

台湾诚品、金石堂、博客来书店
销售 30 万
内地首发

懂1%就会赢99%的

DONG1%JIUHUUYING99% DE
XINLIZHUANJIA

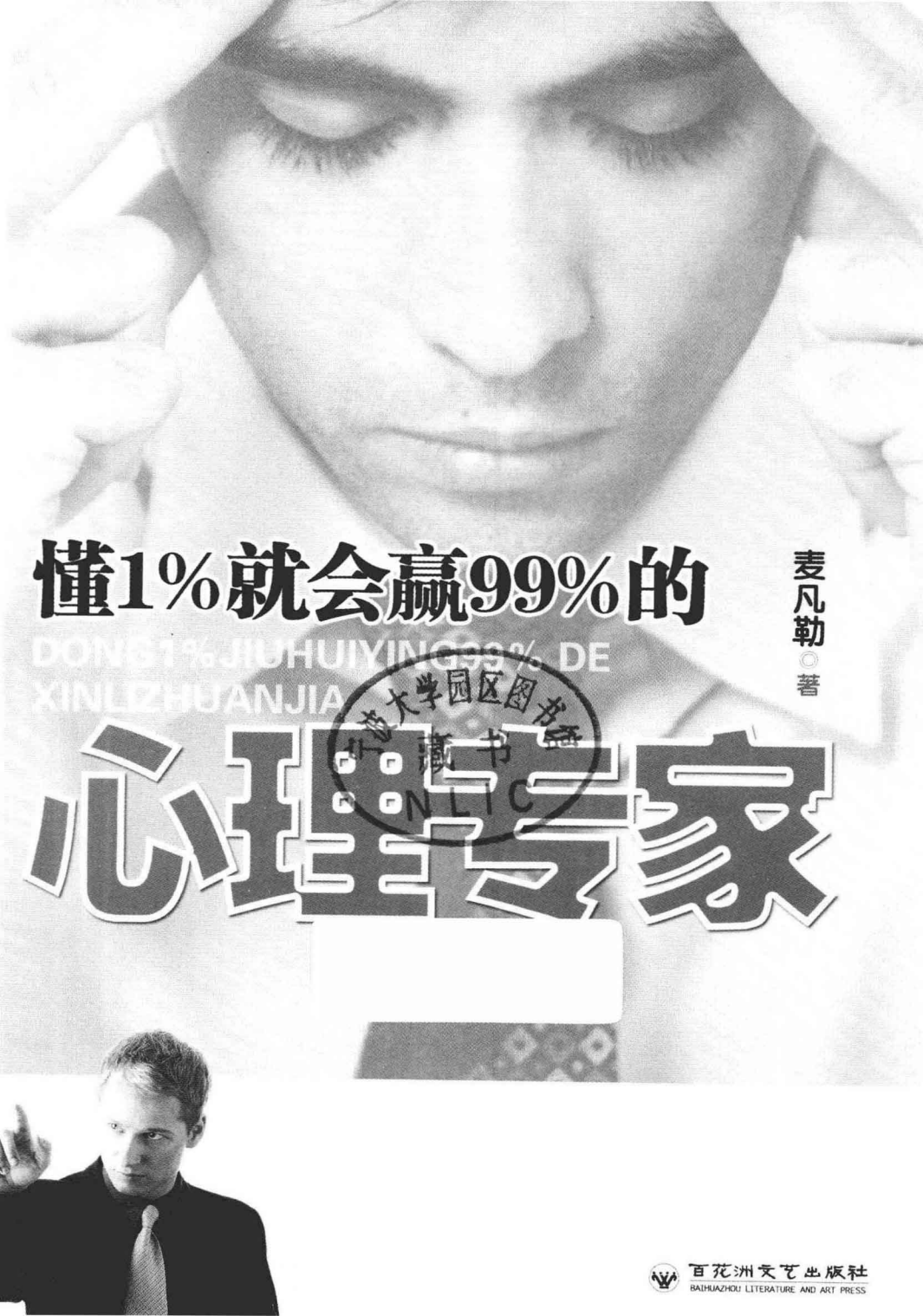
麦凡勒◎著

心理专家

这是一本浅显易懂的心理学入门书。
不管是商业对手、谈判对象、恋爱男女，
都能使你获得极大的成功。



百花洲文艺出版社
BADUANZHOU LITERATURE AND ART PRESS



懂1%就会赢99%的

DONG 1% JIU HUI YING 99% DE
XIN LI ZHUAN JIA

麦凡勒
◎ 著

心理专家



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

懂1%就会赢99%的心理专家 / 麦凡勒著.

