

56招立刻抓住重點，自己的前途，

突破盲點 讀讀心術

回應的
可以看

回應的音量大小
可以看出一個人的自信程度？

真笑

真笑還是假笑可以用頰骨確認？

習慣吃
大多是

習慣咬東西的人，
大多是悲觀主義者？

職場暗
內藤諠
藍嘉楹

職場暗黑心理大師
內藤諠人 一著
藍嘉楹 一譯

好讀心術不學嗎？
職場暗黑心理大師內藤諠人教你全天下！
想學的獨門絕技，主動出擊不NG，
掌握每個人的行動，表現得聰明得宜！

溫馨小提醒：在家中閱讀本書就好，千

書名：
突破盲點讀心術
56招立刻抓住重點，
自己的前途自己救。

作者：內藤諠人

譯者：藍嘉楹

簡報者：羅雪方

溫馨小提醒：在家中閱讀本書就好，千

購書動機

- 選此書是希望在職場無往不利！
增加自我的自信心，在職場上更加機靈。





目錄 分享精選章節-1

- 第1章 電子郵件可以解讀個性
 - Chapter 7 寫郵件時，站在對方的立場著想
- 第2章 開會、洽商，是解讀人心最好的時機
 - Chapter 11 握手可以看透對方真正的想法
- 第3章 職場勝利組，人際關係摸透透
 - Chapter 27 招待客戶時，確定對方滿意的讀心術



目錄 分享精選章節-2

- 第4章 面相讀心術，立刻拆穿真面目
- Chapter 32 從制服的顏色，推斷公司的作風

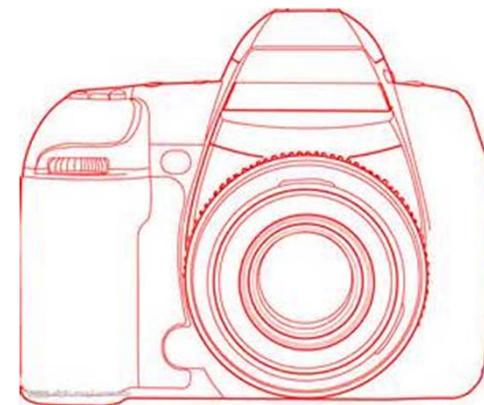
- 第5章 突破盲點，客戶心思呼你知
- Chapter 38 顧客買東西都是有理由的

- 第6章 成功讀心術的十大守則
- Chapter 56 十年磨一劍

第1章 電子郵件可以解讀個性

Chapter 7 寫郵件時，站在對方的立場著想

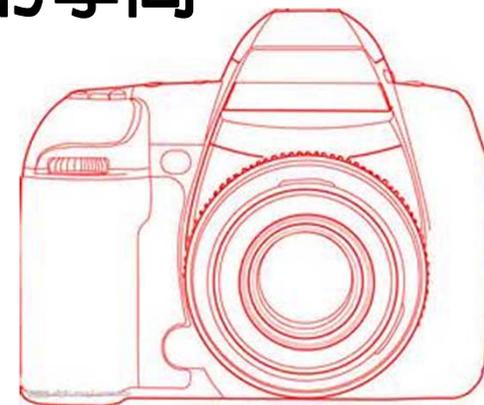
- 換個角度來說，如果一個人願意下點工夫，把艱澀的專業術語，化為簡單說明，表示這個人懂得替他人設身處地的著想。
- 每個成功者都是注意細節的高手！
- 善意的出發點去替另一方著想，就會試著了解對方想法背後的前因後果，也時時提醒自己，試著站在對方的立場去思考，反而會讓對方覺得專業、貼心。



