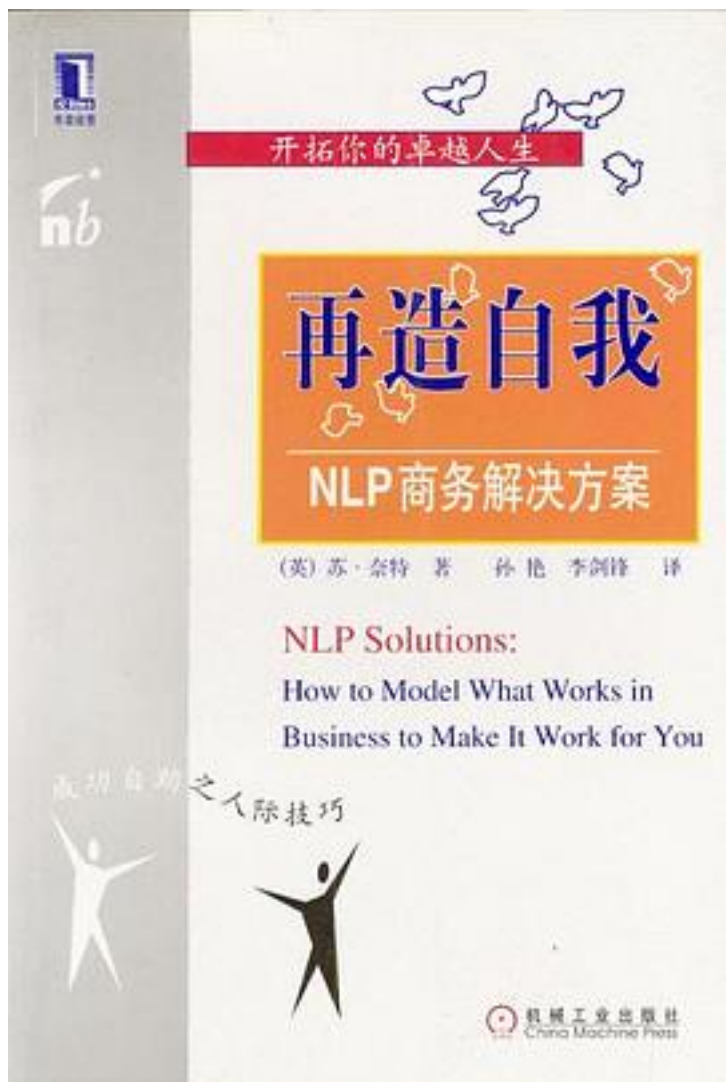


再造自我



[再造自我_下载链接1](#)

著者: (英) 苏.奈特

出版者:机械工业出版社

出版时间:2001-10

装帧:平装

isbn:9787111092988

本书是《激发潜能：NLP成功法则》的续集，苏·奈特主要讲述了如何模仿在工作中真正起作用的因素，使之促进自己的发展。通过许多案例研究，《再造自我：NLP商务解决方案》进一步阐述了神经语言程式学的核心思想，是当今NLP商业应用的必备手册。苏·奈特以其蕴含丰富的笔触和友好的文风，拓展了《激发潜能：NLP成功法则》一书中关于“如何”的方法，告诉你如何模仿成功的公司和个人，吸取其中的卓越之处。

作者介绍:

目录: 推荐序

译者序

前言

第一部分 模仿过程

第1章 商业中的NLP

第1节 我与NLP的渊源

第2节 商业案例

第3节 NLP的发展历史

第4节 我对NLP的认识

第2章 NLP就是模仿

第1节 最优秀的人天生就会模仿

第2节 实际生活中的模仿

第3节 模仿是一个自我评测的过程

第4节 天生就会模仿

第5节 注意区别

第6节 模仿的必要性

第7节 整体模仿

第8节 模仿的好处

第9节 模仿的真正结果

第3章 如何模仿

第1节 我们从何处获取信息

第2节 我们已知的技能

第3节 什么是模仿的要素

第4节 了解你想模仿的是什么

第4章 关于思考的思考

第1节 什么是过滤器

第2节 过滤器的种类有哪些

第3节 将模仿对象的思想加入到你的头脑中

第5章 思想的奥妙

第1节 思维模式的差别

第2节 思想的奥妙

第3节 思维模式导出的结果

第4节 嗖嗖声

第6章 语言和隐喻

第7章 变化的层次

第8章 环境的元信息

第二部分 将NLP应用到商业中

第9章 NLP在商业中的应用

第10章 通过亲和力建立友好关系

第11章 学习型组织

第12章 内部团队

第13章 个人销售技巧

第14章 特殊辅导

第15章 高绩效培训

第16章 电话营销和呼叫中心

第17章 培训者的培训

第18章 领导能力

附录A 眼睛解读线索

参考书目

术语表

附录B 带领您继续学习

• • • • • [\(收起\)](#)

[再造自我_ 下载链接1_](#)

标签

- NLP
- 心理学
- 神经语言
- business
- 励志
- 潜能开发
- 成长
- 心灵

评论

[再造自我_ 下载链接1_](#)

书评

[再造自我_下载链接1_](#)