

第一印象

你知道别人怎么看你吗？

[美] 安·德马雷 ◆ 著
瓦莱丽·怀特

1st

First Impressions

利用简单的心理技巧，便可让你在初次见面的时候，就获得超人气且无往不利的人际关系！



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

C912.1-49
67

第一印象

你知道别人怎么看你吗？

[美]安·德马雷 瓦莱丽·怀特 著
王保令 王尧 译

1st

中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

第一印象/[美]德马雷等著;王保令等译. —北京:中信出版社, 2004.8

书名原文: First Impressions: What You Don't Know About How Others See You
ISBN 7-5086-0248-X

I. 第… II. ①德… ②怀… ③王… III. 人际交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第068909号

First Impressions by Ann Demarais, Ph. D., Valerie White, Ph. D. and Lesley Alderman
Copyright © 2004 by Ann Demarais, Ph.D., Valerie White, Ph. D. and Lesley Alderman
Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2004 by CITIC
Publishing House

Publishing by arrangement with Bantam Books, an imprint of The Bantam Dell Publishing
Group, a division of Random House, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED.

第一印象

DI YI YIN XIANG

著者: [美]安·德马雷 瓦莱丽·怀特

译者: 王保令 王尧

责任编辑: 王菁

出版者: 中信出版社(北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔国外交办公大楼 邮编 100600)

经销者: 中信联合发行有限责任公司

承印者: 北京忠信诚胶印厂

开本: 880mm × 1230mm 1/32 印张: 7.75 字数: 135千字

版次: 2004年9月第1版 印次: 2004年9月第1次印刷

京权图字: 01-2004-2646

书号: ISBN 7-5086-0248-X/F. 756

定价: 18.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

导言 *Introduction*



假设你正和自己最要好的朋友在酒吧喝酒，他（她）和你年龄相仿，魅力相当，才智更是不分高下。当与酒吧服务生聊天时，你们有说有笑，谈得很开心。但是随着谈话的继续，你注意到服务生更关注你的朋友而不是你。你感到内心受了伤害，还有点儿不解。

在配偶公司的聚会上，你结识了很多人，总的来说玩得还不错。在回家的路上，你突然有种不太自在的感觉，觉得自己表现得有点儿傻。你问自己这是为什么，是说话太多，玩笑开得过头，还是对老板的太太不够礼貌？你穷追不舍地问丈夫这是怎么回事，他肯定地告诉你，其实你表现得很有魅力，非常可爱。可你还是不踏实。

你正坐在加利福尼亚飞往芝加哥的飞机上，邻座的女士很健谈。你们谈到各自的出差、前夫及最喜欢的餐馆，都坦

第一印象 *First Impressions*

白自己现在单身，最不喜欢约会。取行李时，你们交换了电话号码。可是几天之后，你给这位旅伴打电话时，她却沒有回电话。

这种尴尬时常发生。我们结识了自己喜欢、希望与之共事或愿意与之交往的人，而对方却对我们的热情反应冷淡。于是我们就在猜测，别人究竟是如何看待自己的。

虽然这种见面机会不多，我们留给别人的印象也很短暂，但它经常会给我们的生活带来深远的影响，这就说明第一印象非常重要，因为它会让人对某人或某事留下“持久的记忆”。第一印象是我们第一次，有时也是惟一一次在别人面前表现自己的机会，这个印象很可能是永久性的。所以说，第一印象非常关键，它决定着别人对你的看法，以及别人是否愿意加深与你的交往。

第一印象是一个由来已久的话题，也是今天极具现实意义的话题。数百年来，人们一直生活在自己的出生地，与自己知根知底的人恋爱、交往、做生意。但是现在，在我们生活的这个时代，人们不断地迁新居、更新址、换工作、交新朋友、结新欢，与别人第一次见面的机会数不胜数。我们可能每天都会结识别人——孩子同学的父母、新同事、新客户、新店员、一同健身的伙伴，或是在咖啡馆一起排队的某个人。

