

读懂人心/掌控人心/有效通心

5分钟

赢得好印象

陶华根 编著

人与人之间能否意气相投，不在于交往时间的长短，而在于心灵是否相通。只要掌握洞察人心的心理学技巧，5分钟就可以赢得朋友。



中国华侨出版社

前言

现代社会的精英们，都认同这样一句话：高接触和高科技同样重要。从某种意义上说，一个人的社交半径、人脉圈子，将决定他在这个社会上的位置和未来的发展前途。在很多时候，“你是谁”不太重要，“你认识谁”才是关键因素。

摆在我们面前的首要任务，是努力把自己推介出去，热情而自信地结交陌生人，发现新机会，让生活时时刻刻都充满变数，充满希望。

有句话是这样说的：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友”。但是，从陌生人到好朋友，没有一句类似于阿里巴巴的魔咒般的东西可以帮助你打开别人的心。人脉，最终还是要靠我们自己循着其中某一种脉络用心经营。

在我们真正了解一个人之前，在第一眼看到他时，就形成了对他的初步看法，即所谓的前入为主。例如，学校里对新来的老师；单位里对新来的领导或者同事；第一次接触的客户；由别人介绍认识的异性朋友等。第一印象都会产生作用，双方都对对方有一个大致的判断，同时也都力图使在对方心中留下良好的印象，作为今后交往的起点。

在人与人的交往中，一个成功的第一印象，将会为双方以后关系的发展打下一个良好的基础。良好的第一印象，不等于经营人脉的成功，但是不好的第一印象，会使今后的交往困难重重。

那么，良好的第一印象，将从何而来呢？

人们愿意结交的人，是“有用的”、“有发展的”或者是“有益的”、“有趣的”的人，我们的第一步，就是提升自己的形象，尽量向好的方面靠近。

从某种意义上来说，人也是一种商品，你和陌生人的交往的过程，也是你向他们推销自己的过程。是商品就要讲究包装，好的包装和好的品质不一定是完全对等的关系，但是“卖相”不好，会使很多人从根本上就失去了探究你的内在品质的兴趣。

外在的包装，不只是衣冠楚楚那么简单，你的体态、气质和神色，说话时候的音调、语气、语速、节奏等都将影响第一印象的形成。要真正成为一个受欢迎的人，这些细节上的修炼不可忽视。

人际交往是双向的，在与陌生人相处时，除了要稍稍高调地表现你的实力和风格之外，更要吝于表达你对他的好感，在他心目中，形成一种“这个人非常可亲可近”的印象。根

据社交心理学的原则，人们都喜欢喜欢自己的人，这话听起来有点儿拗口，道理其实却很简单，你喜欢他，他与你的交往也是轻松而舒服的，这将进一步促进你们之间关系的互动。

害怕陌生人是一种普遍的心理状态，比如说在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候；在求职面试中拼命想给人留下好印象的时候，心里都会七上八下，不知道怎样打开话匣子。克服这种“社交恐惧症”，有一些基本的方法和技巧是我们必须要掌握的，比如说如何寻找共同话题，拉近彼此的距离；比如说如何用恰到好处的肢体语言，消除对方的紧张和陌生；比如说如何掌握对方的心理需求，在第一时间说出他想听的话。这些技巧会给你带来更多的自信，使你可以热情而愉快地接触陌生人，体验“一见如故”的美好感觉。

如此，我们就打开了与陌生人交往的第一道门，这时候，他可以算你的熟人或朋友了，但还不能称之为“人脉”。如果要进一步深化你们的交情，你还需要让对方对你的内在素质放心和满意。当你和相对陌生的人第一次共事或者共同面对一些突发事件的时候，你有没有城府，懂不懂包容，讲不讲分寸，会统统看在旁观者的眼里。所以越是面对陌生人，我们越不能掉以轻心，要力求在对方心目中得到一个最佳分数，为以后长远的交往与合作奠定基础。

