

如何在商场、职场及人际交往的最初5分钟决定成败

无处不在的第一印象效应

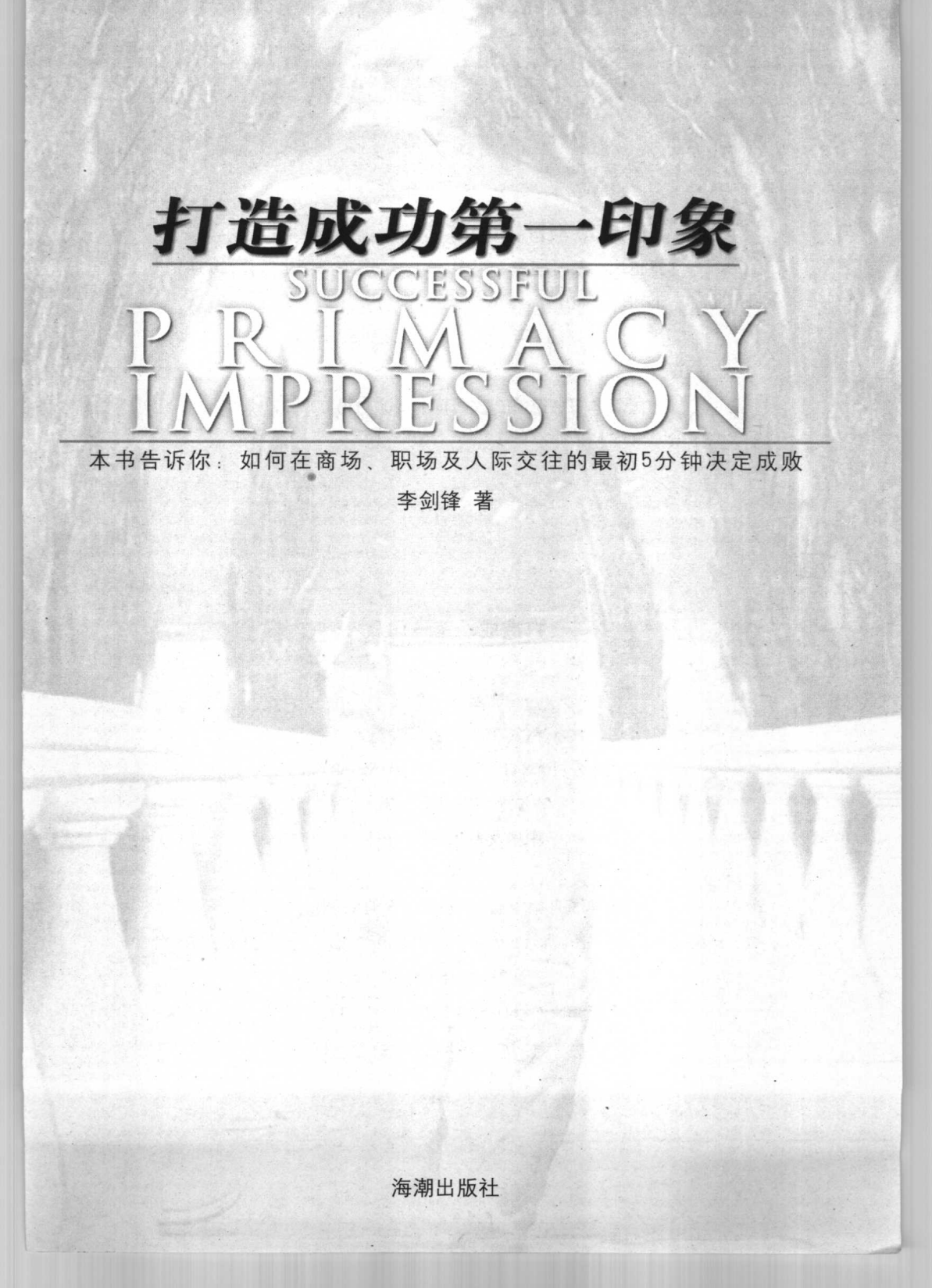
打 造 成 功

第一印象

SUCCESSFUL
PRIMACY
IMPRESSION

李剑锋 著

海潮出版社



打造成功第一印象

SUCCESSFUL PRIMACY IMPRESSION

本书告诉你：如何在商场、职场及人际交往的最初5分钟决定成败

李剑锋 著

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

打造成功第一印象/李剑锋著. —北京:海潮出版社, 2004

ISBN 7-80151-846-2

I. 打... II. 李... III. 人际交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 022657 号

打造成功第一印象

★

李剑锋 著

海潮出版社出版发行

邮编:100841 电话:(010)66969738

各地新华书店经销

中国文联印刷厂印刷

★

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

880mm × 1230mm 大 32 开本 印张 9.5625 字数 213 千字

印数:1 ~ 5000 册

ISBN 7-80151-846-2/C · 142

定价:22.00 元

前 言

一位心理学家曾做过这样一个实验，他让两个学生都做对 30 道题中的一半，但是让学生甲做对的题目尽量出现在前 15 题，而让学生乙做对的题目尽量出现在后 15 道题，然后让一些被试者对两个学生进行评价，两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试者都认为学生甲更聪明。

《三国演义》中庞统面见孙权，准备效力东吴，但孙权见到庞统相貌丑陋，心中就不太喜欢，又见他傲慢不羁，更觉不快。最后，这位广招人才的孙仲谋就把与诸葛亮齐名的奇才庞统拒于门外，尽管鲁肃极力相劝，也无济于事。

美国总统林肯约见朋友向他推荐的一位才识过人的阁员时，发现这位阁员相貌丑陋，于是他没有任用那位阁员。当朋友愤怒地责怪林肯以貌取人，说任何人都无法为自己的相貌负责时，林肯对此解释说：“一个人过了 40 岁，就应该为自己的面孔负责。”

