

第一印象心理学

你眼中的自己
未必是别人眼中的你

FIRST
IMPRESSION PSYCHOLOGY

周一南

著

第一眼看对了
印象就差不多了

做对七件事，塑造良好的第一印象
举手投足尽显个人魅力



古吴轩出版社

中国·苏州

心理学

Tabla de contenido

[pagina del titulo](#)

[La página de derechos de autor](#)

[Tabla de contenido](#)

[breve introducción](#)

[Sobre el Autor](#)

[prefacio](#)

[El primer capítulo comprende algunos efectos psicológicos, deje que la primera impresión le agregue puntos](#)

[El efecto de primacía: las primeras impresiones son un trampolín](#)

[Efecto de afinidad: mostrar afinidad y abrir el corazón de los demás.](#)

[El efecto halo: mostrar lo mejor de ti mismo a los demás](#)

[Efecto de tarjeta de presentación: la consistencia acerca las dos partes](#)

[La ley de la reflexión: trata a los demás con amabilidad y serás tratado con amabilidad por los demás](#)

[El efecto de proyección: lo que ves sobre ti mismo no tiene que ser lo que otros te ven](#)

[Ley de Murphy: cuanto más le tengas miedo a algo, más lo tendrás](#)

[Capítulo 2 Vestirse: gana a primera vista con una apariencia deslumbrante](#)

[Código de vestimenta: adaptarse al entorno circundante y hacer que las personas se sientan más cordiales.](#)

[El estilo de vestir revela tu personalidad.](#)

[Use vestimenta profesional para satisfacer la necesidad de la otra parte de ser respetada](#)

[El peinado es el "portavoz" de la imagen personal](#)

[Accesorios apropiados para mostrar un encanto único.](#)

[El color de la ropa refleja el estado de ánimo.](#)

["Decoración" crea una primera impresión diferente](#)

[Capítulo 3 Lenguaje Corporal: La Psicología Sutil Oculta en los Movimientos Corporales](#)

[Efectos de radio: los ojos son mejores para "escuchar" que los oídos](#)

[La Ley de las Sonrisas: Las personas que te saludan con una sonrisa son más amables](#)

[Las personas con las comisuras de los labios levantadas suelen ser de mente amplia](#)

[No tomarse de la mano como rutina.](#)

Mostrar confianza con las manos a la espalda.

que quieres expresar con gestos

Una palmada en el hombro expresa amabilidad y amabilidad.

Aquellos que toman la iniciativa de servir vino son más valiosos para una amistad profunda.

Camine vigorosamente y con vigor, transmitiendo información positiva.

Capítulo 4 Encanto de género: un método de creación de impresiones que se descuida fácilmente

El atractivo de género agrega atractivo natural a las primeras impresiones

Tres tipos de atracción de género

Expresar aprecio: un medio eficaz para ejercer el carisma sexual

Los opuestos se atraen: las personas siempre carecen de "inmunidad" al sexo opuesto

Cómo causar una buena impresión al expresar amor

Si no puedes aceptarte a ti mismo, no esperes atraer a los demás.

Capítulo 5 Cultivo personal: la belleza interior mejora rápidamente la imagen personal

El conocimiento es el rey: el erudito es venerado

Ley de Terry: las personas que son lo suficientemente valientes como para admitir sus errores y actuar con valentía son más atractivas

La honestidad te ayuda a romper la defensa psicológica de la otra parte.

Pide humildemente y ganarás corazones

La ley de la autodesprecio: riéte apropiadamente de ti mismo y muestra el encanto del humor

Ten confianza y serás diferente

La humildad hace que los demás se sientan bien contigo

Las personas que bajan su postura a menudo pueden mantenerse erguidas

Capítulo 6 Visión de la vida: una buena impresión proviene de la cognición científica

Efecto over-the-limit: es importante tener cuidado

Sea flexible y dé una primera impresión positiva

Conciencia del estado propio 1: superior a los demás

Conciencia del estado propio 2: Igualdad

Percepción del estado propio tres: inferior

Diferentes preocupaciones transmiten diferentes puntos de vista sobre la vida.

Hazlo bien para causar una primera impresión muy diferente

Capítulo 7 Selección de tema: Hablar especulativamente puede acortar la distancia psicológica

Excavando experiencias similares y comunicándose naturalmente

Toma a la otra persona como lo más importante y no te apresures a mostrarte.

Encontrar un lenguaje común hace que sea más fácil obtener reconocimiento

Los cuatro estilos de "hablar con los demás"

Escribir artículos sobre temas que le interesan a la otra parte

Comienza con los intereses de tu pareja

Hay temas secos sobre el tema, y el chat es más enérgico.

Capítulo 8 Expresión Efectiva: Sea capaz de hablar y aumente rápidamente la favorabilidad de los demás hacia usted

El efecto cóctel: la gente siempre presta más atención a su propio nombre

Un maravilloso discurso de apertura que atrae a la gente tan pronto como abres la boca.

Las palabras son la encarnación de la calidad.

Controla el ritmo y marca el ritmo del discurso.

Volumen moderado, suena cómodo

Principio apropiado: elogio, no adulación

Capítulo 9: Cómo dar una buena primera impresión en diferentes ocasiones

Efecto yo mismo: a los clientes les gustan los vendedores que tienen los mismos intereses que ellos.

La clave para una entrevista exitosa radica en la primera vista del entrevistador.

Crea una buena imagen de los nuevos compañeros.

Siempre pida consejo a los líderes y aprenda con una mente abierta para ser apreciado.

La ley del viento del sur: se necesita algo de "toque humano" para que los subordinados se sientan cálidos en la gestión

La regla del erizo: mantener una relación romántica que no esté ni lejos ni cerca

Apéndice Consejos para la primera conversación

第一印象 心理学

你眼中的自己
未必是别人眼中的你

FIRST

周一南

著

IMPRESSION PSYCHOLOGY

第一眼看对了
印象就差不多了

做对七件事，塑造良好的第一印象

举手投足尽显个人魅力



古吴轩出版社

中国·苏州

心理学

第一印象

心理学

周一南 —— 著



古吴新出版社

中国·苏州

Datos de catalogación de libros en publicación (CIP)

La psicología de las primeras impresiones/Escrito por Zhou Yinan. —Suzhou: Editorial Guwuxuan, 2019.5

ISBN 978-7-5546-1347-4

I. ①Parte... II. ①Semana... III. ①Psicología—Lecturas populares IV. ①B848.4-49

Núcleos de datos CIP de la biblioteca de edición de China (2019) No. 050854

Editor a cargo: Jiang Lihua

Editor en prácticas: Gu Xi

Planificación: Niu Chengcheng

Diseño de portada: Yaoli Design Studio

Título: La psicología de las primeras impresiones

Autor: Zhou Nan

Editorial: Editorial Gu Wuxuan

Dirección: No. 458, calle Shizi, ciudad de Suzhou Código postal: 215006

Http://www.guwuxuancbs.com Correo electrónico: gwxcs@126.com

Teléfono: 0512-65233679 Fax: 0512-65220750

Editor: Qian Jingwei

Impresión: condado autónomo de Dachang Hui Rainbow Printing Co., Ltd.

Formato: 710×1000 1/16

Hojas: 14,5

Edición: 1ª edición de la 1ª edición en mayo de 2019

ISBN 978-7-5546-1347-4

Si hay algún problema de calidad de impresión, comuníquese con la fábrica de impresión.
0316-8863998

Tabla de contenido

[breve introducción](#)

[Sobre el Autor](#)

[prefacio](#)

[El primer capítulo comprende algunos efectos psicológicos, deje que la primera impresión le agregue puntos](#)

[El efecto de primacía: las primeras impresiones son un trampolín](#)

[Efecto de afinidad: mostrar afinidad y abrir el corazón de los demás.](#)

[El efecto halo: mostrar lo mejor de ti mismo a los demás](#)

Efecto de tarjeta de presentación: la consistencia acerca las dos partes

La ley de la reflexión: trata a los demás con amabilidad y serás tratado con amabilidad por los demás

El efecto de proyección: lo que ves sobre ti mismo no tiene que ser lo que otros te ven

Ley de Murphy: cuanto más le tengas miedo a algo, más lo tendrás

Capítulo 2 Vestirse: gana a primera vista con una apariencia deslumbrante

Código de vestimenta: adaptarse al entorno circundante y hacer que las personas se sientan más cordiales.

El estilo de vestir revela tu personalidad.

Use vestimenta profesional para satisfacer la necesidad de la otra parte de ser respetada

El peinado es el "portavoz" de la imagen personal

Accesorios apropiados para mostrar un encanto único.

El color de la ropa refleja el estado de ánimo.

"Decoración" crea una primera impresión diferente

Capítulo 3 Lenguaje Corporal: La Psicología Sutil Oculta en los Movimientos Corporales

Efectos de radio: los ojos son mejores para "escuchar" que los oídos

La Ley de las Sonrisas: Las personas que te saludan con una sonrisa son más amables

Las personas con las comisuras de los labios levantadas suelen ser de mente amplia

No tomarse de la mano como rutina.

Mostrar confianza con las manos a la espalda.

que quieres expresar con gestos

Una palmada en el hombro expresa amabilidad y amabilidad.

Aquellos que toman la iniciativa de servir vino son más valiosos para una amistad profunda.

Camine vigorosamente y con vigor, transmitiendo información positiva.

Capítulo 4 Encanto de género: un método de creación de impresiones que se descuida fácilmente

El atractivo de género agrega atractivo natural a las primeras impresiones

Tres tipos de atracción de género

Expresar aprecio: un medio eficaz para ejercer el carisma sexual

Los opuestos se atraen: las personas siempre carecen de "inmunidad" al sexo opuesto

Cómo causar una buena impresión al expresar amor

Si no puedes aceptarte a ti mismo, no esperes atraer a los demás.

Capítulo 5 Cultivo personal: la belleza interior mejora rápidamente la imagen personal

El conocimiento es el rey: el erudito es venerado

Ley de Terry: las personas que son lo suficientemente valientes como para admitir sus errores y actuar con valentía son más atractivas

La honestidad te ayuda a romper la defensa psicológica de la otra parte.

Pide humildemente y ganarás corazones

La ley de la autodesprecio: riéte apropiadamente de ti mismo y muestra el encanto del humor

Ten confianza y serás diferente

La humildad hace que los demás se sientan bien contigo

Las personas que bajan su postura a menudo pueden mantenerse erguidas

Capítulo 6 Visión de la vida: una buena impresión proviene de la cognición científica

Efecto over-the-limit: es importante tener cuidado

Sea flexible y dé una primera impresión positiva

Conciencia del estado propio 1: superior a los demás

Conciencia del estado propio 2: Igualdad

Percepción del estado propio tres: inferior

Diferentes preocupaciones transmiten diferentes puntos de vista sobre la vida.

Hazlo bien para causar una primera impresión muy diferente

Capítulo 7 Selección de tema: Hablar especulativamente puede acortar la distancia psicológica

Excavando experiencias similares y comunicándose naturalmente

Toma a la otra persona como lo más importante y no te apresures a mostrarte.

Encontrar un lenguaje común hace que sea más fácil obtener reconocimiento

Los cuatro estilos de "hablar con los demás"

Escribir artículos sobre temas que le interesan a la otra parte

Comienza con los intereses de tu pareja

Hay temas secos sobre el tema, y el chat es más enérgico.

Capítulo 8 Expresión Efectiva: Sea capaz de hablar y aumente rápidamente la favorabilidad de los demás hacia usted

El efecto cóctel: la gente siempre presta más atención a su propio nombre

Un maravilloso discurso de apertura que atrae a la gente tan pronto como abres la boca.

Las palabras son la encarnación de la calidad.

[Controla el ritmo y marca el ritmo del discurso.](#)

[Volumen moderado, suena cómodo](#)

[Principio apropiado: elogio, no adulación](#)

[Capítulo 9: Cómo dar una buena primera impresión en diferentes ocasiones](#)

[Efecto yo mismo: a los clientes les gustan los vendedores que tienen los mismos intereses que ellos.](#)

[La clave para una entrevista exitosa radica en la primera vista del entrevistador.](#)

[Crea una buena imagen de los nuevos compañeros.](#)

[Siempre pida consejo a los líderes y aprenda con una mente abierta para ser apreciado.](#)

[La ley del viento del sur: se necesita algo de "toque humano" para que los subordinados se sientan cálidos en la gestión](#)

[La regla del erizo: mantener una relación romántica que no esté ni lejos ni cerca](#)

[Apéndice Consejos para la primera conversación](#)

breve introducción

En la comunicación interpersonal, la calidad de la primera impresión tiene un impacto muy importante en la calidad de la comunicación. Si desea convertirse en un "árbol de hoja perenne" en ocasiones sociales, debe trabajar duro para crear una buena primera impresión y mostrar de manera completa y precisa la verdadera cara de la primera impresión a los lectores. Este libro presenta muchos efectos psicológicos y leyes relacionadas con la primera impresión, para ayudar a los lectores a conocer y comprender la primera impresión desde la perspectiva de la psicología.

Sobre el Autor

Zhou Yinan , cuyo hogar ancestral es Anhui, es un "post-80" que vive en Beijing. Durante la universidad, se centró en marketing y psicología, y obtuvo un profundo conocimiento de la comunicación interpersonal. Después de graduarse de la universidad, trabajó para varios portales web y organizaciones editoriales, y es bueno escribiendo artículos sobre comunicación y psicología. En su vida y trabajo diario, siempre ha mantenido una fuerte sed de conocimiento, y está acostumbrado a pensar en las sutiles diferencias entre cosas similares para buscar la verdad.

prefacio

A los ojos de un pintor, la primera impresión es la primera pincelada de color que pinta, que marca el tono de todo el cuadro; a los ojos de un escultor, la primera impresión es el primer cuchillo que esculpió en la piedra, que determina el aspecto final de la escultura; a los ojos de un gastrónomo, la primera impresión es el aperitivo en el banquete, que afecta observando su valoración final de los platos...

No es exagerado decir que las primeras impresiones están en todas partes. Tan pequeña como cada una de tus acciones, cada palabra, tan grande como la forma en que tratas con todo. La primera impresión puede ser su apariencia, tal vez su lenguaje corporal, tal vez su encanto de género, tal vez su logro personal, tal vez su visión de la vida, tal vez su elección de tema, tal vez su forma de expresión... Cada parte y cada aspecto de la vida es el portador de su primera impresión.

El bigote y los grandes zapatos de cuero de Chaplin, la elocuencia en el habla de Churchill, el espíritu de tornillo de Lei Feng, la cara hermosa de Beckham, el humor sin sentido de Zhou Xingchi, etc., no importa cuántos años hayan pasado, mientras lo piense, siempre habrá un sentimiento muy especial, sentimiento íntimo, este es el gran encanto de la primera impresión.

La importancia de la primera impresión es que puede afectar tranquilamente tu vida. Para las personas que dejan una buena primera impresión, siempre les prestaremos más atención, y estamos dispuestos a interactuar con ellos, y podemos ganar fácilmente el favor de la otra parte; para las personas que han dejado una mala primera impresión, somos a menudo muy indiferentes o incluso disgustados, y no quieren tener más comunicación con ellos en absoluto.

Más importante aún, una vez que se forma la primera impresión, es difícil cambiarla. Incluso si la primera impresión no es precisa a veces, crearemos firmemente que la primera impresión es la más precisa inconscientemente. Esta es la primera causa efecto en el trabajo, y tendrá un impacto directo y significativo en las futuras relaciones interpersonales.

Por eso, es muy importante dar una buena primera impresión a los demás en el primer contacto. Una buena primera impresión es el primer tren que conduce a una comunicación interpersonal fluida. Puede brindar mucha comodidad para la comunicación futura, crear un escenario magnífico para que usted se muestre y ayudarlo a avanzar más fluidamente en el camino de la comunicación. .

Pero desafortunadamente, siempre hay algunas personas que no prestan atención a la primera impresión que dan cuando conocen a las personas por primera vez, por lo que siempre es difícil tener éxito en las actividades sociales. Se puede decir que una mala primera impresión es un escollo en la comunicación interpersonal, lo que traerá obstáculos y problemas a la comunicación. Por lo tanto, debemos adoptar ciertas estrategias de comunicación, esforzarnos por dejar una buena primera impresión en los demás al comienzo de la comunicación y sentar una base sólida para una comunicación fluida en el futuro.

Este libro interpreta el principio, el proceso y los factores que influyen en la formación de la primera impresión desde un punto de vista psicológico, mostrando de manera completa y precisa la verdadera apariencia de la primera impresión a los lectores. Este libro no solo le dirá cómo causar una buena primera impresión, sino que también le dirá cómo corregir algunas deficiencias, a fin de mejorar su encanto personal de manera integral y crear una vida más emocionante.

Este libro se caracteriza por un lenguaje sencillo, fácil de entender, contenido fácil de entender, fácil de operar. Creo que los lectores pueden encontrar conocimientos útiles en el libro y hacer brillar su primera impresión.

El primer capítulo comprende algunos efectos psicológicos, deje que la primera impresión le agregue puntos

Solo se necesitan 45 segundos para formar una primera impresión. Aunque el tiempo es corto, la cantidad de información que recibe el cerebro durante este tiempo es asombrosa. Si podemos usar hábilmente este breve tiempo para transmitir la información que queremos transmitir a los demás, podemos dejarles una buena primera impresión. Para lograr este objetivo sin problemas, debemos comprender algunos efectos psicológicos para tener un impacto en la otra parte desde lo más profundo de nuestro corazón.

El efecto de primacía: las primeras impresiones son un trampolín

La impresión que dejan las personas cuando se encuentran por primera vez siempre está profundamente grabada en la mente de otras personas, y es difícil de cambiar. Este es el efecto de primacía en el trabajo.

Investigaciones relevantes muestran que la formación de la primera impresión solo toma 45 segundos. Y una vez que se forme esta impresión, ocupará una posición muy importante

y dominante en la mente de las personas. Este tipo de influencia que la primera impresión tiene sobre las personas es lo que solemos llamar el efecto de primacía.

De acuerdo con los resultados de esta investigación, no es difícil para nosotros entender por qué muchas personas tienen sentimientos especiales por el "número uno", e incluso tienen una debilidad por el "número uno". Por ejemplo, el primer día de clases, el primer amor, el primer salario, etc., siempre pueden dejar una huella imborrable en las personas, pero el "segundo", "tercero" y "cuarto" no son tan profundos.

Después de que se forma la primera impresión, estará profundamente arraigada en nuestro cerebro, lo que obviamente hace que el cerebro no preste suficiente atención a la información transmitida por la segunda y tercera impresiones. No importa de dónde o por qué proviene la primera impresión, las personas inconscientemente creen que la información que reciben por primera vez es verdadera y precisa.

Si muestra un lado amable y amigable cuando conoce a personas por primera vez, entonces la otra persona tendrá una mejor primera impresión de usted, pensando que es una persona encantadora y digna, incluso después de eso, su desempeño. Si hay una disminución, la otra parte no se lo tomará en serio y aún tendrá un gran entusiasmo por usted.

De la misma manera, si demuestra que no puede satisfacer a la otra parte cuando conoce a alguien por primera vez, entonces la mala primera impresión afectará su imagen personal en la mente de la otra parte durante mucho tiempo, de modo que un montón de errores. Ningún esfuerzo ha sido capaz de compensarlo.

Algunas personas piensan que la primera impresión no puede reflejar completamente el verdadero estado de una persona, después de todo, lo que otros ven es solo un pequeño microcosmos, no la imagen completa. Esta idea es ciertamente correcta, pero algunas investigaciones psicológicas han demostrado plenamente que las personas siempre están acostumbradas a ideas preconcebidas cuando evalúan a los demás. Mientras se forme la primera impresión, las personas siempre emitirán juicios sobre los demás en función de esta impresión inherente. Incluso si la impresión es solo un pequeño microcosmos de la otra persona, puede representar a la persona y la impresión refleja quién es realmente la persona.

Está esperando en el banco para hacer negocios cuando entra un extraño, le hace un gesto con una sonrisa en el rostro y se sienta a su lado. Toma la iniciativa de charlar contigo sobre el tiempo, películas, trabajo, etc. Pasará por alto algún contenido del que

no quieras hablar, y hablará con entusiasmo de los temas que te interesen. Está muy animado y de buen humor, y tienes la sensación real de que es una persona muy amable con quien hablar, y sería divertido imaginar que eres su amigo. El tiempo vuela, y pronto será tu turno de manejar los negocios, y te despides de esa persona con mucho significado. Después de terminar el negocio, incluso tomas la iniciativa de acercarte al extraño y despedirte de él con una sonrisa.

¿Alguna vez has experimentado un escenario similar? De hecho, no sabes nada sobre el extraño, ni siquiera su nombre, pero te sientes tan inexplicablemente atraído por él. Después de un breve intercambio, has formado una imagen voluminosa y tridimensional en tu mente. Sientes que has entendido completamente a esta persona y piensas que tiene muchas similitudes contigo. Los dos pueden convertirse en una muy buena relación. amigo . Eso es lo que hacen las primeras impresiones.

El proceso de formación de una primera impresión se puede dividir en las siguientes tres etapas:



1. Recibir información por primera vez

En esta etapa, recibe información relevante del lenguaje corporal, el habla y el comportamiento del extraño, y su actitud hacia usted, y realiza una integración preliminar.

2. Da una primera impresión

Con base en la información que recibe por primera vez, tiene una primera impresión del extraño y, en base a esta impresión, realiza varios análisis y suposiciones sobre la situación del extraño.

3. Filtrar la información de seguimiento

Después de que se forma la primera impresión, su cerebro filtra inconscientemente la información que va en contra de la primera impresión y recopila la información que coincide con la primera impresión. Al examinar la información posterior, su primera impresión se refuerza continuamente.

A partir del proceso de formación de la primera impresión, no es difícil encontrar que la recopilación y filtrado de información por parte del cerebro comienza desde la primera vez que vemos a los demás, y no sabemos qué sucedió antes. Esto nos lleva a algunas primeras impresiones sesgadas. Por ejemplo, cierta persona se comporta muy enfadada delante de nosotros, lo que nos hace pensar que es una persona de mal carácter, pero en realidad su enfado se debe únicamente a que ha sido tratado injustamente antes, y suele ser una persona muy amable.

Creo que muchas personas sienten que existe una gran brecha entre el yo a los ojos de los demás y el yo real, la razón de esto es que la primera impresión que dejamos en las personas es sesgada y engaña a los demás. Al comprender los principios y cómo funciona la psicología de las primeras impresiones, podemos presentarnos mejor y transmitir información.

No hay duda de que el efecto de primacía es a menudo subjetivo. Independientemente de si este juicio subjetivo es justo o no, en términos del impacto del efecto de primacía en nosotros, también debemos dejar que lo usemos nosotros, para establecer una buena primera Impresión, aumentar el atractivo de la personalidad.

autoexamen

- ☉ A los ojos de los demás, ¿soy una persona digna de una comunicación profunda?
- ☉ Cuando conozca a alguien por primera vez, ¿lo negaré según mi primera impresión?

Efecto de afinidad: mostrar afinidad y abrir el corazón de los demás.

La afinidad de una persona determina qué tan cerca está de los demás. Cuanto más amigable sea, más podrá atraer a los demás y más útil será para establecer una buena imagen.

Los seres humanos somos animales sociales, por lo general pocas personas pueden romper con la sociedad en la que viven y existir como un solo individuo. Esta es una manifestación de los atributos sociales humanos.

Cualquiera que vive en sociedad tiene sus propios atractivos y deseos, y obviamente es necesario comunicar y comunicar si quiere expresar sus atractivos y satisfacer sus deseos. En el proceso de comunicación, aquellos que tienen similitudes contigo tienden a llamar

más tu atención y te hacen sentir más favorable. Por ejemplo, si conoce a una persona que se parece a usted en la calle, a menudo habrá una oleada de entusiasmo en su corazón y realmente querrá conocerlo, e incluso querrá convertirse en un amigo cercano. .

Siempre te sentirás más cerca de las personas que son similares a ti y estarás más dispuesto a estar cerca de ellas. Este es el llamado efecto de afinidad. Afectado por el efecto de afinidad, cuantas más personas quieras acercarte, más te darán un sentimiento de afinidad. Estarás más dispuesto a abrirte y comunicarte más con ellos.

El efecto de afinidad existe a tu alrededor todo el tiempo, y siempre tendrá un impacto inconsciente en tu trabajo y tu vida. De la misma manera, su afinidad también tendrá un impacto en los demás. Especialmente cuando se conocen por primera vez, la afinidad tiene un impacto muy significativo e importante en la primera impresión. En otras palabras, su afinidad determina si tiene la oportunidad de continuar comunicándose con la otra parte. En el proceso de comunicación, la afinidad también afecta la calidad de la comunicación.

Cuando conoces a alguien por primera vez, puedes hacer que la otra persona se sienta muy nerviosa, o puedes hacer que la otra persona se sienta relajada; puedes hacer que la otra persona se muestre renuente a continuar comunicándose, o puedes hacer que la otra persona anhele comunicado. Cómo se sentirá la otra persona está estrechamente relacionado con la afinidad que muestres. Tal vez no te des cuenta de que tienes esta habilidad, pero realmente existe, y si puedes entender y usar bien esta habilidad, puedes hacer que las personas que te rodean se sientan muy cómodas y así impresionarlas. Causa una buena primera impresión.

Si quieres tener una fuerte afinidad, puedes partir de los siguientes aspectos:

- (1) Entusiasmo e iniciativa. Las personas que toman la iniciativa de saludar a los demás a menudo transmiten buena voluntad y su entusiasmo puede contagiar a quienes los rodean.
- (2) Actitud moderada. Las personas que hablan en voz baja les dan a las personas una sensación de intimidad, e incluso si hay desacuerdos, los conflictos no estallarán.
- (3) Usar más honoríficos. Las personas que suelen usar honoríficos suelen dar la impresión de ser humildes y respetuosas, lo que hace que las personas estén más dispuestas a acercarse a él.
- (4) Escuche atentamente. Las personas que están dispuestas a escuchar a los demás a menudo ponen a los demás antes que a sí mismos, y este desempeño hace que las personas estén más dispuestas a abrirse a ellos.

(5) Hablar con humor. Las personas que hablan con humor pueden eliminar la tensión en ambos lados y dejar que la comunicación se desarrolle en una atmósfera armoniosa.

(6) Atención al detalle. Las personas que prestan atención a los detalles a menudo pueden tocar a los demás en las sutilezas, haciendo que los demás piensen "él realmente se preocupa por mí", y así tener una buena impresión de él.

(7) Hacer buen uso de los elogios. Las personas que pueden descubrir las fortalezas de los demás y son buenas para elogiarlas a menudo pueden hacer que las personas sientan más intimidad y buena voluntad.

Que una persona pueda dar una buena primera impresión a los demás está estrechamente relacionado con su afinidad. Si desea causar una buena impresión en la otra parte cuando se encuentra por primera vez y desea llevarse bien con los demás rápidamente, haga un buen uso de su afinidad para crear una personalidad fuerte y atractiva para usted.

autoexamen

☉ ¿Cómo piensan las personas que me rodean que soy agradable?

☉ Al comunicarme con extraños, ¿puedo hacer que se abran a mí rápidamente?

El efecto halo: mostrar lo mejor de ti mismo a los demás

Muchas personas piensan que la luna es muy hermosa, por eso piensan que todo lo relacionado con la luna es hermoso. Esto nos dice que cuando nos encontramos con personas por primera vez, debemos hacer todo lo posible para mostrar nuestro mejor lado y dar una buena primera impresión a la otra parte tanto como sea posible.

Ya en la década de 1920, Edward Thorndike, un famoso psicólogo estadounidense, propuso la teoría del efecto halo. El efecto halo también se conoce como "efecto halo". Con un nombre tan bonito, también me gustaría agradecer a la hermosa luna: en la víspera del clima ventoso, aparecerá un gran anillo (halo) alrededor de la luna, que se ve muy hermoso. De hecho, el halo lunar es solo la ampliación o generalización de la luz de la luna, porque se extiende hacia afuera desde el centro de la hermosa luna, por lo que inconscientemente pensaremos que el halo lunar también es hermoso.

En el proceso de comunicación interpersonal, muchas veces nos sentimos profundamente atraídos por ciertas características destacadas de alguien, y juzgamos que esa persona es

excelente en todos los aspectos. La razón de esta situación es que nos afecta el halo del impacto del efecto. De hecho, esta persona puede no ser tan perfecta como imaginamos.

El gran escritor ruso Pushkin estaba muy obsesionado con Natalie, la "belleza número 1 en Moscú". Después del bautismo de amor, los dos finalmente entraron en el palacio del matrimonio.

Natalie es realmente hermosa, pero ella y Pushkin no tienen nada en común. Pushkin a menudo le lee a Natalie después de escribir un poema, pero a Natanley no le interesa. Siempre se tapa los oídos y dice: "¡No escucho! ¡No escucho!". Por el contrario, Natanley a menudo le pide a Pushkin que juegue con ella y participó en algunas extravagantes y lujosas cenas, bailes, etc. Debido a su amor por Natalie, Pushkin no tuvo más remedio que detener su creación y hacer todo lo posible para cumplir con la solicitud de Natanley. Con el tiempo, Pushkin tuvo enormes deudas y vivió en la pobreza. Lo que es aún más lamentable es que Pushkin tuvo un duelo por Natalie y, lamentablemente, murió al final. Una superestrella que brilla en el mundo literario ha caído temprano así.

Pushkin se sintió atraído por la hermosa apariencia de Natalie, pero no notó sus defectos y no consideró seriamente si las dos personas eran realmente adecuadas para vivir juntas. Como resultado, sufrió muchas dificultades y finalmente perdió a su precioso amor. s vida.

El efecto halo no solo se refleja en juzgar a las personas por su apariencia, vestimenta, forma de hablar, etc., proporcionará oportunidades y espacio para que se desarrolle el efecto halo. Especialmente cuando te encuentras con extraños por primera vez, el efecto halo será más prominente. Por ejemplo, si la ropa de la otra persona está descuidada cuando nos vemos por primera vez, pensaremos que los hábitos de vida de esta persona no son buenos; si la otra persona es educada cuando nos vemos por primera vez, básicamente pensaremos que esta persona es una persona muy educada. Después de que se forme esta impresión, inconscientemente extenderemos este comentario negativo o favorable a todos los aspectos de esta persona.

Desde un punto de vista cognitivo, el efecto halo es en realidad un juicio muy unilateral. Cuando entramos en contacto con las personas por primera vez, lo que podemos observar es solo una parte muy pequeña de la otra persona, y emitiremos un juicio final basado en esto, que inevitablemente estará sesgado. Incluso se puede decir que el efecto halo es solo una especie de especulación psicológica propia, que está llena de colores subjetivos. En concreto, su sesgo se refleja principalmente en los siguientes tres aspectos:

(1) El efecto halo generalmente solo refleja las características individuales de personas o cosas, pero a menudo estamos acostumbrados a inferir lo general del individuo bajo su influencia, como un ciego que siente un elefante, y el resultado final es inevitablemente sesgado.

(2) El efecto halo hará que conectemos a la fuerza algunas características que no tienen ninguna conexión, y luego emitiremos un juicio erróneo de que "si hay una característica, debe haber otra".

(3) El efecto halo nos hará hacer valoraciones muy extremas, pensando que todo lo que está bien está bien y todo lo que está mal está mal, esto obviamente tiene una gran relación con nuestros deseos subjetivos.

Por lo tanto, al interactuar con las personas, debemos considerar completamente el impacto del efecto halo en nosotros. Puede usar el efecto de halo para ampliar y extender su ruta de comunicación, y tenga cuidado de no confundirse con los "halos lunares" de otras personas para no hacer amigos.

autoexamen

☉ ¿Soy una persona a la que le gusta hacer suposiciones?

☉ ¿Presto atención a mantener una buena imagen cuando interactúo con extraños?

Efecto de tarjeta de presentación: la consistencia acerca las dos partes

En el proceso de interacción con las personas, la consistencia puede hacer que la otra parte tenga más buenos sentimientos rápidamente hacia nosotros, haciendo que la otra parte esté más dispuesta a tener intercambios profundos con nosotros.

En el proceso de interacción con las personas, si primero demostramos que tenemos los mismos valores y actitudes que la otra persona, haremos que la otra persona sienta que tenemos muchas similitudes con él, lo que puede acortar rápidamente la distancia psicológica entre nosotros, para que la otra parte esté más dispuesta a acercarse a nosotros, y luego establecer una buena relación interpersonal.

Este proceso de expresar nuestra posición y actitud es como entregar una tarjeta de presentación a la otra parte, lo que le permite a la otra parte conocernos inicialmente y

causar una buena primera impresión de nosotros. Se puede decir que este efecto tiene un significado muy importante y un gran valor práctico para la comunicación interpersonal.

Lincoln llegó a Illinois cuando se postulaba para presidente. La mayoría de las personas en ese lugar eran leales defensores de la esclavitud, por lo que Lincoln enfrentó muchas dificultades, e incluso su propia vida era difícil de garantizar.

Sin embargo, Lincoln no se inmutó, sino que le entregó su "tarjeta de presentación" con mucha sinceridad: "Compañeros de Illinois, compañeros de Kentucky y compañeros de Missouri, escuché que algunos de ustedes quieren pelear contra mí, realmente no lo hago". sé cuál es tu propósito. Soy un civil sencillo como tú, así que ¿por qué no tengo el mismo derecho a expresar opiniones que tú? Buenos amigos, no quiero interferir con ustedes, soy uno de ustedes. Nací en Kentucky, me crié en Illinois y he pasado por el mismo entorno difícil que ustedes. Conozco a algunas personas en Illinois y Kentucky, y quiero conocer a algunas personas de Missouri, porque soy una de ellos, y deberían conocerme mejor. Si realmente me conocieran, sabrían que no hice nada en contra de sus intereses, y definitivamente no lo hicieron. Nunca volveré a pensar en hacer nada contra mí. Compatriotas, por favor no hagan esas cosas irracionales, comuniquemonos como amigos. Juro ser la persona mas humilde del mundo, y nunca hare nada que lastime. Absolutamente no tengo intencion de interferir en los intereses de otras personas. Te lo ruego sinceramente. ahora, permítanme decir algunas palabras, escuchen con atención. Creo que mi solicitud definitivamente no será rechazada..."

Al dar un discurso, Lincoln usó inteligentemente el efecto de la tarjeta de presentación para acortar rápidamente la distancia psicológica con la audiencia. Lo que dijo, "Soy un civil sencillo como tú" y "Yo también soy uno de ustedes", ha establecido claramente su posición, mostrando que tiene muchas similitudes con la audiencia. Esto le dio a la audiencia una sensación de intimidad y confianza en él, y el discurso de Lincoln fue un gran éxito.

Dado que el efecto de la tarjeta de visita es tan importante, ¿cómo debería utilizarse mejor?

1. Bueno para capturar información

En el proceso de comunicación, al capturar información relevante, puede comprender las preferencias, actitudes, etc. de la otra parte, y luego encontrar puntos de vista u opiniones positivas y aceptables de ellos, que a menudo pueden abrir fácilmente el corazón de la otra parte. De esta manera, la tarjeta de visita psicológica jugará su debido papel.

2. Encuentra el momento adecuado

Una buena tarjeta de presentación psicológica no solo debe adaptarse a la psicología de la otra parte, sino que también debe entregarse en el momento adecuado. Solo jugando correctamente la "tarjeta de presentación" puede dejar una profunda impresión en la otra parte.

No hay duda de que el efecto de la tarjeta de presentación tiene un gran valor práctico en la comunicación interpersonal y es de gran importancia para nosotros expandir nuestra red. En varias ocasiones, el uso adecuado de las tarjetas de presentación psicológicas puede mejorar efectivamente nuestra afinidad y dejar una impresión inicial amistosa en la otra parte. Una vez que la otra parte y nosotros alcanzamos cierto punto de vista, podemos ingresar fácilmente al mundo interior de la otra parte y sentar una buena base para la próxima comunicación.

autoexamen

☉ Al conocer gente, ¿en qué sentido me gusta asociarme con personas que son similares a mí?

☉ A los ojos de los demás, ¿soy una persona fácil de encontrar similitudes?

La ley de la reflexión: trata a los demás con amabilidad y serás tratado con amabilidad por los demás

La vida es un espejo, como la trates, te tratará a ti. En el proceso de comunicación se aplica el mismo principio: si tratas a los demás con amabilidad, los demás te tratarán a ti con la misma amabilidad.

En el campo de la psicología, existe una conocida ley del reflejo, cuya connotación es “el mundo exterior en el que vive una persona es el fiel reflejo de su mundo interior”. En otras palabras, el mundo externo de una persona es como un gran espejo, que realmente puede reflejar cada detalle de ella. Esta ley es el principio básico para comprender el comportamiento humano y puede explicar casi todo en la vida.

Especialmente en la comunicación interpersonal, la ley de la reflexión es más prominente.

En la comunicación interpersonal, la ley de la reflexión tiene dos aspectos:

(1) La correspondencia directa entre el comportamiento personal y la psicología crea una correspondencia indirecta entre la psicología humana y el entorno externo. En otras

palabras, los cambios en el entorno externo pueden reflejar cambios en la psicología de las personas.

(2) Las actitudes de las personas hacia los demás a menudo pueden reflejar sus verdaderas actitudes. En otras palabras, las personas tienden instintivamente a tomar como estándar la actitud de los demás hacia sí mismos y a tratar a los demás de acuerdo con este estándar. Una vez, zoólogos y psicólogos realizaron juntos un experimento:

Colgaron muchos espejos en las paredes de una habitación y luego encerraron a dos orangutanes con personalidades muy diferentes en esta habitación, uno tras otro.

El orangután que fue encerrado primero se portaba bien y era dócil. Descubrió que esos "compañeros" lo recibieron con una sonrisa en sus rostros, por lo que rápidamente se integró a este "grupo" y rápidamente se convirtió en uno con los "compañeros". Tres días después, cuando los experimentadores sacaron al orangután de la habitación, incluso se mostró un poco reacio.

El orangután que fue encerrado en último lugar era violento e impaciente. Cuando descubrió que esos "tipos" se estaban mirando a sí mismos, se enfureció rápidamente, por lo que lanzó una feroz persecución y pelea con esos "tipos". Tres días después, cuando los experimentadores estaban a punto de sacar al orangután de la habitación, encontraron que había muerto de agotamiento.

A través de este experimento, no es difícil encontrar que la relación interpersonal es un reflejo real de la personalidad, y su estado es en realidad un reflejo de su mundo interior.

Desde un punto de vista psicológico, la psicología positiva puede estimular el comportamiento positivo, y el comportamiento positivo puede traer resultados positivos, de modo que nuestra vida presente un lado positivo; por el contrario, la psicología negativa puede generar comportamientos negativos, y los comportamientos negativos traerán resultados negativos, haciendo que nuestra vida muestre un lado negativo. De ahí se desprende que la vida es un espejo, y la actitud que presenta es fiel reflejo de la mentalidad de las personas. Para tener una relación interpersonal armoniosa, debemos prestar más atención a los siguientes aspectos:

1. Poseer una personalidad positiva

Las personalidades positivas como la confianza en sí mismo, el optimismo y la tolerancia pueden brindar calidez a las personas como la luz del sol, y las personas anhelan las cosas hermosas, por lo que las personalidades positivas a menudo pueden generar una gran atracción hacia las personas.

2. Sea valiente para expresar su afecto por la otra parte

Desde un punto de vista psicológico, a menudo es difícil para las personas mostrar asco a quienes les agradan. En otras palabras, cuando nos expresamos valientemente nuestro afecto, la otra parte a menudo devolverá el mismo amor. Dos personas que se aprecian mutuamente se comunicarán naturalmente de manera más armoniosa.

3. Tener la motivación psicológica adecuada

En el proceso de comunicarse con las personas, no solo se requiere una actitud positiva, sino también la correcta motivación psicológica. Solo cuando la motivación psicológica es correcta, la comunicación entre las dos partes puede ir por el buen camino y dejar una buena impresión en la otra parte; una motivación psicológica incorrecta desviará la comunicación, lo que provocará el resentimiento o incluso la insatisfacción de la otra parte, y dejar una muy mala impresión en la otra parte.

