

怎样为自己赢得深刻的

第1印象

侯清恒 编著



印象能影响和改变你的一生



 中国纺织出版社

怎样为自己赢得

第1印象

侯清恒 编著



印象能影响和改变你的一生



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样为自己赢得深刻的第1印象/侯清恒编著.

—北京:中国纺织出版社,2005.1

ISBN 7-5064-3024-X/C·0045

I. 怎… II. 侯… III. 人间交往-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 058509 号

责任编辑:苏广贵 特约编辑:徐屹然

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号

邮政编码:100027 电话:010-64160816

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销

2005年1月第1版第1次印刷

开本:889×1194 1/32 印张:11.75

字数:250千字 印数:1—6000 定价:24.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前 言

人际关系的建立、良好的机遇、顺畅的办事环境、深植人心的形象表现……都取决于我们自己留给他人什么样的印象。人们往往借助几分钟时间内产生的印象,就会确定是否有与你再次交往的必要。

可见,第一印象是能否与人进一步交往的重要条件。为自己赢得深刻的第一印象,就是在为自己创造机遇,创造财富,创建美好的人生。因为每个人由形象到印象决定了他的路有多宽,人们是从你的言行举止中去感悟你的能力和责任的。瞬间的印象,反映一个人素质品格的长期修炼就是这个道理。

领袖人物除了地位、能力、成就,他们都有极具影响力的形象。邓小平,一位影响世界的人物,他给人们的印象是一位有胆识、敢于负责任而又慈祥的老人。他的形象和他本人分不开,“我是中国人民的儿子,我深深地爱着我的祖国和人民!”短短一句话,反映出邓小平的伟大品格,这样的形象怎能不在这个民族中根植,成为世界人杰。

在第28届雅典奥运会上摘取110米栏世界飞人桂冠的刘翔,瞬间给人留下了深刻印象,是赛前的自信和跃上领奖台的王

者形象。他让世人从一项不平常的赛事中感受到信念的力量！

生活中我们每一个人都想成为有影响力的人，都会有自己最美好的梦，都要从无名的平凡人、平常事做起，我们的需求更离不开他人的帮助。摆正自己的位置，大事小事勇于负责任，正是我们编著《怎样为自己赢得深刻的第1印象》这本书的目的。

编 者

2004年11月

目 录

印象力是成功的阶梯	1
① 别人最吸引自己的是什么	3
② 自己什么地方最吸引人	10
③ 第一印象力打造着我们的魅力	18
④ 自信是第一印象力的源泉	29
⑤ 首先做个值得信赖的人	38
⑥ 让别人了解并接纳你	45
⑦ 做个别人乐意追随的人	61
⑧ 如何吸引别人在我们身边	67
印象力来自个人素质的磨炼	77
⑨ 男士第一印象必须注意的事项	79
⑩ 女士第一印象必须注意的事项	93
⑪ 其他影响人第一印象的小细节	119

印象力是获取机会的关键	213
⑫ 运用第一印象与同事共乐	215
⑬ 给下属一个良好的第一印象	241
⑭ 让上司从第一印象开始欣赏你	257
⑮ 充分发挥第一印象的威力达到共赢	281
 附录一 第一印象所注意的民族礼仪与禁忌	287
附录二 反用第一印象识人内在参考	327

印象力是成功的阶梯

良好的印象能影响和改变人的一生,尤其是给他人的第一印象。每一个人在与人初次见面时,自然都会特别注意第一印象。这也是因为一般人有着第一印象最可靠的错觉,也很难再修正自己最初所得的印象。心理学家研究发现,人们第一印象的形成是非常奇妙而又短暂的。在现实生活中,有时几分几秒就可以决定一个人的命运。很少有人愿意花更多的时间去了解、证实一个留给他不美好第一印象的人。在心理学上,第一印象被称为“首因效应”,这就是为什么人们会如此依赖于第一印象信息的道理。第一印象的形成对于人们日后的许多决定起着非常大的作用。

有一位心理学家在所做的有关第一印象的研究报告中指出,在会面之后所得到的关于其人的印象,有时也会与最初所感受的印象不一致,甚至完全变样。因此就会完全否定后者所得到的印象,而根据最初的印象判断其人。由此可见,第一印象是自己能否与对方进一步

合作的关键。

但有一点却是毋庸置疑,不管给对方的第一印象如何,总之在接触之中,必须给对方更强烈的印象。如果你很幸运地能够给对方一个很好的第一印象,那么在第一印象上更需要强化自己,可以继续给予对方新的信息。这种场合只要令对方产生好印象,不需要深层次的心理技巧。

1 别人最吸引自己的是什么

生活的中心是人以及如何与人相处。我们人类的成功、满足和快乐都决定于成功的人际关系。做个受欢迎人物的最佳方式是培养能吸引他人的印象。

当被自己所接纳的人触摸到我们的生命时,突然间我们会看到自己的世界可以是多么的美好。他们帮助我们深入了解与认识真正的自己,使我们明白特殊的期盼和梦想可以带来更开阔的人生。他们所付出的每一件事上都有爱与喜乐为祝福。

当我们想在自己的生命中培养那些气质时,那些在他人身上令我们欣赏的气质,实在是最恰当的模式。

◆你希望他人感激你

威廉·詹姆士说,“人性最基本的原则是渴望得到感激。”

有一则年轻政客首次竞选演说的故事。他十分渴望留给听众深刻的印象,但当他来到会场,发现只有一个人坐在那里。他等了又等,希望有其他的人出现,但始终没有。最后,他对唯一的听众说:“你看,我只是个刚起步的小政治家。你觉得我该按计划发表这篇演讲或宣布散会呢?”

