

《人性：心理战》

图书基本信息

书名：《人性：心理战》

13位ISBN编号：9787203080307

出版时间：2013-10-1

作者：李民杰,江健勇

页数：230

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

《人性：心理战》

内容概要

亚洲第一心灵能量书《奸的好人》
简体版第二部
马来西亚、新加坡50年来
中文畅销书榜第一名
李大师&江魔一语点醒百万人
惊人的观察力和心理权谋
职场商场人际场的终极秘密
请接受刺耳的真理!

书籍目录

第一章心理术基于人性而存在

002 1 “财色兼收”的经验和理论

007 1 不易察觉的陷阱

012 1 “野兽”抱得美人归

第二章以盲引盲的成功学潮流

022 1 流行成功学、励志书和激励课程的真相

033 1 伟人背后的暗黑真相

041 1 颠覆成功学理论的成功之道

.....

第五章 基因秘术，让90%的人受挫的人性定律

后记

附录

精彩短评

1、赤果果

《人性：心理战》

精彩书评

1、 (观察力) ----冷读 -----如何确认需求感 -----如何确立谈判格局
局 -----如何分清楚真假客户 -----如何看出对方最在乎的事 -----如何神化你所看出事情
KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。
观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是对的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。

(肢体语言) ----眉毛 ----鼻子 ----眼神 ----
身体，手势等肢体运用 为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。
(亲和力) -----谈判开场的亲和力 -----中段的亲和力 -----如何让成交时候又亲和力 -----
男女初识时候亲和力 -----男女约会时候的亲和力 不同的人，给人的感觉永远是不
同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、
(同步，引导) -----如何消除客户投诉与建议 -----如何让客户从反对到认同 -----如何让女朋友接受你的价值观
-----如何让自己成为行业的专家 为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。
心锚 -----对客户情绪的控制(包括好坏情绪) -----对自己情绪的控制(包括好坏情绪) -----
对男女关系性张力的掌握 NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。
(价值观引出) -----客户投诉重点的引出 -----客户对产品要求重点的引出 -----男女关系对伴侣所具备的性别的引出
沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来(有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净) 让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。
(故事影响法) 做第1个你，不做第2个谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。 通过以上的技术 你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨询QQ712972722

<http://ken999163.blog.163.com>

章节试读

1、《人性：心理战》的笔记-第1页

要做一个非凡的人，就一定要学会透过现象看清本质，这样你才能想出非同一般的方法，得到你最想要的结果。

推动社会进步的最重要的因素就是自私的动机和竞争。自私的动机衍生出来的成本主义的概念——耗费掉自己的资源，去做了本来应该由别人做的事情。——浪费了自己的边际成本。

有了第一次，就会有第二次；有了第二次，就会有第三次和第四次，甚至无数次。

最关键的步骤就是如何策略性地无理取闹，甚至去麻烦你的供货商。

若想提升自己的价值，

《人性：心理战》

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