

一部百科全书式的魔鬼心理学

超值白金版

29.80

内容最全面·剖析最深刻·引证最科学·方法最实用

每天用点心理操控术 每天用点神奇催眠术 每天用点好玩读心术

白金全集

心理操控术、神奇催眠术和好玩读心术是商界精英、政治领袖的秘密武器，是人际交往中的生存博弈策略，彻底改变你看待人类行为的方式，让你拥有超级洞察力、超级影响力和超级说服力。

春之霖 于海娣 编著



中国华侨出版社

内容最全面 剖析最深刻 引证最科学 方法最实用

每天用点心理操控术
每天用点神奇催眠术
每天用点好玩读心术
大全集

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天用点心理操控术 每天用点神奇催眠术 每天用点好玩读心术大全集 / 春之霖,
于海娣编著. —北京:中国华侨出版社, 2010.9
ISBN 978-7-5113-0634-0

I. ①每… II. ①春…②于… III. ①心理学—通俗读物
②催眠治疗—通俗读物 IV. ① B84-49 ② R749.057-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164999 号

每天用点心理操控术 每天用点神奇催眠术 每天用点好玩读心术大全集

编 著: 春之霖 于海娣

责任编辑: 文 敏

封面设计: 李艾红

文字编辑: 袁村野

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 48 字数: 864 千字

印 刷: 廊坊市兰新雅彩色印刷有限公司

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0634-0

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

有一只看不见的手在操纵着你我的生活，这只手就是人的心理。心理操控术、催眠术和读心术是掌握人的心理，从而影响和操控他人的三种最有效的方法。

心理操控术是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响和控制他人的武器。世界上所有的人都有可能陷入操控与被操控的关系中，成功的操控者正是借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来控制对方，以达到预设的目的。心理操控术渗透于日常生活中的每个角落，与人们的生活、学习、工作都有着非常密切的关系。

每天用点心理操控术，能够让你在思想上看透商界精英、政界领袖等风云人物操控大众心理的真相；在行为上不做感情的傀儡、冲动的奴隶和受人摆布木偶；在生活中像魔鬼一样思考，而像天使一样受人欢迎；在事业上不露痕迹地成为最大的赢家。

催眠术（源自于希腊神话中睡神的名字）是以人为诱导（如放松、单调刺激、集中注意、想象等）引起的一种特殊的类似睡眠又非睡眠的意识恍惚心理状态。科学家已对这一现象研究了150多年，有的人认为，催眠术打开了通向潜意识的大门。人处在催眠状态下最容易接受暗示，可以让他做出一些不同寻常乃至最为暴戾的举动，因为那个时候，人的大脑，甚至身子开始身不由己。

作为一种神奇的心理操控术，催眠术能够直接作用于人的心灵，能够操控人的认知能力，对于改变人的信念和行为方式有特殊的功效。了解催眠术的相关知识并应用于日常生活中，可以拥有无形的控制力。

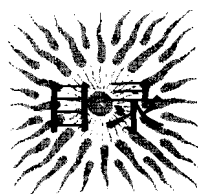
有一种神秘的“读心术”在吉卜赛人之间代代相传，拥有这种能力的人，能够看穿对方的心思——当然，这只是个传说。我们要讲的“读心术”，本质是教你用从未有过的方式来观察别人，根据不同人的身份、地位、性别、年龄和心理特点，从心理学角度推测他们的真实想法，让你在不为人知的情况下了解和影响他人。

想要读懂人心，就要掌握科学的心理技巧和说服方法。无意识、下意识、潜意识，无不暴露人内心的真实想法，每天用点好玩读心术，可以让管理者更精明，让员工更有效率，让生活更顺利，让业绩有更大提升。

本书分为上、中、下三篇，分别为“每天用点心理操控术”、“每天用点神奇催眠术”和“每天用点好玩读心术”，阅读“每天用点心理操控术”部分能够让你有效利用他人心理，迅速掌控他人、掌控全局并战胜对手，使自己成为人际关系

