第一图书网, tushu007.com

# <<非看不可的职场实用逻辑学>>

## 图书基本信息

书名：<<非看不可的职场实用逻辑学>>

13位ISBN编号：9787561360095

10位ISBN编号：7561360096

出版时间：2012-6

出版时间：陕西师范大学出版总社

作者：木田知广

页数：144

字数：92000

译者：滕玉英

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

第一图书网, tushu007.com


## 前言

第一图书网, tushu007.com

# <<非看不可的职场实用逻辑学>>

## 内容概要

为什么学习了逻辑学，工作中却屡屡陷入困境，还给人留下“纸上谈兵”“理论家”的印象？

作者分析了工作中常见的逻辑思维方式。
这些方式常使事情与我们的预期背道而驰，大相径庭。
针对这一现象，《非看不可的职场实用逻辑学》作者提出，只有将逻辑思考技巧与心理学技巧结合起来，才能顺利地推进工作。

木田知广编著的《非看不可的职场实用逻辑学》详细介绍了多种已被证明行之有效的逻辑思考窍门、心理战术和技巧、CRICSS法则、8大商业模型
……讲解透彻，脉络清晰，简单实用，《非看不可的职场实用逻辑学》能真正帮助读者扫清职场中的障碍，使工作进展顺利，取得佳绩。

第一图书网, tushu007.com


## 作者简介

木田知广
日本Symmetry Japan股份有限公司法人代表，Globis大学管理学院（日本私立商学院）讲师。

在美国咨询公司华信惠悦工作数年之后，为了增长见识，木田知广于1999年动身前往正在欧盟成立前夕的欧洲。

在伦敦留学期间，他有幸获得管理机会，拥有一支具有不同价值观的团队。
同时，亲身感受到国际化团队管理的难度，砥砺了自身管理理念。

以此为契机，木田知广师从跨文化组织管理的权威、伦敦商学院的已故教授苏曼特拉?戈沙尔(Sumantra
Ghoshal)学习，加深对“逻辑交流”的研究，并将其运用到实践当中（2001年获得MBA学位）。

之后，他在Globis有限公司负责“社会认知型”研究生学院的创立工作，经过一番拼搏之后，“Globis经营研究生院”的前身GDBA在2003年4月开学。
因此，木田知广获得公司一年一度的社长奖。

2006年木田知广成立symmetry
Japan股份有限公司并就任法人代表，将心理学的交流方式加入逻辑理论的课程中，受到参加者热烈的支持。

第一图书网, tushu007.com


## 书籍目录

前言
序 学习过逻辑学的“失败人士”
 小故事
 健太郎在会议中被“击沉”
 现场用不上！
让人“头疼”的逻辑学
 “失败”逻辑思考 1在会议中力战群雄，现场气氛尴尬
 “失败”逻辑思考 2像个评论家，尽失信赖
 “失败”逻辑思考 3一门心思寻找犯错者只会搞垮公司
第一章 用逻辑抓住本质
 小故事
 逻辑学带给健太郎的烦恼
 简单的诀窍--把“主张”和“依据”分开
 说话有逻辑的关键——“I LOVE YOU”
 “1个主张3个依据”是说服别人的秘诀
 罗列依据，增强说服力
 “金字塔结构”是可以与世界战斗的工具
 意识到“说服力”的重要性，就能更好掌握逻辑性
 金字塔结构的三大确认要点 1 依据的合适度
 金字塔结构的三大确认要点 2 主张与依据的关联度
 金字塔结构的三大确认要点 3 横向依据之间是否协调
 逻辑学——变“复杂”为“简单”的神奇力量
第二章 打动他人！
“CRICSS”法则
 小故事
 团队的氛围让健太郎感到焦躁
 “6大法宝”打动他人
 引导大家说出“YES”的“承诺说服法”（Commitment①）
 用“项目蓝图”鼓舞大家（Commitment②）
 故意让别人拒绝也是技巧之一（Return）
 得心应手应对公司政治的五大源泉（Influence）
 王牌推销员使用的“比较”魔法（Comparison）
 用稀缺感来调动人的积极性（Scarcity）
 谁都做得到的“讨人欢心”技巧（Sympathy）
 CRICSS的有效性源于它遵循的“心理结构”
第三章 实践！
立马可用的5大心理技巧
 小故事
 健太郎的秘密武器
 套出对方真心话！
“克伦伯技巧”
 拜托棘手人士的“搭讪谈话术”
 随声附和的关键——“模仿给花浇水”
 用“I”作主语——让交流变得畅通无阻
 在故事中打动对方的“PARL法则”

第一图书网, tushu007.com


制造“ 劲敌 ”——增加团队干劲的秘诀
第四章 实用的逻辑学技巧
小故事
健太郎“ 看人上菜 ”
逻辑是方向盘，心理是发动机
悉心钻研“ 逻辑的传达方法 ”和“ 心理的使用方法 ”
把各自的依据进行分类（逻辑）
整理模型，提高说服力的方法（逻辑）
人可以分为4种类型（心理）
一个小问题，即可判断对方属于哪种类型（心理）
可借用球迷来具体分析这四种类型（心理）
对付重视利益型，杀手锏是“ 金钱 ”（逻辑+心理）
对付重视认可型，杀手锏是“ 世人的看法 ”（逻辑+心理）
对付重视规范型，杀手锏是“ 价值观 ”（逻辑+心理）
对付感情用事型，杀手锏是“ 投其所好 ”（逻辑+心理）
灵活使用“ 逻辑 ”，要因人而异
小故事结尾 健太郎向社长汇报
附录
商场人士必备！

