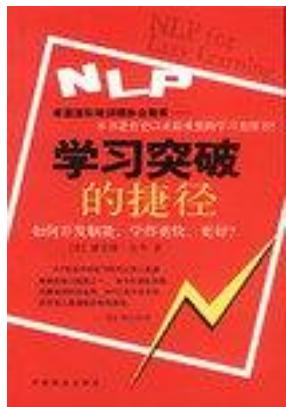


# NLP学习突破的捷径



[NLP学习突破的捷径 下载链接1](#)

著者: (英) 黛安娜·皮弗

出版者:中国商业出版社

出版时间:2003-04

装帧:平装

isbn:9787504447890

编辑推荐：美国国际培训师协会推荐:本书是有史以来最重要的学习类图书！它能教你如何开发脑能，学得更快、更好。更快更有效地掌握知识，最充分地开发机能，全面提升个人生活的品质，最大程度发掘自己的潜能，轻松通过各类考试，更快、更有效地做事。

在知识经济时代，一切都以10倍速度发展，人类进入了一个“只有学习才能生存”的时代。个人学习力的缺乏，将是对生存的最大威胁。如何最快、最有效地学习，成为每个人面临的挑

作者介绍:

目录:  
第一章 与生俱来的学习天赋  
第二章 学习通路阻塞的原因  
第三章 发掘学习的动力源泉  
第四章 提升学习的几种途径

第五章 评估学习力改善的成果  
第六章 超级学习的秘密武器  
第七章 挑战权威而错误的观念  
第八章 妙用模拟式学习  
后记  
致谢  
· · · · · (收起)

[NLP学习突破的捷径](#) [下载链接1](#)

## 标签

NLP

学习

NLP技术

心理学

学习方法

潜意识

心理

读书

## 评论

通过模仿来谦虚的学习，终生。

---

还是不太理解NLP与学习的直接联系，这个概念还是太客观，不过还是带给了我一些新

概念，比如'丛林体操图'。

高中。忘了。

细致地生活，运用五感去感触这个世界，发现自己的学习类型，好好地利用它，并且不要被它所限制。

小学读的，年代久远忘得差不多，不便随便打分...其实在中国教育中不屈服体制规训，再多的捷径也徒然。

①给我们大脑编程序的不是别人，而是我们自己②把需要变成你自己的③向你的意识解释你要干什么④状态、模式、模仿、想象、换位体验、时间线

潜意识学习技巧

激勵激勵，比黃帶還能安撫我的空洞的心靈阿。。

作为方法论的书我觉得一般一般

对学习障碍分析的很好. 对如何进行有益的教育很有帮助.

一本中规中矩的成功学的书。相信自己能行，你就能行。

速度完了 里面的练习当然没有做 但这本书值得读一读

-----  
改变思维方式、明白自己为什么要学习、模仿榜样

-----  
所谓的nlp

-----  
开卷有益

-----  
读过了，讲的还凑合，现在也忘了讲的都是什么了，呵呵，在网络发达的今天，这样的书还不如一个培训班，所以，你懂的。。。

-----  
带入别人的角度去观察世界和观察自己

-----  
书比较老，但理念并未过时。但由于东西方教育方式和环境的不同，书中的内容需要有所取舍，但总体上这是一本好书

-----  
一本值得深入学习的学习方法

-----  
速度的方法

-----  
[NLP学习突破的捷径 下载链接1](#)

-----  
书评

(这是一本按NLP的知识体系指导如何学习的书，我摘了一些知识点，最主要的是明白了不同的学习类型之间的区别，甚至明白了自己的八字步从学习类型的解释。女儿上幼儿园了，老师说女孩子长大走八字步特别不好看，让家长在家里训练一下，妻子就埋怨我的遗传，学习这本书我们都知道...)

人们通常不知道自己是如何学习的，不是指现在通行的各种学习方法，而是我们实际上正在时刻运用的学习方法。即使学习效果没有出现，我们仍然使用的那种学习方法。潜意识的定义是什么？它的力量是什么样？我们不知道不认识它却正在使用它，这是很奇怪的现象。假如我们能够唤醒自...

浅入深出，这本书的特点。

反复归纳为人的潜意识的认知，但没有细述如何发展人的潜意识及学习。

书的最后堆砌了一堆人的采访回答，几无价值。

至于人的学习类型，是一家之言，没有太多的证据和理论佐证。

如何突破的捷径，还停留在概念方面，对于自身学习的行为没有太多的知道...

摘录：

压力和紧张是你心里的魔鬼，（如果强迫你不去想紫色，你反而满脑子的紫色）

需要避免使用的词语—应该，必然，没完没了的“应该”和“必然”会让一个人心情更加恶劣。大多数惯用右手的人都把过去的记忆储存在左脑的某个地方，而把将来的...

（观察力） ----冷读 -----如何确认需求感 -----如何确立谈判格局

-----如何分清楚真假客户 -----如何看出对方最在乎的事

-----如何神化你所看出的事情 KEN学泰拳的时候，很怕看...

加强于五官的学习，运用理解层次加强学习的动力与神经链，运用NLP的一部分技巧来改善学习的方法。不过呢，这本书没有谈到练习，也就是应用，或许作者认为练习是最基本的东西，也就没有谈吧！那如果这本书加进TOTE模式与学习的整个过程解释就完美了

[NLP学习突破的捷径 下载链接1](#)