当然，我们不能只为了“表现”而表现，而是让这种“表现”慢慢融入个人素质，然后，你在做人与处事方面就上升到一个新的层次。

目录

第1章 从生活细节上塑造有层次、有品位的形象

穿什么样衣服体现你是什么样的人

凡事沉得住气，“忙慌张张”会被人轻视

保持个性，以个性烘托身份

真正高贵的人在细节上不会丢分

语音要标准，谈吐更要文雅

宴请宾朋，重点不在于“饭”，而在于“局”

不为现实环境所限，创造条件也要高雅

第2章 能力通过“贴金”和“造势”，打响你的知名度

抓住露脸的机会，展现你最好的形象

制造声势，吸引人们的关注

有粉擦在脸上，学会自我推销

有意识地趋近热点，做个热门人物

打造“领袖气质”，建立个人影响力

“包装”不是欺骗，而是强化你的优势

将自我包装的小道具用活

第3章 能力以你的热情和自信感染周围的人

递名片的行为就像是农民在播种

主动往前排站，让你渴望结识的人注意你

和蔼可亲，随时奉上你的微笑

和人打成一片，不介意出点小小的差错

关注聚会中被冷落的人

热情的人不求回报，但回报往往超出预期

第4章 能力轻松营造“一见如故”的交往氛围

谈正题之前，先做好感情的铺垫

拉近距离，把“我的”说成“我们的”

就他人最在行的事情提问

友善的态度，使你的人气总是很旺

寻找共同点，拉近交往距离

记住他的名字，并且用自然的口气叫出来

细微之处的体贴更让人感动

私人话题可以增加亲密感

认真聆听，是对人最大的认可

第5章 能力以适当的肢体语言强化你的亲和力

无声的肢体语言，比有声的语言表达更深刻

用眼睛说话，传递你的诚恳和自信

微笑，帮你开启沟通的大门

控制声音和语调，把握谈话的气氛

握手，以礼节和热情体现你的风度

摘下冷漠的面具，让人感受到你的温暖

第6章 能力掌握唤起对方注意力的秘诀

一句话引起他的兴趣

把话说到对方的心坎上

激发他人倾听欲望的自我介绍秘诀

通过剖析对方的名字来引发他的亲切感

给人“毫无保留”的信任，他才会为你所用

让对方感到相见恨晚的关键五步

第7章 能力人们都喜欢接近让自己感觉舒服的人

找到对方的闪光点，把你的赞美“具体化”
把自己放得低一点，顺势捧高对方
先抑后扬式的赞美更能打动人心
注意赞美的时效性，在第一时间说出他想听的话
奉承话要顺着当时的话题“不经意”地说出来
通过第三者之口称赞眼前人
多提提对方不为人知的得意之事

第8章 能力培养什么场合都能和人聊得来的能力

以轻松的八卦新闻和亲切的问候搞活交际会场
培养幽默感，聚拢人气
“抛球式”谈话方式，让人轻松接起你的话题
找个合适的引子，跟想结识的人搭话
插话有道，帮你自然加入谈话中的人群
说话是沟通不是表演，要贴近对方的身份
能捧场时就不要拆台

第9章 能力练就瞬间看透他人内心的本领

暗处识人，练就火眼金睛
从服饰上观察一个人的个性与追求
谈话前先通过多方面的渠道了解对方
细心聆听，明白对方的弦外之音
对于傲慢的人，谈话要直奔主题
对于危险人物，保持君子之交
细心请教，赢得专业人士的好感
看人要全面，不要因为成见误事

第10章 能力有意保持一点神秘感

面对无礼的挑衅，一接招就是输了
言多必失，适当保持沉默

以君子之心待小人，你周围的“君子”才会多
保持适当的神秘感，不要让人一眼看穿
学会保守秘密，别让人轻易把握你的动向
用活“模糊语言”，让自己立于不败之地
控制好情绪，掌握主动权

第 11 章 能力言行以自己的身份地位为出发点
热情不宜太过火，过火了反而会被别人看轻
别唱独角戏，让大家都有表现的机会
说话落落大方，“贵人”更容易对你有好感
真诚的态度，给人的感觉才是安全和舒服的
人微言轻，不说超出身份的话
效率至上，十分钟内表达清楚
懂得感恩，让领导感到你值得提携
即使受了委屈，也不要作出牢骚满腹的样子

