

<<请给我1分钟>>

图书基本信息

书名：<<请给我1分钟>>

13位ISBN编号：9787801978950

10位ISBN编号：7801978951

出版时间：2008-3

出版时间：第1版 (2008年3月1日)

作者：盛雪

页数：257

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>

<<请给我1分钟>>

前言

序 请给我一分钟，让你了解我 请给我一分钟，让你喜欢我 请给我一分钟，让你赏识我
我 请给我一分钟，让你接受我 我可能不是最聪明的，但一定是最勤奋的 我可能不是最优秀的，但一定是最积极的 我可能不是最美丽的，但一定是最可爱的 我可能不是最幸运的，但一定是最执着的

<<请给我1分钟>>

内容概要

学会展示完美自己的技巧，熟练使用下去，使之成为一种习惯，续而成为一种本能，于是，在每一次会面中，你自然而然地展露出迷人的微笑、生动的眼神、无可挑剔的着装……一个完美的自己！

本书主要内容包括首因效应：第一印象是长期交往的基础、示人以优：一分钟展示最美的自己、变短为长：一分钟让人刮目相看克服自卑、善辨真伪：一分钟洞察人心有的放矢、一锤定音：一分钟内塑造万人迷形象、交友之道：一分钟赢得好人缘、异性交往：一分钟打动他（她）的心等。

<<请给我1分钟>>

书籍目录

序第一章 首因效应：第一印象是长期交往的基础 十秒钟就能得出结论 形象是一张名片 形象就是机会 形象中的威慑力 想做成功者，先像成功者 要舍得在形象上投资 优化自己的形象第二章 示人以优：一分钟展示最美的自己 先秀出你的外表，给对方留下一个好印象 展示你的每一个亮点 有实力就大胆表现出来 向他人展示你最好的一面 了解自己的优点，展示出来 真我最具吸引力 表现出积极进取的信心和姿态 让人记住你的七个办法 让别人快乐，当然受欢迎 诚实的人最受欢迎 连细节都完美，叫人怎能不被吸引 唇红齿白，人所共好 着西装的细节 不要低估服装语言 用你最好的一张脸示人 微笑是世界上最受欢迎的语言 用最生动的眼睛说出最动听的话 给人一个最完美的握手 以认真倾听来凸显自己 让配饰物的光芒辉映着你的美第三章 变短为长：一分钟让人刮目相看克服自卑 用补偿心理超越自卑 用乐观态度面对失败 用实际行动建立自信 魅力测试：你是否是一个自卑的人 克服惰性 克服羞怯 魅力测试：你容易产生羞怯情绪吗 拒绝自私 缓解紧张 用提前到来减轻紧张情绪 调节双方眼睛高低位置来缓减紧张情绪 把紧张说出来 巧用小物件，能帮你消除精神紧张第四章 善辨真伪：一分钟洞察人心有的放矢 识人不要只看表面 培养察言观色的能力 观察人的眼睛——眼神里的心理学 眼神诉说着心理 透过视线的活动看心态 透过视线的方向看心态 透过眼睛移动的情况看心态 从身体姿态观人心态 从手部动作观人 由走路观人 由语言密码识人心 如何通过面部表情判断对方的心理活动 没表情并非没感情 无表情的背后隐藏着复杂的表情 对方露出深思的表情时可以坦率相问 如何从对方的谈话识透其真实心理 突然变得“健谈”往往是为了阻止对方讲话 通过对方的随意话语，可了解他的真实心理 如何从坐姿观察对方 观察坐姿的“三要素” 深坐与浅坐的心理差别 如何从对方服装识透其心理 从服装的华丽或朴素识透心理 从服装的“同调行为”和“部位打扮”看出些什么 通过对对方服装的突然变化，去分析他的心理 如何从对方的反应中判断他是否同意你的谈话 如何判断对方是否有意与你深交 初次见面就表现出粗鲁态度的人，往往内心隐藏着弱点或不安 初次见面应先测试对方的共鸣能力 观人术——古人观察人的方法 《人物志》：观察人的八种方法 《六韬》：看透人本心的八种方法 管仲：观人、用人的十二条准则第五章 一锤定音：一分钟内塑造万人迷形象 如何让人感觉你精明能干 将约会时间精确到分 在开始发表自己的意见之前，先说明自己的意见范围 挺直腰杆坐 说话简洁有力 每次都能将意见归纳成三大项，别人就会对你的归纳能力留下深刻的印象 任何话都尽量在3分钟以内说完，也是表现“自己头脑好”的诀窍 凡事考虑周到，想到最坏的结果 平常说话时偶尔加入一两个专业名词，可以使人感觉你有深度 若想让别人接受自己的意见，可以尝试以名言或谚语的方式表达自己的意见 叙述数字时若能将个位数也表示清楚，可以提高别人对你的信赖感 对于畅销书就算没读过，别人提到时也要表现出感兴趣的样子 文章中千万别出现错字或漏字 就算字不漂亮，只要工整让人容易阅读，也会给人留下好的印象 和人一起吃饭时，若一直举棋不定，不能决定自己要吃什么，会给人留下判断力不足的印象 与人约定下次见面时间时先翻看一下记事本，再确定时间，可给对方留下很周密的印象 故意让人看看写满预定行程的记事本，可让别人留下能力很强的印象 经常重复一些小命令可使对方觉得你是领导者 想让人觉得你是“大人物”，最好的方法就是将各种动作放慢 逆光走向对方会使人产生此人较“大”的感觉 直条纹的衣服可使你看起来较高 好笑就笑，不懂就承认，才不会让人觉得你反应迟钝 重复“我认为”、“我的”等语，可以加深别人对你的印象 将自己的“特点”归纳在三个以内，可以加深别人的印象 专精于某一件事，往往可以让人刮目相看 说出别人意料不到的话，可提高对方对自己信任感 不按旧例办事，可给别人留下“能干”的印象 腰部挺直的坐姿，可让人留下“才俊”的印象 说话时直视对方的眼睛，可以给对方留下好印象 想让人感觉你的魅力，就应尽量作年轻的装扮 超过应有的限度道歉，以显示你的诚意 在会议上博采众长，作为你的见解 用乐观的看法，结束你的谈话 如何给人做事积极的感觉 开会时起立发言可以加强自己发言的分量 比别人抢先接电话可以给人“做事积极”的印象 比别人早到公司可给人留下做事积极的印象 挺直腰杆快步走可给人留下精力充沛的印象 用力握手可以让对方感觉你很强 坐沙发时，千万别“陷身其中” 边听边记笔记可让人感觉你在认真地听讲 卷起衣袖工作，可给人留下做事积极、有干劲的印象 签名的字体大一些，可以让人留下深刻的印象 边说边打手势可加强给对方的印象 参加事先没有安排座位的集会时，主动坐到上司的旁边，可以表现自己的自信心 额外的工作以及意外的工作，可使别人感受到你的

