

<<看透你>>

图书基本信息

书名：<<看透你>>

13位ISBN编号：9789866166426

10位ISBN编号：9866166422

出版时间：2013-9-25

出版时间：意識文化

作者：葛瑞格利．哈特萊,瑪莉安．卡琳區, Gregory Hartley, Maryann Karinch

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>

<<看透你>>

内容概要

<<看透你>>

作者简介

## <<看透你>>

### 書籍目錄

前言：你為什麼需要這本書

第一部 背景：情報員讓我成為「人體掃描機」

第一章 我的測謊技巧從何而來？

為什麼你該學習這些技巧

我用什麼方式看透你

想看透別人，先搞懂訊問的歷史吧

其實我們都是囚犯

你是哪種動物？

一窺大腦&抗壓力的祕密

懂得提問，你也能成為訊問高手

當個測謊專家，輕易分出謊話或實話

第二章 為什麼人們要說謊？

人們怎麼說謊？

說謊其實是人類的需求

說謊技巧背後的真相

說謊也要因材施教

第三章 男女（和小孩）大不同？

別讓你的肢體語言露餡了

面對壓力和欺騙的姿態，男女大不同

你是哪一型人：視覺、聽覺還是行動型

你記憶的關鍵：什麼、何時或然後呢？

喔，你的胼胝體怎麼那麼小？

孩子說謊往往是為了自我保護

第二部 工具：看透謊言背後的真相

第四章 計劃與準備

計劃與準備的重要性

籌備計劃和事前準備的4大要素

看透對方說謊的2大要素

將故事要素變客觀的步驟

第五章 衡量對方的行為基準線，施加壓力

衡量行為基準線的重要性

「臉部表情」透漏出的訊息

「肢體反應」透漏出的訊息

「說話語調」透漏出的訊息

「外在表現」能讓謊言便事實

行事作風：做什麼就要像什麼

施加壓力，讓說謊者打回原形

利用行為基準線向對方施壓

第六章 獲得情報：善用提問與肢體語言判讀

交互使用6大類提問技巧

## <<看透你>>

說服的肢體語言

6大階段的訊問技巧

第七章 挖掘真相

識破騙子的4大工具

應用工具

第三部 愛情：看透花言巧語背後的真相

第八章 在細微處，發現愛情的真假

生活習慣差異化正悄悄背叛你

找出真相：化身愛情中的福爾摩斯

第九章 改變吵架方式：會吵的孩子不一定有糖吃

有效爭吵的4大基本守則

成為愛情爭執中永遠的贏家

轉移注意力，看透你們到底在吵什麼？

第十章 你是陷入熱戀ING，還是淪為階下囚卻不知？

突然驚覺，你已成為籠中鳥

「愛情？

！

」中的步步驚心

安全逃脫愛情牢籠的3大關鍵

第四部 職場：看透利害關係，擴展事業版圖

第11章 在會議中佔上風

機會只留給準備好的人：注意3大細節

環視全場，分析每個角落

主導會議的走向有跡可循

找到會議中的「黃金地段」

會議桌上沒有永遠的敵人

第12章 成為公司的最佳守門員

掌控全場，主導面試

東山再起的面試心理戰術

主導薪資談判的5大課題

第13章 看透對方的需求，創造出讓他買單的市場

理所當然的行為表現，難以被識破

看透你的汽車業務員，荷包顧牢牢

看透律師和陪審團的6大關鍵

第五部 危機就是轉機：看透自我弱點轉化為優點

第14章 如何避免掉入這些陷阱之中？

職場上的人質求生術

愛情裡的人質求生術

預測對方獲得影響力的方式

抵禦獲得影響力的手段

顧左右而言他，讓提問抓不到重點

將計就計，順著問題迴向給對方

善用環境和幽默感解除警報

打造給對方「你建構」的記憶

<<看透你>>

正面迎擊：展現你身體上的優勢  
快速減壓4妙計，讓你重掌主控權  
謊言還是真實？  
你自己最清楚  
結語  
專門用語  
關於作者

#### 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>