THE ART OF ONE-MINUTE SELF-PRESENTATION

一分钟自我表现术

杰 夫◎主编

——告诉你最简单最实用的自我表现的方法与技巧

将自己的长处和优点表现出来，令别人刮目相看的毛遂自荐法、才能展露法、出人头地法。

ONE MINUTE

中国纺织出版社

一分钟自我表现术

杰夫/主编

中国纺织出版社

内容提要

社会上人与人之间相处的成败，取决于你给别人的印象以及人际关系的好坏，而这些都需要你在日常生活中的一举一动来表现。

本书针对在社交场合上应该注意的各种各样的问题，逐一加以阐述，无论你面对的是你的上司、同事还是朋友，你应该如何自处，如何表现自我，如何给人留下好印象等，都有详尽的分析说明，进而引导你迈向成功之路。

图书在版编目（CIP）数据

一分钟自我表现术/杰夫主编．—北京：中国纺织出版社，2004.1

ISBN 7-5064-2847-4/B·0067

Ⅰ.一… Ⅱ.杰… 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（2003）第 108519 号

策划编辑：詹 琏　　特约编辑：向 阳

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　　传真：010－64168226
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
2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
开本：880 毫米×1230 毫米　1/32　印张：9
字数：160 千字　印数：1—5000　定价：19.80 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

社会上人与人之间相处的成败，取决于你给别人的印象以及人际关系的好坏，而这些都需要你在日常生活中的一举一动来表现。

如何将自己的长处和优点表现出来，给别人留下一个良好的印象，使别人注意你、理解你、追随你，是人们普遍关心的问题。

善于表现自己的人在社会上广受欢迎，所承受的社会压力也比别人小的多，成功的概率也相对地提高。正如美国人际关系学家卡耐基所说："一个人的成功，只有百分之十五取决于他的技术知识，而百分之八十五取决于发表自己意见的能力和激发他人热情的能力。"可见，一个人在社交中的自我表现能力何等地重要。

本书针对在社交场合上应该注意的各种各样的

问题，逐一加以阐述，无论你面对的是你的上司、同事还是朋友，你应该如何自处，如何表现自我，如何给人留下好印象等，都有详尽的分析说明，进而引导你迈向成功之路。

编　者

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目　录

第一章　让对方觉得你做事积极的自我表现术（1）

1. 自我介绍时，先报一次自己的姓名，结束之前再报一次可以给人留下做事积极的印象（2）
2. 开会时起立发言可以加强自己发言的分量（2）
3. 比别人抢先接电话可以给人留下“做事积极”的好印象……（3）
4. 迅速从椅子上站起来等小动作，可以加强做事积极的印象……（4）
5. 比别人早到公司可给人留下做事积极的印象（4）
6. 挺直腰杆走可给人留下精力充沛的印象……（5）
7. 用力握手可以让对方感觉你很强大……（5）
8. 不坐满整张椅子可给人留下做事积极的印象（6）
9. 倾身听人说话可使对方感觉你关心他……（7）
10. 边听边记笔记可让人感觉你在认真地听讲（7）
11. 卷起衣袖工作，可给人留下做事积极、有干劲的印象……（8）
12. 写字的字体大而且向右上方倾斜，可给人留下做事积极的好印象……（8）

13. 签名的字体大一些，可以让人留下深刻的印象 …… (9)
14. 谈话中多用肯定句替代否定句，可给人留下做事积极的印象 …… (9)
15. 随声附和时稍微夸张点，可给对方留下强烈的印象 …… (10)
16. 边说边打手势可加强对方对你的印象 …… (11)
17. 开会发言时虽然有九成是别人的意见，但只要其中有一成是你的独特见解，就可以表现出自己的独立性 …… (12)
18. 经常向上司报告一些小事，也是与上司建立亲密关系的方法之一 …… (13)
19. 即便是上司的邀请，大约每五次就拒绝一次，反而可以突出你自己的自我意志力 …… (14)
20. 参加事先没有安排座位的集会时，主动坐在上司的旁边，可以表现自己的自信心 (14)
21. 担任年终聚餐等活动的主办者，可以给人留下有干劲儿的印象 …… (15)
22. 额外的工作以及意外的工作，可使别人感受到你的热心 …… (15)
23. 经常说类似“不管是否休假，也不管要到哪里”的话可使别人感受到你的热诚 …… (16)
24. 到对方的住处求教可以显示自己的热忱与诚意 …… (17)