的赢家。掌握了心理操控术，就能够掌握对方的心理变化，削弱对方的自信，操控对方的情感，让你轻易达到你所希望达到的目的。阅读“每天用点神奇催眠术”部分，你可以充分了解催眠的心理机制，体会到催眠的科学性和实用性，从而将其应用于日常生活之中。阅读“每天用点好玩读心术”部分，能够让你用眼睛洞察一切，从细微之处读懂他人的微妙心思，并对其作出精准的判断，搞懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话和做什么样的事。

本书集操控术、催眠术、读心术为一体，内容更全面，剖析更深刻，引证更科学，方法更实用，是迄今为止最全面、最精彩、最实用的应用心理学大全集。一本书读通操控术、催眠术、读心术，让你快速掌握人心的奥秘，成为人际交往的高手，在社会这个大竞技场中从容应对，游刃有余，把人生的主动权牢牢掌握在手中。



上篇 每天用点心理操控术

第一章 让对方开始喜欢你的心理操控术

| | |
|-----------------------------|----|
| 想别人喜欢你，先去喜欢别人 | 3 |
| 第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象 | 4 |
| 精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象 | 4 |
| 把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅 | 6 |
| 让对方喜欢你，一切应从友善开始 | 7 |
| 微笑，赢得他人好感的法宝 | 8 |
| 适时附和，更容易讨对方欢心 | 8 |
| 用好“您”字，会让你更受欢迎 | 10 |
| 让对方做主角，他一定喜欢与你交流 | 11 |
| 到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待 | 11 |

第二章 磁铁般吸引别人的心理操控术

| | |
|--------------------------|----|
| 美丽比一封介绍信更具有推荐力 | 13 |
| 热情友善的称赞是获得友谊的最好方式 | 13 |
| “远亲不如近邻”，离他近更容易被关注 | 14 |
| 用小错误点缀自己，你会更具吸引力 | 15 |
| 吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把 | 16 |
| 让对方占点便宜，他会在心里记住你 | 16 |
| 用“流行语”增加你的语言魅力 | 17 |
| 反复暗示，让他对你加深印象 | 18 |
| 制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意 | 20 |
| 渲染氛围，增强对他的吸引力 | 21 |

第三章 打开对方心扉的心理操控术

| | |
|------------------------|----|
| 巧说第一句话，陌生人也能一见如故 | 22 |
| 熟记名字，更容易抓住他的心 | 23 |
| “我们”常挂嘴边，消除对方陌生感 | 24 |
| 用细微动作可以拉近与陌生人的距离 | 24 |
| 别出心裁称赞他人，增进彼此好感 | 26 |
| 适当“自我暴露”能加深亲密度 | 26 |
| 幽默，让对方更加向你靠近 | 28 |
| 运用认同术是达成共识的有效方法 | 28 |
| 表达你的好感，让对方也有好感 | 29 |
| 激发对方的情绪，让他滔滔不绝 | 30 |
| 来点儿社交技巧，增进彼此感情 | 31 |

第四章 获取对方信任的心理操控术

| | |
|------------------------------|----|
| 层层释疑，让对方放下心理包袱 | 32 |
| 赢得信任，设身处地为对方着想 | 33 |
| 用好态度打消对方疑心，让他知道你可信 | 34 |
| 把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感 | 34 |
| 说话要抓住能够表示诚意的时机 | 35 |
| 学会推销自己，让他知道你重要 | 36 |
| 恪守信用能赢得对方长久信赖 | 36 |
| 泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧 | 37 |

第五章 令对方赞同的心理操控术

| | |
|-------------------------|----|
| 抓住对方的心理，把话说到点子上 | 39 |
| 利用人们的逆反心理来说话 | 39 |
| 用富有热情和感染力的语言影响对方 | 40 |
| 避免争论，绕过矛盾 | 41 |
| 顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 | 43 |
| 用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜 | 43 |
| 正话反说，指桑骂槐 | 44 |
| 必要时刻，向对方适当提出挑战 | 45 |
| 巧妙提问，让对方只能答“是” | 46 |
| 容忍对方的反感，让他不再反感 | 47 |
| 直接明了，一语中的 | 48 |
| 让对方觉得那是他的主意 | 49 |

