

<<侧写师2>>

图书基本信息

书名：<<侧写师2>>

13位ISBN编号：9787122180216

10位ISBN编号：7122180212

出版时间：2013-9-1

出版时间：化学工业出版社

作者：邓明

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：<http://www.tushu007.com>

<<侧写师2>>

内容概要

判断术的秘密，成为商界的侧写师！

能够读取嫌疑犯自身也没有意识到的信息，判断其内心，使他们在心理上屈服于侧写师。

这种能力其实是在竞争激烈的商界人士需要具备的第一个条件。

现代商界正在上演窃取对手思想和令对手心理屈服的暗战。

为了在如此激烈的心理战中获胜，需要具备迅速看清情况，瞬间作出判断，拥有侧写师一样的思考能力。

本书向人们传达了作者以专业心理学家的角度领悟到的沟通技术。

不征服对手、就被对手征服的商界心理战中，最重要的就是无论遭遇任何对手，都可以灵活面对的沟通技术。

本书介绍了很多以侧写师强大的心理分析，彻底捣毁对手情感防线的有趣故事，带领读者进入充满判断的世界中。

1、终身五星图书《侧写师》续篇！

2、判断术，已经成为社会活动的第一必备要素！

3、侧写师强大的心理分析，帮你抓住关键性的细节，取得决定性的胜利！

<<侧写师2>>

书籍目录

- Chapter . 成功征服对方的判断术
——两分法在商业谈判中的实操术
任何人都可能成为你的谈判对手·
“有组织型”与“无组织型”心理剖析法的应用·
侦破人性心理弱点的技术·
占领商业谈判高地的技术·
用侧写术分析、判断谈判人·
征服任何人，成为谈判专家·
- Chapter . 洞察对方暗涌的心魔
——在谈判初期对内心的预测性侧写
驶入神秘的“亚特兰蒂斯”地带·
“犯罪”前会有心理障碍·
对方忽略的事就是突破口·
侵入对方的隐性心理·
对内心的预测性侧写·
蛛丝马迹是最可贵的线索·
沙盘推演打响信息战·
运筹帷幄在“心术”之间·
- Chapter . 真正的谈判始于侧写之前
——正式谈判前进行有根据的分析性侧写
针对不同的谈判展开排查·
有没有机会源于“谈”与“不谈”·
搜集“证据”作为谈判材料·
故意使“诈”进行情报反侦察·
直击对方需求重点·
意念捕手的心态·
- Chapter . 一定要拥有超越对手的力量
——在谈判过程中进行多角度的针对性侧写
把自己放在攻击者（谈判对手）的角度·
围师遗阙的平衡诱敌法则·
此时此刻你要凸显自己的价值·
彻查对手实力，小幅让步·
嘘！
他的身体不会撒谎·
通过情绪干扰，推翻对手底牌·
以退为进，关系是“套”出来的·
- Chapter . 撕毁“莫里亚蒂”伪装的面具
——谈判白热化时有必要进行破坏性侧写
真正流淌“犯罪”血液的人·
引君入瓮的语言艺术·
逼近对方阴谋底线·
成为问题猎杀者·
推出稳定的“识别标志”·
“红脸”“白脸”摸清底·
- Chapter . 正能量控制最高点

<<侧写师2>>

——拥有强大能量场采撷谈判胜利之光
行为受思想支配，思想受行为引导·
提升正能量无须强制征服·
无形中利益最大化·
“大智慧”压倒“小聪明”·
用“ Yes !
If... ”代替“ No !
”·
时间能量场掌控谈判·
获取回报不是坏事·

<<侧写师2>>

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:<http://www.tushu007.com>