

THE CHARM OF
MOVES TO
ATTRACT
EACH OTHER



吸引对方的 魅力招式

姚 唤◎编著

想吸引对方，不能空想无凭，
不能光说不练，要有“招”！

你害怕与陌生人**接触**吗？

己无法给陌生人留下

好印象吗？

你羡慕那些有**魅力**的人吗？

来吧，这里有吸引对方魅力
的**招式**！

中国文联出版社



THE CHARM OF MOVES TO
ATTRACT EACH OTHER

吸引对方的 魅力招式

姚 唤 编著

中国文联出版社

前 言

你经常害怕与陌生人接触吗？你恐惧与陌生人见面时那最初的几秒钟吗？你知道如何打破初次见面的僵局吗？你害怕给对方留下糟糕的印象吗？你在为如何成功建立良好印象而坐立不安吗？

的确，初识几秒钟的 *first impression*，将成为你与陌生人交往的关键。即使在远古的时期，外界的竞争和因食物的内部争夺，也为原始人类提出了同样严峻的课题。古人类需要通过短暂的相识，来判断对方是敌是友。短暂的接触印象，就决定了两个人或是两个族群之间，是选择共同生存还是选择相互斗争。

而现代社会的我们，虽然不再通过“第一印象”来决定敌友、决定生灭，但给人留下好印象也是日常交往不可缺少的 *passport*。

人在社会中不是孤立存在的个体，我们每个人都生活在一个人际关系的网络中。在这个网络中，每个人的成长和发展都依存于人际交往。人际关系的好坏，往往是一个人的心理健康水平、社会适应能力的综合体现。

因此，如何给初识的人留下良好的第一印象，就成为人们进行交往的一门必修的功课。虽然这一门功课，并不像事业、财富那样每天被人们提及。但在人们心里，这门难以言传的功课，却将人们的探究欲延伸到了某种极限。也正是因这种极度的探究，导致了《口才学》以及《交际学》等书籍的畅销。

众所周知，好的第一印象，并不是仅凭拥有一张秀色可餐的脸蛋和一副好的口才就足够了，它是综合印象的汇集，既包括外在衣着、相



貌及良好口才,也包括身体行动中的体态、内在的气质和神情等细节的 rule。

本书将为你剖析“首因效应”中的种种超满分案例和必备的条件,同时教你“偷师”交际名媛们的招牌 style。让你能够在日后的人际交往中,轻松自如地在陌生人的大脑里留下“完美快照”。

依照本书中的 rule,加上谈吐中的自信及从容,你也会变成一个受欢迎的人。与此同时,再适时送上一个“林志玲”式的微笑,相信没有谁能够抗拒的。记住了,微笑是全年无休的!

来吧,来领略“第一印象”的深刻,让对方的感觉在刹那间为你倾倒,向你臣服! 祝您好运!

目 录

Part I :落落大方——完美的第一印象

- 1 你也可以成为万人迷 2
- 2 高效沟通的 10 个妙方 8
- 3 你是否陷入交际误区 20
- 4 测测别人眼中的你 24

Part II :用行动赢得好感

- 1 TAKE CARE,你的动作出卖你的心 28
- 2 用肢体语言建立良好第一印象 47
- 3 OUT 你的陋习 53

Part III :服装——好印象的必备道具

- 1 了解服装 TPO 59
- 2 穿出自己的 STYLE 68
- 3 小物件,大学问 75
- 4 别让错误搭配成为你的“形象杀手” 81
- 5 测测什么样的衣服适合你 86

Part IV :让你“赚”到人气的交谈

- 1 别让你的口才“睡”着了 91



2 决胜口才——不能说的秘密	98
3 迅速营造良好的谈话氛围	112

Part V: 借用纸媒“推销”自己

1 名片上的你	166
2 签名的艺术	176
3 让帅气的书写为你的形象加分	186

Part VI: 交际中的读心术

1 号号对方的脉搏	200
2 攻城为下,攻心为上	205
3 让你的交往零“当机”	219

Part VII: 轻松几招让你的人气旺起来

1 笑容使用说明书	228
2 学会曲线沟通	233
3 自信的魅力	240
4 从容的张力	248

附录一:不同的星座,不一样的服装	252
------------------------	-----

附录二:星座交谈趣谈	262
------------------	-----

结束语	265
-----------	-----

Part I

落落大方——完美的第一印象

当你与一位陌生访客初次会面时，你的表现通常是什么样的呢？是落落大方的优雅，还是一塌糊涂的糟糕，或者是茫然失措的惊慌呢？你是否想过，该怎样给别人展现一个完美的自己呢？又如何在这第一时间里给别人留下良好的印象呢？