第六章 操纵他人行为的心理操控术

| | |
|------------------------------|----|
| “乐道人之善”，悦纳他人的第一步 | 51 |
| 互惠，让他知道这样做对自己也有利 | 52 |
| 从思路开始，让别人追随你的思想 | 52 |
| 改变他，先迎合他的自尊心 | 53 |
| 从对方立场考虑问题，让他自然改变 | 54 |
| 布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服 | 55 |
| 用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评 | 56 |
| 多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判 | 57 |
| 吹毛求疵，让对方让步的“常规武器” | 58 |
| 发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你 | 59 |

第七章 让对方心甘情愿帮忙的心理操控术

| | |
|-----------------------------|----|
| 外表是打动对方最直观的方式 | 60 |
| 让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉 | 61 |
| 满足对方心理是求其办事最好的铺垫 | 63 |
| 让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实 | 63 |
| 以礼相待，多用敬语好求人 | 64 |
| 不吝惜恭维的话，让对方不忍不帮忙 | 65 |
| 适当转移话题，调动对方的谈兴 | 66 |
| 反复催问，不给对方拖延之机 | 67 |

| | |
|------------------------------|-----|
| “理直气壮”的理由对方更容易接受 | 68 |
| 不好意思直接开口求人，可借他人之口 | 69 |
| 激起对方同情心，打动他易成事 | 70 |
| 没话的时候要找话说，制造融洽氛围 | 71 |
| 求人办事，最好找对方心情好的时候 | 71 |
| 对症下药，礼送对了好办事 | 72 |
| 事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路 | 73 |
| 第八章 让他人欣然接受“拒绝”的心理操控术 | |
| 拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝 | 75 |
| 先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝 | 76 |
| 友善地说“不”，和和气气将其拒绝 | 76 |
| 通过暗示，巧妙说“不” | 77 |
| 先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 | 78 |
| 艺术地下逐客令，让其自动退门而归 | 79 |
| 巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他 | 80 |
| 顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝 | 81 |
| 贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 | 82 |
| 找个人替你说“不”，不伤大家感情 | 83 |
| 第九章 办公室中的心理操控术 | |
| 应对面试官，要根据其性格特点从容施策 | 84 |
| 听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己 | 85 |
| 面试中要根据不同的提问进退自如 | 85 |
| 把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多 | 86 |
| 不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感 | 87 |
| 职场“亡羊”，就要技巧地“补牢” | 87 |
| 把上司的想法看在眼里，妥善进退 | 89 |
| 拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话 | 90 |
| 主动承认劣势，将其转化为领导喜欢的优势 | 90 |
| 读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛 | 91 |
| 同事争功，用不伤和气的的方式捍卫自己 | 92 |
| 赢得同事好感四法宝：自然、关怀、宽容、大方 | 93 |
| 识破口是心非的同事，为自己减少隐患 | 94 |
| 化解同事敌意，要积极主动和好 | 95 |
| 对待难相处的下属，要因势利导 | 96 |
| 批评下属要“看人下菜碟” | 96 |
| 宽容对待下属的过失，对方更愿意被你领导 | 97 |
| 掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养 | 98 |
| 第十章 操纵男女情感的心理操控术 | |
| 识破“男子汉”硬壳下的那颗脆弱之心 | 99 |
| 从男人的场面话里听“门道” | 100 |
| 学名人示爱，让她不自禁地心动 | 101 |
| 爱要开口，锁住芳心 | 102 |

| | |
|--------------------------|-----|
| 利用“异性效应”，让男人“听话” | 103 |
| 揣摩男人心思，把话说进“心窝” | 103 |
| 抓住说话线索，同陌生男人成为朋友 | 104 |
| 温柔，女人智取男人的最好方法 | 105 |
| 对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人 | 106 |
| “女为悦己者容”的背后 | 107 |
| 想让女人动情，千万别提“丑”字 | 108 |
| 倾听，男人了解女人的必修课 | 108 |
| 听懂女人话外音，不做她眼中的“木头” | 109 |
| 掌握女人言谈的韵律，才能赢得芳心 | 110 |
| 女人冷时，你就要猛攻 | 111 |
| 爱到深处，不妨“趁火打劫” | 112 |

