着自己独特的规律，有着灵活而巧妙的技巧。一位哲人曾经说过，人际交往是一门大学问。我们要想在自己的社会交往中占据上风，把握主动，让自己在与人相交时游刃有余，就必须学会这些技巧。

曾听人说，世上最复杂的就是人心。与人交往就是在以心换心，所以人际交往的技巧也应该是最复杂的学问。其实，人际交往的技巧看似高深，实则浅显。虽然在人的交往过程中可能出现的情况多种多样，但总结起来无非就是“理解”与“控制”两个方面。理解是理解对方的心理，透视对方的思想；控制是引导对方的思维，操控对方的行为。懂得社交技巧的人，都能够在迷雾重重的幻象中找出对方心理本质上的东西，进而想出恰当的方法对其进行引导。

之所以这样说，是因为人在交际中最关键的心理变化不是毫无规律可循的。在过去的千百年里，心理学家们通过实验总结，为我们构建了一个严密而科学的社交心理学体系。掌握了这个体系中的知识，我们就不难让自己的思维渗透进对方的心里，掌控对方的行为。这其实也是我们掌握运用心理渗透术的基础和根本。只有在心理科学的支持下，我们才能让自己的社交技巧更加实用，更加有效。

曾经见过一个小笑话。一个人与女朋友到海滩上烧烤野炊。期间，女朋友到不远的小超市去买东西，趁这个空当，一个十几岁的卖花女孩靠了上来。卖花女孩虽然年纪不大，但长得很秀美，这个人就忍不住多看了对方几眼。女孩靠在他的身边，用一手挽着他的胳膊，巧笑倩兮地要他买花。他表示不愿意。可接下来的事情让他大吃一惊，女孩踮起脚尖亲了他

脸蛋一下——再让他买花。这时候，远远的已经可以看到女朋友的身影了。他无奈赶紧买了一束……

看过笑话的人都会为这个大胆的卖花女孩而喝彩，但仔细分析却会发现，这个女孩其实利用了两种社交技巧，才最终拿下了这单生意：用自己对对方的好感换来对方的友善的“两情相悦效应”和抓住对方的顾忌，巧妙施以威胁的心理技巧。正是依靠这两种技巧，卖花女孩才成功地扭转了对方的想法，卖出了自己的花。反过来想一想，平时那些不讲技巧，只会纠缠的卖花人，又有几个有这样的高效率呢？

多学一些社交心理学，多用一些心理渗透术，我们的社交之路就会变得平坦许多！本书就为你提供了学习这些心理规律，练习这些心理渗透技巧的平台！

目 录

第一章 每天学点心理渗透术，多个心眼多条路	1
每天学点心理渗透术，让人对你刮目相看	1
看人先看面，通过表情看透人心变化	4
给人留下好印象，让别人接受自己	6
使对方放下心理包袱，让别人信任自己	9
识破对方的情感心理，让别人爱上自己	12
抓住对方心理弱点，让别人改变想法	14
第二章 “假装”有艺术，别让他人摸透你的心理	18
被别人看透不是好事，你的城府有多深？	18
用假动作扰乱对方视线，隐藏自己的真实动机	21
丢给对方一颗烟幕弹，让对方产生错误判断	24
左手“热水”右手“冷水”，让对方产生心理温差	26
让对方做选择题，用“角色效应”拿下他	29
绕着弯子引导他承诺你想要的	32
层层递进，让对方一步步答应你的要求	35
第三章 “色”眼识人，快速洞悉他人性格的心理渗透术	38
每一种色彩都有情感：暖色让人温暖，冷色让人寒冷	38
红色代表激情：“我的世界里没有陌生人”	41
蓝色代表专一：“我就专一给你看”	43
黄色代表征服：“这场战争我必须赢”	46
绿色代表友善：“缓解抑郁、烦躁、焦虑记得我”	48