En general, cómo queremos ser tratados por los demás depende de cómo tratamos a los demás. Esta es la profunda iluminación que nos trae la ley de la reflexión, siempre que podamos entenderla y usarla bien, no es difícil dejar una buena primera impresión en las personas.

autoexamen

- ⊙ Cuando otros estén llenos de malicia hacia mí, ¿tomaré represalias?
- ⊙ Cuando trato a los demás con amabilidad, ¿lo hago de buena gana o superficialmente?

El efecto de proyección: lo que ves sobre ti mismo no tiene que ser lo que otros te ven

En el proceso de comunicación, no solo evaluaremos el objeto de comunicación, sino que también nos reconoceremos a nosotros mismos, y esta cognición la transmitiremos al objeto de comunicación. Esta transferencia inconsciente se ve realmente afectada por el efecto de proyección.

El llamado efecto de proyección se refiere a la tendencia a atribuir características propias a otras personas. Al reconocer y formar impresiones de los demás, las personas siempre tienden a juzgar a los demás de acuerdo con su propia situación, pensando que lo que ellos piensan, los demás también lo pensarán, por lo que proyectan sus propias características,

voluntad y emociones en otras personas. Las barreras cognitivas de empujarse a uno mismo ya los demás surgen de esto. A menudo hablamos de "con el corazón de un villano, la barriga de un caballero" es un representante típico del efecto de proyección.

En cuanto al efecto de proyección, el psicólogo Ross ha realizado un experimento de este tipo:

Ross encontró un total de 80 estudiantes universitarios y les preguntó: "¿Les gustaría llevar una cartelera o cartelera grande y caminar por la escuela?" Como resultado, el 60% de los participantes, es decir, 48 estudiantes universitarios, lo harían. hacerlo; el otro 40 por ciento de los participantes, o 32 estudiantes universitarios, no estaban dispuestos a hacerlo. Para entender mejor sus pensamientos, los estudiantes que estaban dispuestos a hacer esto dijeron que sentían que la mayoría de la gente estaría dispuesta a hacer esto, mientras que los estudiantes que no estaban dispuestos a hacer esto sentían que nadie haría una cosa tan estúpida en absoluto. .

Cualquier estudiante universitario que participó en el experimento no sabía qué elección harían los otros 79 estudiantes universitarios, y todos dieron la respuesta final basándose en sus propias ideas. Sin saberlo, cada estudiante universitario transfirió su actitud hacia este asunto a otros estudiantes universitarios, sin tener en cuenta los sentimientos de otros estudiantes universitarios. Los resultados de este experimento confirman bien la existencia del efecto de proyección.

Aunque la proyección no se puede ver, en realidad existe en nuestro cuerpo, no se realiza de manera consciente y activa, sino que es una proyección espontánea de actividades mentales. En términos generales, tiene tres manifestaciones:



1. Misma proyección

Al interactuar con extraños, debido a la falta de comprensión mutua, el mismo efecto de proyección suele ocurrir con facilidad y, a menudo, involuntariamente hacen juicios subjetivos de sí mismos. Me gusta comer dulces, entonces creo que a la otra parte también le gustan los dulces, así que invito a la otra parte a comer dulces sin preguntar, pero la otra parte puede tener un nivel alto de azúcar en la sangre y no puede comer dulces; siento que el trabajo es fácil, entonces Siento que mis colegas también deberían sentirse cómodos, así que cuando los colegas hacen preguntas, me siento incomprensible o incluso los ignoro, pero no esperaba que todos tuvieran sus propias ventajas y desventajas, y que todos tuvieran cosas que no entendían. Esta proyección ocurre porque ignoramos las diferencias entre nosotros y los demás, y no logramos desarrollar un sentido de distinción entre nosotros y los objetos con los que nos comunicamos.

2. Proyección de deseos

La proyección del deseo es el fenómeno de proyección de imponer el deseo subjetivo de uno a los demás. Por ejemplo, si una mujer piensa que es muy hermosa, querrá que las personas a su alrededor halaguen más su apariencia. Como resultado de esta proyección, cuando una persona hace un comentario general sobre la apariencia de la mujer, también interpreta ese comentario como un cumplido.

3. Proyección emocional

En términos generales, las personas prefieren tratar con personas a las que admiran, y cuanto más se llevan, más sienten que la otra parte tiene muchas ventajas; para las personas que no les agradan, la gente no está dispuesta a tener más contactos, y incluso sentir que la otra parte tiene muchas deficiencias. Afectados por este tipo de psicología, las personas tienden a elogiar o incluso halagar a quienes les agradan, y a criticar o incluso calumniar a quienes les desagradan. Este tipo de proyección es particularmente evidente en el amor, y el dicho a menudo "la belleza está en el ojo del que mira" es una poderosa prueba de ello.

En muchos casos, nuestra percepción de nosotros mismos y de los demás estará sesgada debido a la influencia del efecto de proyección. Pensamos que somos de esta manera, y pensamos que somos de esta manera a los ojos de otras personas, pero de hecho, nuestra imagen de nosotros mismos no es la misma que la imagen que tienen otras personas de nosotros. Por ejemplo, podemos sentir que tenemos grandes logros, que lo que decimos será convincente y puede dejar una buena primera impresión en las personas, pero otros pueden pensar que lo que decimos es solo charla vacía, charla vacía y rutina, sin nada. valor práctico.

Por lo tanto, en el proceso de interacción con los demás, ya sea contigo mismo o con los demás, no debes ser ciegamente optimista debido al efecto de proyección, sino tratar de hacer una observación cuidadosa y una evaluación objetiva de acuerdo con la situación real. Este es el enfoque responsable. Y una persona responsable obviamente es más fácil dejar una buena impresión en los demás.

autoexamen

☉Al invitar a alguien a cenar, ¿adivinaré lo que le gusta a la otra persona y ordenaré según mis propias preferencias?

☉Cuando conozca a alguien por primera vez, ¿tomaré la iniciativa de hablar sobre algunos temas que creo que le interesan a la otra persona?

Ley de Murphy: cuanto más le tengas miedo a algo, más lo tendrás

Mucha gente ha tenido esta experiencia: cuanto más temes que sucedan cosas malas, más cosas malas te llegarán. No hay una razón misteriosa para esto, pero está relacionado con el estado psicológico del individuo.

La esencia de la Ley de Murphy es la siguiente: si hay dos opciones al mismo tiempo, y una de ellas tendrá consecuencias desastrosas, entonces definitivamente alguien tomará esa decisión. Esta teoría suena increíble o incluso alarmista, pero los hechos han demostrado que esta ley existe. La conocida historia de "alarmista" es un buen ejemplo.

Cuando se toma una decisión, nadie sabe cuál será el resultado. Porque en el proceso de desarrollo de las cosas habrá muchas variables, y cualquier pequeño cambio puede tener un impacto en el resultado final. Por supuesto, en medio de todas estas incertidumbres, hay algo cierto, y es que cuanto más pesimistas son las personas, más fácil es elegir la opción que conduce a malos resultados. Las personas con emociones pesimistas generalmente se preocupan de que las cosas no se desarrollen en una buena dirección, por lo que siempre se recuerdan a sí mismas que deben prestar atención para evitar cosas malas. Sin embargo, una vez que las cosas están realmente mal, las personas pesimistas sentirán que el resultado solo empeorará y no pensarán en la solución. Bajo la influencia de este miedo, las personas pesimistas inconscientemente tomarán malas decisiones.

De hecho, casi todos tienen pesimismo, aunque algunas personas pueden ocultarlo sutilmente y otras personas lo muestran directamente. La única diferencia entre los dos es que el primero piensa que nadie sabe, el segundo todo el mundo sabe. Pero lo digas o no, la posibilidad de un mal resultado es la misma. La llamada maldición de "qué tener más miedo, qué ser cada vez más" es solo un cambio psicológico en el trabajo.

La Ley de Murphy juega un papel muy importante en muchas ocasiones, y las ocasiones sociales no son una excepción. Además, cuantas más personas sean nuevas en el campo social, más fácil será verse afectado por él.

Sun Miao se unió a la empresa hace poco tiempo, por lo que no sabe mucho sobre el lugar de trabajo. Un día, el gerente lo llevó a un evento de negocios. En este evento, Sun Miao se reunirá con muchos clientes y socios.

Ante una oportunidad tan única en la vida, Sun Miao decidió actuar bien. Al mismo tiempo, también le preocupaba hacer el ridículo en una ocasión tan importante y afectar la imagen de la empresa.

Debido a esta preocupación, Sun Miao se mostró tímida durante el evento y ni siquiera se atrevió a hablar con la gente en voz alta. Al final, como imaginaba, el gerente quedó muy descontento con su desempeño, y los clientes también se quejaron de él.

Después de experimentar esta actividad, Sun Miao se volvió más cautelosa y cautelosa, careciendo por completo de la atmósfera juvenil y el impulso que debería tener un recién llegado al lugar de trabajo. No mucho después, Sun Miao renunció voluntariamente debido a una tremenda presión. La impresión que dejó fue que solo era un vergonzoso "desertor".

Para Sun Miao, recién llegada al mundo laboral, es muy difícil dominar las reglas de las situaciones sociales. Diversas incertidumbres y la falta de familiaridad con las situaciones sociales lo hicieron dudar de sí mismo, siempre sintió que si su desempeño no era lo suficientemente bueno, no solo afectaría su desarrollo futuro, sino que también tendría un impacto negativo en la empresa. Bajo la influencia de este tipo de psicología, sin duda es muy difícil para Sun Miao jugar a su nivel normal y mostrar su habilidad. Cuanto más se preocupaba por el mal resultado, más tímido era. Bajo la influencia de la Ley de Murphy, la impresión que dejó Sun Miao en la gente no fue mucho mejor.

En la vida real, hay muchas cosas que no pueden causar una buena impresión debido a la ley de Murphy. El papel de este factor psicológico es muy grande. Al interactuar con los demás, debemos tratar de evitar ser influenciados por ellos y enfrentarnos a extraños y cosas que nunca hemos experimentado con una actitud optimista y pacífica. Recuerda, el "miedo" no es terrible, lo que realmente da miedo es lo que hay detrás del "miedo". Mientras podamos captar la esencia del "miedo", entonces podremos superar el "miedo" y establecer una mejor imagen personal.

autoexamen

☉Al hacer las cosas, ¿a menudo me preocupo por no hacerlo bien y el resultado es realmente insatisfactorio como pensaba?

☉¿Tengo mucho miedo de encontrarme con extraños, preocupado por dejarles una mala impresión?

Capítulo 2 Vestirse: gana a primera vista con una apariencia deslumbrante

En circunstancias normales, la ropa puede revelar el gusto, la calidad y el mundo interior de una persona, etc. A través de diferentes estilos de vestir, podemos transmitir información apropiada de manera efectiva y mostrar a los demás un yo único. La vestimenta adecuada y cómoda puede ganar una relación sorprendente a primera vista y, por lo tanto, dejar una primera impresión profunda en la otra parte. Se puede decir que establecer una buena imagen comienza con el estilo.

Código de vestimenta: adaptarse al entorno circundante y hacer que las personas se sientan más cordiales.

El vestido de una persona es lo primero que los demás pueden ver. Elegir ropa que combine con tu entorno te hará lucir más accesible y te ayudará a dar una buena primera impresión a los demás.

Al conocer gente, nuestra apariencia es lo primero que mostramos a los demás y transmite nuestro primer mensaje a los demás. Entre los muchos componentes de la apariencia, la ropa es muy importante. Después de todo, cuando otros nos ven por primera vez, es difícil entender las partes internas de nuestra personalidad, conversación, etc., pero la ropa se presenta claramente frente a los demás, "describiendo" nuestro "verdadero rostro" a las personas. .

Imagine que la empresa va a realizar una gran cena benéfica, y todos sus colegas están usando hermosos vestidos de noche para asistir, pero usted cree que hace demasiado calor, por lo que decide usar pantalones cortos y una camiseta para asistir. Cuando llegue a la escena, ¿qué tipo de impresión tendrá sobre usted la alta dirección de la empresa? La respuesta habla por sí misma.

Precisamente porque comprendemos la importancia de la apariencia, cuando asistimos a cenas importantes, participamos en negociaciones comerciales o salimos, a menudo nos vestimos cuidadosamente para lucir mejor.

Si desea crear una buena imagen, debe seguir un principio importante al elegir la ropa: adaptarse al entorno circundante. Solo cuando la ropa se puede integrar en el entorno que nos rodea, las personas que nos rodean pueden sentirse cómodas y a gusto, y están más dispuestas a comunicarse con nosotros; si la ropa es incompatible con el entorno que nos rodea, hará que las personas que nos rodean se sientan alienados y toman la iniciativa de distanciarse de nosotros.

Después de graduarse de la universidad, Kelly ingresó al mundo de los negocios y trabajó duro durante décadas. Décadas de arduo trabajo en el mundo de los negocios no solo han convertido a Kelly en un hombre de negocios exitoso, sino que también la han hecho comprender la moda y prestar atención a mejorar el gusto personal.

Cada vez que asiste a banquetes importantes o participa en actividades comerciales, la ropa de Kelly siempre se combina de manera muy inteligente, lo que se adapta al ambiente en ese momento.

Después de vivir en una gran ciudad durante décadas, Kelly comenzó a cansarse de la ajetreada vida, por lo que decidió mudarse a una pequeña ciudad lejos de la gran ciudad para trabajar y vivir. En una ciudad pequeña, el ritmo de vida es más lento y la comunicación entre las personas es relativamente sencilla, lo que hace que Kelly se sienta muy cómoda.

Sin embargo, aunque Kelly ama esta pequeña ciudad y socializa con la gente local, siente que no es muy popular, y la gente siempre parece mantener deliberadamente cierta distancia con ella. Esto confundió un poco a Kelly, por lo que le preguntó a un colega por qué. Sus colegas le dijeron que la forma en que vestía hacía que los lugareños pensarán que era una persona condescendiente.

Después de enterarse de esta situación, Kelly comenzó a cambiar su forma de vestir. Empezó a usar ropa holgada y casual como los lugareños, y tomó la iniciativa de charlar con la gente sobre lo que pasaba allí. Aunque al principio no se sentía muy cómoda, pronto descubrió que llevarse bien con sus nuevos vecinos y colegas era mucho más fácil que antes.

Kelly llegó a una ciudad pequeña desde una gran ciudad donde había vivido durante décadas, pero todavía elegía la ropa de acuerdo con sus hábitos de vestir anteriores, lo que creaba una clara brecha entre ella y los lugareños. Incluso si ella no parecía ser superior, su ropa sí. Después de que Kelly tomó la iniciativa de adaptarse al entorno local y remodelar su estilo de vestir, las personas se sintieron más cómodas al llevarse bien con ella, por lo que se sintieron más cómodas llevándose bien con ella y la gente la reconoció más fácilmente.

La ropa que sea adecuada para el entorno que lo rodea dará a las personas una sensación de comodidad y estabilidad, lo que permitirá que la otra parte se deshaga de sus defensas psicológicas. En este estado psicológico, el efecto de la comunicación es obviamente mejor. Por lo tanto, en el proceso de comunicación, debemos seguir el código de vestimenta, que

puede reducir efectivamente la presión psicológica de la otra parte y sentar las bases para crear una buena primera impresión.

autoexamen

- ⊙ Al participar en un evento, ¿consideraré elegir ropa adecuada según la ocasión?
- ⊙ ¿Mi vestido puede ser reconocido y apreciado por todos?

El estilo de vestir revela tu personalidad.

Todo el mundo tiene su propio estilo favorito de vestir, ya sea deportivo y de ocio o trajes y zapatos de cuero, todo representa la personalidad de la persona. Mientras muestres tu verdadero yo, a menudo puedes dejar una profunda impresión en las personas.

A nuestro alrededor hay mucha gente muy trabajadora y capaz. Cuando se trata de trabajo, a menudo tienen un desempeño sobresaliente, lo que es envidiable; cuando se trata de relaciones interpersonales, a menudo se encuentran en el aprieto del fracaso, lo que hace que las personas se sientan perplejas.

De hecho, la razón de esta situación es muy simple: no saben cómo "hacer las maletas". A los ojos de estas personas, la habilidad personal es algo más importante, pero no saben que cuando conocen a las personas por primera vez, los demás no pueden entender sus habilidades y logros. Cuando se reúnen por primera vez, lo primero que ven las personas es su "paquete", es decir, lo que llevan puesto.

Cada estilo de vestir representa una personalidad diferente y puede transmitir su mensaje a la persona que está frente a usted en una fracción de segundo, ya sea que sea serio o divertido, convencional o moderno. Por lo tanto, al elegir la ropa, asegúrese de que su estilo de vestir pueda transmitir información precisa.

Hillary Clinton participó en las primarias presidenciales demócratas de EE. UU. por primera vez en las elecciones presidenciales de EE. UU. de 2008.

En el proceso de postulación a las elecciones, la formación de una imagen personal es un trabajo muy importante, que afectará la impresión de los candidatos en la mente de los votantes y tendrá un impacto muy importante en los resultados finales de las elecciones.

Para el estilo de vestir de Hillary, el diseñador de la famosa marca de moda Versace dio esta sugerencia: "Puedes usar más faldas, porque las faldas pueden mostrar tu lado femenino como mujer. La falda debe cubrir solo las rodillas y la parte superior del cuerpo debe elegir un top corto O con un abrigo, ayudará a la elección. Debes mostrar tu belleza femenina apropiadamente, no solo tratar de mostrar tus talentos políticos lo más que puedas".

Como política, los votantes deben valorar mucho el talento político de Hillary. Pero desde una perspectiva de género, la feminidad y la afinidad de la mujer obviamente le permiten mostrar su lado único. En cuanto a la elección de la ropa, la diseñadora dio sugerencias acordes al posicionamiento femenino, para que Hillary pueda mostrar mejor su personalidad. Se puede decir que es este estilo de vestir el que acorta rápidamente la distancia entre Hillary y los votantes, dejando una buena impresión de Hillary en el corazón de los votantes.

Con el desarrollo de los tiempos, los estilos y las telas de la ropa se diversifican. Las personas en la sociedad moderna tienen una variedad de opciones de ropa: ropa deportiva, ropa casual, túnicas, vestidos, cheongsam y ropa de estilo hip-hop. Es precisamente debido al aumento gradual de las opciones que las personas pueden expresar cada vez más su individualidad a través de la ropa e incluso crear sus propias tendencias.

No es difícil encontrar a través de la observación que muchas personas tienen ciertas preferencias por el estilo de ropa. Cuando las personas eligen ropa, siempre eligen las que les gustan y se ajustan a sus propios conceptos estéticos. En otras palabras, el estilo de la ropa es la muestra de la personalidad de una persona.

La diversidad de personalidades determina la diversidad de estilos de vestir. Sin embargo, algunas personas persiguen tanto la individualidad que la definición de ropa está sesgada. Si simplemente piensas que la personalidad es mostrarte sin escrúpulos, eligiendo lo que más te gusta, sin considerar la estética y la aceptación de los demás, entonces no solo no podrás causar una buena impresión en los demás, sino que también puedes ser en una situación social Sufrimiento.

Por lo tanto, debemos aprender a evitar los malentendidos de vestir, y no incomodar a los demás por el llamado "estilo".

1. La personalidad no es igual al gusto

En la sociedad moderna, las personas usan muchas formas de expresar su individualidad, y la ropa es una de ellas. Algunas personas piensan que cuanto más única es la ropa, más

pueden mostrar su personalidad y reflejar su gusto único. De hecho, la personalidad y el gusto no se pueden equiparar, solo aquellos estilos que están en línea con la personalidad de uno y pueden ser aceptados por otros serán populares.

2. Caro no es necesariamente bueno

El dicho "obtienes lo que pagas" tiene algo de verdad, pero no significa que cuanto más caro mejor, especialmente en términos de ropa, qué estilo de ropa usar debe decidirse de acuerdo con tu propia situación. La idea de "solo comprar los caros, no los correctos" es aún más errónea.

A través del estilo de vestir de una persona, puedes entender su personalidad. Las personas que tienen su propio estilo de vestir suelen transmitir confianza en sí mismas de esta manera. Este tipo de confianza en sí mismo puede aumentar efectivamente el encanto personal y hará que la otra parte se sienta feliz cuando se encuentren por primera vez.

Por supuesto, la formación del estilo de vestir requiere un proceso, y la duración del proceso varía de persona a persona. Pero no hay duda de que por mucho que dure el proceso de moldeado, para nosotros merece la pena.

autoexamen

- ◎ Al comprar ropa, ¿tengo debilidad por la ropa exótica?
- ◎ ¿Mi estilo de vestir es popular y puede crear una tendencia en el círculo de amigos?

Use vestimenta profesional para satisfacer la necesidad de la otra parte de ser respetada. Todo el mundo tiene un profundo deseo de respeto en lo más profundo de su corazón. Expresar respeto vistiendo ropa profesional a menudo puede dejar una mejor impresión en la otra parte.

En la teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow, los seres humanos tienen cinco necesidades básicas, que son necesidades fisiológicas, necesidades de seguridad, necesidades sociales, necesidades de estima y necesidades de autorrealización de menor a mayor. En diferentes etapas de la vida y en diferentes entornos, estas cinco necesidades afectarán nuestras vidas de forma individual o simultánea.

En la sociedad moderna, las necesidades fisiológicas y de seguridad básicamente se pueden satisfacer, y las necesidades sociales también muestran una tendencia a la diversificación.

debido al avance de la tecnología. En este caso, la necesidad de un mayor nivel de respeto está recibiendo cada vez más atención. Las necesidades de estima incluyen no solo la experiencia personal de logro o autoestima, sino también el reconocimiento y el respeto de los demás. Una vez satisfecha la necesidad de respeto, las personas estarán llenas de confianza en sí mismas, llenas de entusiasmo por la sociedad y sentirán plenamente su propio valor.

En cuanto a la necesidad de respeto, existe otro rasgo muy distintivo, es decir, cuanto mayor es el estatus social, más fuerte es la necesidad de respeto. La razón es simple: cuanto más alto es el estatus social de una persona, más atención recibe, y después de superponer mucha atención, la necesidad general de respeto mostrará un gran aumento.

En situaciones sociales, las necesidades de respeto son un punto al que la gente le da mucha importancia. Las expresiones de respeto oportunas y genuinas en la forma correcta hacen que la otra persona sienta nuestra calidez. Si bien hay muchas maneras de mostrar respeto, en el lugar de trabajo, usar ropa profesional es un enfoque muy efectivo. Expresar respeto a través de la vestimenta de negocios no solo permitirá que la otra parte nos acepte y nos agrade, sino que también nos permitirá establecer una buena imagen.

En términos generales, la empresa tendrá requisitos sobre la vestimenta de sus empleados. Las empresas con vestimenta uniforme a menudo requieren que sus empleados usen vestimenta profesional para trabajar. Esto se debe a que usar ropa profesional no solo puede mostrar respeto por los colegas y clientes, sino también dar a los empleados un sentido de orgullo y responsabilidad, lo que a su vez estimula su entusiasmo y entusiasmo por el trabajo.

Imagínese, en su oficina, casi todos visten ropa de negocios, y solo hay una persona que siempre usa el estilo de ropa que quiere. ¿Qué piensas de esta persona? La respuesta es muy obvia. Esta persona no debe ser bienvenida. Su incompatibilidad hace que la gente se disguste. Si no respeta a los demás, naturalmente no podrá ganarse el respeto de los demás. En términos generales, los requisitos básicos para usar vestimenta profesional son los siguientes:

(1) Limpio. La ropa debe quedar bien, con las mangas hasta la muñeca, los pantalones hasta el empeine y las faldas por debajo de la rodilla, el cuello de la camisa debe caber en un dedo y la cintura de la hakama debe caber en cinco dedos. , no se remanguen los pantalones, los botones estén bien abotonados, las corbatas, las pajaritas, etc. se ajusten bien al cuello de la

camisa y manténgalos rectos, y las insignias o letreros deben usarse directamente sobre el lado izquierdo del pecho.

(2) limpio. La limpieza de la ropa es un requisito básico, la ropa debe estar libre de manchas y olores, especialmente el escote y los puños deben mantenerse limpios en todo momento, para dar una impresión refrescante a las personas.

(3) crujiente. No debe haber arrugas en la ropa. Debe plancharse y alisarse antes de usarla, y colgarse en una percha después de usarla y quitarla, de modo que la parte superior quede plana y la línea del pantalón sea recta.

(4) generoso. El estilo es simple y elegante, y las líneas son naturales y suaves, lo que favorece el desarrollo del trabajo.

En el lugar de trabajo, las personas que respetan a los demás tienen más probabilidades de ser respetadas por los demás, lo que está estrechamente relacionado con la necesidad de respeto de las personas. Cuando aparece frente a otros con un atuendo de negocios prolijo, limpio, fresco y generoso, el mensaje que transmite es respeto por la otra parte. Por eso, como profesional, es muy importante y necesario llevar ropa profesional. Una vez que la otra parte se sienta llena de respeto debido a la vestimenta profesional, entonces puede causar una buena primera impresión en la otra parte.

autoexamen

- ☉ ¿Me gusta usar ropa informal cuando visito clientes los fines de semana?
- ☉ Realmente no me gusta la ropa de negocios, ¿es porque creo que es demasiado rígida?

El peinado es el "portavoz" de la imagen personal

Al interactuar con extraños, es probable que el peinado se convierta en un punto brillante para nosotros. A través de diferentes peinados, podemos mostrar diferentes imágenes personales y luego dejar una primera impresión única en el otro.

La cabeza está ubicada directamente sobre el cuerpo humano, lo que probablemente atraerá la atención de las personas y atraerá la atención. Cuando está en contacto cercano con otros, lo primero a lo que la gente presta atención es a la cabeza.

No es exagerado decir que la cabeza es un soporte importante para mostrarnos y transmitir información, y cualquier parte de la cabeza puede convertirse en la fuente de la primera impresión. Entre ellos, el peinado es, naturalmente, una parte importante que no se puede ignorar.

Los peinados pueden reflejar intuitivamente el estado mental y los rasgos de carácter de una persona, y diferentes tipos de peinados pueden traer efectos visuales completamente diferentes. Algunos peinados pueden mostrar la vitalidad juvenil de las personas, algunos peinados pueden resaltar la estabilidad y la madurez de las personas, algunos peinados pueden hacer que la cara se vea más pequeña y algunos peinados pueden mostrar la dignidad y la elegancia de las personas... No importa qué tipo de peinado sea, hay Relativamente multitud adecuada. Cuando elegimos un peinado, no solo debemos considerar factores como el género, la edad, la ocupación, etc., sino también prestar atención al hecho de que el peinado debe coincidir con el temperamento personal. Solo mediante una consideración integral de varios factores podemos mostrar nuestra hermosa imagen en la máxima medida.

CCTV tiene una agencia especializada llamada Comité de Apariencia, cuyos miembros son presentadores de alto nivel de CCTV. Antes de que los anfitriones salgan ante la cámara, los miembros del Comité de Apariencia realizarán un entrenamiento para ellos, y supervisarán y verificarán la imagen de los anfitriones.

El famoso presentador Zhao Zhongxiang solía ser miembro del comité de presentación. Una vez dijo: "El trabajo principal del comité de presentación es supervisar la imagen del presentador, y el peinado del presentador es, naturalmente, uno de los contenidos de supervisión". Zhao Zhongxiang explicó que la imagen del anfitrión no debe estar fuera de línea, y debe mantener una cierta continuidad. Durante el trabajo de alojamiento a largo plazo, los peinados de muchas personas se han convertido en una parte importante de su imagen personal, e incluso se han convertido en una especie de símbolo de sí mismos. y el programa Aunque es difícil cambiar la apariencia de una persona, la imagen que se presenta a la audiencia se puede moldear. Una vez que el presentador forma una impresión fija en la mente de la audiencia, no se puede cambiar a voluntad, por lo que es naturalmente imposible cambiar el peinado. a voluntad.

Liu Chunyan es una presentadora de programas infantiles muy familiar. Desde que fue la presentadora del "Gran molino de viento" de CCTV, se ha mostrado como un "escarabajo" y poco a poco se ganó el amor de los niños. Durante este proceso, su

"cabeza de jarra" se convirtió gradualmente en uno de sus símbolos de imagen personal. Para mantener una imagen consistente, ha conservado este peinado durante más de 20 años.


La imagen del "escarabajo" está profundamente arraigada en los corazones de la gente, y la "cabeza de jarra" de Liu Chunyan también se ha convertido en uno de sus símbolos de imagen importantes. Cada vez que las personas mencionan "escarabajo", la "cabeza de marihuana" de Liu Chunyan siempre parpadea en sus mentes. Imagínese, si un día Liu Chunyan cambiara repentinamente su peinado, ¿la gente todavía pensaría que ella es la conocida "escarabella"?

En diferentes ocasiones, las personas a menudo necesitan mostrar personas en diferentes imágenes. Al dar forma a una imagen, el peinado es uno de los componentes más importantes. Incluso si son el mismo presentador, debido a que los estilos de los programas que presentan son diferentes, habrá diferencias en la elección del peinado. Por ejemplo, el presentador de un programa de noticias debe mostrar un lado solemne y firme, por lo que el peinado debe ser prolijo y ordenado; el presentador de un programa de entretenimiento debe mostrar un lado vivo e inteligente, por lo que el peinado debe ser moderno y hermoso.

En cuanto a la imagen personal se refiere, el peinado es uno de los factores muy importantes, y debemos prestarle bastante atención. En términos generales, no hay diferencia entre buenos y malos peinados, siempre y cuando pueda coincidir con la forma de nuestra cara, color de piel, forma del cuerpo, etc., así como con nuestro trabajo, identidad, temperamento, etc., puede mostrar nuestra identidad personal. encanto. Aunque hay muchos factores relacionados con los peinados que no podemos cambiar, elegir peinados de acuerdo con diferentes situaciones también puede demostrar completamente nuestros pensamientos y características.

autoexamen

- ◎ Independientemente de las actividades en las que participe, ¿siempre muestro a las personas el mismo peinado?
- ◎ ¿No me preocupo especialmente por mi peinado, siempre y cuando me sienta cómodo?



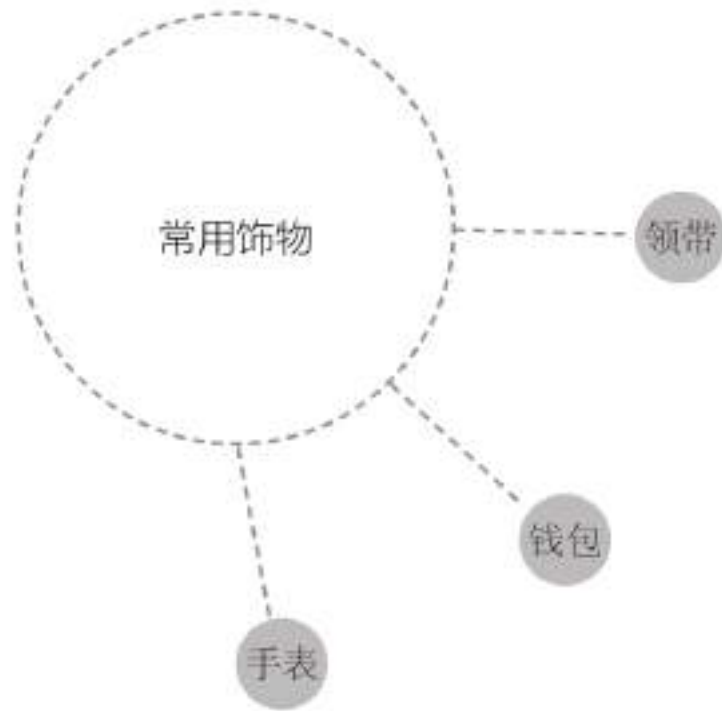
Accesorios apropiados para mostrar un encanto único.

Los accesorios son una parte importante del estilo y la vestimenta. Diferentes accesorios pueden mostrar los diferentes estados psicológicos de una persona, traer diferentes sentimientos a los demás y luego formar una impresión correspondiente.

Cuando vemos a una persona, a menudo hacemos juicios preliminares sobre ella basados en su apariencia. Entonces, ¿dónde debemos centrar nuestra atención? La ropa que usa, los accesorios que usa, etc. pasarán a ser parte de la atención. De hecho, cualquier pequeño detalle puede convertirse en la base de nuestro juicio.

Hay un viejo dicho: "El hibisco sale del agua clara y es natural tallarlo." La belleza de la naturaleza es ciertamente embriagadora, pero usar accesorios también es una excelente opción para aumentar el encanto personal. A nuestro alrededor, siempre hay personas que tienen un cariño especial por la moda, y tienen preferencias únicas y requisitos más altos para los pequeños accesorios. Además, a menudo pueden usar algunos pequeños accesorios para lograr grandes cambios en su temperamento e imagen.

Al usar accesorios adecuados, puede mostrar mejor su estilo único y dejar una mejor impresión en las personas. Entonces, ¿cómo debemos elegir los accesorios para mostrar mejor nuestro carácter?



1. corbata

Las corbatas se originaron por primera vez a finales del siglo XVII y siguen siendo una parte importante del estilo masculino hasta el día de hoy. El 85% de la primera impresión que da un hombre depende del área de "tú" en su pecho. Al elegir una corbata, asegúrese de prestar atención a los patrones y colores que coincidan con la ocasión a la que asistirá. Además, también se deben considerar factores como la edad, la ocupación, el puesto y la personalidad.

Los tonos del traje, la corbata y la camisa deben ser armoniosos, y el color principal de la corbata debe ser diferente al de la camisa. Si la corbata y el traje son de la misma familia de colores, la corbata debe ser de un color más brillante que el traje. Al usar un vestido, el color de la corbata debe ser lo más solemne posible, a menos que haya circunstancias especiales, es mejor no elegir una corbata roja brillante.

2. billetera

Aunque el pago móvil es muy común hoy en día, las billeteras no se han eliminado. Además, precisamente porque ha disminuido el número de "fotografías" de la cartera, su función decorativa se ha vuelto más destacada.

Cuando sacamos nuestras billeteras, generalmente pensamos inconscientemente si nuestras billeteras son lo suficientemente decentes y si los demás tendrán una mala

impresión de nosotros debido a las billeteras. Después de todo, el cuero y el estilo de la billetera pueden reflejar directamente el gusto, el atractivo e incluso las condiciones económicas de una persona. Las carteras con cuero fuerte y suave son más adecuadas para quienes tienen altos requisitos de calidad de vida. Por ejemplo, el estilo clásico de una marca famosa, su diseño simple y elegante puede reflejar completamente nuestra actitud hacia la vida.

3. Relojes

Mucha gente de la moda tiene una búsqueda fanática de los relojes, y sus requisitos para los relojes también son extremadamente altos. Algunas personas no solo conocen bien los estilos y las características de los relojes, sino que también compran más de un reloj.

En términos generales, los relojes se pueden dividir en dos categorías: relojes de moda y relojes deportivos. Cuando use diferentes estilos de ropa, debe combinar el estilo de reloj correspondiente. Es decir, debes usar un reloj de alta gama cuando usas ropa de alta gama, y debes usar un reloj deportivo cuando usas ropa informal. De lo contrario, le dará a la gente la sensación de que no son ni peces ni aves.

Con todo, diferentes accesorios pueden traer diferentes estados de ánimo a las personas. Los buenos accesorios pueden traer buen humor a las personas, y un buen humor mejorará el temperamento personal. La belleza interior aumentará virtualmente el índice de encanto de una persona. No importa quién quiera dejar una buena primera impresión en los demás, debe pensar más en los accesorios y mejorar gradualmente en los detalles.

autoexamen

- ☉ En situaciones sociales, ¿no me importan mis accesorios?
- ☉ ¿Prestaré más atención a los accesorios de los extraños?

El color de la ropa refleja el estado de ánimo.

Los diferentes colores representan diferentes psicologías y, a menudo, los colores pueden reflejar los pensamientos y estados de una persona. Por lo tanto, debemos considerar cuidadosamente qué color de ropa usar en ocasiones sociales.

Como dice el refrán: "Buda depende de la ropa de oro, la gente confía en la ropa." Esta oración ilustra completamente la importancia de la ropa para una persona. Aunque a

menudo se dice que "una persona no debe ser juzgada por su apariencia", en lo que respecta a la primera impresión, muchas personas inevitablemente juzgarán la identidad, el estado, el conocimiento, el gusto, etc. de una persona a través de su ropa.

Si la ropa es adecuada o no, no solo está relacionado con factores como el estilo, la textura y la ocasión, sino que también tiene una relación muy estrecha con el color. Comprender la relación entre el color de la ropa y nuestro estado mental nos ayudará a establecer una buena imagen y sentar una base sólida para una mayor comunicación. A continuación, presentaremos brevemente varios colores de ropa comunes y veremos qué tipo de información se esconde detrás de ellos.

1. negro

Los colores con un sentido de autoconservación pueden ayudarnos a protegernos de las influencias externas y tener una gran influencia entre nosotros. Si quieres mandar o persuadir, vestir de negro será una excelente elección.

2. Blanco

Representa la pureza y simboliza la honestidad y la sinceridad. Vestir ropa blanca hará que las personas sientan que estamos muy dispuestos a cooperar y les dará a las personas una sensación de intimidad. Sin embargo, el blanco también puede hacer que la gente tenga miedo de acercarse fácilmente.

3. rojo

A menudo les da a las personas una sensación de vitalidad y vitalidad, lo que dejará una impresión muy profunda en las personas. Si desea que la otra parte lo recuerde con firmeza, usar ropa roja tendrá un mejor efecto.

4. verde

Representa armonía y armonía, lo que hará que las personas se sientan más cómodas. Si desea comunicarse entre sí en un nivel más profundo, puede considerar usar ropa verde.

5. azul

El azul oscuro significa sinceridad y racionalidad, dando a las personas un sentimiento de confianza; el azul claro significa brillante, libre y puede reflejar nuestra creatividad.

6. rosa

Representa la necesidad de protección y puede despertar efectivamente el deseo de protección de la otra parte. Si una dama quiere mostrar su lado de pajarito, es más adecuado usar ropa rosa.

7. amarillo

Lo que se transmite es el mensaje de buscar la felicidad y explorar cosas nuevas, dando a las personas un sentimiento positivo. Si la otra parte es una persona a la que le gustan las cosas nuevas, usar ropa amarilla ayudará al buen desarrollo de la comunicación.

8. Púrpura

Significa independencia y da a las personas un sentimiento muy asertivo. Si quieres llamar la atención de la otra parte o mostrarte diferente, entonces la ropa morada es una buena opción.

9. naranja

Representa la felicidad y da a las personas una sensación de fácil comunicación. Si quieren contagiarse de felicidad y mejorar su relación, usar ropa naranja ayudará.

10. gris

Representa bajo perfil y profundo. Si no te gusta mostrar tu cara y solo quieres ser las hojas verdes que destaquen las flores rojas, entonces es muy apropiado elegir ropa gris.

Cada color representa un lenguaje psicológico diferente y también puede reflejar el gusto y la personalidad de una persona. Si queremos establecer una buena imagen, podemos elegir prendas de colores apropiados según las distintas situaciones. Si la otra parte también es una persona que sabe cómo juzgar el estado psicológico según el color, entonces podemos usar el cambio de color para tener un impacto positivo, dejar que la otra parte siga nuestras sugerencias y finalmente lograr el propósito de suavizar comunicación.

autoexamen

- ⊙ ¿Siempre uso el color de ropa que me gusta usar sin importar con quién me encuentre?
- ⊙ Cuando me encuentre con un extraño, ¿adoptaré diferentes métodos de comunicación según el color de la ropa de la otra persona?

"Decoración" crea una primera impresión diferente

En el proceso de comunicación, la ropa diferente tendrá efectos completamente diferentes en la primera impresión. Si quieres dar una buena impresión a los demás, debes poner más energía en la ropa y trabajar duro.

