

第一印象 心理学

你眼中的自己
未必是别人眼中的你

FIRST

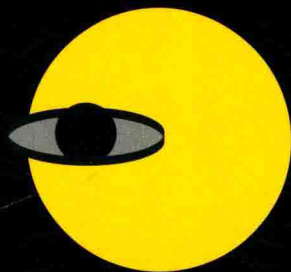
周一南

著

IMPRESSION PSYCHOLOGY

第一眼看对了
印象就差不了

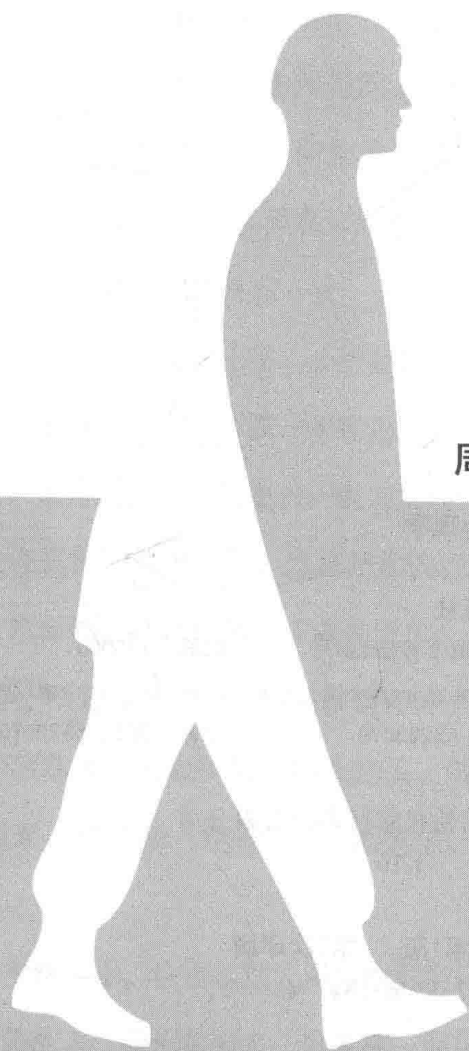
做对七件事，塑造良好的第一印象
举手投足尽显个人魅力



古吴轩出版社

中国·苏州

第一印象 心理学



周一南 —— 著

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 (CIP) 数据

第一印象心理学 / 周一南著. — 苏州 : 古吴轩出版社, 2019. 5

ISBN 978-7-5546-1347-4

I. ①第… II. ①周… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2019) 第050854号

责任编辑: 蒋丽华
见习编辑: 顾 熙
策 划: 牛成成
封面设计: 尧丽设计室

书 名: 第一印象心理学

著 者: 周一南

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号 邮编: 215006

Http: //www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679 传真: 0512-65220750

出 版 人: 钱经纬

印 刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 14.5

版 次: 2019年5月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-1347-4

定 价: 42.00元

如有印装质量问题, 请与印刷厂联系。0316-8863998



前言

在画家眼里，第一印象是他画出的第一笔色彩，为整幅画定下了基调；在戏剧家眼里，第一印象是他所写的人生大戏的序幕，是整部戏展开的基础；在雕塑家眼里，第一印象是他在石坯上刻出的第一刀，决定着雕刻作品最终的品相；在美食家眼里，第一印象是宴席上的开胃酒，影响着他对菜品的最终评价……

毫不夸张地说，第一印象无处不在。小到你的每一个动作、每一句话，大到你对每一件事的处理方式。第一印象也许是你的造型装扮，也许是你的身体语言，也许是你的性别魅力，也许是你的个人修养，也许是你的人生观，也许是你的话题选择，也许是你的表达方式……生活中的点点滴滴、方方面面，都是你第一印象的载体。

卓别林的小胡子和大皮鞋，丘吉尔的演讲口才，雷锋的螺丝钉精神，贝克汉姆的帅气面庞，周星驰的无厘头搞笑，等等，无论过去多少年，只要一想起，总会有一种非常亲切的感觉，这就是第一印象的巨大魅力。

第一印象的重要性在于，它可以悄无声息地影响你的人生。对于留下了较好的第一印象的人，我们总会多一分关注，而且乐于与其交往，

也能够比较轻松地赢得对方的好感；对于留下了不好的第一印象的人，我们往往十分冷淡甚至反感，完全不想与其进行更多的交流。

更为重要的是，第一印象一旦形成，就很难再改变，即便有时第一印象并不准确，我们在潜意识中也会坚定地认为第一印象才是最准确的。这是首因效应在发挥作用，它对日后的人际关系将会产生直接而重大的影响。