<<请给我1分钟>>

热忱与诚意 到对方的住处请教可以显示自己的热忱与诚意 将你的“梦想”说出来，可以增加你的魅力 该认真时就全心投入，该笑时就开怀大笑 用手握着麦克风演讲，较易表现出自己独特的形象 如何增加与他人的亲密感 你与对方的共同体验，可强化双方的亲密程度 强调自己与下属有共同的目标，可以缩短彼此间的距离 与人初次相见，坐在他的旁边较易进入状态 尽量制造与对方身体接触的机会，可以缩短彼此间心理的距离 面带微笑地谈话更能拉近彼此间的距离 若与对方有共同点，就算再细微的也要强调 将与自己关系密切的人名，写在电话记事簿的首页，会让他欣喜万分 任何事都先征求对方的意见，可使对方感受到被关切之情 指出对方的服装或饰物上的小变化，可使对方感觉我们在关心他 若想让对方觉得你关心他，就该夸赞他的各种潜力 使用“请教”、“帮我”等语气，较易获得对方的好感 常用“我们”这两个字可以拉近彼此间的距离 会话中多叫几次对方的名字可以增进彼此间的亲近感 记住对方“特别的日子”（如结婚纪念日、生日等），可以给对方增加好印象 赞美对方较不易为人所知的优点，可以加深对方对你的好印象 每次见面都找一个对方的优点赞美，是拉近彼此间距离的好方法 见面时间长不如见面次数多 “投人所好”，可以加强对方的好感 表达感谢之意，写信比打电话好 想缩短与异性间的距离，应该直呼其名而不要连名带姓地叫 想缩短与紧张者间的距离，可以采用稍微粗鲁的举动 有时用粗鲁的方式说话，可以缩短彼此间的距离 穿着与同事类似的服装，可以缩短彼此间的距离 善用口头禅可以增加别人对你的印象 闲聊自己曾经失败的事，比谈自己成功的事，更易拉近彼此间的距离 对听惯奉承者，说几句辛辣的话，反使他对你生亲近之感 毫不费力地提及对方说过的小事，表示你的关心 如何让人感觉你可以信赖 不要刻意隐藏缺点，要知道，缺点是“欲盖弥彰” 放慢说话的速度，给人留下诚实的好印象 对有信心的事，越小声叙述越会显得有分量 果断地表达你的观点 打电话给别人时，先问一句：“你现在有空吗？”

