

《NLP水性领导力》

图书基本信息

书名：《NLP水性领导力》

13位ISBN编号：9787301097489

10位ISBN编号：7301097484

出版时间：2005-11

出版社：北京大学出版社

作者：胡谢骅

页数：242

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

《NLP水性领导力》

内容概要

作为企业领导，要使一切变得有可能，你不仅需要明确自己的意图与方向，更需要评估他人的行为方式与绩效。本书作者在深入企业培训的基础上，结合NLP理论提出了人性化、理性化的新型领导观：领导者在带领团队时，不能用一成不变的方法，而是要随着周围的情况和环境的变化，随着部属的成长与发展，改变自己的领导方式--打造水性领导力。本书作者集思想者与实践者于一身，融理性与激情于一体，向读者揭示了提高水性领导力的八项修炼，读后会令您获益良多。

《NLP水性领导力》

精彩短评

- 1、狗屎的一本书。打着NLP的幌子
- 2、不怎么样，和《重塑心灵》没的比啊
- 3、这本书讲NLP讲得很浅。有价值是因为NLP本身就有价值，耐心看完了，做个笔记吧。

明确的人：我相信，我看见！

6C：Change，Challenge，Chance，Choice，Co-opetition, Communication

精神病人：一再重复做相同的事，却妄想有完全不同的结果出现、

明确的人领导着不明确的人

上善若水的领导力

面对挑战的四种反应：挫败，回应，诡辩，好奇

地图不是实际的疆域，初念浅，转念深

有效果比有道理更重要

人类的过滤器

删减省略，扭曲变形，概括归纳，语言

八项修炼：

聆听内在的声音：自我，本我

呈现真实的自己：

人类的逻辑层次--环境、行为、能力、信念、身份、精神

Be Do Have

自我意象（舒适区）：自我形象（过去），自我价值（现在），自我愿望（未来）

我构想我能达到的境界，我能成为什么样的选手。我深知自己的目标，我集中精力，到达那里-

迈克尔乔丹

建构三赢关系：

启导共同的愿景：清晰，独特，简单，服务，平衡

弘扬上善的亲和：

三种感元类型：视觉型-上，听觉型-中，触觉型-下

眼球牵引：左上：视觉回忆；右上：视觉想象；左中：听觉回忆；右中：听觉想象；左下：听觉

用字；右下：运动知觉

影响力：肢体语言55%，语调38%，文字7%

投契合拍七步术：

情绪及面部表情同步；语气语调语速同步；肢体动作同步；语言文字同步；呼吸方式频率同步；

价值观同步；自我身份同步

辐射积极的能量：

转意/位式框视重组

促进他人的行动：

别让猴子跳到你的背上

精简化、流程化、标准化、操作化、责任化、查核化、竞赛化

永不止息的创新

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格的引出
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>

2、这本书讲NLP讲得很浅。有价值是因为NLP本身就有价值，耐心看完了，做个笔记吧。明确的人：我相信，我看见！6C：Change，Challenge，Chance，Choice，Co-opetition，Communication精神病人：一再重复做相同的事，却妄想有完全不同的结果出现、明确的人领导着不明确的人上善若水的领导力面对挑战的四种反应：挫败，回应，诡辩，好奇地图不是实际的疆域，初念浅，转念深有效果比有道理更重要人类的过滤器删减省略，扭曲变形，概括归纳，语言八项修炼：聆听内在的声音：自我，本我呈现真实的自己：人类的逻辑层次--环境、行为、能力、信念、身份、精神Be Do Have自我意象(舒适区)：自我形象(过去)，自我价值(现在)，自我愿望(未来)我构想我能达到的境界，我能成为什么样的选手。我深知自己的目标，我集中精力，到达那里-迈克尔乔丹建构三赢关系：启导共同的愿景：清晰，独特，简单，服务，平衡弘扬上善的亲和：三种感元类型：视觉型-上，听觉型-中，触觉型-下眼球牵引：左上：视觉回忆；右上：视觉想象；左中：听觉回忆；右中：听觉想象；左下：听觉用字；右下：运动知觉影响力：肢体语言55%，语调38%，文字7%投契合拍七步术：情绪及面

《NLP水性领导力》

面部表情同步；语气语调语速同步；肢体动作同步；语言文字同步；呼吸方式频率同步；价值观同步；自我身份同步辐射积极的能量；转意/位式框视重组促进他人的行动；别让猴子跳到你的背上
精简、流程化、标准化、操作化、责任化、查核化、竞赛化永不止息的创新

《NLP水性领导力》

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