所以说，在初次交往中就给别人留下良好的第一印象，这是非常重要的。良好的第一印象是通向人际交往坦途的首班车，能给日后的交往带来诸多的便利，能为你搭建展示自己的绚烂舞台，助你在交际路上越走越顺，越走越好。

但是令人遗憾的是，总有一些人不重视初次交往时给人留下的第一印象，所以总是难以在社交活动中获得成功。可以说，不好的第一印象是人际交往的绊脚石，会给交往带来阻碍和麻烦。所以，我们应该采取一定的交际策略，争取在交往之初就给别人留下良好的第一印象，为以后的顺利沟通奠定坚实的基础。

本书从心理学的角度解读第一印象形成的原理、过程及影响因素，全面而准确地向读者展现第一印象的真实面貌。本书不仅会告诉你如何给人留下良好的第一印象，还会告诉你如何修正某些方面的不足，从而全方位提升个人魅力，打造更精彩的人生。

本书的特点是语言朴实、通俗易懂，内容深入浅出，便于操作。相信读者能够从书中发现有益的知识，让自己的第一印象绽放光彩。



第 二 章 懂点心理学效应，让第一印象为你加分

首因效应：第一印象是块敲门砖 // 002

亲和效应：展现亲和力，打开他人的心扉 // 006

晕轮效应：在别人面前展现最好的自己 // 009

名片效应：一致性让双方走得更近 // 012

反映法则：善待别人，会换来别人的善待 // 015

投射效应：你眼中的自己不一定是别人眼中的你 // 018

墨菲定律：越怕什么，越来什么 // 022

第 三 章 造型装扮：凭惊艳扮相赢得第一眼缘

着装原则：契合周围环境，衣着让人倍感亲切 // 026

穿衣风格，透露你的个性 // 029

穿上职业装，满足对方被尊重的需求 // 033

发型是个人形象的“代言人” // 036

合适的饰物，展现独特魅力 // 039

衣服颜色折射心理状态 // 042

“装饰”出不一样的第一印象 // 045

第三章 身体语言：肢体动作中隐藏着的微妙心理

电波效应：眼睛比耳朵更善于“倾听” // 050

微笑法则：笑脸相迎的人更具亲和力 // 053

嘴角上扬的人大多心胸宽广 // 056

莫把握手当作例行公事 // 059

手背在身后，表露自信心态 // 062

你想用手势表达什么 // 065

轻拍肩膀，表达友好与善意 // 069

主动斟酒的人，更有深交的价值 // 072

走路矫健有力，传递积极向上的信息 // 076

第四章 性别魅力：易被忽视的深刻印象塑造法

性别魅力为第一印象增加天然吸引力 // 080

展现性别魅力的三种类型 // 083

表示欣赏：施展性别魅力的有效手段 // 087

异性相吸：人们对异性总是缺乏“免疫力” // 090

示爱时如何给对方留下好印象 // 092

接受不了自己，就别奢望吸引别人 // 096

第五章 个人修养：内在美让个人形象急速提升

知识为王：博学者受人敬仰 // 100

特里法则：勇于认错、敢作敢当的人魅力更足 // 103

- 诚实助你突破对方的心理防线 // 106
- 虚心请教，你将赢得人心 // 109
- 自嘲法则：适当自嘲，展现幽默的魅力 // 113
- 自信一点，你会变得不一样 // 115
- 谦逊让别人对你充满好感 // 118
- 放低姿态的人，往往可以站得很高 // 122

第六章 人生观：良好印象源自科学的认知

- 超限效应：拿捏分寸很重要 // 126
- 灵活变通，给人留下积极的第一印象 // 129
- 自我地位认知一：高人一等 // 133
- 自我地位认知二：彼此平等 // 136
- 自我地位认知三：低人一等 // 139
- 关注点不同，传达的人生观也不同 // 142
- 正确掌控，展现截然不同的第一印象 // 144

第七章 话题选择：聊得投机才能缩短心理距离

- 挖出相似经历，交流自然水到渠成 // 148
- 以对方为重，不急于展示自己 // 152
- 找出共同语言，获得认同更容易 // 155
- “对别人说”的四种风格 // 158
- 在对方关心的话题上做文章 // 162