提前分钟到达约会的地方 只借一二十元也如期偿还，可提高别人对你的信任感 直截了当地承认过错，可以表现自己的坦诚 与其辩护，不如弥补 一句“像我这样的人”，往往能消除别人对你的不信任感 复述对方的问题足以表现自己对这件事情的认真态度 积极响应对方的话题 “请你听我说”听起来比“我要告诉你”谦虚得多 满足对方不经意间流露出的愿望 从容不迫地道别 倾听失意者说话，可以获得对方的信任感 对不在场的第三者表示关心，可以加强对方对你的好印象 身体姿态，反映品行 巧借无利害关系的人传你的话，能增加可信度 适当地暴露自己的不足，给人以诚实之感 如何让人觉得你很成功 恪守信用，立身之本 娶一位好妻子，给你的形象加高分 幽默的形象，让你“亮”起来 与杰出的成功者交往合作 不明确地指出对方的错误，你能增强他的不安感 如何让人觉得你性格开朗 步伐轻盈能塑造开朗印象 主动打招呼 衣着明快给人开朗印象 第六章 交友之道：一分钟赢得好人缘 什么样的人受欢迎 热情缩短心理距离 真诚帮你打开第一道防线 如何在与人约会时给人留下好印象 对初次见面的人，最好当时就记住他的名字 着装整齐去拜访友人，可强调你的诚意 倘你与人初会，切勿匆匆前往 如约定在外面初会，你应比对方先行到达 你如与友初会，须把握好前十秒钟 若初见面者有两个人，你不可冷落“次要者” 你若想用环境衬托形象，应先熟悉那个环境 与人初会，如何表达你的肢体语言 初次会面的前三十秒，你应怎样控制自己的视线 初次见面，切忌逼视对方 与人初会，你的坐姿不要太随便 与人初次约会时你该如何开始话题 营造“自己人效应” 以感谢方式来加强感情 从对方的外貌谈起 剖析对方的名字来引起对方的兴趣 谈自己的失败 选择共同的生活趣味，作为你开始谈话的题目 选择对你有利的话题，不要勉强配合对方 你应出奇制胜地“推销”自己 不了解对方的真实心理时，不要急于进入谈话的主题 让眼睛先说话 初次约会你该如何与人相谈甚欢 消除说话时的恐惧感 恰当地选择座位，使对方确认你同他的一体感 引导对方说出心里话 听对方讲话时偶尔插言，更能显示你在专心倾听 述说令对方不快的话题，你最好事先申明 你可满足对方“好为人师”的欲望 你若赞美他人，一定要搔到痒处 会面结束时，如何趁热打铁巩固好印象 结果好，一切都好，分手之际的小细节有“定乾坤”之功效 会面后立即发出信件，必能强化对方对你的印象 让对方将不快改为好印象 厚待与你暂无利害关系的人，能固结新的友谊 储蓄，是为了不时之需 与其厚待他本人，不如厚待他的家人，更能显示你的诚意 如何让不喜欢的人喜欢你 你可利用“同伴意识”，消除对方心中的鸿沟 假设一个共同的敌人，把对方拉过来 魅力测试：你是受欢迎的人吗（一） 魅力测试：你是受欢迎的人吗（二） 第七章 异性交往：一分钟打动他（她）的心 偏爱“以貌取人” “放电”有迹可寻 外貌之外的吸引力

