

双赢轨迹



[双赢轨迹_下载链接1](#)

著者: (英) 安德鲁·布拉德伯里

出版者: 上海远东出版社

出版时间: 2000-12

装帧: 平装

isbn: 9787806612590

★NLP：十五种预设

★我不是一个数字

★给狗取一个新名字

★烦恼吗？那是一种心理状态

作者介绍:

目录: 1 NLP：15心预设

- 预设的类型
- 榜样的作用

2 NLP之发凡

- 取胜之道
- 为我所用
- 自我烦恼
- 本书的结构

- 何为“发展NLP技能”？
- 3 基本理念
 - 地图并非疆域
 - 如果地图就是它所标绘的某个地方，那么我们还要地图于什么？
- 4 文化，价值和信念
 - 公司的地图还是公司的现实？
 - 为了同一个目标？
 - 选择：当个人的价值与老板的价值不一致时
 - 追求卓越
- 5 了解你所要，才能获得你所要
 - 你到底需要什么？
 - 目标的力量
 - 看、听或感觉
 - 成功像什么？
 - 发怒还是不发怒？
 - 实施控制
- 6 信任、合作、和睦
 - 生气勃勃的联系
 - 我不是一个数字……
 - 我是自由人！
 - 转变观念
 - 因时制宜，因地制宜
- 7 体势语言
 - 向导
 - 音调和语速
 - 熟悉呼吸
 - 你的运动方式
 - 注意我的双手
- 8 你也是向导
 - 往这边走
 - 引导取胜
 - 你对我大声嚷嚷了吗？
- 9 给狗取一个新名字
 - “抛锚”
 - 越高越少
 - 给玫瑰换一个名字
 - 不经意的催眠
 - 大象是蓝色的吗？
- 10 怎样说话
 - 传递信息的方式
 - 他们听到什么？
 - 包上糖衣的苦药
 - 另一方面
 - 烦恼是一种心理状态
- 11 是思维还是直觉？
 - “热键”
 - 知觉，思维和情绪
 - “无所谓好坏，是思想使它如此的”
- 12 使信息有意义
 - 底线和无形的观点
 - 从下往上走
 - 加2或减2
 - 挑选正确的“走向”
- 13 避免对抗

- 我给你讲个故事
- 问题的核心
- “我们不抓俘虏”

14 自我管理

- 你用什么说话？
- 价值和信念
- “部分”之和
- 与“部分”对话
- “需要了解”的管理

15 优先的思维风格

- 中介也是信息
- “视觉者”
- “听觉者”
- “动觉者”

16 发言

- 你正在和谁谈记
- 目标
- 结构
- 组块
- 态度
- 反应

17 “难弄的人”

- X, Y和NLP
- 问题和结果
- 寻找问题
- 不起作用的结果宁可不要
- 隐蔽的命令
- 威吓

18 人无完人

- 要害是什么？
- 认知和期望
- 向前和向上

19 哪种人最容易被激发？

- 积极性能不能激发？
- 忠告
- 情态操作者
- 公司的元程序

20 谈判：谋事在人

- 五个基本步骤
- 准备
- 对手
- 吻合
- 先说理由，再提建议
- 隐喻
- 澄清

21 销售

- 这是你处事的方式
- 讲还是不讲？
- 特点和利益
- 向视觉型顾客推销
- 向听觉型顾客推销
- 向动觉型顾客推销
- 向团体推销

22 开会

- 我们在这里干什么？
- 向偏离正题的会议挑战

23 诚实为本

- 诚实是最佳策略
- 文化的震惊
- 谁需要了解？
- 双通道
- 填补鸿沟

• • • • • (收起)

[双赢轨迹_下载链接1_](#)

标签

NLP

心理

职场

心理学

PDF

2009年10月

2009

1

评论

大杂烩，感觉把很多东西往nlp上套，很生硬~

翻译有点儿让人头晕，不过对于这种专业性书籍，翻译往往是比较艰难的一环。

在读，真的是好书！~很守信用！

[双赢轨迹_下载链接1_](#)

书评

[双赢轨迹_下载链接1_](#)