

<<吸引对方的魅力招式>>

图书基本信息

书名：<<吸引对方的魅力招式>>

13位ISBN编号：9787505967281

10位ISBN编号：7505967282

出版时间：2010-7

出版时间：中国文联出版公司

作者：姚唤

页数：266

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>

## <<吸引对方的魅力招式>>

### 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。

## <<吸引对方的魅力招式>>

### 内容概要

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”。

## <<吸引对方的魅力招式>>

### 书籍目录

Part 1：落落大方——完美的第一印象 1 你也可以成为万人迷 2 高效沟通的10个妙方 3 你是否陷入交际误区 4 测测别人眼中的你  
Part 2：用行动赢得好感 1 TAKE CARE，你的动作出卖你的心 2 用肢体语言建立良好第一印象 3 OUT你的陋习  
Part 3：服装——好印象的必备道具 1 了解服装TPO 2 穿出自己的STYLE 3 小物件，大学问 4 别让错误搭配成为你的“形象杀手” 5 测测什么样的衣服适合你  
Part 4：让你“赚”到人气的交谈 1 别让你的口才“睡”着了 2 决胜口才——不能说的秘密 3 迅速营造良好的谈话氛围  
Part 5：借用纸媒“推销”自己 1 名片上的你 2 签名的艺术 3 让帅气的书写为你的形象加分  
Part 6：交际中的读心术 1 号号对方的脉搏 2 攻城为下，攻心为上 3 让你的交往零“当机”  
Part 7：轻松几招让你的人气旺起来 1 笑容使用说明书 2 学会曲线沟通 3 自信的魅力 4 从容的张力  
附录一：不同的星座，不一样的服装  
附录二：星座交谈趣谈结束语

## <<吸引对方的魅力招式>>

### 章节摘录

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。

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。

## <<吸引对方的魅力招式>>

### 编辑推荐

《吸引对方的魅力招式》编辑推荐：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？

你恐惧自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！

br “酒香不怕巷子深”的年代早已经过去，如今是“酒香还怕巷子深”的时代。

即使你是一瓶香醇的美酒，也要走出深深的“巷子”来吸引对方！

br 成功学大师卡耐基认为：一个人要想成功，其自身的能力只占15%，而在交际过程中获取他人的帮助则占85%！

br 交际，实际上就是一个吸引对方来达到自己目标的过程。

br 想吸引对方，不能空想无凭，不能光说不练，要有“招”！

<<吸引对方的魅力招式>>

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>