第十一章 操纵难对付人的心理操控术

| | |
|--------------------------|-----|
| 操纵心高气傲者：赞美向左，设难题向右 | 113 |
| 操纵爱慕虚荣者：信赖、赞颂 | 114 |
| 操纵贪小便宜者：潜移默化地感化 | 115 |
| 操纵难缠者：“不屑”或“反击” | 116 |
| 操纵深藏不露者：静观其变，区别对待 | 116 |
| 操纵性格内向者：迎合对方心理 | 117 |
| 操纵性情孤僻者：动之以情 | 118 |
| 操纵脾气急躁者：宽容忍让 | 119 |
| 操纵尖酸刻薄者：有原则地宽厚相待 | 119 |
| 操纵心胸狭窄者：大度忍让 | 120 |
| 操纵搬弄是非者：坦荡相对，保持距离 | 121 |
| 操纵愤世嫉俗者：心平气和，积极帮助 | 122 |
| 操纵唯我独尊者：留面子是最好的尊重 | 122 |
| 操纵自己不喜欢者：求同、彰优 | 123 |

第十二章 自我心理操控术

| | |
|------------------|-----|
| 悦纳自我的战术 | 125 |
| 塑造自信的战术 | 127 |
| 使自己保持进取的战术 | 129 |
| 消融紧张的战术 | 130 |
| 消除坏心情的战术 | 131 |
| 缓解压力的战术 | 133 |
| 控制情绪的战术 | 134 |
| 防止冲动的战术 | 134 |

中篇 每天用点神奇催眠术

第一章 催眠术的前世今生

| | |
|--------------|-----|
| 催眠术的端倪 | 139 |
|--------------|-----|

| | |
|-------------------------|-----|
| 催眠术的发展 | 141 |
| 20 世纪的催眠学 | 146 |
| 第二章 原来这才是催眠 | |
| 什么是催眠术 | 149 |
| 人为什么可以被催眠 | 152 |
| 第三章 你最想知道的催眠问题 | |
| 那些催眠表演是真的吗 | 154 |
| 催眠师可以让人做违背意愿的事吗 | 158 |
| 会不会成为一睡不醒的“睡美人” | 159 |
| 催眠对所有人都有效吗 | 159 |
| 催眠真的可以控制人的大脑吗 | 159 |
| 催眠对人的身体有害吗 | 160 |
| 催眠是不是一种超自然的实践 | 160 |
| 第四章 掌握方法，催眠其实很简单 | |
| 催眠的 4 种状态和 6 个阶段 | 161 |
| “诱导”催眠制胜有招 | 162 |
| 深化催眠的 6 种“暗示”方法 | 167 |
| 通过“唤醒”解除催眠 | 170 |
| 第五章 不可思议的催眠力量 | |
| 戒烟、戒酒、戒毒 | 171 |
| 催眠让人安然入睡 | 176 |
| 标本兼治，轻松减肥 | 178 |
| 治疗恐惧症 | 183 |
| 克服心理障碍 | 190 |
| 解决人际关系障碍 | 212 |
| 医学应用 | 213 |
| 提高记忆力和学习能力 | 229 |
| 年龄倒退与推进 | 235 |
| 提高你的运动表现力 | 237 |
| 法庭上的催眠奇效 | 241 |
| 第六章 自我催眠，即学即会 | |
| 什么是自我催眠术 | 243 |
| 自我催眠的准备工作 | 245 |
| 自我诱导 | 245 |
| 再唤醒与深化催眠 | 247 |
| 编写暗示台词 | 248 |
| 第七章 每天用点催眠术 | |
| 应用催眠就这么简单 | 253 |
| 催眠减压，收获阳光心情 | 256 |

