

<<君特，内心的懒猪狗>>

图书基本信息

书名：<<君特，内心的懒猪狗>>

13位ISBN编号：9787546368627

10位ISBN编号：7546368626

出版时间：2011-12

出版时间：吉林出版集团

作者：(德)蒂洛·鲍姆//史蒂芬·弗雷德里希|译者:江楠|绘画:(德)蒂姆·沃茨

页数：208

译者：江楠

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>

<<君特，内心的懒猪狗>>

内容概要

《君特，内心的懒猪狗：与异性交往》是德国励志类超级畅销书“君特，内心的懒猪狗”系列之一。

作者富有创意，以一种新奇、巧妙的方式，将人们内心世界里消极、负面的天性，用卡通形象君特--长着猪嘴狗身的懒猪狗，形象地“代言”。

本书以君特为主人公，以100幅漫画对应100篇连续的小文章，为我们提供了异性之间怎样互相认识、互相吸引的经典建议和行之有效的方法技巧，以帮助我们通过锻炼和改进说话方式、距离感、衣着外表、肢体语言和交往方式等，提高与异性交往的成功率，让我们在与异性交往的时候更加自信、自如，很快告别孤身一人。

书中的语言轻松活泼，幽默风趣；内容丰富细致，深入浅出，鞭辟入里，直指人心。

<<君特，内心的懒猪狗>>

作者简介

(德) 蒂洛·鲍姆

通讯理论学家、记者、独立培训讲师，主要为实习生、记者以及公众人士讲授新闻学课程。同其搭档史蒂芬·弗雷德里希博士共同开发了"五小时不吸烟"课程。

(德) 史蒂芬·弗雷德里希

医学博士、畅销书作家、自我激励专家、著名演说家，"君特"形象缔造者，擅长管理学、心理学和激励学。

他创办的"空中工厂"与"懒猪狗"两大教学网站，在德国极为成功。

(德) 蒂姆·沃茨

自由设计者、插图画家、艺术家，"君特"艺术形象之父。与史蒂芬·弗雷德里希协作开发出了"君特"的相关系列产品，比如毛绒玩具、明信片等。

<<君特，内心的懒猪狗>>

书籍目录

- 《君特，内心的懒猪狗》系列图书目录
- 《君特，内心的懒猪狗：自我激励》
- 《君特，内心的懒猪狗：成功秘诀》
- 《君特，内心的懒猪狗：魅力演讲》
- 《君特，内心的懒猪狗：生活法则》
- 《君特，内心的懒猪狗：谈判攻略》
- 《君特，内心的懒猪狗：轻松戒烟》
- 《君特，内心的懒猪狗：办公室工作》
- 《君特，内心的懒猪狗：与异性交往》
- 《君特，内心的懒猪狗：成为老板》
- 《君特，内心的懒猪狗：完美体形》
- 《君特，内心的懒猪狗：策略销售》
- 《君特，内心的懒猪狗：运动，以保持健康》

<<君特，内心的懒猪狗>>

章节摘录

版权页：插图：专家和聪明的经济学家知道，用哪种问句能够帮助你唤起那些积极的、肯定的想法和感觉。

问题的回答分为“一般疑问句”的回答和“敞开式问句”的回答。

一般疑问句的回答通常为“是”或者“不是”。

例如，“你喜欢这里吗？”

”回答一般为“是的”或者“不是”。

如果是肯定的回答，你就可以接着问下一个问题：“那我们在这里待一会儿？”

”如果你得到的是否定的答复，那么你还有其他的选择：“我还知道一个地方，那里你肯定喜欢。”

”“是吗？”

”“是的。”

”这样，你们的谈话就又回到了肯定的答复上。

在敞开式的问询中，对方可以自由、坦率地作出反应。

你们的谈话通常可以从“w”打头的疑问词开始，比如，“你觉得这里怎么样？”

”“你从哪里来？”

”“你喜欢哪个电影？”

”……敞开式问句会把这些问题都变成一次聊天的内容。

也就是说，用一般疑问句你可以很好地控制谈话，用敞开式问句你却可以和对方走得更近，因为这样可以使对方有更多的机会回答问题。

如果一个人能让对方表达叙述得更多，那么他就更可能获得对方的好感。

这样，在短时间内，你就会感觉到：我们好像已经认识很久了。

<<君特，内心的懒猪狗>>

媒体关注与评论

<<君特，内心的懒猪狗>>

编辑推荐

《君特,内心的懒猪狗:与异性交往》德国热销75万的超级畅销书。
君特，一只可爱的懒猪狗，驻在每一个人的内心世界里，象征人们消极、负面的天性——懒散、迟疑、马虎、敷衍、草率、漫不经心……掌握了驯服懒猪狗的诀窍，你就能活出积极健康的人生。

<<君特，内心的懒猪狗>>

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>