在生活中，我们经常会听到对于某人的一些评论，诸如谁对谁的成见或者抱怨。之所以会出现成见或不友好的抱怨，是因为此人交往中给人留下了太多的负面印象。以至于，大家对他的坏印象根深蒂固，难以改变。而这个印象一旦形成，在日后的交往中便有了潜在的成见效应。正所谓：印象好，则一好百好；印象坏，则一坏百坏。

一般来说，我们对一个陌生人的第一印象主要是根据对方说话时的面部表情、行动时身体姿态以及服装交谈等因素形成的。第一印象往往是形成“首因效应”的基础，与一个陌生的朋友见面，我们都希望对方对自己的感觉美好；求职面试，希望留给考官一个好印象；走上工作岗位，希望职业任期有一个良好的开端。那么，要怎样才能把这种技艺“修炼”得炉火纯青呢？下面将带你进入“修炼”的第一步。



1 你也可以成为万人迷

在生活中，大家习惯把受人欢迎和被多数人喜爱的人称之为“万人迷”。而一些人有一种错误的认识，总认为“万人迷”就一定是那些相貌姣好身材火辣的人。其实并非如此。“万人迷”本身，就是一种综合素质的体现。

一个人之所以称得上万人迷，顾名思义，他一定是受到了无数人的迷恋。其中包括男、女、老、少。也就是说“万人迷”式的人缘，从范围上来划分的话，一种是异性缘，即获得异性的青睐；一种是不管同性异性一网打尽的好人缘，这样的处世才是“通吃”男、女、老、幼的成功交际。

当羡慕别人具有万人迷的风采时，你有没有想过也挖掘一下你自身所具有的万人迷潜力呢？

从现在开始，首先突破自己的固定思维模式，在意识上做出改变，千万不要认为有没有人缘是命中注定的，事实上，自己的努力，才是

最重要的。在与人交往前大声告诉自己：“我是万人迷。”

其实，给别人留下良好的印象，并不是什么难事。我们可以参考大师所说：“不犯错，就是最大的正确。”把可能导致糟糕印象的举止都PASS掉，这一招儿虽然并不一定就能给对方留下好印象，但起码不会招致反感了。

那么，什么样的言行举止会给人留下糟糕的第一印象呢？比如在初次见面时，讲述个人隐私，追问探究别人隐私，执着于个人问题，搬弄是非，批评他人，只顾谈论自己，过于活泼或喜欢开别人玩笑，举止莽撞冒失，自己高谈阔论却不给对方说话机会，认为自己永远有理，目空一切，上述的言行举止都会给人留下坏印象。

PASS掉糟糕的言行举止，在会面中表现出自己的闪光点，能给对方留下良好的第一印象，这是自然而然的事了。渴望走出交际困境的你，快来学习一下这些万人迷们共有的特征吧：

先搭理别人又何妨

在古代生意场上，讲求“一回生，二回熟”，其实，与人交往也是这样。面对一个陌生人，你主动地与他打招呼，一是体现了你的开朗好客，二是免去了对方对于初识的尴尬。此时，你以谦逊热情主动的态度来对待别人，即使这扇交际的大门再牢固，只要拥有足够的热情，也能轻易地叩开。用自信从容的目光正视对方的眼睛，也会给人留下难以磨灭的印象。

略加说明自己的名字，让对方印象深刻

在记忆法里，有一种把一件事情通过各种方式与其他事情关联在一起的记忆方法，叫做记忆关联。实践证明，记忆的关联能使人记忆更加深刻，更加牢固难忘。初次见面的人通过运用这种方法，可以加深加固对方对自己的印象。比如春晚上小沈阳的自我介绍：“我叫小



沈阳，沈是沈阳的沈，阳是沈阳的阳。”通过类似的详加说明及强调，对方在感觉这个人为人幽默风趣时，在心理意识上也容易认可，也就更愿意记住这个人。

别让自己的面部表情“走水”了

人在内心深处的想法，都会在自己的形象里体现出来，在表情上也或多或少能够看出端倪。大多数人在到达会面的地方时，通常只会关注自己的“服装有没有不得体”、“发型有没有散乱”等衣着打扮方面的问题，却忽略了自己的表情，不知道自己的面部表情有可能“走水”了。