<<请给我1分钟>>

男女交往中的“三S”政策 Smie—微笑 Sight即眼神 Skin—Ship就是所谓“肌肤接触”你的言行举止都在对方的观察之中 甜言蜜语，男女通吃 直呼其名，缩短心理距离 对第三者的态度影响对你的观感 巧妙运用术语或外语让人眼睛为之一亮 在实际行动上关心她 鲜花是绝大部分女人的软肋 女人爱浪漫，所以喜欢意外惊喜 魅力测试：你会令异性一见钟情吗第八章 无线传美妙：一分钟在电话里 电话里的握手 打电话之前的准备 让声音温暖起来 打电话的问候礼仪 接电话也能给别人留下好印象 接电话的礼仪禁忌 商务电话接听条例第九章 字里行间显优势：一分钟在书信里 出色的信件当然出自出色的人 手写的信件会让人刮目相看 电子邮件如何给人留下好的印象 回复信件的质量影响你的形象第十章 人们在你身上看到了什么：给你一分钟展示自己 教学第一印象 第一时间记住学生名字 运用好肢体语言 善用微笑 博学多才树立威信 上司第一印象 衣着刻意年轻些 到下属座位旁谈话 谈话口气轻松自然些 偶尔动作随便一点 下级第一印象 让老板先摸清情况 主动沟通 轻松悠闲地私下谈 保持开放的沟通渠道 汇报工作时，先说结论 开会时，争取最后发言 销售人员第一印象 令客户刮目相看的仪表 温文尔雅的举止 打动人心的谈吐 面试第一印象 顺其自然是最好的面试礼仪 用声音打动主考官 把握面试的瞬间 在求职电话中树立良好形象 工作伊始的第一印象 穿与自己职业相配的服装 早到晚走好印象 工作要紧张有序 做个理性的职场新鲜人第十一章 完善自我：修炼一身真功夫 你的内在决定你的吸引力 神形兼备才是最佳形象 培养一个迷人的个性 自信的人有魅力 魅力测试：你是否是一个充满自信的人 重视自我的品格修养 掌握交际应酬的起码知识 掌握社会生活中方方面面的常识 广博的文化知识和专业知识 魅力测试：女生，你给人怎样的第一印象 魅力测试：男生，你给人怎样的第一印象

<<请给我1分钟>>

章节摘录

第一章 首因效应：第一印象是长期交往的基础 人们常凭第一印象，来评估一个人以后的学习和行为。

第一印象的好坏，往往决定了一个人在他人心目中的价值。

不论此人以后的表现如何，无助于改变印象的好坏。

因此，聪明的人十分注意自己留给他人的第一印象到底如何。

十秒钟就能得出结论 你知道吗？

你只有十秒钟的时间给别人留下你的第一印象。

有人会说：“这不公平，他们应该努力去认识对方真实的样子。

”这也许不公平，但这就是世界的规则。

在竞争激烈的现代社会，人们没有时间去慢慢认识你，只能在有效的时间内迅速地做出判断，而且，一旦得出第一印象就不愿意轻易地改变他们的看法。

你也许会说真正重要的是你这个人的内涵，但谁会愿意花大量时间去了解一个人呢？

正如一件商品，生产者认为真正重要的是产品的内在，但如果没有人愿意费心去打开外面的包装，又有谁能看到里面产品的价值呢？

任何从事过包装设计的人都知道这一点。

人类是视觉动物，这也是为何包装设计总是占据一个至关重要的位置的原因。

我们可能都有过这样的经历，当有新朋友介绍给你，甚至面对迎面走来的陌生人，在内心里不自觉地会马上作出一个喜不喜欢这个人或对他有没有好感的判断，这个判断直接影响你对这个人的看法和以后你们的交往。