第 12 章 能力尽力体现有城府、能包容的素质
距离得当，不要轻易踏入他人“空间”
即使刚做了露脸的事儿，也不必口出狂言
计划没有变化快，遇事不要轻易拍胸脯
不对他人的隐私好奇，不做“是非人”
冲动不成熟的表现，最让合作者担忧
越是处于主动地位，越要多给人以理解和肯定
不咄咄逼人，得理也要饶人

第 13 章 能力巧妙化解尴尬场面
受人攻击时的“三不原则”
见招接招，永远都给自己留条路
被人挤兑是常事，哈哈一笑就过去了
犯了错误，找借口不如真诚地表示歉意

不和人发生面对面的冲突，否则谁都不好下台

无法启齿的事不妨装装糊涂

善于自嘲，不伤人也不丢自己的面子

第 1 章 从生活细节上塑造有层次、有品位的形象

穿什么样衣服体现你是什么样的人

在今天，我们每天要接触海量的讯息，要与一个又一个的陌生人打交道。回忆一下，你是不是有这样的印象：某一个人，其实你并不了解他，只是第一面觉得“讨厌”，于是就不想往下接触了。推己及人，我们自己留给陌生人第一印象，也对双方的关系起着不可替代的作用。

人与人之间的第一次接触，就可以彼此在心里形成一个大致的评价，并直接影响以后的关系发展。

现代社会，服饰是一个人层次与地位的最直观的体现。你每天早晨出门，即使一个对你的底细毫无了解的路人，也能从你的服饰中，对你的职业、个性、目前的生活状态和未来的发展潜力看个八九不离十。

一位有着 20 多年商战经验的成功商人，有一次这样的经历：

有一次，他手里有一大批订单，要对两家公司进行考察。两家公司在实力、产品价格、质量以及售后服务等方面都不相上下，但他最后还是做出了明智的选择。有人问他选择的标

准是什么？他回答：是司机的衬衫。

当时，两个公司都派了司机接送，其中一个司机的衬衫显然已经很久没洗了，领口都发黑了，而另一位却穿得整齐干净。这位商人认为，如果连一个司机都仪容整洁，那么这个公司的工作效率一定非常高，管理也一定非常好！

人在世上走，难免是要被人掂量、被人选择的。一般来说，人们倾向于选择什么样的人作为自己的合作伙伴、朋友或下属呢？当然，最好他身家清白、性格忠实又才华出众，但是这种选择需要长期的考验，对于生活节奏飞快的现代人来说并不合适。这时候，第一印象就成了主打。人们往往会认为包装精美、价格偏高的商品质量过硬，同样，眼前这个人如果有一身打眼的行头，大家也就会对他的内在实力产生浓厚的兴趣。

香港企业家曾宪梓先生创业之初，有一次曾背着领带到一家外国商人的服装店推销。服装店老板看他穿着朴素，又操一口浓重的客家话，毫不客气地让曾宪梓马上离开。曾宪梓碰

了一鼻子灰，只好怏怏不快地走了。

曾宪梓回家后，认真反思了一夜。第二天早上，他穿着笔挺的西服，又来到了那家服装店，恭恭敬敬地对老板说：“昨天冒犯了您，很对不起，今天能不能赏光吃个早茶？”服装店老板看了看这位衣着讲究、说话礼貌的年轻人，顿生好感，欣然答应。两人边喝茶，边聊天，越谈越投机。从此以后，这家服装店老板和曾宪梓成了好朋友，两人真诚合作，促进了金利来事业的发展。

从某种程度上来说，一个人改变自己的服饰，实际上就是在改变自我形象，改变他人对自己的看法。

对于章启月这个名字，大家一定不会陌生，她是中国第三位外交部女发言人，曾任中国驻比利时大使。是她把与丝巾或色彩多变的衬衣相配的精致套装、考究发型和得体妆容（口红颜色永远和领口色调一致）带到了全世界的新闻镜头里。她同时精通多国外语，面对压力始终处之泰然，活出了许多女人想活出的生活与品位，被外国媒体称作“北京美人”。她容貌端庄，反应敏捷，沉着坦然，答问简洁自如，从不拖泥带水。她代表着中国，同时代表了我国国家自信、沉稳的新形象。