| | |
|----------------------|-----|
| 不再做聚会中的“壁花” | 257 |
| 超然自信，应对自如 | 258 |
| 催眠告诉自己：我能，我行！ | 259 |
| 催眠助你成为演讲家 | 259 |
| 催眠真的可以缓解病痛 | 260 |
| 别怀疑，催眠就是能增强注意力 | 261 |
| 催眠助你再现梦境 | 262 |
| 求助周公，不如求助催眠 | 262 |
| 永别了，坏习惯 | 263 |
| 催眠助你更加果断高效 | 264 |
| 精力更加充沛 | 265 |
| 自由大胆地飞翔 | 265 |
| 激发强烈的取胜欲望 | 266 |
| 催眠催眠，催你入眠 | 267 |
| 完美的性生活 | 268 |
| 催眠减肥，绿色又高效 | 269 |
| 吃得健康，吃得正确 | 270 |
| 催眠也能给你动力 | 271 |
| 取得最佳成绩 | 271 |
| 提高记忆力 | 272 |
| 增强强壮的免疫系统 | 273 |
| 快速康复 | 274 |
| 催眠催出更积极的态度 | 274 |
| 创造性地解决问题 | 275 |
| 发现你的创造天赋 | 276 |
| 赚更多的钱 | 277 |

下篇 每天用点好玩读心术

第一章 察言观色的心理策略

| | |
|--------------------------|-----|
| 从衣服的选择判断人的个性特征 | 281 |
| 淡妆与浓妆，表现不同的欲望 | 286 |
| 饰品：心灵文化的显示 | 289 |
| 奇妙多变的眼神：眼睛中的真实含义 | 298 |
| 点睛之笔：从眉毛观察对手 | 308 |
| 鼻子：人性情的象征 | 311 |
| 祸福的门户：善变的嘴巴 | 313 |
| 听话听音：从言谈之间听出“弦外之音” | 316 |
| 窥探笑容背后的内心世界 | 330 |

第二章 慧眼识人的心理策略

| | |
|-----------------|-----|
| 坐姿：洞悉人的动向 | 339 |
|-----------------|-----|

| | |
|----------------------|-----|
| 走姿：了解人的性情 | 343 |
| 站姿：透露人的个性 | 346 |
| 睡姿：潜意识透露出的身体语言 | 350 |
| 手势：表情达意的辅助手段 | 352 |
| 第三章 洞悉人心的心理策略 | |
| 从日常习惯看人潜在的性格 | 356 |
| 从生活习惯掌握人内心的活动 | 360 |
| 从习惯动作看他的真实想法 | 368 |
| 从休闲娱乐得出人的性格规律 | 379 |
| 从运动方式看人的思维定式 | 384 |
| 从业余爱好看人的性格和品味 | 385 |
| 从社交言谈破译对方的心理 | 389 |
| 从餐桌百态瞬间掌握人心 | 391 |
| 从商务活动读懂对方的心 | 394 |
| 第四章 看透他人的心理策略 | |
| 从女人的相貌读懂女人 | 399 |
| 女人的行为：折射其性格的镜子 | 404 |
| 一眼看透她是否有外遇 | 407 |
| 从男人的体型看性格 | 408 |
| 从面相透视男人的真面目 | 409 |
| 男人的行为：诠释心灵的语言 | 410 |
| 从男人的作风判断他的心 | 412 |
| 从细节窥视情人的心 | 415 |
| 从日常点滴了解老板的心理 | 424 |
| 从面部表情识别同事的心理 | 438 |
| 同事的行为：解读他的思想 | 439 |
| 同事的言谈：倾听他人的心声 | 440 |
| 慧眼识人，结交挚友 | 442 |
| 第五章 辨别小人的心理策略 | |
| 小人不可不防 | 443 |
| 怎样识别小人 | 444 |
| 不给小人怀疑你的机会 | 444 |
| 警惕小人的甜言蜜语 | 445 |
| 看穿善于伪装的“君子” | 446 |
| 把小人置于眼皮底下 | 447 |
| 以攻代守筑起防火墙 | 447 |
| 打击小人须不露痕迹 | 448 |
| 捧杀小人比棒杀更有效 | 449 |
| 控制小人要利用他人的欲望 | 450 |
| 借力打力躲过小人的陷害 | 451 |
| 尽量避开小人的纠缠 | 452 |