第2章 開會、洽商，是解讀人心最好的時機

Chapter 11 握手可以看透對方真正的想法

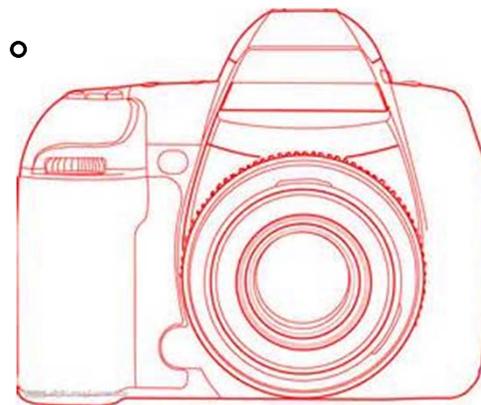
- 透過握手這麼簡單的一個動作，就可以輕易掌握他人的人品和他對你的第一印象。
- 手心的溫度可以感受到生命的變化。
- 從握手中感覺對方的態度握手也能傳達心意：握手，是現代社會中人與人交往時一種較為普遍的禮節。只是這一握，其中卻也有很大的學問。



第3章 職場勝利組，人際關係摸透透

Chapter 27 招待客戶時，確定對方滿意的讀心術

- 和客戶應酬時，希望大家要仔細觀察，對方有沒有大口喝酒、大口吃菜。因為從用餐的情況，可以知道客戶對你的招待是否感到盡興。
- 一塊鋼鐵，價值只有五十元。
- 如果製作成幾盒鋼釘，可以賣一百元。
- 如果製作成一堆小刀，可以賣兩百元。
- 如果製作成幾個馬蹄鐵，就價值三千元。
- 如果製作成幾個高級的手錶，就價值幾萬元。
- 用對方法款待客戶，就成交了一筆生意。



第4章 面相讀心術，立刻拆穿真面目

Chapter 32 從制服的顏色，推斷公司的作風

- 從制服的顏色看公司的作風，作者根據以色列希伯來大學阿拉特·拉斐耶里博士的調查資料。
 - 藍色：「威嚴」
 - 紅色：「珍惜人與人之間的情感」
 - 白色：「純真」
 - 黑色：「權威」
- 人類一直都有貼標籤的習慣，「制服」就是一例~就如同空姐的印象，他們的制服顏色看了很舒服，就會讓人聯想到她們的專業，倍增親切感的形象。



第5章 突破盲點，客戶心思呼你知

Chapter 38 顧客買東西都是有理由的

- 根據美國猶大學研究經濟學拉瑟爾·貝魯克教授表示，會讓顧客動念「想要買」的商品，一定至少有一項符合以下的六個理由。
 - 1.能夠振奮情緒
 - 2.有趣
 - 3.可以讓人放鬆
 - 4.有刺激、驚悚的感覺
 - 5.展現自我
 - 6.能夠帶來希望
- 任何能夠引起注意，然後讓人談論的事物，都是絕佳話題。
- 一個好的業務高手，運用客戶的購買慾6要素同理心的套用在工作上，相信是可以吸引客戶的青睞。

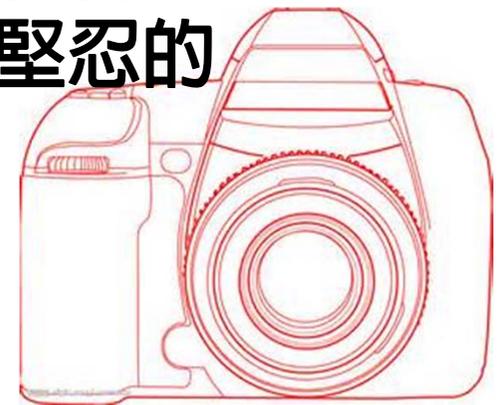


第6章 成功讀心術的十大守則

Chapter 56 十年磨一劍

被譽為「發明之王」的愛迪生，曾留下一句名言：「天才是百分之一的天分，加上百分之九十的努力」。

牛頓曾說：「如果你問一個善於溜冰的人如何學得成功時，他會告訴你：『跌倒，爬起來！』便是成功。」他又說：「聰明人之所以不會成功，是因為他們缺乏堅忍的毅力。」



結語



- 本書的重點:
- 讀心術是為讓大家達到上述目的而使用的工具，而不是把它當做滿足偷窺的手段。作者再三強調，讀心術自始自終只是用來建立良好人際關係的幫手，請大家不要忘記，懂得看穿而不說穿，是為人處世很重要的一部分，運用讀心術，來突破人際關係的盲點，才是讀心術最大的意義和價值。

■ 簡報結束
敬請指教