紫色代表创意：“我的潜能无限大”	50
黑色代表忍耐：“包裹在绝望里继续前行”	53
白色代表单纯：“我是完美主义者，我向往美好”	55
第四章 破译语言密码，瞬间掌握他人内心的心理渗透术	59
真诚关注他的存在，他需要的只是一双耳朵	59
为他开一扇窗，询问他最在行的事情	62
凭借第三方的身份，了解他的真实想法	64
表示同意他的看法，让他继续说下去	66
选择合适环境，深入细节了解真相	69
适当地沉默，婉转掩饰他话语中暴露的缺点	71
要想让对方说得多，就不要随便插嘴	74
第五章 看穿动作习性，随时打开他人心扉的心理渗透术	77
初次见面双手递给他名片，看他的反应是否有素养？	77
盯住对方嘴部的动作，嘴巴的一举一动暴露他的真性情	79
不可忽视对方的腿和脚所传递的信息	82
和他握手，测测他对你的喜欢有多深？	85
打手机时，他的小动作会不经意地流露出他的秘密	87
约他一起吃饭，吃相能看出他的本性	90
多注意他走路的姿势，走姿会暴露他的性格	92
向他提出要求，轻易点头就是拒绝你	95
第六章 做人就要嘴甜，立即控制他人情感的心理渗透术	98
委婉而有技巧地说实话，让彼此的交流更加畅通	98
硬话软说，打破交谈中的“冰块”	100
每个人都渴望关怀，想办法“喂饱”对方饥饿的“皮肤”	103
分享一些小秘密，你们从此亲密无间	105
多说“我们”少说“我”，一个阵营好办事	108
巧用幽默这把“万能钥匙”，拉近你我他	111

以己度人，你就等他的愤怒吧	113
第七章 成事者为王，迅速让他人欣赏你的心理渗透术	116
你无可取代，让别人看到你的价值	116
挖掘你的潜能，让别人看到你下一站的成功	119
把握决策时机，让别人看到你过人之处	121
学会依靠集体的力量，让别人看到你的合作	124
把每一件事都做完美，让别人看到你的坚持	127
将灵感变成现实，让别人看到你的天赋	129
第八章 创造条件“钓”贵人，瞬间求人相助的 心理渗透术	132
给对方一个恭维，激发对方帮助你的欲望	132
告诉对方，你是他圈子里的人	135
不时地献些“小殷勤”，求人办事不妨先顺着他的脾气	137
学会利用对方的情感需求打动对方	140
拉拢贵人的身边人，让他们为自己说好话	142
巧用别人的权威帮助自己影响贵人，贵人才容易被说服	145
第九章 多个朋友多条路，迅速化解敌意的心理渗透术	148
先反对后同意，适当的反对会让你获得赞许	148
故意犯点小错误，让对方更喜欢你	150
平时与朋友多亲近，不断培养好感很重要	153
多替他人着想，遇到事情冷处理	155
多给对方发表意见的机会，不要过于表现自己	158
保持一定距离，朋友才永远是朋友	160
如果发生争辩，马上采取补救措施	163
第十章 以退让作保护色，马上摆脱他人纠缠的心理 渗透术	166
装笨拙，满足他人“好为人师”的欲望	166

谦让能为你赢得尊重，问问对方“您的高见是……”	168
不过分张扬，在沉默与低调中成为一个交际家	171
别让仇恨蔓延，得饶人处且饶人	173
双赢永远比相互拆台更得人心	176
如果事情不可挽回，就不要过多纠缠	178

第一章 每天学点心理渗透术， 多个心眼多条路

人际交往不是一门可有可无的学问，而是一堂需要我们耐心学习的人生必修课。虽然我们提倡与朋友相交要诚心诚意，但学点儿心理渗透术，多个心眼总没错！毕竟，多个心眼多条路。多看看人的脸色，多听听别人的潜台词，多注意一下自己的言行举止，在这一点一滴的心理渗透中，我们会占尽人际交往的上风。当然，在此之前，每天学习一点心理渗透术非常有必要！

每天学点心理渗透术，让人对你刮目相看

2010年，北京大兴发生了一起震惊全国的灭门惨案。一家六口在家中被害，最小的死者年龄还不到两岁。看到这则消息的人无不为之震惊！是谁竟然能下这样的狠手？案发数小时以后，仓皇逃窜的凶手在海南被警方捕获。这个残忍的“刽子手”，正是被害者的儿子、丈夫、父亲、兄长——李磊。得知这个消息，所有人都被惊得说不出话来，因为这个年轻帅气、满脸阳光的小伙子在人们眼中一向是模范丈夫、模范父亲，好儿子、好哥哥……