在与人打交道时，你的仪表姿态并非是“一言不发”的，提高自己的价值和分量，从衣饰上着手是最有效的入门方式。我们需要解决的，是究竟要“提升”到什么程度的问题。尽管有人宣称非顶级名牌不穿，更有些富豪们会为定做一套西装飞两趟巴黎，但是这种谱，并不是每个人都可以摆的。这不是买得起买不起的问题，当一个人的衣饰和自己的实力地位严重不符时，不但起不到提高吸引力的作用，反而容易被人评判为“虚荣、浮夸、好大喜功”，甚至有被人当成骗子的可能。本是为了提升身份，增加信任感的包装，反而造成了负面影响。

最得宜的服饰，是比你的现实身份提升一个格，仅仅是一个格而已，步子跨得太大，难免根基不牢。初涉职场的新人，可以将自己装扮成公司的中坚力量；中层的管理人员，可以向上司的衣着风格看齐；小商人可以穿得精明干练，显示你的冲劲。站稳脚跟之后，就要穿得大气些、沉稳些，展示一下自己的信心和品位。上升要一步一个台阶地走，总有一天，你会成为自己希望中的那种样子。

一个人的优点可以是多方面的，比如你为人善良，比如你知识渊博，比如你性格坚韧，但这一切，都需要一个展示的舞台。如果你第一次就把形象搞砸了，所有的优势都将失去表现的机会。

凡事沉得住气，“忙慌张张”会被人轻视

我们都知道，在男女情爱中，一方追得紧了，另一方一定就想逃。其实不止儿女情长这等小事，在社交中，也是同样的道理。塑造良好的第一印象，最忌讳那种凡事“急赤白脸”的举动，只有那些无足轻重的小人物，才会被人呼来喝去，怎么摆布怎么是。如果相信自己的分量，就不会随便放弃一贯的原则去迁就对方。乍一听来，这种做派有假清高之嫌，不利于聚拢人气，事实上，越是满不在乎的冷漠，越有大把的追捧者。

一般来说，人们普遍都有种逆反心理，正应了那句“上赶着不是买卖”的俗话。你越屈就，他越是端架子，如果有什么合作事宜，他就算是吃定你了。若心平气和，摆出一副无可无不可的悠闲姿态来，旁观者见了，无形中就会有这样一个印象：他是个有原则、有底线的人，我们需要的人就是他。

2005年7月，原UT斯达康中国公司总裁周韶宁正在美国加州奔走，希望组建个人的投资公司。他接到了一家猎头公司的电话，邀请他加盟Google公司。周韶宁一口回绝：“我根本没有兴趣，我不会去这家公司的！”不过，在猎头公司几番沟通之后，周韶宁最终同意在北京同5名来自Google总部的工作人员进行了第一次沟通，并很快成为Google中国区的联席总裁之一。

对那些猎头公司的从业人员来说，他们已经习惯了被这些“牛人”拒绝，并做好了多次被拒绝、多次“骚扰”的准备。相反，如果对方没有拒绝，他们反而会产生疑问：“这个人是不是没那么优秀，信心没那么强？”“是不是他的事业不顺？我们可不可以降低一下给他的条件？”

现如今，多数知识人求“售”心切，不敢主动跟强势的雇主、合作单位提出条件，以至于斯文扫地、地位大降；只有少数心高气傲的名角，才多少为这个群体“挣回一点脸面”。著名策划人叶茂中在广告的标的额之外，还对客户提出了一个所谓“门当户对”的原则：一是自己企业的能力要能够满足客户的要求，不接受自己无力承担或者不擅长的业务；二是如果客户不能理解策划意图或者太急功近利，宁愿不做。更精彩的是，叶茂中在1998年就“大言不惭”地声明：300万以下的单子不接！在90年代的中国营销界，这种豪言确实振聋发聩，牢牢地奠定了叶茂中作为一级广告人的形象。