在这些会面中，我们可能会谈到天气或生活中发生的事，从而形成对别人的初步了解。通过这种短暂的接触，陌生人形成了对我们的看法，也许决定了他们是否喜欢我们。不管他们认为我们是严肃、活泼还是风趣，都决定着他们是否愿意再与我们交谈，是否愿意聘用我们、与我们交往，或者与我们约会。

有谁不想知道别人是怎样看待自己的呢？

本书将帮助你回答下列类似问题：别人是怎样看待我的？除了我的外貌，别人还看到了我的哪一面？怎样才能给别人留下更好的印象？我们会指出你的言行与别人对你的看法之间的关系，从而为你提供上述问题的答案。

我们的经验

多年来，我们一直为《财富》(*Fortune*) 100强公司的领导者和经理人进行评估和培训，从中积累了有关第一印象丰富的知识和经验。我们用角色扮演或特定商业情境的手法与这些专业人士进行互动，如会见新客户，观察他们的表现以及对谈话的驾驭能力。然后我们会给出反馈，告诉他们交流的效果、他们对别人的敏感度，以及他们表达思想是否清楚。多年来，我们发现头脑敏捷、能力出众的经理人常常意识不到自己对别人的影响，而如果能认识到交流风格上的细微差别，对这些商人很有意义，不仅可以帮助他们获得职场的成功，还能改善与他人的各种交往关系。

每个人都能从这种直接、客观的反馈中获益，但普通人无从了解有关第一印象的知识。为弥补这个空白，我们在纽约成立了一个特殊的公司——第一印象公司。

在第一印象公司，我们运用的还是同样的方法，不过关注的对象是社交界。我们在咖啡馆中与客户安排“特别约会”或者说社交会面，在互动的过程中观察客户自我表现的风格和仪态。“约会”之后，客户到我们办公室里来听我们的反馈。

我们问他们想如何展现自我，以及他们认为自己在约会中的实际表现如何。将他们的想法与我们的观察加以比较之后，我们会为他们提出有针对性和建设性的意见。

这一方法对商界和社交界人士自我了解有很大的帮助，我们的客户非常愿意得到这种反馈。多数客户反映，他们了解了以前从来没有人给自己指出的问题。他们还发现，通过改变对他们自己来说看似不起眼或无大碍的行为，他们从别人那里得到了超乎想像的积极回应。

在本书中，我们会把我们的客户能学到的东西介绍给你。我们把第一印象分解成7个基本要素：亲和力、兴趣、话题、自我展现、活力、观点和性别魅力，帮助你发现自己在每一要素上的表现。我们会列出让别人对你产生正面的第一印象的要素，还会告诉你，你的行为会让别人对他们自己以及对你产生什么感受，从而你可以在自己的实际表现和理想的表现，以及你自认为给别人留下的印象之间加以比较。

我们的客户

我们的客户来自各行各业，包括男女老幼，性格各异，书中案例主要来自三类客户：

1. 商界客户。有些案例来自特别会面和反馈现场，有些来自与客户初次见面，事后与之讨论其自我表现的直接经验。还有几个案例是客户复述给我们的商业情境。

2. 第一印象公司的客户。在为客户安排的特别约会中，

一名顾问会以“苏珊”或“迪克”的名字出现。“苏珊”和“迪克”其实是心理学医生，但是以普通人的身份出现。在与约会对象交谈时，他们用过去的职业为自己的化名做掩护。读全书的过程中，看到“苏珊”或“迪克”时，就说明此人是第一印象公司的顾问正在进行特别约会。

3. 日常会面。这些案例来自客户、朋友和同事，我们在聚会、机场等普通的社交场合发生的情形，或者我们亲身经历过或观察到的情境。

案例中的人名和相关信息都做了改动。

我们用商业、约会和社交情境来说明各种场合下第一印象的要素，并且强调一个事实，即你的自我表现风格比情境更重要。当然，环境是重要的，它决定着你的谈话主题。比如，在社交场合下你可能会谈自己的个人爱好，与新客户谈话时会谈生意。但是总的来说，不管置身于何种情境之下，人们更多的是通过你的风格形成对你的第一印象，如你对别人的关注、话题的转换、自我的袒露，而不在乎你所谈的内容。