中国有句古话叫“知人知面不知心”。生活中，即便是我们与某个人很熟，可是如果仅仅是从表面上与对方接触，恐怕还是不能对他的心理有更深入的了解。不了解，就意味着隔阂，意味着沟通不畅，意味着也许有一天你们之间会发生令人意想不到的变故。毫无防备的你，也许就会因此而吃一个大亏。就像那些被李磊杀害的人，他们之所以会遭此劫难，不就是因为他们没有从心理上对这个“亲人”做深入的了解吗？也许你会就此提出疑问，人心隔肚皮，我们又不是别人肚子里的蛔虫，怎么能够知道别人心里到底在想什么？其实，对于那些精通心理社交的人来说，这就完全

不是一个难题。只要懂得心理渗透术，你就能达到这一目的。要想在生活、工作中了解你的社交对象，甚至从某个角度操控对方心理、行为，我们建议你在这方面多下一些工夫。

什么是心理渗透术？对“心理”我们大致都有了解，对“渗透术”就有些莫名其妙了。从字面意义来看，“渗透”就是“一种事物或势力逐渐进入其他方面”。它与“心理”相结合就是，通过必要的心理学原理和知识，对交际对方心理活动有正确的估计、揣摩，进而让自己的意识深入对方心灵，探知其真正想法；同时通过语言、某些有特殊目的的行为等，根据对方心理活动规律，对对方的行为造成导向性影响。用一句话概括就是“了解对方心理，操纵对方行为”。

心理渗透术如果运用得当，对我们的社交意义重大。从实际作用上看，它本身就能给我们带来交际的胜利；从侧面影响上瞧，它也会让我们的交际环境得到最大限度的改善。因为能够灵活运用心理渗透术的人，都会被别人刮目相看。请看下面的例子：

在人们眼里，张金元是一个人缘非常好的人。比如在公司，不管是什么职位的人，也不管这个人脾气如何，都喜欢和他一起喝酒聊天。作为销售人员，他手中所掌握的客户资源也是最丰富的，据说有的客户甚至宁愿多花钱也要和他合作。这些都为他的职场发展大大加分。那么，张金元究竟是如何做到这一点的？

有一次，一个新入行的晚辈向张金元请教起了秘诀。张金元毫不藏私地把秘诀教给了他：多揣摩对方心理，让自己渗透进对方的脑海，然后根据所探知的结果调整与对方的交际策略。

“比如说，有一次一个客户一大早给我打电话，问我最近想不想出去郊游。这听上去是一个很简单的邀请，但你却不能等闲视之，而要结合实际情况分析这个邀请背后的含意。”张金元举了个例子，“这个客户很喜欢汽车，但他却因为资金问题一直没有购买。没有自己的车，怎么会主动邀请别人去郊游呢？现在他一大早就给我打电话做邀请，而且语气里很高兴，所以我判断他一定是在自驾车这方面有了突破。给我打电话的原因，除了邀请以外，很大程度还有炫耀的意思在里面——他买了车，而且车还很好。所以我就故意问他，最近是不是发了财，这么高兴，是不是买了一辆

新车？”

“结果呢？”晚辈很好奇。

“接下来他就滔滔不绝地和我说起他买的车多么多么好。我也很高兴地随声附和，表示恭喜。那天因为这个电话，我都迟到了！不过结果却很好，很快他就给我下了一个大订单。”张金元笑眯眯地说，“把你自己的思维触手伸到对方脑子里去，知道他想什么，要什么，然后再决定怎样对待他，你的人缘就一定会好！”

张金元能够玩转交际，靠的就是心理渗透术的帮忙。其实，他向晚辈传授自己的经验，何尝不也是运用了这个技巧呢？他明白对方心里非常渴望知道自己的社交秘诀，这时候如果自己能够大方告诉他，就一定会获得对方的好感。而且，因为对方是新入行的年轻人，所以很容易对帮助过自己的人产生感激和敬畏之情，他正好趁此机会让自己在对方心目中牢牢占据友谊制高点。这种制高点甚至可以在晚辈心中保持一生。