这就是第一印象效应。



第一印象效应是个妇孺皆知的道理，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留下良好的“第一印象”。

第一印象很重要，因为人生充满了第一印象。美好的第一印象是成功的第一笔筹码。那么你能有意识地利用第一印象效应来成就自我吗？

本书全面分析了影响第一印象的因素，用很大篇幅向您介绍了取得完美第一印象的具体操作方法，帮您从里到外去发展新的自我，让您感受完美第一印象带给您的一系列成功体验。



目 录

C · O · N · T · E · N · T · S

第 1 章 给人一个完美的第一印象

魅力来自第一印象/4

好感来自第一印象/9

信任来自第一印象/12

幸运来自第一印象/14

影响力来自第一印象/16

吸引力来自第一印象/18

第一印象留下诚实/21

第一印象留下精明能干/23

留下开朗好形象/25

第 2 章 从穿衣打扮开始

仪表是第一张名片/30

容貌的修饰/33

不要低估服装语言/37

着装恰当是关键/40

注意着装的细节/44

服饰佩戴泄漏秘密/48



领带决定第一印象/51

外表的三个重点/54

成功着装攻略/56

第3章 从言行举止开始

言语动作表露真实自我/66

好的言谈举止让你脱颖而出/68

讲究沟通技巧/72

注意体态语言/82

把握手势语言/85

注意你的表情/88

学会倾听艺术/95

别吝啬你的赞美/103

操作好你的声音语调/105

握手定格第一印象/108

临别加深印象术/114

避免几种小毛病/116

第4章 从品格修养开始

内在修养决定第一印象/124

神形兼备才是最佳形象/126

守时是一种修养/128

尊重别人,受益自己/130

用谦虚来沟通/132

培养迷人个性/135



- 关于品格修养/139
- 修养提升靠学习/144
- 自测你的修养/147

第 5 章 从生活习惯开始

- 好的生活习惯是成功的基石/156
- 言行举止烙有生活习惯的印记/158
- 养成良好的生活习惯/160
- 从点滴小事抓起/163
- 从晚上休息时开始/165
- 依靠意志力坚持下去/168
- 测一测你的意志力 170