我们的方法

我们的方法不同于其他自助类图书，因为我们不告诉读者“应该做什么”“不应该做什么”。我们也不认为人们“应该”如何表现自己。没有什么是“正确的”第一印象，也没有什么是“正确的”交流途径。好的第一印象要能反映真实的自己。如果你表现出自己的最佳状态，也就是你想展现给他人的形象，那么这就是你留给他人的最佳印象。

第一印象 *First Impressions*

我们想告诉你，不要改变你自己。也许你知道有时自己没有广泛地得到喜爱，不过没关系。我们希望的是缩小你对自己的看法与他人对你的看法之间的差距，以便在你希望改变时做出必要的变动。当然，如果你不想给只有一面之交的人留下什么特别的印象，我们也会尊重你的想法。不过，只要有一点了解，你就会轻松而自然地给他人留下积极的印象。

我们承认，除了政治家之外，很少有人想拼命取悦每一个人。每个人的喜好和对别人的反馈都不同，但人际关系中有些因素能被广为接受。比如，多数人都喜欢乐于倾听、性格开朗、幽默风趣的人。注意这些共性，会帮助你明白自己风格中的哪些方面能为众人喜爱，哪些行为不受人喜爱，这样就能清楚自己传递的信息，预测别人的反应是赞许的还是否定的。

这些共性，也就是这些人人推崇和接受的行为适用于任何人，无论其年龄、外表、社会和经济地位、性别和民族如何。正是出于这个原因，我们的案例关注的是我们客户的言行，而不是他们的人格特征。多数共性是不分性别的，如微笑、表示兴趣、谈话时有听有说，这些是男性和女性都普遍认可的。但是也有性别差异，这一点我们将在书中指出来。比如，男性在第一次见面时更倾向于表现出实际状况，我们称之为“男性讲话风格”。

我们的讨论主要集中在一对一、面对面的社会、商业及日常接触方面的情境，如与新同事见面，第一次约会，在聚会上与陌生人谈话等。我们会将重点放在你与某个人的第一次谈话，而不是刚见面的那几秒钟。我们会将重点放在心理

学角度上的第一印象，即你向别人展现的自己是什么样的人而不只是你的相貌给人留下的印象。当然，别人怎么看你，外貌至关重要。但你对别人的反应对你如何展现自己更重要，这会加深别人由于你的外貌而留下的印象，或者使别人不那么在意你的外貌。

你或许并不了解的情况

你对自己的看法与别人对你的看法并不总是一致。有些人自我感觉并不像别人觉得那么有趣迷人。然而，很多人都觉得自己的个性与自我展现很不错，因为人很容易忽略自己的缺点。根据经验，大多数人都会向人发出适当的积极的信息，同时又留有一些“盲点”，通过这些“盲点”，他们会给人一些无意识的让人厌恶的信息。

请先做做下面的自我测试后再继续往下读。看看下面列举的行为并想一想自己是经常、有时，还是很少这么做。把与自我印象相对应的地方画上市号。

当我遇见陌生人时，我是否：	经常	有时	很少
微笑，并在别人讲话时将自己的身体靠近他？			
与我的谈话伙伴保持一样的语速？			
自己的身体感觉很舒服？			
与他人讨论自己很敏感的话题？			
主动告诉别人有关自己的一些情况？			
谈话从最近盘旋在脑中的东西开始？			
侧重介绍自己特别的地方？			
尽量让人知道自己在社会上或经济上很成功？			

第一印象 *First Impressions*

你是否想过这些行为在向别人传达的信息？

一般来说，前四项给人以积极的信息，而后四项却给人不好的印象。在关于“第一印象的要素”这一部分，我们会进一步解释这些行为以及它们会让人产生怎样的想法。

像这样的图表，在有关“第一印象的要素”各章后面都有。这可是你评估自己行为的好机会。越多利用这些图表来对比记录自己的行为，你就会越多地了解自己给人留下第一印象的独特风格。

