

<<打造成功第一印象>>

图书基本信息

书名：<<打造成功第一印象>>

13位ISBN编号：9787801518460

10位ISBN编号：7801518462

出版时间：2004-1

出版时间：海潮出版社

作者：李剑锋

页数：298

字数：213000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<打造成功第一印象>>

内容概要

本书先从影响第一印象的基本因素：穿衣打扮和言行举止讲起，接着又剖析了对第一印象起根本作用的自身修养、生活习惯和人格特质因素，并在情景第一印象中，阐述了各个场合的具体应对，具有实际操作性，相信读者一定会从中受益。

<<打造成功第一印象>>

书籍目录

给人一个完美的第一印象 魅力来自第一印象 好感来自第一印象 信任来自第一印象 幸运来自第一印象 影响力来自第一印象 吸引力来自第一印象 第一印象留下诚实 第一印象留下精明能干 留下开朗好形象 从穿衣打扮开始 仪表是第一张名片 容貌的修饰 不要低估服装语言 着装恰当是关键 注意着装的细节 服饰佩戴泄漏秘密 领带决定第一印象 外表的三个重点 成功着装攻略从言行举止开始 言语动作露真实自我 好的言谈举止让人脱颖而出 讲究沟通技巧 注意体态语言 把握手势语言 注意你的表情 学会倾听艺术 别吝啬你的赞美 操作好你的声音语调 握手定格第一印象 临别加深印象术 避免几种小毛病 从品格修养开始 内在的修养决定第一印象 神形兼备才是最佳形象 守时是一种修养 尊重别人, 受益自己 用谦虚来沟通 培养迷人的个性 关于品格修养从生活习惯开始从人格特质开始情景第一印象附录

<<打造成功第一印象>>

章节摘录

书摘 幸运来自第一印象 说幸运来自第一印象，也许是最没有异议的了。

因为身边经常会有这样的事情发生。

有一篇故事，说一位先生登报招聘一名办公室勤杂工。

约有50多人前来应聘，但这位先生只挑中了一个男孩。

“我想知道，”他的一位朋友说：“你为何喜欢那个男孩？他既没带一封介绍信，也没有任何人推荐。”

“你错了，”这位先生说，“他带来许多介绍信。

他在门口蹭掉了脚下带来的土，进门后随手关上了门，说明他做事小心仔细；当他看到那位残疾老人时，就立即起身让座，表明他心地善良。

体贴别人；进了办公室他先脱去帽子，回答我的提问时干脆果断，证明他既懂礼貌又有教养；其它所有人都从我故意放在地板上的那本书上迈过去，而这个男孩却俯身拾起它并放回桌子上；他衣着整洁，头发梳得整整齐齐，指甲修得干干净净。