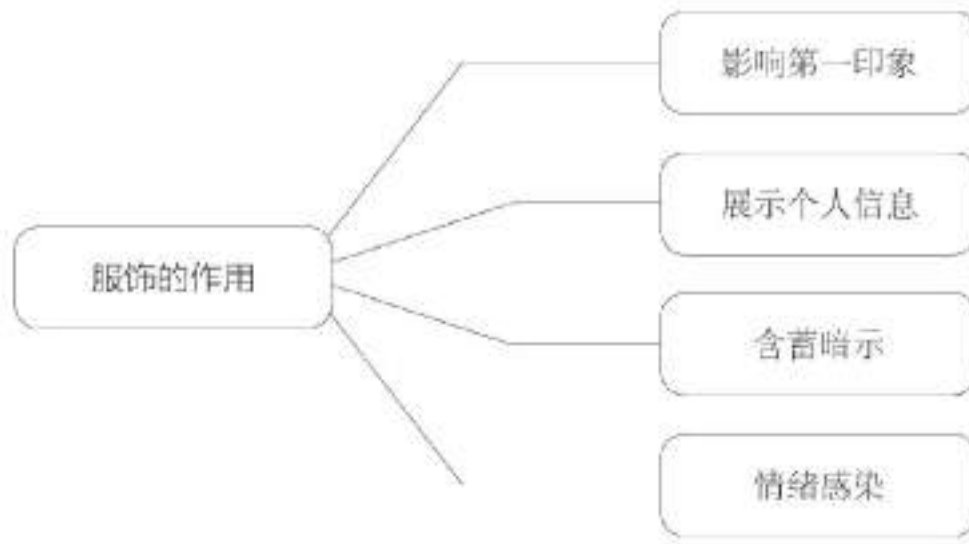
Mucha gente tiene un conocimiento profundo de la influencia de la ropa en la primera impresión. A veces, decimos que una persona es atractiva, incluso extremadamente atractiva, no por lo hermosa o guapa que es la persona, sino por sus modales elegantes y su ropa bien vestida.

Respecto a este punto, creo que muchas personas lo han experimentado personalmente: cuando observamos a una persona, una parte considerable de nuestra atención se centrará en su vestimenta. Si los estilos de ropa de las dos partes en la comunicación son demasiado diferentes, a menudo tendrá un impacto negativo en la comunicación e incluso puede causar grandes obstáculos. Piénsalo: conoces a alguien por primera vez y la persona lleva un traje muy formal y tú un chándal muy casual ¿Sientes que no tienes nada de qué hablar con la otra persona? Creo que mucha gente sentirá que la gran diferencia en el estilo de vestir ha causado cierto impacto en su psicología.

A veces, muchas personas no tienen en cuenta la influencia de la ropa en la primera impresión, ni se dan cuenta de la importante conexión entre la ropa y la comunicación. Y es precisamente este descuido el que hace que las relaciones interpersonales sean cada vez peores.

De hecho, en varias ocasiones, todos necesitamos “decorar” una primera impresión diferente. Al elegir la ropa, no solo debe adaptarse a la ocasión, sino también mostrar su propio estilo, para que pueda mostrarse al máximo y tener un efecto positivo en la comunicación.

Hasta cierto punto, la ropa también “habla” en silencio, desempeñando el papel de transmitir información e intercambiar sentimientos. Se puede decir que la ropa juega un papel muy importante en la comunicación. Entonces, ¿qué papel juega la ropa en la comunicación?



1. Da una primera impresión

Al conocer a un extraño por primera vez, el principal factor que afecta la primera impresión es la apariencia, y la ropa es una parte importante de la apariencia. En términos generales, al observar el objeto de la comunicación, el 80% al 90% de la atención se concentrará en la ropa de la otra parte. Se puede decir que si la ropa es decente o no determina directamente la calidad de la primera impresión. Resulta que la ropa bien vestida da una buena impresión, mientras que la ropa desordenada tiende a alienar a la gente.

2. Visualización de información personal

Otra función de la ropa es mostrar información personal. Podemos juzgar las diversas situaciones de los demás a través de la vestimenta de la otra parte, como el estado social, el estado económico, la ocupación, la edad, etc. Más importante aún, la ropa es muy obvia y directa cuando se muestra información.

3. Sugerencias

Cuando nos comunicamos con las personas, el lenguaje es la herramienta más importante, pero cuando la expresión del lenguaje es limitada, podemos usar la ropa para expresar nuestro corazón. Aunque la ropa no puede expresar opiniones directamente como el lenguaje hablado, puede transmitir información implícita e indirectamente a otros y, por lo tanto, tener un impacto correspondiente en la psicología y el comportamiento de otras personas. Podemos usar la ropa para insinuar a los demás, de modo que la otra parte pueda tener una comprensión correcta en función de la situación en ese momento.

4. Contagio emocional

La ropa no solo puede transmitir información, sino que también sirve como señal de estímulo para transmitir emociones. La ropa tiene una gran influencia en las emociones de ambas partes en la relación. Si la ropa es ligera y elegante, el estado de ánimo será excitado y alegre; si la ropa está gastada y sucia, el estado de ánimo será deprimido y bajo. Cuando salgamos con ropa muy bonita, nos sentiremos muy felices, y este estado de ánimo feliz se transmitirá a la otra parte, para que la otra parte tenga una buena impresión de nosotros; después de dárselo a la otra parte, se hace que la otra parte sienta que somos personas negativas, así que manténgase alejado de nosotros.

No es difícil ver que la ropa tiene un mayor impacto en las actividades sociales. Podemos ver a través del mundo interior de los demás a través de diferentes ropas. Del mismo modo, también podemos hacernos más populares y comunicarnos con los demás de manera más agradable a través de la ropa adecuada.

autoexamen

- ☉ ¿Estoy muy familiarizado con las funciones de diferentes prendas?
- ☉ La ropa puede afectar las emociones de otras personas, ¿nunca me he dado cuenta de esto?

Capítulo 3 Lenguaje Corporal: La Psicología Sutil Oculta en los Movimientos Corporales

Como un lenguaje silencioso, la información rica está oculta en los movimientos del cuerpo, y cada uno de nuestros movimientos, cada ceño fruncido y cada sonrisa transmite información de manera invisible. Tal vez no le prestemos mucha atención en momentos ordinarios, pero si observamos con atención, descubriremos fácilmente que, de hecho, cada movimiento sutil esconde una psicología diferente. Desde esta perspectiva, controlar los movimientos de nuestro propio cuerpo sin duda nos ayudará a mostrar a los demás una mejor versión de nosotros mismos.

Efectos de radio: los ojos son mejores para "escuchar" que los oídos

A través de los ojos, no solo podemos mostrar nuestro mundo interior a los demás, sino también observar el mundo interior de los demás. No es exagerado decir que la

comunicación silenciosa de los ojos a veces es incluso mejor que el efecto de la comunicación verbal.

El escritor estadounidense Emerson dijo una vez: "Cuando los ojos dicen esto y la lengua dice aquello, la gente experimentada cree más en los primeros". Esta frase muestra que los ojos de una persona pueden reflejar más fielmente su mundo interior. Más fiables, más creíbles que las palabras. El llamado efecto de onda de radio significa que las personas generalmente pueden usar los cambios en los ojos de alguien para obtener una idea de sus verdaderas intenciones.

Los resultados de investigaciones relevantes muestran que de toda la información que recibe el cerebro humano, el 87% proviene de los ojos, el 9% de los oídos y el 4% de otros órganos. De esto se puede ver que los ojos juegan un papel muy importante en la recepción de información, es decir, el lenguaje de la mirada es una parte importante del lenguaje corporal. Entre las muchas formas de comunicación no verbal, el contacto visual es la forma más directa y efectiva.

En el proceso de comunicarse con las personas, un buen contacto visual no solo puede atraer la atención de la otra parte, sino también transmitir información, mientras que un mal contacto visual dejará una mala impresión en la otra parte.

Hay un programa de entrevistas muy famoso en los Estados Unidos llamado "The Oprah Talk Show". La presentadora de este programa es Oprah Winfrey, y es una persona muy buena para usar el contacto visual.

Desde el principio hasta el final de la transmisión, "Oprah's Talk Show" ha experimentado más de 20 años de altibajos. Durante este período, cada episodio del programa puede atraer a un gran número de espectadores y despertar una gran repercusión entre la audiencia.

En el último episodio antes de la transmisión, Oprah se acercó a la audiencia con ojos cariñosos y se despidió de mala gana. Sus ojos estaban llenos de lágrimas y sus ojos estaban llenos de tristeza, lo que hizo que todos en la escena empatizaran y se apenaran por la próxima despedida. La mirada de Oprah recorrió lentamente a la audiencia presente, mirándolos cariñosamente uno por uno, como si esperara tener a todos en su mente. Después de mirarse, examinó a la audiencia y expresó su sincero agradecimiento a todos, con la esperanza de que todos puedan seguir prestándole atención y apoyándola en el futuro. Cuando llegó el momento de que sus emociones

fueran incontrolables, dirigió su atención a esas antiguas audiencias familiares y les expresó su profunda gratitud y sus mejores deseos.

Al final, el espectáculo terminó en un ambiente muy triste y Oprah expresó sus emociones internas con ojos profundamente conmovedores e impresionantes. En ese momento, tanto la audiencia como la audiencia frente al televisor quedaron profundamente conmovidos por su actuación.

Oprah es una presentadora muy famosa, profundamente amada por la audiencia, y sus logros han ganado el elogio de sus pares. No es exagerado decir que la mirada jugó un papel importante en su presentación. A través de sus ojos, no solo transmite la información que quiere transmitir, sino que también recibe la información que transmite la audiencia. Este tipo de contacto visual silencioso es en realidad más directo y profundo que la comunicación verbal.

El famoso poeta indio Rabindranath Tagore dijo: “Una vez que aprendas el lenguaje de los ojos, los cambios en las expresiones serán interminables.” A partir de esto, no es difícil ver que la información que los ojos pueden expresar supera con creces la imaginación de las personas. El contacto visual apropiado puede transmitir la sinceridad en lo profundo de nuestros corazones, para que otros puedan entendernos y comprendernos, y también nos ayuda a comprender los pensamientos de otras personas, comprender sus sentimientos y luego controlar el proceso de comunicación.

En cierto sentido, si desea dejar una buena impresión en las personas, debe aprender a usar sus propios ojos y comunicarse sin problemas con los demás a través de una variedad de lenguaje visual. Por supuesto, la premisa de usar el contacto visual es ser sincero y dejar que los demás sientan nuestros verdaderos sentimientos. Si no, no importa cuántas habilidades de contacto visual tengas, no será más que una piel y no podrás tocar las profundidades del corazón de la otra parte.

autoexamen

☉ Cuando hablo con otros, ¿siempre mantengo la cabeza baja y no me atrevo a mirar a los ojos de la otra persona?

☉ Cuando me encuentro con extraños, ¿mis ojos siempre vagan?

La Ley de las Sonrisas: Las personas que te saludan con una sonrisa son más amables. Una cara sonriente siempre puede traer más intimidad a las personas. Si quieres dar una buena primera impresión, la amabilidad es naturalmente mucho mejor que la frialdad y la rigidez.

Napoleón Hill dijo: "Una sonrisa sincera es como un botón mágico, que puede conectarse de inmediato con las emociones amistosas de otras personas, porque significa 'Me gustas y espero ser tu amigo'". es exagerado, pero en términos de efecto real, la sonrisa tiene una magia única.

Desde un punto de vista psicológico, sonreír ayuda a acortar rápidamente la distancia entre ellos, para ganar rápidamente el favor de la otra parte y dejar una impresión amistosa en la otra parte. Se reduce a lo que a menudo llamamos la ley de la sonrisa.

La sonrisa es un lenguaje corporal universal. No importa dónde se encuentre, incluso si no entiende el idioma y es difícil comunicarse verbalmente, siempre que pueda mostrar su sonrisa, la otra parte inmediatamente sentirá su amabilidad y estará dispuesta a Abrirse y comunicarse más contigo.

Si no me crees, puedes imaginarte esta situación: hay dos personas paradas frente a ti, una te sonríe y te habla amablemente, y la otra te habla con una cara fría como el hielo, ¿Con cuál estarías más dispuesto a hablar? ¿Qué tal comunicarte solo? La respuesta debería ser bastante obvia, la mayoría de la gente elegirá la primera. La razón también es muy simple. Una persona que siempre sonríe le dará a la gente una sensación de intimidad. Incluso si no hay una verdad profunda en lo que dice, la simpatía que les da a las personas ya las ha hecho sentir bien.

En una batalla, se le ordenó a un piloto que realizara una misión importante pero, lamentablemente, fue capturado por el enemigo y finalmente encarcelado.

Los guardias de la prisión tenían caras feroces y se veían muy aterradores. El piloto se sintió aterrado porque pensó que lo matarían al día siguiente. Para aliviar la tensión, quería fumar un cigarrillo. Palpó todo su cuerpo, pero desafortunadamente solo encontró cigarrillos pero no fósforos.

Después de dudar una y otra vez, el piloto valientemente tomó prestado el fuego de los guardias. El guardia lo miró sin expresión y le entregó la cerilla. El piloto no esperaba que las cosas salieran tan bien y sonrió de alegría sin darse cuenta. Lo que es aún más increíble es que el guardia también se rió.

Los dos comenzaron un intercambio amistoso con una sonrisa. El alcance de la conversación es muy amplio y el contenido es muy rico. Cuanto más charlan, más felices son, y cuanto más charlan, más especulativos son. Al final de la charla, el guardia abrió la puerta de la celda, sacó al piloto de la prisión, le dijo que se fuera de inmediato y luego regresó solo a la prisión. De esta forma, el piloto recuperó su libertad. Esta experiencia del piloto nos mostró la gran magia de la sonrisa, solo con una sonrisa casual salvó su vida, un final así es difícil de imaginar para cualquiera.

El expresidente estadounidense Wilson dijo: "Si vienes a verme con un puño, te puedo garantizar que mi puño estará más apretado que el tuyo; si vienes a verme con una sonrisa sincera, dime 'Hablemos bien y vea por qué no estamos de acuerdo', entonces mantendré una buena actitud y hablaré con usted". No hay duda de que la declaración de Wilson representa los puntos de vista de la gran mayoría de las personas. A todos les gusta una persona con una cara agradable y le darán una evaluación más alta a esa persona. Por eso, para nosotros, la sonrisa es un arma muy eficaz en la comunicación, no solo representa la etiqueta, sino que también refleja la calidad de una persona.

Una sonrisa puede reflejar verdaderamente el mundo interior de una persona. Cuando te comunicas con la otra parte con una sonrisa en tu rostro, la otra parte responderá con una sonrisa. Una sonrisa sincera puede mostrar una excelente afinidad y tener un intercambio emocional preliminar con la otra parte, esto no solo ayudará a crear un ambiente de comunicación armoniosa, sino que también hará que la otra parte abra su corazón con alegría.

autoexamen

- ◎ ¿Siempre saludo a los extraños con una sonrisa cuando los conozco por primera vez?
- ◎ ¿Puedo tratar de seguir sonriendo a las personas que no me gustan?

Las personas con las comisuras de los labios levantadas suelen ser de mente amplia

La boca no solo se puede usar para hablar, sino que también la postura o acción que presenta puede reflejar la psicología de una persona. Quienes suelen levantar las comisuras de la boca suelen tener una mente amplia.

Entre los diversos componentes del cuerpo, la boca es muy importante. Su función principal es comer y hablar, de eso no hay duda. Pero además de la función principal, la boca en realidad tiene una variedad de pequeños movimientos, que a menudo pueden reflejar diferentes estados psicológicos y emociones. Por ejemplo, un puchero involuntario a menudo representa enojo o insatisfacción, y un puchero deliberado puede ser para mostrar un gesto lindo. Las personas con la boca fruncida suelen tener una voluntad firme, y las personas con las comisuras de los labios levantadas suelen tener un gran corazón...

En definitiva, aunque la boca no es grande, su "expresión" es bastante rica. Cuando vea a alguien a quien le gusta levantar las comisuras de la boca, asegúrese de aprovechar la oportunidad para comunicarse con él en un nivel más profundo, porque esa persona enfrentará todo con el corazón abierto. Incluso si ha habido malentendidos o conflictos entre ustedes, en momentos críticos, él hará todo lo posible para ayudarlo independientemente del pasado.

Un día, la madre de Sun Xin se enfermó gravemente de repente y él la envió al hospital para recibir tratamiento. Sin embargo, hay demasiados pacientes en el hospital y las camas ordinarias simplemente no son suficientes. Por lo tanto, la madre de Sun Xin fue colocada temporalmente en una cama temporal en el pasillo del hospital.

Mirando a su madre que sufría de dolor, Sun Xin estaba muy ansioso. De vez en cuando le preguntaba al médico cuándo estaría disponible la cama del hospital, pero la respuesta que obtenía siempre era "todavía no". Sun Xin caminaba ansiosamente de un lado a otro junto a la cama de su madre y accidentalmente se topó con un médico. Sun Xin se disculpó rápidamente con el médico, quien levantó la comisura de la boca, dijo en voz baja "está bien" y se fue.

Aunque no vio claramente la cara del médico, la esquina levantada de su boca abrió la puerta de la memoria de Sun Xin: Sun Xin de repente pensó en su compañero de clase de la escuela secundaria, Li Minglei. Sun Xin recordó claramente que a Li Minglei le gustaba levantar las comisuras de la boca de esta manera cuando hablaba, y por eso era muy popular entre sus compañeros de clase.

Una vez, Sun Xin y Li Minglei tuvieron una pequeña fricción. Después de que Li Minglei terminó de expresar sus pensamientos, habitualmente levantaba las comisuras de la boca. Sun Xin sintió que Li Minglei lo despreciaba, por lo que luchó con él. Desde entonces, los dos apenas han hablado en absoluto. Después de graduarse de la escuela secundaria, los dos tomaron caminos separados y han pasado más de diez años.

Durante el período, Sun Xin escuchó a sus compañeros de clase hablar sobre Li Minglei. Se dice que fue admitido en una universidad de medicina y se desarrolló bastante bien después de graduarse.

Sun Xin estaba inmerso en los recuerdos cuando un ruido lo devolvió repentinamente a la realidad. Miró hacia arriba y vio a un médico inclinado para ver cómo estaba su madre.

"¿Ya no me conoces, viejo compañero de clase?" El médico levantó la cabeza y le dijo a Sun Xin con la comisura de la boca levantada.

"¿Tú... tú eres Li Minglei?", Sun Xin no podía creerlo.

"¡Soy yo! Tenía miedo de que me hubieras olvidado hace mucho tiempo", dijo Li Minglei en tono de broma.

"Esto ... esto ... no menciones este asunto, estoy demasiado avergonzado", Sun Xin se sintió un poco avergonzado.

"¡Solo estoy bromeando, no te lo tomes en serio! La condición de la tía es un poco grave y debe ser ingresada en la unidad de cuidados intensivos de inmediato", dijo Li Minglei nuevamente.

"¡Pero no traje suficiente dinero!", Dijo Sun Xin con algo de vergüenza.

"No te preocupes por el dinero, ¡yo te lo pondré primero!", Dijo Li Minglei sin rodeos.

Cuando Li Minglei volvió a mostrar sus icónicas "comisuras de la boca hacia arriba", Sun Xin ya no pudo contener las lágrimas. Solo ahora sabía que Li Minglei nunca se había despreciado a sí mismo, ni se tomó en serio la fricción anterior.

La fricción de hace más de diez años creó una brecha entre Sun Xin y Li Minglei, y los dos perdieron el contacto. Cuando nos volvemos a encontrar, la vergüenza es inevitable, pero la actitud tolerante y las bromas amables de Li Minglei hacen que todas las barreras desaparezcan. Las características del carácter de Li Minglei determinaron este final, y la impresión de Sun Xin sobre Li Minglei también cambió debido a este encuentro casual.

Después de una observación e investigación a largo plazo, los expertos en microcomportamiento han descubierto que las personas a las que les gusta levantar las comisuras de la boca son generalmente muy inteligentes y alegres. A este tipo de personas le gusta mucho hacer amigos, y es bueno perdonando a los demás, y no tendrá en cuenta cosas triviales. Sus relaciones interpersonales suelen ser muy buenas y, a menudo, pueden obtener apoyo y ayuda de otros cuando se encuentran con dificultades. Por lo tanto, para

causar una mejor impresión en las personas, levantar las comisuras de la boca de vez en cuando es una forma muy efectiva de venderse.

autoexamen

- ⊙ ¿Me cuesta sonreír cuando conozco a alguien por primera vez?
- ⊙ Cuando me encuentre con cosas vergonzosas, ¿mantendré la boca cerrada y no quiero decir nada?

No tomarse de la mano como rutina.

Dar la mano es una acción social muy común, quizás porque es tan común que algunas personas no se lo toman en serio. Como todos saben, las personas que se dan la mano de forma rutinaria a menudo no logran causar una buena impresión.

En la comunicación interpersonal, darse la mano es una etiqueta muy común y una forma de mostrar fortaleza personal. Para causar una buena primera impresión, es importante conocer el "lenguaje" del apretón de manos.

De acuerdo con el significado literal, un apretón de manos es una combinación de manos y manos, pero este tipo de movimiento físico puede convertirse en una comunicación de corazón a corazón, lo que significa que las personas pueden sentir una fuerte conexión con el apretón de manos. Estudios relacionados han demostrado que dar la mano puede reflejar mucha información sobre una persona. Al dar la mano, puedes juzgar los rasgos de personalidad de una persona.

Existen principalmente las siguientes formas de dar la mano:

1. ejercer gran fuerza

Este tipo de persona da la mano con mucha fuerza, e incluso hace sentir dolor a la otra parte, suele gustarles ser valientes y relativamente engreídos, pero este tipo de persona es más sincera, directa y fuerte.

2. Menos agresivo

Estas personas parecen pasivas cuando se dan la mano, sus brazos están doblados y se acercan a sí mismos, y tienden a actuar con cautela y de forma conservadora.

3. Toque ligero

Este tipo de personas se tocan ligeramente cuando se dan la mano, el apretón no es apretado y la fuerza es insuficiente, a menudo son más introvertidos y se inquietan fácilmente por el pesimismo.

4. Ligera vacilación

Este tipo de persona parece un poco vacilante cuando se dan la mano. Por lo general, después de que la otra parte se acerca, duda por un momento antes de extender la mano. La mayoría de ellos son introvertidos, carecen de juicio y son vacilantes.

5. superficial

Este tipo de persona da la mano como una cuestión de rutina y no ve la mano como una forma amistosa de expresar amistad, suele hacer las cosas con descuido y sin la suficiente sinceridad.

6. Agárrate fuerte pero suéltalo rápidamente

Estas personas a menudo son buenas para manejar las relaciones interpersonales y parecen llevarse bien con todos; sin embargo, esto puede ser solo una ilusión, en realidad son muy desconfiados y no están dispuestos a confiar en nadie fácilmente.

7. Muy nervioso

Este tipo de personas se ven tranquilas y serenas, pero en realidad luchan por dentro y solo usan varios métodos, como palabras y acciones, para encubrirse.

8. Falta de fuerza

Estas personas generalmente no tienen una voluntad fuerte y, en la mayoría de los casos, son un poco débiles y carecen de impulso e impulso.

9. Sostén a alguien con ambas manos

Este tipo de persona suele ser muy entusiasta, a veces incluso demasiado entusiasta, lo que hace que las personas se sientan inaceptables, no están acostumbrados a las restricciones, les gusta vivir de acuerdo con sus propios deseos y no son demasiado rígidos.

10. Sube y baja con regularidad

Estas personas suelen ser enérgicas y capaces de hacer frente a varias cosas diferentes al mismo tiempo; son amables, tranquilas y muy valientes al hacer las cosas, y a menudo hacen lo que dicen.

11. Tomados de la mano como un vicio

Este tipo de persona es muy fría en la mayoría de las situaciones, y a veces incluso cruel, quiere conquistar y liderar a los demás, pero no expresará esta idea directamente.

La forma de dar la mano es diferente, y el mundo interior que se muestra también es diferente. Aunque darse la mano es solo un pequeño gesto, juega un papel muy importante en la formación de la primera impresión. Si desea atraer la atención de todos y ganar la aprobación de los demás en situaciones sociales, darse la mano es una forma de expresión que no se puede ignorar.

autoexamen

- ☉ Al dar la mano a los demás, ¿qué método suelo adoptar?
- ☉ ¿Cómo respondo cuando un extraño me da la mano con fuerza?

Mostrar confianza con las manos a la espalda.

A muchas personas mayores les gusta caminar con las manos a la espalda, este es un movimiento muy común, el mensaje oculto detrás de él es relajación y confianza, lo que hará que los demás se sientan convincentes.

En este mundo, siempre hay muchas personas ocultas, incluso si son multimillonarios, aún eligen mantener un perfil bajo. Por ejemplo, a Ma Yun, quien es bien conocida por todos, le gustan los vestidos sencillos y un par de zapatos de tela con suela de milla. Si juzga la identidad y el estado de estas personas solo por su apariencia o vestimenta, a menudo puede hacer juicios erróneos.

Desafortunadamente, muchas personas tienden a prestar más atención a la apariencia que al lenguaje corporal. Como todos saben, cuanto más avanzada es una persona, menos quiere mostrarlo al mundo exterior. Solo a través de su lenguaje corporal podemos encontrar algunas pistas.

Li Xiang es el director de ventas de una empresa. Hace algún tiempo, el gerente de ventas del departamento renunció. Li Xiang especuló en secreto: "Cuando el gerente renuncie y se vaya, el subgerente será ascendido a gerente. Entonces tendré la oportunidad de ser ascendido a subgerente". Sin embargo, para su sorpresa, llegó un nuevo gerente. la empresa unos días después.

El gerente recién nombrado tiene una apariencia ordinaria y carece de sentido de la disuasión. Cuando camina, se inclina y camina con las manos detrás de la espalda en el trabajo, lo que hace que la gente se sienta muy incómoda. Li Xiang ya estaba

insatisfecho con el nuevo gerente debido a la pérdida de oportunidades de promoción, y ver sus acciones lo disgustó aún más. Por lo tanto, deliberadamente mantuvo una distancia con el nuevo gerente y fue superficial cuando trabajaba. Está muy seguro de que el nuevo gerente no podrá hacer mucho y pronto será despedido por la empresa.

Sin embargo, el colega de Li Xiang, Zhao Liang, apoya mucho al nuevo gerente, siempre que sea el trabajo asignado por el nuevo gerente, lo completará con calidad y cantidad. Li Xiang no estuvo de acuerdo con las acciones de Zhao Liang e incluso se burló de Zhao Liang: "Es solo que tomas al gerente en serio. Escuchar sus órdenes es como recibir un decreto imperial. Si no lo miras así, lo harás". ser expulsado tarde o temprano ". Zhao Liang solo sonrió, pero no dijo nada.

Antes de darme cuenta, habían pasado tres meses. Un día, el gerente general de repente hizo una cita: Zhao Liang será el gerente de ventas del departamento. Todos los presentes estaban muy sorprendidos. Me miras y yo te miro. No sé por qué la alta dirección de la empresa tomó tal decisión.

Fue solo más tarde que todos descubrieron que el nuevo gerente era en realidad el presidente de la empresa y que actuaba como gerente temporal para encontrar empleados potenciales.

Después de que Zhao Liang fue ascendido a gerente de ventas, Li Xiang le preguntó a Zhao Liang: "No sabes que él es el presidente desde el principio, ¿verdad? De lo contrario, ¿por qué trabajas tan duro?"

Zhao Liang respondió con una sonrisa: "¿Cómo podría saber que él es el presidente? ¡Es mi deber hacer un buen trabajo! Sin embargo, veo que a menudo camina con las manos detrás de la espalda, así que sé que es un hombre maduro, experimentado y confiado. Gente. Esas personas generalmente pueden lograr algo ".

Después de escuchar las palabras de Zhao Liang, Li Xiang asintió pensativamente.

Li Xiang estaba bastante insatisfecho con la imagen del nuevo gerente, por lo que fue superficial sobre el trabajo, "Ser un monje que golpea el reloj por un día". El colega Zhao Liang es diferente a él y completa con seriedad todas las tareas asignadas por el nuevo gerente. El resultado final es obvio, Zhao Liang ganó la confianza y el reconocimiento y fue promovido con éxito. La razón por la que Zhao Liang pudo obtener esta oportunidad fue porque no juzgó mal al nuevo gerente solo por su apariencia como Li Xiang, sino que se centró en el hecho de que el nuevo gerente a menudo camina con las manos detrás de la

cabeza. atrás. Después de descubrir la confianza y la fuerza contenidas en la acción de dar el revés, se sintió naturalmente lleno de confianza y admiración por el nuevo entrenador.

Todos sabemos que en el proceso de caminar, el balanceo de las manos puede tener un buen equilibrio y mantener el cuerpo estable. Y caminar con el dorso de las manos detrás de la espalda obviamente aumentará la posibilidad de caerse. Optó por llevar las manos a la espalda sin miedo a caerse, este característico lenguaje corporal ya ha demostrado que esta persona tiene plena confianza en sí mismo y tiene cierto grado de previsión ante posibles situaciones, tal movimiento sin duda hará que los demás se sientan confiados. .

autoexamen

- ☉ Cuando camino, ¿nunca me atrevo a poner mis manos detrás de mi espalda por miedo a caerme accidentalmente?
- ☉ Cuando veo a una persona con las manos detrás de la espalda, ¿pienso que es arrogante o confiado?

que quieres expresar con gestos

Diferentes gestos representan diferentes significados y pueden expresar diferentes pensamientos y opiniones. Usar los gestos correctos es una parte importante para causar una buena impresión a través de tu lenguaje corporal.

Hay un estadounidense llamado David McNeill, que es famoso por sus investigaciones sobre el lenguaje de señas. Tiene un doctorado de la Universidad de Chicago. Desde 1980, ha invertido mucha energía en el estudio del lenguaje de señas. Después de un largo estudio y resumen, llegó a una conclusión: el lenguaje de señas puede ayudar a los hablantes a comprender mejor el significado del discurso y de pensamiento. Además, el Dr. McNeill descubrió que los oradores capacitados o confiados tienden a ser mejores en el uso de gestos porque les ayuda a expresarse de manera más clara y completa.

El llamado lenguaje de señas consiste en transmitir información a través del movimiento de las manos. El lenguaje de señas es una parte importante del lenguaje corporal, tiene una variedad de expresiones y puede expresar un contenido muy rico. Para nosotros, este es un muy buen vehículo para expresarnos.

El antiguo orador romano Cicerón creía que todas las actividades mentales van acompañadas de movimientos de las manos, e incluso las personas más bárbaras pueden entender este idioma. Específicamente, el lenguaje de señas se puede dividir en dos categorías: dedo real y dedo virtual. Cuando se usan gestos con los dedos reales, los gestos del hablante indican algo, y el señalar a menudo se relaciona con el contenido del discurso, como personas o cosas relacionadas con los dedos; para expresar un cierto estado de ánimo o sentimiento.

El expresidente estadounidense Bush padre es una persona muy buena en el uso de gestos para expresar sus puntos de vista, hasta cierto punto, se puede decir que el lenguaje de señas ha contribuido en gran medida a que ganara las elecciones presidenciales.

Al principio, el discurso de Bush padre no fue muy bueno, y sus gestos fueron contundentes y monótonos. La sensación general de su discurso fue rígida y aburrida. El público no tenía mucho interés en sus discursos y propaganda de campaña. Por lo tanto, en la etapa inicial de la campaña, el índice de aprobación de Bush no era muy alto.

Ante esta situación, los expertos en relaciones públicas sugirieron que Bush padre debería mejorar su discurso y poner más energía en el uso de gestos.

Bush adoptó el consejo de los expertos e hizo algunas mejoras en el habla y el lenguaje de señas. En los discursos posteriores, sus gestos se volvieron más flexibles y ricos, lo que despertó las emociones de la gente y fue bien recibido por la gente.

Aunque el cambio en los gestos pueda parecer sutil, la información que recibe la gente es diferente, no solo sienten la afinidad y el atractivo de Bush padre, sino que también ven la voluntad de Bush padre de cambiar su firme creencia. Todo tipo de factores superpuestos, Bush padre finalmente logró ganar las elecciones presidenciales.

Entre muchos lenguajes corporales, el gesto es el que se usa con más frecuencia y también brinda la experiencia visual más fuerte a las personas. Si puede usar los gestos de manera precisa y adecuada, no solo puede atraer firmemente la atención de la otra parte, sino también dejar una impresión más profunda en la otra parte. Entonces, ¿cuáles son los requisitos básicos al usar gestos?



1. Los gestos deben ser flexibles y naturales

El propósito de los gestos es transmitir información, y debe provenir de la verdad profunda en el corazón, no deliberadamente artificial. Si estás gesticulando solo por gesticular, eso es poner el carro delante del caballo y fracasar.

2. Los gestos deben ser simples y claros

Los gestos simples y claros son más fáciles de entender y aceptar para la otra parte, y pueden ayudar a la otra parte a comprender lo que usted dijo lo más rápido posible. Si tus gestos son demasiado complejos y vagos, la otra persona estará confundida y aburrida con lo que tienes que decir.

3. Los gestos deben ser consistentes con el contenido del discurso

Los gestos son diversos y tienen muchas formas de expresión, pero no importa cómo se usen, su propósito es el mismo, que es ayudar a la otra parte a entender mejor lo que estás diciendo. No es difícil deducir de esto que este propósito fundamental sólo puede lograrse si el gesto y el contenido del discurso son consistentes.

4. Los gestos deben estar en armonía con el cuerpo

Una cosa a tener en cuenta es que la mano es una parte integral del cuerpo, y solo cuando está en armonía con el cuerpo, los gestos pueden tener el mayor y mejor efecto y mostrar el gran encanto del lenguaje corporal.

En general, los gestos son una parte importante del proceso de comunicación. Solo mediante el uso correcto y apropiado de los gestos, la comunicación puede volverse animada e interesante. A través de la maravillosa cooperación del lenguaje y los gestos, no

solo puede mostrar mejor sus pensamientos, sino también permitir que la otra parte experimente el doble disfrute de la imagen y el lenguaje.

autoexamen

- ◎ ¿Utilizo a menudo gestos como ayuda cuando hablo?
- ◎ Cuando me comunico con otros, ¿utilizo gestos de manera adecuada o informal?

Una palmada en el hombro expresa amabilidad y amabilidad.

En la vida, siempre hacemos algunas pequeñas acciones sin darnos cuenta. Este tipo de acción inadvertida es solo una manifestación de algún tipo de mente subconsciente, que puede reflejar más fielmente nuestro mundo interior.

En el proceso de comunicarnos con los demás, a veces hacemos algunos pequeños movimientos sin darnos cuenta, como tocarnos la nariz y frotarnos las orejas. Estas acciones se realizarán inconscientemente, y es difícil ocultarlas deliberadamente.

De hecho, no hay necesidad de ocultar algunas acciones que expresan amistad y transmiten buena voluntad, porque son la expresión de verdaderos sentimientos y pueden hacer que la otra parte sienta nuestra simpatía. Para este tipo de acciones, no solo debemos ocultarlo, sino también utilizarlo más en la comunicación interpersonal, para mostrar nuestra amistad y aumentar el favor de la otra parte hacia nosotros. Pequeñas acciones como abrazar y dar palmaditas en el hombro pueden desempeñar ese papel.

Cuando muchas damas van de compras con sus novias, a menudo les gusta tomar de la mano a sus novias, lo cual es una señal amistosa; al ver a un niño lindo y lindo, a muchas personas les gusta estirar la mano y acariciar la cabeza del niño, esta acción ayuda a aumentar la sensación de amistad. De la misma manera, cuando estés en contacto con un extraño pero no sepas cómo dirigirte a él, dale palmaditas en el hombro para transmitirle tu amabilidad.

Después de que Sun Meng se graduó de la universidad, encontró con éxito un trabajo como asistente de gerente.

Al comienzo de su carrera, Sun Meng realmente quería tener un buen desempeño. Después de recibir las tareas asignadas por su gerente, siempre quiso completarlas lo más rápido posible. Pero después de todo, acaba de incorporarse al

trabajo y no está muy familiarizada con el equipo de oficina y los jefes de varios departamentos, por lo que es inevitable que cometa algunos errores.

Con respecto a esta situación, Sun Meng estaba muy ansiosa, pero cuanto más ansiosa estuviera, peor serían las cosas. Una vez, el gerente tenía prisa por usar los documentos, pero Sun Meng no podía usar bien la fotocopidora, por lo que lo intentó varias veces sin éxito. En este momento, varios colegas ya estaban esperando detrás de Sun Meng, queriendo copiar cosas. Al ver que afectaba el trabajo de sus colegas, Sun Meng se puso cada vez más ansiosa. Aunque sus colegas están llenos de comprensión por Sun Meng, ella se siente muy incómoda.

Al ver que Sun Meng estaba perdido, los colegas detrás de él extendieron una mano amiga. Con la ayuda de sus colegas, Sun Meng finalmente copió los documentos requeridos. Mientras se disculpaba con sus colegas, recogió los documentos y se preparó para enviárselos al gerente. Inesperadamente, no organizó bien los documentos y los documentos estaban esparcidos por todo el piso cuando los recogió. Esta vez, Sun Meng estaba aún más avergonzada, cuando se agachó para recoger los documentos del suelo, las lágrimas no pudieron evitar arremolinarse en sus ojos. Cuando ajustó su estado de ánimo y se puso de pie, Sun Meng se dio cuenta de que el gerente estaba parado frente a ella. El gerente no culpó a Sun Meng, pero le dio una palmadita en el hombro y le dijo: "Tómate tu tiempo, no te preocupes, ¡creo que puedes hacerlo bien!"

Después de escuchar las palabras del gerente, el corazón de Sun Meng estaba lleno de fuerza. Trabajó incansablemente y finalmente se convirtió en una excelente subgerente. Como recién llegada al lugar de trabajo, Sun Meng inevitablemente cometerá errores. Cuando se sintió avergonzada de sus errores, en lugar de culparla, sus colegas le dieron total comprensión y ayuda oportuna. El gerente expresó su confianza en Sun Meng con una palmadita en el hombro. Fue este pequeño movimiento corporal lo que hizo que Sun Meng sintiera confianza, y bajo el ímpetu de esta confianza, pasó de ser un recién llegado a un excelente asistente del gerente.

En las actividades sociales, la acción de tocar el hombro tiene un significado muy importante y práctico. Frente a personas desconocidas, los movimientos corporales demasiado entusiastas harán que las personas se sientan exageradas y artificiosas, y el gesto de palmaditas en el hombro es pequeño, pero puede expresar nuestra amabilidad y amabilidad de manera adecuada. Se puede decir que ya sea que estemos frente a un

extraño o un buen amigo, podemos usar la acción de tocar el hombro para transmitir nuestra amabilidad y luego ganar la aprobación de la otra parte a través de la amabilidad y dejar una profunda impresión en la otra parte. .

autoexamen

- ☉ Cuando me encuentro con extraños por primera vez, ¿nunca tengo miedo de hacer los movimientos corporales correspondientes?
- ☉ Cuando cometo un error, incluso si los demás no me culpan, ¿caeré en una profunda

autoculpabilidad para dejar una mala impresión en los demás?

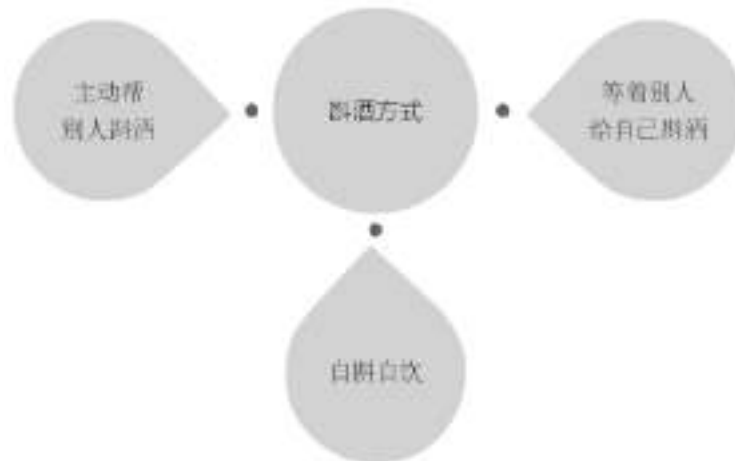
Aquellos que toman la iniciativa de servir vino son más valiosos para una amistad profunda.

En las actividades sociales, beber es una forma muy común de socializar, y el desempeño en la mesa de vino generalmente puede reflejar la psicología de una persona. Aquellos que toman la iniciativa de servir vino para otros a menudo pueden ganarse el favor de los demás.

En la sociedad moderna, las actividades sociales se han convertido en una parte importante de la vida de las personas, ya sea una fiesta de empresa o una invitación de compañeros de clase, es inevitable comer juntos. En la mesa, cada pequeña acción puede ser vista por los demás y, por lo tanto, crea una primera impresión profunda en nosotros.