张金元可以灵活运用心理渗透术，用心学习我们也同样都可以。关键有一个要点需要注意：

◎心理渗透术可以使用，但不能炫耀，更不能使用过度。

善于使用心理渗透术的人都希望自己能够看透别人的心思，可是你要知道，天然的自我防卫心理会使所有人对揣摩自己心理的人都保持着足够的戒心。因为在潜意识里，揣摩心理会被人看做是一种攻击性行为——尤其是在对方并不希望自己的心底秘密被人猜透的情况下更是如此。所以，在使用心理渗透术时，一定要把握好分寸，不能炫耀，更不能使用过度。

心理实战：在使用心理渗透术时，尽量少说多做。尤其关键的是，有些话一定不能说。

比如，一个人与人交往时很有未卜先知的本领，他能够对别人想做什么、说什么都做出相对准确的预测。这本来是一个优势，可坏就坏在他很喜欢说“早知道你会这样……”，这句话往往会给他带来别人的白眼。

少说多做，充分发挥心理渗透术优势，你会获得想要的一切，反之则会损失惨重。

◎想掌握心理渗透术就要持续学习，多多锻炼。

作为一种心理实战技能，心理渗透术可以通过学习掌握。要想让它发

心理渗透术

挥作用，我们就要持续学习它，因为各种心理技巧是永远也学不完的。不仅要学习，还要尽可能地尝试使用它。多学多练，你总有掌握它的那一天。

心理实战：每天上班下班，坐在公交车上多多揣摩一下别人的心思；与陌生人攀谈几句，通过交流印证自己的推测，对对方造成影响……可以练习的机会很多，只要你心里有这个意识。

看人先看面，通过表情看透人心变化

心理渗透术的运用有许多技巧，这些技巧都需要我们认真学习、揣摩。就以最简单的查知对方情绪来说，你认为什么途径是最值得关注，或者说值得你首先选择的呢？有些人说是举止行为，有些人说是说话的内容和语气，其实他们都忽略了一点：面部表情才是看透人心变化的最直接渠道。

中国有个成语叫“察言观色”。所谓的“色”，指的就是面部表情。我们常说“相由心生”，也就是说有什么样的心态，就会有什么样的面相。这一点在心理学上有着直接的验证。从心理学角度来看，作为面相的最重要组成部分之一，表情就成了表达个人情绪最直接的渠道。也许你会觉得表情可以伪装，但不管它怎么丰富、善变、不可捉摸，我们都可以从它的背后探知动作者的真实心态。当然，要想做到这一点，你就要在心理学和身体语言学方面下一番工夫。我们来看一个例子：

宏宇是个非常称职的管理人员，之所以这样说是因为，作为公司的部门经理，他从来也没有因为什么事情与属下闹过纠纷，可是这却并不代表他的工作就做不好。能够搞好上下级关系，同时又能出色完成管理工作，这样的管理者没有理由不受到上级的欢迎。宏宇能够做到这一点的秘诀就是，他非常善于通过别人的表情推测其心理和情绪。

有一次，宏宇手下的员工小蕊因为一点误会与客户吵了起来，其结果就是给公司造成了很大的损失。不管因为什么原因，服务人员都不能和客户争吵，这是基本职业准则，见小蕊犯了这样低级的错误，宏宇生气极了，在情绪激动之下，就狠狠地批评了小蕊。

一开始，小蕊一脸内疚的样子听着宏宇的批评，可是随着时间的延长，小蕊的脸色慢慢变了。最后，她的脸上一脸平静，甚至看不出什么内容来。开始只顾着生气的宏宇看到小蕊的表情后，心里不由一惊。因为他知道，虽然属下并没有表现出多么生气，可是这种冷漠的表情往往更可怕，这预示着对方心理的不满已经到了极致的地步。

看明白了这一点，宏宇慢慢收住了批评。在一声叹气后，他改变了刚才苛刻的语气，温和地对小蕊说：“我批评你是因为公司损失巨大。当然，我知道你也不是故意的，我的员工我知道。你有什么不满，就说出来听听？”