难道你不认为这些就是最好的介绍信吗？

”那位男孩通过自己的一言一行，打动了主考官，成功地用“第一印象”推销了自己。

幸运其实并不神秘也并不是“可遇不可求”，打造完美的第一印象，你也许就是下一个遭遇幸运的人。

影响力来自第一印象 影响力来自第一印象，想发挥影响力，一定要注意给他人的第一印象。

印象好，影响力就大。

跟别人见面所造成的第一印象：你的衣着、表情、态度，就决定了对方会不会受你影响。

为什么全世界所有航空公司，飞行员一定要穿制服？

难道他们穿西装、衬衫就会飞得比较安全吗？

一点道理也没有，甚至不打领带可能飞得更好。

就说因为装扮笔挺，让人觉得他精神昂扬、认为他慎重起事，也就相信他飞行时一定非常专注干练。衣服是一件小事，可是很多小事加在一起就有很大的决定性了。

日常生活中，人的第一印象对人后来形成的总体印象具有很大的影响力。

例如：领导对一个下属的第一印象。

印象好的话，就十分有利于下属，甚至会影响到今后是否会被重用。

如果领导对下属的第一印象极差的话，那这位下属很难纠正他的印象，而不太受这个领导的欢迎。

在人际交往中，我们也总会有这样一种感觉，当与某人第一次接触后，对他印象好，你就很希望与他接触并对他评价也高。

而没给好的第一印象的人，你对他感到不快，甚至在朋友们谈及他时，你也会表现出对他的不满意。

可见，第一印象的影响力之大。

吸引力来自第一印象 初次个人的吸引力多来自第一印象。

第一印象的形成有一个很重要的因素是外表的吸引力，亚里士多德说：“美丽比一封介绍信更具有推荐力”，因此让自己看起来舒服顺眼是人际吸引的基本功夫。

其次是愉悦的人格特质，言谈间的基本礼貌和尊重是最重要的。

第三是有一些能力但也不是很完美，这会让人有机会欣赏到你的优点，但也不会觉得你太完美，产生你也和我一样是平常人的可亲近感觉。

对于第一印象的人际吸引力，享有日本“推销之神”的原一平有深刻理解。

原一平在保险公司的第一年去拜会了一家寺庙的主持，他回忆当时的情景时说：“由于对方毫无拒人之意，我就在内心浮起会心一笑。

一进入寺庙，刚刚坐定，我就冲着主持先生，滔滔不绝地说出投保对和尚有何好处，当时的气氛之佳，使我不期然地在心中告诉自己：‘这一趟路没白跑，缔约必成。

’做梦也没想到，从头到尾一声不吭地倾听的和尚，劈口说出的一句话，有如给我当头一棒，害我愣了半天。

”那和尚究竟说的是一句什么话呢？

<<打造成功第一印象>>

他说：“人呀！

还是要在初次晤面时有一种强烈吸引人的东西，做不到这一点的话，你的将来就没有什么发展可言。”之后的原一平，用他“婴儿般纯真无邪的笑”给顾客留下了美好的第一印象，使他在保险业上超过那些自然条件比他强的同行。

第一印象在时间有限的条件下，获得的资料往往不全，容易形成先入为主的首因效应，或以偏概全的晕轮效应或刻板印象。

而这些印象一旦形成很难改变。

因此，我们要充分利用第一印象的积极作用，在跟别人第一次接触之前，从仪表、举止、说话艺术等方面做充分的准备。

尽可能利用第一次见面的机会，给人留下最好的印象，以增强自身的人际吸引力。

在首次见面中如何来增强交往间的吸引力，要靠适合我们自己的印象修饰。

首先留心身体外表的修饰。

一个人若想增进人际吸引，从自己的服饰、举止、面部表情、精神状态等做出适合于自身的角色和当时情境需要的行为，产生令人愿意“接近”、“接收”的吸引力。

其次增加与他人的熟悉度。

心理实验告诉我们，不论人或动物，彼此之间当接触的次数增加，熟悉度逐步增高，便会具有吸引力。

因此，如果你想增强人际吸引，则要小心提高自己在别人面前的熟悉程度。

例如有个姑娘别人给她介绍了个对象，第一次见面，姑娘就对小伙子颇有好感。

原因是在此之前，小伙子的妹妹就常向姑娘提起他，讲他小时的淘气、聪明和现在入伍后的英武能干，虽说是第一次见面，姑娘却对小伙子一点也不陌生，亲近感自然就产生了。

第三扩大彼此的相似性。

我们往往喜欢那些和我们拥有共同理念、态度和兴趣的人，同样的，我们也比较容易忘记甚至排除那些和我们在条件上、背景上、人格特征上难以协调的人，这就是“相似性”在人际间的吸引力。

因此，要明晰自己所期望的与他人与社会的相似性，才能使自己的吸引力得以实现。

第四注重人际间的互惠关系。

根据人际交互论的说法，人与人之间的互惠行为既有功利的、经济的和现实的作用，也有精神的、心理的和超现实的。

所以，在人际生活交流中，每个人都难免有酬赏和代价的比较水准。

一般说来，功利的互惠较为现实，但不能长久；而心理的互惠较能满足人的基本需求，能持续长久。

因此。

我们注意在第一印象中如果能把感激的心情准确传达给对方，对方也将会为您做更多的事、更多的服务。

总之，要增强自己的吸引力，就要让自己拥有更多的内在条件，如学识、才干、品德等都是人与人互惠的资源。

这样，你才能够得到他人的喜欢和赞同。

……

<<打造成功第一印象>>

媒体关注与评论

前言一位心理学家曾做过这样一个实验，他让两个学生都做对30道题中的一半，但是让学生甲做对的题目尽量出现在前15题，而让学生乙做对的题目尽量出现在后15道题，然后让一些被试者对两个学生进行评价，两相比较，谁更聪明一些？

结果发现，多数被试者都认为学生甲更聪明。

《三国演义》中庞统面见孙权，准备效力东吴，但孙权见到庞统相貌丑陋，心中就不太喜欢，又见他傲慢不羁，更觉不快。

最后，这位广招人才的孙仲谋就把与诸葛亮齐名的奇才庞统拒于门外，尽管鲁肃极力相劝，也无济于事。

美国总统林肯约见朋友向他推荐的一位才识过人的阁员时，发现这位阁员相貌丑陋，于是他没有任用那位阁员。

当朋友愤怒地责怪林肯以貌取人，说任何人都无法为自己的相貌负责时，林肯对此解释说：“一个人过了40岁，就应该为自己的面孔负责。

”这就是第一印象效应。

第一印象效应是个妇孺皆知的道理，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留下良好的“第一印象”。

第一印象很重要，因为人生充满了第一印象。

美好的第一印象是成功的第一笔筹码。

那么你能有意识地利用第一印象效应来成就自我吗？

本书全面分析了影响第一印象的因素，用很大篇幅向您介绍了取得完美第一印象的具体操作方法，帮您从里到外去发展新的自我，让您感受完美第一印象带给您的一系列成功体验。

<<打造成功第一印象>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>