

《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

图书基本信息

书名：《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

13位ISBN编号：9789577769114

10位ISBN编号：957776911X

出版时间：2008

出版社：世茂出版有限公司

作者：木村佳世子

译者：侯詠馨

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

《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

內容概要

本書為您介紹：米爾頓語言模式、檢定語言模式、神經．邏輯層次等NLP的重要模型，以及VAKOG、次感元、T.O.T.E.模式、八大框架目標、換框法等技術，讓您輕鬆認識NLP的基本概念，並將其運用在溝通上。NLP是企業主、主管、人力資源管理師，或想要提升溝通力、影響力與領導力的人，絕對要掌握的深層溝通術！

《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

作者簡介

Coaching Net股份有限公司CEO

美國NLP協會認證NLP訓練師

國際執行師協會認證高階執行師．教練（ICF認證MCC）

美國CTI認證專業教練（CPCC）

出生於日本大阪市。歷經廣告代理商等職務後，於一九八九年將發展據點移至東京。於美商電腦製造公司擔任高階管理員、人事部經理、經營企畫部經理等。隨後，於某法國知名品牌公司擔任人事招募組組長。

期間，向美國首屈一指的培訓學校創立者學習教練技術，並且於私立商業學校修習MBA核心課程。

精彩短評

1、 腦神經系統 思維

精彩书评

1、在世茂出版社从以往出版了几十本NLP书籍的经验里应该学到了许多宝贵的经验而其经验当转化实际出版的NLP书籍的实务上在这本书里应该不难发现(发现了什么?请自己想OK?)不过还是仍有其改善提升之处像是这本书里NLP的专有名词于此书的文章内容又再次地出现了专有名词--大混淆的现象连咱们NLP人看到了都还要花点时间和自己原本所学的NLP专有词汇相互对照一下 否则还真有点给它越看越糊涂因而七彩前程于此 将本书所出现的~~~常用NLP名词儿来个小检阅 顺便给Nlper们以及也给未来相关的出版单位一些参考吧~~~~举例如下:(Nlper们也顺便看看你的NLP老师 教你的是哪一种?)p.11 原书译为-滤网(过滤镜?滤片?)原书译为-性格模式(后设程式?)<嘿~~ 安东尼罗宾的”激发心灵潜力”也是翻译成“性格模式”~~>原书译为-语言检定模式(后设模式?)p.13 原书译为-柔软性(弹性?)p.15 原书译为-规矩(规则?)p.17 原书译为-换框法(重新架构?)p.19 原书译为-省略(删减??删除??)p.40 原书译为-配合(契合??)p.44 原书译为-追溯框架(复述框架?)p.50 原书译为-视/听/身体感觉【优位】(优势?/主要?)p.60 原书译为-爱的刁难?这也太个人化的诠释了啦~~~~(真有够刁难的 呵呵那该怎么翻译?哈哈~~~~ 秘密!!)p.67 原书译为-等价的复合概念(复性(式)相等)(等价的复合概念也翻译得不错原书译为-前提-(假设前提?假定?)p.68 原书译为-状况换框法(情境重新架构)原书译为-意识内容换框法(内容重新架构)p.85 原书译为-神经逻辑层次(神经-从属等级?)<http://qicaiqiancheng.com>

2、观察力) -----冷读 -----如何确认需求感
-----如何确立谈判格局 -----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) -----谈判开场的亲和力和力 -----中段的亲和力和
力 -----如何让成交时候又亲和力和力 -----男女

初识时候亲和力和 -----男女约会时候的亲和力和

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
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

《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

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情的引出 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

3、观察力) -----冷读 -----如何确认需求感
-----如何确立谈判格局 -----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，不一定是真的。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。（亲和力和） -----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
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情的引出 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。

《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

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

《圖解NLP深層溝通(職場專用)》

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