

请给我1分钟

在每一次会面中，你自然而然地展露出迷人的微笑、生动的眼神、无可挑剔的着装

.....
一个完美的自己!

瞬间展示自我、看穿对手

GIVE ME ONE MINUTE

盛雪◎编著

99条打动人心的
社交技巧

请给我一分钟，让你了解我

请给我一分钟，让你喜欢我

请给我一分钟，让你赏识我

请给我一分钟，让你接受我



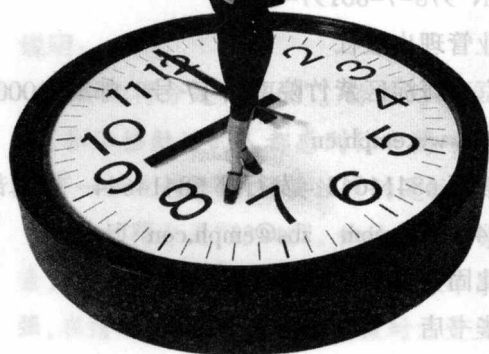
企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

请给我1分钟

盛雪◎编著

瞬间展示自我、看穿对手

GIVE ME ONE MINUTE



图书在版编目(CIP)数据

请给我一分钟:向公众展示最好的自己/盛雪
编著.—北京:企业管理出版社,2007.11

ISBN 978-7-80197-895-0

I.请… II.盛… III.成功心理学-通俗读物
IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 164253 号

书 名:请给我一分钟:向公众展示最好的自己

作 者:盛 雪

责任编辑:逢 春

书 号:ISBN 978-7-80197-895-0

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.com

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

经 销:新华书店

规 格:720 毫米×1000 毫米 16 开 17.25 印张 230 千字

印 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 3 月第 1 次印刷

定 价:29.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

本书帮你达到的目标：

在第一个十秒之内
给对方强有力的印象



在第六个十秒之后
让对方接纳、喜欢、赏识你！



请给我一分钟,让你了解我
请给我一分钟,让你喜欢我
请给我一分钟,让你赏识我
请给我一分钟,让你接受我

我可能不是最聪明的,但一定是最勤奋的
我可能不是最优秀的,但一定是最积极的
我可能不是最美丽的,但一定是最可爱的
我可能不是最幸运的,但一定是最执着的

目 录

序

第一章 首因效应:第一印象是长期交往的基础

人们常凭第一印象来评估一个人以后的学识和行为。第一印象的好坏,往往决定了一个人在他人心目中的价值。不论此人以后的表现如何,无助于改变印象的好坏。因此,聪明的人十分注意自己留给他人的第一印象到底如何。

十秒钟就能得出结论 / 002

形象是一张名片 / 003

形象就是机会 / 005

形象中的威慑力 / 006

想做成功者,先像成功者 / 007

要舍得在形象上投资 / 010

优化自己的形象 / 014

第二章 示人以优:一分钟展示最美的自己

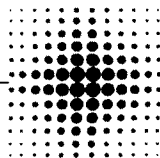
每个人都有自己擅长的部分,并从中获得过成功的体验。那么,该怎样充分显示并发挥你的这些特长,使周围的人被你吸引,站到你这边来呢?

先秀出你的外表,给对方留下一个好印象 / 018

展示你的每一个亮点 / 019



001



- 有实力就大胆表现出来 / 021
- 向他人展示你最好的一面 / 023
- 了解自己的优点,展示出来 / 025
- 真我最具吸引力 / 026
- 表现出积极进取的信心和姿态 / 027
- 让人记住你的七个办法 / 030
- 让别人快乐,当然受欢迎 / 031
- 诚实的人最受欢迎 / 032
- 连细节都完美,叫人怎能不被吸引 / 033
- ◎唇红齿白,人所共好 / 033
- ◎着西装的细节 / 033
- 不要低估服装语言 / 034
- 用你最好的一张脸示人 / 035
- 微笑是世界上最受欢迎的语言 / 038
- 用最生动的眼睛说出最动听的话 / 040
- 给人一个最完美的握手 / 041
- 以认真倾听来凸显自己 / 045
- 让配饰物的光芒辉映着你的美 / 048

第三章 变短为长:一分钟让人刮目相看

就像每个人有各自的优点一样,每个人也有各自的缺点。朱贝尔说:“缺点可以突显优点,有些缺点并不需要隐藏。”所以,积极与消极的分野,便在于对缺点的看法。一点点小事,消极的人便耿耿于怀,为自己的缺点烦恼不休。其实,我们何不尝试一下变短为长?