从对方的兴趣爱好着手 // 165

话题有干货，聊起来更起劲 // 169

第四章 有效表达：会说话，迅速提升他人对你的好感度

鸡尾酒会效应：对自己的名字，人们总会多一分关注 // 174

精彩开场白，一开口就能吸引人 // 177

用词是素质的体现 // 181

掌控节奏，为讲话打好节拍 // 185

音量适中，听起来才舒服 // 189

适当原则：要赞美，不要奉承 // 193

第五章 在不同场合中，打造良好第一印象的方法

自己人效应：客户喜欢与自己有相同兴趣的销售员 // 198

要想面试成功，关键在于见到面试官的第一眼 // 201

塑造一个良好的新同事形象 // 204

经常向领导请教，虚心学习才能受赏识 // 208

南风法则：让下属暖心的管理，需要一些“人情味” // 212

刺猬法则：保持不远不近的恋爱关系 // 215

附录 初次交谈的技巧 // 218

第一章

懂点心理学效应，让第一印象为你加分

第一印象的形成，只需要短短的45秒。虽然时间很短暂，但是大脑在这段时间内接收的信息量十分惊人。如果能够巧妙地运用这短暂的时间，向别人传递我们想要传递的信息，那么就能给对方留下较好的第一印象。想要顺利实现这一目标，我们应该懂一些心理学效应，以便从心灵深处对对方产生影响。



👁️ 初次见面时给人留下的印象总是深深地刻印在别人的头脑中，而且难以改变，这都是首因效应在起作用。

首因效应：第一印象是块敲门砖

相关研究表明，第一印象的形成，只需要短短的45秒。而且这种印象一旦形成，就会在人的头脑中占据十分重要的主导位置。第一印象对人产生的这种影响，就是我们常说的首因效应。

根据这一研究结果，我们也就不难理解，为什么很多人会对“第一”有特殊的感情，甚至对“第一”情有独钟。比如，第一天上学、第一个恋人、第一次领工资等，总能给人留下难以磨灭的印象，而对“第二”“第三”“第四”等就没有那么深刻的记忆了。

在第一印象形成之后，它就会根深蒂固地存在于我们的大脑之中，这使得大脑对第二印象、第三印象所传达的信息明显不够重视。无论第一印象产生于何处，源自何种原因，人们总会不自觉地相信初次接收到的信息是真实准确的。

如果你在初次与人见面时表现出和善友好的一面，那么对方就会对你有一个较好的第一印象，认为你是一个富有魅力、值得交往

的人，即便在这之后，你的表现有所下滑，对方也不会放在心上，依然会对你抱有极大的热情。

同理，如果你在初次与人见面时就表现得无法让对方满意，那么不良的第一印象就会在相当长的一段时间里影响你在对方心目中的个人形象，以至于你做出很多次的努力，都无法起到有效弥补的作用。

有人觉得，第一印象并不能完全反映一个人的真实状态，毕竟别人看到的只是一个极小的缩影，而非形象的全部。这种想法确实没错，但是心理学的一些研究已经充分证明，人们在评价他人的时候总是习惯于先入为主。只要形成了第一印象，人们总会以这个固有的印象对他人做出判断。即使这个印象只是他人的微小缩影，它也能够代表这个人，这个印象反映出的就是这个人真实的样子。

你正在银行等待办理业务，一个陌生人走进来，他面带微笑地向你示意，并坐在你旁边的座位上。他主动和你聊天，话题涉及天气、电影、工作等。有些你不愿谈及的内容，他便一带而过，而你感兴趣的话题，他会热情地深聊下去。他情绪高涨、谈吐幽默，你能深刻地感受到他是一个十分亲切的交谈对象，想象着和他成为朋友一定是件有趣的事。时间过得很快，马上就要轮到你办理业务了，你意犹未尽地与那个人道别。办理完业务之后，你甚至还会主动走到那个陌生人面前，微笑着和他道别。

类似的场景你是否经历过？实际上你对陌生人一无所知，甚至连

他的名字都不知道，可是你就这样莫名其妙地被他吸引住了。在短暂的交流之后，你的头脑中已经形成了一个丰满立体的形象，你感觉已经对这个人有了充分的了解，并认为他和你有很多相似的地方，你们两个人可以成为很好的朋友。这就是第一印象所起到的作用。