台下的人想了一会,回答说:“先生,我只是个牛仔。我所知道的只有牛。但是,我知道如果我拿一大捆的牧草到牧场上,而只有一头牛来,我还是得喂它!”

原则:我们不可低估一个人的价值。

按着这位牛仔的建议,政治家开始他的演讲,面对坐在那儿面无表情牛仔一直说了两小时,讲完后,他问牛仔觉得如何。

牛仔说:“先生,我是个牛仔,只懂得牛。当然,我知道如果我拿了一大捆牧草到牧场,而只有一只牛来吃,我绝不会把全部的牧草都丢给它吃。”

原则:不要占人便宜。

史载尔在分析过许多调查报告后发现,下列原因是造成员工不安的主要原因,按其重要性依次排列如下——

赏罚不明;

未能解决抱怨;

未给予适当之鼓励;

在第三者面前批评员工;

不愿询问员工的意见;

未对员工的进步加以赞扬;

徇私。

上述每一项均涉及忽略了员工的重要性。我们知道,人需要赞美。我们应该试着在见到每一个人时都运用此原则。在开始谈话的30秒钟内,会说些表示欣赏与肯定对方的话。这可建立起接下来相处时间中的良好气氛,即使是简短的肯定也会让对方感受到自己的价值。

你希望别人如何待你,就用相同的方法待人。把对方当作大人物看,他们会依据你接纳他们的方式回应你。大多数人会想到人美好的一面,但从未告诉对方。有太多的人倾向于吝惜自己的赞美。若你只是在脑海中思想,一点价值也没有,但说出

来就价值非凡了。

◆你期待他人宽恕你

几乎所有的情绪问题与压力均来自未能解决的冲突,未能培养正确的人际关系。因此,许多人渴望得到完全的宽恕。宽恕是坚固的关系中最根本的、必须具备的条件。宽恕使我们从罪恶感中得到解脱,让我们以积极正面的态度与人交流。

海明威在他的短篇小说《金钱世界》中叙述了一对住在西班牙的父子。时值青少年的儿子与父亲的关系由紧张到最后的尖锐,导致儿子离家出走。父亲为了寻找这个下落不明的逆子,展开一次长途旅程,后来他在马德里的报纸上刊登寻人启事,作为最后的一线希望。他儿子名叫柏可,这个名字在西班牙十分常见。启事内容非常简短:“亲爱的柏可,请于明天中午到马德里日报门前一会。我原谅你的一切。我爱你!”海明威写道,第二天中午,报社门前聚集了 800 位期盼得到宽恕的“柏可”。

世界各地有数不清的柏可,他们最大的愿望是得到宽恕。基督徒最大的两项印记是付出与宽恕。不幸的是我们当中许多人提供的不是完全的宽恕,却是如这位爱尔兰人的祷告:

愿那些爱我们的人,
继续爱下去;
那些不爱我们的,
求神使他们回心转意。
如果神没有使他们回心转意,
愿神扭转他们的脚踝,

使我们可从他们的跛行中分辨出来。

不轻易宽恕的人往往未能诚实地面对自己。他们不是过分地自大,就是十分缺乏安全感。虽然紧紧抓住怨恨会给某些人带来满足感,事实上不愿宽恕的人在自己身上造成的伤害,远胜于在对方身上的伤害。具备此种个性,且运用在人际关系上的人,难免在情绪上,有时是身体上极度压抑,我们根本无法承受怨恨所带来的所有压力。

曾有一位有着不幸遭遇的男士,他的父亲中风,母亲又遭到严重的意外伤害,目前双亲均无法和他谈话。他一生中有许多事需要得到父母的宽恕,但因他们都没办法开口,他也不知道他们是否了解他的心意。他每天到医院请求他们的宽恕,然而得不到任何回答。这种情况夺走了他所有的快乐。

这位男士有位已两年多不相往来的哥哥。这种情形基本上是哥哥的错所造成的,这个人也希望由他的哥哥打开重修旧好的僵局。有人建议这个人让上帝洁净他心中与父母的关系,并主动踏出与哥哥恢复过去友好关系的第一步。

接着的数日,他在敬拜之后那样做了。大家知道发生了什么事,对他说:“你们和好了,是吗?”