— 南昌 : 百花洲文艺出版社, 2013.4

(心理实验室)

ISBN 978-7-5500-0559-4

I. ①懂… II. ①麦… III. ①心理学—通俗读物IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第066852号

本书由新潮社授权

江西省版权局著作权合同登记号: 图字14-2013-151

懂1%就会赢99%的心理专家

麦凡勒 著

出版人	姚雪雪
责任编辑	余 苙
特约编辑	喻任如
美术编辑	方 方
制 作	何 丹
出版发行	百花洲文艺出版社
社 址	南昌市阳明路310号
邮 编	330008
经 销	全国新华书店
印 刷	江西新华印刷集团有限公司
开 本	890mm×1240mm 1/32 印张 9
版 次	2013年5月第1版第1次印刷
字 数	150千字
书 号	ISBN 978-7-5500-0559-4
定 价	21.00元

赣版权登字 05-2013-82

版权所有, 侵权必究

邮购联系 0791-86894736

网 址 <http://www.bhzwjy.com>

图书若有印装错误, 影响阅读, 可向承印厂联系调换。

前言



大家必然都有过这样的体验：人与人之间为何会有误会？为什么会反复走上相同的失败之路？何故一个人明明看似很眼熟，可自己却想不起他的名字？这一连串问题的答案只有一个：你无法掌握的心灵世界，潜意识地支配着你的一举一动。你的行动未必出于自己的本意，有时不知不觉受到潜意识的影响，甚至连你的人生都受潜在意识所左右。

以同样的方法做同一件事，有人失败也有人成功。让人感觉值得信赖。天生赢家的人不少，给人感觉“朽木不可雕也”的，也大有人在。

有这样一则故事：

甲、乙两家贩卖鞋子的公司，同时各自派遣一位业务员到非洲考察业务。看到那么多的人都没有穿鞋子，甲公司的业务员给公司回电如下：

“毫无希望，此地无人穿鞋。”

乙公司业务员的回电则恰好相反：

“此地每个人都需要鞋子穿，大有可为！”

现实社会中，乙公司的业务员必然是成功者。做同一件事，相信自己一定会成功的人，和抱持相反念头的人，所得到的结果必然不同。因为“潜在意识能使深信不疑的事情获得实现”——人的潜在意识，名之为心理的“黑盒子”，是如此浩瀚难测，令人惊叹。

失败者和成功者之间的差异受潜在意识左右，从相反的角度而言，这也正是能否理解心理机制的关键所在。

简而言之：“是否了解人心的流向，妥善运用？”所谓“人心的流向”就是心理，它的顺畅与否，常常对我们的日常生活中产生出乎意料的影响！例如：在众人面前

怯场，对自己缺乏信心、生活态度消极，或是人际关系不佳等。尤其是我们未意识到，隐藏于心灵深处的种种欲求、希望正牢牢地限制着我们的行动。

本书试着用种种不同的论点，以浅显的文字，说明这样的心理状态。由探讨自我内心深处的第一章开始，一直叙述到男女的心理差异以及男女的身体语言，还有如何将心理学在人际关系中活用等等，十分丰富，是一部小而美、寓教于乐的心理学入门书。

此外，书中亦编列了检查表，借由这些出发点不同的测验，希望能增进你对心理和人际关系的认识与了解。测验所得结果即使不好也无须在意。只有真正明白自己的弱点，并加以克服、转化为优点的人，才能充分掌握、运用自我的发展潜力。相信本书必能帮助你找出达成此目的的方法。

目

录/CONTENTS

第一章 探索心灵深处的自我!

潜意识中的另一个“自己” / 3

潜意识里的三个“人物”，哪一个正在扮演人生大戏的主角？ / 10

四种“生活态度”当中，你是“积极型”，还是“消极型”？ / 17

你自己的“自我状态构造分析图”——是长处，还是短处？ / 24

第二章 你的魅力何在？

所谓的男性化性格、女性化性格是什么？你的男性化程度多大？女性化程度又如何？ / 31

由了解自己魅力所在，进而产生自信，洞悉人心！ / 39
《性格分析》外向性与内向性——知之者必能左右逢源！
/ 63

第三章 人们为何言不由衷？

人们常常言不由衷，却感叹“做人难”的心理纠结 / 85

第四章 两性交往面面观

男女关系的四种形态——由平日交往方式了解个性 / 109

“读你千遍也不厌倦”——从对方的话语、态度、行为，
透视他的内心世界 / 115

对方到底哪一方面吸引你？ / 125

第五章 你的喜好到底是什么？——不经意的 行为细节中，可以看出一个人的个性！

在小酒馆之内 / 133

酒、泪、男、女 / 136

女人与化妆 / 140

感觉型？还是理论家型？ / 143

内心深处的色彩世界 / 147

有趣的色彩心理学 / 155

第六章 心灵盲点——鬼迷心窍，所为何来？

- “黄金分割”的心理学解释 / 163
- 数字心理学 / 165
- 几何级数的心理学 / 166
- 制服的心理学观点 / 168
- 服装的心理学 / 170
- 由设计师名牌服饰看人的心理 / 172
- 色彩心理学 / 175
- 信念的心理学 / 178
- 高尔夫球心理学 / 181
- “丢三落四”的心理学解释 / 184
- 动机性遗忘 / 187

第七章 身体语言——姿势、动作述说着一个人的心理、情绪

- 悄悄入住对方内心世界的动作诀窍 / 195
- 手势显现“女人心”——有意或无意？ / 212
- 眼睛会说话——由眼睛看女人心 / 216
- 笑声读心术——由笑声和嘴型看人的心理 / 223
- 抽烟、熄烟的手势，暴露出一个人的性格 / 227

由“睡相”看性格 / 232

第八章 人际关系活用术

让对方听得心花怒放的“说话心理术” / 239

初次见面就能突破对方心理防线的秘诀 / 252

让人无法说“不”的心理技巧 / 259



第一章

探索心灵深处的自我!



