



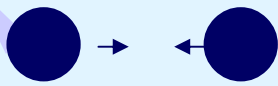
成爲人際互動的高手

人類行爲八大通性

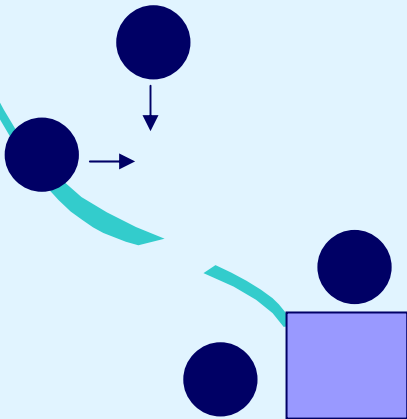
課本：第八章

座位VS溝通

- 面對面坐

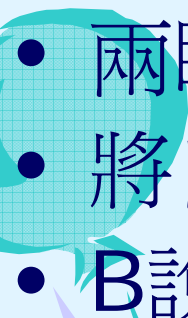



- 九十度





體驗活動—傾聽

- 兩人一組，決定A、B
 - A說 B不聽
 - 兩眼注視鼻頭與兩眉之間
 - 將自己放空
 - B說 A聽
 - 消極聆聽—附和了解
 - 積極傾聽---聽出對方的心情並回應到他的需求
- 
- 

分組活動

- 選舉組長
- 製作名片、同組相互自我介紹
- 討論題目：

我最常出現的電網

很想去但是一直沒有去做的一件事

- 每一組派一人綜合報告
- 與全班交換名片

改變行爲的程序

- 找出要修改的舊行爲
- 製造相對的壓力
- 創造新行爲的引力
- 適當的飲食是健康根本

新行爲

引力



壓力



舊行爲

改變行爲的程序

- 算命師vs少女
- 你倆無緣
- 離開他你的未來海闊天空（引力）
- 接近他死無葬身之地（壓力）

如何使人喜歡我

- 知道並善用自己的潛能，解除別人的壓力和痛苦。隨時保持微笑，創造好感；技註別人的名字，細心聆聽別人談他以往有趣的事蹟。
- 擴充增加自己的能力集。改善技巧、端正態度、廣結善緣、培築機會，使我們更有能力和熱情解除別人的壓力和痛苦。
- 散播熱情要溫柔體貼，解除壓力要有效可靠。

練習8-1

- 我有哪些條件讓人喜歡？

法國餐廳的服務生80%薪資來自小費，服務生熱誠服務客人-→小費多-→生意好-→老闆賺錢-→服務生薪資高（多贏）



如何讓人接受我們的看法

1. 清楚了解我們建議甚麼

2. 了解狀況

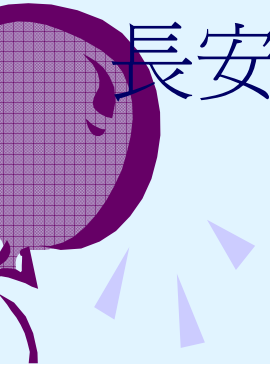
3. 計畫建議的程序、時機

4. 執行

參看225：左師諫太后

秦→趙→齊

長安君當人質



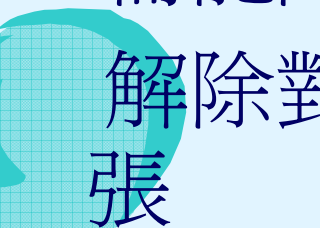


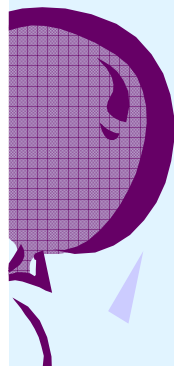
如何讓人接受我們的看法

- 我的建議在何種情形下會被注意？
 - 必須對方的壓力結構有重大的影響
 - 仔細研究對方的壓力結構及習慣領域



如何讓人接受我們的看法

- 我的建議何種情況會被接受？
 - 需能降低對方的壓力結構至最低點
 - 解除對方壓力，引起習慣領域的共鳴或擴張
- 



多贏的買賣談判

- 討價還價的樂趣
- Picture p230

談判的技巧

1. 若有時間，不要做太多或太快的讓步
2. 買者的議價由下而上
賣者的議價由上而下
3. 注意自己的習慣領域不要流於感情用事



買賣談判的步驟

1. 了解情況

2. 心想贏贏，擬定理想成果

3. 計畫並做應有的心理準備，包括擴展能力集

4. 執行

