

侧写师2



[侧写师2_下载链接1](#)

著者:邓明

出版者:化学工业出版社

出版时间:2013-9-1

装帧:平装

isbn:9787122180216

判断术的秘密，成为商界的侧写师！能够读取嫌疑犯自身也没有意识到的信息，判断其内心，使他们在心理上屈服于侧写师。这种能力其实是在竞争激烈的商界人士需要具备

的第一个条件。现代商界正在上演窃取对手思想和令对手心理屈服的暗战。为了在如此激烈的心理战中获胜，需要具备迅速看清情况，瞬间作出判断，拥有侧写师一样的思考能力。本书向人们传达了作者以专业心理学家的角度领悟到的沟通技术。不征服对手、就被对手征服的商界心理战中，最重要的就是无论遭遇任何对手，都可以灵活面对的沟通技术。本书介绍了很多以侧写师强大的心理分析，彻底捣毁对手情感防线的有趣故事，带领读者进入充满判断的世界中。

1、终身五星图书《侧写师》续篇！

2、判断术，已经成为社会活动的第一必备要素！

3、侧写师强大的心理分析，帮你抓住关键性的细节，取得决定性的胜利！

作者介绍:

目录: Chapter I . 成功征服对方的判断术

——两分法在商业谈判中的实操术

任何人都可能成为你的谈判对手·

“有组织型”与“无组织型”心理剖析法的应用·

侦破人性心理弱点的技术·

占领商业谈判高地的技术·

用侧写术分析、判断谈判人·

征服任何人，成为谈判专家·

Chapter II . 洞察对方暗涌的心魔

——在谈判初期对内心的预测性侧写

驶入神秘的“亚特兰蒂斯”地带·

“犯罪”前会有心理障碍·

对方忽略的事就是突破口·

侵入对方的隐性心理·

对内心的预测性侧写·

蛛丝马迹是最可贵的线索·

沙盘推演打响信息战·

运筹帷幄在“心术”之间·

Chapter III. 真正的谈判始于侧写之前

——正式谈判前进行有根据的分析性侧写

针对不同的谈判展开排查·

有没有机会源于“谈”与“不谈”·

搜集“证据”作为谈判材料·

故意使“诈”进行情报反侦察·

直击对方需求重点·

意念捕手的心态·

Chapter IV. 一定要拥有超越对手的力量

——在谈判过程中进行多角度的针对性侧写

把自己放在攻击者（谈判对手）的角度·

围师遗阙的平衡诱敌法则·

此时此刻你要凸显自己的价值·

彻查对手实力，小幅让步·

嘘！他的身体不会撒谎·

通过情绪干扰，推翻对手底牌·

以退为进，关系是“套”出来的·

Chapter V. 撕毁“莫里亚蒂”伪装的面具

——谈判白热化时有必要进行破坏性侧写

真正流淌“犯罪”血液的人·
引君入瓮的语言艺术·
逼近对方阴谋底线·
成为问题猎杀者·
推出稳定的“识别标志”·
“红脸”“白脸”摸清底·
Chapter VI. 正能量控制最高点
——拥有强大能量场采撷谈判胜利之光
行为受思想支配，思想受行为引导·
提升正能量无须强制征服·
无形中利益最大化·
“大智慧”压倒“小聪明”·
用“Yes! If…”代替“No!”·
时间能量场掌控谈判·
获取回报不是坏事·
· · · · · (收起)

[侧写师2_ 下载链接1](#)

标签

犯罪心理学

侧写师2

邓明

侧写师

科普

心理学

大陆

评论

只能说这类书绝不能看国内作者，实在是。。。完全是上网搜搜一大箩，看也是浪费时间

一般般，不好不坏。

说教式空洞套话，无吸引力，要不是亚马逊上花钱买的，还真没心思读完。

[侧写师2_下载链接1](#)

书评

[侧写师2_下载链接1](#)