El llamado "ningún vino no puede hacer una fiesta", para muchas personas, beber no es solo para disfrutar de la sensación de estar ligeramente borracho, sino también para mejorar la comunicación y aumentar la relación entre ellos. Aunque algunas personas no aceptan o no reconocen la "cultura de la mesa de bebidas", el desempeño de una persona en la mesa de bebidas puede reflejar verdaderamente su mundo interior.

En la mesa del vino, puedes ver las diversas actuaciones de la gente: algunas personas están en silencio, algunas personas hablan en voz alta, sirviendo vino para otros... Hay tantas actuaciones, es difícil describirlas todas. Sin embargo, no importa qué tipo de actuación, tiene su subtexto. Ahora, dejemos de lado las muchas representaciones y hablemos solo del acto de servir el vino.



1. Ofrezca servir vino a otros

En la mesa del vino, las personas que saben cómo servir vino a los demás en el momento adecuado suelen ser muy inteligentes y buenas en el manejo de las cosas. Saben cuándo servir vino a los demás y por qué razón. Los expertos en microrreacción han descubierto a través de investigaciones que las personas que toman la iniciativa de servir vino a los demás suelen tener dos psicologías: una es que saben cuidar y cuidar a los demás, y poner a los demás en una posición más importante que ellos mismos; racional y decir algo que hiere a alguien.

A los ojos de algunas personas, la segunda psicología puede ser hipócrita, pero a partir de la situación real, la primera psicología en realidad ocupa una proporción relativamente grande. Muchas personas toman la iniciativa de servir vino a los demás por respeto. Incluso desde el segundo punto de vista psicológico, en realidad se puede encontrar una de las ventajas de este tipo de personas, es decir, la tranquilidad. También es encomiable que este tipo de personas hagan planes con anticipación antes de que sucedan las cosas.

2. Esperar a que otros te sirvan vino

Las personas que solo saben que están esperando que otros sirvan su vino son tipos típicos de egocentrismo. No importa en pensamiento o comportamiento, este tipo de personas toman la satisfacción de sus propios deseos como su primera opción. Esperan que quienes los rodean puedan cuidar de sí mismos, pero no están dispuestos a prestar atención a los demás. En la mesa del vino, lo que piensan no es cómo mejorar la relación entre ellos y mejorar su relación interpersonal, sino que piensan que mientras sean felices, estará bien.

3. Bebe solo

También hay una clase de personas que ni sirven vino para los demás ni esperan que los demás se sirvan el vino para sí mismos, sino que les gusta beber solos. Este tipo de persona tiene una personalidad fuerte, no le gusta que otros le den órdenes y odia que otros interrumpen sus planes.

No solo el acto de servir vino puede reflejar la dinámica psicológica de una persona, sus preferencias por diferentes tipos de vino, sino también la personalidad y las características de una persona.

1. Preferir licor

A estas personas generalmente les gusta socializar y están dispuestas a dar; tienen un lado muy amable y se preocupan mucho por los sentimientos de los demás. Una vez que otros las halagan, a menudo es difícil rechazar la solicitud de la otra parte; están dispuestas a dar todo para los que están de acuerdo con ellos, aunque fracasen, no admiten fácilmente la derrota.

2. Preferencia por la cerveza


Este tipo de personas es muy popular en situaciones sociales, pueden chatear con todos, les gusta complacer a los demás, y fácilmente pueden ganarse el favor de los demás, suelen sentirse un poco indiferentes, pero si algo realmente sucede, puedes ver su consideración, no tienen mucho concepto sobre el dinero, y no lo valoran mucho.

En la mesa del vino, uno puede ver a través del mundo interior de una persona a través de ciertas actuaciones. Para nosotros, siempre debemos prestar atención a todos nuestros movimientos. Especialmente cuando beba, asegúrese de tomar la iniciativa de servir vino a los demás. Este es un tipo de etiqueta, pero también un tipo de respeto, que puede reflejar nuestro autocultivo y conducta, y puede agregar puntos a nuestra primera impresión.

Para los que no beben, la cultura de la mesa del vino parece no tener nada que ver con ellos. De hecho, no es así, beber bebidas o té es lo mismo que beber alcohol. Toma la iniciativa y pon a los demás antes que a ti mismo. Tal movimiento obviamente ganará más favores de los demás.

autoexamen

- ☉ Nunca bebo, ¿así que no tengo interés en la cultura de la mesa del vino?
- ☉ Al beber, ¿nunca tomaré la iniciativa de servir vino porque me preocupa que los demás piensen que soy particularmente bueno para beber?



Camine vigorosamente y con vigor, transmitiendo información positiva.

El estado mental de una persona se reflejará en la postura del cuerpo. Las personas que caminan vigorosamente suelen dar a la gente un sentimiento positivo y dejan una buena impresión en la gente.

Hablando de la relación entre la postura al caminar y la primera impresión, creo que mucha gente no puede dar una descripción precisa, muchas personas incluso piensan que la postura al caminar no tiene una conexión directa con la primera impresión, porque la mayor parte de la comunicación no se lleva a cabo mientras se camina. . Si también tienes esa idea, es un gran error.

Sepa que la postura de caminar es una parte importante del lenguaje corporal, y no importa cuánto ocupe en el proceso de comunicación, siempre hay una oportunidad para demostrarlo. Quizás en todo el proceso, solo necesitas dar unos pocos pasos, pero estos pasos cortos ya han transmitido la información correspondiente, haciendo que los demás tengan una buena o mala primera impresión de ti.

Sun Lei es un entrenador. Aunque tiene un sistema de conocimiento completo y una rica experiencia personal, a juzgar por el efecto del entrenamiento, los alumnos no están muy satisfechos con él y el gerente también piensa que siempre está apático.

Por esta situación, Sun Lei se sintió muy impotente y confundida. Sintió que había hecho todo lo posible, pero la realidad lo hizo un poco inaceptable e incluso desanimado.

Una vez, Sun Lei fue a otros lugares a participar en una reunión de intercambio para comunicarse y discutir con sus compañeros. Casualmente, uno de los asistentes era un conocido suyo. Después de algunas comunicaciones, supo que los logros de este amigo habían superado con creces los suyos, por lo que le pidió consejo a su amigo: "Cada vez que doy capacitación a personas, me preparo meticulosamente y durante el proceso de capacitación estoy lleno de energía y devoto. mucho. ¿Por qué el efecto siempre es insatisfactorio? " Mi amigo respondió: "De hecho, el estado mental no solo se refleja en la forma de hablar y los gestos, sino también en su postura al caminar. Arrastrar el pie. Tal vez esto es solo su hábito personal, pero la primera impresión que

me deja es de apatía y abatimiento. Al ver tu comportamiento así, naturalmente no tengo interés en tu forma de hablar. Tal vez no sueles prestar atención, pero la forma en que caminas sí tiene un efecto negativo en tu imagen."

Después de escuchar estas palabras del corazón de su amigo, Sun Lei se dio cuenta de repente. Antes de eso, nunca pensó que su postura para caminar tendría un impacto tan negativo en él, pero resultó que su postura para caminar era la culpable de su impopularidad. Después de eso, Sun Lei comenzó a corregir deliberadamente su postura al caminar y, a medida que su postura al caminar se volvía más y más vigorosa, sus cursos de capacitación se hicieron más y más populares.

Sun Lei no tiene problemas con su reserva de conocimiento y habilidad. Lo que ha afectado su carrera es en realidad su descuido del lenguaje corporal de la postura al caminar. Después de darse cuenta de la raíz del problema, Sun Lei comenzó a corregir su postura al caminar. En el proceso de mejora gradual, su carrera también tuvo un gran avance y desarrollo.

En general, las posturas comunes para caminar son de los siguientes tipos:

tipo de caminar	postura para caminar
Robusto	Al caminar, mantenga la cabeza en alto, sus pies estén muy firmes, sus pasos sean relativamente lentos y sus zancadas sean relativamente grandes. Esta forma de andar da una impresión de estabilidad, alegría y confianza.
Fácil	Al caminar, la parte superior del cuerpo está recta, los brazos se balancean naturalmente y el ritmo es lento y moderado. Esta postura para caminar dejará una impresión de tranquilidad y tranquilidad.
Solemne	Al caminar, la parte superior del cuerpo está recta, los brazos se balancean rítmicamente y los pasos y zancadas son relativamente moderados. Esta postura para caminar dejará una impresión solemne, entusiasta y educada en las personas.

Diferentes posturas al caminar pueden expresar diferentes estados psicológicos. Aunque a veces no le prestamos mucha atención, otros verán alguna información subyacente y se formarán una impresión inicial basada en esta información. Al caminar, debes actuar tan vigoroso y vigoroso como el viento, y esforzarte por dejar una buena primera impresión en la otra parte y sumar puntos a tu imagen personal.

autoexamen

- © En circunstancias normales, ¿estoy acostumbrado a caminar con la cabeza gacha y no me importa en absoluto?
- © ¿Camino muy casualmente porque me gusta estar más relajado y puedo caminar como quiero?

Capítulo 4 Encanto de género: un método de creación de impresiones que se descuida fácilmente

En el proceso de formación de las primeras impresiones, las diferencias de género tendrán diferentes efectos. Esto se debe a que las impresiones inherentes que dejan hombres y mujeres son diferentes. Se puede decir que el género en sí mismo representa una determinada característica. Sin embargo, muchas personas no ponen el género en una posición que deba tomarse en serio, y algunas personas incluso sienten que el género ha causado problemas a su propia imagen, lo que obviamente es muy absurdo.

El atractivo de género agrega atractivo natural a las primeras impresiones

En las actividades sociales, muchas personas no saben cómo desempeñar el papel del encanto de género, y algunas personas incluso sienten inexplicablemente que el género los pondrá en una posición de desventaja. Este concepto es extremadamente incorrecto y debe cambiarse lo antes posible.

No es exagerado decir que el atractivo de género es una parte importante de la primera impresión y agregará un atractivo natural a la primera impresión que cree. En otras palabras, si no tiene ningún atractivo sexual, incluso si es amable y divertido, su comunicación con la otra parte no será maravillosa.

El atractivo de género mencionado aquí definitivamente no significa que sea tan simple como ser sexy, ni significa que tengas que revelar tu ropa o mostrar tus músculos. En términos generales, cuanto más atractiva es una persona, menos probable es que se exponga por completo.

Cualquiera que tenga alguna experiencia social sabe que a la hora de elegir pareja, no juzgamos a una persona solo por su apariencia. Aunque la apariencia es uno de los criterios que usamos para elegir, también consideramos el atractivo personal en combinación. Después de integrar efectivamente varios factores, haremos un juicio final. Puede haber demasiados factores a considerar, pero tenemos suficiente tiempo y capacidad para tomar la mejor decisión. No hay duda de ello.

Algunas personas pueden sentir que tienen un fuerte atractivo sexual, mientras que otras sienten que no lo son. En cualquier caso, en última instancia, usted tiene el control de todo. Puede hacer todo lo posible para mostrar su encanto de género, hacer que la persona con la que se lleva bien se sienta a gusto y promover la relación entre ustedes dos a un nivel superior si lo desea: establecer una amistad más cercana o convertirse en pareja. todo lo cual se puede realizar bajo ciertas condiciones.

Cuando pueda mostrar su encanto de género, la otra parte estará más dispuesta a tener una comunicación profunda con usted, más dispuesta a comprenderlo y más dispuesta a mantener una relación íntima con usted. De la misma manera, si no desea comunicarse profundamente con la otra parte, también puede limitar la relación. Siempre que pueda abstenerse de mostrar el encanto del sexo, puede lograr fácilmente su objetivo.

Por supuesto, en diferentes ocasiones, las formas y los medios para expresar el encanto de género también deben ser diferentes, y se deben mostrar diferentes grados de encanto de género según las diferentes situaciones.

Cuando se reúnen por primera vez, generalmente se trata principalmente de una presentación, por lo que el tiempo de conversación será muy corto. Aun así, puedes aprovechar cualquier oportunidad para mostrarle a tu pareja tu atractivo sexual. Sepa que todo lo que necesita mostrar es su lado saludable y natural, por lo que no le llevará mucho tiempo.

El encanto de género incluye muchos contenidos, como el atractivo, la confianza en uno mismo, la tolerancia, etc. Tal vez no pueda presentar todo el contenido frente a la otra parte uno por uno en poco tiempo, pero siempre que pueda captar el foco de atención de la otra

parte y expresarse a través de este punto clave, entonces el efecto correspondiente puede ser logrado, y la otra parte me siento profundamente atraído por ti.

El atractivo de género es una parte integral de las primeras impresiones, y sacar provecho de esto se sumará a su primera impresión. No importa quién seas, no importa cómo te veas a ti mismo, puedes ser una persona popular si entiendes y sabes jugar el gran poder del género.

autoexamen

⊙ No importa en qué tipo de entorno me encuentre, ¿siempre puedo mostrar mi encanto de género?

⊙ Ya sea frente al mismo sexo o al sexo opuesto, ¿puedo expresarme consistentemente?

Tres tipos de atracción de género

En términos generales, las personas mostrarán su encanto de género en ciertas ocasiones y bajo ciertas circunstancias, pero este espectáculo no está exento de restricciones y hay diferentes formas de mostrarlo.

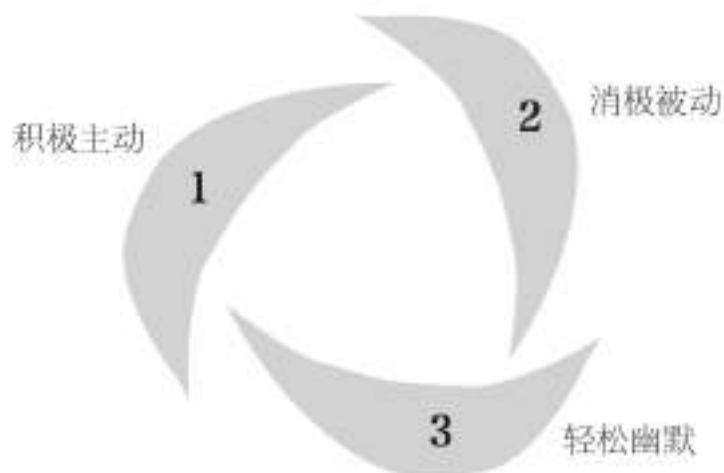
En circunstancias normales, la gran mayoría de las personas no mostrarán su encanto de género sin restricciones, sino que harán los juicios correspondientes de acuerdo con diferentes situaciones para decidir cómo o cuánto encanto de género deben mostrar.

No importa cuál sea tu género o cuál sea tu actitud hacia él, tu atractivo sexual es parte de quién eres, cuánto te aceptas y apruebas. No importa cuál sea la ocasión, las personas que te rodean siempre esperarán que muestres cierto encanto de género. Incluso en situaciones muy graves, encontramos algunas personas que muestran atracción sexual, pero simplemente no le prestamos atención, por lo que no respondemos.

Cuando alguien muestra encanto de género, si puedes responder un poco, incluso si es solo una mirada positiva, entonces la otra persona también puede tener una buena impresión de ti debido a esto, aunque a veces la otra persona ni siquiera sabe por qué. sentir de esta manera. Tal vez este resultado supere tus expectativas, pero es un hecho.

Por el contrario, si no responde en absoluto, la otra parte puede sentir que usted no está dispuesto a comunicarse con ellos, incluso si su intención no es el caso, la otra parte se

negará debido a su desempeño. En cuanto a cuánto negará la otra parte, depende de la situación real: diferentes personas o diferentes ocasiones tendrán diferentes resultados. Entonces, ¿cuáles son las formas de mostrar el encanto de género cuando se encuentran por primera vez?



1. Sea proactivo

Este tipo de persona tomará la iniciativa para comunicarse con los demás, y le gusta hablar de sus aficiones, intereses, etc. Están dispuestos a dedicar más tiempo a los temas que les interesan y siempre están efusivos.

Li Lei ama mucho la actividad física, por lo que en el proceso de comunicación, siempre habla activamente sobre contenido relacionado con la actividad física e inconscientemente atraerá la atención de la otra parte hacia su cuerpo. En opinión de Li Lei, esta es una forma de mostrar sus músculos.

2. Pasivo

Tales personas están acostumbradas a reprimirse y dar a las personas la sensación de encogerse. Si bien esta actitud puede parecer muy segura, puede hacer que los demás se sientan muy incómodos.

Tommy es un hombre atractivo y gregario, y siempre consigue que Mina hable cuando sale con ella. Sin embargo, Mina siempre sintió que los dos no eran amantes, sino amigos cercanos. Porque hay momentos en los que Tommy siempre se estremece, como si tratara de contener el flujo natural del atractivo sexual. Desde un punto de vista psicológico, el comportamiento reprimido de Tommy hará que Mina sienta que él no

está completamente comprometido y que realmente no quiere tener una relación con ella.

Las personas pasivas hacen que las personas se sientan poco atractivas, lo cual es la causa principal de la mala comunicación. En otras palabras, la práctica de suprimir en exceso el encanto del sexo tendrá ciertas restricciones en las relaciones interpersonales.

3. Alegre y divertido

A este tipo de persona le gusta presentarse de forma humorística e ingeniosa, y suele mostrar una actitud relajada y cómoda de disfrutar la vida. Y de esta manera necesita burlarse unos de otros para obtener el mejor efecto.

Cuando Jenny y Carter estaban saliendo por primera vez, Jenny hizo una broma divertida sobre la ropa de Carter, y Carter también se burló de la tardanza de Jenny. En el proceso de llevarse bien después, los dos no solo bromeaban el uno del otro, sino que también se reían de sí mismos. Esta forma humorística de llevarse bien ha hecho que la relación entre las dos personas sea cada vez más estrecha.

Mostrar apropiadamente su propio humor puede hacer que el compañero de comunicación se sienta relajado y feliz, y hacer que la comunicación sea más fluida.

En términos generales, cuando se encuentran por primera vez, debe ajustar la forma y el grado de encanto de género de acuerdo con la persona con la que está hablando y la ocasión de la conversación. Solo cuando sea apropiado y apropiado puede hacer que la otra persona se sienta cómoda y cómoda. Si primero puede juzgar el grado de encanto de género de la otra parte y luego tratar de ajustarse para adaptarse a la otra parte, entonces puede enviar una señal positiva y hacer que la otra parte sienta que usted es extremadamente fácil de llevarse bien con la persona.

autoexamen

- ◎ ¿Soy una persona a la que le gusta mostrar el encanto de género de qué manera?
- ◎ Cuando otros muestran su encanto de género, ¿cómo respondo normalmente?

Expresar aprecio: un medio eficaz para ejercer el carisma sexual

Hay muchas maneras de mostrar el encanto de género, no solo en la forma del cuerpo, la ropa, etc., sino también en el grado y forma de aprecio por los demás.

Cuando quieras mostrar tu atractivo sexual, tu enfoque puede estar en tu figura y ropa, pero el atractivo sexual no se trata solo de la belleza física. Incluso con el cuerpo de una supermodelo y la cara de un ángel, si eres indiferente o desdeñoso con los demás, es posible que no seas atractivo para los demás.

Hay muchas formas de mostrar el encanto de género, y una de las formas más importantes es apreciar a los demás. Es una parte importante del encanto de género, pero a menudo lo pasamos por alto. Ya sea a través del contacto visual, el contacto físico o una expresión muy cautivadora, puedes mostrar tu aprecio respondiendo.

Dar una respuesta positiva a la amabilidad de los demás hará que los demás sientan que son valorados y, por lo tanto, obtendrán cierta satisfacción psicológica. Por ejemplo, cuando alguien te sonríe, si le devuelves la sonrisa o le guiñas el ojo a la otra persona, sentirás que te están prestando atención y que eres diferente. Esta respuesta hace que la otra persona quiera estar contigo y construir una relación más cercana contigo.

Linda se dirigía al trabajo cuando un hombre muy atractivo se acercó a ella. Sus ojos chocaron, y el hombre rápidamente desvió la mirada. Pero Linda todavía prestó atención al hombre, y sus ojos todavía permanecieron en el hombre. Esta atención duró unos segundos y el hombre la captó con el rabillo del ojo. Entonces, cuando los dos se cruzaron, el hombre le sonrió a Linda.

El breve proceso de contacto visual es en realidad el proceso de comunicación espiritual entre Linda y el hombre. La atención de Linda es una forma de mostrar afecto, y la sonrisa del hombre muestra su aprecio por Linda. Este tipo de aprecio mutuo les permite a los dos demostrar completamente su propio encanto de género y también sentir el encanto de género de la otra parte.

El atractivo de género está muy relacionado con la forma en que respondes a los demás, y puede decirles a los demás que los encuentras atractivos. Aunque a veces solo hiciste una pequeña pista sutil, pero esto ha revelado tu aprecio por los demás. Incluso si la otra persona no responde a tus señales, has logrado que se sienta bien consigo misma y, por lo tanto, tenga una buena impresión de ti.

Cuando le muestras a alguien que aprecias y te preocupas, no significa necesariamente que quieras llevar tu relación más lejos, ni significa necesariamente que tengas una necesidad romántica por la otra persona. Esta es solo una forma de expresarse, ese breve momento les pertenece a los dos por completo y nadie puede molestarlos.

Si de hecho se sintió profundamente atraído por la otra parte cuando se conoció por primera vez y desea desarrollarse aún más con la otra parte, ¿cómo debe expresar su aprecio o preocupación? Para la mayoría de las personas, lo que es apropiado y cómodo hará que sea más fácil de aceptar. El enfoque específico es tener un contacto visual más prolongado, un contacto físico más íntimo, etc.

autoexamen

- ☉ Frente a un extraño del sexo opuesto, ¿puedo expresar adecuadamente mi aprecio?
- ☉ Entre las formas de mostrar el encanto de género, ¿cuál me gusta más?

Los opuestos se atraen: las personas siempre carecen de "inmunidad" al sexo opuesto. Sentirse atraído por el sexo opuesto se debe a alguna estimulación natural del cuerpo, lo cual es una reacción muy normal.

Los opuestos se atraen es una reacción muy natural. Si puedes usar hábilmente esta relación sutil entre sexos opuestos en actividades sociales, podrás lidiar con las cosas con más facilidad y sin preocupaciones.

La gente suele decir que "los hombres y las mujeres están emparejados y el trabajo no es agotador", lo que en realidad es una manifestación de la atracción del sexo opuesto. Las personas siempre sienten curiosidad por el sexo opuesto y esperan tener más oportunidades para comunicarse con el sexo opuesto. Algunos psicólogos ven la atracción por el sexo opuesto como una reacción química que ocurre cuando el cuerpo es estimulado por estímulos naturales como la vista, el oído y el olfato.

Cuando estamos en contacto con el sexo opuesto, cuando la imagen de la otra parte coincide con nuestra imagen preestablecida, nos sentiremos atraídos por la otra parte. Sin embargo, esta atracción no es constante, sino que cambiará debido a la influencia de factores externos.

Un psicólogo realizó un experimento para probar los efectos psicológicos de la atracción del sexo opuesto:

El experimentador puso dos fotos de hombres frente a una participante femenina, le pidió que eligiera la que más le interesaba y le pidió que explicara cuánta ventaja tenía la persona seleccionada en apariencia. Después de esta ronda de selección, el

experimentador dejó que la mujer mirara una presentación de diapositivas. Las fotos de los hombres en la diapositiva eran las mismas que las de la primera ronda. La diferencia era que uno de los hombres estaba rodeado por una mujer sonriendo mientras que otro el macho fue mirado fijamente por una hembra. Después de ver las diapositivas, el experimentador repitió la primera ronda y le pidió a la mujer que eligiera entre las dos fotos nuevamente.

Después de que varias mujeres completaron el experimento, la psicóloga concluyó que después de ver una presentación de diapositivas, las mujeres se sienten más atraídas por los hombres que sonríen a otras mujeres.

Se puede ver a partir de esto que la atracción entre el sexo opuesto también cambiará debido a factores externos. Las personas del sexo opuesto que son reconocidas como excelentes tienen más probabilidades de convertirse en la primera opción de todos. Una vez que dejas una buena y profunda impresión en cierto sexo opuesto, otros sexos opuestos también pueden verse afectados por esta buena impresión y tener impresiones más favorables sobre ti.

El principio de la atracción de los opuestos ayuda a causar una buena primera impresión, pero no puede usarse indefinidamente. Como dice el refrán, demasiado es demasiado tarde, solo dominando la velocidad, es posible obtener los mejores resultados.

autoexamen

- ☉ Cuando me enfrento al sexo opuesto, ¿puedo mostrar perfectamente mis fortalezas?
- ☉ Cuando interactúo con extraños, ¿el sexo opuesto es más capaz de atraer mi atención?

Cómo causar una buena impresión al expresar amor

Para muchas personas, mostrar amor al sexo opuesto no es un asunto sencillo, después de todo, hay muchos factores involucrados y no siempre es posible obtener lo que se desea.

Los psicólogos sociales han descubierto a través de la investigación que los hombres y las mujeres se hacen evaluaciones preliminares unos de otros en los primeros segundos de la reunión. Por lo tanto, si desea causar una buena impresión en la otra parte, debe aprovechar estos breves segundos. Especialmente cuando se persigue al sexo opuesto, es

aún más importante hacer un buen uso de este breve período de tiempo para dar una buena primera impresión a la otra parte.

¿Tartamudeaste al hablar con alguien del sexo opuesto por primera vez? ¿Tu corazón casi se detiene cuando un miembro atractivo del sexo opuesto se para frente a ti? ¿Realmente quieres decir algo interesante, pero te aburres cuando empiezas a hablar? Estos problemas no son exclusivos de usted, muchas personas tienen problemas similares. Es común escuchar a los jóvenes decir: “No tengo experiencia y no sé cómo expresarme”, por eso tienen miedo de buscar el amor. De hecho, no tener ninguna experiencia no significa que no haya posibilidad de contacto con el sexo opuesto, el destino puede llegar en cualquier momento.

Según el análisis de los psicólogos sociales, el miedo en el corazón de las personas en realidad proviene del miedo a los extraños, especialmente al comunicarse con extraños, este tipo de miedo es aún más difícil de resistir, e incluso nos hace incapaces incluso de saludar.

Los inexpertos no son poco atractivos, es que no saben expresar el amor, entonces aparecen todo tipo de vergüenzas. Todo tiene una secuencia, el cortejo también debe ser gradual, primero hacerse amigo del sexo opuesto y luego convertirse gradualmente en un amante, de esta manera es relativamente mejor.

De hecho, el lenguaje corporal y otros comportamientos juegan un papel importante en el proceso de mostrar amor. En cada momento, estás enviando un mensaje de una manera diferente, y es real ya sea que te des cuenta o no.



1. Usa lo que le gusta a la otra persona

Usar la ropa que le gusta a la otra persona todos los días no es un método inmediato, pero con el tiempo hará que se sienta bien contigo. De qué color le gusta a la otra parte, también

podría usar ropa de qué color, para que la otra parte sienta que tiene buen gusto para vestirse. De esta manera, puede aumentar la atención de la otra parte hacia usted. Por supuesto, también debe tener en cuenta su propio estilo, para que la otra parte no sienta que lo está atendiendo deliberadamente. Frente a la persona que te gusta, si te vistes de manera informal, a la otra persona no le importará tanto como a ti no le importará tu ropa. Si puede coincidir con las preferencias de la otra parte, puede transmitir sus buenos sentimientos a la mente subconsciente de la otra parte.

2. Enfrentarse con una sonrisa

Sonreír puede hacer que la otra persona se sienta bien y facilitará que te acepte. Sonreír y mirar a los ojos a tu pareja lo tranquilizará. Es solo que no debes poner una sonrisa decidida cuando sonríes, para no molestar a la otra persona. Se puede decir que una sonrisa es la mejor señal para expresar buena voluntad a la otra parte, cuando sonríes a la otra parte, él también te dará una sonrisa. De esta forma, la otra persona se abrirá y podrás adentrarte más en su mundo interior.

3. Mostrar un temperamento distintivo

En el proceso de comunicación, puede mostrar su buen temperamento a través de varios medios y métodos, para atraer la atención de la otra parte y hacer que la relación entre ellos sea más estrecha. Por ejemplo: elija una buena declaración de apertura y muestre su encanto al comienzo de la comunicación; en un lugar ruidoso, puede susurrar en voz baja, para que pueda mostrar más intimidad; en la comunicación, puede pedir algo abierto preguntas terminadas, deje que la otra parte diga más y sea usted mismo un oyente leal, y así sucesivamente. En diferentes situaciones, existen formas apropiadas de mostrar su temperamento, lo que aumentará su encanto personal.

4. Sé positivo y habla en el momento adecuado

Al comunicarse con la otra parte, debe expresar sus puntos de vista desde una perspectiva positiva, para que la otra parte se sienta cómoda desde el fondo de su corazón. Además, incluso si se trata de elogios, debe elegir el ángulo correcto y debe saber que no todos los cumplidos son aceptables. Además, crear una atmósfera romántica y dar regalos significativos son buenas maneras de expresar amor. Al hablar, también debe elegir el momento adecuado. Expresar amor cuando la otra parte está feliz es obviamente más efectivo que expresar amor cuando la otra parte está de mal humor.

Entre las personas, la distancia psicológica determinará la cercanía de la relación. Si quieres dejar una buena impresión en la persona que amas, la mejor manera es entrar en el

corazón de la otra persona y acortar la distancia entre ellos. Mientras intentes hacer esto, no importa de qué manera demuestres tu amor. , hará que la otra persona se sienta cálida. La relación entre los dos se volverá más estrecha gradualmente.

autoexamen

- ⊙ ¿Soy siempre incoherente cuando me enfrento a la persona que me gusta?
- ⊙ Cuando quiero expresar mi amor a la persona que me gusta, ¿sufro por no saber expresarlo?

Si no puedes aceptarte a ti mismo, no esperes atraer a los demás.

Frente a extraños, algunas personas ni siquiera pueden hacer las expresiones más simples. Se sienten inferiores, ansiosos y se niegan a sí mismos. Sin embargo, si ni siquiera puedes aceptarte a ti mismo, ¿cómo puedes atraer a los demás?

En el fondo del corazón de muchas personas existe un complejo de inferioridad. Debido a que no tenemos confianza en nosotros mismos, no nos atrevemos a comunicarnos con los demás, especialmente cuando interactuamos con el sexo opuesto, este sentimiento de inferioridad tiende a ser más evidente. Como todos saben, cuanto más inferior eres, menos puedes aceptarte a ti mismo y más difícil es ser atractivo para los demás.

Si queremos conocer a extraños, o incluso dejar que nos acepten, lo primero que debemos hacer es aceptarnos a nosotros mismos. La llamada aceptación de uno mismo es aceptar todo de uno mismo con franqueza, sea un buen aspecto o un mal aspecto, sea una ventaja o una desventaja, hay que aceptarlo y afrontarlo con una actitud alegre y positiva.

En cierto sentido, aceptarse a sí mismo es un requisito previo para comunicarse con extraños. Si no nos atrevemos a enfrentarnos a nosotros mismos y a enfrentar nuestros propios problemas, ¿cómo podemos esperar que los demás nos acepten? Dando un paso atrás, incluso si los extraños nos aceptan sin conocernos, si no podemos aceptarnos a nosotros mismos y estamos afectados por malas emociones durante mucho tiempo, después de todo, no podremos ganar la aprobación a largo plazo de la otra parte.

Una mujer joven quedó devastada por una relación rota y tuvo que buscar ayuda de un terapeuta.

Cuando se reunió por primera vez con un psiquiatra, se echó a llorar: "Soy demasiado bajita y no soy guapa. Finalmente encontré un novio en línea y rompió conmigo inmediatamente después de conocerme".

Lo que dijo la dama era cierto, solo medía alrededor de 1,5 metros de altura, con piel oscura y una figura delgada, desde la distancia, parecía una estudiante de secundaria. Sin embargo, una vez que caminas a su lado y ves su rostro que ha vivido vicisitudes, sabes que ha sufrido mucho en la vida.

Después de que la psiquiatra descubriera sus problemas psicológicos, la guió activamente para que se aceptara a sí misma: "Es difícil cambiar su apariencia y altura. Incluso si no está satisfecho con ellos, solo puede aceptar la realidad. Incluso si se queja todos los días y se siente deprimido por eso, no sirve de nada, en lugar de torturarte, es mejor aceptarte así, abrir tu corazón y darles a los demás la oportunidad de acercarse a ti, solo así tu vida puede estar llena de más colores, en lugar de ser tratados así. Ocultos por la neblina".

Después de varias sesiones de asesoramiento por parte de un psicólogo, la mentalidad de la señora cambió gradualmente, trató de aceptarse a sí misma y comenzó a hacer amigos. Con la profundización del tratamiento, más y más sonrisas aparecieron en el rostro de la dama y su voz se hizo más y más fuerte. Al comunicarse con extraños, se volvió cada vez más segura. Solía sentirse inferior por su altura y apariencia, pero ahora ya no es un obstáculo para la comunicación, porque su personalidad es lo suficientemente atractiva.

Poco a poco, la dama se convirtió en una estrella de la escena social. No importa a cuántos extraños se enfrente, ya no teme ni se preocupa. Todo esto se debe a su valiente aceptación de sí misma.

El llamado "Yo nací para ser útil", cada persona en el mundo tiene su único valor y sentido de existencia. Es posible que algunos aspectos no cumplan con sus propios requisitos y sean muy inferiores a los que lo rodean, pero también son parte de una persona completa. "Nadie es perfecto" no es una frase vacía, sino un hecho innegable. Solo aceptándote a ti mismo puedes apreciarte a ti mismo, y solo apreciándote a ti mismo pueden apreciarte los demás.

Si quieres conocer a extraños, o incluso convertirlos en tus amigos, debes aceptarte a ti mismo desde el fondo de tu corazón. Solo así podemos deshacernos del miedo, alejarnos de

la baja autoestima, mostrarnos frente a los demás con una actitud confiada y luego usar nuestro encanto de personalidad para impresionarlos y ganarnos su favor.

autoexamen

☉ En situaciones sociales, ¿a menudo tengo miedo de hablar con la gente debido a mi mala apariencia?

☉ ¿A veces, incluso una cosa insignificante me hará sentir inferior?

Capítulo 5 Cultivo personal: la belleza interior mejora rápidamente la imagen personal

En el proceso de comunicación, las personas a menudo notan primero la apariencia, la apariencia y la figura de otras personas, porque esto es algo que se puede ver de un vistazo. Sin embargo, una excelente apariencia no representa el verdadero rostro de una persona, después de todo, cosas como "oro y jade, pero ruinas" también suceden de vez en cuando. Por lo tanto, si quieres dar una buena primera impresión a los demás, no solo debes prestar atención al exterior, sino también al cultivo personal.

El conocimiento es el rey: el erudito es venerado

Desde la antigüedad hasta el presente, los eruditos son profundamente admirables, como Laozi y Confucio todavía son recordados por la gente, y sus escritos y teorías siempre son considerados clásicos y amados por la gente.

La imagen de una persona está estrechamente relacionada con muchos factores. Factores que afectan la formación de la primera impresión, además de la psicología, la apariencia, el lenguaje corporal, etc., el cultivo personal también es uno de los factores extremadamente importantes.

El nivel de cultivo personal es la encarnación de la calidad integral de una persona, y la reserva de conocimiento es una parte muy importante de ella. Y en comparación con otras partes, la acumulación de conocimiento requiere un proceso más largo. Es precisamente porque se necesita más tiempo y energía para dominar el conocimiento, por lo que las personas con conocimientos a menudo son respetadas.

Creo que muchas personas tienen un hermoso sueño de ser maestros cuando eran jóvenes, y espero que cuando crezcan, sean tan conocedores y sabios como sus maestros. Esta

especie de buen deseo que brotó desde la infancia es en realidad un reflejo de nuestro deseo de adquirir conocimientos. También se puede decir que en lo profundo de nuestros corazones, siempre habrá un impulso inexplicable por el conocimiento, y siempre miraremos a esas personas conocedoras de manera diferente, o incluso miraremos con envidia.

El político ruso Dmitry Medvedev visitó una vez China y pronunció un maravilloso discurso en la Universidad de Pekín. En su discurso, citó varios clásicos para probar su punto de vista: "Hay un viejo dicho en China que dice que 'las olas detrás del río Yangtze empujan las olas hacia adelante, y las personas nuevas en el mundo reemplazan a las personas viejas'. Instituciones de educación superior han cultivado generaciones de académicos y pensadores que asumen la responsabilidad de la investigación científica. La responsabilidad de crear nuevos logros en los campos de la economía, la política, la cultura, etc. ". Además, también citó el "Aprender mientras se aprende de vez en cuando" en las "Analectas de Confucio" y el dicho de Lao Tse "Me hace saber, Caminar por la avenida, sólo dar es miedo" y otras frases célebres.

Las citas ingeniosas y precisas de Medvedev conmocionaron profundamente a la audiencia. Hubo aplausos interminables en la escena y la impresión de la gente sobre él también se profundizó.

Medvedev pudo citar clásicos en su discurso, lo que hizo que la gente en la escena admirara más de corazón que conmocionada. Su comprensión de la cultura tradicional china ha superado las expectativas de muchas personas. No solo mostró su profundo amor por la cultura tradicional china, sino que también transmitió sus buenos deseos de llevarse bien con el pueblo chino en amistad. Con solo un discurso, la impresión de la gente sobre él cambiará mucho.

Por supuesto, no hay personas en este mundo que nazcan con un conocimiento profundo. Aquellos que pueden hacer palabras ingeniosas y cada palabra no es porque tengan talentos sobrehumanos, sino porque han leído muchos libros, estudiado mucho y acumulado riqueza. conocimiento a lo largo del tiempo Para mostrar su encanto intelectual único en la comunicación.

Solo una persona con conocimientos puede interpretar el encanto del lenguaje de varias maneras en el habla; solo una persona con conocimientos puede tener una comprensión más profunda de la verdad contenida en las cosas; solo una persona con conocimientos puede ser más precisa y adecuada para expresar sus pensamientos. Si quieres mejorar tu

imagen personal a través del diálogo, debes trabajar duro para aprender todo tipo de conocimientos y convertirte en un erudito.

Hay varias formas de acumular conocimiento, y la lectura es una de las formas más comunes. Como dice el dicho: "Si está familiarizado con trescientos poemas Tang, podrá recitarlos incluso si no sabe cómo componerlos". Después de una lectura y acumulación a largo plazo, nuestro pensamiento será más flexible. y nuestra calidad será más profunda. Cuando el conocimiento se ha acumulado hasta cierto punto, siempre que el tema de la comunicación involucre ciertos aspectos, el conocimiento en nuestras mentes seguirá emergiendo como una película.

Además de adquirir conocimientos de los libros, la sociedad también es una gran aula para que aprendamos. Vale la pena saborear y pensar detenidamente todo tipo de experiencias en la vida, y luego resumir la experiencia y las lecciones, y acumular gradualmente conocimiento y experiencia a través del entrenamiento y el aprendizaje una y otra vez.

En resumen, la acumulación de conocimiento no ocurre de la noche a la mañana, y la forma de aprender no es única. A través del aprendizaje continuo y el resumen, gradualmente seremos más conocedores y populares.

autoexamen

☉ ¿Estoy lleno de admiración por las personas que pueden hablar sobre cualquier tema?

☉ ¿Estoy lleno de interés en el conocimiento en el que soy bueno, pero aburrido del conocimiento en el que no soy bueno?

Ley de Terry: las personas que son lo suficientemente valientes como para admitir sus errores y actuar con valentía son más atractivas

En la vida, la gente inevitablemente cometerá errores. No es terrible cometer errores, lo que es terrible es encubrir los errores. Cualquiera que se atreva a admitir sus errores es de mente abierta, frente a este tipo de encanto de personalidad, los errores pueden ser ignorados.

"La gente no es sabia, nadie puede cometer errores." Todos tienen defectos y es inevitable cometer algunos errores. Al cometer errores, debido a la psicología de la autoconservación,

muchas personas no están dispuestas a admitir sus errores e incluso a ocultarlos. De hecho, no hay vergüenza en admitir errores. Después de todo, un error no arruinará nuestra vida, pero encontrar todo tipo de excusas para un error arruinará nuestra vida.