而传说中的“一见钟情”实际上就是来自第一印象的极度好感。

心理学上有一个首因效应，又叫“最初效应”，也即日常所说的“第一印象”。

心理学的解释是：它是社会知觉中的一种主观倾向，指“第一次交往过程中形成的印象对双方以后交往关系的影响”。

人们初次相遇，总要首先观察对方的衣着、相貌、举止以及其它可察觉到的动作反应，然后根据观察到的印象对对方作出一个初步的评价。

虽然第一印象是在很短的时间内根据有限的、表面的观察资料所得出来的，但由于它的新异性和鲜明的情绪色彩，能在人的脑海中留下深刻的烙印。

有一位心理学家曾做过一个实验：把被试者分为两组，同看一张照片。

对甲组说，这是一位屡教不改的罪犯。

对乙组说，这是位著名的科学家。

看完后让被试者再根据这个人的外貌来分析其性格特征。

结果甲组说：深陷的眼睛藏着险恶，高耸的额头表明了他死不悔改的决心。

乙组说：深沉的目光表明他思想深邃，高耸的额头表明了科学家探索的意志。

这个实验表明第一印象形成肯定的心理定势，会使人在后继了解中多偏向于发掘对方具有美好意义的品质。

若第一印象形成的是否定的心理定势，则会使人在后继了解中多偏向于揭露对象令人厌恶的部分。

所以我们要重视在陌生人面前的第一次亮相：从仪表服饰、态度表情到第一句话，都做精心的设计和妥贴的安排。

以求赢得对方好感。

著名记者萧乾对此颇有体会，他说：“做记者要适当注意仪表，要衣着整齐。

我这个人一向邋遢，记者生活强迫我克服了这个毛病。

在旧社会做记者，不管家里多穷、出门也要西服笔挺，否则人家看不起你。

新社会当然不存在这种事了。

但假如你搞得很脏，在被采访者面前又是抠鼻子，又是掏耳朵，就会使人感到不愉快，不乐于同你谈话。

<<请给我1分钟>>

” 第一印象最深刻，也最顽固。
一旦留下了不好的第一印象，是十分不幸的。
花一分钟留下的印象，花一个小时也难矫正。

形象是一张名片 在人际交往中，一个人的外在形象、精神面貌、身体姿态和行为方式会在别人心目中形成相应的印象，而且人们的印象往往是先人为主的。

形象已成为当今社会的核心概念之一，人们对形象的依赖已经成为了一种生存状态。

《你的形象价值百万》的作者，著名形象设计师英格丽·张认为。
形象并不是一个简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的组合概念，而是一个综合的全面素质，一个外表与内在结合的，在流动中留下的印象。

可见形象并不是简单的漂亮的脸蛋儿、窈窕的身材、迷人的微笑或潇洒的举止，而是包括你在自我思想、追求抱负、个人价值和人生观等方面，与社会进行沟通并为之接受的方法等。

形象通常分为外在形象和内在形象两种。

外在形象是相貌、衣着等这样一些外在特征。

它是人们根据自己的职业和地位等社会特征来进行开发、定位，然后展现给别人看的。

出席一个重要会议该穿什么颜色的衣服？

配哪种衬衣和领带？

裤子和鞋子的搭配是否协调？

喷洒哪种牌子的香水？

你是否对上面的这些生活细节不屑一顾？

如果是这样，你就错了。

你应该意识到，外在形象在一个人的人生旅途中扮演着不可忽视的角色。

内在形象是不能仅靠看一眼外表就能让人认识到的，它是一种精神表现。

我们来想象一下从未见过面的历史人物的形象。

譬如，一提到天才音乐家你马上就想到贝多芬，而贝多芬的相貌特征、衣着打扮你并不知道。

内在形象就是那些天才的或超群的特征部分会转变成记忆留在别人的脑海中，这些特征是与拥有它们的人紧密联系给人留下深刻印象，这就是内在形象。

美国一位高级礼仪顾问威廉·索尔比说：当你走进一个房间，即使房间里没人认识你，或者只是跟你有一面之缘，他们却可以从你的外表对你做出以下几个方面的推断：经济水平、受教育程度、可信任程度、社会地位、个人品行、成熟度、家庭教养情况、是否是成功人士，等等。