阅读本书的方法

有两种阅读本书的方法，而且两种方法都不错。如果你与我们一样，认为心理学很神奇，你可以按照书的顺序从关于心理学的知识入手，接下来再读第二部分，即关于第一印象的要素。如果你对本书的实用性更感兴趣或者是特别想了解自己的一切，你可以跳过第一部分直接进入本书的核心部分，即第二部分：第一印象的7个要素。你可以以后再读第一部分。

目 录 *Contents*



导言

第一部分	第一印象的心理学知识	1
第1章	第一印象是怎样形成的	3
第2章	别人对你的感觉如何	7
第3章	四大通用社交礼物	15
第二部分	第一印象的7个基本要素	23
第1章	交流的前奏——亲和力	25
第2章	多关注别人	51
第3章	交接话题：第一次谈话的主题	79
第4章	亮出你的王牌：自我展现	111
第5章	把握谈话的节奏	133

第一印象
First Impressions

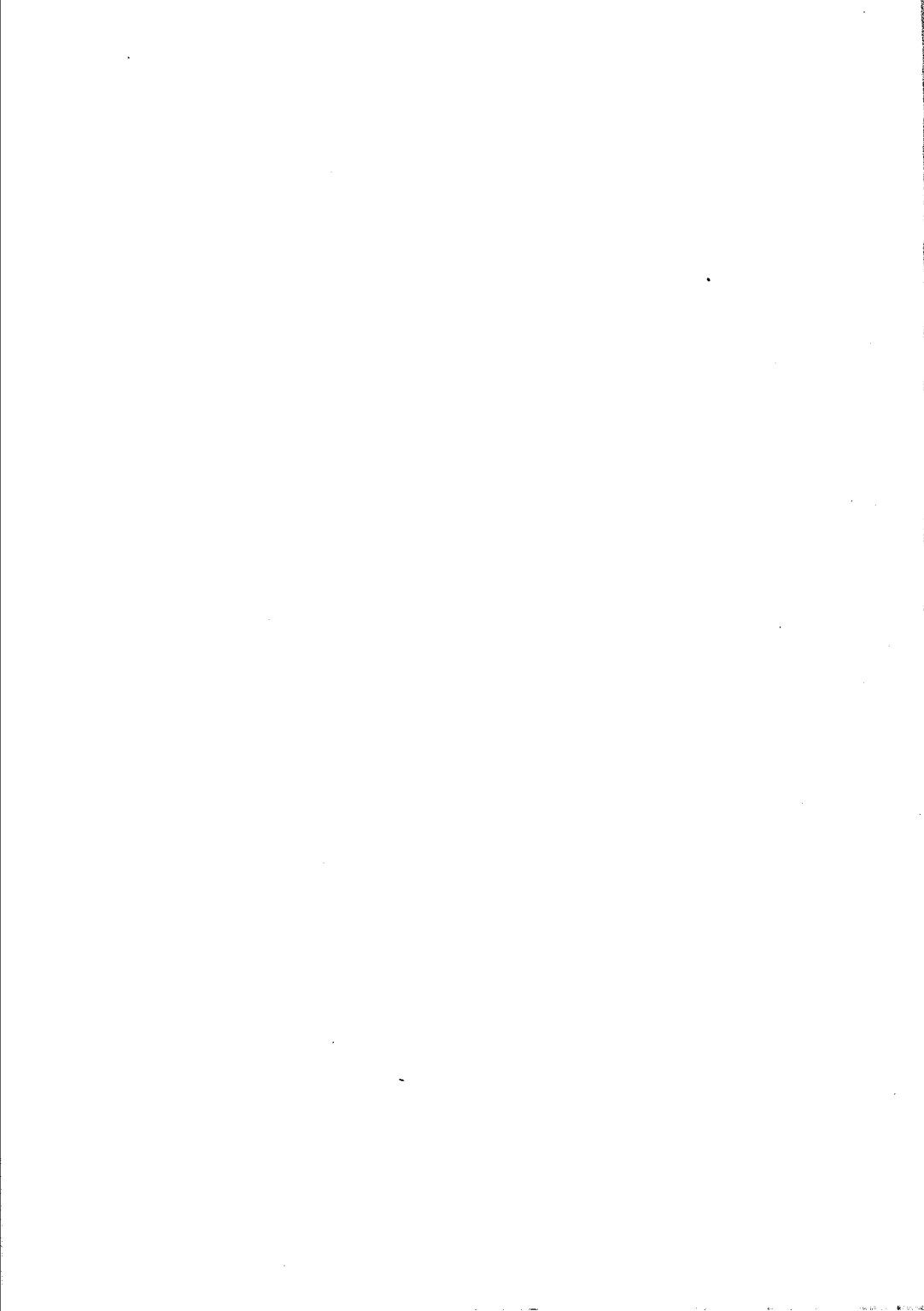
第6章	你如何看这个世界：你的世界观	151
第7章	表现自我：微妙的性别魅力	173
第三部分	调整你的第一印象表现风格	193
第1章	注意：我这样做了吗？	195
第2章	消除差距	207
第3章	有时会发生：如何克服不好的第一印象	215
第4章	给别人机会	225
结论	235

