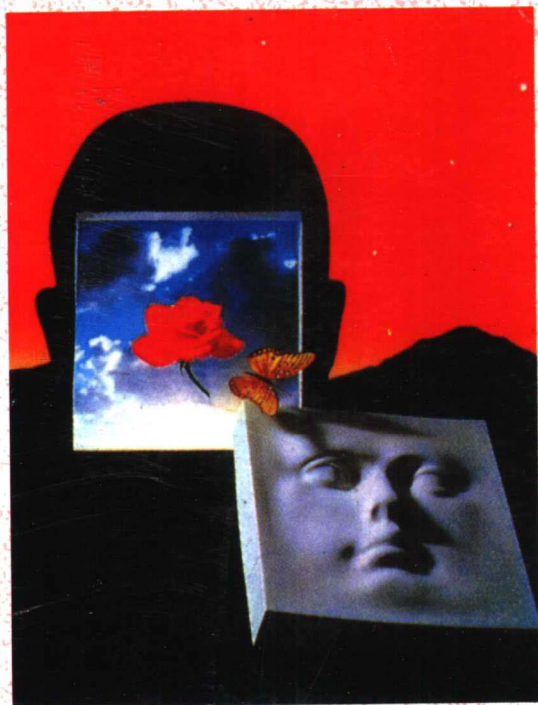
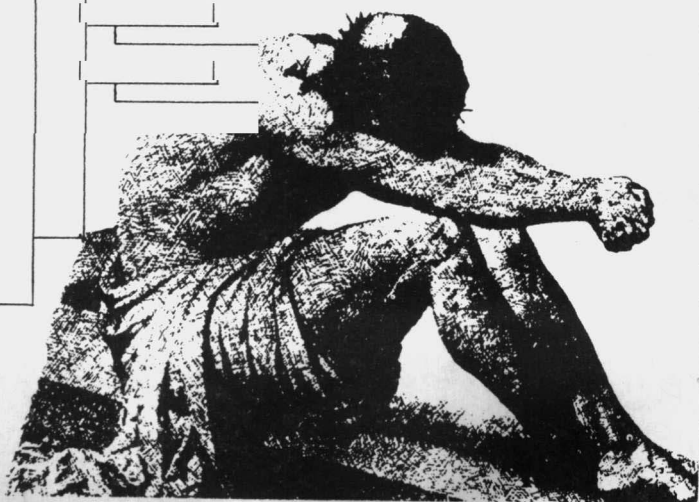


透視心理學

● 一眼看穿對方心理狀態的祕訣 ●



透視心理學



序——重新思索「人」——回歸

這是一個人與人之間充滿不信任的時代。被最值得信賴的血親殺害，新婚不久的嬌妻被至愛的丈夫勒斃，被認為最值得信賴的部下，捲走公款逃逸等事件屢見不鮮。

二十一世紀是個重視人類心理問題的時代。人類心理問題看來似乎簡單而並不難理解，但是往往又對對方的心理難以捉摸，對方真正的心理，總好像能捉住卻又捉不住。甚至就連自己的心理，也是每天搖擺不定。原本充滿自信、有所作為的政治家，令人意外地在陷入苦惱後，卻是個怯懦不安、軟弱的人物，就算現在正幹勁十足，也會在不經意間因迷惑而改變。

人的心理似乎充滿了謎而難以掌握，但是我們必須每天與這樣樣的人一起工作，維

持人際關係。推銷工作如今已由單純的物品販賣，逐漸演變到消費者心理戰略的時代，也就是銷售內心滿足感的時代。設法瞭解人們的心理，維繫彼此的人際關係，就成為今日的重要課題。

雖然說「最初有語言」，但人與人溝通的第一步並不只是「語言」而已。初次見面的瞬間印象，也就是在握手時，目光與目光接觸的剎那，就已經開始交換彼此心靈的訊息了。與討厭的人握手和充滿善意的人握手，表現方式是有所不同的。

