

<<深层说服术>>

图书基本信息

书名：<<深层说服术>>

13位ISBN编号：9787801031686

10位ISBN编号：7801031687

出版时间：1999-01

出版时间：商务印书馆

作者：多湖辉

页数：194

译者：王彦花

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>

## <<深层说服术>>

### 前言

多湖辉教授生于1926年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位杰出的日本心理学教育家、企业管理顾问，同时也是一位影响颇大的作家。他平时除致力于写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授著作颇丰，其中以头脑开发和“心理咨询”为最。

他的40多部著作，多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，但阐述的道理却又极其深刻。

这些书仅在日本就出版了上千万册。

为了让中国的广大读者也能够读到他的著作，去年10月，经多湖辉教授授权，我们从其40多部著作中选择了12本有关心理咨询的作品并将其译成中文，现由商务印书馆国际有限公司独家出版。

## <<深层说服术>>

### 内容概要

辨别妨碍说服工作的先入之见的办法、让对方说出自己的先入之见，并让他进行客观的认识、给对方一个意外性的“体验”、反复给予单纯化的刺激、谈话时不仅要附和对方的观点，更要附和对方的心理状态等。

<<深层说服术>>

作者简介

作者：(日本)多湖辉 译者：王彦花

## &lt;&lt;深层说服术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 使对方敞开心扉——消除对方戒备心理的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的戒备心理的方法2 让对方以轻松的心情与你交谈3 从对方身上找到共同的话题4 谈话时不仅要附和对方的观点，更要附和对方的心理状态第二章 改变对方的想法——消除对方成见的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的先入之见的方法2 让对方说出自己的先入之见，并让他进行客观的认识3 给对方一个意外性的“体验”4 明确表示出与对方观点的相同处和不同处5 反复给予单纯化的刺激第三章 改变对方的意志——消除对方心理压力的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的心理压力的方法2 巧妙地运用团体标准3 说服对方的“幕后操纵者”4 把对方当作说服第三者的中间人5 利用对方的“意识”与“现实”之间的出入第四章 让对方感到满足——消除对方欲望未得到满足时产生的不满情绪的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的不满情绪的方法2 千方百计让对方吐露出心中的不满情绪3 不要一味地禁止对方，而是劝其做其他事情4 利用转移法或分散法可减轻对方的不满情绪第五章 促使对方主动与你合作——消除对方反感的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的反感情绪的方法2 以感情来容忍对方的意见3 制造共同“目标”，把反感引向这个“目标”第六章 引导对方积极向上——利用对方自尊心、虚荣心的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的自尊心、虚荣心的方法2 不要指责对方的错误3 刺激对方“膨胀了的自我意识”第七章 促使对方态度积极起来——消除对方不安心理的深层说服术1 辨别妨碍说服工作的不安心理的方法2 让对方掌握引起不安感的真正原因3 通过向对方说明接受说服后的益处来说服对方4 不要一开始就表明想要说服的全部内容第八章 取得对方的信赖——消除对方不信任感的深层说服术1 辨别由不信任感引起的妨碍说服工作的方法2 缩小对方与自己之间信息量的差距3 要设身处地为对方着想4 寻找合适的时机表示出自己的诚意

## <<深层说服术>>

### 章节摘录

插图：与刚才的例子有关，要考虑到对方的立场进行说服，选定理想的场所也是一个重要因素。

对于怀有不信任感的对方，最好避免不等对方发表意见就武断地指定谈话地点的做法。

相反，如果你说“随便哪里我都会准时到达，请你指定你喜欢的地点吧”，让对方来决定谈话地点，对以后的说服会有好处。

在人们的心理上都有可称为“地盘意识”的一种意识，如果是自己的故乡那样很熟悉的场所，就会觉得对自己很有利，如果在这样的场所进行交谈，就会沉浸在一种满足感中，认为一切都会按自己的基调进行。

在对付那些有不信任感的对方时，敢于深入这样的“敌营”，暂时站在对方的立场上也是消除对方不信任感的一种有效的办法。

这样做，对方会认为你在顺从他的意志，具有诚意，他也会为恢复相互间的信任关系而努力。

<<深层说服术>>

编辑推荐

《深层说服术》由商务印书馆国际有限公司出版。

<<深层说服术>>

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>