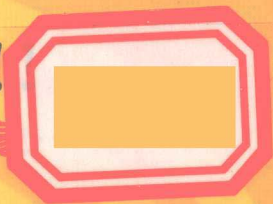


人際關係的大突破!

如何抓住給對方的第二印象



第二印象力

心理研究專家

淺野八郎



New Vision

視.界

・戀愛・工作・各種人際關係・

第二印象力

●真正決定人際關係的「關鍵」！

心理研究專家

淺野八郎

第二印象力／淺野八郎著；江小微譯。
--初版。--臺北市：國際村，1998 [民 87]
面：公分，--(心理DIY；13)
ISBN 957-754-458-4(平裝)

1. 人際關係

177.3

87014799

心理DIY [13]

第二印象力

NT\$170

淺野八郎／著 江小微／譯

1998 年 12 月／初版

〈代理商〉

創智文化有限公司

中和市中山路二段 359 巷 8 號 3 樓

電話／02-2225-5777 * 傳真／02-3234-6015

〈出版者〉

國際村文庫書店有限公司

發行人・陳翠霞 新聞局局版台業字第 6218 號 郵撥／17297530

編輯部：台北市文山區萬安街 21 巷 11 號 3 F

總管理處：台北縣深坑鄉萬順寮 106 號 4 F (東南工專正對面)

電話(02)2664-2511・傳真(02)2662-4655

網 址：<http://www.linyu.com.tw>

E-mail：linyu@linyu.com.tw

●本產品權益依法保障・非經同意不得轉載、改編、複製●

法律顧問：蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-754-458-4

©Hachiro Asano 1995

Originally published in Japan by KOBUNSHA Publishers, Ltd.
Published by arrangement with KOBUNSHA Publishers, Ltd.
through Japan UNI Agency / Bardon-Chinese Media Agency

目錄

前言／3

序章 ↑↓人們是藉由「第二印象力」來喜歡別人的／13

・「第二印象力」是人際關係最重要的關鍵／15

・分別後只要寫封信，就能縮短自己與對方的距離／17

・人們是藉由第二印象力而喜歡對方／22

・男女的第二印象力／26

・任何人都具有第二印象的威力／28

第一章 ↑↓人際關係的深層心理／31

——利用「第二印象」掌握他人的人

・俊男美女對於第二印象力沒有幫助／33

第二章

人際關係・行動的心理／59

——巧妙使用「第二印象」的方法

・巧妙使用第二印象力，戀愛和工作都順利／61

1 分手時的印象決定第二印象力／63

・「再見」無法令人感動／63

・「離別」的態度會留在人的潛在意識中／66

・建立良好第一印象的手法，無法得到對方的信賴／36

・忽略第二印象力的人會失去人氣／41

・注意對方的一些變化／44

・忽略了打招呼，無法產生好的第二印象力／48

・因為對他微笑而結婚的兩個人／50

・第一印象的宮澤理惠與第二印象力的松田聖子／53

・掌握護士心理的癌症患者／55

· 如果對方分別時想到「還想再見你」就能提高再見機率／70

· 巧妙的道別需要時間準備／75

2 懂得寫信的人就懂得建立第二印象力／77

· 朋友生日時寄上一張卡片吧／77

· 名片收入抽屜之前先寫封信吧／79

· 從旅遊地寄張明信片給不常連絡的朋友／80

· 回信、謝函不在五日內寄出就沒有第二印象力的效果／81

· 不要利用文字處理機寫信，要用手寫／83

· 信的空白部分會影響第二印象力／85

· 短函能造成震撼／88

· 造成不良第二印象的信／89

3 在「再見面」的機會中提升第二印象力／91

· 第二次見面時就要以誇張的動作加強印象／91

· 利用接觸的「肢體語言」加強親切感／96

4 加強第二印象力的禮物／99

· 打動人心的贈禮／99

5 藉著第二印象了解「熱情」／104

· 無論戀愛或工作，都是由「不」開始的／104

· 被拒絕之後還是有機會／106

· 使面談逆轉的第二印象力／107

· 利用自己的「新感覺」讓對方了解／111

· 巧妙使用第二印象力，獲得本來無法擁有的戀情／113

第三章 人際關係・會話的心理／117

——靠一點小小的說話術，就能使他人注意自己

· 懂得當聽眾的人會感動他人／119

· 注意這些重點，也能成為好聽眾／122

第四章



人際關係・持續的心理

155

——使好的第二印象加深並長期持續的方法

- ・談話時眼睛比嘴巴更具有第二印象力的威力／125
- ・會話中這些「動作」會使第二印象惡劣／131
- ・加強第二印象力的時間、場所、說話的位置／133
- ・氣候對於第二印象力也會造成影響／138
- ・即使稱讚對方也無法建立好的第二印象力／140
- ・人際活躍的祕密也在第二印象力／142
- ・建立第二印象力的第一步，就從記住名字開始／144
- ・得到對方信任的方法／149
- ・談話時利用開始的招呼方式進行自我暗示／152
- ・持續好的人際關係之祕訣／157
- ・即使打電話，對方也會看到你的表情／158