這也是一個電腦資訊的時代。超級市場的店員不必緊跟著顧客，只須看著商品上貼好的定價、商品號碼，不斷地把數字輸入電腦即可。與其說是賣商品給客人，倒不如說是把顧客當作大工廠裡以輸送帶循環的商品。因此，這大概就是店員不能了解顧客心理的原因吧？如果再度把顧客當「人」來看待，這才是真正進入商品販賣的時代。

換句話說，在這個人際關係混雜不堪、充滿不信任的二十一世紀，我們每天必須與不同的人碰面，所以試著再重新換一個角度來「看人」，不也是一件重要的事情嗎？

如果我們能努力於去看透，瞭解顧客深藏在內心深處的想法，不就能以顧客的喜好為喜好。替顧客做更好的服務了嗎？

這本書的目的，事實上也就是在這裡。

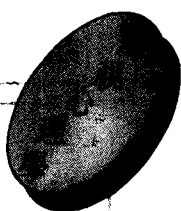
這是一本希冀能在電腦資訊時代的人際關係中，再度以單純的眼光和人接觸，直透人心的書。

像這類探索人類心理的書，目前已成為全球性的暢銷書。從瞭解自己到了解他人，防患種種人際關係的麻煩於未然，瞭解對方真正想要的是什麼。

歐美國家有衆多的人種，他們大多是使用不同語言為母語的不同民族，一旦發生交易行為時，努力瞭解對方的心理是非常重要的。而在我們這裡，大家擁有相似的臉孔，相近的身材，說同樣語言，是由單一民族而組成的國家、社會，對於彼此的了解，也許就不像歐美國家那麼困難。

身處歐美國家，要把自己的想法正確地傳達給對方，需要付出相當大的努力，同樣的，想瞭解對方也是十分費力的事。這類探討人類心理的書在歐美如此暢銷，也許正是這個原因吧！

近年來，我們的人際關係也逐漸西化，環境改變，使得人心也變得難以瞭解。這一方堅持要如此做，卻被另一方完全推翻，因此在這種情況下，西式的心理戰術，似乎也



成爲具有參考價值的資訊了。

在我們眼前的這個人，真的對我們懷有善意嗎？嘴裡說「不」，也許事實上想要說「是」。如果能將深藏內心的思想，用X光採測出來，而瞭解對方真正的心思，那該多棒啊！

本書將嘗試介紹透測人心本質的心理策略，和最新的心理學技法。也就是說，經由現代心理學來透視人間百態。對於把「推銷商品」或者「傳達自己的情緒給對方」當作重要工作的人來說，這便是一本有參考價值的書籍。

目錄

序——重新思索「人」——回歸	4
第一章 知己知彼 百戰百勝	

1 第一印象的重要性	16
2 名人優越的人物洞察力	17
3 顧客的心理	20
4 觀察顧客的「家」	23
5 上流階級意識的表現法	26
6 人何以成爲「顧客」	29
7 佯稱不在的心理	32



第二章 因人而施以不同的應對技巧

1	把人的性格加以分類	42
2	猛烈型	43
3	情緒型	46
4	想不開的慎重型	48
5	浪漫型	49
6	現實家	50
7	樂天派	52
8	無魄力型	53
9	形式主義	54
10	想不開的人	55
9	突破借錢的心理障礙	38
8	「謊言」的效用	35

第三章 對方如何透露心意呢？

- | | | |
|----|------------|----|
| 11 | 個性開朗的人 | 59 |
| 12 | 自我主張強的類型 | 62 |
| 13 | 不知在想些什麼的類型 | 65 |

第四章 由面相來判斷心理的方法

- | | | |
|---|--------------|----|
| 1 | 企業家視透對方心理的智慧 | 72 |
| 2 | 視線的心理反應 | 73 |
| 3 | 由眼珠的轉動可透視其心意 | 76 |
| 4 | 打電話時的動作和心理狀態 | 78 |
| 5 | 拿聽筒的方法和心理反應 | 81 |
| 6 | 對方接受名片的心理 | 84 |
| 7 | 探索對方心意的的方法 | 88 |
| 8 | 測試一下對方吧！ | 94 |