克服自卑 / 052

- ◎用补偿心理超越自卑 / 053
- ◎用乐观态度面对失败 / 054
- ◎用实际行动建立自信 / 055

魅力测试:你是否是一个自卑的人 / 057

克服惰性 / 063

克服羞怯 / 065

魅力测试:你容易产生羞怯情绪吗 / 067

拒绝自私 / 070

缓解紧张 / 071

◎用提前到来减轻紧张紧张 / 071

◎调节双方眼睛高低位置来缓减紧张情绪 / 072

◎把紧张说出来 / 072

◎巧用小物件,能帮你消除精神紧张 / 073

第四章 善辨真伪:一分钟洞察人心有的放矢

人是随着环境变化而变化的动物,在初次见面的特殊环境中,有时候会表现出日常生活中非常罕见的特殊心理状态。所以,我们一定要先摸清对方的心态,才能知己知彼,百战百胜。当然,人的心理活动是无法进行剖腹观察的,但人们却常常无意识地把心理状态反映在外表能观察到的表情、动作或语言中。极端地说,即使是喜怒不形于色的“无表情”本身,也正是某种心理状态的表现。

识人不要只看表面 / 076

培养察言观色的能力 / 077

观察人的眼睛——眼神里的心理学 / 079

◎眼神诉说着心理 / 080

◎透过视线的活动看心态 / 081

◎透过视线的方向看心态 / 081

◎透过眼睛移动的情况看心态 / 082

从身体姿态观人心态 / 082

从手部动作观人 / 085

由走路观人 / 087

由语言密码识人心 / 088

如何通过面部表情判断对方的心理活动 / 092

◎没表情并非没感情 / 092

◎无表情的背后隐藏着复杂的表情 / 093

◎对方露出深思的表情时可以坦率相问 / 093

如何从对方的谈话识透其真实心理 / 094

◎突然变得“健谈”往往是为了阻止对方讲话 / 094

◎通过对方的随意话语,可了解他的真实心理 / 094

如何从坐姿观察对方 / 095

◎观察坐姿的“三要素” / 095

◎深坐与浅坐的心理差别 / 095

如何从对方服装识透其心理 / 096

◎从服装的华丽或朴素识透心理 / 096

◎从服装的“同调行为”和“部位打扮”看出些什么 / 097

◎通过对方服装的突然变化,去分析他的心理 / 097

如何从对方的反应中判断他是否同意你的谈话 / 098

如何判断对方是否有意与你深交 / 099

初次见面就表现出粗鲁态度的人,往往内心隐藏着弱点或不安 / 099

初次见面应先测试对方的共鸣能力 / 100

观人术——古人观察人的方法 / 101

◎《人物志》:观察人的八种方法 / 101

◎《六韬》:看透人本心的八种方法 / 104

◎管仲:观人、用人的十二条准则 / 106

第五章 一锤定音:一分钟内塑造万人迷形象

在一分钟里如何能塑造出你想要的效果?似乎很难。但想想那些万人迷们是如何出场和作为的,不就是用细节做出来的吗?只要有心,你也能创造奇迹。

如何让人感觉你精明能干 / 112

◎将约会时间精确到分 / 112

◎在开始发表自己的意见之前,先说明自己的意见范围 / 112

◎挺直腰杆坐 / 112

◎说话简洁有力 / 113

◎每次都能将意见归纳成三大项,别人就会对你的归纳能力留下深刻的印象 / 113

◎任何话都尽量在3分钟以内说完,也是表现“自己头脑好”的诀窍 / 113

◎凡事考虑周到,想到最坏的结果 / 114

◎平常说话时偶尔加入一两个专业名词,可以使人感觉你有深度 / 114

◎若想让别人接受自己的意见,可以尝试以名言或谚语的方式表达自己的意见 / 115

◎叙述数字时若能将个位数也表示清楚,可以提高别人对你的信赖感 / 116

◎对于畅销书就算没读过,别人提到时也要表现出感兴趣的样子 / 116

◎文章中千万别出现错字或漏字 / 116

◎就算字不漂亮,只要工整让人容易阅读,也会给人留下好的印象 / 117

◎和人一起吃饭时,若一直举棋不定,不能决定自己要吃什么,会给人留下判断力不足的印象 / 117

◎与人约定下次见面时间时先翻看一下记事本,再确定时间,可给对方留下很周密的印象 / 118

◎故意让人看看写满预定行程的记事本,可让别人留下能力很强的印象 / 118

◎经常重复一些小命令可使对方觉得你是领导者 / 118

