

<<看穿人心的問話術>>

图书基本信息

书名：<<看穿人心的問話術>>

13位ISBN编号：9789866702402

10位ISBN编号：9866702405

出版时间：2009-7-21

出版时间：如果出版社

作者：David J. Lieberman

页数：222

译者：郭思好

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>

<<看穿人心的問話術>>

前言

作者序 本書在第一部分介紹的技巧可以幫助你學習如何洞悉目標對象，不論在何種情境之下，你都能夠迅速掌握優勢。

一旦你將第二部分介紹的過程融會貫通之後，這種能力就會成為你的第二天性。

而當這天來臨的時候，你將具備最重要和最有價值的能力，可以藉此在生活的各個層面獲得莫大的助益。

我衷心地希望這本書能夠幫助各位，在生命中達成值得付出的目標和目的。

我們不可否認，若能知道對方是否在利用我們、欺騙我們，或操縱我們，將能使我們避免付出不必要的情感、金錢，以及勞力。

也許，在讀完本書以及實行這些策略之後，你會對人性有更深刻的了解。

也因此，你會更加了解自己，而這也會幫助你成為一個更好、心態更健康的人，並且能夠享受更豐富、更有意義的人際關係。

我真摯地祝福各位能與他人建立良好的人際關係以及追求更好的生活。

大衛·李柏曼 (David J. Lieberman)

<<看穿人心的問話術>>

內容概要

所有職場人都必修的一門課 看穿別人心裡不願明白說出的想法！

無論是客戶、同事、上司、好友，甚至戀愛對象，誰站在你這邊？

誰會全力給你支持？

誰又是你最應該提防的人？

你要如何一語辨別他們的真心？

是敵是友，聽他一句話馬上就知道！

問對一個問題，任何人都無所遁形！

老闆稱讚你的話，是打從心底認同你嗎？

眼前跟你推銷的業務員或理專，他們的建議真的可信嗎？

第一次約會後，對方傳來的簡訊要如何解讀？

讓FBI和美國軍方的資深顧問李柏曼博士教你看破話語背後的真實意義！

本書讓你學會如何在真真假假的談話中，迅速獲得最多資訊，避免他人占你便宜。

讓你在短短幾分鐘內，不論處於何種狀況，面對什麼樣的人，都能快速掌握優勢，立即居於上風。

別再相信那些靠直覺、憑猜測、或者大談肢體語言的爛說法了，讓真正的專家幫助你透視人心！

<<看穿人心的問話術>>

作者簡介

大衛·李柏曼 (David J. Lieberman) 李柏曼博士，是人類行為和人際關係領域中受到國際公認的專家，他採用的獨門心理學技巧，能在與人對話間輕易的看穿每個人隱藏在話語背後的祕密和真相，他甚至多次在現場直播節目上和資深測謊專家面對面進行PK賽，而一如他充滿自信的表情，他每次都擊敗測謊專家贏得勝利。

在本書中所介紹的這些技巧被FBI、美國軍方和財富五百大公司所廣泛應用，此外，有超過二十五個國家的政府、企業以及從事精神健康醫療相關的專業人士閱讀他的著作。

李柏曼博士的著作在世界各地出版，曾邀請他上節目擔任客座專家的節目超過兩百多個，包括美國NBC電視台的「今日秀」(The Today Show)、福斯新聞(Fox News)、美國公共電視網PBS、美國知名節目威廉秀(Montel Williams Show)、美國廣播公司脫口秀節目「The View」等等。

譯者簡介 郭思妤 政治大學外交及國貿雙學士，英國新堡大學口筆譯碩士，譯作有：《MBA 經理人》、《創新管理與新產品開發》、《科特勒談政府如何做行銷》、《中國戰爭即將到來》等書。

