

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。

作者介紹：

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面向的技巧。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）。

目錄: 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](#)