潜意识中的另一个“自己”

——为何猜不透对方心理？因为你不了解自己！

想必每个人对自己脑筋好坏、个人好恶、性格内外向都有自知之明。

但如果想从这些零碎的资料中，拼凑出一个真正的“自己”，比如求职、就学所写之履历、自传，却往往摸不着头绪，无法确实掌握住自己的能力、性格、性向。这在我们称之为“自我迷失的时代”尤其明显。

最典型的的就是“过渡型人类”——一种发生于西欧等高度工业化、都市化先进社会的“退化病理现象”。

这种“过渡型人类”既无法脱离国家、社会而独立

生存，却又像猫一般，四处找寻猎物，没有明确的人生目标。虽然可算是一种文明社会病，但如此无法建立良好人际关系，恐怕也是件棘手的事。

占星术、血型分析之流行也有着同样的背景。初次见面就开口询问对方“血型”、“星座”的人，认为这样做是了解对方和自己最简便的方法。经由此方法可以在双方交谈的刹那间，判断出对方是敌是友，让自己和陌生人之间的关系明朗化。即使不见得将对方个性摸得一清二楚，却也或多或少能稍解因不了解而感不安的情绪。详细分析此一行动的动机，不外乎是为了消除因不了解对方而引起的欲求不满。

——“独学而无友，则孤陋而寡闻矣！”

爱琴海的狄洛斯岛上的阿波罗神殿石柱上刻着：“了解你自己！”传说是希腊神话里的太阳神阿波罗所说，由女祭司转述给古希腊人的神谕。这句话，不仅对两千五百年前的希腊人有着极大的冲击力，时至今日，

仍深深影响现代人的生活。那么要怎样才能“了解自己”呢？心理学上最常用的一个方法就是“周哈里窗户”。

“周哈里窗户”是由美籍心理学家 Joseph Luft 和 Harry Jugham 共同设计出来，将人类的心理构造，依“现象”加以分类的方法。为了让世人知道两学者的贡献，取二者名字的前半部，称之为“周哈里窗户”。

你我心中都有“自己晓得，别人不知道”的部分，这部分就是“周哈里窗户”中的“逃避或隐藏领域”（隐私）。当然这部分在工作上或人际关系方面无多大关系。另一方面，“别人知道，自己不晓得”的部分，就是“周哈里窗户”中的“盲目领域”部分。大多数人都会想隐藏甚至消除这一部分。四个领域中最重要的是“自由活动领域”，它会随着与他人的交往或接触，而渐渐扩大。

人们在和他人交往（相互作用）的过程中，得以将自己知道、别人不晓得的“逃避或隐藏领域”呈现出来，并予以缩小，而扩大“自由活动领域”。同样地，

别人也会指出自己未曾注意到的部分，带来相同的结果。

周哈里窗户

		自己所见的“我”	
他人所见的我	他人知道	自己知道	自己不知道
		开放我 自己晓得，别人也知道的自己。	盲目我 自己不清楚，别人却晓得的自己。
	他人不知道	隐藏我 自己晓得而别人不知道的 自己。	未知我 自己和别人都不晓得的自己。

也就是说，与他人接触机会少的人，也就等于放弃再次发现自我的机会。因此，为了了解自我，实在有必要尽一切可能地给自己制造机会。但麻烦的是，他人的指责往往掺杂着某种目的。

孔子所说：“巧言令色，鲜矣仁！”洞悉事物的能力，是需要培养的。

——拿掉有色眼镜后，将会看到什么？

人往往满足于和能接受自己、赞同自己看法的人之间的交往关系，而“忠言逆耳”，不愿意见到别人“哪壶不开提哪壶”。伟大的生物学家达尔文，碰到与自己所倡导学说互相抵触、矛盾的事实时，当场记录下来。为什么呢？他说：“矛盾的事实，让我感觉难受。一般人都会想忘记这种难受感觉，同时也想将这一感觉的起因——这一绝对的事实，一并忘记。为了不忘记这一事实，我才将它记录下来。”

这或许就是后世的我们，会认为达尔文是个伟大人物的原因吧！

如果你真的想了解自己，最重要的是坦率地面对他人，面对自己。以有色眼光看待事物，既无法