<<看穿人心的問話術>>

書籍目錄

作者序寫在前面如何使用本書第一部分七大基本問題學習快速又簡單的方法，洞悉目標對象的想法和感受

第一章 這個人背後藏了什麼祕密？

別再受騙了！

下一次當你懷疑某人有所隱瞞時，可以使用這些技巧輕鬆判別，不論對方是同事、部屬、朋友或小孩

，都無人能瞞騙得了你。

第二章 大拇指朝上或朝下：他到底喜不喜歡這件事呢？

當你不確定對方是否對某人或某事有好感的時候，不管對方說什麼，這些策略都可以幫助你知道他真正的想法。

第三章 她是信心滿滿，還是強裝鎮定？

想要知道你對面的牌家是否真的握有一手「葫蘆」嗎？

你底下的高階主管對於不加薪就要離職一事到底是不是玩真的？

下一次當你在進行訊問、談判或玩牌時，你可以利用這些技巧來判別對方對於自己的勝算是否有信心，還是在虛張聲勢而已。

第四章 事情進展如何？

真是如此嗎？

想知道你同事參與的會議進展如何嗎？

新鄰居的女友是他穩定交往的對象，還是他快要被甩了？

你的部屬是否真的對你做的新安排感到滿意？

透過這些技巧你就能知道對方的真實感受，不論他們的嘴巴有多緊。

第五章 推測興趣程度：他是否感興趣？

還是在浪費你的時間？

你的約會對象是否對你有意思？

你的同事是否真心願意幫你忙？

或者你的潛在客戶是否對你的產品感興趣？

透過這些技巧，你很快就知道答案了。

第六章 是朋友還是敵人：她到底站哪一邊？

她是支持你，還是想要整你？

如果你認為某人表面上好像在幫你忙，實際上卻有可能在搞破壞的話，你可以利用這些技巧快速分辨她到底站在哪一邊。

第七章 情緒側寫：他是否安全可靠、情緒穩定，並且頭腦清楚片刻的交談加上一點觀察，你就可以知道對方是否具有情緒不穩定和暴力傾向的性格。

學會如何觀察他人以及如何詢問問題，不僅能保護自己，也能保護你所愛的人。

第二部分思維藍圖：了解決策過程除了基本的想法和感受之外，我們還要進一步學習人們的思考方式，如此才能進行剖析，預測對方的行為，甚至比當事人還了解他自己。

第八章 S.N.A.P. 並非以人格類型為基礎人性是一種可靠且具一致性的指標，可以幫助我們了解別人的想法、態度和行為。

第九章 思考判斷的三原色我們的思考和決策過程大部分都有「預設程式」，閱讀本章就可以知道「程式」的形成和原因，並且藉此進行準確的預測。

第十章 我們對於自身作為的看法與背後的原因深入探討人類思維的心理學邏輯以及「自尊」所扮演的角色。

第十一章 自負的六大影響了解「自負」在決策過程中扮演的角色，以及「自負」如何重塑我們眼中的現實。

第十二章 他十分自負，還是在偽裝？

在評估一個人的自負程度時，別落入五大常見的陷阱！

讓我們來看看一個喜歡自己的人（自負）和一個充滿自我意識的人（自尊）之間的差異。

<<看穿人心的問話術>>

第十三章 如何判斷一個人的自負程度學習可以輕鬆快速辨別他人自負程度的傻瓜評估法。

第十四章 三種類型剖析依據這三大類型特質，推測他人對自己和自己生活的看法。

第十五章 剖析的藝術與科學：真實案例你對人性本質有了新的了解，現在，就從真實案例來看看如何運用這些新發現，並且進一步精進你的技巧。

參考書目

<<看穿人心的問話術>>

章节摘录

寫在前面 你是否曾希望自己能夠窺探別人的腦子，看看對方究竟在想些什麼？現在，你可以如願以償了，本書將教你一套以心理學為基礎、極度先進的方法。這是一種全方位、具實用性且人人皆能輕鬆上手的方法，任何時刻，你皆能運用這套方法去評估一個人所擁有的想法和感受。

更確切地說，本書絕對不是討論肢體語言的回收精選集。我們不會告訴你如何藉由女人的髮型來分析她的靈魂，也不會依據直覺去模糊、空泛地討論人們的行為模式。

這本書更不會告訴你如何從某人雙手交叉或繫鞋帶的方式，來洞悉對方的想法或感受。

<<看穿人心的問話術>>

媒体关注与评论

「我真希望過去在FBI時我有這樣的技巧可以使用！」
前FBI幹員戈登·李迪 (G. Gordon Liddy) 「這真的很神奇！」
他從不犯錯……連一次都沒有」 福斯新聞主持人傑夫·羅賓 (Jeff Robin) 「千萬別對他
說謊！」
紐約時報 (The New York Times)

<<看穿人心的問話術>>

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>