25. 若想确立自己的自主性，即使他是自己的老板，有时也应该反驳他 …… (18)
26. 将自己的“梦想”说出来，可以增加自己的魅力 …… (18)
27. 该认真时就全心投入，该笑时就开怀大笑 (19)
28. 用手握着麦克风演讲，较易表现出自己独特的形象 …… (20)

第二章　加深别人对你能力肯定的自我表现术 (21)
1. 发表自己的意见之前，先说明自己的观点，会使同席的人产生“此人头脑不错”的印象 (22)
2. 每次都能将意见归纳成若干项，别人就会对你的归纳能力留下深刻的印象…… (23)
3. 若想使人感觉你的头脑不错，说话或写文章时最好尽量缩短“句子”的长度…… (24)
4. 任何话都尽量在三分钟以内说完，也是表现“自己头脑好”的诀窍 …… (24)
5. 向上司做业务报告时，若能由结论开头，较易让上司产生“此人做事果断”的好印象 (25)
6. 对于未获确定的消息，若能以“虽然未获证实……”的方式叙述，反而会使听者觉得有新鲜感…… (26)
7. 说话前先说“我告诉你一件很有趣的事”会使对方产生期待感的话，反而容易产生负效应…… (27)

8. 向上司陈述自己的意见时，若以“请教”语气陈述，较易被接受 …… (27)
9. 事先说明可能发生的最坏结果，即使将来失败了，别人也不会觉得你真的失败 …… (28)
10. 向别人陈述自己的意见时，若能以“由于你曾说过某句话，使我联想到……”的方式表达，往往会让人接受 …… (29)
11. 提出计划或提案时，应该留有让上司提出意见的余地 …… (30)
12. 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 …… (31)
13. 若想让别人接受自己的意见，可以尝试以名言或谚语表达自己的意见 …… (31)
14. 叙述数字时若能将个位数也表达清楚，可以提高别人对自己的信赖感 …… (32)
15. 回答对方问题之前先停一会儿再开口，会让对方感觉你是经过仔细考虑才回答的 … (33)
16. 想说服别人时，即使实际上用不到的资料，最好还是把它摆在手边，这可以提高对方对你的信赖感 …… (34)
17. 说明与自己负责的工作有关的事项时，最好尽量少用专业名词，以增加对方的好感 (35)
18. 对于即使没读过的畅销书，别人提到时也要表现出感兴趣的样子 …… (35)

19. 文章中常出现错字或漏字，会给人留下不够细心的印象 …… (36)
20. 即使写字不漂亮，只要工整让人容易阅读，也会给人留下头脑好的印象 …… (37)
21. 和人一起吃饭时，若一直不能决定自己要吃什么，会给人留下判断力不足的印象 … (37)
22. 与人约定下次见面时间时，若边看记事本边与对方约定时间，可给对方留下很忙碌的印象 …… (38)
23. “故意”让人看看写满预定行程表的记事本，可让别人留下能力很强的印象 …… (38)
24. 想掩饰自己内心的各种感受，可以设法使自己保持面无表情状态 …… (39)
25. 身陷困境时，以沉默代替辩白也不失为一种好方法 …… (39)
26. 不指名道姓地提出责难，可以避免直接引起对方的反感 …… (40)
27. 想让人觉得你是“大人物”，最好的方法就是将各种动作放慢 …… (40)
28. 逆光走向对方会使人产生此人较“大”的错觉 …… (41)
29. 直条纹的衣服可使你看起来较高 …… (42)
30. 初次与人见面，切记不要穿新衣服，以免产生反效果 …… (43)