Terry, el ex gerente general del Banco de Tennessee, dijo un dicho muy famoso: "Admitir errores es la mayor fuente de fortaleza de una persona, porque aquellos que enfrentan errores obtendrán algo más que errores". se convierte en la famosa "Ley de Terry".

La Ley de Terry tiene dos significados principales: uno es "admitir los errores es la mayor fuente de fortaleza de una persona"; el otro es "aquellos que se enfrentan a los errores ganarán algo más que errores", como experiencia y lecciones. Su significado central es decirnos que el coraje de admitir errores es de gran valor en sí mismo.

Bruce Harvey de Albuquerque, N.M., cometió un error al aprobar los salarios de los empleados: a un trabajador que estaba de baja por enfermedad se le pagó el sueldo completo.

Después de descubrir el error, Harvey encontró al empleado a tiempo y le explicó que había que corregir el error, por lo que se descontaría la cantidad correspondiente del próximo cheque de pago. El empleado entendió esto, pero al mismo tiempo dijo que una deducción por única vez le causaría serios problemas económicos, por lo que solicitó que el salario pagado en exceso se dedujera a plazos. Harvey también puede ser considerado con este empleado, pero primero debe obtener la aprobación de sus superiores para hacerlo.

"Sé", dijo Harvey, "que el jefe se sentiría infeliz. Mientras pensaba en cómo podría manejar la situación, me di cuenta de que yo era la causa de la confusión. Tengo que admitir mi error frente al jefe. ." Así que Harvey se acercó al jefe, le contó los detalles y le admitió su error. El jefe se puso furioso al escuchar esto, primero reprendió la negligencia del departamento de personal y del departamento de contabilidad, y luego culpó a los otros dos colegas en la oficina de Harvey. Durante este proceso, Harvey explicó repetidamente que se trataba de su propio error y no tenía nada que ver con los demás. Finalmente, el jefe lo miró y dijo: "Bueno, ya que fue tu error, ¡depende de ti arreglarlo!"

Al final, el error se corrigió a tiempo y no molestó a nadie. A partir de entonces, el jefe apreció aún más a Harvey.

La actitud de atreverse a admitir errores y corregirlos activamente le ha ganado a Harvey más confianza del jefe. No es difícil deducir de esto que cuanto antes se admita un error,

más fácil será corregirlo y remediarlo. Además, en comparación con admitir errores después de que otros critican, también puede obtener ganancias inesperadas. Las personas que están dispuestas a tomar la iniciativa de admitir sus errores generalmente pueden ganarse el respeto y la tolerancia de los demás.

Un centro de salud en Maryland, EE. UU., realizó un experimento de este tipo: los investigadores registraron las reacciones y las contramedidas que tomaron los médicos cuando cometieron errores, y luego reprodujeron estos videos a la audiencia e investigaron cómo se sentía la audiencia con respecto a la impresión de los médicos. Los resultados experimentales muestran que: aquellos médicos que pueden admitir sinceramente sus errores a menudo dejan una buena impresión en la audiencia; para aquellos médicos que admiten sus errores y los compensan activamente, la audiencia no se preocupará demasiado por ellos; los médicos, la mayoría los espectadores están más dispuestos a elegir armas legales para protegerse.

No tiene sentido encubrir, evadir o explicar ciegamente los errores que ya han ocurrido. La consecuencia de hacerlo puede ser causar mayores errores y causar mayores pérdidas. Si una persona elige sacrificar mayores intereses para preservar su buena imagen, significa que esta persona no tiene sentido de la responsabilidad. Tal persona está condenada a no ganarse el respeto de la gente ni a causar una buena impresión.

autoexamen

- ☉ Cuando me doy cuenta de que he cometido un error, lo primero que pienso es en hacer todo lo posible para encubrirlo o admitirlo con franqueza.
- ☉ Si hay un problema en el trabajo, ¿debo elegir pasar la responsabilidad a otros, o debo asumir con valentía mi propia responsabilidad?

La honestidad te ayuda a romper la defensa psicológica de la otra parte.

La honestidad es una cualidad noble que siempre se admira. Al tratar con personas honestas, la gente tiende a estar a gusto, por lo que está más dispuesta y es más fácil abrirse.

Como dice el refrán: "Los corazones de las personas deben ser sólidos y los corazones ardientes deben estar vacíos." Nos advierte que debemos acatar estrictamente el credo de

la honestidad cuando tratamos con los demás. Las personas honestas tienden a ganar más popularidad y causar una mejor impresión.

Desde la antigüedad, la honestidad ha sido admirada por las personas, porque la honestidad es un carácter noble, que refleja una actitud responsable hacia uno mismo, los demás y la sociedad. La calidad de la popularidad refleja en gran medida la calidad de la personalidad de una persona. Trata a las personas con sinceridad, sinceridad, con los pies en la tierra, haz las cosas con los pies en la tierra, no robes ni hagas trampas, habla bien fundado, no difundas rumores, trata los problemas cara a cara y no hagas cosas pequeñas. se mueve entre bastidores. Tales personas a menudo pueden ganarse el favor de los demás cuando se comunican o hacen cosas. .

Cuando te lleves bien con personas honestas, no tomes a las personas honestas como tontas. Incluso si no les importó o no reaccionaron en ese momento, siempre habrá un momento en el que luego lo entiendan. Una vez que la otra parte se entera de que han sido engañados, entonces la amistad llegará a su fin.

Las personas honestas siempre hacen que las personas se sientan cómodas y cómodas al hacer las cosas, porque siempre tratan todo de manera realista, e incluso si algo sale mal, no ocultarán nada. De esta manera, las pérdidas causadas por errores pueden compensarse en la mayor medida. Harán las cosas de acuerdo a sus propias habilidades, y no harán promesas fácilmente por cosas más allá de sus habilidades, y si no pueden hacerlo, no podrán hacerlo.

La honestidad es el mejor signo de una persona y la garantía más poderosa en las actividades sociales de una persona. En términos generales, lo que más odia la gente es que la engañen. Las personas honestas a menudo pueden ganar más amistades; las personas hipócritas serán abandonadas e incluso arruinadas.

Use palabras y hechos honestos para intercambiar la sinceridad de la otra parte, para que pueda obtener un retorno honesto. Algunas personas han ganado posiciones importantes debido a su honestidad, y algunas personas han ganado oportunidades de desarrollo sin precedentes debido a su honestidad. Desde un gran país hasta una pequeña familia, la calidad de la honestidad muestra su magia en todas partes.

En marzo de 2004, China Changjiang Machinery Equipment Group Corporation firmó un contrato de exportación de equipos de minería con una empresa multinacional europea, por un valor de casi 10 millones de yuanes.

Después de enviar y enviar el equipo, el departamento de gestión de calidad técnica de Changjiang Machinery Equipment Group Corporation descubrió repentinamente un problema al limpiar el almacén: el estibador cometió un error y cargó una caja de tornillos que no cumplían con las especificaciones del barco. Después de que el jefe del grupo se enterara de esta situación, tomó personalmente una caja de piezas estándar para intercambiar. Cuando alcanzaron al carguero en lancha rápida y expresaron su intención de venir, los clientes extranjeros presentes se conmovieron mucho. Debido a este incidente, Changjiang Machinery Equipment Group se hizo famoso por un tiempo y muchas empresas en Europa se apresuraron a hacer negocios con ellos.

Es precisamente debido a la honestidad que Changjiang Machinery Equipment Group Company ha recibido una gran cantidad de pedidos. Poco a poco, la empresa ha ganado una popularidad considerable tanto en el país como en el extranjero.

Confundiendo en un comportamiento honesto, Changjiang Machinery Equipment Group abrió rápidamente mercados extranjeros, en los que quizás no habían pensado. Este es el beneficio que les brinda la honestidad.

En el proceso de comunicación con las personas, debemos hacer "las palabras deben hacerse, las acciones deben ser resueltas". Solo siendo sincero, la otra parte puede sentirse llena de sinceridad y buena voluntad. Se puede decir que la honestidad es un arma afilada para romper la defensa interna del oponente, y tiene un significado muy positivo para establecer una buena primera impresión.

autoexamen

- ⊙ ¿Puedo disculparme honestamente con los demás cuando cometo un error?
- ⊙ Si encuentro a una persona deshonesto, ¿todavía estoy dispuesto a seguir comunicándome con él?

Pide humildemente y ganarás corazones

Pedir consejo a los demás con una mente abierta es una cualidad básica que todo el mundo debería tener. Una actitud de mente abierta hace que las personas se sientan cómodas y más dispuestas a abrirse. Con el arma afilada de la humildad, puedes ganar fácilmente corazones y mentes.

Confucio dijo: "Cuando tres personas caminan juntas, debe estar mi maestro." No importa en qué entorno estemos o dónde vivamos, siempre hay personas a nuestro alrededor que vale la pena aprender. Pedir consejo a otros con una mente abierta es una cualidad básica que todo el mundo debería tener, y aquellos con una mente abierta suelen ser más populares.

Creo que muchas personas tienen esta experiencia: cuando era niño en la escuela, el maestro que más admiraba era el maestro que estaba parado frente a la pizarra, y siempre soñé que algún día podría ser maestro. Aunque es posible que sus sueños de la infancia no se realicen cuando crezcan, muchas personas aún esperan ser maestros de otras personas en lo profundo de sus corazones, para "predicar y enseñar a otros". Desde esta perspectiva, pedir humildemente consejo a los demás no solo puede reflejar la propia calidad, sino también satisfacer el deseo de los demás de "ser un maestro", lo que puede decirse que mata dos pájaros de un tiro. En otras palabras, si pueden preguntarse mucho durante el proceso de comunicación, entonces es fácil acortar la distancia entre ellos y hacer que la comunicación entre las dos partes sea fluida.

En el proceso de comunicación, intente hablar con la otra parte con la actitud de pedir consejo, lo que a menudo puede satisfacer las necesidades de respeto de la otra parte y hacer que sea más fácil ganarse la confianza de la otra parte. Utilizar más palabras como "quiero saber", "pregúntame", "no entiendo muy bien, por favor dímelo otra vez", que generalmente pueden despertar el deseo de hablar de la otra parte, especialmente sobre temas que la otra parte es bueno en. significativamente.

Duncan acaba de mudarse a vivir a un pueblo pequeño. Quería comprar un automóvil para el transporte, pero después de buscar en los concesionarios de automóviles de segunda mano del pueblo, no encontró un automóvil adecuado. Aunque había varios autos favoritos, no eligió ninguno después de la prueba de manejo.

Sabiendo que Duncan tiene demanda de autos de segunda mano, sus colegas comenzaron a prestar atención a la fuente de autos para él. Sucedió que Green, un amigo del colega de Blake, quería vender el auto y comprar uno nuevo. Entonces, Black contactó a Duncan y Green para reunirse.

Después de saludarse, Green le dijo a Duncan: "Escuché de Blake que quieres comprar un auto de segunda mano, pero buscaste en todos los concesionarios de autos usados y no pudiste encontrar uno adecuado. Creo que debes haberlo hecho". mucha

investigación sobre autos. Si tienes la oportunidad, por favor preséntame también, para que pueda estudiar y estudiar".

"No puedo hablar de eso. Solo me gusta leer algunas revistas de autos", dijo Duncan.

"No tienes que ser tan educado. Hablaré sobre el aprendizaje más tarde. Puedes echar un vistazo a mi auto primero, probar su desempeño y ver si te satisface", dijo Green suavemente.

Duncan primero verificó la condición básica del auto, luego se sentó y condujo.

"¿Qué piensas de este auto? ¿Hay algo que no te satisfaga?", Green se acercó a Duncan después de que el auto se detuvo.

"En general es bastante bueno, sin problemas importantes".

"Entonces, ¿cuánto crees que es un buen precio a pagar por este auto?"

"Cuarenta mil quinientos dólares, es un buen negocio comprar este auto a este precio".

"Bueno, originalmente quería venderlo por seis mil dólares. Ya que sabes tanto sobre autos y eres colega de Blake, entonces cinco mil dólares. ¿Qué piensas?"

"Okay trato hecho."

De esta manera, el negocio se cerró con éxito.

En este trato, incluso si Green realmente pide \$6,000, Duncan lo considerará seriamente. El precio más alto que Green esperaba era de \$ 5000. Si Duncan hiciera una contraoferta, definitivamente haría algunas concesiones. Sin embargo, la actitud activa de Green de pedir consejo hizo que Duncan bajara la guardia, y las dos partes finalmente cerraron el trato a un precio más alto.

En la vida real, muchos jóvenes que acaban de graduarse de la universidad y se incorporaron al mundo laboral siempre piensan que tienen conocimientos, por lo que sienten que es innecesario y no están dispuestos a pedir consejo a los mayores de la empresa. Sin embargo, a las personas mayores generalmente les gustan aquellos que les piden consejo, y pueden sentirse respetados al pedir consejo. Cuando considere a sus superiores como maestros y pida consejos activamente, sin duda se sentirán cómodos. Como maestros, definitivamente te cuidarán bien y pensarán en todo desde tu perspectiva. Por lo tanto, las personas que saben cómo pedir consejo con una mente abierta a menudo tienen más probabilidades de ganarse el corazón de las personas y recibir atención y ayuda. Pedir consejo a los demás sin perder la cortesía te ayudará a establecer una buena relación con los demás y a que los demás tengan una buena impresión de ti como humilde y estudioso.

autoexamen

- ☉ Cuando comencé a trabajar, ¿pediría humildemente consejo a los mayores de la empresa?
- ☉ Cuando otros me pidan consejo, ¿les enseñaré a todos?

La ley de la autodesprecio: riéte apropiadamente de ti mismo y muestra el encanto del humor

La autodesprecio es un tipo de expresión humorística y también es una manifestación de sabiduría. Puede mostrar un corazón hermoso, crear una buena imagen de ti mismo y aumentar la posibilidad de una comunicación exitosa.

La llamada ley de autodesprecio significa que cuando las personas enfrentan sus propias deficiencias o deficiencias, no toman medios de encubrimiento, sino que llevan a cabo un procesamiento artístico moderado de sus deficiencias o deficiencias con una actitud alegre y de mente abierta, para que dejar una buena impresión en los demás.

Al comunicarse con extraños, si puede hacer que la otra parte se sienta mejor, aumentará la posibilidad de una comunicación exitosa. Desde la perspectiva de lograr objetivos de comunicación y obtener efectos de comunicación, en realidad está bien reírse de uno mismo de vez en cuando.

Hay muchas situaciones en las que podemos usar la ley del autodesprecio para mostrar refinamiento personal. La autodesprecio no solo puede mostrar nuestra excelente elocuencia, sino también reflejar nuestra inteligencia. En aplicaciones prácticas, hay tres ventajas principales de autodesprecio:

1. Refleja confianza

La autocritica es en realidad burlarse de uno mismo, para hacer sonreír al compañero de comunicación, haciendo que las actividades de comunicación sean divertidas. Las personas que se atreven a reírse de sí mismas suelen estar llenas de confianza en sí mismas, no importa cuánto se rían de sí mismas, su encanto personal no se verá afectado.

2. Añade sentido del humor

La autodesprecio suele ser una forma de burlarse de uno mismo con la ayuda del humor. Mostrar sus propios defectos o deficiencias con humor puede mostrar mejor su sinceridad,

lo que puede hacer que la otra parte se sienta bien con usted mientras sonrío con complicidad.

3. Mejora rápidamente la atmósfera de comunicación.

En algunas ocasiones relativamente serias o importantes, siempre habrá algo de tensión entre las dos partes que se encuentran por primera vez. Si puede usar hábilmente medios de autodesprecio, puede mejorar rápidamente la atmósfera de comunicación.

Reírte de ti mismo es una manera muy positiva de mostrar tu lado humorístico. En situaciones sociales, el uso racional de la regla de autodesprecio puede acortar efectivamente la distancia entre ellos y permitir que el compañero de comunicación sienta el encanto de su personalidad. Comunicarse de manera autocrítica dejará una mejor impresión en los demás.

autoexamen

☉ Cuando conozco a un extraño por primera vez, ¿utilizo medios autocríticos para profundizar la impresión que la otra persona tiene de mí?

☉ ¿Seré reacio a mencionar mis defectos y los ocultaré deliberadamente?

Ten confianza y serás diferente

Para cualquier persona, la confianza en uno mismo es una fuente de motivación muy importante. Las personas seguras de sí mismas pueden afrontar todo con una actitud positiva, una actitud que obviamente favorece la creación de una buena imagen.

En la vida, algunas personas suelen perder la confianza en sí mismas y siempre sienten que no pueden hacer nada bien, por lo que optan por darse por vencidos cuando encuentran dificultades y nunca se atreven a mirar a los ojos de la otra persona durante el proceso de comunicación. Tal vez piensen que esto puede encubrir su falta de confianza en sí mismos, de hecho, este método es taparse los oídos y robar la campana, pero ellos mismos no lo saben, o prefieren fingir no saberlo.

Si tiene confianza o no, puede reflejarse a través de su lenguaje corporal. Las personas que no tienen confianza a menudo caminan con la cabeza gacha y son apáticas, cuando se encuentran con cosas, a menudo se comportan negativamente y retroceden. Siempre te preocupa que no puedas hacerlo bien, que no puedas estar a la altura de las expectativas de

todos, por lo que no puedes dedicarte a ello. Este tipo de enfoque prospectivo y retrospectivo obviamente no es propicio para el desarrollo de acciones y, naturalmente, fracasará "como era de esperar" al final. Si puedes cambiar tu mentalidad y enfrentar todo lo que necesitas enfrentar con optimismo y confianza, entonces es posible hacer las cosas al final.

Creer en uno mismo es una expresión intrépida que refleja la fuerte cualidad psicológica de una persona. No importa qué tipo de dificultades enfrente, siempre mantenga la confianza de que verá otra oportunidad, otra posibilidad.

El 15 de noviembre de 2016, la Selección Nacional de Fútbol Masculina de China marcó el comienzo de un partido muy importante en Kunming, Yunnan, contra Qatar en las eliminatorias para la Copa Mundial de Rusia 2018 en el top 12 de la región asiática. Los dos equipos han jugado uno contra el otro en la fase de grupos, y ha habido muchos registros de peleas entre sí en los últimos años, por lo que las dos partes se conocen bien. Sin embargo, también hay variables en este juego, es decir, ambos equipos han experimentado un cambio de entrenador y puede haber ajustes en su estilo de juego. Al final, después de 90 minutos de feroz competencia, los dos equipos empataron 0:0. El equipo chino tuvo la ventaja durante todo el partido y golpeó el marco de la portería tres veces (una de las cuales fue señalada fuera de juego primero), pero no tuvo suerte y tuvo que aceptar el empate. Después de este juego, el equipo chino solo anotó dos empates y tres derrotas en los cinco juegos en los que participó, clasificándose en la parte inferior del grupo y con pocas posibilidades de avanzar.

En la entrevista posterior al partido, un reportero dijo que el sueño de la Copa Mundial del equipo chino se había hecho añicos y le pidió al entrenador del equipo chino, Lippi, que compartiera sus puntos de vista. Lippi dijo: "Antes de este juego, sabíamos que hay muchas dificultades para que la selección nacional de fútbol se clasifique para la Copa del Mundo, y hay pocas esperanzas de clasificar. Después de este juego, la situación será aún más difícil. Sin embargo, yo quiero decirles a los jugadores a través del juego de hoy, No son peores que otros oponentes, el equipo jugó un fútbol hermoso, demostrando que la calidad es superior a Qatar. El equipo mereció completamente la victoria, pero desafortunadamente golpeó la madera tres veces. Es Realmente desafortunado. Mientras haya promociones, con suerte, no nos daremos por vencidos y trabajaremos al cien por cien. La cuestión clave es que el equipo está en el camino correcto, que es muy importante".

Posteriormente, el entrenador en jefe de Qatar dijo en una entrevista que el equipo chino se enfrentará al equipo de Qatar en el último juego y que no hay posibilidad de avanzar. Al respecto, Lippi dijo: "Si la selección nacional de fútbol puede tener un rendimiento así a través de diez días de entrenamiento, creo que con el paso del tiempo, todos pueden tener expectativas. Creo que si sigues jugando así, lo harás". De hecho, tenemos la oportunidad de clasificarnos para la Copa del Mundo. La final. No sé de dónde vino la confianza del entrenador de Qatar, cómo predecir que al final no tendremos ninguna posibilidad contra ellos. veces hoy, lo cual es realmente una lástima."

Naturalmente, Lippi no se reconcilió con tener la ventaja, sino solo un empate. Aunque las posibilidades de avanzar eran escasas, Lippi siempre estaba lleno de esperanza. Los jugadores hicieron todo lo posible para luchar, y Lippi mostró plena confianza. Aunque la realidad es sumamente cruel, Lippi se sintió un poco avergonzado por las preguntas de los reporteros, pero no se desanimó, sino que expresó con serenidad su confianza y expectativas. Ante la provocación del técnico qatarí, Lippi no se echó atrás, sino que contraatacó ojo por ojo, no solo demostrando una vez más su gran desparpajo, sino que provocó un gran disuasivo al rival. La confianza en sí mismo de Lippi no solo animó a los jugadores, sino que también les dio a todos los que se preocupan por el fútbol chino un empujón en el brazo.

Viviendo en sociedad, la confianza en uno mismo es una cualidad muy importante. Solo manteniendo la confianza en ti mismo en todo momento, los demás pueden tener confianza en ti. La llamada "persona segura de sí misma, la gente siempre creerá en ella", si quiere ganarse la confianza y el favor de los demás, la confianza en sí mismo es un arma mágica indispensable.

autoexamen

- ☉ En la vida diaria, ¿soy una persona segura de sí misma o una persona con baja autoestima?
- ☉ Cuando me enfrente a una persona segura, ¿seré infectado por él de vez en cuando?

La humildad hace que los demás se sientan bien contigo

Muchas personas piensan que tienen una ventaja considerable en algunas áreas, por lo que se vuelven arrogantes y sienten que su habilidad y estatus son suficientes para impresionar. Como todos saben, solo las personas humildes serán populares.

Hay un dicho que dice: "La humildad hace que la gente progrese, y el orgullo hace que la gente se quede atrás". Una persona humilde siempre puede aprender activamente y absorber los nutrientes de los demás; una persona orgullosa siempre piensa que es la mejor, pero como resultado, es autoadmirado y estancado.

La humildad es una virtud que brilla fascinantemente en todo momento. En la comunicación interpersonal, las personas humildes a menudo pueden dar una buena impresión a las personas y atraer la atención de los demás. Si quieres causar una buena primera impresión, mostrar tu lado humilde y discreto es una excelente opción.

1. Las personas humildes impresionan a sus jefes

Un subordinado que siempre se presenta con arrogancia no solo aburrirá a sus compañeros a su alrededor, sino que también dificultará ganarse la confianza de sus superiores. Y aquellos que muestran humildad harán que el jefe se sienta discreto y diligente, y a menudo pueden ganarse el favor del jefe y dejar una buena impresión en él.

Durante la Guerra Civil Estadounidense, Jackson, un general confederado, era conocido por su humildad. Algunos dicen que la "modestia natural" fue el rasgo más notable de Jackson.

Después de una batalla, el comandante en jefe elogió la capacidad de mando de Jackson, pero Jackson nunca se lo mencionó a nadie. No es que Jackson no le preste atención a la fama, sino que tiene un conocimiento claro de sí mismo y sabe cómo lograr sus objetivos paso a paso.

Con el paso del tiempo, el modesto Jackson no solo ganó más y más reconocimiento, sino que también ganó varias oportunidades de promoción.

No es difícil ver que aquellos que pueden lograr grandes logros a menudo son capaces de mantener una actitud humilde, incluso si han logrado ciertos logros, no se promocionarán ni se jactarán de sí mismos. Y a esas personas miopes a menudo les gusta presumir y, a veces, incluso expresarse deliberadamente frente a sus jefes. Comparando a los dos, el jefe sin duda apreciará más a la persona humilde.

2. Las personas que hablan menos y hacen más dan la impresión de ser confiables

Delante de los compañeros, nunca digas lo que no debes decir, especialmente cuando se trata de tareas laborales, no te quejes. No siempre se queje de algunos fenómenos

desacostumbrados, porque cuanto más hable, es más probable que cometa errores y despierte el disgusto de los demás. La forma más segura es hablar menos y hacer más, y utilizar acciones prácticas para expresar su actitud.

Por ejemplo, no puedes entender que un colega del mismo grupo siempre llega tarde. Si lo acusas, puede despertar sus emociones rebeldes. Si llegas diez minutos antes todos los días para empacar los materiales necesarios para el trabajo, este silencio En cambio, se librará conscientemente del hábito de llegar tarde.

Las personas que hablan menos y hacen más a menudo reemplazan la predicación verbal con acciones prácticas, lo que hace que las personas se sientan cómodas y no hay necesidad de preocuparse de que estas personas digan algo que no se debe decir. Para personas tan confiables, las personas a menudo están dispuestas a mostrar una actitud amistosa y están dispuestas a confiar en ellos.

3. Las personas humildes tienen más probabilidades de ganarse la confianza

El filósofo francés Rossi Fagou dijo: "Si quieres conseguir enemigos, actúa como superior a tus amigos; si quieres conseguir amigos, haz que tus amigos actúen como superiores a ti". su superioridad demasiado frente a los demás, pisoteará la autoestima de otras personas, y seguirá la repulsión y hostilidad de otras personas, y será difícil confiar en lo que siente.

Si eres una persona humilde, la otra persona no se sentirá amenazada, por lo que confiará en ti y construirá una buena relación contigo. Por lo tanto, no debes mostrar tus ventajas en todas partes, sino confiar en la humildad para ganar la confianza de los demás.

4. La humildad excesiva puede parecer hipócrita

Si no sabes cómo ser humilde, a menudo te verán como arrogante y no darás una buena impresión. Pero demasiada humildad puede hacer que las personas se sientan hipócritas. La humildad apropiada debe ser consistente con factores como el estatus, la edad y el momento. Si eres demasiado humilde, puedes ser acusado de hipocresía.

En términos generales, las personas que son demasiado humildes en su mayoría tienen el propósito de mostrar sus intrigas, porque están muy preocupadas de que la otra parte no entienda sus verdaderas intenciones. La gente común a menudo está muy disgustada con este tipo de humildad hipócrita, pero esas personas en realidad se engañan a sí mismas y a los demás, siempre con la esperanza de cubrirse con una humildad excesiva.

Uno de los secretos para causar una buena impresión en los demás es mostrar la humildad adecuada frente a los demás. Si eres humilde, no sueles ser rechazado por los demás, es más fácil integrarte en el grupo y es más fácil ser aceptado y reconocido por la sociedad.

Los que aún no lo han logrado no tienen capital para estar orgullosos, por lo que deben mantener una actitud humilde, los que ya han alcanzado la fama no deben ser arrogantes, pero siempre deben mantener un estilo humilde, porque aún hay muchas cosas desconocidas, y todos deben ser proactivos y seguir aprendiendo. Para resumirlo en una frase, la humildad y saber ser humilde es uno de los medios importantes para ganarse el favor y el respeto de las personas.

autoexamen

- ⊙ Cuando obtengo calificaciones, ¿siempre presumo frente a los demás?
- ⊙ ¿Siento que soy el mejor y no necesito aprender de los demás?

Las personas que bajan su postura a menudo pueden mantenerse erguidas

Las personas que son buenas para comunicarse siempre están dispuestas a mantener un perfil bajo en el proceso de comunicación. Este estilo de tratar las cosas puede mostrar el mundo interior noble de una persona, y este estado noble es a menudo el más impactante.

En el proceso de comunicación con extraños, siempre se debe tener en cuenta una cosa: al hablar con la otra parte, debemos tratar de mantener un perfil bajo y no hablar con la otra parte con arrogancia. Si siempre te presentas de manera condescendiente, no solo dañarás la autoestima de la otra parte, sino que también dejarás una mala impresión en la otra parte de que no eres bueno para comunicar.

Cualquiera que pueda dejar una buena impresión en los demás nunca se permitirá mostrar su lado arrogante. Tienen muy claro que si quieren comunicarse sin problemas, deben mantener un estatus igualitario con la otra parte, para que la otra parte pueda relajarse y comunicarse de manera más efectiva. Especialmente cuando las identidades y los estados de las dos partes en la comunicación son muy diferentes, si la parte con un estatus más alto puede tomar la iniciativa de bajar su postura, recibirá efectos de comunicación inesperados.

El ex presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan, pudo bajar su figura cuando fue necesario y comunicarse con otros con un perfil más bajo.

Había un niño llamado Billy que fue hospitalizado con una enfermedad grave. Durante sus últimos momentos de enfermedad terminal, la familia hizo todo lo posible para

cumplir todos sus deseos. Sin embargo, cuando dijo que su mayor deseo era ser presidente alguna vez, la familia de repente se sintió impotente. Por mucho que quisieran ayudar a Billy a lograr su deseo, simplemente no podían hacerlo con sus habilidades.

Este incidente llegó a oídos del presidente Reagan por ciertos canales, por lo que personalmente invitó a Billy a la Casa Blanca para realizar su sueño. Cuando arrastró su frágil cuerpo a la oficina del presidente, Billy tenía una sonrisa de satisfacción en su rostro. Lo que es aún más inesperado es que el presidente Reagan no solo dejó que Billy se sentara en la oficina solo para el espectáculo, sino que lo dejó ser el presidente por un día y se convirtió en el asistente de Billy con tranquilidad. "Ayuda" a Billy con todo el negocio.

Durante todo un día, el presidente Reagan hizo este tipo de trabajo como un juego, y no terminó oficialmente hasta que Billy regresó al hospital. Después de que los medios informaran sobre este incidente, el índice de aprobación del presidente Reagan aumentó significativamente, porque el público sintió que el presidente Reagan era el más cercano a la gente y el presidente más humano.

El bajo perfil del presidente Reagan hizo que el público pensara en él como "el más cercano a la gente y el más humano", aumentando así su índice de aprobación. De esto se puede ver que bajar nuestra postura no bajará nuestro estatus social, hará que otros nos menosprecien y nos ponga en una posición de desventaja en la comunicación, pero agregará puntos a nuestra imagen personal.

Un filósofo dijo una vez que bajar la postura es una especie de gran sabiduría y un acto de correcta comprensión de uno mismo. Si siempre estamos arriba, los demás naturalmente nos encontrarán inaccesibles y perderán interés en la comunicación, lo que hará que nuestra relación interpersonal sea cada vez peor.

De hecho, deberíamos sentirnos de la misma manera, porque nunca faltan personas superiores a nuestro alrededor. Cuando están cerca de nosotros, nos sentimos muy incómodos, cuando están lejos de nosotros, nos sentimos muy aliviados. Y para aquellos que son discretos, nuestra actitud hacia ellos es la opuesta.

En la vida diaria o en el proceso de comunicación, si podemos bajar nuestra postura adecuadamente y no considerarnos más importantes que nadie, entonces los demás nos sonreirán amablemente, lo que facilitará la comunicación, también hará que nuestra imagen esté más arraigada en el corazón de la gente.

autoexamen

- ☉ Cuando interactúo con la gente, ¿me gusta ser superior o accesible?
- ☉ ¿Qué voy a pensar de una persona que tiene un estatus alto pero baja su perfil?

Capítulo 6 Visión de la vida: una buena impresión proviene de la cognición científica

La forma en que transcurre el camino de la vida de una persona tiene una relación muy estrecha con su visión de la vida. Las personas con una visión correcta y positiva de la vida a menudo pueden mirar a las personas y las cosas a su alrededor con mayor precisión y tranquilidad. Tales personas tienden a dejar una buena impresión en las personas y son bien recibidas por las personas. Para lograr esto, no sucede de la noche a la mañana, sino que requiere un estudio y acumulación a largo plazo. Después de muchas experiencias, se puede formar una visión correcta de la vida.

Efecto over-the-limit: es importante tener cuidado

Suele decirse que "no es tanto sino la esencia". Cuando conoces a alguien por primera vez, si repites la misma frase sin parar, será molesto y nadie querrá continuar la conversación contigo.

Al conocer a extraños por primera vez, la comunicación verbal es una forma de comunicación muy importante. A través del lenguaje, puede presentar su situación básica a la otra parte, mostrar sus propias ventajas y también exponer su punto de vista. A través de presentaciones detalladas y precisas, deje que la otra parte comprenda rápida y claramente su situación general.

Sin embargo, en la vida real, muchas personas no pueden captar bien las proporciones. Cuando hablan, siempre lo hacen de una manera prolija y sin obstrucciones, lo que hace que la otra parte se sienta aburrida y sin ganas de seguir comunicándose.

El llamado efecto de sobre-límite es un término en psicología que se refiere al hecho de que un período de estimulación del lenguaje demasiado intenso o prolongado hará que las personas se sientan extremadamente irritables y rebeldes.

Si dices más de lo que la otra persona espera para causar una buena impresión, por lo general tiene exactamente el efecto contrario.

Una vez, el famoso escritor Mark Twain fue a una iglesia para participar en un evento de recaudación de fondos. Al inicio del evento, el discurso del pastor fue muy emotivo, Mark Twain estaba profundamente conmovido y planeaba donar todo el dinero que tenía consigo. Inesperadamente, diez minutos después, el pastor seguía hablando interminablemente. Mark Twain se cansó un poco de esto, así que decidió donar solo algo de cambio. Pasaron otros diez minutos y el pastor seguía siendo elocuente en su discurso y no daba señales de detenerse. Así que Mark Twain decidió no donar ni un centavo. Después de más de dos horas, el pastor finalmente terminó su diatriba y comenzó a recolectar donaciones. Mark Twain se enojó mucho y en lugar de donar dinero, tomó dos dólares del plato de donación debido a su enojo.

Es posible que el pastor no haya pensado que si su discurso duraba solo diez minutos, tal vez podría recaudar más fondos. Desde su propio punto de vista, el pastor espera transmitir más información a la audiencia para que puedan comprender mejor su propuesta, pero inesperadamente, debido a que ignora los sentimientos de la audiencia y habla demasiado, muchas personas pierden el interés.

Cuando se trata del molesto ejemplo de hablar demasiado, creo que mucha gente pensará en la imagen de Tang Seng en la película "Un viaje chino al oeste". El nivel de regaño de Tang Seng es insoportable para la gente común. Cuando regaña, las personas a su alrededor siempre se vuelven extremadamente irritables. Además, muchos pequeños monstruos son torturados por él y prefieren suicidarse. Aun así, Tang Seng siguió hablando.

Para crear un mejor efecto artístico, el director exageró parcialmente la charla de Tang Seng en la película. Sin embargo, incluso si solo hay una persona como el pastor que Mark Twain conoció en vida, ¡creo que muchas personas tienen miedo de evitarlo!

En la práctica, muchas personas siempre sienten que la repetición puede profundizar la impresión, lo que parece razonable, después de todo, así es como memorizamos los conocimientos en la escuela. Pero hay una cosa que no podemos ignorar, y es que no nos gustaba esta forma aburrida de repetir la memoria cuando estábamos en la escuela.

La repetición desenfrenada a menudo hace que las personas se sientan molestas, lo que lleva a la situación de "un oído entra, un oído sale", e incluso puede hacer que la otra parte sienta que lo que dijo no tiene sentido, por lo que bloquea directamente sus palabras.

Cuando hables con la gente, debes transmitir los puntos principales de lo que quieres decir en poco tiempo. Si hablas sin parar, harás que la otra persona se sienta aburrida y

resistente. Cuanto más hables, más harás que la otra persona se sienta aburrida y resistente. los pensamientos de la persona alejan los temas de los que hablar. No importa cuál sea la situación, debe prestar atención a la proporción de su discurso y nunca ignorar el impacto del efecto de exceso de límite en la otra parte. Una vez que se cruza el límite, es normal que la otra parte parezca distraída. Si el efecto de la comunicación no cumple con sus expectativas, no culpe a la otra parte, pero primero debe encontrar la razón por sí mismo.

autoexamen

- ☉ Cuando me comunico con la gente, ¿puedo captar con precisión la proporción de habla, para que la gente no se sienta aburrida?
- ☉ ¿Tengo la costumbre de repetirme cuando suelo hablar?

Sea flexible y dé una primera impresión positiva

Las personas que pueden apegarse a sus creencias a menudo tienen una fuerte fortaleza espiritual. Sin embargo, no todas las situaciones son adecuadas para apegarse a sus armas. Hacer algunas modificaciones apropiadamente a veces puede dejar una impresión positiva en las personas.

En este mundo, siempre suceden cosas inesperadas. ¿Qué haces cuando sucede algo así?
¿Estar perdido y culpar a los demás, o elegir ser flexible y proactivo?

Con respecto a la vida impredecible, creo que muchas personas tienen un conocimiento profundo, pero hay muy pocas personas que realmente puedan manejarla hábilmente o incluso perfectamente. No porque seamos incapaces de hacerle frente, sino porque la mayoría de nosotros tenemos un plan para nuestras vidas y queremos tener el control de todo en nuestras vidas. Sin embargo, es imposible que todo se ponga en marcha y se lleve a cabo de acuerdo con el plan establecido, una vez que surge una situación inesperada, debemos tomar una decisión: ¿debemos ser tercos o flexibles?

Todos sabemos que las primeras impresiones tardan muy poco tiempo en formarse y que las cosas en las que la mayoría de la gente se fija o en las que se centra son extremadamente limitadas. Esto es especialmente cierto para los extraños que se encuentran por primera vez. Cuando las cosas se llevan a cabo paso a paso de acuerdo con

su plan, todo parece tan perfecto que, una vez que surgen situaciones inesperadas, muchas personas pueden mostrar su otro lado.

El desempeño en esta situación a menudo es fácilmente utilizado por extraños como el estándar para juzgarnos, ya que no entendemos, hacemos juicios apresurados.

Zhang Lei es un vendedor. Un día, le pidió a un cliente potencial que se reuniera y quería vender algunos productos.

Después de conocerse, los dos se saludaron por un rato, luego fueron a un café cercano y ordenaron sus cafés favoritos. Inesperadamente, el café pedido por Zhang Lei se agotó. Esto hizo que Zhang Lei se sintiera bastante insatisfecho y se quejó con el camarero: "¡Me gusta beber este tipo de café tuyo, y no estoy interesado en otros cafés en absoluto! ¿No se te ocurre una manera?" Aunque el camarero se disculpó repetidamente, Zhang Lei se negó. No me perdonen, me he enredado con el camarero durante diez minutos.

El comportamiento de Zhang Lei hizo que el cliente sentado frente a él se sintiera avergonzado y decidió que Zhang Lei era una persona con la que era difícil comunicarse, así que, después de una conversación rápida, el cliente encontró una excusa y se fue.

Solo por una taza de café, Zhang Lei dejó una mala impresión en los clientes y se perdió un trato potencial. Para Zhang Lei, esta es una gran lección. Si hubiera sido un poco más flexible, en lugar de insistir en su café favorito, el cliente no tendría la impresión de que era "difícil comunicarse con él" y el trato podría haberse cerrado al final.

En la era actual, la información se está extendiendo rápidamente y varios conocimientos están cambiando a una velocidad inimaginable. Al enfrentarse a muchos conocimientos nuevos y situaciones nuevas, muchas personas se sienten abrumadas. En esta situación, la flexibilidad de una persona se vuelve cada vez más valiosa. Si puede emitir un juicio correspondiente y tomar medidas de contingencia en muy poco tiempo después de que ocurra la situación inesperada, sin duda dejará una impresión relativamente buena en la otra parte.

Por supuesto, la flexibilidad no es inherente, está estrechamente relacionada con la mentalidad, la experiencia, el conocimiento y muchos otros aspectos, y necesita ser entrenada en consecuencia.

变通能力的锻炼方法

- ① 多在公共场合说话 ② 积极参加各种聚会 ③ 训练联想能力 ④ 提高身体协调能力

1. Habla más en público

En lugares públicos, nos encontraremos con todo tipo de personas. Tratar con diferentes tipos de personas nos ayudará a acumular experiencia. Cuando nos encontremos con situaciones similares en el futuro, podemos responder con rapidez y flexibilidad.

2. Participa activamente en varias fiestas.

En las fiestas, en su mayoría nos encontramos con personas que conocemos o incluso conocemos bien. En este entorno, podemos comunicarnos con los demás de manera más fácil y pacífica, mientras aumentamos nuestra experiencia, también desarrollamos un estado mental más pacífico.