这种强势宣言中，有没有水分呢？估计多少会有那么一些。但这又和那种单纯的“牛皮”不同，它是主要目的，是先把台面绷起来，信不信，你自己判断，来不来，你自己掂量。

先把自己捧高了，好处是能做得起身份，要得起价钱；不利因素当然也有，如果对方“知难而退”，我们就可能眼睁睁看着本应该属于自己的利益打了水漂儿。那么这种谱儿究竟当摆

不当摆呢？还是要摆下去的。我们可以来算这样一笔账，台面绷得低了，“大客户”看不上，失去的是更上一层楼的机会；台面提到一定层次，会吸引一些实力人物的注意力，自己的身价也会跟着上扬。衡量得失，适当地“牛”一下还是有赚头的。那些刚出校门的学生，一点儿积累没有，所以才必须表现出意气风发的姿态，让人感觉到他的培养价值，而已经在社会上立足的人，多少总会有一些骄傲的本钱的。你的头脑、技术、资历、关系或手中的资源，如果轻易“出售”或者干脆“白送”，对方也不会以为你是个善良大方的热心人，他不会看重这些没下本钱的东西，甚至你这个人。

坚持的魅力，总会给观者留下深刻的印象。西方的一些世家贵族，对自己家族的姓氏、徽号、历史、荣誉都珍视到固执的程度，礼貌的谈吐、冷漠的腔调，也是他们固有的特征。正是这种绝不与人同流的作风，使他们在失去了庄园和城堡的情势下，依然保持着贵族的身份。如果人们在一个人身上感受一种与众不同的东西，就会觉得他是个有来头的人、是个值得尊重的人，自然的，这个人就比那些成群结队的普通人有分量。这种提升身份的方式，在具体的生活中也很常见，比如有人宣称只穿天然纤维织物做的衣服，只喝不加糖的咖啡，人太杂的聚会不参加，不正规的生意不涉足等等，其潜台词都是：注意，我不是个随随便便的人，你必须要拿出相应的规格来对待我。

保持个性，以个性烘托身份

比起个性张扬的西方人，中国人的性格属于内向型，长期以来，谦虚、稳健、忍耐、退让就是我们最高的处世原则。这种平庸的灰色性格，来自传统和教育，和人们自然的本性其实并不相符。换个简单的说法，就是我们的性格被压抑了。

一个没有自己特色的人，是很容易被埋没的。在现代社会，人们性格中张扬、进取、自信的一面，越来越受到大众的追捧。一个人的学识，来自长期的积累；一个人的容貌，主要取决于先天因素、而个性的魅力，却可以通过你的言谈举止来传递，在极短的时间内，给人一种深刻的印象。

彭倚云是一个去英国投考博士研究生的中国姑娘。她去牛津大学面试，穿的是最朴素的衬衣和蓝裙子，不施脂粉，也未戴任何首饰。然而，更令人吃惊的是，她在面试中居然和阿加尔教授辩论起来。教授很生气，发火了，整个走廊都能听见他们的激烈争吵：

“你以为你可以说服我吗？”教授咆哮道。

“当然不一定，因为我还没有出生时，你已经是心理医生了。”彭倚云毫不示弱地争辩，

“只有实验本身才能说服你或者我，但如果没有人来做这些实验，那就永远不会有人知道我与谁对谁错。”

“就凭你那个实验方案？我马上可以指出它不下 10 处的错误。”

“这只能表明实验方案还不成熟。要是你接受我当你的学生，我自己可以把这个方案改得尽善尽美。”

教授嘲笑她说：“你想要我指导一个反对我的理论的研究生吗？”

“我是这样想的。”彭倚云笑了笑，“可是经过这两个小时的争吵，我知道牛津大学是不会录取我了。”

最后，秘书宣布，成为阿加尔教授的博士研究生的机会以及里弗斯 1985～1988 年的奖学金，决定给予中国的彭倚云小姐……

虽然在一般情况下，我们以最普遍的社会标准来做自己的形象定位不会错，但是在与那些精英名流在一对一的时候，表现就不能太平庸了。能够打动他们的，往往是你对于自己不同凡响的定位和随时都力争上游的个性体现。