这一句话让原本面无表情的小蕊一下子哭了起来。她抽噎着说出了事情的原委。原来，这件事情里的确也有客户自身的问题。随着委屈的诉说，小蕊脸上的表情渐渐舒缓了很多，等到她的表情恢复正常以后，宏宇就及时地来了个总结。这样一来，不仅小蕊认识到了自己的错误，也及时避免了一次上下级之间的冲突，安抚住了委屈至极的小蕊。

相比较而言，人的表情的确有很强的欺骗性，但只要能够掌握心理学技巧，我们就很容易看透这些表情背后的奥秘。就以宏宇这件事情为例，没有表情不代表着没有情绪。在心理学上，毫无表情的样子往往意味着动作者有两种心理活动可能：愤怒到达一定的限度或者对眼前的事物完全无视。前者是爆发前的临界点，也就是我们常说的“暴风雨前的宁静”；后者则是把眼前的人或事当做不存在的外在思维表露。

面对自己的处境，小蕊会变得无动于衷吗？显然不会！从内疚的表情到冷漠地板着脸，这一变化在对心理学和身体语言学深有研究的宏宇眼里，有着再明确不过的意义。

面部表情会向我们透露许多信息，下面我们就一起来看一看，一般情况下面部表情的某些细微特征动作都代表着什么意义。

◎眼睛的变化要注意。

眼神是最容易泄漏一个人心理活动的地方，而且眼睛也是一个人进行面部表情调整所必须涉及的方面。在生活中，我们就完全可以通过对眼睛的观察来探知对方的心理。

心理实战 1：脸上有笑容但眼睛没笑容的人，心里有鬼。笑容往往代

心理渗透术

表着赞同和友善，可是如果笑容动作的“主角”——眼睛没有笑，那么也许你眼前的这个人心里就有着别样的想法了。最完美的笑容应该是在面部肌肉调整的同时，眼睛也眯起来，眼角微微上挑。如果眼睛没有这些动作配合，那么对方的笑容就是“皮笑肉不笑”。

心理实战2：眼睛紧盯目标的不同，代表对方心里不同的思维活动。

比如，如果你是一名销售人员，你就完全可以通过观察客户眼神注视的方向判断他的所思所想：客户紧盯着你介绍的产品，说明他心里对产品很感兴趣；客户眼睛左扫右看，没有具体焦点，说明他心里没有诚意；客户在谈判时经常把眼睛向下看，说明他还有疑虑；如果客户突然眯着眼睛看你，说明他怀疑你在撒谎。

◎有关鼻子的动作会泄露对方的情绪。

与眼睛相比，鼻子很少会自己做动作，可是一些与鼻子有关的组合动作，却能很清晰地传递出对方的心态。比如：

心理实战1：如果交际对象在与我们谈话时喜欢时不时用手摸鼻子，那么你就要考虑对方是不是心里充满了犹豫，或者对你有些不信任。

心理实战2：对于动物来说，鼻孔的扩张是一种对对方的警告。对于人来说，如果你的交际对象也有类似的动作，就说明他感到自己的身心受到了威胁。此外，在他认为某件事情不合情理时，也会做出这个动作。

给人留下好印象，让别人接受自己

在销售技巧中，有一个“三分钟效应”一直为销售人员所推崇。他们认为，在与陌生客户接触时，最开始的三分钟会起到决定性的作用——对方或者认可你，接受你的推销，或者将你拒之门外。这一点在许多推销过程中都得到了证实。

比如，有一位老太太很讨厌上门推销东西的销售人员。在老人眼里，这些人素质都很低。不要说购买他们的产品，就连让他们进门都很难。可是唯独有一个小电器推销员例外。老人先后从他手中买了好几台家用电

器。究其原因就是，这个小伙子在开始的几分钟给老人留下了很好的第一印象——他很活泼，嘴也很甜，很像老太太的孙子。

这个销售小例子证明，“三分钟效应”的确是一个值得我们学习推广的技巧，但作为一名心理渗透术的使用者，我们还应该知道它的心理学原理。

不论什么信息储存装置，接受信息都有一个先后的过程。作为世界上最神奇的信息存储系统，人的大脑也脱离不开这个信息接收顺序规律。不仅如此，人脑对外界信息的接收是会根据先后顺序排定主次的，而且这种主次关系与接收顺序呈顺向排列。也就是说，你接收某一类信息时，先接收的信息会先入为主，成为你的主要印象。这种奇特的心理学现象，被心理学家称为“首因效应”。首因效应就是销售技巧上“三分钟效应”的心理学原理。