◎想让人觉得你是“大人物”,最好的方法就是将各种动作放慢 / 119

◎逆光走向对方会使人产生此人较“大”的感觉 / 119

◎直条纹的衣服可使你看起来较高 / 120

- ◎好笑就笑,不懂就承认,才不会让人觉得你反应迟钝 / 120
- ◎重复“我认为”、“我的”等语,可以加深别人对你的印象 / 121
- ◎将自己的“特点”归纳在三个以内,可以加深别人的印象 / 121
- ◎专精于某一件事,往往可以让人刮目相看 / 122
- ◎说出别人意料不到的话,可提高对方对自己信任感 / 122
- ◎不按旧例办事,可给别人留下“能干”的印象 / 123
- ◎腰部挺直的坐姿,可让人留下“才俊”的印象 / 123
- ◎说话时直视对方的眼睛,可以给对方留下好印象 / 124
- ◎想让人感觉你的魅力,就应尽量作年轻的装扮 / 124
- ◎超过应有的限度道歉,以显示你的诚意 / 125
- ◎在会议上博采众长,作为你的见解 / 126
- ◎用乐观的看法,结束你的谈话 / 126

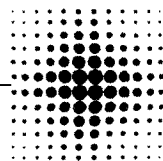
如何给人做事积极的感觉 / 127

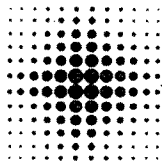
- ◎开会时起立发言可以加强自己发言的分量 / 127
- ◎比别人抢先接电话可以给人“做事积极”的印象 / 127
- ◎比别人早到公司可给人留下做事积极的印象 / 127
- ◎挺直腰杆快步走可给人留下精力充沛的印象 / 128
- ◎用力握手可以让对方感觉你很强大 / 128
- ◎坐沙发时,千万别“陷身其中” / 129
- ◎边听边记笔记可让人感觉你在认真地听讲 / 129
- ◎卷起衣袖工作,可给人留下做事积极、有干劲的印象 / 129
- ◎签名的字体大一些,可以让人留下深刻的印象 / 130
- ◎边说边打手势可加强给对方的印象 / 130
- ◎参加事先没有安排座位的集会时,主动坐到上司的旁边,可以

表现自己的自信心 / 130

- ◎额外的工作以及意外的工作,可使别人感受到你的热忱与诚意 / 131
- ◎到对方的住处请教可以显示自己的热忱与诚意 / 131
- ◎将你的“梦想”说出来,可以增加你的魅力 / 132
- ◎该认真时就全心投入,该笑时就开怀大笑 / 132

- ◎用手握着麦克风演讲,较易表现出自己独特的形象 / 133
- 如何增加与他人的亲密感 / 133
 - ◎你与对方的共同体验,可强化双方的亲密程度 / 133
 - ◎强调自己与下属有共同的目标,可以缩短彼此间的距离 / 133
 - ◎与人初次相见,坐在他的旁边较易进入状态 / 134
 - ◎尽量制造与对方身体接触的机会,可以缩短彼此间心理的距离 / 134
 - ◎面带微笑地谈话更能拉近彼此间的距离 / 134
 - ◎若与对方有共同点,就算再细微的也要强调 / 135
 - ◎将与自己关系密切的人名,写在电话记事簿的首页,会让他欣喜万分 / 135
 - ◎任何事都先征求对方的意见,可使对方感受到被关切之情 / 136
 - ◎指出对方的服装或饰物上的小变化,可使对方感觉我们在关心他 / 136
 - ◎若想让对方觉得你关心他,就该夸赞他的各种潜力 / 137
 - ◎使用“请教”、“帮我”等语气,较易获得对方的好感 / 137
 - ◎常用“我们”这两个字可以拉近彼此间的距离 / 137
 - ◎会话中多叫几次对方的名字可以增进彼此间的亲近感 / 138
 - ◎记住对方“特别的日子”(如结婚纪念日、生日等),可以给对方增加好印象 / 138
 - ◎赞美对方较不易为人所知的优点,可以加深对方对你的好印象 / 138
 - ◎每次见面都找一个对方的优点赞美,是拉近彼此间距离的好方法 / 139
 - ◎见面时间长不如见面次数多 / 139
 - ◎“投人所好”,可以加强对方的好感 / 139
 - ◎表达感谢之意,写信比打电话好 / 140
 - ◎想缩短与异性间的距离,应该直呼其名而不要连名带姓地叫 / 141
 - ◎想缩短与紧张者间的距离,可以采用稍微粗鲁的举动 / 141
 - ◎有时用粗鲁的方式说话,可以缩短彼此间的距离 / 141
 - ◎穿着与同事类似的服装,可以缩短彼此间的距离 / 141