“15 分钟=3000 万美元”，一个让人心跳的等式，而让这个等式得以成立的就是炎黄新星网络公司创办人张毅。

那是她跟新加坡电信董事长 Hwee 谈的第一笔投资。见面的时候，Hwee 先生只是用了大概半分钟的时间看了她的简历，而没有看计划书。聊了 15 分钟后，Hwee 先生就跟张毅说，项目基本上没有问题，最终，她赢得了这 3000 万美元的投资。

这个结果让当时的张毅有些始料不及。

但 Hwee 先生最后给张毅的解释是：“商业计划书一点都不重要，重要的是你处在人生的哪个阶段。如果还处在挣钱的阶段，那么没有必要在你身上投资。可是，一旦处在一种荣誉的阶段，就说明钱对这个人已经不重要了，重要的是一种荣誉，是在为荣誉做事业。这才是我决定投资你的原因。”

1999 年，张毅从华尔街摩根斯坦利回国，靠这 3000 万美元投资创办了炎黄新星网络科技有限公司。

那些商界的成功人士，大都经历了为生存奋斗——为事业奋斗——为荣誉奋斗的层层递进的历程，所以他们回过头来，以这种成熟的眼光去打量后来者时，就可以直接地给出一个准确的判断。已经在某一个领域建立了强大的事业基础的名人，其名声一般也不是侥幸得来的，对照自己的上升经历，他们就会拥有一种直观的知人之明。

如果你有实力、有内涵，再加上那么一点点出彩的个性，从人群中脱颖而出的几率无疑

会加大许多。但是值得注意的是，那种带着强烈个人色彩的言行举止，只能是一个人实力的点缀，人在社会中立足，不能光靠那种与众不同的作风招人眼目。一个人表现欲太强，走火入魔，和一只大尾巴孔雀也没什么分别。

据说现在说一个人“谦虚、老实”，就是骂他没本事，这种平庸的人，在社会上一抓一大把。是的，没事躲在角落里，连句囫囵话都说不出来的人，在今天当然不会有市场。想让人家承认，把自己身上的好东西摆出来让人看看是必要的程序。但这不是说为了一场个性的表演，就可以不分场合地大放厥词，即使你是一颗光芒四射的钻石，也要防止人家“审美疲劳”。

真正高贵的人在细节上不会丢分

一个人的形象，并不是一个简单的穿衣和外表长相的概念，而是一个综合全面素质，外表与内在结合的、一个在流动中的印象。它包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、家庭出身、你住在哪里、开什么车、和什么人交朋友等等。它们在清楚地为你下着定义，你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途。

优雅的举止和文明得体的谈吐，往往是你征服别人的第一步，而无意之中那些“不入流”的言行举止，也会毁你没商量。

如果你如今正处于“上流”的位置而时不时就露出一些“下流”的粗陋举止，那么就证明你的位子是靠侥幸得来，你不配拥有它，这个位子你也坐不长；相反，你身处下层，举止谈吐却符合上层的文明，那么你的上升空间就非常广阔。

有一个小故事流传甚广：

一位先生要雇一名勤杂工到他的办公室做事，最后他挑选了一个男童。

“我想知道，”他的一位朋友问，“你为什么挑他，他既没有带介绍信，也没有人推荐。”

“你错了。”这位先生说，“他带了很多介绍信。他在门口时擦去了鞋上的泥，进门时随手关门，这说明他小心谨慎。进了办公室，他先脱去帽子，回答我的问题干脆果断，证明他懂礼貌而且有教养。其他所有的人直接坐到椅子上准备回答我的问题，而他却把我故意扔在椅子边的纸团拾起来，放到废纸篓中。他衣着整洁，头发整齐，指甲干净。难道这些小节不是极好的介绍信吗？”