· 打電話時首先應該說什麼／163

· 對於轉接電話的人也要有禮貌／166

· 及時伸出援手的朋友才是真正的朋友／168

· 焦躁的表情會移到對方的臉上／169

· 使用鏡子來控制焦躁的情緒／171

第五章 ↑ 再發現自我的心理／173

——藉著「第二印象力」的意識化磨鍊自己

· 第二印象力能夠建立「自信」／175

· 自己的性格也可以改變／178

· 第二印象力的意識化，能使自己建立自信／179

· 只要有自信，就會改變給人的印象／181

· 強化第二印象力的自我暗示術／185

· 第二印象力能夠成就戀愛／188

・戀愛・工作・各種人際關係・

第二印象力

●真正決定人際關係的「關鍵」！

心理研究專家

淺野八郎

前言

該怎麼讓別人了解自己呢？

如何獲得他人的信賴、讓別人喜歡自己呢？

擁有人際關係煩惱的人，大都對自己有這種想法吧！

「我給別人的第一印象不好！」

一旦決定自己給別人的印象後，與人交往時就會覺得非常害怕，變得畏畏縮縮。

但是，工作或戀愛等人際關係真的是靠第一印象決定的嗎？

結論是絕非如此。

人對於他人擁有好印象，並不是看外表或學歷等第一印象，而是透過溝通而產生的人類的第二印象。本書的主題「第二印象力」，就是要使各位讓對方擁有很好的第二印象而寫的。

任何人都「第二印象力」，有在人際關係上加以運用的機會。在人際關係上失敗的原因並非由於第一印象不好，而是不知道運用「第二印象力」的方法，也就是說，如果能巧妙運用「第二印象力」，則人際關係會比現在更順暢、圓滑，能夠巧妙運作。

該如何強化「第二印象力」呢？本書中為各位敘述具體的方法。

此外，如果能意識到「第二印象力」，對於自己就能建立更大的自信。為了使「第二印象力」更好，就會磨練自己的內在，同時也能察覺在自己的內在裡另外一個「美好的自我」。

相信，在戀愛、工作、友情等所有的人際關係上，「第二印象力」能給你極大的力量與自信！

目錄

前言／3

序章 ↑↓人們是藉由「第二印象力」來喜歡別人的／13

・「第二印象力」是人際關係最重要的關鍵／15

・分別後只要寫封信，就能縮短自己與對方的距離／17

・人們是藉由第二印象力而喜歡對方／22

・男女的第二印象力／26

・任何人都具有第二印象的威力／28

第一章 ↑↓人際關係的深層心理／31

——利用「第二印象」掌握他人的人

・俊男美女對於第二印象力沒有幫助／33

第二章

人際關係・行動的心理／59

——巧妙使用「第二印象」的方法

・巧妙使用第二印象力，戀愛和工作都順利／61

1 分手時的印象決定第二印象力／63

・「再見」無法令人感動／63

・「離別」的態度會留在人的潛在意識中／66

・建立良好的第一印象的手法，無法得到對方的信賴／36

・忽略第二印象力的人會失去人氣／41

・注意對方的一些變化／44

・忽略了打招呼，無法產生好的第二印象力／48

・因為對他微笑而結婚的兩個人／50

・第一印象的宮澤理惠與第二印象力的松田聖子／53

・掌握護士心理的癌症患者／55

- 如果對方分別時想到「還想再見你」就能提高再見機率／70
- 巧妙的道別需要時間準備／75

2 懂得寫信的人就懂得建立第二印象力／77

- 朋友生日時寄上一張卡片吧／77
- 名片收入抽屜之前先寫封信吧／79
- 從旅遊地寄張明信片給不常連絡的朋友／80
- 回信、謝函不在五日內寄出就沒有第二印象力的效果／81

- 不要利用文字處理機寫信，要用手寫／83
- 信的空白部分會影響第二印象力／85

- 短函能造成震撼／88

- 造成不良第二印象的信／89

3 在「再見面」的機會中提升第二印象力／91

- 第二次見面時就要以誇張的動作加強印象／91

· 利用接觸的「肢體語言」加強親切感／96

4 加強第二印象力的禮物／99

· 打動人心的贈禮／99

5 藉著第二印象了解「熱情」／104

· 無論戀愛或工作，都是由「不」開始的／104

· 被拒絕之後還是有機會／106

· 使面談逆轉的第二印象力／107

· 利用自己的「新感覺」讓對方了解／111

· 巧妙使用第二印象力，獲得本來無法擁有的戀情／113

第三章

↑ ↓ **人際關係・會話的心理／117**

——靠一點小小的說話術，就能使他人注意自己

· 懂得當聽眾的人會感動他人／119

· 注意這些重點，也能成為好聽眾／122