

33

成功
寶庫

熟記對方 絕招



黃靜香／編譯
大展出版社

只見一面就記住對方名字的竅門

熟記對方絕招

售價100元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

編譯者：黃靜香

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

臺北市北投區致遠一路二段十二巷一號

電話：(〇二) 八三四六〇三一
八三四六〇三三

傳真：(〇二) 八三三二〇六九

郵政劃撥：〇一六六九五五——一

登記證：局版臺業字第二二七一號

承印者：國順圖書印刷公司

板橋市中正路二一六巷二弄十三號

法律顧問：劉鈞男律師

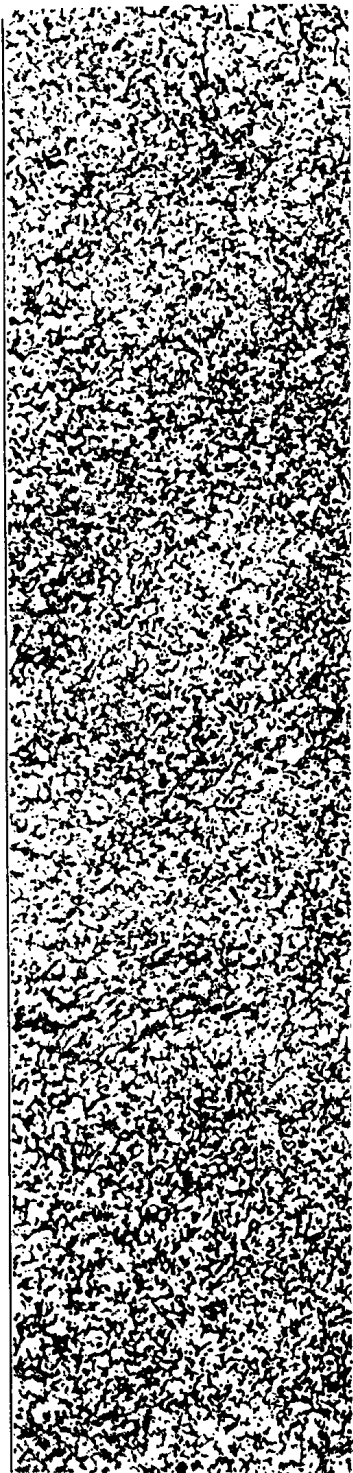
電話：(〇二) 三六一九〇八〇

中華民國八十年八月三刷

▲經銷處：全省各大書局
ISBN 957-557-157-6

黃靜香／編譯

熟記對方絕招



序 文

我在高爾夫球場工作多年。有一天早晨，一位幾年前曾經來過的客人又再度光臨，我和往常一樣的對他說：「早啊！××先生。」結果他吃驚的說：「啊！妳還記得我？我七年前只來過一次。」說完，還不好意思的笑了起來，臉上滿是喜悅與驚異的神色。這就是工作中最令我高興的一件事。看到客人如此喜悅，使我下定決心要儘量記住對方的臉孔和名字。

有人說：「記名字是商業的行為。」但我認為，熟記對方的名字會令他非常高興，甚至可以增加人與人之間的信賴感，且有掌握人心的力量。

我很小的時候，父親就過世。我只有國中畢業，又無一技之長，心想一定要在某方面表現得比別人出色才行。因此到高爾夫球場和鄉村俱樂部工作之後，由於職務上的關係（櫃台服務員），我大約熟記一萬個人的名字。

有人乍聽「一萬個名字」會非常吃驚，但對我來說，這只是長時間累積而成的結果，竟也因傳播媒體的報導而出了一名。到這本書付梓出版為止，我一直覺得受寵若驚，自己一點小小的努力而能獲得廣大的迴響，實在非常幸運。

常聽別人說：「我也想記別人的名字，但到後來，臉孔和名字往往湊不起來。」或「我以為自己記住了，但下次見面時又叫不出名字。」我從沒有這方面的煩惱，一旦讓我記住的名字和臉孔，就永遠不會忘，即使時間相隔久遠，我依然能立刻說出他的名字，甚至他的公司、家人。

也許有人會覺得這是因為我記憶力特別好的關係。其實不然，只要學會記名字的竅門，便可永誌不忘。假設一天記一個，一年要記三百個人的名字是輕而易舉的事，三年下來，就可記一千多個名字。

這本書是根據我在高爾夫球場工作多年的經驗，所寫下有關記名字的竅門，都是根據自身體驗集錄而成。它們並非最好的方法，但我希望它能成為你在工作上、人與人之間相處上的參考書。

目錄

序文

三

第一章 我就這樣記住一萬人的名字

1	只要想記，每個人都辦得到	一二
2	記住一萬個名字的累積方式	一四
3	失敗可增強記憶力	一六
4	牢記他人姓名，會獲得對方好感	一八
5	想讓對方肯定你，先要記住他的名字	二〇
6	記名字的線索就在自己身邊	二三
7	記住對方的特徵，亦可記住其人	二六
8	記名字的捷徑，是與對方有親切的感情	二八
9	記住對方名字，可使話更投機	三一

第二章 只見一面就記住對方名字

- 1 記名字的捷徑，就是和對方談話……………三四
- 2 健康情形是加深印象最適當的話題……………三六
- 3 寒暄話後須加上對方姓名……………三九
- 4 連名帶姓較容易記住……………四一
- 5 沒見過面的人，記住他名片的型式……………四三
- 6 須區分該記與不必記的人……………四五
- 7 要記住團體中的每個人，先記牢其中一人……………四七
- 8 當顧客訴苦埋怨時，正是記住對方名字的良機……………四九
- 9 告訴自己「只能問一次」，較容易記得住……………五一
- 10 遺忘對方姓名時，以「你們大家還好嗎？」掩飾……………五三
- 11 多看書接觸各種名字，對牢記姓名亦有幫助……………五六
- 12 要記住對方的名字，應先使對方記得你的名字……………五八
- 13 感謝顧客對你的幫助，是受對方喜愛的秘訣……………六一