如果你希望给初次相见的对方留下一个好印象，不妨随身带一面小镜子，定时检查一下自己的面部表情是否合乎自然，是否符合自己的想象，以及是否符合时机与场合。如果自己实在是太紧张了，可以冲着小镜子里的自己傻笑一番，嘲笑一番，这样可以给自己安慰，并且排遣紧张感。

找出与对方的“共同点”

每一个人都有或明显或不那么明显的“趋同”心理，往往会情不自禁地因同样或相似的意识，而紧密地联系在一起。著名的“五同”，就是这样产生的。所谓五同，即同学，同乡，同志，同事，同宗。人们在初次见面时，常常会说到类似“呀，咱们是同乡啊”、“咱们是同学啊”这样的话语，通过这样的方法，能拉近与对方的距离。

如果你能寻找出与他人所拥有的不同层次不同范围的“共同点”，那么，即便只是头一次相见，你也能够在不知不觉间让对方产生亲近感。如果心理上的距离逐渐地拉近了，双方关系的建立自然也就水到渠成了。

了解、掌握、利用对方的兴趣及爱好

初次见面的人,如果能够多用些心思,了解并去利用对方的兴趣、爱好,将能够有效把双方的距离拉近,让对方对自己的好感飙升。比如,可以跟小孩谈论各类卡通形象,可以跟少男少女谈论时尚、青春以及求学,可以跟少妇谈论家庭及美容,可以跟中老年的人谈论“当年”……即使是对那些自己毫无所知的人,也可以谈论天气、各类资讯以及书籍等大众话题,这都能使对方产生好感,喜欢与你相处。

引导对方谈论自己的得意之作及相关往事

每一个人,不论是他或她或是谁,都会有心底里得意的事情。不过,即使心里再得意再自豪,可是没有别人来关注,没有别人来询问,自己也不能就这么巴巴地主动自我炫耀。很多人只顾谈论自己,他们都不懂得,去引导并倾听别人谈论自己得意的一面,在对方大感满足的同时,对你的好感也会急剧地升温。当然,即使是谈论对方得意的一面,也要注意时机及各种条件因素的把握,就像《孙子兵法》所提倡的,天时地利人和,缺一不可。如果你能够在合适的时间,恰到好处地把对方得意的一面提起作为谈论的话题,对方即使表面上看不出起伏波澜,心里也会大感满足。这样,就达到引导对方敞开心门、推心置腹的目的了。

给别人谈论自己得意一面的机会吧,这会让双方相处得更加和谐、融洽!

关心对方的细节与变化

我们每一个人,不分彼此,都乐意并渴求得到他人的关爱。对于那些关心自己的人,潜意识里会感激对方,并容易产生好感。所以,如果



你想要别人关心你的细节与变化,那么,你也要积极主动地表示出自己对别人的关心。即使感觉不到对方有变化,也要通过仔细的观察,找出对方的衣着打扮或形象气质上的变化,即使是微乎其微的变化,也可以“诧异”地马上告知对方,正常情况下,没有人会因为别人的关心而产生抵触的心理。反而是,你能够关注到一般人注意不到的细节及变化,能够使对方心里高兴。

对方感受到你的真诚关心,对方会产生回报的心理,对你的态度会越来越好,双方之间的关系也会迅速朝着亲密、融洽的方向发展。

挺直你的脊梁

弯腰驼背的人,大致有三种原因,一种是由骨骼放松的惯性因素所致,一种是人的心理因素问题,还有一种原因,是属于官场中的等级问题,下级对上级的谦恭姿态。

对于第一种原因,应让当事人知道弯腰驼背的害处,弯腰驼背会对人的身心起消极作用,长久了容易变成“罗锅”,人也丧失了活力,状态越来越差,太严重的还得靠医疗来根治;第二种原因,则是可能因为人本身的心理问题引起,比如自卑,缺乏自信,害羞,或者自我防卫意识过重,这样会给人不好打交道的感觉,因而对方的印象也容易趋向负面。

把自己的脊梁挺得笔直的人,会给人积极向上的感觉,让人觉得充满活力,朝气蓬勃,精神面貌好。因此,在各种场合,尤其是正式的社交场所,请把你的脊梁挺直起来,让别人正视你,重视你!