第六章 识破谎言的心理策略

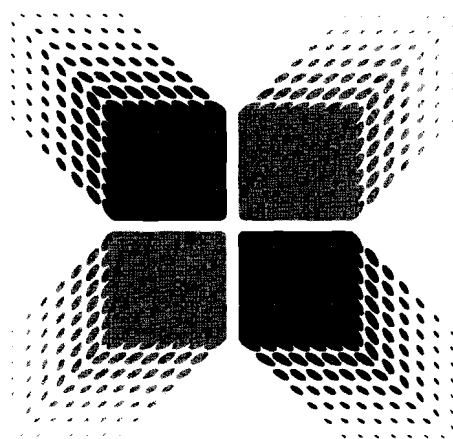
| | |
|--------------------|-----|
| 欺骗的信号 | 453 |
| 表示心虚的视线转移 | 454 |
| 大多数骗子会直视你的眼睛 | 455 |
| 脸部表情是怎样揭露事实的 | 455 |
| 利用手掌去撒谎 | 456 |
| 常说错话的人表里不一 | 456 |
| 女性更擅长说谎 | 457 |
| 透过姿势看破谎言 | 458 |

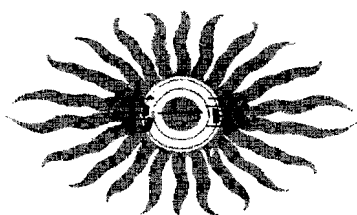
第七章 从原色彩的喜好洞察人心

| | |
|--------------------------------|-----|
| 加法三原色 (RGB) 与减法三原色 (CMY) | 461 |
| 原色彩的含义和象征性 | 462 |
| 喜欢红色的人：热情、外向 | 462 |
| 喜欢黄色的人：理性、积极 | 463 |
| 喜欢蓝色的人：严谨、感性 | 463 |
| 喜欢绿色的人：和平、朝气 | 464 |
| 喜欢青色的人：温柔、平和 | 464 |

上篇

每天用点心理操控术





让对方开始喜欢你的心理操控术

想别人喜欢你，先去喜欢别人

维也纳一位著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒，写过一本书，名叫《生活对你的意义》。在那本书里，他说：“一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时会替别人带来极大的损害与困扰。所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。”

一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。如果你只是过度关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。别人无法从你这里得到关心，当然也不会注意你。

伍布奇先生是一家公司的总裁，著名的销售专家，当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时，伍布奇先生脱口而出：“当然是喜欢别人。还有，一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心，工作要勤奋，善于运用积极思想。但是，最重要的是他一定要喜欢他人。”

这个故事告诉我们，受人欢迎是销售员素质的某种表现形式，因为从某种程度上讲，你在推销产品的同时，也在“推销”自己。将这一点扩大到人际交往的层面上来，当一个人可以真心地喜欢他人时，他一定会招人喜欢。所以，要获得他人的喜爱，首先必须要真诚地喜欢他人。当然，这种喜欢必须是发自内心的，而非别有所图。

如果你要别人喜欢你，请对别人表现诚挚的关切。这是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一，甚至他的仆人都喜爱他。他的那位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，写了一本关于他的书，取名为《西奥多·罗斯福，他仆人的英雄》。在着这本书中，亚默斯说了一个个富有启发性的事件：

“有一次，我太太问总统关于一只鹌鸟的事。她从没有见过鹌鸟，于是他详细地描述一番。没多久之后，我们小屋的电话铃响了。我太太拿起电话，原来是总统本人。他说，他打电话给她，是要告诉她，她窗口外面正好有一只鹌鸟，又说如果她往外看的话，可能看得到。他时常做出类似的小事。每次他经过我们的小屋，即使他看不到我们，我们也会听到他轻声叫出：‘呜，呜，呜，安妮！’或‘呜，呜，呜，詹姆斯！’这是他经过时一种友善的招呼。”

