

<<第一印象攻心术>>

图书基本信息

书名：<<第一印象攻心术>>

13位ISBN编号：9787550612280

10位ISBN编号：7550612285

出版时间：2012-3

出版时间：凤凰出版社

作者：斯凌

页数：181

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>

<<第一印象攻心术>>

内容概要

无论职场、情场、名利场，第一眼最重要！

第一眼印象包括言谈举止、外形装扮、处事态度等很多方面，且优秀的“第一眼”标准也不是一成不变的，而需随着环境、面对人群以及场合的改变而改变。

本书由“第一眼效应加分法”创始人斯凌集合多年实战经验著成，从现在开始，让你在不同场合、针对不同对象，简单有效地传递出来自你的“第一眼效应”，助你一出手，便能获得好机会的垂青，扩大更成功的可能性。

<<第一印象攻心术>>

作者简介

斯凌，“第一眼效应加分法”创始人，曾为猎头公司职业经理人，现为苏州三翔电子有限公司人力资源总监。

斯凌从事人力资源等相关工作7年，对人际关系调整及谈判方面，有着独到心得体会，深谙“第一眼效应”对职业发展的好坏起着至关重要的作用；同时，斯凌还为英特尔、华为等国内外多家优秀公司提供过人事咨询服务，他的“首因效应加分法”，便是来源于他多年来所累积的、强势的职场指导经验。

<<第一印象攻心术>>

书籍目录

序言

第一章 打造不败的面试第一眼

第一节 先知己知彼，再先发制人

1. 知己：了解自己的面试必胜优势
2. 知彼：什么样的公司会需要你
3. 先发：公司想要什么样的人，你就是什么样的人
4. 制人：传递加强——强化面试官的好印象

第二节 外貌协会——看一眼就让人对你好感倍增

1. 穿什么衣服去面试？

比你将来的同事庄重一点点

2. 打理细节——男士的领带、女士的发型
3. 恰当的配饰让你更加出彩——传递暗示的窍门
4. 主角意识——要相信随时都有人在观察你的仪态举止

第三节 立体升级——内在升华你的完美第一眼印象

1. 十个句式让你看上去更稳重诚恳
2. 跟着新闻联播主持人学语速
3. 面试官想说什么，你就陪他聊什么
4. 察言观色——读懂什么话题不应该继续

第四节 百变印象塑造指南

1. 快速打造成成熟稳重印象——应对行政类职位
2. 快速打造风趣幽默的印象——应对后勤支持类岗位
3. 快速打造善谈善交际的印象——应对销售类岗位
4. 快速打造思维创意型印象——应对技术类岗位

第二章 职场新人的第一眼印象

第一节 让同事第一眼就喜欢你

1. 给自己打造一个无害的新同事形象
2. 用国际通用语言打开人际之门——笑容
3. 强势传达你对同事的好感
4. 迅速收集同事的优势，学会夸人

第二节 让上司第一眼就喜欢你

1. 给上司一个诚恳、忠实的印象总没错
2. 圆滑的人际关系在老板眼里更有职场价值
3. 让语言更显妥帖——回答问题之前停顿3秒
4. 不要第一个下班，也不要最后一个下班

第三节 新人职场突发事件应对

1. 冷场——不要用沉默应对沉默
2. 三个职场新人案例告诉你充分的自信到底有多重要
3. 增强说服力的前提——让你的话语更有逻辑
4. 向10个新同事请教问题

<<第一印象攻心术>>

第四节 会议中的第一眼印象

1. 商务会议主持者最妥当的穿着
2. 掌控会议进程的秘诀——转折词
3. 坐姿、眼神是你在会议中的“语言”
4. 会议中倾听的艺术体现在表情上

第三章 事半功倍的秘密——给客户的第一印象

第一节 接待和会谈

1. 提前打造一个让客户最舒适的会谈环境——你的会谈已成功了一半
2. 为你塑造一个万能的见客户形象
3. 无论何时，请对自家产品了如指掌
4. 会谈第一面最重要的事情——让客户清楚你的决策能力
5. 细节——心理暗示技巧的浅显应用
6. 利用同化效应，让客户对你产生亲切感

第二节 谈判——一轮定成败

1. 谈判的重点是语速和语气
2. 做最充分的设想——谈判中的问题与分歧
3. 把握谈判气氛，塑造最让对方折服的形象
4. 三个最简单的心理暗示技巧让你不烦躁

第三节 怎样在商务餐中表达良好的第一印象

1. 提前了解禁忌是礼貌的基础
2. 适当增加配饰——调节气氛的最简单方法
3. 在餐桌上正确传达信息的5种方法

第四节 信函、邮件

1. 给公司信函的美容
2. 昵称和英文名——你在公司的名片
3. 切忌滥用英文俚语
4. 电脑中长存常用信函格式
5. 最简单提升信函气质法——个性签名

<<第一印象攻心术>>

章节摘录

主角意识——要相信随时都有人在观察你的仪态举止 相信每位读者都听过这样一个故事。

公司老总在每名应聘者去往面试地点的必经之路上放了一个用过丢掉的一次性纸杯子。

来来往往的大家都对此视而不见，只有一个人把纸杯子捡起来扔进了垃圾桶里，然后，他就被录用了。

这样的故事真正发生的几率可以说是微乎其微，基本不可能有哪个公司的老总会花费那么大时间和心思来放下一个纸杯，然后搭上那么多闲工夫专门守在一旁傻等着，看是否有人能将它拾起。但是，真的有人会因为“一个纸杯”而获得或者失去一个梦寐以求的工作机会，那个纸杯的名字叫做“习惯”。

