

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

图书基本信息

书名：<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

13位ISBN编号：9787504366764

10位ISBN编号：7504366765

出版时间：2012-8

出版时间：中国广播电视出版社

作者：内藤谊人

页数：151

字数：80000

译者：李俊

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>

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

前言

欢迎来到说服力工程学的殿堂。

现在，摆在诸位面前的是一门全新的学科——说服力工程学，想必不会有多少人听说过。

如果说，这是一门可以左右他人思想情绪的学术，那么是不是会给人一种有如恶魔般的危险感呢？

或许，对于刚刚接触说服力工程学的读者来说，这门学说或多或少地颠覆了人们常规的言行价值观念，显得有些另类。

的确，这就是一门充满刺激的学问。

最初，说服力工程学是在二次大战中期，由美国耶鲁大学研究出的一门用于军事方面的学问。

如何来提高我方军队的士气，又如何去打击敌人的士气，用怎样的说服方式才能够达到这样的目的，这些便是说服力工程学最初的由来。

在二次大战之后，说服力工程学得到了进一步的发展和完善。

无论是政治、法律，还是商业私密，这门学科几乎在各个方面都会有所涉及，人们对它的研究也就由此进一步展开。

在此，我将对说服力工程学的几个基本原理，进行简要阐述。

首先，“说服”，指的是改变他人的思想情绪。

当你施加这种“力”，试图左右他人思想情绪的时候，对方必然会产生相应的抵触情绪。

这种施加的“力”，和相应的抵触情绪产生的“力”所构成的相对平衡，便是说服力工程学的基本组成结构。

如何去增强这种影响力，又如何去削弱对方的抵触情绪？

这就形成了一个比较有意思的议题。

对说服力工程学的学习和研究，能够让你在商业谈判以及为人处事的技巧方面，得到明显的进步，同样会让你在工作上得心应手，在异性交往方面如鱼得水，即使是在育儿或者是邻里相处方面，都能够做到游刃有余，活学活用。

在本书当中穿插了大量的图解，我将以图文并茂的方式，把那些晦涩的学术内容，用一种尽可能浅显的方式来剖析说明，使人一看便知，能够迅速掌握。

如上所述，如果你能熟练掌握这些说服他人的技巧，那么你在人际关系方面将会得到很大的提高。

当然，不仅仅是事业上，在人生的各个方面，你也都能够做到一帆风顺。

接下来，就让我们翻开书页，打开说服力工程学殿堂的大门吧！

在那里，会有一个全新的世界等着你的到来。

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

内容概要

在职场、在商业谈判、在人际交往中，我们都需要通过劝服对方来获得最大的赢面。本书以物理“力”学的全新角度，分为初级篇、中级篇、高级篇、达人篇和终极篇，深入浅出地诠释各种有效的说服方法、说服技巧，比如：如何把握说服的力度、如何让对方感到你的强势等，让你在博弈中获胜，让你瞬间成为交际沟通高手。

为什么第一次见面不要选在寿司店？
翻开本书，找寻答案吧！

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家，被称为“商业心理学第一人”，社会学博士。他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树，其源自实践的研究受到社会各界的一致好评。著有《攻心说话术》系列等近百部风靡亚洲的畅销书。