言行细节，是你对自己形象的打造，优雅的举止和文明得体的谈吐，往往是你征服别人的第一步。

世上的人千千万万，每个人都有着不同的出身经历、不同的性格特点，表现出来的风格

当然也不一样。但是有一个普遍的准则的，一个人无论如掩藏自己的不足之处，他不经意间的举止，依然会明明白白地勾画出他的品行实力。

有一次，在淮军刚刚建立时，李鸿章带领三个人来拜见曾国藩。正好曾国藩饭后散步回来，李鸿章准备请他接见一下那三个人，曾国藩摆摆手，说不必再见了。李鸿章奇怪地询问是为什么，曾国藩说：“那个进门后一直没有抬起头来的人，性格谨慎、心地厚道、稳重，将来可做吏部官员；那个表面上恭恭敬敬，却四处张望，左顾右盼的人，是个阳奉阴违的小人，不能重用；那个始终怒目而视、精神抖擞的人，是个义士，可以重用，将来的功名不在你我之下。”

那个怒目而视、精神抖擞的人，即后来成为淮军名将的刘铭传。

只看一眼，就把人分出了三六九等，从“看人”的那一方说，这是他的独门功夫，只要大致不差，就是他的成功。对“被看”的人说，是骡子是马，还没上场，就被定了性，也许这中间就有被冤枉的。怎奈生活中，大多数人“识人”的机会少，被人“挑拣”的时候多，与其糊里糊涂的就被否了，不如干脆就认可这种规律，学习这种规律，让自己的一言一行，都经得起挑剔，从而最终被人心悦诚服地接纳。

我们要打造良好的第一印象，绝不能看轻了这些细节小事。美国前第一夫人、里根的夫人南希，就曾经因为一些不够尊贵、不够大气的言行，而饱受媒体和大众的讥讽。

在里根夫妇初入白宫的时候，对总统来说，南希的确是个包袱。她在电视上这样宣布，尽管就连里根夫妇在通货膨胀的日子也必须节俭和“勒紧裤腰带”，但“为了克服困难，连我丈夫高达 20 万美元的年收入也不够我们花，虽然我们已经非常节省了”。那时，一个工人的年收入平均才不到 1 万美元。白宫对南希来说都不够富丽堂皇，“这简直不是值得我们骄傲的能够邀请朋友的地方，”她用惯常方式抱怨着。

还有，参加查尔斯王子和戴安娜的婚礼时，南希比女王本人还像女王一样地露面，并且计划她的出场要像好莱坞般的轰动。在去参加查尔斯王子的一场马球赛时，南希由一只黑色车队和警察护卫队以及直升飞机陪伴，而女王却自己开着她的越野车。“昔日的小明星”现在也开始被英国的媒体取笑——开始是从她拒绝行宫廷的屈膝礼，再就是关于她满满的日程安排，直到她飞扬跋扈的举止。

为了使自己保持一种良好的形象，就要求我们在言行举止的细节上也要考究一些。很少有人天生个人魅力超群，要使自己成为一个受大众欢迎的人，可以在社会的大课堂里悉心接受磨练。

“印度圣雄”甘地，从年轻的时候开始，就有心打入英国上流社会的社交圈，立志成为

一位“英国绅士”，因此，他开始有计划地克服自己的各项弱点，训练自己面对群众的演说技巧与沟通的能力。

身为一个外国人，甘地明白他的皮肤颜色及外国口音是绝对改不了的特征，但是，他改变发型，勤练英国式腔调，装扮适当，频频出入各种社交场所。

甘地的魅力，在于他能运用简洁诚恳的语言和人交谈。毋庸讳言，经过长时间培养出来的社交能力，对甘地日后的政治生涯产生了很大的助益，使他不但能与英国的领导阶层平起平坐，畅谈政治，而且也抓住了全印度甚至全世界人的心。

当我们心中目标明确，知道要把自己打造成什么样子时，就可以按照那个想象中的形象来塑造自己。每个细小的侧面加起来，就是一个完整的大概念。这时候，无论你的风度素养还是思想见识，都已经发生了脱胎换骨的改变。

语音要标准，谈吐更要文雅

我们留给他人的印象如何，主要在于在某一次接触中，对方从你身上捕捉到一种怎样的讯息，也就是说，他的眼睛看到了什么，耳朵听到了什么。在言谈举止中，突出自己的个性和素养，这是一个修炼的大方向。我们面临的下一个问题是：表现自己的内在素质，你的语言是否能够帮助你树立良好的形象？