关于这一点，罗斯福本人的实例更是一个有力的证明。

有一天，罗斯福到白宫去拜访，碰巧塔夫脱总统和他太太不在。他真诚喜欢卑微身份者的情形全表现出来了，因为他向所有白宫旧仆人打招呼，都叫出名字来，甚至厨房的小妹也不例外。“当他见到厨房的亚丽丝时，”亚默斯写道，“就问她是否还烘制玉米面包，亚丽丝回答说，她有时会为仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。‘他们的口味太差了，’罗斯福有

些不平地说：‘等我见到总统的时候，我会这样告诉他。’亚丽丝端出一块玉米面包给他，他一面走到办公室去，一面吃，同时在经过园丁和工人的身旁时，还跟他们打招呼……他对待每一个人，就同他以前一样。他们仍然彼此低语讨论这件事，而艾克胡福眼中含着泪说：‘这是将近两年来我们唯一有过的快乐日子，我们中的任何人，都不愿意把这个日子跟一张百元大钞交换。’”

从现在开始，真诚、友善地去喜欢你周围的人吧，相信，这也将会让他们真诚、友善地喜欢你！

第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象

日常生活中，我们都有过这样的体验，初次与人见面时，对方的相貌、举止、言语、风度等某些方面会迅速地映在你的脑海中，形成最初感觉，即第一印象。第一印象主要源于人的直觉观察，根据直觉观察到的信息加以综合评判，然后以某种形式固定下来。

卡耐基认为，在社交活动中，第一印象很重要。它是在没有任何成见的基础上，完全凭着你的“自我表现”来判断的，因而第一印象直观、鲜明、强烈而又牢固。如果你的相貌俊美，举止端庄大方，言语机智，谈吐风趣幽默，风度翩翩，谦虚而不自卑，自信而不固执，倔强而不狂妄，你就会给人留下美好而难忘的印象。

当然，人无完人，所有的优点和美德不可能都集中在一个人身上，但你若具有其中某一方面或某一方面的某一点，再扬长避短，将其发扬光大，也同样可以获得最佳效果。

第一印象的好坏，决定着社交活动能否继续下去。第一印象好，人家就愿意和你进一步来往，通过一段时间的相识与了解，人家觉得你的确不错，你们的关系就会顺畅发展。如果对方是你的客户，你在事业上就多了一个合作伙伴；如果对方是你的同事，你在工作中就多了一个支持者；如果对方是你的邻居，你在生活里就多了一个朋友。第一印象不好，你与人家的交往便不得不就此止步了，因为人家不想再见到你。纵然你有多么美好的动机，多么宏伟的蓝图构想，也只能化成泡影了。

第一印象直接影响着对一个人的评价。一个人的言谈举止，是构成人们对他直接评价的主要因素。许多人在初次交往时，就很快被对方所接受，或奉为事业的楷模，或尊为学业上的恩师，或敬为思想上的领袖，或求为人生的伴侣。

第一印象的烙印是非常深刻的，很长时间都不容易被改变。在许多回忆录中，我们常常可以读到这样一段话：“他还是老样子，像我第一次见到他的时候……”多少年以后，历史的变化更加之岁月的沧桑，一个人怎么会没有变化呢？但在作者眼里，对方还是他初次见到的模样。事实上不是对方依然如故，而是作者脑中的第一印象太深刻了，没有随着时间的流逝而改变。

中国老百姓中流传着这样一句话：“到了新环境，头三脚踢开，以后就容易了。”与人交往也是同样的道理，在他人心中的第一印象塑造好了，日后才容易春风得意。

精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象

在向陌生人做自我介绍时，首先要做的就是自报姓名，但许多人在这方面却做得不太好，在介绍时只是简单地报出自己的姓名：“我姓×，叫××。”自以为介绍已经完成，然而这样的介绍肯定算不上有技巧，也许只过了三五分钟，别人已经把他的姓名忘得一干二净，这样也就无法给别人留下深刻的第一印象。

一个人的姓名，往往拥有丰富的文化积淀，或折射凝重的史实，或反映时代的乐章，或寄寓双亲对子女的殷切厚望。因此，推衍姓名能令人对你印象深刻，有时也会令人动情。

1. 利用名人式

在新生见面会上，代玉做自我介绍时说：“大家都很熟悉《红楼梦》里多愁善感的林黛玉”