3. Capacidad de asociación de entrenamiento

Cuando nos enfrentamos a emergencias, la capacidad de asociación puede ayudarnos a asociar rápidamente situaciones similares. De esta manera, nuestros métodos de afrontamiento pueden incrementarse, nuestro espacio de afrontamiento puede ampliarse y nuestra capacidad de adaptación naturalmente mejorará.

4. Mejora la coordinación física

En el proceso de comunicación, la importancia del lenguaje corporal es evidente. Cuando nos encontramos con emergencias, podemos usar el lenguaje corporal para hacer frente a posibles crisis. Además, cuanto más fuerte sea la capacidad de coordinación física, más hábil será la respuesta a la crisis.

En términos generales, un enfoque flexible puede hacer que las personas se sientan accesibles, mientras que una persona obstinada puede hacer que las personas se sientan difíciles de comunicarse. Por supuesto, esto no quiere decir que deba cambiar sus preferencias por extraños, sino que no debe dejar una mala impresión en la otra parte porque está obsesionado con sus propias preferencias. Si quieres causar una primera impresión positiva, será mejor que intentes ser un poco más flexible de lo habitual.

autoexamen

© No importa cuál sea la situación, ¿me mantendré en mi opinión y me negaré a cambiar?

© ¿A menudo me siento perdido cuando las cosas están fuera de mi control?

Conciencia del estado propio 1: superior a los demás

Todos tienen una percepción diferente de su propio estado, y debido a sus diferentes percepciones, sus actitudes frente a los demás también son diferentes. Algunas personas sienten que tienen una ventaja y son superiores a los demás en algunos aspectos, por lo que dejarán una impresión de arrogancia en los demás.

En circunstancias normales, cuando conoces a un extraño por primera vez, tiendes a mostrar tu lado arrogante inconscientemente. Esto se debe a que presentarte de esta manera te da una ventaja psicológica y te permite comunicarte con los demás con confianza.

Sin embargo, no todas las ocasiones son adecuadas para este gesto. Si se trata de un foro o conferencia donde puede mostrar su experiencia, hacerlo puede demostrar autoridad. Pero en situaciones como citas, negociaciones, etc., este gesto no es apropiado. Hará que los demás sientan que eres una persona arrogante y grosera. Este sentimiento reducirá el interés de otras personas en la comunicación y te hará perder muchas oportunidades de comunicación virtualmente.

La percepción de un estatus propio superior es muy común. Es solo que diferentes personas tienen diferentes expresiones, y sus expresiones en diferentes ocasiones también serán diferentes.



1. Ataques preventivos

A algunas personas les gusta revelar sus identidades al comienzo de su discurso, esto puede ser para que la otra parte conozca su ocupación y estatus, para demostrar que tienen un estatus más alto y más poder que los demás. Por ejemplo: dirán "Soy el gerente general de la empresa XX" en lugar de "Trabajo en la empresa XX", dirán "Vivo en el área de la villa XX" en lugar de "Vivo en la empresa XX". ×× Calle ". Este método se usa para disuadir al oponente tan pronto como abres la boca, te colocas en una posición ventajosa y muestras tu alto perfil.

2. reactivo

Por lo general, estas personas no toman la iniciativa de hablar, pero están acostumbradas a responder de acuerdo con la situación de la otra parte, para mantener un estado de igualdad con la otra parte en todo momento o averiguar dónde la otra parte es inferior a ellos. , para demostrar que son superiores a los demás. Por ejemplo, cuando alguien dice "Viajé a Tailandia hace unos días", dirá "He viajado a Tailandia varias veces y no se siente muy interesante". Este método en realidad se usa para resaltar las propias ventajas en comparación y suprimir al oponente a través de la comparación.

No importa cuál de las expresiones anteriores, es fácil causar la insatisfacción de la otra parte y reducir el deseo de comunicarse de la otra parte. Debido a que la postura de superioridad inevitablemente hará que las personas se sientan desagradables, incluso si muestran su verdadero yo, inevitablemente hará que las personas se sientan intimidadas.

Tal vez tengas un sentido de superioridad en tu subconsciente, pero simplemente no lo notas. Cuando inconscientemente actúas superior a los demás, puede ser molesto para los demás. Saber lo que otras personas piensan de ti es conocer las señales de que te sientes incómodo.

Cuando encuentre que la otra parte tiene las siguientes actuaciones, debe prestar atención a si su postura es un poco superior o mandona.

- (1) La otra parte muestra una postura de resistencia o quiere desempeñarse mejor que usted.
- (2) La otra persona quiere cambiar de tema durante la conversación o se niega a hablar de cosas que la hacen sentir inferior a usted.
- (3) La otra parte comienza a examinarse a sí mismo, su cuerpo está muy rígido y no está dispuesto a hablar más.

autoexamen

© Cuando interactúo con la gente, ¿a veces actúo como superior a los demás?

© ¿Actúo superior a los demás porque quiero ocultar mis inseguridades?

Conciencia del estado propio 2: Igualdad

En el caso de igualdad de estatus, la mentalidad de las partes comunicantes es relativamente pacífica y la comunicación será relativamente fácil. Este ambiente es ideal para la comunicación y para dar una buena primera impresión.

En este mundo, todos son iguales. Tal vez exista una relación superior-subordinado debido a diferentes posiciones, pero esta "desigualdad" solo es causada por la diferente división del trabajo, y no contradice la igualdad de personalidad.

Si puede transmitir el mensaje "somos iguales" cuando simplemente habla, creo que la otra parte estará dispuesta a estar en el mismo frente que usted. Con este entendimiento común, a menudo es más fácil para ambas partes llegar a un consenso. Ponerse en pie de igualdad con la otra parte puede construir una relación relativamente cómoda, y esta relación es una base importante para una buena comunicación, y también es el objetivo que debe esforzarse por alcanzar.

Entonces, ¿cómo se debe lograr este objetivo?

Frente a extraños, es imposible tener una comprensión completa el uno del otro tan pronto como se encuentran. Entonces, antes de encontrar una posición de igualdad mutua, primero se deben realizar algunas pruebas emocionales. Incluso cuando envías el mensaje de que se tratan como iguales, es posible que se sienta superior o inferior a ti. Esto está determinado por el estado psicológico de la otra parte, no si lo trata como a un igual.

Si siente que es mejor que él a los ojos de la otra parte, entonces debe mostrar su humildad adecuadamente y dejar que la otra parte sienta que está dispuesto a bajar su perfil; también puede reírse de sí mismo con humor y tratar de cambiar la atención de la otra parte va a otra parte. Si siente que él es más fuerte que usted a los ojos de la otra parte, entonces no necesita tratar de mostrar sus propias ventajas, siempre que pueda encontrar el terreno común entre las dos partes y decirle a la otra parte. parte que usted tiene la misma actitud o punto de vista que él, entonces su distancia psicológica puede acercarse rápidamente.

Por supuesto, es posible que su autoexpresión, el contenido del habla y el enfoque no se muestren tan bien como imaginaba, porque su comportamiento se verá afectado inconscientemente por algunos factores, uno de los cuales es la forma en que los demás se expresan.

En este punto, los investigadores hicieron un experimento:

Los investigadores invitaron a algunos estudiantes universitarios a participar en un experimento para investigar sus experiencias y sentimientos en la escuela. Antes de que comenzara la encuesta, los investigadores mostraron a los estudiantes universitarios que participaron en el experimento un pasaje sobre las experiencias y sentimientos de otras personas en la escuela. Algunos contenidos son muy positivos, como "he hecho muchos buenos amigos, y la relación con mis compañeros es muy armoniosa", etc.; la otra parte es muy negativa, como "tengo muy mala relación con algunos compañeros de clase" y así sucesivamente. En una encuesta de seguimiento, los estudiantes universitarios que leyeron el material positivo fueron significativamente más positivos que los que leyeron el material negativo sobre sus experiencias y sentimientos en la escuela.

Los resultados del experimento mostraron que los estudiantes universitarios que participaron en el experimento se vieron significativamente influenciados por el pasaje que leyeron antes de la encuesta. Pero muchas personas no se dan cuenta de que han sido afectadas, sino que sienten que su actitud es neutral, sin darse cuenta de que en realidad han sido influenciadas por el mundo exterior y han dejado una impresión sesgada.

Al igual que los estudiantes universitarios que participaron en el experimento, muchas veces no te das cuenta de que otras personas tienen una gran influencia en la forma en que te expresas. De la misma manera, puede empujar a otros a ser positivos sin su conocimiento.

En el caso de igualdad de estatus, la atmósfera de comunicación es más armoniosa y la comunicación es más fácil. Si puede poner a ambas partes en una posición igual, entonces la otra parte naturalmente tendrá una mejor impresión de usted y se comunicará mejor con usted.

autoexamen

© En el proceso de comunicarme con los demás, ¿puedo enfrentarme a los demás con una actitud igualitaria?

© ¿Me siento avergonzado cuando siento que otros tienen un estatus superior al mío?

Percepción del estado propio tres: inferior

Todo el mundo quiere sobresalir, pero nadie quiere ser inferior a los demás, esta es la naturaleza humana. Pero en algunos casos, un gesto adecuado de inferioridad ayudará a establecer una buena primera impresión y hará que la comunicación fluya sin problemas.

Cuando queremos mostrar nuestra humildad, podemos hacer posturas inferiores, cuando tratamos de mostrar una postura igual con los demás, también podemos mostrar posturas inferiores porque no podemos captar el grado. Cualquiera que sea la razón, todo el mundo en algún momento desarrolla una percepción de su condición inferior.

Creo que la mayoría de la gente tiene el mismo entendimiento, es decir, la postura de ser inferior no es atractiva. Es precisamente por esto que pocas personas se menosprecian directamente cuando conocen a extraños por primera vez, para no causar una mala impresión en los demás. Más comúnmente, las personas envían un mensaje de que se sienten inferiores al evitar activamente a quienes los hacen sentir incómodos.

Cuando sienta que alguien está amenazando su estado, es posible que no sepa cómo responder adecuadamente. De hecho, no necesitas hacer un gesto de resistencia o permanecer en silencio, pero puedes mostrar tu confianza reconociendo el estado de la otra persona. Por ejemplo, si alguien le dice que él es el gerente general de la empresa, pero usted es solo el ejecutivo comercial de la empresa y obviamente es inferior a él en términos de estatus, entonces puede decirle directamente: "Su ¡El trabajo es genial! Hay muchas cosas interesantes, ¿verdad?

Otra forma de admirar a los demás es mostrar humildad o bajar el estatus de uno de manera apropiada, lo que puede ganar el favor de los demás. ¿Por qué dices de esta manera? Porque algunas personas odian no ser tan buenas como otras, y se sentirán bien con aquellas que no son tan buenas como ellas mismas en algunos aspectos. Así que, si estás dispuesto a bajar tu figura de forma adecuada, será mucho más fácil llevarte bien con este tipo de personas. Otra razón es que la humildad es una cualidad atractiva en sí misma. Cuando muestras tu humildad, estás enviando el mensaje de que no eres egoísta ni egocéntrico. Esto hará que parezcas accesible y fácil de comunicar contigo.

Cuando nos encontramos con extraños, siempre esperamos mostrar nuestro lado bueno y dejar una buena impresión en la otra parte, y bajar nuestra figura puede ayudarte a lograr tu objetivo. Al interactuar con personas, los siguientes métodos tendrán cierto significado de referencia.

1. Sencillo y directo

Presentarse debe ser simple y directo, sin extravagancias. Por ejemplo, podría decir "Trabajo en el comercio minorista" en lugar de "Soy propietario de varias tiendas minoristas".

2. Humor autocrítico

En el proceso de comunicación, puedes hacer algunas bromas o reírte de ti mismo. Por ejemplo, si llega tarde a una cita, puede decir: "Lo siento mucho, no conozco muy bien a Lu y debería tener una buena relación con ella".

3. Admitir errores

Cuando hay un error, no hay necesidad de ocultarlo, y admitirlo con valentía puede mostrar las ventajas de la individualidad. Por ejemplo, puedes decir: "¡Qué estúpido de mi parte! No pensé en este problema. Si fueras tú, definitivamente no cometerías ese error".

4. Felicitar a la otra persona

Si a la otra persona le está yendo bien en ciertas áreas, entonces puede elogiar a la otra parte en esas áreas. Por ejemplo, si la ropa de la otra persona está muy de moda, entonces puedes decir: "Tu ropa es muy hermosa y combina bien".

El propósito de bajar la figura es mantener una postura relativamente equitativa para ambas partes y establecer una buena imagen de sí mismos mientras se reduce la presión psicológica de la otra parte. Sin embargo, rebajar la figura de uno no significa menospreciarse ciegamente, sino captar con precisión el grado de la misma. Solo moderadamente "inferior" puede desempeñar un papel positivo y efectivo.

autoexamen

- ◎ ¿No estoy dispuesto a parecer inferior en ningún momento?
- ◎ En mi opinión, ¿ser inferior a los demás es algo muy vergonzoso?

Diferentes preocupaciones transmiten diferentes puntos de vista sobre la vida.

En la vida, cada uno tiene su propio foco de atención, y lo que se puede reflejar es la perspectiva de la vida. La diferencia de enfoque tendrá un impacto correspondiente en la formación de la primera impresión.

Outlook on life contiene muchos contenidos, algunos positivos y otros negativos. Diferentes personas tienen diferentes preocupaciones, y lo que reflejan las preocupaciones es en realidad la actitud de una persona hacia la vida.

En este mundo hay belleza y fealdad, alegría y dolor, cosas que gustan y cosas que odian. Puedes elegir en qué te enfocas y de qué quieres hablar con las personas, y las personas te juzgarán en función de lo que hables.

Mary acaba de mudarse a una nueva ciudad y rápidamente se ha hecho buena amiga de sus compañeros de trabajo.

Un día, visitó la cabaña de su colega junto al lago. Mientras conversaban, Katie, la vecina del colega, se acercó y los saludó. Un colega la invitó a sentarse con ella y los tres charlaron animadamente sobre el tiempo y las noticias. Katie es muy tranquila y siempre tiene una actitud positiva hacia lo que sucede a su alrededor. Mary sintió que Katie era muy amable y tenía la sensación de que no se aburriría si seguía hablando.

Varias personas conversaban alegremente, y Ruth, otra vecina de mi colega, también se acercó. Después de saludar a todos, también la invitaron a unirse a la conversación. A Ruth le encanta quejarse, quejándose del ruido de la fábrica, del perro del vecino, etc. Al escuchar lo que dijo Ruth, Mary se sintió muy infeliz. Sentía que Ruth desperdiciaba su tiempo y el de sus colegas, lo que la hacía sentir disgustada con Ruth.

Sea cual sea la ocasión, lo que diga enviará un mensaje claramente personal. Si ves todo de manera positiva, serás visto como enérgico y atractivo; si solo te quejas, entonces serás visto como negativo y aburrido.

En términos generales, los pesimistas son vistos como una carga en situaciones sociales, mientras que los optimistas aportan muchos beneficios en las actividades sociales.

Por supuesto, es muy importante conducir la conversación con una actitud positiva, pero eso no significa que los puntos de vista neutrales o críticos no puedan ser completamente excluidos. Solo cuando varias perspectivas se integran y combinan entre sí podemos expresarnos verdaderamente. Y las personas reales suelen ser populares y dejarán una mejor impresión en las personas.

autoexamen

© En términos generales, ¿a qué parte de mi vida le presto más atención?

© Frente a una persona cuyo enfoque es diferente al mío, ¿puedo encontrar puntos en común entre los dos?

Hazlo bien para causar una primera impresión muy diferente

Todo el mundo aspira a ser poderoso, a tener el control, pero la realidad es que algunas personas tienen el control y otras no. Si puedes controlarte a ti mismo tendrá un gran impacto en la primera impresión.

El nivel de control de una persona sobre sí mismo puede mostrar sus diferentes posturas, ya sea que pueda controlarse a sí mismo o no, la información enviada es completamente diferente.

Una persona que puede controlarse a sí misma a menudo tiene una gran fuerza de voluntad y una mente firme. No importa qué situación complicada se encuentre, siempre puede resolverla de manera efectiva con su súper control. Esta es su forma de mostrar su encanto y dejar una impresión única en los demás.

En cuanto al control, hay tres puntos que requieren nuestra atención.

1. Manifestaciones de sobrecontrol

En algún momento, creo que has tenido la experiencia de que te gusta arreglar las cosas a tu manera, y piensas que tu propio arreglo es el mejor y más beneficioso, y que otras personas deben hacerlo de acuerdo a tus ideas. Como todos saben, algunas de sus acciones ya han tenido un impacto negativo en los demás, al hacerlo no solo no dejará una buena impresión en los demás, sino que también puede crear una imagen negativa de usted mismo.

2. Rendimiento fuera de control

Perder el control también es una violación de la normalidad, lo que significa que tu vida está fuera de tu control y no puedes influir en otros en el entorno en ese momento. En este caso, estás enviando el mensaje de que no puedes controlarte.

Durante los más de seis años de trabajo en la empresa ××, Molly ha estado esperando un ascenso, pero el gerente nunca le ha dado esta oportunidad. Molly estaba muy descontenta con esto, cada vez que alguien mencionaba el tema de la promoción, ella siempre se quejaba diciendo que la empresa era mala y que era mala, que el gerente no

sabía cómo saber la verdad, etc. Durante bastante tiempo, Molly no pudo concentrarse en su trabajo y su vida se vio afectada por ello. En vista del mal desempeño de Molly, la empresa finalmente tuvo que despedirla.

Las expectativas de promoción de Molly son demasiado altas, lo que la llena de insatisfacción con la promoción de otras personas. Sus palabras y acciones han demostrado que ha perdido el control tanto del trabajo como de la vida. Obviamente, una persona así dejaría una mala impresión en los demás, y se esperaba que la empresa la despidiera.

3. El desempeño de controlar la situación.

Ni tener demasiado el control ni estar fuera de control da una buena primera impresión, ya que ambos son incómodos y deprimentes. Solo controlando adecuadamente la situación se puede crear una buena imagen.

Dar la impresión de tener el control se trata realmente de mostrarle a la otra persona que puedes cuidarte bien, que no solo eres el dueño de tu propia vida, sino que tienes la capacidad de satisfacer las necesidades de los demás. Si la mencionada Molly puede mantenerse bien, no terminará siendo desagradable.

Las personas que pueden controlar la situación se centrarán en sí mismas y no se verán afectadas por factores externos. Son capaces de vigilar su desempeño y, por lo general, dan una primera impresión de confianza.

autoexamen

☉ Basado en experiencias pasadas, ¿soy una persona que es buena para controlar mi vida?

☉ ¿Entro en pánico cuando las cosas están fuera de mi control?

Capítulo 7 Selección de tema: Hablar especulativamente puede acortar la distancia psicológica

Cada comunicación necesita un tema correspondiente. No importa cuál sea el contenido principal de este tema, solo si lo elige correctamente puede despertar el interés de la otra parte y lograr el objetivo de una buena comunicación. Se puede decir que un buen tema

favorece el desarrollo profundo de la comunicación, un mal tema dificultará la continuación de la comunicación, e incluso perderá el canal de transmisión de la información.

Excavando experiencias similares y comunicándose naturalmente

Si quieres comunicarte bien con la gente, es muy necesario tener un tema en común. Solo formando una cierta resonancia podemos expandir rápidamente el tema y cerrar la distancia entre nosotros a la velocidad más rápida.

Todo el mundo está dispuesto a comunicarse con las personas que les gustan y les gusta escuchar a las personas que les gustan. Si queremos ser la persona popular a los ojos de los demás, debemos agregar algún contenido que pueda acercarnos y conectar nuestros sentimientos en el proceso de comunicación.

Como dice el refrán, "Las cosas de una pluma se juntan, y las personas se dividen en grupos". Aquellos que tienen la misma experiencia a menudo pueden formar un grupo y comunicarse y llevarse mejor. Para lograr el propósito de la comunicación, debemos trabajar duro para encontrar experiencias similares, como trabajar, estudiar, contratiempos, etc.

Al escuchar experiencias similares, empatizarás con la conveniencia, será más fácil aceptarnos y entendernos emocionalmente, también tendrás más reconocimiento y expectativas por lo que decimos, y tendrás una mejor impresión de nosotros.

En una ceremonia de graduación, el presidente de la Universidad de Ciencia y Tecnología de Huazhong pronunció el siguiente discurso:

Sé que todavía tienes algunos recuerdos especiales. Debes haber recordado "flexiones", "peek-a-boo" y "beber agua hirviendo". De la emoción y la estupidez, has recordado la justicia; debes haber recordado "hacer salsa de soja" y "mamá te llama a casa". para la cena", Del entumecimiento y la diversión, recuerdas la responsabilidad y la conciencia; debes recordar "el desenfreno de la hermana" y la "agudeza del hermano". ¿La soledad del hermano?

Queridos estudiantes, sus años en la Universidad de Ciencia y Tecnología de Huazhong me han dejado recuerdos eternos. Recuerdo que buscó a los mártires por miles de kilómetros, recuerdo su experiencia en la Larga Marcha de la Moralidad Pública, recuerdo sus impresionantes logros en varias asociaciones, estaba desanimado porque no había la Universidad de Huazhong en la escuela de la "Ivy League"; Recuerdo que algunos estudiantes estaban enojados por la "puerta de grado" y la selección del sitio del Hospital Tongji en Optics Valley; ¿Qué hiciste?"—Sí, también tengo que torturar mi

conciencia de vez en cuando, ¿qué he hecho para ¿tú? ¿Qué más puedes hacer por los estudiantes de la Universidad de Huazhong?

...

Compañeros de clase, la mayoría de ustedes está a punto de cargar su equipaje y viajar lejos. Recuerda, es mejor no pedirles a tus padres que te despidan. Frente a la erosión de los años, es posible que tengas más y más problemas, y los problemas que consideres pueden volverse cada vez más realistas. El cambio de roles puede hacerte sentir un poco desprevenido. Tal vez elijas un "apartamento cápsula", o tengas que vivir en una casa pequeña y convertirte en miembro del "clan de hormigas". No importa, es más probable que el éxito patrocine las pruebas y las dificultades, así como solo los caminos embarrados dejan huellas. Por favor, recuerda que en el futuro, probablemente no tendrás la libertad de criticar a tus superiores, y probablemente no tendrás una relación tan simple como esa entre compañeros de clase; por favor, recuerda, no te quejes demasiado, el éxito nunca pertenecerá a la queja. todo el día Gente, quejarse es inútil, por favor recuerden, no se obsesionen con el mundo virtual, hay que volver a la realidad de la sociedad, por favor recuerden, "atrévase a competir y sean buenos en la transformación", este es el espíritu de Universidad de Huazhong, y puede ser su éxito futuro El verdadero significado, por favor, recuerde, la Universidad de Huazhong, su alma mater. ¿Qué es un alma mater? Es el lugar donde lo regañas ocho veces al día pero nadie más puede regañarte.

...

Queridos estudiantes, tal vez no tengan tantos recuerdos, tal vez pronto olviden las molestias y los detalles del tío Gen. Aunque no te gusta que te "renuncien", el tío Gen todavía quiere imponerte una "colcha": ¡tu futuro será "renunciado" por la Universidad de Huazhong!

Lo dicho por el rector fue una síntesis de la vida universitaria de los estudiantes y las diversas posibilidades que enfrentarán luego de ingresar a la sociedad. Aunque el discurso carecía de una retórica espléndida y una decoración elaborada, los estudiantes no pudieron evitar llorar después de escucharlo. Esto se debe a que el director habló sobre los diversos pasados que los estudiantes habían vivido juntos, y esta misma experiencia despertó una fuerte resonancia entre los estudiantes.

En la vida diaria, ciertos eventos especiales, como el primer día de trabajo, la primera cita, etc., siempre dejarán una profunda impresión en las personas, y algunas impresiones

incluso quedarán profundamente grabadas en la mente de las personas. Las personas tienen un impacto inconmensurable. Si podemos hacer un buen uso de estos eventos especiales, es fácil infectar a otros y hacer que estén en el mismo frente que nosotros.

autoexamen

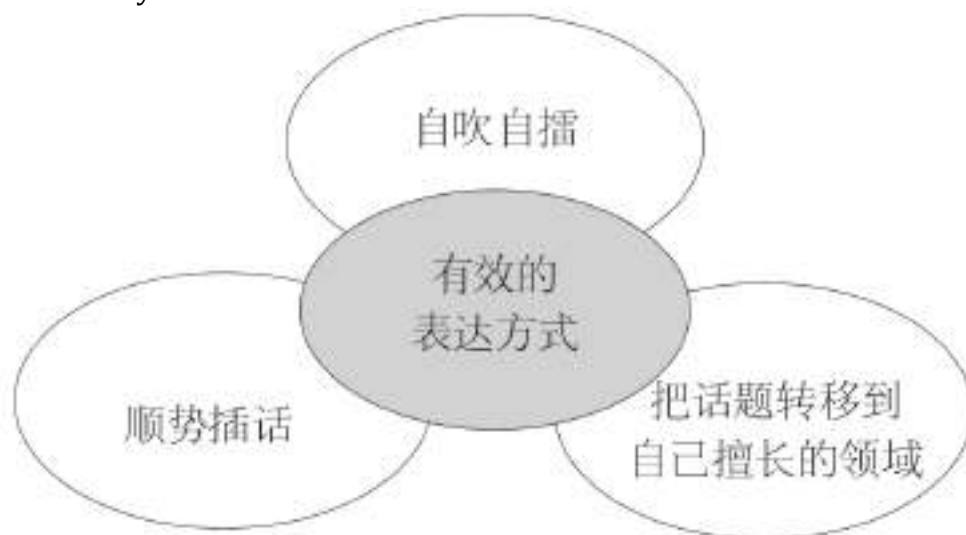
- ☉ Al comunicarme con extraños, ¿usaré inteligentemente las mismas experiencias de los demás?
- ☉ Cuando alguien me cuenta la misma experiencia, ¿siento que está tratando de acercarse?

Toma a la otra persona como lo más importante y no te apresures a mostrarte.

Es comprensible que todos quieran mostrar sus propias ventajas, pero no es una tarea fácil mostrar sus propias ventajas. Saber cómo poner a la otra parte primero puede hacer que la otra parte esté dispuesta a escuchar y hablar.

Cuando conocemos a alguien por primera vez, nuestro primer pensamiento es demostrar plenamente nuestras propias ventajas, como la generosidad, la simpatía, la cercanía, etc., para dejar una buena primera impresión en las personas.

A veces, nos jactaremos; La atención de las dos partes hace que la comunicación entre las dos partes sea fácil y cálida.



1. presumir

Siempre estamos orgullosos de lo que hemos logrado y queremos que todos lo sepan. Este tipo de psicología nos impulsa a lucirnos frente a los demás de manera intencional o no cuando hemos logrado algunos logros, lo que inevitablemente hace que los demás piensen que nos estamos jactando. De hecho, la mayoría de nosotros somos muy conscientes de que la jactancia pública puede ser ofensiva y potencialmente contraproducente. Por lo tanto, la gente ha elaborado algunas técnicas para expresar sus propias ventajas de una manera más sutil.

(1) Menciona a personas conocidas que conozcas para impulsarte. Por ejemplo, podemos mencionar casualmente a personas famosas que conocemos en una conversación.

(2) Enumere las pruebas para identificarse. Por ejemplo, mencionamos nuestros títulos cuando describimos nuestras experiencias.

(3) Vuelve a contarte los elogios de los demás. Por ejemplo, diremos: "El gerente dijo que mi plan es el más creativo".

Estas declaraciones generalmente se hacen para que la otra parte piense que somos personas diferentes o atractivas, pero en realidad, a menudo parece que nos falta conocimiento de nosotros mismos.

2. Interjección

A veces nos expresamos interponiendo. Aunque algunas palabras parecen estar relacionadas con el tema, su propósito real es compartir alguna información sobre sí mismas intercalando. Al usar este método, debe comprender el tiempo y el grado. Si interrumpe a la otra parte cuando no debería interrumpirla, es probable que despierte el disgusto de la otra parte. De esta forma, no solo no podrá transmitir la información que desea transmitir, sino que también tendrá un impacto negativo en su propia imagen.

3. Cambie el tema a su campo de especialización

En el campo en el que somos buenos, a menudo tenemos mucho que decir, por lo que inconscientemente siempre llevaremos el tema al campo en el que somos buenos. Este es un fenómeno psicológico normal, pero a los ojos de la otra parte, este método puede ser algo inaceptable. Una es porque la otra parte no es necesariamente buena en el campo en el que somos buenos, y la otra es porque cambiar el tema hará que la otra parte se sienta irrespetada. Por lo tanto, antes de cambiar el tema, debe estar preparado: si puede transferirlo sin problemas, transfíralo en silencio; si encuentra que el efecto después de la transferencia no es bueno, entonces debe transferir el tema nuevamente.

Debe saber que en el proceso de comunicación, la posición de la otra parte es más importante que la nuestra, solo cuando la otra parte está satisfecha y el tema es interesante, la conversación puede continuar. Si simplemente se expresa a su manera, es probable que deje una impresión negativa en la otra parte, como el egoísmo, lo cual es contrario a la intención original de causar una buena primera impresión.

autoexamen

- ☉ Cuando me comunico con la gente, ¿suelo tomar la iniciativa de compartir mi información o espero hasta que la otra parte me pregunte?
- ☉ Cuando esté a punto de interrumpir, ¿escucharé atentamente lo que dice la otra parte?

Encontrar un lenguaje común hace que sea más fácil obtener reconocimiento

Ante entornos desconocidos y extraños, la psicología de todos fluctuará. Si puede dedicar toda su energía a encontrar un lenguaje común, puede obtener beneficios inesperados.

Cuando se encuentra con extraños por primera vez, naturalmente habrá una cierta distancia psicológica, y de vez en cuando pueden ocurrir situaciones de estar perdido o no saber lo que se llama. Cuando esto sucede, algunas personas entran en pánico y no saben cómo romper el hielo. De hecho, una vez que se encuentra un lenguaje común, la comunicación se vuelve fácil y la comunicación se vuelve fácil y placentera.

De hecho, si prestas un poco de atención, encontrarás que todos se sentirán incómodos al enfrentarse a un entorno extraño y extraños, que es la naturaleza humana. Lo que tenemos que hacer es reducir o incluso eliminar el impacto de este malestar en nosotros mismos, para encontrar más rápidamente un lenguaje común con los extraños. Por ejemplo, si la otra parte es un hombre con un cuerpo fuerte, puede conversar con él sobre el estado físico, la otra parte es una persona con un acento similar, puede hablar sobre su ciudad natal; Siempre que se pueda encontrar un idioma común, la comunicación posterior será mucho más fácil y el proceso de comunicación hará que ambas partes se sientan más cómodas.

Xiao Liang ya tiene treinta y tantos años y aún tiene que encontrar una pareja adecuada. Los padres están muy ansiosos, siempre tratando de que participe en varias actividades de citas a ciegas.

Xiao Liang tiene sus propios requisitos para las parejas de citas y no es bueno para comunicarse con la gente, por lo que, aunque ha participado en muchas actividades de citas a ciegas, nunca ha encontrado a una persona adecuada. Una vez, los padres de Xiao Liang le pidieron que fuera a un parque cercano para participar en una cita a ciegas. Xiao Liang pensó, de todos modos, la distancia no es muy lejos, así que saqué al cachorro y fue como pasear al perro. Inesperadamente, tan pronto como entró al parque, su cachorro desapareció. Xiao Liang estaba tan ansioso que miró a su alrededor y finalmente vio a su cachorro jugando con otro cachorro en una esquina. Y no muy lejos del cachorro, se encontraba una hermosa niña. La niña observó a los dos cachorros jugar tranquilamente, con una dulce sonrisa en su rostro.

Xiao Liang supuso que esta chica debería ser dueña de otro cachorro. Entonces caminó suavemente hacia la niña y comenzó a hablar con ella en voz baja.

"¿Ese cachorro es tuyo? Es tan lindo", preguntó Xiao Liang, señalando al cachorro que jugaba con su propio cachorro.

"¡Sí! ¿El otro cachorro es tuyo?", preguntó la niña.

"Sí. ¿Qué edad tiene tu cachorro?", Continuó preguntando Xiao Liang.

"Tiene poco más de un año. ¿Dónde está el tuyo?", volvió a preguntar la niña.

"Solo dos años. Hay un perro de casi seis años en casa", respondió Xiao Liang.

"¡Te gustan mucho los perros! ¡Quiero criar otro!", dijo la niña sorprendida.

"Bueno, si necesita un consejo, puedo compartir mi experiencia con usted", dijo Xiao Liang.

"¡Eso es maravilloso!", dijo la niña feliz.

"Entonces agreguemos un amigo de Wechat, ¿de acuerdo?", Xiao Liang le pidió su opinión a la niña.

"Está bien, podemos comunicarnos más en el futuro", dijo la niña feliz.

Después de agregar amigos de WeChat, los dos conversan a menudo sobre la crianza de perros. Con el tiempo, los dos se unieron cada vez más y finalmente hicieron un buen matrimonio.

Xiao Liang no tenía ninguna expectativa para la cita a ciegas al principio, y no esperaba encontrar una pareja satisfactoria, sin embargo, debido al cachorro, inmediatamente abrió

el corazón de la niña. Aunque no es bueno con las palabras, las dos personas que tenían un tema en común finalmente se unieron.

De hecho, los extraños no son terribles, lo terrible es no atreverse a dar el primer paso de la comunicación. Enfrentarse a extraños requiere una cierta cantidad de coraje, pero si entra en pánico e incluso huye cuando ve a un extraño, ¿dónde está la oportunidad y la posibilidad de comunicarse? Enfrentando extraños con una mente pacífica, buscando pistas de una comunicación simple e intentando encontrar el terreno común entre dos personas, entonces los dos tendrán algo que decir, la comunicación no caerá en un silencio frío y se darán el uno al otro. Da una buena impresión.

autoexamen

- ☉ Cuando me enfrento a un extraño, ¿puedo encontrar un lenguaje común con él?
- ☉ ¿Me gustan más las personas que hablan el mismo idioma conmigo?

Los cuatro estilos de "hablar con los demás"

Al transmitir información a los demás, debe prestar atención a su propia expresión, y no puede simplemente hablarse a sí mismo y dejar de lado a la otra parte. Debe saber que la otra parte no quiere ser un oyente, y solo desde la perspectiva de la otra parte puede decir lo que quiere escuchar.

Cuando te comunicas con familiares y amigos, a menudo hablas de temas que te interesan, como el fútbol, la comida, la ropa, etc., y elaborarás en detalle para expresar tus pensamientos. Al mismo tiempo, familiares y amigos también responderán activamente y explicarán sus puntos de vista.

Sin embargo, si inicia una conversación de la misma manera con extraños, a menudo no podrá lograr un progreso efectivo. Esto se debe a que el tiempo para la primera reunión es relativamente corto, cuando hablas de temas que te interesan, en realidad estás obligando a la otra parte a adaptarse a tu ritmo y seguir tu línea de pensamiento. En otras palabras, trata a la otra parte como una audiencia. Y en general, la gente no quiere ser oyente. Especialmente si una persona que se encuentra por primera vez se ve obligada a actuar como audiencia, la otra parte obviamente no estará contenta. Puede sentir que estás

perdiendo el tiempo, o incluso pensar que el tema que eliges no es interesante, lo cual es muy malo para que le des una buena primera impresión.

"Hablar con los demás" no significa hablar interminablemente, actuar como confidente y dejar que la otra parte actúe como oyente. Hablar sin parar hará que la otra parte se sienta disgustada, no dispuesta a seguir comunicándose y no tendrá una buena impresión de ti. En términos generales, "decir a otros" tiene los siguientes cuatro estilos.



1. Discurso

A veces sentimos una profunda necesidad de compartir información interesante, en cuyo caso podemos comenzar nuestra propia diatriba en forma de conferencia. Quizás muchos pensamos que esto nunca lo haremos, pero resulta que en determinados momentos o en determinadas circunstancias, sí activamos el modo de voz de forma involuntaria.

Para el orador, la experiencia de dar un discurso es maravillosa, y el orador se deja engañar fácilmente por la sensación maravillosa. Es una actuación muy inteligente y bien informada sentir que otros tienen la misma experiencia que uno mismo. Como todos saben, desde la perspectiva de la otra parte, escuchar no es una experiencia muy buena.

2. Cuenta una historia

Hemos escuchado historias contadas por adultos desde que éramos jóvenes y, a través de la influencia acumulada, tenemos un sentimiento especial por las historias. Siempre que hablemos de historias, inevitablemente tendremos algunas expectativas e incluso un poco de emoción.

El encanto de la historia es enorme, y tiene cierta influencia y atracción en todos. Entonces, cuando contamos una historia, la otra persona tiende a prestar más atención.

La narración es una gran forma de comunicación, y las historias son lo que las personas se comunican entre sí. En el proceso de contar una historia, puede complacer a los demás y encontrar puntos en común con los demás. Sin embargo, si la historia es demasiado larga o si la otra parte no conoce al protagonista de la historia, a la otra parte le faltará el sentido

de participación y la narración se convertirá en un modo de "una persona habla y otra escucha". como un discurso.

En términos generales, si puede contar la historia de manera concisa cuando se reúnen por primera vez, puede establecer fácilmente una buena relación con la otra parte.

3. Predicación

La predicación mencionada aquí es hacer todo lo posible para persuadir a otros a estar de acuerdo con usted en un asunto determinado. Los temas cubiertos incluyen valores, creencias, formas de pensar y cosas a las que presta mucha atención. Estos temas pueden estar estrechamente relacionados con su vida, incluso ser parte integral de su vida, o pueden ser temas cuando chatea con familiares y amigos. Sin embargo, insistir obstinadamente en la propia opinión no necesariamente tiene buenos resultados.

El propósito de hablar es persuadir a otros o forzar a otros a cambiar sus posiciones, lo cual es un signo típico del modo didáctico. El mensaje implícito de este modo de comunicación es "tú estás equivocado y yo tengo razón". Mientras entregan información, los predicadores siguen inculcando sus propios valores, formas de pensar, etc. a la otra parte. Tal vez este tipo de prédica es solo una cuestión de interés o un tema candente, como la protección de los animales, los viajes bajos en carbono, etc., pero todos tienen su propia visión del mundo, y a las personas a menudo les gustan las personas que tienen los mismos puntos de vista que ellos mismos. adelante, para aquellos que intentan cambiarse a sí mismos, tienden a mantenerse alejados.

Por supuesto, no necesita ocultar sus propios valores, pero también debe considerar lo que espera obtener de la comunicación y pensar si sus puntos de vista tienen el valor de presentarlos a la otra parte. Recuerda, a menudo puedes dar una mejor primera impresión si respetas los valores de la otra persona en lugar de tratar de convencerla de los tuyos.

4. Cuenta chistes

Al interactuar con extraños por primera vez, el humor puede aumentar en gran medida el valor de su encanto. El humor pondrá a la otra persona de buen humor, relajará su espíritu y comenzará una buena interacción contigo.

Por supuesto, contar chistes no puede ser un acto unilateral, sino que requiere la interacción de ambas partes. Si usted es el único que habla y deja que la otra parte actúe como audiencia, no podrá dejar una buena impresión en la otra parte.

Diferentes ocasiones y situaciones requieren diferentes estilos de "decir a los demás". En cuanto al contenido específico de la conversación, se pueden realizar elecciones específicas

de acuerdo con diferentes objetos. De hecho, mientras se pueda expresar de una manera que haga que las personas se sientan cómodas y agradables, el contenido de la conversación es secundario.

autoexamen

- ☉ Al comunicarme con los demás, ¿de qué manera me gusta expresarme?
- ☉ Frente a una persona a la que le gusta predicar, ¿puedo escuchar atentamente su punto de vista?

Escribir artículos sobre temas que le interesan a la otra parte

En el proceso de comunicación, no solo debe hablar sobre temas con los que está familiarizado o que le interesan, sino que debe hacer más artículos sobre temas que le interesan a la otra parte. Solo haciendo que la otra parte se interese, la comunicación se desarrollará sin problemas.

Mucha gente comete un error a la hora de comunicarse, es decir de hablar interminablemente de cosas que les interesan. Como todos saben, su elocuencia solo refleja la vergüenza y el silencio de la otra parte, tal comunicación no debe tener ningún efecto práctico.

