

<<办事成功52法>>

图书基本信息

书名：<<办事成功52法>>

13位ISBN编号：9787801097200

10位ISBN编号：7801097203

出版时间：2004-1

出版时间：中央编译出版社

作者：伊东明

页数：251

译者：郭勇

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>

## <<办事成功52法>>

### 内容概要

“很有趣，很有用”的大师之作。

以心理为基点，不同的场合谋划不同的对策，随机应变，把事情办得更漂亮。

本书以通过实践，调查证实的理论为基础，向读者介绍说服、印象操作、心理分析等实用技巧。

也许你在阅读本书的过程中，会产生这样那样的后悔。

但是，不必担心，今后你也有使用它的机会，好好地掌握住这些武器，并将其真正变成自己的东西。

万幸的是，你身边的人还不知道有这样的武器呢。

在此之前，也许你是经常被人欺骗、被迫屈服、没有主见的人，但是今后，一切将改变。

你再也不必忍受“善良”的美德被别人无情利用的耻辱。

## <<办事成功52法>>

### 作者简介

伊东明，心理学家。

早稻田大学经济学部经济系毕业，后在庆应义塾大学攻读社会心理学硕士、博士学位。

毕业后留校执教，同时面向企业和个人举办的讲座及定期电视讲座，理论联系实际，广受好评。

内藤谊人，心理学家，庆应义塾大学毕业后，研修该校研究生院研究生学位以及东京心理专门学院临床课程，具有文部省指定的实务统计师资格。

在以交流为中心的社会心理学和以精神分析为中心的临床心理学中颇有建树。

<<办事成功52法>>

书籍目录

前言第一章 日常心理战1 “剥竹笋” 2 解释的效果3 攻“理”与伐“情” 4 推销“印象” 5 战争中的心理战6 企业VS.大众传媒7 忠告第二章 说服的三大技巧1 剥夺对方“拒绝”的自由，脚在门里（Foot In The Door）技巧2 利用对手的罪恶感 门在脸上（Door In The Face）技巧3 让对手觉得占了便宜 低球（Low Ball）技巧4 随机应变第三章 说服术1 “恐惧” 2 “修辞”的煽动3 “附加”和“稀少”的效果4 不要“光说不练”第四章 心学大法1 战略家的心理学2 扮演“强者” 3 从一点突破4 先手必胜5 “好印象” 战略6 负思考7 对方喜欢听的话第五章 印象操作第六章 由表及里第七章 “内在”的心理战第八章 总结.....

<<办事成功52法>>

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>