第 6 章 从人格特质开始

- 自信的人才能有魅力/178
- 你是否是一个充满自信的人/181
- 热情缩短心理距离/184
- 真诚帮你打开第一道防线/186
- 了解自己的优点,展示出来/189
- 克服自卑/192
- 测测你是否是一个自卑的人/199
- 克服惰性/206
- 克服羞怯/209
- 羞怯测试/213
- 拒绝自私/217



缓解紧张/219

表现本色自己/222

第7章

情景第一印象

面试第一印象/228

恋爱第一印象/240

测验:你会令异性一见钟情吗/244

工作伊始第一印象/250

酒店第一印象/258

服务业第一印象/262

教学第一印象/265

上司第一印象/268

下级第一印象/270

销售人员第一印象 273

附 录

你是受欢迎的人吗?(一)/283

你是受欢迎的人吗?(二)/287

第一印象自测(女)/290

第一印象自测(男)/293

你在人群中的自在程度如何 296

第1章

给人一个完美的第一印象

Gei ren yi ge wan mei de di yi ying xiang



生活中，我们与人交往，总会有个第一次，而这个第一次见面的效果好坏，往往决定了有没有第二次和以后交往的成功程度。用心理学的理论来讲，就是第一印象有个首因效应，指交往双方形成的第一次印象对今后交往活动的影响，也就是“先入为主”的效果。第一印象

具有“泛化”的特点，会在对方的心目中开辟一个新的领地，以初次印象来取代空白。而对方往往由于获得初次的一点印象，便会“以点概面”，并在以后交往中起了“心理定势”的作用。



魅力来自第一印象

你遇到过这样的情况吗,第一次参加聚会,周围是陌生的人群,你犹豫犹豫,在心里打了无数次腹稿,可还是不知该怎样说出第一句话,该向谁迈出第一步。这时,你发现了一位家伙,他风度翩翩,从容不迫地先和你打招呼,并且泰然自若地和你侃侃而谈。你觉得对方开朗又热忱,态度亲切很有感染力,而且你注意到其他人跟你一样,也都被他所倾倒。

在我们生活的四周,总是有这种魅力无穷的人,他们非常易于察觉人际往来的微妙互动关系,只要有他们出现的地方,总是很能带动气氛,使人如沐春风,乐于和他们接近。

但魅力并不是如此简单。“人往高处走,水往低处流”,“结交需胜己,似我不如无”。人都有向上的心理,都崇尚有价值的东西,崇拜值得钦佩的人。如果你给别人的感觉是个平庸之人,他就觉得没有必要与你浪费时间。所以你就是再谦虚也万不可表现得自卑、委琐、自惭形秽,这样必遭别人轻鄙,你必须处处表现得从容自信、干练、有条不紊,不亢不卑,仿佛胸有百万兵。要给他这样一个感觉,此人能干,非同寻常,可为我之师,同这样的人交往对我有利!例如,有位记者觉得有必要结识一位女列车员,好报道车上先进事迹,她花5分钟的时间便“发展”了这位朋友,而且后来真的成了知己。当她们熟识后,那位列车员带着诡秘的



眼神说道：“从你上车的那一刻起，我就从拥挤不堪的众人中把你注意上了，你超凡脱俗、聪慧神秘的仪态，当时就使我一惊：‘这个女人不寻常！要认识她，才好呢！’”第一印象的魅力由此可见一斑。