大量心理学实验证明，一个人如果给陌生人留下的第一印象非常好，那么他就很容易被别人所接受。反之，如果他给对方留下的第一印象并不好，没有让对方被他所吸引，甚至让对方对他产生了厌恶，那么要改变这种不利的交际状态就将变得非常困难了。因此，不仅仅是在销售过程中我们应该注意使用“三分钟效应”，而且在日常生活、工作中我们也要积极运用“首因效应”的心理学原理，把自己的形象在不知不觉中渗透进对方的心里。

有一个年轻的小伙子，偷偷喜欢上了一位姑娘。可遗憾的是，姑娘并不认识他。于是小伙子就想方设法接近她。后来，小伙子得知姑娘喜欢在早晨进行长跑，于是就很快想出了一个办法。

小伙子并不喜欢晨练，更不善于长跑，可是他还是坚持进行了一个月的“集训”。当他能够跟上，甚至超过姑娘的速度后，就找了一个阳光明媚的早晨，早早来到湖边的马路上等待——他早就把姑娘每天的长跑路线摸得一清二楚。

当姑娘跑到一个小岔路口时，小伙子也“碰巧”从岔路的另一个方向与姑娘会合了。他微笑着向姑娘打了一个招呼。阳光的笑容，健美的身材，有力的跑跳，得体而鲜亮的运动衣……这一切都让姑娘眼前一亮。两人很有默契地一前一后跑着，然后又在湖的另一边一起休息……

心理渗透术

小伙子给姑娘留下的印象是非常阳光，非常好的。从那以后，他们就相约一起坚持锻炼。后来，小伙子邀请姑娘一起参加了市里举办的长跑活动。再后来，他们相爱了。

我们不能非常肯定地说，小伙子最后获得姑娘的好感就是因为第一次长跑相遇时留下的好印象。但毫无疑问的是，正是因为小伙子的第一次“闪亮登场”给姑娘留下了好的感觉，他们才有了进一步发展的可能。试想，如果姑娘看到小伙子的第一眼，小伙子就一副邋遢的模样，刚跑几步就气喘吁吁，她还会对小伙子以后的邀请有兴趣吗？

事实上，“首因效应”的作用不仅仅是让对方更容易接受你，很多时候它还有帮你排除后来的负面影响，维持整体形象的作用。因为从本质上讲，首因效应其实就是一种优先效应。面对大量纷杂的信息，人们总是倾向于重视前面的。即使后面的信息反应的实际情况与前面的有一定的冲突，他们还是习惯于用前面的信息去解释后面的信息，最后以达成整体一致的印象。从这个角度出发，在与人交往时给对方留下良好的第一印象非常重要！

在使用“首因效应”这个心理学模式对交际对象进行渗透的时候，我们要进行策划准备，从几个方面下手，这样才能达到最佳效果。

◎人靠衣服马靠鞍，首先要拿到“外貌印象分”。

以貌取人不对，可是在现在这个略显浮躁的社会里，外貌印象却是你不可忽视的“招牌”。长得美丑姑且不论，如果不能在自己可以控制的范围内（比如衣装发型等）给人以良好的感觉，那么很容易就会让人对你产生不良的印象！

心理实战1：在服装外貌上，你要符合“专业”的效果。不同场合下人们对着装都有不同的要求。这是一种心理趋同的需要。

比如你去面试，面试官西装革履衣着严肃，如果你不能做到这一点，而是一身休闲，恐怕就会给对方留下坏印象了。

心理实战2：从对方的喜好、你的个人特征两方面着手，力争实现最完美的统一结合。比如，你如果能够事先了解对方在颜色、气质等方面的偏好，那么就一定要向这个方向靠拢。

◎言谈举止等不能忽视。

人的第一印象包含许多方面，着装打扮只是其中一个小项，其他还有