◎善用口头禅可以增加别人对你的印象 / 142

◎闲聊自己曾经失败的事,比谈自己成功的事,更易拉近彼此间的距离 / 142

◎对听惯奉承者,说几句辛辣的话,反使他对你生亲近之感 / 142

◎毫不费力地提及对方说过的小事,表示你的关心 / 143

如何让人感觉你可以信赖 / 143

◎不要刻意隐藏缺点,要知道,缺点是“欲盖弥彰” / 143

◎放慢说话的速度,给人留下诚实的好印象 / 144

◎对有信心的事,越小声叙述越会显得有分量 / 145

◎果断地表达你的观点 / 145

◎打电话给别人时,先问一句:“你现在有空吗?” / 146

◎提前10分钟到达约会的地方 / 146

◎只借一二十元也如期偿还,可提高别人对你的信任感 / 147

◎直截了当地承认过错,可以表现自己的坦诚 / 147

◎与其辩护,不如弥补 / 147

◎一句“像我这样的人”,往往能消除别人对你的不信任感 / 148

◎复述对方的问题足以表现自己对这件事情的认真态度 / 148

◎积极响应对方的话题 / 149

◎“请你听我说”听起来比“我要告诉你”谦虚得多 / 149

◎满足对方不经意间流露出的愿望 / 149

◎从容不迫地道别 / 150

◎倾听失意者说话,可以获得对方的信任感 / 150

◎对不在场的第三者表示关心,可以加强对方对你的好印象 / 150

◎身体姿态,反映品行 / 151

◎巧借无利害关系的人传你的话,能增加可信度 / 151

◎适当地暴露自己的不足,给人以诚实之感 / 152

如何让人觉得你很成功 / 152

◎恪守信用,立身之本 / 152

◎娶一位好妻子,给你的形象加高分 / 153



- ◎幽默的形象,让你“亮”起来 / 154
- ◎与杰出的成功者交往合作 / 154
- ◎不明确地指出对方的错误,你能增强他的不安感 / 155

如何让人觉得你性格开朗 / 155

- ◎步伐轻盈能塑造开朗印象 / 155
- ◎主动打招呼 / 156
- ◎衣着明快给人开朗印象 / 156

第六章 交友之道:一分钟赢得好人缘

为了安全起见,人们往往都有排斥欲图接近他的人的本性,所以,让陌生人打开第一道心门并不容易。

但一个友善、热情、真诚的人是无法让人抗拒的。

什么样的人受欢迎 / 158

热情缩短心理距离 / 159

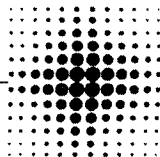
真诚帮你打开第一道防线 / 160

如何在与人约会时给人留下好印象 / 162

- ◎对初次见面的人,最好当时就记住他的名字 / 162
- ◎着装整齐去拜访友人,可强调你的诚意 / 162
- ◎倘你与人初会,切勿匆匆前往 / 163
- ◎如约定在外面初会,你应比对方先行到达 / 163
- ◎你如与友初会,须把握好前十秒钟 / 164
- ◎若初见面者有两个人,你不可冷落“次要者” / 164
- ◎你若想用环境衬托形象,应先熟悉那个环境 / 165

与人初会,如何表达你的肢体语言 / 165

- ◎初次会面的前三十秒,你应怎样控制自己的视线 / 165
- ◎初次见面,切忌逼视对方 / 166
- ◎与人初会,你的坐姿不要太随便 / 166



与人初次约会时你该如何开始话题 / 167

- ◎营造“自己人效应” / 167
- ◎以感谢方式来加强感情 / 167
- ◎从对方的外貌谈起 / 168
- ◎剖析对方的名字来引起对方的兴趣 / 168
- ◎谈自己的失败 / 168
- ◎选择共同的生活趣味,作为你开始谈话的题目 / 168
- ◎选择对你有利的话题,不要勉强配合对方 / 169
- ◎你应出奇制胜地“推销”自己 / 169
- ◎不了解对方的真实心理时,不要急于进入谈话的主题 / 170
- ◎让眼睛先说话 / 170