Siempre que las personas hablen sobre temas que les interesan, por lo general sueltan su guardia psicológica y abren sus corazones a los demás. La razón es simple: las personas a menudo tienen mucho que decir sobre temas con los que están más familiarizadas y estarán relativamente relajadas psicológicamente. En un estado de ánimo relativamente relajado, es más fácil para las personas abrir la caja de diálogo y desear contar todo lo que saben sobre el tema. En este caso, la comunicación entre las dos partes naturalmente se vuelve más fluida.

Cuando se comunique por primera vez, si siente que el tema no se puede ampliar por un tiempo, o si no sabe cómo atraer la atención de la otra parte, también podría tratar de armar un escándalo sobre el tema que la otra parte se preocupa por. Una vez que la otra parte ingrese al modo de conversación, sabrá todo y hablará sin parar. Con tal punto de entrada, es posible hacer que la otra parte tenga más buenos sentimientos hacia usted y preste más atención a lo que dice.

Edward Bock es el fundador y editor en jefe de Brooklyn Magazine. A la edad de trece años, Edward Bork comenzó a escribir cartas a celebridades de todos los ámbitos de la vida. Su objetivo inicial era verificar algunas cosas con esas celebridades y averiguar si el contenido registrado en sus biografías era consistente con la situación real. La primera carta que escribió fue para el general James, quien no esperaba que el general le respondiera pronto. Esto animó a Edward Bork, por lo que siguió escribiendo cartas a los protagonistas de las biografías que había leído, pidiéndoles que respondieran algunas dudas de sus corazones. Sin excepción, todas esas celebridades le respondieron. Y en la relación a largo plazo, todos se hicieron buenos amigos de Edward Burke.

El más famoso de estos hombres fue, sin duda, Rutherford B. Hayes, quien más tarde se convirtió en presidente. Cuando Edward Bork fundó por primera vez "Brooklyn Magazine", Rutherford publicó especialmente un artículo firmado en la revista para mostrar su apoyo, lo que mejoró enormemente la popularidad de la revista y sus ventas también se dispararon. Con la ayuda de Rutherford, "Brooklyn Magazine" ganó la atención generalizada de los lectores en sus inicios, y Edward Bork logró un éxito que otros no pudieron igualar.

A algunas personas les puede resultar difícil entender por qué tantas celebridades están dispuestas a escribirle a Edward Bork e incluso apoyar su carrera. De hecho, la razón es obvia: el contenido de la carta de Edward Bock está muy relacionado con las celebridades sociales y es un tema que les interesa más.

En la vida real, muchas personas hablan interminablemente sobre los temas que les interesan durante el proceso de comunicación, mientras ignoran los sentimientos de la otra parte, lo que hace que la otra parte se sienta infeliz. ¿Cómo puede la otra parte estar dispuesta a tener una comunicación profunda cuando la otra parte no tiene intención de escuchar lo que tiene que decir? Si desea que la otra parte escuche atentamente lo que tiene que decir, primero debe adoptar el punto de vista de la otra parte y elegir temas que le interesen a la otra parte para debatir, a fin de despertar el interés de la otra parte en la conversación. . Cuando la otra parte pueda hablar libremente, el entusiasmo por la comunicación se encenderá naturalmente. En este momento, no importa lo que diga, la otra parte le hablará con un humor feliz y, por supuesto, la impresión de usted será mucho mejor.

Si esperas llamar la atención de la otra parte a través de tu propia actuación, entonces haces todo lo posible para hablar sobre algunos temas en los que eres bueno, cuentas tus propias experiencias o varias apelaciones, para centrarte en ti mismo, es muy probable que tengas el efecto contrario, hacer que la otra parte se aleje de usted.

autoexamen

⊙ Cuando me comunico con la gente, ¿puedo encontrar temas que le interesen a la otra persona?

⊙ Cuando me enfrento a extraños, ¿me gusta hablar sobre temas que me gustan o temas que le gustan a la otra persona?

Comienza con los intereses de tu pareja

Todos tienen sus propios pasatiempos y están muy preocupados por eso. Si puede averiguar cuáles son los pasatiempos de la otra parte y luego discutirlos de manera específica, creo que puede dejar una mejor impresión en la otra parte.

En la vida, cuando alguien tenga las mismas aficiones que tú, mostrarás más preocupación por él. Incluso si dos personas son desconocidas, se sentirán cercanas porque tienen las mismas aficiones.

En términos generales, las personas con los mismos pasatiempos pueden comprender mejor la felicidad y el dolor de los demás, y están más dispuestas a compartir la felicidad que les brindan sus pasatiempos. En tales circunstancias, la atracción mutua es obviamente mayor. Puede estimular aún más la disposición. comunicarnos en el corazón de los demás. Por lo tanto, cuando se comunique con extraños, también podría comenzar con los intereses y pasatiempos de la otra persona, para ganar rápidamente la aprobación de la otra persona y ganar su favor.

Zhao Yue se acaba de graduar de la universidad y no es rica, por lo que, aunque tiene un buen trabajo, elige compartir la casa con otras personas.

La chica que alquila juntas se llama Zhang Qiang, es una persona taciturna. Varias veces, Zhao Yue quiso comunicarse con Zhang Qiang, pero fracasó. Más tarde, Zhao Yue descubrió que a Zhang Qiang le gustaba ver dramas de ídolos y le gustaba vestirse con cuidado. Por lo tanto, Zhao Yue también trató de ver algunos dramas de ídolos, con

la esperanza de comenzar con los pasatiempos de Zhang Qiang y romper las barreras de la comunicación.

Unos días después, antes de que Zhao Yue pudiera comunicarse con Zhang Qiang, Zhang Qiang tomó la iniciativa de conversar con Zhao Yue sobre dramas de ídolos. Los dos extraños se acercaron lentamente de esta manera, y poco después, los dos se convirtieron en buenos amigos que hablaban de todo.

La razón por la que Zhao Yue y Zhang Qiang se hicieron buenos amigos fue porque Zhao Yue entendió los pasatiempos de Zhang Qiang y, a partir de esto, acortó rápidamente la distancia entre ellos y se ganó el favor de Zhang Qiang. Imagínese, si Zhao Yue ignorara los pasatiempos de Zhang Qiang y continuara tratando de comunicarse de la manera anterior, ¿cuál sería el resultado final?

Por lo tanto, si desea acercarse a los extraños y causarles una buena impresión, primero debe comprender sus intereses y pasatiempos, y partir de esto para cerrar la brecha de comunicación entre las dos partes. Entonces, ¿qué se debe hacer para descubrir los pasatiempos de cada uno sin problemas y atraer la atención de la otra parte?



1. Observar atentamente y descubrir las aficiones de cada uno

Todos tienen sus propios intereses y pasatiempos, a algunas personas les gusta leer, a otras les gusta hacer ejercicio, a otras les gusta ir de compras, etc. Aunque no son lo mismo, si observas detenidamente, definitivamente encontrarás algo. Si desea ganar la atención o incluso el favor de la otra parte y luego obtener oportunidades para una comunicación profunda, debe comenzar con los intereses y pasatiempos de la otra parte.

2. Trabaja más duro y aprende más sobre conocimientos relevantes

Después de encontrar los intereses y pasatiempos de la otra parte, es necesario dedicar más tiempo y energía para comprender y dominar conocimientos más relevantes. Esto se debe a que la otra parte debe tener un conocimiento profundo de las cosas que le gustan. Si no tiene el conocimiento relevante, entonces cuando se comunique con la otra parte, definitivamente mostrará sus pies y causará la insatisfacción de la otra parte. Por lo tanto, esforzarse más para comprender el conocimiento y la información más relevante lo ayudará a ganar favores.

3. Cultivar los mismos intereses y aficiones que la otra parte

Después de descubrir y comprender los intereses y pasatiempos de cada uno, debe encontrar la manera de hacer suyos estos intereses y pasatiempos. Por ejemplo, a la otra parte le gusta jugar al baloncesto. Si quiere ganarse el favor de la otra parte, debe cultivar seriamente el interés por jugar al baloncesto. Solo cuando realmente invierte en ello, la otra parte realmente lo sentirá. Si solo conoce un poco de piel, la otra parte lo verá después de unas pocas palabras. Este tipo de comportamiento superficial suele ser repugnante.


4. Después de la excelencia, comunícate con humildad

Si quieres atraer la atención de los demás, no basta con comprender los pasatiempos de la otra persona y convertirlos en tus propios pasatiempos, también debes mostrar tu propia excelencia en esta área. Solo aquellos que se desempeñan bien pueden hacer que los demás te amen desde el fondo de sus corazones, para que tengas la oportunidad de ganarte el favor de la otra parte y tomar la iniciativa en la comunicación.

Los temas relacionados con los pasatiempos personales suelen ser de gran preocupación para las personas. Si puede hacer su tarea sobre los pasatiempos de la otra parte antes de comenzar a comunicarse, encontrará un gran avance en la conversación, permitirá que la otra parte invierta más entusiasmo en la comunicación y tendrá una mejor impresión de usted.

autoexamen

- ☉ Cuando interactúo con extraños, ¿me resulta difícil encontrar sus pasatiempos?
- ☉ Cuando las aficiones de la otra persona son diferentes a las mías, ¿hablaré sobre temas relacionados con las aficiones de la otra persona o las mías?



Hay temas secos sobre el tema, y el chat es más enérgico.

En el proceso de comunicación, la calidad del tema afecta directamente el efecto de la comunicación. Solo al elegir algunos temas de los que valga la pena hablar, ambas partes en la comunicación pueden involucrarse completamente y lograr mejores resultados de comunicación.

El tema es el contenido principal de la discusión entre los dos lados de la comunicación y la idea central de la conversación. No es exagerado decir que los temas son el alma de las actividades de comunicación.

Antes de decidir sobre el tema a hablar, es necesario tener una comprensión adecuada de la otra parte, averiguar sus puntos de interés y luego elegir un tema con un propósito definido, de modo que el efecto de obtener el doble del resultado con la mitad del esfuerzo se puede lograr. Y es más probable que esos temas con productos secos atraigan la atención de la otra parte.

En términos generales, los siguientes tipos de temas son más interesantes para las personas.

1. Temas que están estrechamente relacionados con la otra parte

Todos se prestarán más atención a sí mismos, pero ante temas o cosas relacionadas con ellos, siempre se animarán más, esto es un instinto humano y es inevitable para todos. Si se puede encontrar tal tema, sin duda permitirá que la otra parte invierta más entusiasmo y muestre una actitud más positiva.

2. Temas que despiertan la curiosidad

Todo el mundo tiene una mentalidad de cazador de novedades y quiere saber algo que no sabe. La gente siempre mostrará más atención a esos temas y estará más dispuesta a comunicar en profundidad. Una vez que pueda comunicarse bien, la otra parte naturalmente tendrá una mejor impresión de usted.

3. Temas que pueden satisfacer el sentido de superioridad de la otra parte

En el fondo del corazón de todos hay un anhelo de alabanza. Comprender la psicología de la otra parte y hablar sobre temas que puedan satisfacer el sentido de superioridad de la otra parte a menudo puede hacer que la comunicación sea más fluida.

4. Temas sobre los que se puede obtener un conocimiento beneficioso

La frase "vive y aprende" refleja el amor de las personas por el conocimiento y su voluntad de aprender. Para todo tipo de conocimiento desconocido, la gente siempre está llena de ganas de explorar. Hablar de tal tema no solo puede mostrar la erudición de uno, sino también despertar la voluntad de comunicarse de la otra parte.

5. Temas sobre sueños y creencias

Todos tienen sus propios sueños y todos esperan realizar sus sueños. Este tipo de búsqueda persistente de ideales hará que las personas presten más atención a los temas relacionados con los sueños. Lo mismo ocurre con la fe, como pilar espiritual de las personas, los temas relacionados con ella también despertarán el interés de la otra parte. Si puede hablar con precisión sobre sus sueños y creencias, creo que puede hacer que la otra parte se sienta bien con usted.

Un buen tema juega un papel muy importante en la comunicación y es un requisito previo para que la comunicación continúe.

En 2007, el famoso escritor Bi Shumin pronunció un discurso ante los reclusos de la prisión de Beijing.

"La psicología es un milagro del cuerpo. Que una persona sea feliz o no depende de si su mente está sana o no. Una vez, un periódico realizó una encuesta: quién es la persona más feliz del mundo. La persona más feliz a su vez es: dar el niño justo después de bañarse, la madre sonriente con el bebé en brazos, el médico que acababa de operar al paciente y lo vio salir del hospital, el niño que construyó un castillo de arena en la playa y vio los resultados; el escritor que terminó la última palabra de la novela y dibujó un punto. Después de leer esta noticia, tengo un profundo dolor. Tengo casi toda esta felicidad, pero no puedo sentirla. Estoy ciego a la felicidad. Por lo tanto, la clave de la felicidad está en nuestros ojos para encontrar la felicidad, en la comprensión interior, en la emoción eterna y en la salvación del alma".

Para los presos tras las rejas, la libertad y la felicidad son lo más preciado. Su deseo de felicidad también es incomprensible para la gente común. Bi Shumin les dijo en un discurso: No hay nada de malo en buscar la felicidad, pero no deben usar medios sin escrúpulos, y mucho menos desafiar la autoridad de la ley. De hecho, la felicidad está en las pequeñas cosas de la vida, mientras la descubras y la experimentes con el corazón, no es difícil encontrar su existencia. Antes de su discurso, Bi Shumin eligió un tema muy

apropiado, que se ajustaba completamente a la mentalidad de la audiencia, por lo que pudo obtener un gran reconocimiento.

No es exagerado decir que solo eligiendo un tema apropiado de acuerdo con la situación personal de la otra parte podemos captar la atención de la otra parte desde el comienzo de la comunicación y establecer una base sólida para una comunicación exitosa. Si elige un tema que no le concierne y no es bienvenido por la otra parte, será difícil continuar con la comunicación y no será bienvenido en lo más mínimo.

autoexamen

- ⊙ Cuando me comunico con otros, ¿el tema que elijo es popular entre la otra parte?
- ⊙ Algunos temas siempre terminan después de unas pocas palabras. ¿Puedo encontrar rápidamente nuevos temas?

Capítulo 8 Expresión Efectiva: Sea capaz de hablar y aumente rápidamente la favorabilidad de los demás hacia usted

La formación de la primera impresión tiene una gran relación con la forma de expresión. La misma oración, frente a la misma persona, diferentes expresiones no solo producirán efectos diferentes, sino que también dejarán una impresión diferente en las personas. El volumen, el ritmo y las palabras del discurso son partes importantes de la expresión. Prestar atención a estos factores y tratar de presentarte como una persona buena y positiva te ayudará a dar una buena primera impresión.

El efecto cóctel: la gente siempre presta más atención a su propio nombre

El nombre es uno de los símbolos representativos de una persona, por lo que las personas siempre prestan mucha atención a su propio nombre, especialmente cuando conocen a un extraño por primera vez, poder gritar el nombre de la otra persona lo conmoverá.

En un entorno ruidoso como un cóctel, hay muchas fuentes de sonido diferentes: el sonido de muchas personas hablando al mismo tiempo, el sonido de la vajilla chocando, el sonido de la música y el reflejo de estos sonidos en los objetos del habitación, etc. Durante la propagación de estas fuentes de sonido, las ondas de sonido emitidas por diferentes fuentes de sonido y entre el sonido directo y el sonido reflejado se superpondrán en el

medio de propagación para formar una onda de sonido mixta muy compleja. En otras palabras, no hay ondas sonoras independientes en las ondas sonoras mixtas que llegan a los oídos del oyente. Sin embargo, incluso en una situación tan compleja, los oyentes aún pueden escuchar los sonidos a los que prestan atención hasta cierto punto.

En otras palabras, incluso en un cóctel ruidoso, el oído humano todavía tiene la capacidad de elegir. En tal situación, la atención de uno se centrará en la conversación de una persona mientras ignora otros sonidos en el fondo. Esto es lo que a menudo se conoce como el efecto cóctel. De hecho, este efecto se refiere acústicamente al efecto de enmascaramiento del oído humano.

La razón por la que puede hablar sin problemas en un entorno ruidoso es que las dos partes de la conversación se centran en sus propios puntos clave e ignoran los sonidos fuera de los puntos clave. Cuando la atención auditiva de las personas se centra en algo determinado, el cerebro excluirá activamente algunos estímulos sonoros irrelevantes y responderá rápidamente a aquellos estímulos que estén relacionados con él mismo. Fundamentalmente hablando, esta es una capacidad adaptativa del sistema auditivo humano. En pocas palabras, el cerebro humano juzga y filtra los sonidos, y decide cuáles escuchar y cuáles no.

Entre los muchos sonidos que se escuchan, el nombre de una persona es un estímulo muy importante. Las personas siempre tienen una preferencia inexplicable por su propio nombre, siempre que escuchen a alguien decir su nombre, responderán lo más rápido posible y pueden desarrollar una buena impresión de la persona que dice su nombre.

El nombre de cada persona encierra un significado único y está lleno de las altas expectativas de los mayores, este tipo de relación que se ha seguido de cerca desde el nacimiento, inevitablemente hace que las personas tengan cierto afecto por el nombre. Con el paso del tiempo, el nombre se ha convertido en algo más que un nombre en clave, en parte de la vida de las personas, y es un símbolo personal muy representativo.

Solo imagina, si un extraño puede decir tu nombre cuando te acabas de conocer, ¿no te sorprendería mucho? ¿Habría ondas de felicidad en tu corazón? Un extraño que sabe tu nombre al menos gasta energía para conocerte un poco ¿Para esa persona, tienes el deseo de tener una comunicación profunda con él?

De hecho, incluso alguien que grita nuestro nombre la segunda vez que nos encontramos, lo admiramos con admiración. Esto se debe a que para muchas personas es muy difícil

recordar el nombre de un extraño, sin embargo, precisamente por esta dificultad, aquellos que pueden hacerlo deben impresionar e incluso admirar.

Hasta cierto punto, el nombre de una persona no es solo un nombre en clave, sino también la tarjeta de presentación más distintiva de esta persona. Hay un dicho que dice: "La gente deja su nombre cuando pasa, y los gansos dejan su nombre cuando pasa". Esto refleja desde el lado que todos desean dejar su propia huella en los corazones de los demás e incluso en la historia, y el nombre es solo una de las marcas de una persona. Aunque la historia ha demostrado que solo hay un puñado de personas que pueden pasar a la historia, este deseo en los corazones de las personas no se extinguirá por esto.

En el momento en que gritas el nombre de un extraño, debe estar extremadamente feliz, porque puede sentir tu respeto e importancia por él. Para él, este grito es el más hermoso entre los miles de idiomas que hay en el mundo. Con un sentimiento tan bueno, naturalmente tendrá una buena impresión de ti en su corazón, y estará más dispuesto a escucharte y comunicarse contigo más profundamente.

En el proceso de comunicación, todos esperan poder dejar una profunda impresión en la otra parte, y ser recordados por la gente es una manifestación de una profunda impresión. Si puedes decir el nombre de un extraño en primer lugar, hará que la otra persona te mire de manera diferente. De esta manera, su imagen personal mejorará mucho y será más popular entre la gente.

autoexamen

- ⊙ Cuando un extraño dice mi nombre, ¿me siento feliz o molesto?
- ⊙ Cuando me comunico con extraños, ¿no suelo recordar su nombre?

Un maravilloso discurso de apertura que atrae a la gente tan pronto como abres la boca.

Al comunicarse con la gente, los comentarios de apertura son esenciales. Los diferentes comentarios iniciales representan una mentalidad diferente, dominar el misterio nos ayudará a atraer instantáneamente la atención de los demás.

Antes de entrar en el tema principal de la conversación, siempre decimos un comentario de apertura habitualmente. ¿Por qué es esto?

Desde un punto de vista psicológico, se pueden dar dos respuestas: primero, al hablante le preocupa que la otra parte no sepa escuchar su discurso, por lo que reiteradamente allana el camino; segundo, al hablante le preocupa que la otra parte no puede entender o escuchar su discurso. Es un malentendido de sus propias intenciones, por lo que ha hecho muchos preparativos que cree que son indispensables.

Sin embargo, no todos los comentarios iniciales logran el efecto deseado por el orador. En realidad, es una gran prueba de la capacidad para hacer una buena declaración de apertura. El escritor soviético Gorky dijo: "Lo más difícil es la declaración de apertura, que es la primera oración que quieres decir. Al igual que el tono de la música, el tono de toda la pieza está determinado por ella". vea en esto La importancia de los comentarios de apertura de una conversación.

Antes de comunicarse con extraños, la impresión que se deja en la otra parte es como una hoja de papel en blanco. A través de nuestros comentarios de apertura, nos entregamos nuestro primer mensaje verbal el uno al otro. Un buen discurso de apertura puede captar rápidamente la atención de la otra parte y hacer que la otra parte escuche con atención; un mal discurso de apertura hará que la otra parte se sienta disgustada y su atención pronto se desviará a otra parte.

Hay varias formas de comentarios de apertura, pero no importa qué forma se adopte, el propósito final es el mismo, es decir, atraer la atención de la otra parte. En términos generales, la forma de los comentarios de apertura está estrechamente relacionada con la personalidad del orador. Diferentes comentarios de apertura pueden transmitir información personal diferente.

Las principales formas de los comentarios de apertura son las siguientes:

1. Afirmativo

Estas personas suelen estar llenas de confianza en las opiniones que van a expresar, y también le dan mucha importancia a lo que dicen; creen firmemente que "las palabras de un caballero son difíciles de seguir", aunque no harán promesas a la ligera, sino harán todo lo posible para asegurarse de que lo que dicen está bien.

2. negativo

Estas personas suelen tener un fuerte sentido de autoprotección y no están dispuestas a dejarse influir por el entorno externo; generalmente tienen un fuerte deseo de conquistar, están dispuestas a aceptar diversos desafíos y son audaces y persistentes al mismo tiempo.

3. Estilo curioso

Estas personas suelen tener un fuerte deseo de dominar y están muy interesadas en la privacidad de los demás; cuando se comunican con los demás, los temas por lo general no los involucran a ellos ni a personas relacionadas con ellos, y la mayoría de los temas giran en torno a cosas que no tienen nada que ver. hacer con ellos personas se despliegan.

4. Estilo hogareño

Por lo general, estas personas quieren acortar la distancia entre ellos y aumentar la intimidad, por lo que eligen comenzar con temas que hagan que las personas se sientan amistosas; son reflexivos y siempre pueden considerar los problemas de manera integral y cuidadosa; señalarlo, pero no lo entienden. molestos porque siempre se ponen en el lugar del otro.

5. Verboso

Estas personas suelen ser muy consideradas y temen que los comentarios de apertura directos abrumen a la otra parte, por lo que deben enumerar el contenido importante que van a decir uno por uno; la otra parte deja una mala impresión, por lo que los comentarios de apertura se seguirá extendiendo.

6. Arrogante

Estas personas suelen tener una gran adaptabilidad y pueden elegir diferentes comentarios de apertura según las diferentes ocasiones; por lo general, se sienten inferiores y muestran a los demás con arrogancia, solo para encubrir su complejo interior de inferioridad.

7. Repetir

Estas personas suelen estar bastante familiarizadas con las estrategias de comunicación y son buenas para eludir la responsabilidad, repiten constantemente algún contenido que es muy importante para ambas partes en la comunicación, pero no le pedirán a la fuerza que la otra parte lo acepte. la otra parte entiende que si algo sale mal, no tendrá nada que ver con ellos.

Hay un dicho que dice que "un buen comienzo es la mitad de la batalla", lo cual es muy razonable. Cuando te encuentras con extraños por primera vez, no te conoces profundamente y es difícil resonar en un corto período de tiempo. Si no puedes movilizar el entusiasmo de la otra parte en un corto período de tiempo, entonces es probable que la comunicación termine en un fracaso.

Hasta cierto punto, una buena declaración de apertura es una tarjeta de presentación bellamente diseñada, que puede hacer que la otra parte tenga una buena y profunda

impresión de usted desde el principio, y sentar una base sólida para la comunicación posterior.

autoexamen

☉ Al comunicarme con extraños, ¿puedo movilizar las emociones de la otra parte con solo unas pocas oraciones iniciales?

☉ ¿No me importan los comentarios de apertura y siempre digo algo casualmente

como declaración de apertura?

Las palabras son la encarnación de la calidad.

En términos generales, cuanto mayor es la calidad de una persona, más elegantes y precisas son sus palabras, lo que está muy relacionado con la educación que ha recibido. Cuanto más alta es la calidad de una persona, más fácil es ser reconocida, por lo que las palabras utilizadas tienen un impacto muy directo en la primera impresión.

Los resultados de la investigación de la psicología moderna muestran que el nivel cultural y la actitud hacia la vida de una persona se pueden juzgar a través del hábito de usar palabras de una persona, lo que tiene un cierto efecto en la comunicación interpersonal. Si usa palabras elegantes y precisas, habla con nitidez y claridad, y no es descuidado, la gente a menudo pensará que tiene una alta alfabetización cultural y que es capaz y decidido a hacer las cosas; dudar en hacer las cosas.

En general, todos tienen algunas palabras a las que están acostumbrados, este es un hábito formado en una vida a largo plazo, tiene ciertas funciones de proyección psicológica y puede reflejar en cierta medida el mundo interior del hablante. Las expresiones idiomáticas de todos están estrechamente relacionadas con factores como su personalidad, experiencia de vida y estado mental, y mostrarán formas distintivas de expresión debido a las diferencias en estos factores.

Se puede decir que tus palabras son el epítome de tu imagen personal. En el proceso de comunicación, diferentes tipos de palabras traerán diferentes impresiones a la otra parte.



1. Empieza con "yo"

Las personas que a menudo usan "yo" como el comienzo de la oración tienden a dejar una impresión de mucha confianza en las personas. Si estás acostumbrado a empezar con "Creo..." "Creo..." "Espero...", los demás sentirán que eres firme y confiado. El uso frecuente de la palabra "yo" ayudará a fortalecer su propia imagen y dejará una impresión más profunda en la otra parte.

2. Comienza con "nosotros"

Las personas que a menudo usan la palabra "nosotros" les darán a las personas una sensación de intimidad y las harán más dispuestas a comunicarse. Estudios relacionados han demostrado que la palabra "nosotros" puede crear un sentido de solidaridad y acercar rápidamente a las personas. Si le gusta usar "nosotros" como el cuerpo principal de su discurso, entonces la otra parte estará psicológicamente del mismo lado que usted. Es decir, hacer un buen uso del "nosotros" ayudará a crear una conciencia mutua, y será de gran ayuda para promover las relaciones interpersonales.

3. Palabras como "pregunta" y "ayúdame"

El uso de tales palabras puede ganar fácilmente el favor de la otra parte. Algunas personas parecen ser muy populares, pero no nacen con algún tipo de encanto mágico, solo porque son buenos usando el gesto de pedir consejo para ganarse el favor de los demás. Por ejemplo, frente a un colega o una persona mayor, puede decir "Mayor, por favor deme su consejo". Al escuchar esas palabras, es difícil que la otra parte no brinde ayuda o consejo. Además, este tipo de postura hará que la otra parte piense que eres una persona diligente e inquisitiva, y naturalmente tendrá una buena impresión de ti.

4. Palabras como "um", "ah", "oh" y "sí"

Tales palabras son las partículas modales que decimos a menudo y, aunque aparentemente no parecen tener un significado práctico en la superficie, esconden diferentes estados psicológicos detrás de ellas. Las personas que a menudo usan este tipo de palabras se pueden dividir en dos categorías: un tipo de personas que reaccionan con relativa lentitud y tienen un proceso de pensamiento largo, y necesitan ordenar sus pensamientos de vez en cuando al hablar, por lo que a menudo hacen pausas; lagunas en , con las pausas adecuadas a efectos prudenciales.

5. Palabras como "tal vez", "posiblemente" y "probablemente"

Las personas que suelen decir esas palabras suelen ser muy buenas para protegerse. En el proceso de interacción con las personas, por lo general no hay lagunas en el habla que las personas puedan captar, son relativamente maduros y prudentes, y pueden controlar sus emociones de manera efectiva. Este tipo de persona es relativamente exitosa en las relaciones interpersonales y es un árbol de hoja perenne en el campo social.

6. Palabras como "no mentirte", "decir la verdad" y "decir la verdad"

Las personas que a menudo usan tales palabras en su discurso a menudo carecen de confianza en sí mismas y temen que los demás no les crean, por lo que siguen enfatizando que las cosas son ciertas. Debido a que están muy ansiosos por ser reconocidos, estas personas suelen parecer un poco impacientes, pero cuanto más insisten en la verdad de las cosas, más probable es que despierten las sospechas de la gente.

Las palabras que se usan al hablar son la encarnación de los hábitos y el carácter de una persona, pero a veces no lo notas. En cierto sentido, estas palabras son una parte importante, incluso inherente, de su expresión. A través de estos términos, otros pueden descubrir ciertas cualidades en ti. Si puede prestar más atención a sus palabras y usar algunas palabras que puedan mejorar su imagen, entonces puede dejar fácilmente una mejor impresión en la otra parte.

autoexamen

- ☉ En la vida diaria, ¿soy una persona que sabe usar palabras?
- ☉ Cuando hablo con la gente, ¿presto atención a si las palabras de la otra persona son precisas? ¿Puedes juzgar qué tipo de persona es basándote en sus palabras?

Controla el ritmo y marca el ritmo del discurso.

Cualquier discurso debe tener un cierto cambio de ritmo. Al controlar el ritmo, el discurso puede volverse cadenciado y lleno de ritmo. Este tipo de discurso hará que a la gente le guste más.

Creo que muchos conductores han descubierto esto: incluso en un campo muy abierto, las autopistas generalmente no se construyen en línea recta, pero aparecerá una curva después de cierta distancia. ¿Por qué es esto? ¿Esto no va a desperdiciar más dinero?

Muchas personas deberían tener este tipo de confusión, pero la razón en realidad es muy simple: siempre conduciendo en una carretera recta, los conductores tienden a sentirse cansados, se distraen con facilidad y gradualmente se sienten aburridos. Con el paso del tiempo, el conductor irá relajando lentamente su vigilancia, y la sensación de fatiga también golpeará su corazón, lo cual es un gran peligro oculto para la seguridad en la conducción. La aparición de la curva es en realidad una especie de ajuste mental, que permite al conductor animarse y mantenerse alerta.

En el proceso de hablar, también se requieren "curvas" y cambios rítmicos; de lo contrario, hablar es como un vaso de agua corriente, lo que hace que las personas se sientan aburridas y sin interés. Una vez que este sea el caso, el efecto del discurso se reducirá en gran medida y, naturalmente, será difícil que el orador sea popular.

Por lo tanto, el ritmo es una parte importante del discurso, si lo controlas bien, tu discurso tendrá ritmo y se convertirá en una hermosa canción.

Entonces, ¿cuánto afectan los cambios en el ritmo al habla? Echemos un vistazo a la siguiente historia corta.

Una vez, un maestro de la tragedia de Francia fue a China para una visita de estudio.

Para darle la bienvenida, los organizadores organizaron una cena. En la cena, los invitados presentes lo invitaron a actuar en vivo. El trágico maestro accedió felizmente y comenzó a actuar en francés. Hablaba muy despacio y tenía una expresión triste en su rostro. Entre los invitados a la escena, algunos entendían francés y otros no. Las personas que saben francés tienen expresiones de sorpresa y están profundamente impresionadas por sus habilidades, las personas que no saben francés tienen expresiones muy dignas, sintiendo que está contando una historia muy triste. Después de la actuación del maestro, muchas personas derramaron lágrimas de tristeza, realmente querían saber qué tipo de historia triste estaba contando el maestro.

Más tarde, la traducción del maestro de la tragedia reveló el misterio para todos: el maestro de la tragedia solo estaba leyendo el menú. Este resultado sorprendió a los invitados presentes, y muchas personas no podían creer lo que escuchaban.

En esta actuación improvisada, el maestro de la tragedia simplemente estaba leyendo el menú, lo que hizo llorar a algunos invitados. La razón es que el maestro de la tragedia crea una atmósfera triste a través de cambios de ritmo y expresiones tristes. Algunos invitados no entendían francés y se sintieron profundamente conmovidos por la voz del maestro.

Entonces, ¿cuáles son nuestros ritmos de habla comunes?

1. tono alto

Este tipo de ritmo generalmente puede mostrar un impulso poderoso y majestuoso y generar una gran agitación. Elija este ritmo de habla cuando cuente eventos importantes, anuncie decisiones importantes y describa eventos emocionantes.

2. bajo

Este ritmo generalmente puede crear una atmósfera grave y solemne, con una velocidad de habla relativamente lenta y un tono relativamente deprimente. En algunas ocasiones solemnes o eventos trágicos, puede elegir este ritmo de habla.

3. digno

Este ritmo es entre agudo y grave, y la voz y la velocidad del habla son relativamente moderadas, el hablante lee cada palabra con mucho énfasis, mostrando el peso de cada palabra. Al presentar un argumento, puede elegir este ritmo de habla.

4. Alegre

Este tipo de ritmo es muy común, está en línea con las necesidades emocionales del público y es relativamente fácil de aceptar para el público. Este ritmo de discurso se puede elegir en la comunicación cotidiana y el debate general.

5. Calmante

Este tipo de ritmo generalmente puede crear una atmósfera tranquila y relajada, que es relativamente lenta y alargada. Este ritmo de habla se puede elegir para narraciones ilustrativas y debates académicos.

6. Nervioso

Este ritmo generalmente puede crear una atmósfera tensa y la velocidad del habla es relativamente rápida, lo que permite que el oyente mantenga cierta concentración. Elija esta cadencia de habla cuando informe sobre una situación importante o cuando necesite aclarar algo de inmediato.

En diferentes ocasiones, el ritmo del habla debe ajustarse adecuadamente para que coincida con el entorno, a fin de maximizar el poder del ritmo. Si desea comunicarse sin problemas con las personas y dejar una buena impresión en las personas, debe considerar y elegir de acuerdo con la situación general del discurso. El ritmo del habla es el metrónomo del habla, solo usándolo correctamente puede su discurso ser más atractivo, para lograr el efecto y el propósito del discurso.

autoexamen

- ⊙ Cuando hablo, ¿me gusta hablar de una manera directa sin cambios de ritmo?
- ⊙ ¿Me resulta más divertido chatear con personas que hablan rítmicamente?

Volumen moderado, suena cómodo

El volumen del habla tiene un impacto directo en el efecto de expresión. Si el volumen es demasiado alto, la otra parte se sentirá ruidosa, y si el volumen es demasiado bajo, la otra parte no podrá escuchar lo que está diciendo. Por lo tanto, solo un volumen moderado puede hacer que la otra parte suene más cómoda.

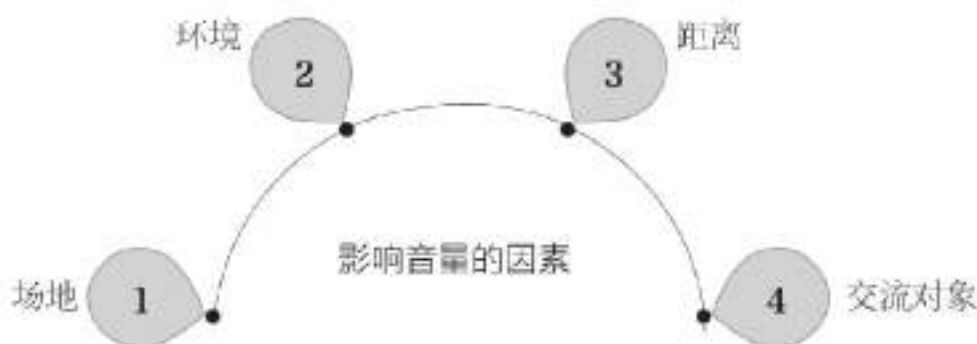
En el proceso de comunicación, el nivel de volumen tiene un impacto directo en el efecto de la comunicación. Si su voz es demasiado baja, como el zumbido de un mosquito, la otra parte no solo no podrá escuchar lo que quiere decir, sino que también se disgustará con usted; si su voz es demasiado alta, haciendo ruido como un tractor, entonces lo que dices se convierte en un ruido insoportable, y la otra persona quiere desesperadamente huir de ti.

Obviamente, un volumen demasiado bajo o demasiado alto le dará a la otra parte una mala experiencia. Si quieres dar una buena impresión a la otra parte cuando te reúnas, es muy necesario mantener un volumen moderado.

De hecho, hay muy pocas personas que nacen con voces perfectas, incluso los cantantes y presentadores famosos deben seguir entrenando y practicando para que sus voces suenen magnéticas. Y esto solo muestra que el nivel del volumen no es invariable, y que el objetivo de controlar el volumen se puede lograr a través del entrenamiento adquirido.

El ajuste y control del volumen tiene cierta relación con la ocasión, el entorno, la distancia, los objetos de comunicación, etc. En el proceso de aprendizaje del control, es necesario adoptar los medios correspondientes según las diferentes situaciones. Por ejemplo, si estás

estudiando o trabajando en una sala de conferencias tranquila, si quieres escuchar música, normalmente eliges música relajante y suave; Música, entonces solo puedes subir el volumen de los auriculares. De la misma manera, si desea que la otra parte escuche claramente lo que está diciendo, debe ajustar constantemente su volumen para mantener el volumen en un nivel relativamente estable y moderado. Solo de esta manera se puede brindar una experiencia auditiva más cómoda a la otra parte.



1. Ajusta el volumen según el lugar

Diferentes lugares tienen diferentes requisitos de volumen. En términos generales, el nivel del volumen es proporcional al área y la apertura del lugar. En otras palabras, cuanto mayor sea el área del lugar, mayor será el volumen; cuanto más pequeña sea el área del lugar, menor será el volumen.

Si está hablando en una sala de conferencias grande que puede acomodar a cientos de personas, debe subir el volumen adecuadamente para que los demás puedan escuchar lo que está hablando; si se está comunicando con varias personas en una sala pequeña, simplemente mantenga el volumen a su volumen habitual de chat.

2. Ajusta el volumen según el entorno.

Al comunicarse con las personas, el entorno puede ser diferente cada vez. A veces es ruidoso, a veces es silencioso. Solo ajustando el volumen de acuerdo con diferentes entornos podemos transmitir mejor la información.

Si se encuentra en un lugar público y el ambiente es ruidoso, debe subir el volumen para evitar que el ruido cubra su voz; si se encuentra en un espacio relativamente cerrado y el ambiente es relativamente silencioso, no necesita usar demasiado El volumen de la conversación debe ser más bajo, para no convertirse en ruido y despertar la objeción de la otra parte.

3. Ajusta el volumen según la distancia.

Durante la conversación, es difícil para usted y la otra parte mantener siempre una distancia fija. A medida que cambia la distancia, el volumen debe ajustarse adecuadamente. Cuando la distancia es muy lejana, el volumen debe subirse adecuadamente para que la otra parte pueda escucharlo con claridad; cuando la distancia se acerque, el volumen debe reducirse adecuadamente para que la otra parte no se sienta ruidosa.

4. Ajuste el volumen según la situación del compañero de comunicación

La comunicación es un proceso interactivo, y ambas partes deben cooperar bien para lograr el propósito de la comunicación. Siempre debe observar la situación del compañero de comunicación y ajustar el volumen a tiempo para alentar a la otra parte a participar activamente en la comunicación.

Cuando el compañero de comunicación lo escucha con más atención o tiene comentarios positivos, su volumen se puede bajar apropiadamente; cuando el compañero de comunicación está distraído, su volumen debe subirse apropiadamente.

Con todo, controlar el volumen no es una tarea fácil, ni es un objetivo que se pueda lograr de la noche a la mañana. Necesita práctica constante y práctica en una variedad de entornos y situaciones. Solo después de la experiencia personal podemos comprender profundamente el impacto del lugar, el entorno, la distancia y los objetos de comunicación en la comunicación. Después de cada práctica, analice y resuma inmediatamente, y descubra gradualmente qué rango es el mejor para controlar el volumen, y es el más popular entre la otra parte.

autoexamen

☉ Según los comentarios de otras personas, ¿alguien siente que a veces hablo como si estuviera discutiendo?

☉ ¿Estoy acostumbrado a hablar a un volumen fijo sin importar en qué lugar o entorno me encuentre?