第三章 久別後辨認對方臉孔的方法

1	記住他人臉孔的要點在眼睛與鼻子·····	六六
2	笑臉相迎，有助於記住對方表情特徵·····	六九
3	由體型分辨對方·····	七二
4	談話時，要直視對方的眼睛·····	七四
5	想記住對方的臉孔，需保持柔和的眼神·····	七六
6	即使距離遙遠，只要視線接觸亦能牢記對方·····	七八
7	記對方臉孔的同時，也記住當時的背景·····	八〇
8	對很久沒來的顧客，記得問「我正在想您怎麼這麼久沒來？」·····	八三

第四章 受他人歡迎的個人資料記憶法

1	可將人名配合公司名一起記·····	八八
2	記公司全名，將使活用範圍更廣·····	九〇
3	將「股份有限公司」當作公司名稱的一部份·····	九二
4	如果顧客換公司，以前的公司名稱也不要忘·····	九四

第五章

調節腦力增強記憶力的方法

5	可由傳播媒體記住公司名稱.....	九六
6	從商品的包裝上，記住公司名稱.....	九八
7	記住顧客的子女，比記住對方更有效.....	一〇〇
8	殷勤款待顧客所帶來的女性.....	一〇二
9	從對方彼此的談話，看出兩者間的關係.....	一〇五
10	記住對方秘書或司機的名字，可獲致更多的消息.....	一〇七
1	有自我目標，是提高記憶力的秘訣.....	一一二
2	把怕失敗的心化為記憶的熱量.....	一一四
3	自己限定一個時間，較易集中注意力.....	一一六
4	「公私分明」可提高記憶力.....	一一八
5	只要想記，一天記一個亦可.....	一二〇
6	列出當天該做的事，可使頭腦更清晰.....	一二二
7	以從容的態度面對工作，可強化記憶力.....	一二四
8	良好的購物計畫，亦和記憶力有關.....	一二六

9	充足的睡眠可使記憶力倍增.....	一二八
10	利用電話道謝，亦可強化記憶.....	一三〇
11	有時可站在顧客的立場面對工作.....	一三二
12	明明知道的事，有時也要裝糊塗.....	一三四
13	和特別的事情連在一起記，可記得更牢.....	一三七
14	用手抄，不如用腦記.....	一三九
	熟記的效用	一四一

第一章

我就這樣記住一萬人的名字

1



只要想記，每個人都辦得到

每個人都有不願不如人的心理，我也一樣。我對自己的記憶力充滿自信，但此一記憶力卻不是發揮在記數學圓周率，或歷史朝代的變遷上，而是記名字。只要見過面，便可以記住對方的姓名。

我先後在兩個高爾夫球場擔任櫃台服務工作，因此記了許多人的名字，累積下來，大約一萬人左右。記名字的同時，我也記住對方的臉孔、住所以及公司名稱。這種記憶力可以說是我唯一的優點，當我告訴別人：「我記了一萬個人的名字。」大部份都以不可置信的語氣問：「妳是怎麼辦到的？」

其實一點也不困難，這是經年累月奠定下的成果。在高爾夫球場，特別是在櫃台服務，為使客人有賓至如歸感，便須留意他們各方面的需要，所以我決定以記名字來增加親切感。

我不認為自己有超乎常人的記憶力，只是我想記的動機比別人強烈。

只要有心，每個人都能很快的記住對方姓名。除此之外，根據我多年的經驗，記名字也有特

殊的竅門與方法，我將在後文中詳加說明。那些都是我所體驗到的生活智慧，只要想做，就可以辦到。

《記憶力運用於工作上的建言》

- * 記名字之前，首先要有強烈想記的意欲。
- * 不停的累積，是保持記憶力的竅門。

2



記住一萬個名字的累積方式

很多人都對我「記住一萬個人的名字」的事實感到懷疑，因此我要加以說明，自己是如何記住這些名字的。

國中畢業後，我便進入一家透鏡公司服務，在營業部負責接聽電話，時間久了，便能輕易的從聲音判斷對方是誰，任職何處。十三年後，我轉入鄉村俱樂部上班，想記名字的念頭，也打從這個時候開始。當時約有一千八百個會員，所以我先記會員名冊中的名字。

除此之外，我也將會員帶來的朋友記起來，一天大約有一百五十個左右，我最初以一天記十五個為目標。事實上，一天大約只能記八個人左右。

我在鄉村俱樂部工作兩年多，一年大約上班三百天，一天記八個客人的名字，兩年下來，記了四千八百個名字，連同會員帶來的顧客，總共記住五千八百個名字。

離開俱樂部後，我任職於一家高爾夫球場，此時記憶力已大不如前，但我一天仍能記五個人的名字，兩年來大約記了三千個名字，加上一千個基本會員，等於記了四千人，連同以前所記的



一天記五個人的名字。

人名，共約九千八百個名字。

這個數字只是保守的估計，實際上可能更多一點。

我認為「一萬個」並沒有太大的意義，因為這只是我多年累積的成果，代表我過去的經歷所留下的痕跡，「一萬個名字」證明了我的存在。

《記憶力運用於工作上的

建言》

* 記名字時，不要想自己是否記得起來，反而容易記住。

* 一天記一個名字，一年也有三百個左右。