

<<第一印象>>

图书基本信息

书名：<<第一印象>>

13位ISBN编号：9789867347220

10位ISBN编号：9867347226

出版时间：2005年06月01日

出版时间：海鷗

作者：李劍鋒

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>

## <<第一印象>>

### 内容概要

美國總統林肯約見朋友向他推薦的一位才識過人的閣員時，發現這位閣員相貌醜陋，於是他沒有任用那位閣員。

當朋友憤怒地責怪林肯以貌取人，說任何人都無法為自己的相貌負責時，林肯對此解釋說：「一個人過了四十歲，就應該為自己的臉孔負責。

」  
這就是第一印象效應。

成功的形象規劃也包含了成功的人生設計，它不僅是應用時尚、色彩、禮儀的知識，更多的是它容納了成功學理論、社會心理學、哲學、人際溝通等等知識。

很多時候，成敗就在於能否吸引目光。

一本書的封面不漂亮，翻開的人就不會太多；找工作面試，漂亮的女孩子勝算可大大的增加；男孩子相親看到一個外表平實的女孩子，於是便沒了下文；去一個公司辦事，看到公司前台接待小姐相貌平平，便會對公司的實力產生懷疑；看到銷售人員神采奕奕，衣著整潔，會和他多聊幾句，甚至接受他的推銷；看到新來的員工幹勁十足，辦事能力強，不自覺地把他列入提拔名單裡……。

第一印象就是這樣不自覺的影響著你。

第一印象很重要，因為人生充滿了第一印象。

美好的第一印象是成功的第一筆籌碼。

## <<第一印象>>

### 作者简介

李劍鋒

長期從事文學創作，擔任多家媒體、廣告及雜誌編輯。  
喜好文學、閱讀、旅遊，在心理學方面有專業的研究。

## &lt;&lt;第一印象&gt;&gt;

## 書籍目錄

## 第一章 給人一個完美的第一印象

生活中，我們與人交往，總會有個第一次，而這個第一次見面的效果好壞，往往決定了有沒有第二次和以後交往的成功程度。

用心理學的理論來講，就是第一印象有個首因效應，指交往雙方形成的第一次印象對今後交往活動的影響，也就是「先入為主」的效果。

第一印象具有「泛化」的特點，會在對方的心目中開闢一個新的領地，以初次印象來取代空白。

而對方往往由於獲得初次的一點印象，便會「以點概面」，並在以後交往中起了「心理定勢」的作用。

## 第二章 從穿衣打扮開始

在人際交往的最初階段，最先引起人注意的是你的儀表，人們常說的「第一印象」的產生多半就是來自一個人的儀表。

一個舉止瀟灑、衣著得體的人要比一個衣衫不整的人給人們的第一印象要好。

因為，儀表端莊、穿戴整齊者比不修邊幅者更有教養，也更懂得尊敬別人，這已成了一般人的思維定勢。

## 第三章 從言行舉止開始

人與人相處，都希望得到別人的尊重、敬愛；要贏得別人尊敬，自己的言行、儀態、修養必須有可以受人尊敬的地方。

有人稱衣著、禮儀、風貌等為第一印象，因為態度、表情、眼神、風貌、手勢、衣著等是無聲的行為語言，或稱身體語言，比有聲的口頭語言更能反應心中的觀念想法。

因此，我們要別人對自己產生良好的第一印象，不可不重視你的言行舉止。

## 第四章 從品格修養開始

不管暴發戶怎麼刻意修飾自己，舉手投足之間都不可能有家子弟的優雅，總會在不經意中「露出馬腳」，因為文化的浸染是裝不出來的。

怎樣才能給人良好的第一印象呢？

從根本上說，它離不開提高自己的修養，離不開平常的心理鍛鍊。

## 第五章 從生活習慣開始

讓我們先來審視一下自己：你是否以一種固定的模式來打扮自己，你是否在講話中，總有一兩句口頭禪，你是否經常不自覺地有某種小動作……那麼可以確定地說，你在這些方面都已經形成了習慣。

你想初次見面給別人留個好的第一印象，可是你業已形成的壞習慣，往往掩飾不住，將你的真實面目暴露出來。

## 第六章 從人格特質開始

如果你給人的第一印象是呆板、虛偽、冷淡，對方就可能不願意繼續瞭解你，儘管你尚有許多優點，也不會被人接受。

而如果給人留下的印象是風趣、直率、熱情，儘管你身上還有一些缺點，對方也會用自己最初獲取的印象幫你掩飾短處。

可見，第一印象和一個人先天的人格特質有關，雖然人格特質是與生俱來的，但靠後天形成的因素也不少，這就需要我們個人有意識地積極培養正面的人格特質，而多多審視反省自己有哪些負面的人格特質進而改進來塑造良好形象，順利發展自己。

<<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>