

讀心術大師教你比催眠更厲害的溝通術



[讀心術大師教你比催眠更厲害的溝通術_下载链接1](#)

著者:Henrik Fexeus

出版者:方智出版社股份有限公司

出版时间:2010-5

装帧:Paperback

isbn:9789861751962

如何不用語言文字，就讓別人照著你的意思行動？

什麼顏色最能挑起食欲？怎麼讓商品強力吸睛？

- ． 如果你有點子想要爭取支持，本書有你可以使用的方法。
- ． 如果你想為自己或同事爭取各種福利，本書會教你如何讓意見被採納。
- ． 如果你想改變他人的態度和意見，甚或讓小孩吃蔬菜，本書有你需要的技巧。
- ． 如果你希望今晚獵豔成功，不要擔心，本書有一整章的技巧可以吸引別人對你產生興趣。

★瑞典讀心術大師為你揭開奇妙有趣的潛意識心理技法

★讓你不僅會讀心，更能贏得人心。

本書傳授比催眠術更高層次的讀心術技巧，可以運用在日常生活的每個層面，例如面試、約會、向上司報告計畫、說服別人相信你的論點、讓消費者需要你的產品，以及各種社交活動場合等生活的一切。只要你想要自己的構想順利傳達和得到別人認同，那麼本書會給你這些技巧。

作者介绍:

亨瑞克．費克塞斯 Henrik Fexeus

瑞典著名讀心術大師、溝通專家及激勵講師，擁有化繁為簡的能力，總能以輕鬆而深入淺出的方式，解釋最複雜的概念。他為「讀心」帶來全新的意義，並揭露非言語溝通、肢體語言、心理操縱及心理影響等方面的技巧。他的第一本書《看人看到骨子裡》（中文版由方智出版）一推出，就在瑞典造成轟動。

除了演講、寫書之外，他也主持電視節目「心智風暴」，在節目中展現許多讀心技巧，只要憑他人的一個簡單舉動及眼神，就能讀到這個人心裡想些什麼。該節目不僅在瑞典和歐洲有高收視率，更代表瑞典參加「世界公視大展」（INPUT）。

目录: 前言：厲害的銷售話術 007

．既然你買下了這本書 010

不說你不知的幾種影響力

第一部：當你以為我要你做的是什麼 023

．不用語言的說服技巧 025

「預示效應」影響著人的決定

．你可以左右人心 039

情境影響了你對人的觀感

．留白更有力量 051

我們習於完整的圖案

．顏色和形狀的強大作用 057

與生俱來的遺傳影響

第二部：當你照我說的去買 059

．色彩有情緒，也有行動感 063

顏色如何對我們造成影響

．你是圓形，還是方形？ 073

用形狀發揮影響力

．明明安全得很，為何讓人有相反的感受？ 084

打動消費者的包裝心理學

．血拼了！讓每個人都賣下這個產品 097

我們為何會買不需要的東西？

．買一個希望，不只買一個東西 101

你買的東西就代表你的人

．利用心理分析讓產品大賣 105

可以請教佛洛伊德

．假裝，直到你美夢成真 108

購物讓你成為你想成為的人

第三部：當你照我說的去感受 117

．我以前是不是在哪裡見過你？ 119

小心！你容易受到喜歡的人影響

．你看到的是旦撒，還是撒旦？ 128

潛意識的影響和隱藏的訊息

． 這樣也合乎情理？ 151
影響你認知的幻覺和謬論
． 你知道你在做什麼嗎？ 159
行動背後的推手往往非如自己所想
． 改變他人，要從對方的一個小承諾開始 181
許下承諾時會發生什麼情況？
． 改變自己的心意 188
自動說服功效最佳
． 抱歉，我們剛剛賣完了 194
讓產品賣得更好的可得性法則
． 你說什麼？ 206
髒話和口語影響力
． 他又不像布萊德．彼特那麼帥 220
使用對比原則，發揮你的影響力
． 我幫你抓背，你幫我抓背 226
互惠法則的妙用
． 讓你總是順心如意的有力方式 232
你可以改變任何人的意見
． 照你聽到的去做 237
權威感帶來的影響力
． 當我數到十，你會忘掉一切 248
對於催眠的正確觀念
結語：我說一，你不敢說二 259
． ． ． ． ． ． [\(收起\)](#)

[讀心術大師教你比催眠更厲害的溝通術 下载链接1](#)

标签

潛意識

行為心理

想

心理学

进修

电影

我

沟通

评论

看看

[讀心術大師教你比催眠更厲害的溝通術_下载链接1](#)

书评

[讀心術大師教你比催眠更厲害的溝通術_下载链接1](#)