

《一眼看穿怎麼溝通》

图书基本信息

书名：《一眼看穿怎麼溝通》

13位ISBN编号：978986175413X

出版时间：2015-11-28

作者：DaiGo

页数：240

译者：林仁惠

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《一眼看穿怎麼溝通》

內容概要

《一眼看穿怎麼溝通》

作者簡介

Mentalist DaiGo

日本知名讀心師。擅長重現各種超自然現象，包括曾經沸騰一時的折彎湯匙、透視心靈的讀心術等超能力。運用科學與學理，設計出具有娛樂性的讀心術表演，深受各界歡迎。

DaiGo以「所有超自然現象，都可以藉科學重現」為信念，根據科學和心理學，結合暗示、錯覺與魔術，重現折彎湯匙、讀心術等超能力，以及催眠、暗示誘導、預知未來等超自然現象，在日本引爆話題。多次受邀上電視節目演出，同時也負責企業的員工研修、諮詢服務，以及雜誌專欄等。

著有《這不是超能力，是終極讀心術》《別讓人知道你怎麼想》等，累計暢銷80多萬冊。個人官網：<http://www.daigo.me>

書籍目錄

序章 單靠五種思維，便能了解男性腦和女性腦的一切

了解男女性腦的差異，便能輕鬆讀懂對方的心

實現九成「彼此相互了解」之心願

五種思維讓你搞懂男女腦的不同

1. 「競爭」和「共鳴」 男性腦想成為第一，女性腦則想跟大家一樣
2. 「一心一用」和「一心多用」 男性腦專注於一件事，女性腦則同時進行多件事
3. 「邏輯型」和「情感型」 男性腦靠道理行事，女性腦則靠感覺行事
4. 「最終思考」和「擴大思考」 男性腦急於下結論，女性腦則重視過程
5. 「獨立自主」和「自我聯想」 男性腦認為是他人犯錯，女性腦則認為是自己犯錯

男女性腦策略是最強的商務技能，連對方潛藏的真心話也能看穿

從「沒有交集」到「相互了解」的必要步驟

第一章辨別男性腦和女性腦的十個要點 從對方無意識的行動看出腦類型

大腦的性別和身體不一樣!看出無法從外觀辨別的腦類型的技巧

若被外觀的性別所迷惑，便會陷入眼睜睜地看著成果溜走的窘境

從電腦畫面觀察 (男性腦) 桌面上的檔案很少 (女性腦) 桌面上的檔案很多

喜歡的顏色 (男性腦) 如黑、灰、藍等的單一色系 (女性腦) 如紅、綠、橘等的多彩色系

在報路時 (男性腦) 以距離或方位來說明 (女性腦) 以地標來說明

從隨身物品來判斷 (男性腦) 包包裡的物品擺得井然有序 (女性腦) 包包裡的物品亂成一團

想要的東西 (男性腦) 想要物品 (女性腦) 想要人

購物時在意的重點 (男性腦) 功能或規格 (女性腦) 感覺或印象

搞笑時 (男性腦) 以捉弄他人來引人發笑 (女性腦) 以自嘲來引人發笑

透過傾聽他人說話時的表現來辨別 (男性腦) 一語不發地傾聽 (女性腦) 一面附和一面傾聽

透過與人交談的模式來辨別 (男性腦) 少了動詞就無法繼續交談 (女性腦) 單靠名詞也有辦法繼續交談

從主詞來辨別 (男性腦) 發言以「我」為中心 (女性腦) 發言以「我們」為中心

第二章適用於男性腦和女性腦的「傳達方式」 只要讓大腦動搖，結果便截然不同

根據男女性腦的差異，選擇適當的傳達方式，就能讓對方照你的意思行動

順利打動任何人的心的首要步驟

猜中對方九成九需求的「讀腦力」

1. 主管們的男女性腦策略 提升士氣，贏得信賴

提升男性腦和女性腦士氣，稱讚方式不盡相同

只要改變主詞，便能加倍提升士氣

讓倔強的上司、任性的部屬閉嘴的「增高鞋效應」

五秒鐘贏得信賴的責罵法和道歉法

女性腦員工靠「商談 連絡 報告」做出成果

工作團隊的男女性腦比例，影響績效及成果

吸引特定性別的徵人廣告作法

計畫不再失算的女性腦式擬訂法

2. 業務們的男女性腦策略 讓顧客有購買意願的技巧

讓顧客樂意買下你推薦的產品 推銷時間點的拿捏

成交率高達九成的男女性腦「交涉法」祕訣

「習慣」始終如一的男性腦，取決於划算度的女性腦

如果想以增加「口碑」和「分享」為目標，請鎖定女性腦客群

對男性腦以資訊推銷，對女性腦以賦予想像推銷

回收率顯著提升的「顧客問卷」設計法

能夠激發顧客購買意願的「銷售員」所具有的共通特色

3. 簡報效益加倍的男女性腦策略 影響企畫、面試成功與否的表達方式

男性腦找尋根據，女性腦則相信感覺

警告！男性腦所說的「好話」和「優惠資訊」會被誇大三成
讓企畫輕鬆過關的簡報密技 運用男女性視網膜特性差異

交涉之所以會碰壁，原因就出在傳達的方式

影響男女性腦下決定的後援訣竅

靠男女腦不同的必殺句，輕鬆拉攏上司

面試或提報能否成功，取決於臉和視線的方向

有效避免「現場表示OK，給上司看了卻NG」的企畫書

4. 溝通的男女性腦策略 從朋友關係到夫妻關係都如己所願

了解女性內心話的「行間」解讀法？

不善於記住人的容貌，是男性腦？還是女性腦？

沉默不語的男女性腦，想法大不同

「認知失調」也有助於溝通

聯誼活動一無所獲，原因九成九在於腦類型的不同！

女性腦突如其來的「討厭」宣言，原因何在？

為何「客服人員」大多是由女性擔任？

欲鼓勵意志消沉的男性，只要讓他們獨處一晚就行了

男女性腦上超市購物的採買路線大不同

第三章三個練習，讓你在雙腦的優勢中勝出 成為男女性腦運用自如的最強工作者

如何讓自己的男女性腦運用自如？

男女性腦可以做為一種技能，靠學習獲得

練習1讀取潛藏在話語中的意思

「行間讀心法」可以大幅減少夫妻的吵架次數

讓犯錯部屬重新振作的最佳激勵法

促使部屬成長的稱讚方式

練習2試著迎合對方的腦類型，稍微改變說話方式

善用迎合對方腦類型的「交託方式」，讓重要企畫得以成功

只要稍微改變傳達方式，就能順利約到自己喜歡的對象

練習3有助於學會異性腦的小習慣

首度公開我個人的日常練習法

在通勤時學會一心多用的訊息讀取法

一面購物、一面學會邏輯思考的小習慣

結語 給想獲得更多成果的人

《一眼看穿怎麼溝通》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com