第一印象的形成过程可以分为如下三个阶段：



1. 初次接收信息

在这个阶段，你从陌生人的身体语言、言谈举止及他对你的态度等方面接收到相关的信息，并进行初步整合。

2. 形成第一印象

根据初次接收到的信息，你对陌生人产生了第一印象，并根据这个印象对陌生人的情况做出种种分析和假设。

3. 筛选后续信息

第一印象形成之后，你的大脑便不自觉地过滤掉那些与第一印象相悖的信息，而搜集那些与第一印象相符的信息。通过对后续信息的筛选，你的第一印象得以不断强化。

从第一印象的形成过程中不难发现，大脑对信息的收集和筛选

是从我们看见别人的第一眼开始的，而对于之前发生的事情，我们并不知晓。这就导致我们会产生一些有失偏颇的第一印象。比如，某个人在我们面前表现得很愤怒，这让我们觉得他是一个脾气不好的人，可是实际上，他愤怒只是因为他之前受到了不公待遇，而平时的他是一个十分亲善的人。

相信很多人都觉得别人眼中的自己和真实的自己有很大的差距，之所以这样，是因为我们给人留下的第一印象出现了偏差，误导了别人的看法。理解其中的原理，懂得第一印象心理学的运作模式，我们就能更好地呈现自己，传递信息。

首因效应往往带有主观色彩，这一点毋庸置疑，姑且不论这种主观的判断是否公平，单从首因效应对我们的影响而言，也应该让它为我们所用——树立良好的第一印象，增加人格的吸引力。

自我检查

- ◎ 在别人眼中，我是一个值得深入交往的人吗？
 - ◎ 与别人初次见面时，我会凭第一印象否定他吗？
-
-

👁️ 一个人的亲和力，决定着他与别人的亲密程度。越有亲和力，越能吸引别人，越有助于树立良好的形象。

亲和效应：展现亲和力，打开他人的心扉

人是群居动物，一般而言，很少有人能够脱离所处的社会，而以一个单独的个体存在。这是人的社会属性的一个表现。

生活在社会中的任何一个人，都有自己的诉求和欲望，而想要表达自己的诉求，满足自己的欲望，沟通和交流显然是非常必要的。在交往过程中，那些与你具有相似点的人，往往更能引起你的关注，让你产生更多好感。比如，你在大街上遇到一个与自己相貌相似的人，心里往往会涌起一股热流，很想结识他，甚至想和他成为亲密的朋友。

对于与你相似之处的人，你总会觉得更加亲切，更愿意与之接近。这就是所谓的亲和效应。受亲和效应的影响，你越是想要亲近的人，越会给你亲和力强的感觉。你会更愿意敞开心扉，与他们进行更多的交流。

亲和效应时刻存在于你的身边，总会不知不觉地对你的工作和

生活产生影响。同样道理，你的亲和力也会对别人产生影响。尤其是在初次见面时，亲和力对第一印象有着十分显著而重要的影响。也就是说，你的亲和力决定着你能否拥有和对方继续沟通的机会。在沟通的过程中，亲和力还会影响沟通的质量。

初次与人见面时，你可能会让对方感觉很紧张，也可能让对方感觉很放松；你可能会让对方不愿继续沟通，也可能让对方对沟通充满期待。对方究竟会产生怎样的感受，与你表现出的亲和力紧密相关。也许你并没有意识到自己具有这种能力，但是它切切实实地存在，如果你能很好地理解并运用这种能力，你就能让身边的人感觉十分舒适，并由此给他们留下良好的第一印象。

想要拥有较强的亲和力，可以从以下几个方面入手：

- (1) 热情主动。主动和别人打招呼的人，传递出的往往是善意，其热情能够感染身边的人。
- (2) 态度温和。讲话柔和的人，给人一种亲切感，即便出现分歧，也不会爆发冲突。
- (3) 多用敬语。经常使用敬语的人，常常给人留下谦逊和尊重别人的印象，这让人们更愿意接近他。
- (4) 认真倾听。愿意倾听别人说话的人，往往能先人后己，这种表现让人们更愿意对其敞开心扉。
- (5) 言谈幽默。说话风趣幽默的人，能够消除双方的紧张感，让沟通在融洽的氛围中展开。
- (6) 关注细节。关注细节的人，往往能在细微处感动别人，让别

人产生“他确实很关注我”的想法，由此对其产生良好的印象。

(7) 善用赞美。能够发现对方的优点，并善于赞美的人，往往能让人产生更多的亲切感和好感。

一个人能否给别人留下良好的第一印象，与其亲和力有着紧密的联系。如果你想在初次见面时就给对方留下一个好印象，想要迅速与别人打成一片，那么就请你好好运用自己的亲和力，为自己打造出强大的人格魅力和吸引力。

自我检查

- ◎ 我周围的人觉得我的亲和力如何？
- ◎ 和陌生人沟通时，我有办法让对方迅速向我敞开心扉吗？
