

<<我要催眠你>>

图书基本信息

书名：<<我要催眠你>>

13位ISBN编号：9787801878885

10位ISBN编号：7801878884

出版时间：2005-10

出版时间：新世界出版社

作者：马修

页数：183

字数：120000

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>

## <<我要催眠你>>

### 内容概要

如果你能掌控别人来购买你的产品或服务；如果你的介绍变得无法阻挡，不可抗拒；如果你的顾客都认为他们主动要向你购买；那你的销售效果会如何？

你的收入取决于你影响他人的能力，你是否已经准备好来学习这世界上最有效的行销工具？

在本书中你将学到：如何快速建立信任，使顾客主动要求你向他们介绍产品；如何找出顾客真正的需求，并将你的产品视为他们唯一的需求；如何成为解决顾客问题的专家，使他们像对医生那样听从你的推荐；如何巧妙应对顾客的拒绝，并且使顾客永远无法对你说“不”。

这是世界第一的潜意识大师，被媒体誉为“有史以来最伟大的催眠大师”马修·史维的一本最权威的销售指南，它将帮助你突破销售中的障碍，当你掌握了催眠式销售的精彩绝伦的沟通技巧之后，你的产品介绍将魅力四射，你的销售将令人无法阻挡，你的说服将令人不可抗拒！

## <<我要催眠你>>

### 作者简介

马修·史维是世界第一的潜意识大师，他被媒体誉为“有史以来最伟大的催眠大师”。

马修·史维是一位白手起家的千万富翁，出生于美国一个偏僻的农村，他母亲必须每天打三份工才能养活他们十个兄弟姐妹。

马修·史维七岁起开始上台表演魔术，十岁起开始正式赚钱养家。

马修·史

## <<我要催眠你>>

### 书籍目录

第一章 你也可以成为催眠大师 催眠的三大步骤 重塑心智 催眠大师的特质第二章 催眠式销售的技巧 令人无法抗拒的联想指令 改变客户的感觉 现在购买是成功销售的关键第三章 肢体沟通的力量 直接观察法的妙用 肢体语言的影响力 引导的魔力第四章 成为出色的产品介绍者 走出产品介绍的十一个误区 加强产品介绍的技巧 增强说服力的绝招第五章 说服力与影响力的奥秘 大脑运作的方法 销售是一种说服 置换字眼的力量第六章 联想是一切的起源 无处不在的联想 动作创造情绪 举办产品说明会第七章 梦想是肩负的另一个自己 无与伦比的完美生活 一切皆有可能 设定计划是成功的开始 信任是沟通与说服的前提第八章 让客户无法对你说“不” 假装是改变习惯最快的方法 最佳说服方程式 借力使力的销售策略 成为世界上最伟大的销售员

## &lt;&lt;我要催眠你&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘催眠的三大步骤 我们在日常生活中经常会遭遇到类似催眠的情况，比如：销售人员的高超说服，偶像明星的倾情表演，政治家的精彩演讲……都在无形中使用了催眠式的心理说服的方法，深刻地影响着我们的人生。

催眠可以让人进入一种注意力高度集中的状态；催眠的语言指示更加会让人产生出一种巨大的动力；催眠也可以改变你的意识状态，进而让你依赖你的潜意识去判断事物。

催眠可以为人类造福，催眠也是一种深层次的说服，就如同万物最原始的快乐与自在，就如同佛教之坐禅，就如同瑜伽之修行法，这种自我暗示与说服的催眠方法已经受到越来越多的有效运用。