何谓习惯？

举手投足的每个细节之间所自然流露出的，就是你的习惯和修养。

见微知著，一个小小的细节就能出卖你的真实内心。

要从根本上拒绝被细节打倒，就应当养成良好的行为习惯，让每一分一秒的自我都是无可挑剔的。

一个最简单而立竿见影的方法，就是建立一个假想的“楚门的世界”，相信随时都有人在观察和关注着你的言行举止。

古人提出“慎独”的境界，也是与此相同的道理。

一个人在与“自我”相处的时候，往往更容易发现内心的、本真的缺陷，如若任其发展下去，将自己存在的缺陷暴露给外界其他人，显然不是什么能够帮你塑造“人见人爱独立成熟好形象”的事情。

在一场面试的全部过程，你坚持“慎独”所要做的，就是减少无意间对自我缺陷的暴露，在众人面前的每一个动作都要经过仔细考量，以免被无所不在的“看不见的摄像机”所忠实记录，在用人单位的考核单上留下“不良历史”。

小白去参加了某公司的面试，面试第二轮的内容是将所有应聘者分成两组，按照指定话题进行无领导小组讨论。

小白所在的小组里有一位男士在讨论时表现得特别没有风度，不仅没有把场地里有限的椅子让给同组的女士，而且常常毫不留情地粗暴打断其他人的陈述，将别人的意见全盘否定，又在最终陈述时抢到发言机会，把小组中集结众人智慧的意见当做“自己的想法”提出。

即使这位男士在面试官面前将最终陈述环节的表现演绎得可圈可点，可是小白对这位男士的印象已经无比恶劣，难以扭转，同组的其他人显然也有着相同的想法。

在面试官收集团体互评意见时，那位男士不出意料地得了最低分，从而在Teamwork中输在了个人修养上，无缘下一轮面试。

上面的例子中，小白所扮演的角色，就是一台“看不见的摄像机”。

虽然你身边的人不一定拥有决定你“生死”的强大势力，但面试环节中的不确定因素太多，倘若真的出了差错，同为竞争者的其他应聘者一定不会为你“护短”，只会毫不客气地指出你存在的缺陷和不足。

需要注意的是，如果因为害怕多说多错、多做事多落把柄，而在面试中表现得缩手缩脚、畏首畏尾，可以说是得不偿失。

面试是一个表现“自我特质”的个人Show，而非隐藏“真正自我”的过程。

你需要彰显自己的“优势”，同时避免将“不足”展露在人前。

相反，要相信自己是每一场面试中的绝对主角，给自己一个积极的心理暗示——“无论什么形式的面试，都是为我而设，我已经稳操胜券，只待好好表现”。

拥有这样的心态，面试中的每一个“竞争者”都会变成“合作者”；行为举止和处事仪态都表现得足够优秀，那么那些无所不在的“看不见的摄像机”所记录的都将是毫无破绽可循的大特写。

事实上，对自己能力的绝对相信，也会在举手投足间真实地传递给真正在观察你的面试官，使你从“假想主角”一跃成为面试之中的真正主角，脱颖而出拔得头筹。

“关注感”本身，也是一种有效的心理动力。

通过观察初生的婴儿，可以得到相对科学的猜测——初生婴儿的啼哭、活动手脚等等所有对外界做出

<<第一印象攻心术>>

的反应，都是“渴望被关注”的情绪体现，并且，这种渴望被关注的情绪，在成年后依然没有消失。有研究表明，在被告知“你的一举一动都有人在关注”时，受试组与对照组相比，在体育运动和逻辑思维的测试中，表现都更为出色。

在被给予“相信有人在观察你的一举一动、仪态举止”的心理暗示，模拟“被关注”状态的时候，人们也能切实地感受到那种“镜头下”的“关注感”。

在不知不觉间提升了自己的自豪感与自信心，进而表现出更加完美的发挥。

想要做面试的真正主角？

不妨先从“主角感营造”的心理建设做起。

竭尽所能地在你出现在面试现场的每一秒都表现得像在参加“24小时真人秀”，怀着谦逊的态度去捡起前行路上的每一个“纸杯”。

.....

<<第一印象攻心术>>

编辑推荐

第一眼效应——也称首因效应，它的作用最强，持续的时间最长，对事件成功起到50%以上的推动作用！

如果你正准备参加面试、步入职场、谈判、交际、相亲或见家长，那么，《第一印象攻心术》就是助你前路事半功倍的有力武器！

它将帮你包装自己、表现自己、修炼自己、提升自己，让你的人气在任何时刻都UP！

UP！

UP！

<<第一印象攻心术>>

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>