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

书籍目录

- 初级篇 对说服力工程学基础的熟练掌握
- 初级篇01.说服力是一门力学
- 初级篇02.被误读的说服
- 初级篇03.如何在说服的平衡游戏中胜出
- 初级篇04.如何把握说服的力度
- 初级篇05.说服的目的是什么
- 初级篇06.如何取得说服他人的资格
- 初级篇07.一流的说服者是什么样的
- 初级篇08.说服、说服、再说服
- 专栏短评 说服力工程学在各个学科、各个领域所占的地位
- 中级篇 用力、用力、再用力
- 中级篇01.说服的关键就在于“最后的一哆嗦”
- 中级篇02.说服其实是一种诉求
- 中级篇03.成败的关键就在于诉求的数量
- 中级篇04.让对方感觉到你的强势
- 中级篇05.在谈判当中有意识地制造障碍
- 中级篇06.理由可以在事后编造
- 中级篇07.即使说服失败了也没有关系
- 专栏短评 说服“力”与体“力”之间存在的关系
- 高级篇 降低对方的抵抗值
- 高级篇01.遇到强硬对手应从小处下手
- 高级篇02.“示弱”亦不失为好的进攻手段
- 高级篇03.稍稍暴露一下自己的缺点
- 高级篇04.使人能够产生印象的说话方式
- 高级篇05.不要让人觉得你是在说服他
- 高级篇06.千万不要一概而论
- 高级篇07.说服别人之后，再让对方忘掉
- 高级篇08.听人说话的技巧也很重要
- 高级篇09.先让对方欢笑，用笑声来打开对方的心门
- 高级篇10.用讲故事的方式来引起对方的兴趣
- 高级篇11.谈话的时候，要和对方步调一致
- 高级篇12.说服中，你就是一个“演员”
- 高级篇13.试着喜欢上对方
- 专栏短评 商务场合中的说服方式和恋爱中的说服方式
- 达人篇 “立竿见影”的说服技巧
- 达人篇01.展现出你的权威
- 达人篇02.要学会编造常识
- 达人篇03.穿上昂贵的西服，能够让你更具说服力
- 达人篇04.你要说服的对象是谁
- 达人篇05.迂回说服
- 达人篇06.以外在原因为由
- 专栏短评 为什么黑社会都穿竖纹西服
- 终极篇 “无声胜有声”的说服
- 终极篇01.模仿对方的举止和行为
- 终极篇02.用行动来说服对方

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

终极篇03.天气不错，可以把说服的地点换到室外去

终极篇04.首先让对方找到一个舒服的姿势

终极篇05.安排一个好的说服环境

结束语

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

章节摘录

插图：

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

后记

看完了这本书，你对说服力工程学有着怎样的评价呢？

啊！

有一些话我忘了说了，那么就让我在最后给大家说一下吧。

无论你对说服力工程学的知识是掌握了也好，没掌握也罢，我们每天都是在“力”和“抵抗力”相互作用这种残酷的平衡游戏当中度过的，只要人生还在继续，它就不会停止。

因此，为了能够在这种平衡游戏当中如鱼得水，我们就必须要掌握一些相应的技能，这当中的意义，就不必我再多说了。

学习了本书当中的知识后，我们对左右他人思想情绪这件事情，就不再抱有罪恶感。

如果你还抱有那样的想法那么，下一次“被他人左右”的人就是你。

说服力工程学实在是太博大精深了，本书当中所阐述的这些内容，还仅仅是“跨进门槛”的水平。

虽说如此，“跨进门槛”和“没跨进门槛”这两者在为人处世的技能方面，却有着天差地别。

大家在读这本书的时候，一定要反复多读，并且多进行一些尝试，要把书中所介绍的各种技巧都变成自己的东西。

此后，就是在实践当中提高自己了！

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

媒体关注与评论

- 1：内藤谊人的超实用图解话语操纵术。
- 2：以耶鲁大学二战研究成果说服力工程学为蓝本。
- 3：一口气说穿流行于美国商界高层的心理术。
- 4：一门可以左右他人思想情绪的学问。

<<为什么第一次见面不要选在寿司店>>

编辑推荐

《为什么第一次见面不要选在寿司店》编辑推荐：为什么第一次见面不要选在寿司店？

为什么辛苦工作，却得不到上司赏识？

为什么压力重重，对工作失去兴趣？

为什么带好团队这件事，真的很难？

为什么谈判能力不佳，总是吃闷亏？

.....重重难题困扰你的职场生涯，原因就是你没有修炼好自己的情商！

职场生存，人气比实力更重要，说服力比高智商更容易占据上风！

只有在情感上团结对方，在气势上压倒对方，才能在职场中立于不败之地。

《为什么第一次见面不要选在寿司店》会告诉您怎样成为职场人气王，受上司器重、同事喜爱、部下尊崇、客户信赖，依计行事，就可成为最具战斗力的职场达人！

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>