首先一点，语言都是排他的，如果你的话不够主流，就始终不算是这个城市的精英。比如在新加坡，尽管英语、华语、马来语和印度语通行，英语却是行政和商业用语，就是问个路，用英语也更容易得到详尽的指点。

人离乡贱，就是口音的不同，也会被当地人讥笑为“俚”。学习某一个圈子的通行语言，是对自己的一种突破。

1936年，李嘉诚一家辗转来到香港。他的父亲李云认识到以前对李嘉诚的那套教育是完全不适应香港社会现实的，于是他不再按四书五经的理论要求儿子，他让李嘉诚“学做香港人”，从而适应并融入香港社会。

要真正融入这片土地，就得先过语言关。如果语言关都过不了，在香港生活生存都是问题，更不用说什么做大事立大业了。过香港的语言关就是要会熟练地讲广州话和英语。

李嘉诚生长在潮州，只会说潮州话，潮州话属闽南方言。香港的大众语言是广州话，广州话属粤方言，与闽南方言彼此互不相通。可是在香港不会说广州话几乎寸步难行，所以是一定要学的。另外，英语曾是香港的官方语言，这是一种非常重要的沟通工具，也不容忽视。

功夫不负有心人，李嘉诚经过几年的苦心学习，终于熟练地掌握了广州话和英语这两门语言，这使得他在日后的商战风云中受益匪浅。

语言和经商绝对不是风马牛不相及的。试想，如果李嘉诚不懂广州话，不要说难以在商场自由驰骋，就是生存质量也要大打折扣，赚钱又从何谈起呢？

英语更给李嘉诚带来了无法估量的巨大财富，长江塑胶厂的创业便充分地说明了这一点。那时李嘉诚完全是凭借着一口流利的英语与外商进行商务洽谈的，从而为长江塑胶厂赢得了不少客户，接收了不少订单，把李嘉诚推上了世界上屈指可数的“塑胶花大王”的宝座。至于说后来李嘉诚所经营的跨国规模商务，更是须臾离得开英语。

如果说李嘉诚自始至终都不懂广州话和英语，只会说潮州话，那么他的商业活动是根本无法达到今日的辉煌的，而只会局限于潮州籍的商人们，就算他同样也取得了成绩，那有限的成功，是无法与现在相比的。

语言的改变，就是生存方式的改变，它能使一个人以最快的速度，从“边缘人”里突围，杜绝时间、金钱和精力的浪费。

除了语音之外，谈吐另有一层更为重要的标准，那就是你的发声吐气、遣词造句是文雅的、得体的，还是粗俗不堪。优雅的谈吐就像整洁的仪表，会使人觉得十分愉快。如果你能习惯运用文雅的辞令，即使偶尔开个玩笑，说些俏皮话，对方仍旧能够感受到你内在的涵养、气质，而乐于与你交谈。

相反的，如果你行为举止草率，满口粗语，则会让对方认为和你谈话是件辛苦的事，甚至是浪费时间。因此，平日应该练习谈话的技巧和优雅的举止，给对方留下良好的印象。

一个人所说的话是否有魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，也关系到他是否具有良好的人缘，同时还影响到他能否自如地与别人说话，并表现出足够的自信。说话魅力的内容是十分广泛的，所说的内容，说话时的遣词造句，说话的语气、语调，说话时的身姿、手势、表情等等，诸如此类的种种因素都可以反映出一个人说话是否有魅力。

当年泰国正大集团结束了与几个地方台的合作，转与中央电视台共同制作《正大综艺》。双方决定要挑选一位有大学经历的女大学生做主持人，杨澜也被推荐参加试镜。

说实话，杨澜并不被人看好，只是因为她的气质较佳，所以才能一路过关斩将杀入总决赛。据一位导演透露，虽然杨澜被视为最佳人选，但是被有的人认为还不够漂亮，所以是否用她尚不能确定。

最后确定人选的时候到了，电视台主管节目的领导也到场了，他们要在杨澜与另外一位连杨澜也不得不承认“的确非常漂亮”的女孩子中间选择一人，这将是最后的选择了，杨澜