其实，这里既涵盖了外在形象的概念，也包括内在形象的判断。

良好的形象不仅能够提升个人品牌价值，而且还能提高自己的信心。

形象的影响无所不在，对于面试的人，它影响着你是否能面试成功，赢得职位；对于同事，它影响着你们是否合作愉快；对于客户，它影响着你的财路是否畅通。

正因为如此，你才要塑造好自己的形象。

良好的形象决不仅仅在于外包装，它是每个人言谈、表情、动作、语音、气质、风度、品位等各种因素的综合体现，只有平时注重自身知识积累、能力积蓄、修养提高、着装得体、谈吐文雅，才能做到卓尔不群。

你是否以为你所欣赏的魅力男人或者魅力女人是与生俱来的？

你是否正在为自己没有好的形象而闷闷不乐？

事实上，那些魅力男人或者魅力女人都是通过后天学习才逐渐完善的，每个人都有着不同程度的潜在魅力，每个人都是一个有待开发的魅力宝库。

每个人都可以塑造出光彩照人的形象。

形象就是机会 当你穿得邋邋遢遢时，人们注意的是你的衣服；当你穿得无懈可击时，人们注意的是你。

城市形象就是生产力，就是竞争力，就是文化力；企业形象是企业的招牌，企业的信誉，企业的商机；人的形象是名片，是品牌，是机会。

一个人如果希望得到别人的关注、欣赏和认可，就要学会塑造自己的形象。

<<请给我1分钟>>

良好的外在形象不仅带给人自信，更带给人机会。

据《魅力》杂志的一项调查：79%的女性在约会时非常注重自己的穿着，只有52%的女性上班时也同样注重穿着。

理想的结果应该是100%的女性上班更注重穿着。

在你递出名片之前，其实你的外表已经表明了你对自己的评价，因为莎士比亚早就说过：“外表显示一个人的内涵。

”人们总是欣赏那些看上去优雅、大方、有风度的人，这种形象给人有能力、可信赖、高素质的印象，这也是人人努力追求的印象。

一个夏天的午后，一位穿着汗衫、满身汗味的年长农夫，来到汽车展示中心。

他刚进门，笑容可掬的前台小姐便很客气地问：“您好，我能为您做什么吗？”

”农夫有点尴尬地说：“不用不用，外面太热了，我只是路过这儿，想进来吹吹冷气，马上就走了。

”前台小姐听完后仍然笑容可掬，并亲切地说：“您一定热坏了吧，我给您倒杯冷水吧。

”接着引领农夫坐在沙发上休息。

喝完冰凉的水，农夫感觉凉快很多，就随便走走，正好走到展示中心的一辆新车前，在那里打量那辆车。

这时，前台小姐走到他的身边说：“这款车很不错，我帮您介绍一下好吗？”

”“不用了！”

”农夫很窘迫的样子，连忙说：“你别误会，我是庄稼汉，可没钱买车。

”前台小姐笑着说：“您不买也没关系，有机会您可以帮我们介绍啊！”

”随后她耐心地把新车的性能介绍给农夫。

农夫听完后，从口袋里拿出一张皱巴巴的白纸，交给这位前台小姐，说：“这上面记着我订的车型和数量，请你帮我处理一下吧。

”前台小姐当时有些惊讶，接过来一看，这位农夫要订8辆货车，很热心地说：“您一下订这么多车，现在我们经理不在，我必须找他来和您谈，同时也要安排您先试车……”“你就不用找经理了，我信任你。

最近我走了几家，每当我穿着这样的旧汗衫走进汽车销售部时，都会受到冷落，而只有你们公司与众不同，我从你的形象上信任你们的公司。

你不知道我要买车，还那么热情地接待我，为我服务，对于一个不是你们客户的人尚且如此，那么对你们的客户会更好。

不是吗？

”这个故事可以看出，一个企业的形象就是商机，而一个人的形象也是发展的机会，所以你重新塑造自己的形象是非常必要的。

……

<<请给我1分钟>>

编辑推荐

请给我一分钟，让你了解我；请给我一分钟，让你喜欢我；请给我一分钟，让你赏识我；请给我一分钟，让你接受我。
我可能不是最聪明的，但一定是最勤奋的；我可能不是最优秀的，但一定是最积极的；我可能不是最美丽的，但一定是最可爱的；我可能不是最幸运的，但一定是最执着的。

<<请给我1分钟>>

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>