那么在与他人初次相见的几分钟，该如何表现自己，来展示自己的魅力呢？

以下是学者的研究，可以用六个向度来评断魅力，包括：

1. 情绪表达力：能自由表达内心感受，不但能让他人了解自己的心底感受，更能藉真情流露增添人际交往的乐趣。他们多半表情丰富、声调千变万化，充满热情与活力。

2. 情绪敏感度：具有魅力者，不但是绝佳的情绪传送者，也是体贴的讯息接收者，可以了解他人经由非语言行为所传达的感觉，与人建立有效的沟通。

3. 情绪控制力：善于控制情绪，使情绪适时适地适度地适当释放。

4. 社交表达力：具有说话的技巧，能将想法立即语言化，也有能力带动话题，与人相谈甚欢。

5. 社交敏感度：觉察周遭人际往来的微妙互动关系，熟知各项人际规则，并能在不同的场合表现出适当的行为。

6. 社交控制力：擅长在生活中扮演不同的角色，以适应不同的状况；随时调整自己的行为，以符合当时情境的需求。

但要注意的是上述的六项能力，必须互相补偿结合才能发挥最大效果，否则将会妨碍魅力的发展。

了解魅力、增长魅力并不难，只要我们从小处着手，在平常中累积一些成效与经验，从自己能力所及的范围加以尝试，持之



以恒必定可以让自己焕然一新,做一个人见人爱的人。以下教你几招具体的操作方法来帮助你提升魅力:

1. 魅力之基石是你必须要有强烈的动机。你希望自己变得有魅力,首先就必须对魅力有强烈的渴望。

2. 必须循序渐进,从外表开始着手。虽然说不应以貌取人,但不可否认,外表时常左右别人对我们的看法。

3. 学会放松,自由抒发情绪。拥有一颗开放真诚的心,随时与人做情感的分享与交流,会让别人更容易接近自己。

4. 多聆听观察别人。在公众场合,可以注意观察一下别人谈话时的声音与表情,你不妨想像自己是个侦探在办案,仔细地研究别人的一举一动,可增加自己对他人情绪敏锐度的掌握。

5. 强迫自己与陌生人交谈。寻找一切机会锻炼自己的社交表达力。

6. 即兴演讲。你可以在家里对着镜子练习,最好把过程录下来,作为改进的参考。人们之所以拒绝在他人面前表达自己,多半是由于害羞和缺乏自信。如果你能随时面对各种话题不假思索地谈话,将是你提升魅力的本钱之一。

7. 走向人群,实际投身于各种社交场合。虽然说,你可以借着不同的观摩练习来磨练技巧,但是,正如欧吉瑞博士强调:“惟一能让你成为一流好手的最佳途径,便是直接走进球场,面对着强劲的老手作一场厮杀。”

然而,魅力并不是掌握几项提升技巧就可以轻易获得的,它是个人内在素质的外在体现,不是靠模仿就能得到的,更不是装腔作势的结果,而是人们在长期的生活和学习中所形成的良好性格、气质的自然流露。要增强自己的魅力,关键还在于丰富自



己的内在修养。

内在修养提高了,随之你的穿着打扮,言行举止也会有质的变化,巧妙灵活地运用外在的仪表、服饰,行为动作等这些因素,在初次交往中注意扬长避短,既体现自己的个性,又把握住分寸,就会收到悦纳自己和吸引他人的意想不到的效果,给人留下一个魅力无限的第一印象。

另外,我们可以从对方处获取信息来判断自己是否有魅力。

1. 看对方的眼睛。俗话说,眼睛是心灵的窗户。一个人的心理活动,往往会在他的目光里有所体现。人的目光其实可以传递很多的内容:好感、喜欢、兴奋、好奇、冷淡、厌恶等等,你注意看对方的眼睛,就可以判断出对方对你的态度,进一步判断出你在他面前是否具有魅力。

2. 听对方的言谈。一个人是否喜欢另一个人,总要从他的言谈中表现出来。如果对方与你交谈时显出极大的热情,常常说一些真心夸奖你的话,并愿意向你讲出他的心理话,那就说明你对他很有吸引力。

3. 观察对方的行为。通过对方的行为,也可以判断你在他面前是否具有魅力。如果对方很愿意与你接触,或就坐时尽量靠近你,或很乐于接受你赠送的礼物,这些行为就表明了你在他的心目中是颇具魅力的。



点 睛 之 笔

容貌在揉入了阅历、智慧、思想和经验后，变得成熟而有深度，在别人看来，那就叫魅力。