31. 好笑就笑，不懂就承认，才不会让人觉得你反应迟钝 …… (43)
32. 重复“我认为”、“我的”等语，可以加深别人对自己的印象 …… (44)
33. 将自己的“特点”归纳在三个以内，可以加深别人的印象 …… (45)
34. 专精于某一件事，往往可以让人刮目相看 (46)
35. 自己的工作与兴趣在性质上的差异越大，越会使人刮目相看 …… (47)
36. 参加宴会时坐在上司的旁边，可以提高自己的地位 …… (47)
37. 无论到任何场所均事先去查看一遍，可以避免生疏感 …… (48)
38. 不说别人预料你会说的话，可提高对方对你的信任感 …… (49)
39. 不按旧例办事，可给别人留下“能干”的印象 …… (50)
40. 想请人帮忙，以话相激，有时反而会有意想不到的收获 …… (51)
41. 腰部挺直的坐姿，可给人留下“才俊”的印象 …… (52)
42. 说话时直视对方的眼睛，可以给对方留下好印象 …… (52)

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

43. 想让人感觉你的魅力，就应尽量做年轻的装扮 …… (53)
44. 经常提及有关家人的事，会让人觉得你很幼稚 …… (54)
45. 与人约会不说“几点见”而说“几点几分见”，可使对方觉得你的工作效率很高 (55)

第三章 提高别人对你信赖感的自我表现术 … (57)
1. 想让人觉得自己诚实，就应该主动地透露自己的一些缺点 …… (58)
2. 承认自己不知道的事，更容易给人留下好感 (59)
3. 说话的速度稍慢较易给人留下诚实的好印象 (59)
4. 对有信心的事，越小声叙述越会显得有分量 (60)
5. 对没信心的事，用武断式的话来说，较易获得对方的信任 …… (61)
6. 约会时间因故必须延后时，若能将新的时间定在自己估计可以赶到的 10 分钟后，就可以获得对方更高的信任 …… (62)
7. 爱惜与工作有关的所有工具，可以给人留下热爱工作的好印象 …… (63)
8. 在许多人面前演讲时，说话的速度最好比平时慢一点 …… (63)
9. 打电话时必须先问对方当时的状况，再开始进入主题 …… (64)

10. 想表现自己的诚意，就必须提前 10 分钟到达约会的地方 …… (65)
11. 虽然只借一二十元也如期偿还，可以提高别人对你的信任感 …… (65)
12. 还钱时准备不必找零的钱可以让人觉得你对金钱不马虎 …… (66)
13. 有过失时，与其辩护，不如立刻提出改善的方法，更能表现自己的责任感 …… (66)
14. 对自己的过失，做出比对方所预期更郑重的道歉，则较能表现自己的诚意 …… (67)
15. 说话前若知道对方会因此感觉不愉快，应一开始就主动说明自己的用意 …… (68)
16. 若想消除别人对你的不信任感，可以在说话前加一句“像我这样的人”，再开始进入主题 …… (69)
17. 若要反驳盛怒中的人，最好先等他消消气，不要立刻反驳他 …… (69)
18. 当你要反驳对方时，若能先听完对方的意见再反驳，较不会显得激动 …… (70)
19. 重复对方的问题可以表现自己对这件事情的认真态度 …… (71)
20. 反驳时若用询问的口气进行，就不会使自己显得骄傲 …… (72)
21. 复述命令可使对方产生安全感 …… (72)

