

《NLP密碼溝通術》

图书基本信息

书名：《NLP密碼溝通術》

13位ISBN编号：9789866097874

10位ISBN编号：9866097870

出版时间：2013-3-28

出版社：世茂出版有限公司

作者：加藤聖龍

页数：176

译者：涂祐庭

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《NLP密碼溝通術》

內容概要

少了對話，就無法建立起良好的人際關係

成功的「溝通」能讓你迎向光明的未來

運用NLP「溝通術」，打造你最棒的人生！

人際關係是靠「對話 = 溝通」來維持的

這本書的中心主題，就是對人際關係大有幫助的NLP溝通術技巧，

不論是對工作還是戀愛都有效的基本溝通法

後設程式 看穿對方的想法與行動

語言的魔力 改變對方固執的想法

先行系統 促使對方做決定

要想讓任何「溝通」都能順利進行、想如願控制對方或自己的心理狀態，這套技術你就一定要懂！

將NLP（神經語言程式學）的技巧運用在說話溝通上，期望因此而能使溝通更順暢無礙。除了可用在一般的人際關係上外，書中也舉有將這項技巧應用在商場上的例子，可說同時兼顧了工作與生活。

《NLP密碼溝通術》

作者簡介

加藤聖龍

出生於愛知縣，美國NLP協會（理查．班德勒）認證訓練師。從宇宙物理學到時事題材，他總是能源源不絕地拋出各式話題，也擅長深入淺出地講解NLP，讓人人人都能輕鬆理解。

他以「快樂製造者」的身分提供企業研習，以跳脫既有框架的NLP講座和演說為主，提倡人們應該找回原來的自己，活躍於各大領域。目前亦提供商場之營銷戰略諮詢，廣受各界好評。

著作：《NLP超強溝通術：激發自我、完美溝通、成就未來》、《這樣開口最有用》（East Press Business）。

書籍目錄

前言

第一章 讓你在對話和溝通上無往不利的法則

- 01 職場也好，戀愛也好，一切人際關係中的對話皆為「溝通」
- 02 溝通成立的第一步是「獨特性」與「可信任」
- 03 不要主動親近對方，而是讓對方親近你！
- 04 讓對方維持好心情的的重要性
- 05 不是告訴對方訊息，而是讓對方接收訊息
- 06 設定明確的目標，才能接近目標
- 07 設想對方的疑問和質疑，事先擬好對策
- 08 對方的視線會透露他在想什麼？
- 09 抓住逗弄人心的內在欲望！
- 10 交易買賣中，有個雙方都能接受的理想價格
- 11 莫忘從各個角度檢驗對方說的話
- 12 雙贏關係將讓雙方的關係更緊密

第二章 說動你心的密碼

- 13 說動人心的兩種途徑
- 14 影響說服力的六種形態
- 15 受人幫助後，也會想回報對方
- 16 一旦說出「Yes」便很難反悔
- 17 大家都想要的東西，自己也會想要
- 18 如果是抱持好感的對象，你會比較聽話
- 19 有了權威或尊敬的人背書，你會更容易相信
- 20 越難取得的東西，越想拿到手
- 21 你容易上當嗎？避免被當肥羊的祕訣

第三章 有助你理解對方的思考、行為模式的訣竅~後設程式~

- 22 瞭解對方，能讓溝通進展更快
- 23 瞭解人類如何決定想法和行動，便能所向披靡
- 24 提高對方意願的方法
- 25 維持不變，還是追求變化？
- 26 主動出擊，還是伺機而動？
- 27 具體而微，還是著重整體？
- 28 為自己還是為別人？
- 29 成果究竟是誰說了算？
- 30 採取行動時，應該著重什麼？
- 31 現在、過去、未來，你著眼於哪段時間？
- 32 哪一種感受方式最容易讓人接受？
- 33 從語態操作看出對方的傾向

第四章 讓對方不再堅持己見的咒語~語言的魔力~

- 34 構成一切感覺的要素
「次感元」究竟是什麼？
- 35 思考和行動也會受限
「信仰」的存在
- 36 語言的魔力能破除束縛你的幻想
- 37 讓「信念」成立的兩種關係
- 38 話語的三種魔力
- 39 擴展框架，風景將會大不同
- 40 那份「信念」其實正守護著你！

- 41 信仰的「根源」在哪裡？
- 42 絕對沒有「絕對沒有」！
- 43 在廣大的世界中找出特例！
- 44 用對方說過的話，反將他自己一軍！
- 45 換個方法描述，就有全新感受
- 46 把焦點移到更重要、或更有價值的事物上
- 47 用事物極端化，讓信念變得微不足道
- 48 信念出現鬆動，就會變得粉碎
- 49 抱著那份信念不放會怎麼樣？
- 50 當那份信念消失後，未來一定會一片光明！
- 51 用諺語或寓言柔性化解對方的信念
- 52 母龜一跌倒，大家跟著倒！
- 第五章 促使對方下決定的手段~推進系統~
- 53 開啟「推進系統」
- 促使對方做出決定
- 54 抓住你的心
- 用簡短有力的標語吸引對方
- 55 祭出名人背書和免除風險的資訊
- 56 「優惠」和「稀有性」將成為賣點
- 57 接下來就是「Go for it！（大膽衝吧！）」
- 第六章 如何快、狠、準地推銷自己
- 58 比「推銷」更重要的事情
- 59 「不知道」跟「準備不足」最為失禮
- 60 在30秒之內引起對方興趣的訣竅
- 61 掌握語言的特色，善用口號標語
- 62 利用空間心錨不著痕跡地表達訴求
- 63 短暫的空白也充滿無限的想像空間
- 64 「技巧」加上「狀態」，造就最完美的演出
- 65 為什麼要將NLP導入溝通？
- 結語

《NLP密碼溝通術》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com