让您的职场生涯从此高枕无忧的8大模型！

实用的8大商业模型
后记

第一图书网, tushu007.com


## 章节摘录

版权页： 插图： 从最初的小小“ 承诺 ”开始 但是，有人即使使用了这种方法，也不能打动对方。
究其原因，就是他们一开始就提出一个很大的目标，让对方很难“ 答应 ”。
因此，一定要从小小的承诺入手，然后由小变大，一步步地促成大的行动。
我把这种做法叫做“ 承诺的面包渣效果 ”。
不知大家小时候有没有用箩筐来捉过麻雀。
让我们一起来回忆一下那个场景吧：用一根木棒支起箩筐，在箩筐的下面撒上鸟食。
木棒上系上绳子，握在手中，等麻雀放松警惕，钻到箩筐正下方的时候，就是最好的捕捉时机了。
这时立即拉动木棒，就能把麻雀罩在箩筐里了。
过程看似很简单，但是麻雀也不是傻瓜，它不会一开始就钻到箩筐里去吃里面的食物。
因此，为了诱导它们钻到箩筐里，就需要在箩筐周围稀稀落落地撒一些面包渣之类的鸟食，伪装成自然的状态。
大家说出“ yes ”就是我们的胜利 捕捉麻雀的过程与打动他人是完全相同的，不能一开始就拜托别人答应自己一件很大的事情，而应该从小事开始拜托别人，也就是说，最关键的是让对手从一开始就能够点头说“ yes ”。
只要对方同意过一次，那么就如同陷入了“ 面包屑陷阱 ”似的，接下来就会很容易答应我们，最终会对我们做出一个很大的承诺。
推动会议顺利进行的“ 承诺法 ” 站在健太郎的立场，具体应该使用什么方法让那次失败的见面会更加有效率呢？
例如，为了让大家点头同意，在介绍完议题之后，如果能够问一下在场的参与人员“ 今天的会议将按照以下步骤进行，大家觉得怎么样？
”之类的简单问题，我相信大家最后的反应一定会大不相同。
首先，一定没有人会说“ 不行，这个议题不好 ”。
只要一开始能让大家说出“ yes ”，那么接下来会议的进程就会较为顺利。
在公司会议上，如果有人提出“ 我不太明白做这个项目的意义 ”之类的问题，说明这次会议是很失败的。
但是，如果能够很好地使用“ 面包渣效果 ”，可能对方会认为“ 有必要考虑一下这个项目 ”而点头同意。

第一图书网, tushu007.com


## 后记

接受“新项目策划”这个课题挑战的健太郎，终于到达向社长汇报的终点，不断提高自己技能的“漫漫长路”也总算告一段落了。
一直陪伴着他坚持读到最后的读者们，你们也辛苦了。
本书介绍了很多技巧，如“搭讪谈话术”、“分开主张和依据”等等，这些很简单的技巧，希望大家能够立刻运用到自己的工作中去。
因为最关键的不是“知道”这些技巧，而是“运用”它们。
特别是逻辑学，很多人对它的感觉还停留在“纸上谈兵”上。
改变他们的看法，也是我撰写此书的目的之一。
很多人都会有这样的担心：“失败了的话我受不了”或“有点不好意思”。
在这里，我告诉大家一句话，这句话具有让你拥有自己为自己打气、拥有继续挑战新事物的勇气的魔力。
它就是： 当然，如果你的眼前正有车嗖嗖地开过，这时一定要停下来。
但是，如果亮着红灯的时候路上一辆车也没有，这个时候如果严格地遵守那个“红灯停”的规则的话，是不是有点过于死板了呢！
用这个例子，我是为了让大家明白并联系到商业技巧。
就好像很多人在自己的内心设立了一个刹车装置，这导致他们不能积极地使用这些技巧，闲置着这些宝贝。
如果不去使用，就不会带来任何改变。
鼓起勇气，首先从自己的工作以及身边的朋友开始吧。
希望大家能够勇敢地闯过自己心中的那盏红灯。
当然，一开始的时候或许不会那么顺利，但是习惯之后，你就会亲身感受到自己的交流能力得到了提高。
更有趣的是，自己的行动发生变化后，你会发现周围的环境也会随着发生改变。
你勇敢地迈出的步伐，一定会有人给予关注。
就像健太郎的上司小泽一样，一定会有人在什么地方默默地支持你、帮助你。
同时，也会有很多像宫城君这样的人，因为你勇敢迈出的步伐，而深受鼓舞，也勇敢地跨出一步。
对于“风险”，史蒂芬·理查兹-柯维（经营顾问，《七个习惯》的作者）曾给我们做过最好的诠释： 闯过自己心中的红灯，这一步不仅能够有助于提高自己的技能，还能够给公司带来巨大的变化，甚至还可能引发社会的大变革。
如果此书能够给您带来一丝勇气，能够让您的实力得到一定提高，能够稍微改变一下现在这个到处充满短见的闭塞的社会，我将感到无比荣幸。
最后，我在此衷心地感谢在写作过程中给予我莫大帮助的中经出版社的中村明博先生，感谢本书编辑！
谢谢你们，正因为有了你们的协助，我才能顺利完成本书。
2011年5月 木田知广

第一图书网, tushu007.com


编辑推荐

第一图书网, tushu007.com


## 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