22. “请你听我说”听起来比“我要告诉你”谦虚得多 …… (73)
23. 将同事的一些近况向上司报告可以让上司对你另眼相待 …… (74)
24. 与上司一起喝酒的第二天早上，若能比平时更早上班，可以获得上司更深的信任 … (74)
25. 遵守喝酒时的约定，可以大大增加朋友对你的信任 …… (75)
26. 边整理东西边道别会给人留下坏印象 …… (76)
27. 倾听失意者说话，可以获得对方的信任感 (76)
28. 对第三者的态度可以影响对方的感觉 …… (77)
29. 对不在场的第三者表示关心，可以加强对方对自己的好印象 …… (77)
30. 太过喧哗反而会给人自信心不足的印象 … (78)
31. 想对女性表示关心时，与其在语言上表示关切，不如在实际行动上帮她一点小忙 … (79)
32. 对女性有时用强迫性的手段更能加深对方的印象 …… (79)
33. 与初次见面的人谈话时，若跷起二郎腿，会给对方留下坏印象 …… (80)
34. 听人说话时若双臂环抱，会让对方产生骄傲的感觉 …… (81)
35. 客气的态度可以使对方感到愉快 …… (81)

36. 即使不赞同对方的见解，也不能将视线避开对方，不然会让对方有不愉快的感觉 …（82）
37. 凡事一手包的态度，不但无法显示自己责任感很强，反而会给人协调性不够的印象 ……（82）

第四章　让别人觉得你善于与人亲近的自我表现术 ……（84）
1. 主动参与可以使人感受到你的诚意与积极性（84）
2. 提出可以让对方感觉“这个问题很好”的问题，可以增进双方的感情……（85）
3. 以“共同敌人”为彼此间的话题，可以缩短双方的距离……（86）
4. 与人初次相见，坐在他的旁边较易进入状态（86）
5. 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”……（87）
6. 与人初次相见，若太过于直视对方的眼睛，反而会给对方留下不良的印象……（88）
7. 想逗人笑，还不如自己笑更能拉近彼此间的距离……（88）
8. 若与对方有共同点，即使是最细微的也要强调……（89）
9. 将与自己关系密切的人名，写在电话记事簿的首页，也是使对方高兴的方法之一（90）

10. 记住对方所说的任何小事，也是表现自己关心对方的方法之一 …… (90)
11. 任何事都先征求对方的意见，可使对方感受到被关切之情 …… (91)
12. 指出对方的服装或饰物上的小变化，可使对方感觉你在关心他 …… (92)
13. 若想让对方觉得你关心他，就该夸赞他的各种潜力 …… (92)
14. 使用“请教”、“帮我”等语气，较易获得对方的好感 …… (93)
15. 常用“我们”这两个字可以拉近彼此间的距离 …… (94)
16. 向对方传递不幸的消息时，若能以“我实在不愿相信”这句话开头，较不易引起反感 …… (95)
17. 谈话中多叫几次对方的名字可以增进彼此间的亲近感 …… (96)
18. 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 …… (96)
19. 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 …… (96)
20. 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 …… (97)
21. 见面时间长不如见面次数多 …… (98)

22. 提供对方需要的“情报”，可以加强对方的好感 …… (99)
23. 送对方家人喜欢的礼物，比送对方喜欢的礼物好 …… (100)
24. 送礼物时，选择类似对方曾送给自己的礼物比较好 …… (100)
25. 表达感谢之意，写信比打电话好 …… (101)
26. 要想缩短与异性间的距离，应该直呼其名而不要连名带姓的叫 …… (102)
27. 想拉近与下属间的距离，可以穿活泼一点的服饰 …… (102)
28. 想消除对方的警戒心，就应该装作是偶然相遇 …… (103)
29. 偶尔主动走到下属旁边找他们谈话，可以缩短彼此间的距离 …… (104)
30. 将自己的优点，以第三者传述的方式说出，较易收到宣传的效果 …… (104)
31. 整齐的服装若稍带点凌乱，可增进彼此的亲近感 …… (105)
32. 要想缩短与紧张者间的距离，可以采用稍微粗鲁的举动 …… (105)
33. 有时用粗鲁的方式说话，可以缩短彼此间的距离 …… (106)

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com