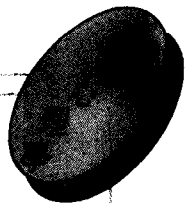


第五章 洞悉他人的智慧

- | | | |
|---|-------------|-----|
| 1 | 臉朝右呢？還是朝左呢？ | 98 |
| 2 | 根據下巴形狀作判斷 | 100 |
| 3 | 依嘴形大小來判斷 | 102 |
| 4 | 從耳朵的外形來做判斷 | 104 |
| 5 | 根據眉毛來作判斷 | 105 |
| 6 | 由眉毛間的皺紋來判斷 | 108 |
| 7 | 由眼瞼來判斷 | 110 |
| 8 | 由法令伸長的情形來判斷 | 112 |
| 1 | 藉著聲音透視對方 | 118 |
| 2 | 聲音判斷個性 | 121 |
| 3 | 笑聲洞悉他人 | 127 |

第六章 推銷員看人術

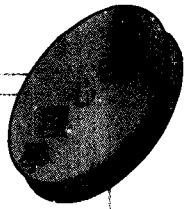
- 4 從捻熄香煙方式看個性 128
- 5 香煙的品牌和個性 130
- 6 香煙的抽法及個性 132
- 7 從飲食見本性 135
- 8 由品酒了解個性 138
- 9 酒醉見真性 143
- 10 從欣賞女性類型來看男性的個性 148
- 11 興趣、娛樂和個性 151
- 12 愛好的競賽和個性 156
- 1 服裝、配飾象徵地位 160
- 2 服裝顯露對方的經濟狀態 166
- 3 辨識有錢人的方法 169



第七章 如何讓對方了解自己

- | | | |
|---|-------------|-----|
| 4 | 利用車子了解對方 | 174 |
| 5 | 看穿女顧客的心理 | 176 |
| 6 | 看穿主婦生活狀態的智慧 | 179 |
| 7 | 小動作，大判斷 | 183 |
| 8 | 捕捉女顧客心理妙法 | 186 |
| 1 | 密切注意對方的行為 | 192 |
| 2 | 商談成功五要訣 | 193 |
| 3 | 留給對方印象 | 198 |
| 4 | 別給對方不好的印象 | 202 |
| 5 | 帶給對方好印象 | 204 |
| 6 | 得到對方的信賴 | 208 |
| 7 | 你有被信任的資格嗎？ | 212 |

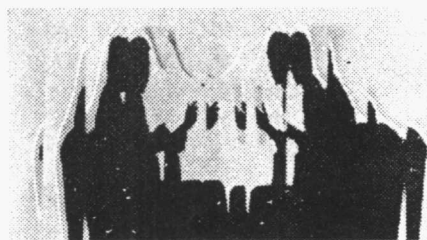
8	如何獲取對方的心	216
9	務必和對方見面的心理戰術	219
10	時機和對方的心理	223
11	坐的位置和對方的心理	225
12	意思傳達和對方的心理	228
13	來個測驗吧！	231
後記		239



1

知己知彼

百戰百勝



1 第一印象的重要性

初次見面，卻能成功地與人交際的人，多半是個善於觀察別人的人，這種人多半以對方的外貌、服裝、嗜好和動作爲線索，而能看出對方的性格與生活狀況。

就柯南道爾的推理小說中的神探夏洛克·福爾摩斯，那樣專注於對方細微的特徵。例如，右手中指長繭，手指沾有紅墨水的污點、西裝的手肘處閃閃發光，就可以推測那個人從事與經理職務有關的工作。或者從背影來看，右肩嚴重下垂，身上有消毒藥水味的話，大概就是牙醫了……。

有許多專業的推銷員與店員可以由第一眼印象來鑑別人物。例如在一次運鈔車被劫事件中，一位證券公司職員就是靈活運了這種觀察法，使警方很快地逮捕了搶犯。

人的性格、願望與生活狀況會在許多方面表現出來。了解人們的心理的訓練，可以說是維繫圓滑人際關係的一個重要的條件。