初次约会你该如何与人相谈甚欢 / 171

- ◎消除说话时的恐惧感 / 171
- ◎恰当地选择座位,使对方确认你同他的一体感 / 172
- ◎引导对方说出心里话 / 172
- ◎听对方讲话时偶尔插言,更能显示你在专心倾听 / 173
- ◎述说令对方不快的话题,你最好事先申明 / 173
- ◎你可满足对方“好为人师”的欲望 / 174
- ◎你若赞美他人,一定要搔到痒处 / 174

会面结束时,如何趁热打铁巩固好印象 / 175

- ◎结果好,一切都好,分手之际的小细节有“定乾坤”之功效 / 175
- ◎会面后立即发出信件,必能强化对方对你的印象 / 175
- ◎让对方将不快改为好印象 / 176

厚待与你暂无利害关系的人,能固结新的友谊 / 176

- ◎储蓄,是为了不时之需 / 176
- ◎与其厚待他本人,不如厚待他的家人,更能显示你的诚意 / 177
- ◎如何让不喜欢的人喜欢你 / 177
- ◎你可利用“同伴意识”,消除对方心中的鸿沟 / 178
- ◎假设一个共同的敌人,把对方拉过来 / 178

魅力测试:你是受欢迎的人吗(一) / 179

魅力测试:你是受欢迎的人吗(二) / 182

第七章 异性交往:一分钟打动他(她)的心

青年男女在第一次接触中,第一印象很重要。

有位心理学家曾做过调查,恋爱期间约会,第一次见面时对方的模样、说的话、神情动作,多少年后仍有清晰印象,而以后多少次的约会,大都记不起来了。究其原因,是因为第一印象具有强烈的认识和记忆效能。

人们常说所谓的一见钟情,就是两人初次见面,大概6秒钟内就能对此作出的评价。

偏爱“以貌取人” / 186

“放电”有迹可寻 / 186

外貌之外的吸引力 / 187

男女交往中的“三S”政策 / 188

◎Smile—微笑 / 188

◎Sight即眼神 / 189

◎Skin-Ship就是所谓“肌肤接触” / 189

你的言行举止都在对方的观察之中 / 189

甜言蜜语,男女通吃 / 190

直呼其名,缩短心理距离 / 191

对第三者的态度影响对你的观感 / 191

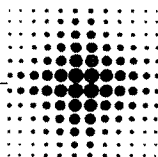
巧妙运用术语或外语让人眼睛为之一亮 / 192

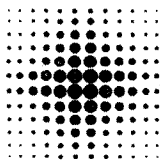
在实际行动上关心她 / 192

鲜花是绝大部分女人的软肋 / 193

女人爱浪漫,所以喜欢意外惊喜 / 193

魅力测试:你会令异性一见钟情吗 / 194





第八章 无线传美妙：一分钟在电话里

在电话里，你不能借助外表和肢体语言让别人了解你。也许你西装笔挺，容光焕发，但没有人能看见你。可是如果你的声音犹犹豫豫，话语不当，你给别人的印象必定不佳。当你给别人电话或准备接电话时，尽量在五秒钟内根据对方调整自己的声音语调。

- 电话里的握手 / 200
- 打电话之前的准备 / 200
- 让声音温暖起来 / 201
- 打电话的问候礼仪 / 201
- 接电话也能给别人留下好印象 / 203
- 接电话的礼仪禁忌 / 204
- 商务电话接听条例 / 206



第九章 字里行间显优势：一分钟在书信里

文字是人类使用的一种在表达上最有力的武器，也能成为你最能表达自己、表现自己的工具，甚至通过文字也能传递你的形象及独特个性来。

- 出色的信件当然出自出色的人 / 208
- 手写的信件会让人刮目相看 / 209
- 电子邮件如何给人留下好的印象 / 209
- 回复信件的质量影响你的形象 / 211

第十章 人们在你身上看到了什么：给你一分钟展示自己

给你一分钟，你要给别人展示一个怎样的自己？是衣冠楚楚、整洁大方，还是邋里邋遢，没有品味？是友善和气，还是咄咄逼人？是诚实可靠，还是轻浮虚伪？……不管是怎样，那都是你的选择。