自然、巧妙地捧对方

一些迂腐的人,总是把对别人的附和,当成是有失风骨、媚俗的事情。而事实上,这是一种误解,是迂腐人的偏见。附和,是表明某个人或某个群体在专注对方的言行举止的信号,也是增进双方交流沟通

的方法。如果认真仔细地听对方谈话,对于谈话中自己不懂或一知半解的地方,切合时机地发问,让对方知道你在认真听,这也是一种捧对方的表现。即使什么都能听得到,什么都能听明白,也可以不时地附和对方,使对方感觉到你真的感兴趣。

在双方的会谈里,不时加入诸如“不会吧?”、“太不可思议了!”、“真有可能这样吗?”、“你说的确实在理……”以及“为什么?”之类的话,一定可以让对方的谈兴大增,喜欢与你交谈,对你的印象那是“杠杠的”!

告别的辉煌

在心理学里,在提到记忆及印象时,认为“记忆系列位置,具有不同效果”。意思是说,人所持有的记忆或印象,会随着所处的位置不同,而有或深或浅的分别。绝大多数情况下,印象最深的是最先和最后的位置。

如果你看过一些回忆类的文章,你会发现,当回忆到某个人时,作者往往不约而同地,提到与这个人“最初见面的情景”及“最后见面的情景”。甚至,即使“最初见面的情景”记不清楚了,这“最后见面的情景”,也总是会有所印象。

第一印象即是如此。当一个人在与对方初次会面的过程中,给对方留下了负面的印象,或者出现了某些小纰漏,如果在最后告别之前,能把“好印象”的种子深埋在对方的心里,“好印象”往往就能够抵消初始“负面印象”所带来的消极印象。能够在最后的关头补救,那留给对方的第一印象,依然是良好的、正面的。

有些官员们总是无法避免别人求托办事的“麻烦”。那些善于处理人情世故的官员,如果答应对方托办的事情,往往就表现得很矜持,甚至并不送对方到门口;如果没有答应对方托办的事情,反而客客气气地把对方送到门口,表现很诚恳,让那些没有办成事的人不会



生起怨恨之心,甚至认为这位官员确实尽了力,最后怀着感激的心态离去。

我们在日常交际中也要注意最后关头时的语言和动作。即使前边表现得再好,在最后关头让人感觉不好,也将前功尽弃。

通常情况下,在与人初次会面将要结束的时候,如果能够将感激的话语真诚恰当地表达出来,能给对方留下深刻的印象。

如果能够做到、做精并且做活上述十点,给每一个与你会过面的人,都留下难忘而美好的第一印象,那万人迷离你还远吗?

万人迷,你也可以!

2 高效沟通的 10 个妙方

你听懂别人说的话了吗?

你看懂别人的意思了吗?

别人了解你所表达的讯息吗?

语言是思想的外衣,行动是思想的结果。言谈的丰富敏捷证明了头脑的聪慧,可见说话的技巧无疑是一种智者的艺术。尽管如此,与人沟通,可并不仅仅是语言能够完全做到的,它需要更多!如何使自己的言行举止成为一种艺术,如何使自己能够与对方高效沟通,本节将令你在沟通领域里独占鳌头!

把沟通的概念搞清楚,做个明白人

首先要搞清楚沟通的概念,到底什么是沟通,为什么要沟通。把最

基本的问题弄清楚了,也就把握了高效沟通的本质意义。

沟通,在汉语词组里,属于一个中性词。它的汉语拼音是:gou tong。两个字的音都是平声,也呼应了它作为一个中性词的角色。

沟通,沟通,所谓沟通,顾名思义,就是指通过一定的交流以达到相通的目的。人们通常认为,思想及感情信息的传递与反馈,是沟通的大致范围。之所以思想及感情需要沟通,是因为两者很多时候并不是一目了然,而是隐藏在众多表象背后,需要挖掘、归纳、总结,才能得到一个略为客观的答案。

在人们的印象里,沟通大多是以语言为主。不过,沟通的类型多种多样,并不仅仅有语言沟通类型,还有很多非语言的沟通类型,比如身体语言沟通、书信沟通、网络沟通、影像视频沟通等等。

通过上面的讲述,知道了什么是沟通,然后对照自身,你也许会惊奇地发现,生活在人类社会,人们几乎每天都处在各种各样的沟通漩涡中。一个人,如果不掌握甚至不懂得基本的沟通技术,就很难在社会上立足,无法在自己的生活里做到游刃有余!