PART ONE



第一部分

第一印象的心理学知识



第一印象是怎样形成的



当你正在牙医诊所的候诊室候诊。这时，一位女士走进来坐在你身旁的位置，她微笑着开始和你聊天。她谈到了《人物》(People)杂志封面人物的故事，并且评论说，候诊室老是这么静悄悄的。接着她开始询问你的情况，并讲述那天早些时候发生在她身上的一些事。你意识到自己很喜欢这位女士的陪伴，因为她很有趣，也容易相处。你可以想像成为她的朋友。但10分钟后，你被叫进牙医办公室就不得不和她说再见了。

你是否有过类似的经历？你与某人有个短暂的会面后就有了了解她的感觉？仅仅通过她说话的方式以及她对你的反应。或许你已经想像出她的生活方式或价值观，并预料到她在其他情况下的样子，并且很清楚自己以后是否喜欢再碰到她。从一次短暂的接触，你完全能对刚刚认识的人有很全面的了解。

这到底是怎么回事？你是如何根据少量的信息形成一个相对来说庞大的丰富的画面？了解一些有关第一印象的心理

第一印象 *First Impressions*

学知识，即了解心理学的一些原理以及如何利用这些知识，可以指导你如何展现自己。

别人对你的第一印象只是管中窥豹，只看到了你生活的一小部分。但是对他们来说，这个“样品”部分却代表着他们对你全部的了解。他们得到的信息就是你呈现出来的样品，而且他们会无意识地认为，这个样品代表的就是全部的你。

看看上面我们提到的牙医诊所的那位女士。她健谈、活泼、观察敏锐，当时她确实如此。但是这只是你和她一面之交的感受，你会想当然地认为她一贯如此。那么能不能换个方式看待她呢？

心理学研究表明，人们评价他人时，首先进入头脑的信息先入为主。换言之，人们往往会认为最初认识到的就是事物的真相。

比方说你第一次见到人时表现得很热情，对他们很感兴趣，就像前面提到的牙医诊所的那位女士那样，他们就会觉得你很有魅力，愿意与人交流。即使你在后面的谈话中走神或者只注重自己的感受，他们也不太会注意到这一点。如果你在交谈刚开始的时候就走神了或者表现出只注重自己的感受，那么在稍后的很长一段，时间他们都不太会注意到你的热情，还有你对他们感兴趣的事实。因此，要改变一开始给人留下的消极印象需要付出很多的努力。

滤色镜

第一印象的形成过程就像滤色镜的工作原理一样。下面