“对,我解决了,”他回答说——他的笑容证实他心中的重担除去了。

常常我们等了很久,才宽恕他人。然而宽恕应是给予得愈早,“伤口”愈能完全愈好。立刻去做,不要像这位年轻人一样等到已没有机会与父母沟通时才去乞求宽恕,虽然他和哥哥的关系得到改善,然而他却永远无法得到父母的原谅。

多年前美国最轰动的事件是参议员休伯特·韩福瑞的丧礼。坐在韩福瑞爱妻身旁的是前任美国总统尼克松，他是韩福瑞的政坛宿敌，后因水门案被迫下台。韩福瑞本人一度有意取代尼克松的位置。

韩福瑞过世的三天前，杰西·贾克逊牧师到医院探视他。韩福瑞告诉贾克逊他刚刚打电话给尼克松。贾克逊牧师知道他俩过去的关系，于是问他为什么。休伯特·韩福瑞这样回答：“在我走到人生的尽头时，一切的演讲、政治集会、群众和美好的争战都过去了。此后，你不得不面对那些无法改变的本性，迫使你抓住真正重要的事。而我对人生的结论是在做完了所有该说、该做的事之后，我们必须彼此宽恕，相互赦免，才能继续走下去。”

你可知如何带着胜利者的心态面对死亡吗？不要再纪念你所遭遇到的不公平，若你和人嫌隙，请先采取行动，面对问题，请求原谅或宽恕他人。

◆你需要别人听你倾诉

人的地位愈高，往往愈没有耐心听职位低的人说话。听不到别人声音的耳朵是封闭心灵的第一个征兆。愈是位高权重的人，愈少有听他人说话的压力。但他们离生产线愈远，愈需要依靠他人的建议，才能得到正确的资讯。若他们没有细心和理智地聆听的习惯，他们将得不到所需的实情，人们也会厌恶他们的决定。

有一则电视短剧，只要略为修改，就会和我们常遇到的状况一模一样。先生正在看电视，太太则要努力要使先生开口。

太太：亲爱的，水管工人今天没有把热水器后面的漏缝修好。

丈夫：哦。

太太：水管裂开了，整个地下室都是水。

丈夫：安静点，已经第三次进攻，快得分了。

太太：有些电线受潮，差点短路。

丈夫：该死！得分了。

太太：水管工说他一个礼拜内就会好。

丈夫：帮我拿罐可乐好吗？

太太：水管工说他很高兴我们的水管破了，因为他现在可以赚到度假的费用了。

丈夫：你听到我说的吗？我告诉你拿罐可乐来。

太太：史坦利，我要离开你了。明早我和水管工一起到阿卡波卡度假。

丈夫：可不可以请你住嘴，帮我拿罐可乐？这里最大的问题就是没有人听我说话。

简单而又富有哲学思辨的小对话，让我们深深感到倾听是多么的重要！

◆你希望别人了解你

被误解时你的感受如何？你心中会涌现出什么样的感觉？孤独？沮丧？失望？怨恨？这些都是受到不公平待遇时的正常反应。

有“美国经营之父”之称的彼得·杜拉克就曾表示，所有经营

差错中显然有 60% 是因为沟通不良；一位知名婚姻顾问说至少有一半的离婚原因是夫妻沟通不佳；犯罪学者指出罪犯中 90% 以上难以与人沟通。由此可见，沟通是了解的根本。

现在我们对以上所说过的做个整理。你希望别人——

鼓励你；

赞美你；

宽恕你；

听你说话；

了解你。

思考这些特质的同时，你可以想一想应当如何应用在自己的生活中，或许这些人际关系中的捷径可以帮助你培养出自己所钦羡的品德。

最不重要的话：我（最少引起共鸣）；

最重要的话：我们（最易引发回响）——人际关系；

最重要的二字真言：谢谢——感激；

最重要的三字真言：宽恕吧——宽恕；

最重要的四字真言：你怎么想——聆听；

最重要的五字真言：你做得很好——鼓励；

最重要的六字真言：我想多些了解——了解。

在生活中，他人对你而言非敌即友。若他们是你的敌人，你就必须不断与其斗争，以保住自己的地位。若你视他人为友，你将可协助他们发掘他们的潜力，彼此同心合力创造奇迹。

◆ 人际关系原则

我们的成功、满足与快乐取决于良好的人际关系。

与人建立关系的关键是将心比心,而非隔岸观火。

用你希望自己能得到的待遇去对待他人——

鼓励;

感激;

宽恕;

聆听;

了解。

视他人为资产,而非对手。

人生最快乐的日子是你了解到“我们”是最重要的语词。

2

自己什么地方最吸引人

◆找出自己最吸引人的地方以及原因

最伟大的领袖具备了一种使人难以抗拒的个人魅力。演艺界巨星证实了这种特别的气质。我们每个人都有开发此超乎本性气质的潜力。我们最吸引人的是什么?我们可以具有非凡的魅力。

魅力或许会令人费解,因大多数人认为它是种神秘,是难以捉摸、难懂的行为,你可能具备,也可能没有。然而在韦氏大辞典第九版中给魅力下了数个定义,其中一条是:“可带来特殊群众向心力或热忱的个人气质或风度。”

每个人都具备一些可增进个人领导力的才能。你不必做出一些违反本性的牵强努力。但是,如果你有意成为人群中的一