Principio apropiado: elogio, no adulación

Todo el mundo está deseoso de recibir elogios sinceros, y una vez satisfecho este deseo, es natural tener una buena impresión de la persona que se elogia. En una atmósfera de aprecio mutuo, la comunicación será naturalmente más fácil.

Las personas generalmente quieren ser reconocidas, y el sonido de la alabanza puede satisfacer esta necesidad, por lo que, en cierto sentido, se puede decir que el sonido de la alabanza es el mejor sonido del mundo. No importa quién sea, perderá cierta resistencia frente a los elogios.

En cierto sentido, la alabanza es una inversión con bajo riesgo y alto rendimiento. Elogie a la otra parte de manera oportuna y sincera, y la otra parte será más útil, acortando así la distancia entre las dos partes y haciendo que la comunicación sea más fácil y fluida.

Por supuesto, el elogio también tiene ciertos principios, es decir, es apropiado y no se puede elogiar demasiado. Una vez que elogie demasiado, es inevitable que haya sospechas de adulación, lo que hará que la gente se sienta incómoda. Sobre este punto, Sir Chester Field hizo una discusión muy incisiva: "Las palabras de elogio no siempre tienen buenos efectos, y también pueden tener malos efectos debido a la ocasión o el momento equivocados. En cambio, es mejor no decir nada". que si bien los elogios pueden ayudar a que la comunicación avance, es "difícil ser el mejor" en eso.

Si desea dar a la otra parte los elogios apropiados, necesita aprender más sobre la información relevante de la otra parte y descubrir las preferencias y fortalezas de la otra parte, para que pueda dar elogios específicos y hacer que la atmósfera de comunicación sea más armoniosa. Los elogios ciegos harán que las personas se sientan hipócritas y artificiales. Solo los elogios sinceros del corazón pueden tocar a la otra parte y lograr el efecto deseado.

El magnate estadounidense del acero Charles Schwab dijo una vez: "La crítica es la mejor manera de matar la confianza en sí mismos de las personas. Por lo tanto, nunca critico a los demás, pero siempre elogio. No me gusta encontrar fallas en las personas. Cualquier cosa que me guste, sinceramente alabaré, y nunca me detendré".

A nuestro alrededor, hay muchos ejemplos de este tipo: una persona se inspira en un cumplido, por lo que sigue trabajando duro, supera el límite y finalmente logra resultados increíbles y se convierte en un ganador en la vida.

Shanghai Dragon TV tiene un programa de entretenimiento llamado "Swordsman". En la segunda temporada del programa, hay un concursante llamado Lu Aiyang que es profundamente amado por los jueces y la audiencia. Hizo reír a la audiencia con el "hombre de papel" que creó, y se hizo famoso por ello.

Cuando todos aplaudieron el éxito de taquilla de Lu Aiyang, su declaración sorprendió a todos. Resultó que ya era una pequeña "celebridad de Internet" hace unos años, y Song

Dandan, quien era juez, incluso le dejó un mensaje en Weibo para expresar su agradecimiento. Fue por el estímulo de Song Dandan que Lu Aiyan decidió embarcarse en el camino del arte y fue más y más lejos en este camino. Usando sus habilidades de pintura, creó hábilmente el hilarante programa "Paper Man".

Cuando Lu Aiyan mencionó este evento pasado, Song Dandan no reaccionó de inmediato, y luego lo recordó después de que Lu Aiyan se lo recordó. Puede ser debido a la larga brecha de tiempo, o puede ser debido al hábito de expresar elogios a los demás. Song Dandan no pensó en Lu Aiyan, a quien elogió, por un tiempo, pero su sincero elogio ya le ha dado una gran fuerza. a Lu Aiyan, empujando Él sigue avanzando en el camino de perseguir sueños.

No es difícil decir una palabra de elogio, pero el poder espiritual que trae a la otra parte está más allá de la imaginación. El elogio muy simple de Song Dandan no solo impulsó a Lu Aiyan a continuar avanzando en el camino del arte, sino que también hizo que Lu Aiyan se llenara de gratitud hacia ella y creó una mejor impresión.

En el proceso de comunicación, agregar apropiadamente algunas palabras de elogio a la otra parte puede atraer la atención de la otra parte, para obtener mejores efectos de comunicación y lograr el propósito de la comunicación. La razón es simple: los elogios apropiados son una especie de verdaderos sentimientos del corazón. Después de que la otra parte los escuche, pueden sentir su sinceridad y tener una especie de intimidad hacia usted, por lo que prestarán más atención a lo que dijo. , más dispuesto a escucharte seguir adelante.

El elogio sincero no necesita una retórica espléndida para embellecerlo, una oración simple y concisa, una mirada llena de aprecio o un acto de asentimiento con la cabeza pueden expresar el significado del elogio. Las personas que dominan el camino de los elogios a menudo son buenas para observar y descubrir las ventajas de los demás, y expresan hábilmente el significado de los elogios a través de un lenguaje sencillo y sin pretensiones, haciendo que los elogios parezcan reales y naturales, para que la otra parte pueda sentirse bien. sobre sí mismos mientras aceptan los elogios felizmente. También da una mejor impresión.

autoexamen

- ☉ En el rostro de una persona que no me gusta, ¿puedo encontrar cosas buenas en él que pueda elogiar?
- ☉ Al elogiar a otros, ¿puedo ser objetivo y justo, y no halagar intencionalmente?

Capítulo 9: Cómo dar una buena primera impresión en diferentes ocasiones

En distintas ocasiones, la forma de mostrar la imagen personal también es diferente. De acuerdo con diferentes ocasiones, diferentes situaciones y diferentes objetos, la selección específica de métodos de presentación ayudará a crear mejor una buena primera impresión. Debes saber que cada ocasión es única, al momento de expresarte debes considerar integralmente la influencia de varios factores, solo así podrás presentar tu mejor yo a la otra parte.

Efecto yo mismo: a los clientes les gustan los vendedores que tienen los mismos intereses que ellos.

Las personas siempre tienen más confianza en su propia gente en lo profundo de sus corazones, y están más dispuestas a abrir sus corazones a su propia gente, porque su propia gente puede brindarles una sensación de seguridad y hacer que las personas se sientan más cómodas.

El llamado efecto unipersonal significa que si desea que la otra parte lo acepte, primero debe tener el mismo punto de vista que la otra parte, estar en el mismo frente y considerar a la otra parte y a usted mismo como un todo. Solo al convertirse en uno de los suyos, la otra parte tendrá más confianza en lo que dice y estará más dispuesta a aceptarlo.

Si quieres que los demás estén de acuerdo con tu punto de vista, primero debes convencerlo de que eres su amigo más leal, la llamada propia persona.

En el proceso de comunicación, las dos partes en la comunicación tendrán cierta influencia entre sí. Algunas influencias se forman sin querer, y algunas influencias son ejercidas deliberadamente por ciertas personas. Hacer esto deliberadamente es ejercer alguna influencia sobre la otra parte para hacer que la otra parte cambie en ciertos aspectos. Entre las muchas influencias deliberadas, el uso del "efecto interno" es una forma muy común.

Wang Xin es vendedor de una tienda de artículos deportivos. Debido a su servicio considerado y cierta comprensión de los deportes, a menudo recibe buenos comentarios de los clientes.

Un día, un joven entró en la tienda y Wang Xin lo saludó calurosamente.

"¡Hola, señor! ¿Cómo puedo ayudarlo?"

"Quiero comprar un par de zapatos de fútbol y jugar al fútbol con mis colegas", dijo el niño con franqueza.

"Jugar fútbol es bueno. No solo ejercita el cuerpo, sino que también relaja la mente. También juego fútbol a veces, pero solo reúno a algunas personas temporalmente. A diferencia de ti, puedo hacer una cita con mis colegas para jugar juntos".

"Oh, también te gusta jugar al fútbol. Si tienes tiempo, puedes hacer una cita para jugar", dijo el joven muy feliz.

"Eso es realmente genial. ¡Gracias de antemano!", Dijo Wang Xin, "Mírame y olvídate de los negocios. ¿En qué campo estás jugando?"

"Un campo de césped artificial".

"¿Qué talla de zapatos usas normalmente?"

"43 yardas".

"¿Tienes algún requisito especial para las zapatillas de deporte?"

"No."

"En ese caso, ¿qué piensas de este par? Este par es nuevo. Aunque no es una zapatilla profesional, el material y la artesanía han alcanzado un nivel profesional. La clave es que el precio es muy alto. Llevo este zapato para jugar al fútbol, se siente envolvente y la estabilidad es buena", dijo Wang Xin mientras le entregaba un par de zapatillas al joven.

El joven tomó los zapatos y se los probó, le sentaban muy bien, así que decidió comprar este par.

Después de eso, el joven presentó a muchos amigos y colegas a Wang Xin para ir de compras y, a menudo, le pedía a Wang Xin que jugaran al fútbol juntos. En el proceso de jugar al fútbol, la comunicación de Wang Xin se ha vuelto cada vez más amplia y sus ventas también han aumentado.

El amor de Wang Xin por el fútbol hizo que el joven tuviera una sensación de intimidad con él. Este sentimiento de "uno de los suyos" hizo que el joven sintiera que Wang Xin y él mismo estaban en el mismo frente, por lo que tuvo una buena impresión de Wang Xin. Las palabras de Wang Xin son más confiables. Confiando en la presentación continua de una persona tras otra, Wang Xin conoce a más y más personas, y su desempeño de ventas es cada vez mejor.

Evidentemente, si quieres que los demás se sientan “uno de los tuyos” hacia ti, primero debes tener similitudes en cuestiones básicas como ideas y principios de vida. Para ser "su propia persona", los siguientes aspectos deben llamar su atención.

(1) Se deben enfatizar las similitudes entre las dos partes para que la otra parte lo vea como "uno de los suyos".

(2) Si quiere ganarse la confianza de la otra parte, debe hacer más esfuerzos para acortar la distancia psicológica entre las dos partes. Cuando el estado de las dos partes es relativamente cercano, la comunicación es más cordial y la influencia que puedes tener será mayor.

(3) La buena conducta ayuda a aumentar el encanto personal y realzar la influencia personal, y debemos prestar más atención a este aspecto en la vida diaria.

autoexamen

☉ Cuando voy de compras, ¿me gusta comunicarme con aquellos que tienen las mismas aficiones que yo?

☉ ¿Puedo ayudarme a mí mismo con todo lo que pueda?

La clave para una entrevista exitosa radica en la primera vista del entrevistador.

Durante el proceso de la entrevista, la primera impresión que le das al entrevistador es muy importante. Si deja una buena impresión en el entrevistador, es muy probable que la entrevista tenga éxito; de lo contrario, es probable que fracase.

En la sociedad actual, la competencia se vuelve cada vez más feroz y la presión de supervivencia aumenta. Para obtener la posición deseada, muchas personas se apresuraron a avanzar.

Con la mejora del nivel educativo, cada vez hay más personas con alta educación, alta capacidad y alta inteligencia emocional, y cada vez hay más situaciones en las que cientos o incluso miles de personas compiten por un puesto. La enorme presión competitiva ha hecho que muchas personas se sientan ansiosas. Entonces, ¿cómo se destaca entre la multitud y consigue el trabajo de sus sueños? Para muchas personas que buscan trabajo, este es un rompecabezas difícil de resolver. De hecho, la respuesta es muy simple, que es dar una buena primera impresión.

Las primeras impresiones se obtienen a partir de la situación inicial de la entrevista. En otras palabras, en el proceso de búsqueda de empleo, la entrevista es una oportunidad muy importante para mostrarse. Si puede aprovechar esta oportunidad, puede obtener un trabajo, de lo contrario, solo puede continuar esperando que aparezca la próxima oportunidad.

Cuando asista a una entrevista, asegúrese de intentar usar su propia manera de atraer la atención del entrevistador y hacer que se interese más en usted. Si mantiene una mente activa y muestra sus fortalezas, dejará una mejor impresión en el entrevistador y ganará más oportunidades de trabajo para usted.

Charlie acaba de graduarse de una prestigiosa universidad, como un estudiante talentoso en el Departamento de Periodismo, tiene un profundo anhelo por las oficinas de los periódicos.

Después de investigar un poco, se enteró de que había un periódico muy famoso en el área local, y tomó este periódico como su objetivo.

Un día, Charlie vino directamente a este periódico, se dirigió al gerente de recursos humanos y le preguntó: "¡Hola! ¿Hay alguna vacante para el puesto editorial actual en su periódico?"

"Aún no."

"¿Qué pasa con la posición de reportero?"

"Aún no."

"¿Qué pasa con la revisión?"

"Ni este. De hecho, no tenemos planes de contratar personal nuevo en este momento".

"Entonces, debes necesitar esto", dijo Charlie mientras sacaba un delicado letrero de madera de su bolso, en el que estaba escrito "Cuota completa, temporalmente desempleado".

Después de ver el letrero de madera que sacó Charlie, el gerente de recursos humanos sonrió con complicidad. Le pidió a Charlie que descansara en la habitación de al lado, luego llamó inmediatamente al presidente y le explicó toda la historia.

No mucho después, el presidente se acercó a Charlie y le dijo: "Si quieres, puedes trabajar en nuestro departamento de publicidad. Necesitamos a alguien allí ahora".

Es razonable decir que la visita abrupta de Charlie dejará una mala impresión en el gerente de recursos humanos, pero este no es el caso. Charlie impresiona al gerente de recursos humanos con su humor, de modo que ella está dispuesta a tomar la iniciativa de informar al

presidente y darle a Charlie una sobra. Se puede decir que es precisamente por la buena impresión que Charlie dejó en el gerente de recursos humanos que le ayudó a obtener una oportunidad de trabajo aparentemente inexistente.

En términos generales, la situación de la entrevista debe ser seria y seria, pero esto no significa que tengas que mostrar un lado riguroso y rígido. Después de todo, el entrevistador elige talentos principalmente desde la perspectiva de que sean adecuados para las necesidades de la empresa y que tengan capacidades considerables. Solo tratando de captar la atención del entrevistador puedes obtener más oportunidades para mostrarte. Desde esta perspectiva, el centro de su atención no debe ser cómo satisfacer las preferencias del entrevistador, sino cómo expresar mejor sus propias fortalezas. Cuando sus fortalezas son lo suficientemente atractivas como para impresionar al entrevistador, puede destacarse entre la multitud de candidatos.

autoexamen

- ☉ Al participar en la entrevista, prepararé muchos planes, pero lo único en lo que no pienso es en cómo causar una primera impresión profunda en el entrevistador.
- ☉ ¿Uso siempre la misma retórica sin importar a qué entrevista asista?

Crea una buena imagen de los nuevos compañeros.

Para aquellos que acaban de ingresar al mundo laboral, cómo llevarse bien con los colegas no es un tema menor. En términos generales, si puedes dejar una buena impresión en tus colegas, te ayudará a integrarte en el círculo de colegas y a llevarte bien con ellos rápidamente.

Con el avance de los tiempos, la división social del trabajo se ha vuelto cada vez más clara, cada profesional tiene su propio puesto de trabajo y responsabilidades. En el proceso de trabajo, el trato con los compañeros es un curso obligatorio diario para los profesionales en el lugar de trabajo.

Todos los días en el trabajo, tenemos que pasar al menos ocho horas con nuestros compañeros que nos rodean, es decir, tenemos que estar con nuestros compañeros durante un tercio del día. Se puede decir que los compañeros se han convertido en una parte muy

importante de nuestras vidas. La forma en que nos llevamos con ellos está directamente relacionada con nuestro estado de ánimo y el desarrollo de nuestra carrera.

Si tenemos una buena relación con los compañeros, nos sentiremos muy felices y es más fácil sacar buenas notas; si tenemos una mala relación con los compañeros, nos sentiremos muy deprimidos, no solo sin poder trabajar con tranquilidad, sino también afectar nuestra salud física y mental.

Especialmente para los nuevos empleados, es necesario no solo tomarse el tiempo para adaptarse al entorno de trabajo y comprender el proceso de trabajo, sino también tomarse el tiempo para aprender a llevarse bien con los colegas. Hay demasiada información para recibir y procesar. e inevitablemente ocurrirá cierto grado de confusión.

Entonces, ¿cómo debe manejar la relación con sus colegas para dejar una buena impresión en sus colegas?

1. Mostrar respeto a los compañeros

Como dice el refrán: "Tú me respetas un pie y yo te respeto diez pies." En el proceso de comunicación interpersonal, el respeto mutuo es el principio más básico para llevarse bien. Con respecto a las necesidades de respeto, la teoría de las necesidades de Maslow tiene una declaración muy clara, por lo que no entraré en detalles aquí. Cabe señalar que la conexión entre compañeros se basa en el trabajo, no en el cariño familiar y la amistad como los familiares y amigos. Una vez que haya una brecha en la relación, será difícil repararla. Por lo tanto, cuando se trata de colegas, lo más importante es respetarse unos a otros.

2. Sin disputas materiales

En el proceso de llevarse bien con los colegas, es inevitable que haya intercambios materiales, como pedir dinero prestado, pedir cosas prestadas o darse regalos entre sí, este es un fenómeno muy normal. Pero hay una cosa que debe tenerse en cuenta, es decir, todos los tratos deben ser bien conocidos, hay préstamos y reembolsos, y hay idas y venidas. Dichos como "Es fácil pedir prestado y pagar, y no es difícil volver a pedir prestado" y "reciprocidad con cortesía" son las experiencias que las personas han resumido en su práctica de vida a largo plazo, y tienen cierto significado de referencia. Cuando pide dinero prestado a sus colegas, puede tomar la iniciativa de escribir un pagaré, lo que puede hacer que los demás se sientan cómodos; cuando sus colegas le piden dinero prestado, también puede pedirle a la otra parte que escriba un pagaré. por desconfianza, sino para evitar disputas y para mejor Mantener la relación con los compañeros.

3. Muestre preocupación por los colegas con dificultades

Trabajamos juntos y nos llevamos bien día y noche todos los días, es mejor estar unidos. Incluso si un colega desconocido encuentra dificultades, no debe quedarse de brazos cruzados y hacer todo lo posible para ayudar, y la otra parte se lo agradecerá. De esta manera, la relación entre usted y sus colegas será cada vez mejor y la relación será cada vez más armoniosa.

4. No hables de la privacidad de tus compañeros

Cada uno tiene su propia privacidad y no quiere ser conocido, esta es la naturaleza humana y debemos respetarla. No importa en qué circunstancias, no debemos discutir la privacidad de nuestros colegas, especialmente en las oficinas y otros entornos de oficina, el comportamiento de discutir la privacidad de los colegas es aún más inaceptable. Este tipo de comportamiento no solo dañará la reputación de sus colegas, sino que también hará que la relación entre usted y sus colegas se tense o incluso se deteriore. Se puede decir que discutir la privacidad de los colegas es un comportamiento deshonesto que hace todo daño pero ningún beneficio. .

5. Discúlpate proactivamente por tus errores

“La gente no puede escapar de hacer el mal”. Es inevitable que ocurran algunos errores en el trabajo, cuando sus errores causan problemas y angustia a sus colegas, es necesario expresar activamente sus disculpas y crear una buena imagen de corrección cuando conoce sus errores.


6. Explique claramente el malentendido a tiempo.

Al tratar lo mismo, todos lo entenderán desde diferentes ángulos, lo que puede causar algunos malentendidos innecesarios en ciertos momentos. Si no se explica claramente a tiempo y se permite que se desarrolle, los malentendidos se convertirán en un gran obstáculo para construir una buena relación entre colegas.

Los recién llegados a la empresa que son nuevos en la empresa inevitablemente tendrán fluctuaciones psicológicas frente a entornos y colegas desconocidos, preocupándose de no poder llevarse bien con sus colegas, temerosos de no poder hacer bien su trabajo, etcétera. Si bien esta es una reacción normal, si desea dejar una buena impresión en sus colegas, debe minimizar el impacto de la mala psicología.

autoexamen

- ☉ A los ojos de mis colegas, ¿qué tipo de persona soy?
- ☉ Cuando mis colegas encuentren dificultades, ¿tomaré la iniciativa para ayudar y haré todo lo posible para ayudar?



Siempre pida consejo a los líderes y aprenda con una mente abierta para ser apreciado.

Para que un líder pueda ocupar su puesto, debe haber algo especial en él. Como subordinado, es natural pedirle consejo al líder. Es más, pedirle consejo al líder no solo puede generar conocimiento, sino también obtener el aprecio del líder.

En el lugar de trabajo, se debe tener en cuenta una cosa: cada líder tiene algo que vale la pena aprender, y pedirle consejo activamente le traerá muchos beneficios y ningún daño.

Tal vez algunas personas sientan que su líder no tiene nada especial y que no pueden aprender de él, por lo que siguen su propio camino y ni siquiera lo toman en serio. Como todos saben, dado que un líder puede convertirse en líder, debe haber algo especial en él. Solo aprendiendo constantemente de los líderes puede ser posible sentarse en la posición de liderazgo.

A nuestro alrededor, siempre hay algunos compañeros que pueden dedicarse a trabajar con una actitud de aprendizaje continuo, no sólo pueden pedir humildemente consejo a los líderes, sino también pedir activamente consejo a los compañeros de su entorno. Estos colegas no solo son bienvenidos por los colegas, sino también apreciados por los líderes. La razón por la que pueden hacer un gran progreso es que pueden aprender de las fortalezas de los demás.

Pídale consejo al líder, no solo puede aprender las características del líder, absorber los nutrientes que son beneficiosos para su crecimiento, permitirle evitar desvíos tanto como sea posible y maximizar su potencial, sino también dejar que el líder sienta su respeto por él, para que sea más reconocido y te valore.

Tian Fang es un estudiante universitario que acaba de graduarse y acaba de empezar a trabajar. Aunque se graduó de una especialidad relacionada, Tian Fang siempre sintió que su comprensión del trabajo no era muy buena. Por lo tanto, ella siempre pide activamente consejo a los líderes.

Cuando se encuentre con algo que no entienda, le preguntará al líder cómo entenderlo; cuando se encuentre con un problema que sea difícil de resolver, le preguntará al líder cómo resolverlo; lo que sea...

El líder vio que ella era muy trabajadora y estudiosa, así que le enseñó con sinceridad. Tian Fang también tomó la iniciativa de aprender y pronto dominó las reglas del trabajo y algunos conocimientos de rutina. Al verla trabajar tan duro, el líder la apreciaba mucho y la cuidaba mucho en el trabajo, lo que hizo que Tian Fang progresara muy rápidamente.

A los ojos de los líderes, preguntar si no entienden es una cualidad básica que los empleados deben poseer. La activa petición de consejo de Tian Fang le dio muchos puntos, por lo que pudo obtener la ayuda del líder y logró resultados notables en un corto período de tiempo.

Como recién llegado al lugar de trabajo, el aprendizaje y el crecimiento son los dos objetivos más básicos. Pedir activamente consejo a los líderes es una buena manera de aprender. Si a menudo puede pedirle consejo al líder con una actitud positiva y humilde, la otra parte, naturalmente, le brindará el apoyo y la ayuda correspondientes con generosidad. Entonces, ¿cómo debe pedirle consejo al líder? ¿Qué principios se deben seguir en el proceso de pedir consejo?

1. Cree que vale la pena aprender a liderar

En términos generales, los líderes son élites en la industria y deben ser convincentes si pueden sobresalir. Como líder, debe considerar muchas cosas y también debe tener una consideración integral de la formación de equipos. No solo tienen que coordinar la relación dentro de la empresa, sino también hacer un buen trabajo en la comunicación externa. Se puede decir que la presión que tienen que soportar los líderes es inimaginable para los empleados comunes. Por lo tanto, ya sea en términos de habilidad, red o capacidad para resistir la presión, los líderes tienen sus propias ventajas y ventajas que vale la pena aprender.

2. Preocuparse por el desempeño de la empresa

El sentido de la existencia de la empresa es crear más valor. Como líder, es natural estar más preocupado por el desempeño de la empresa. Si puede tomar la iniciativa de preocuparse por el desempeño de la empresa, los líderes naturalmente lo mirarán de manera diferente y tendrán una impresión más favorable de usted.

3. Escucha atentamente

Cuando el líder está hablando, no debe interrumpir a voluntad, sino mostrar una apariencia de escuchar con atención. Al mismo tiempo, debe seguir el pensamiento del líder y dar una respuesta positiva o hacer las preguntas correspondientes en el momento adecuado.

4. Haz bien tu trabajo

Si desea obtener la información que le interesa del líder, hacer bien su trabajo es el requisito más básico. Si está esquivando e insatisfecho con su trabajo, ¿cómo puede el líder responder a su consejo o darle la oportunidad de ascender?

5. Sea proactivo

En términos generales, los líderes están muy ocupados con su trabajo, por lo que no tienen suficiente tiempo y energía para prestar atención a la dinámica de cada subordinado. Si toma la iniciativa de pedir consejo en este momento, puede mostrar su buena actitud de trabajar duro y aprender activamente. En este caso, los líderes a menudo están dispuestos a impartirle algo de experiencia y conocimiento.

El estatus de los líderes es más alto que el de los subordinados, por lo que a menudo se encuentran en una posición psicológicamente ventajosa. Siempre esperan que sus subordinados puedan respetarse a sí mismos y seguirlos. Pedir consejo al líder con frecuencia puede satisfacer exactamente la psicología del líder. Cuando se satisfacen las necesidades psicológicas de los líderes, naturalmente estarán satisfechos con el desempeño de sus subordinados y su impresión de ellos será mucho mejor.

autoexamen

☉ Para trabajos con los que no estoy familiarizado, ¿tomaré la iniciativa de pedirle consejo al líder?

☉ Cuando le pido consejo al líder, ¿qué tipo de postura adoptaré frente al líder?

La ley del viento del sur: se necesita algo de "toque humano" para que los subordinados se sientan cálidos en la gestión

Un excelente gerente a menudo agregará un "toque humano" al trabajo de gestión. Este comportamiento reconfortante conmoverá a los subordinados y hará que estén dispuestos a contribuir al desarrollo de la empresa.

Existe tal fábula que el viento del norte y el viento del sur apuestan a ver quién hace que los peatones se quiten los abrigos. El viento del norte llegó primero, y sopló y sopló con fuerza. Durante un tiempo, el viento era gélido y helado, y los peatones sentían frío, por lo que se envolvieron los abrigos con más fuerza; cuando llegó el viento del sur, no sopló tan fuerte

como el viento del norte. , pero el viento cálido se envió entre sí, el calor era armonioso y el peatón sentía calor, por lo que se quitó el abrigo por su propia iniciativa. Al final, Nanfeng ganó la apuesta.

La ley del viento del sur proviene de esta fábula, lo que implica que el calor es mejor que el frío intenso. Aplicada en la práctica gerencial, la Ley del Viento del Sur requiere que los gerentes respeten y cuiden a sus subordinados, agreguen más "toque humano" en la gestión y ayuden a los subordinados a resolver dificultades prácticas en la vida diaria, para que los subordinados puedan sentir verdaderamente el apoyo brindado por gerentes calidez. De esta forma, los subordinados trabajarán más duro para la empresa y salvaguardarán los intereses de la empresa debido a su gratitud.

A principios de la década de 1930, la economía mundial se hundió y la economía japonesa no fue una excepción.

La mayoría de las empresas en Japón han optado por despedir empleados para reducir la presión salarial y están luchando para esperar un cambio. Muchos empleados están desempleados y sus vidas no están garantizadas. Panasonic Corporation también sufrió grandes pérdidas debido a la recesión económica, con la caída de las ventas, una acumulación de productos como una montaña y serios problemas en la rotación de capital. En ese momento, algunos gerentes sugirieron despedir personal y reducir la escala del negocio. Sin embargo, Konosuke Matsushita, que se recuperaba en casa debido a una enfermedad, no aceptó tal sugerencia, sino que adoptó decididamente el enfoque opuesto de otras empresas: no se despidió a ningún empleado y se implementó un sistema de producción de media jornada, pero los salarios fueron remunerado a tiempo completo. Al mismo tiempo, pidió a todos los empleados que utilizaran su tiempo libre para vender los productos atrasados.

Este enfoque de Konosuke Matsushita ha sido apoyado unánimemente por todos los empleados, y todos hicieron todo lo posible para vender productos. En menos de tres meses, la acumulación de productos se agotó, lo que permitió a Panasonic superar las dificultades sin problemas.

Matsushita ha enfrentado varias crisis graves, pero Konosuke Matsushita aún se apega a sus creencias, siempre pone a los empleados en una posición importante y considera plenamente los intereses de los empleados. Esto ha mejorado en gran medida la cohesión de la empresa y mejorado su capacidad para resistir las dificultades. Cada vez que se enfrentaba a una crisis, todos los empleados de Panasonic trabajaron duro y

trabajaron juntos para superar las dificultades, y Konosuke Matsushita también obtuvo elogios unánimes de los empleados.

Ante las dificultades, Konosuke Matsushita no abandonó a sus empleados, sino que consideró los problemas desde la perspectiva de los empleados y protegió los intereses de los empleados en la mayor medida posible. Esto conmovió a los empleados y estaba dispuesto a dedicar todas sus fuerzas a la empresa. Con los esfuerzos conjuntos de todos los empleados, Panasonic no solo sobrevivió a las dificultades una y otra vez, sino que también se hizo más fuerte.

En el trabajo de gestión, solo si realmente se ganan los corazones de los empleados, los empleados pueden contribuir lo mejor posible al desarrollo de la empresa. Un toque más humano en el trabajo de gestión ayudará a cultivar el sentido de identidad y lealtad de los empleados hacia la empresa, y también puede hacer que los gerentes dejen una mejor impresión en los empleados.

Muchos hechos ya han demostrado que cualquier líder que puede ganarse la confianza de sus subordinados tiene un conjunto de métodos de gestión que pueden ser aceptados por sus subordinados de buena gana. Uno de los métodos efectivos es usar la emoción para mover a las personas. De esta manera, incluso cuando los subordinados están bajo mucha presión, se sienten más motivados y decididos. Incluso si el cuerpo está muy cansado, sus corazones también están felices y felices.

autoexamen

- ⊙ En el trabajo de gestión, ¿puedo considerar los problemas desde la perspectiva de mis subordinados?
- ⊙ Como gerente, ¿soy lo suficientemente carismático para que mis subordinados superen las dificultades conmigo?

La regla del erizo: mantener una relación romántica que no esté ni lejos ni cerca

Las personas que están enamoradas siempre esperan que su amante pueda mantener una relación íntima consigo mismos, parece que solo cuando dos personas están juntas todo el tiempo pueden demostrar cuán dulce es su amor. De hecho, no importa qué tan cercana sea su relación, deben darse suficiente espacio para que el otro se sienta cómodo y a gusto.

Hay una fábula occidental sobre dos erizos que quieren acurrucarse el uno al otro para calentarse en el clima helado, pero al principio, se acercaron demasiado y las espinas afiladas en sus cuerpos se apuñalaron entre sí chorreando sangre. Después de un período de prueba y ajuste, finalmente pudieron mantener una distancia adecuada, de esta manera, no solo podían brindarse calidez el uno al otro, sino también evitar lastimarse. La "ley del erizo" en psicología proviene de esta fábula.

La Ley Hedgehog enfatiza que se debe mantener cierta distancia psicológica en la comunicación interpersonal, solo dejando cierto espacio para los demás se pueden lograr buenos resultados de comunicación. Especialmente cuando conoces a la persona que te gusta por primera vez, debes aprender a mantener una distancia adecuada de la otra persona. Si no dejas espacio para la otra persona, entonces la otra persona no solo no tendrá una buena impresión de ti, pero se sentirá asqueado. Esto corresponde a la expresión idiomática de que demasiado es demasiado, solo al comprender el grado, puede dejar una buena impresión en la otra parte.

El espacio personal es un concepto relativo, y su alcance específico está determinado por la intimidad de las dos partes y el entorno en el que viven. Según el grado de intimidad entre las dos partes, el antropólogo Dr. Edward Hall dividió las áreas o distancias de la comunicación interpersonal en cuatro tipos.

1. Distancia íntima

En la comunicación interpersonal, esta distancia es la más pequeña, y a veces no hay distancia, que es lo que solemos llamar "íntimo". A esta distancia, puede observar claramente los cambios sutiles en la expresión y los ojos de la otra persona, a veces habrá contacto con la piel e incluso puede sentir la temperatura corporal, el aliento, etc. del otro, lo que refleja la relación cercana y amistosa entre usted y la otra parte

2. Distancia personal

En la comunicación interpersonal, este tipo de distancia es una distancia con sentido de la proporción, y generalmente no hay contacto físico. Mantenga la distancia entre usted y la otra persona de aproximadamente dos brazos, siempre que pueda darse la mano cordialmente y hablar de manera amistosa. Al comunicarse con conocidos, puede mantener esa distancia. Pero cuando se comunica con extraños, es mejor aumentar la distancia de manera adecuada, para no infringir el espacio de otras personas y causar malestar psicológico a la otra parte.

3. Distanciamiento social

Esta distancia es una distancia de seguridad social o de etiqueta, que refleja la relación más formal entre las dos partes. Por lo general, las personas socializan a esta distancia durante situaciones laborales o sociales. En el caso de entrevistas o negociaciones, esta distancia se incrementará convenientemente. En una situación más común, habrá una mesa entre usted y la otra parte, lo que puede hacer que el ambiente de la escena sea más solemne.

4. Distancia pública

Esta distancia es relativamente común en hablar en público, es decir, la distancia entre el orador y la audiencia. En términos relativos, este tipo de espacio de comunicación es relativamente abierto, un orador generalmente tiene que enfrentarse a una gran cantidad de audiencias, por lo que es difícil lograr una comunicación uno a uno y una comunicación efectiva. Sin embargo, dado que no necesariamente se produce una mayor conexión entre el orador y la audiencia, esta distancia es en realidad más apropiada para ambas partes.

No es difícil ver a partir de los métodos de división anteriores que la distancia de comunicación en realidad refleja el grado de intimidad entre las dos partes. Dejar el espacio apropiado para la otra parte en la comunicación puede hacer que la otra parte sienta su entusiasmo y respeto. Incluso los amantes cercanos necesitan su propio espacio. Todos tienen su propio "jardín secreto" en sus corazones, lo cual es una necesidad normal de privacidad. Sin el consentimiento de la otra parte, no puedes irrumpir en el "jardín" a voluntad, de lo contrario, una vez que la otra parte se sienta violada, la buena imagen que has establecido en la mente de la otra parte se derrumbará, y será muy difícil. para salvarlo

autoexamen

- ⊙ Frente a la persona que me gusta, ¿puedo controlarme y no acercarme demasiado?
- ⊙ Después de establecer una relación con mi amante, ¿me seguirá importando mi imagen frente a él?

Apéndice Consejos para la primera conversación

Cuando te encuentres y hables con extraños, definitivamente tendrás ciertas expectativas en tu corazón y, por supuesto, también estarás un poco aprensivo, esta es una manifestación muy normal.

La clave para una conversación exitosa no es la elocuencia elocuente, sino la comunicación emocional y la colisión ideológica.

Para la mayoría de las personas, la capacidad de transmitir de manera clara y precisa las propias intenciones o la información relacionada a través de ciertas habilidades se puede lograr a través de la práctica continua. Aquí tienes algunos consejos a seguir si quieres ganarte el cariño de tu pareja desde la primera conversación.

1. Cree en ti mismo

Tienes miedo de hablar con la gente, tal vez no porque tengas miedo de la conversación en sí, sino porque tienes miedo de no tener nada que decir y nada que decir. Durante la conversación, constantemente te devanas los sesos pensando en lo que debes decir a continuación, sin prestar atención a una palabra de lo que dice la otra persona. Esto conducirá inevitablemente a un punto muerto en la conversación, lo que dificultará continuar. De hecho, si puede tener plena confianza en sí mismo, creer que puede responder con fluidez, no prestar atención a lo que debe decir, sino concentrarse en escuchar lo que otros tienen que decir, entonces es fácil encontrar puntos de conversación en palabras de otras personas. Debes saber que no eres el único que se siente nervioso, sino que la persona con la que estás hablando también lo está. Por lo tanto, no es necesario que tengas miedo de acercarte a extraños porque no sabes qué decir.

2. Piénsalo dos veces antes de decir

Este es un tipo muy efectivo de habilidades de conversación, y también es un principio importante que debe seguirse al hablar. Solo después de pensarlo dos veces puede evitar decir tonterías, encontrar el tema correcto y la forma correcta de expresión, para que la otra parte se interese en la conversación, en lugar de sentirse perdido por un comentario sin sentido de su parte. Ofender a alguien con palabras inapropiadas es, en muchos casos, un error mucho peor que guardar silencio. Pensar antes de decirlo puede minimizar la situación de lenguaje inapropiado y es muy beneficioso para establecer una buena imagen.

3. Da a otros la oportunidad de hablar

La llamada conversación es una conversación entre dos personas, y debe haber comunicación e interacción. Si habla sin parar sin darle a la otra parte la oportunidad de hablar, está condenado a no lograr buenos resultados de comunicación. Cuando la otra parte está hablando, debe escuchar con atención y no interrumpir a la otra parte fácilmente para mostrar respeto por la otra parte. Si la otra persona habla de un tema que te hace sentir difícil o vergonzoso, no puedes expresar tu opinión, pero trata de cambiar de tema lo

antes posible. Ya sabes, no puedes charlar, y la otra parte no puede charlar, y el respeto mutuo puede conducir a una mejor conversación.

4. Cambia de tema para evitar el silencio

En el transcurso de una conversación, el silencio es una situación incómoda y difícil de manejar. En este momento, puede intentar hacer algunas preguntas y continuar probando. Cuando un tema ya no pueda continuar, cambie a otro tema inmediatamente. O puede seguir el tema actual y hablar sobre un libro que haya leído recientemente, una canción que haya escuchado, etc. Al ajustar de esta manera, la situación del campo frío puede aliviarse adecuadamente. Si realmente no puede encontrar un tema adecuado para continuar por un tiempo, entonces está bien hacer una pausa en la conversación por un tiempo, y charlar sin sentido por nada dejará una mala impresión en la otra parte.

5. Pídase consejo unos a otros

Pedirse consejo unos a otros es una forma efectiva de abrir el tema. Cuando humildemente pide consejo a la otra parte, la otra parte puede sentir su sinceridad y respeto, así que no importa si la pregunta que pide consejo es sobre deportes o ciencia, si está relacionada con las tendencias de la moda o la cultura tradicional, la otra parte hará todo lo que pueda para responder por usted. Esta técnica conversacional es simple y fácil de implementar, y los resultados son inmediatos.

6. Halagarse apropiadamente

No hay duda de que a la gente le gusta que la feliciten, y a todos les gusta la gente que dice cumplidos. Sin embargo, algunas personas son tacañas con los elogios. Esto puede deberse a que algunas personas están predispuestas en contra de los cumplidos, o a que a algunas personas no les gusta expresar cumplidos a los demás en persona. De hecho, los cumplidos no tienen que ser muy largos o muchos, a veces una frase de “eres tan hermoso/hermoso” puede hacer que las personas se sientan eufóricas.

7. Presta atención a la reacción de la otra persona

Al hablar, no te centres únicamente en el contenido de la conversación, sino que siempre presta atención para observar la reacción de la otra parte, solo así podrás saber si lo que dices es apropiado y si puede despertar el interés de la otra parte. No abuses de la palabra "yo" al hablar, lo que hará que la otra parte sienta que "solo te preocupas por ti", lo que es extremadamente perjudicial para establecer una buena imagen.

8. Usa correctamente el lenguaje corporal

El lenguaje corporal es un medio de comunicación muy importante en la conversación, a través del cual uno a menudo puede expresar sus sentimientos de manera más directa, haciendo así que la conversación sea más efectiva. Sin embargo, en diferentes regiones, el mismo lenguaje corporal puede significar cosas diferentes. Esto requiere que lea más, aprenda más y acumule más en momentos normales. Solo dominando este conocimiento puede evitar el resentimiento causado por el mal uso del lenguaje corporal.

Para todos, hablar con un extraño por primera vez es una tarea difícil. Después de todo, no conoces bien a la otra parte y no sabes por dónde empezar para promover el buen desarrollo de la conversación. Como resultado, algunas personas están llenas de miedo por la primera conversación e incluso tratan de evitar hablar con extraños. Sin embargo, escapar no puede resolver el problema, siempre y cuando puedas enfrentarlo con valentía y agregar algunas habilidades efectivas, comunicarse con extraños no es tan difícil como crees.