确立沟通意识,才会懂得高效沟通的意义所在

意识的重要性,普遍范围内都不为人所重视。很多人总认为沟通并不深奥,不是什么大不了的问题,把话说开了也就差不多了。

这种想法相当有意思,“把话说开了就差不多了”。问题是,绝大多数的情况就是,话总是说不开。而所谓的“差不多”,往往就是差了很多。

正是因为人们漠视沟通,对于沟通本身,过于想当然,才导致在沟通中种种问题的产生,因而不得不吞下自己所埋下的苦果。

从现在开始,把自己的旧有观念改一改吧。在心里确立沟通的意识,真正地把它重视起来。要意识到,沟通要学会主动,勇于主动,习惯主动,并擅于主动。

当一个人在心里树立了沟通意识,就很快会意识并领会到沟通的



具体重要性,并真正懂得高效沟通的意义所在。

成功学家们常常强调:意识决定行动,心态决定胜利!

因此,想要掌握高效沟通的方法,首先要在自己的心里确立沟通意识,明了高效沟通的意义,并在心态上愿意主动去追求高效的沟通方法!

明了沟通问题如何产生,才能切实解决它

沟通作为思想及感情传递的纽带,是人际关系中的重要组成部分。如果沟通达不到基本要求,将对我们的日常生活、工作及心理健康造成不良的影响。

在现实社会里,由于各人的性格、秉赋、生活背景及目的等方面的差异,而产生的思想上的隔阂,这是正常的,也是可以理解的。

关键是在出现这些问题的时候,要弄明白这些问题是怎样产生的。把沟通的问题找出来,才能够对症下药,真正切实地解决它!

不过,有少数一些人,在工作与生活中,跟几乎所有的人都相处得不好。作为一个社会人,出现这样的情况,就有些不怎么正常了。

如果你自身也有这样的问题,请不要再把问题归结于外界,这不符合实际,也无济于事,因为这无助于提高你自身的能力。建议把自己的问题向周围的前辈请教,然后根据别人的反馈意见,进行归纳总结,自我作出调整,并一步一步渐进式改变自身。

人的年龄、性别、经历以及周围环境等各种因素,存在着不同程度上的差异,因而所演绎的社会角色也不尽相同。在人际交往里,在不同的场合,在不同的时间,跟不同的角色会面,人们很自然地就会有不一样的言行举止。

日常交往中,很容易因为上边所说的差异问题,导致沟通障碍的产生。所以,人们跟不一样的人会面,在不一样的场合,在不一样的时间段,就应该采取不一样的沟通方式。

比如,关于如何在职场中与同事相处,对初入职场的人来说,属于一个大的课题。即使对职场老鸟来说,也并不是个轻松的话题。

这就需要弄清楚,同事之间沟通的因素,找出沟通障碍产生的本质及具体原因。本质是因为同事自身之间的差异,那么,具体原因呢?

首要原因是,不会为别人着想,以自己为中心。跟同事相处,要学会从对方的角度来思考,在某些时候还要懂得作出适当妥协及利益牺牲。

·比如在工作中,要懂得多为同事着想,尤其是当同事遇到艰难挫折的时候,不妨伸手拉一把。雪中送炭,比锦上添花更能让人感激。在同事遭遇麻烦时帮一把,在你自己遇到麻烦问题的时候,对方也会施以援手。良好的人际关系应该是追求共赢的。

另一种原因是心胸狭小、什么事情都斤斤计较。即使一个人占据着全部的道义制高点,但如果不懂得该谦让时须谦让,什么鸡毛蒜皮的事都卯足劲要计较一番,这样是不会真正有人愿意与之相处的。

再有一种原因,就是不懂得怎么跟同事交谈,不懂得言谈的窍门。在跟同事交谈的时候,不懂得关注并倾听对方的讲话,也不懂得给予适当的反馈,不懂得礼貌。要掌握好表达自己及让人表达的技巧,多加实践,使自己在与同事的交谈里能够驾轻就熟。

还有一种原因,就是不懂得融进同事群体,因而被孤立。这是性格方面的问题,需要培养自己愿意融入群体的意识,培养与人相处的自信,培养一些大众兴趣,以兴趣结好同事。

如果你在工作生活中也有类似的问题,可以灵活参照上述对策,找出具体原因,制定具体对策,并在实际中运用执行,使自己的沟通能力得到提高。你的人际关系,将因沟通能力的改善而越来越好!

要从沟通的目的入手

如果人类能够实现无障碍沟通的话,那么人类持续长久的和平,