在欧美许多国家，催眠甚至已经成为精神科医生和临床心理学家的必修课程。

人类有许多疾病来源于精神，来源于潜意识里过去隐藏的无数积累的病态信息。

对于心理疾病，就得采用心理疗法。

而催眠可以使人感觉很舒适，很享受，让人身临其境。

通过催眠，就可以直接进入潜意识，搜索深层次的心理创伤，再与潜意识对话，将一些正面的新指令输入到潜意识，从而改变对过去许多事情的看法。

看法一经改变，一切就都将改变。

催眠是改变现状最有效的方法。

潜意识是一个非理性区域，在这里运作的是人类深层次的欲望和记忆。

潜意识的力量比意识大三万倍以上，如果我们要激发潜能，就要首先去激发和改变我们的潜意识，善用潜意识来帮助我们成功。

以下为影响潜意识的四种方法：第一个方法就是依靠视觉的力量，将目标视觉化。

为自己制造一个梦想板，放在自己可以容易看得见的地方，然后将自己梦想要拥有的一切贴上去。

第二个方法是运用听觉的力量，对自己进行自我暗示与自我确认。

如果你想要什么，就要去不断地告诉自己会拥有什么，并且不停地灌输到你的潜意识当中，让你自己成为你想要成为的人，进而采取这样的行动。

第三个方法是引导成功法。

你可以将一些积极的自我暗示与自我确认录入录音带，每天早晨与晚上都去反复播放聆听，通过不断地重复暗示来影响你的潜意识。

第四个方法就是进行自我催眠。

催眠几乎是影响潜意识最快速的方法，经过催眠输入的指令，就可以立刻改变你的行为，并且产生神奇的效果。

学习催眠的技巧、目的以及催眠能够带来的好处有：首先，可以使你四周的人能够因你而获益良多，让他们与你一起成长，并让他们协助你，努力去实现你的梦想；其次，能够加强你的沟通技巧，并且充分影响他人，并为自己获得可观的财富；最后，学会如何掌握催眠这项有益无害的技巧，将为你带来无限的乐趣。

透过催眠，你不仅可以大幅度增加自己的自信，还可以更加了解自己，并且认识自己的心智运作模式，进而快速永久地改变你的生命。

催眠他人，可以帮助对方放松以及缓解压力；催眠自己，不但可以帮助自己恢复体力、解除压力、保持宁静的心灵以及让自己拥有一种愉悦的心情，而且还可以提升自己的生活品质和精神状态。

经过自我催眠，拥有正面、积极的心态后，做起事情来就会非常有效率。

一个顶尖的销售人员每天都要去花时间对自己进行自我催眠，面带微笑，充满自信，毫无恐惧地面对客户，进而极大地增强销售的效果。

催眠的三大步骤为：首先，是诱发催眠的基本原则，要学会使被催眠对象很快进入高度敏锐的心智状态，让对方迫不及待地回应你的暗示；其次，还要学会心灵神经复制，-帮助复制他人的心灵、神经与生理状态，以获得类似的效果，通过这个过程几乎可以复制出任何事物，不论是销售员还是武术大师的专业技巧，因此，你可以迅速地复制催眠专家的主要特质；最后，你还要学会最简单有效的催眠引导法，即双手紧握引导方法，学会运用催眠的方法和技巧。

## <<我要催眠你>>

催眠其实是个人对自我催眠所作出的反应，要了解如何催眠，你就必须知道你的潜意识会毫无批判地接受任何想法或观念，潜意识更加会接受你在坚强信心下所发给它的任何指令。

如果你相信某人所说的话，这其实就是一种催眠；你相信你自己对自己所说的话也是一种催眠。外在的实体通常能更加有效地暗示对方，因为如此一来，对方不仅可以暂停意识批判，而且还能够在潜意识的层面上接受潜意识的暗示。

让我们来看看人类心智的运作方式，为了有效地塑造心智，你必须知道思考其实分为两个层面：意识与潜意识。

意识又称为批判因子，它决定你现在相信什么，过去不相信什么；什么是好，什么是坏；什么该做以及什么不该做。

潜意识就像是一台电脑，需要你输入一些正确的指令和程序，否则它无法做出任何判断，无法进行逻辑思考。

潜意识会相信任何进入其中的想法，如果你的头脑收到垃圾，那么思考产生的也一定是垃圾。

而催眠会跳过意识，直接进入潜意识并且与之沟通。

重塑潜意识其实很简单，在学习任何新技巧之前，你可以先假装你已经学会这项技巧，如果你已经学会催眠，你的站姿会有什么不同？如果你能立刻影响他人，你的坐姿又会有什么不同？如果你是催眠大师，说话是否会变得更加有力，变得更加自信？是否会更加发挥出力量？最后你得到的答案是一定会有的。

P3-7

<<我要催眠你>>

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>