

<<深层说服术>>

图书基本信息

书名：<<深层说服术>>

13位ISBN编号：9787801038883

10位ISBN编号：7801038886

出版时间：2013-3

出版人：商务印书馆国际有限公司

作者：多湖辉

译者：韩秀英

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>

<<深层说服术>>

前言

<<深层说服术>>

内容概要

《多湖辉心理透视:深层说服术(畅销10年增订版)》内容简介：只是口头上说服对方是不可靠的，无论你得到了多么漂亮的许诺，如果不能使对方真正落实到行动上也是没有什么实际意义的。如果认识不到这一点，往往会出现“把你卖了，你还帮着数钱”的情况。

要与人交谈，使他改变态度，并让他按你的心愿行事，就必须进行深层心理的说服，其具体方法就是这里所说的“深层说服术”。

我们把妨碍说服的心理障碍分为8大类：戒备心理、先入之见、心理压力、因欲望未得到满足而引起的不满情绪、反感、自尊心、不安心理、不信任感。

搞清楚妨碍说服的心理障碍之后，重要的问题是潜入对方的深层心理，突破、排除对方心理上的围墙。

我们通过把沟通的渠道引申到对方的深层心理中，消除萦绕在对方深层心理中感情的疙瘩，就能随心所欲地掌握对方，说服工作也将不费吹灰之力，极端地说，不论你进行怎样的说服，都有可能让对方按照你的意愿行事。

如果能根据深层心理的构造，正确地利用《多湖辉心理透视:深层说服术(畅销10年增订版)》中所讲到的各种技巧，我确信你的人际关系将会更加顺畅，会让你亲身感受到指挥他人的乐趣。

<<深层说服术>>

作者简介

作者：（日本）多湖辉 译者：韩秀英多湖辉，日本家喻户晓的心理学家、教育家，在国际上享有声望的实用心理学大师。

1926年出生。

1950年毕业于日本东京大学文学部心理学专业。

曾任东京工业大学、千叶大学教授。

现任多湖辉研究所所长、东京未来大学名誉校长、索尼教育振兴财团理事。

多湖辉在长达半个世纪的心理学研究过程中，出版了大量心理学畅销书。

与许多以理论见长的学者不一样，多湖辉的作品更具实践性。

他以自己独特的心理分析方法为基础，以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，以极有针对性的案例分析、流畅自如的演讲式语言，帮助现代人准确地理解他人的心理，巧妙地表达自己的思想，为身处复杂环境的现代人提供了非常实用的指点和劝告。

这些图书，在日本国内销量早已突破千万册，并被译成十几种文字在世界各国畅销不衰，成为具有国际影响力的心理学经典著作。

多湖辉至今仍活跃于演讲、电视、广播等领域。

他运用心理学开发公司职员创造性的培训受到众多企业家的推崇。

<<深层说服术>>

书籍目录

上篇 深层说服术 前言 第一章使对方敞开心扉 辨别妨碍说服工作的戒备心理的方法 让对方以轻松的心情与你交谈 从对方身上找到共同的话题 谈话时不仅要附和对方的观点更要配合对方的心理状态 第二章改变对方的想法 辨别妨碍说服工作的先人之见的方法 容对方说出自己的先人之见,并让他进行客观的认识 给对方一个意外性的“体验” 明确表示出与对方观点的相同处和不同处 反复给予单纯化的刺激 第三章引导对方的意志 辨别妨碍说服工作的心理压力的方法 巧妙地运用团体标准 说服对方的“幕后操纵者” 把对方当作说服第三者的中间人 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 辨别妨碍说服工作的不满情绪的方法 先引导对方尽情吐露不满情绪 不要一味地禁止对方,而是劝其做其他事情 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 辨别妨碍说服工作的反感情绪的方法 以感情来容忍对方的意见 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 辨别妨碍说服工作的自尊心、虚荣心的方法 不要指责对方的错误 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 辨别妨碍说服工作的不安心理的方法 让对方掌握引起不安感的真正原因 明确向对方表明接受说服后带来的益处 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 辨别由不信任感引起的妨碍说工作的方法 缩小对方与自己之间信息量的差距 要设身处地为对方着想 寻找合适的时机表示出自己的诚意 下篇语言的魔术师 前言 第一章一句话就能够充满干劲 说话的语气和措辞可以让人充满信心 让事情模糊化可以弱化讨厌感 正确的用词会让负面情绪转为正面 不安的感觉是可以消除的 有时候人是需要逼一把的 保持气场有方式 一句话就可以消除烦恼 第二章如何让对方跟着自己走 三菱的牧野升先生如何把消极主张转换成积极主张 这个证券公司的人迟到,为什么却没有受到责难 美智子皇后如何让年幼的浩宫摆出自然的姿势 优秀的销售人员如何向对方表达自己的真诚 刑警科伦坡是如何让狡猾的犯人落网的 德川吉宗是如何控制那些元老的 行贿的秘书室主任为何没让收贿赂者受到惩罚 野村克也教练的队伍为何接连取胜 第三章不给对方反驳的机会,并为我所用 第四章如何吸引那些没有兴趣的听众 第五章如何劝说那些不情愿的人 第六章如何变不利为有利

<<深层说服术>>

章节摘录

版权页：插图：“今天家里有事……而且我的心情也不太好。

”“是吗？”

晚上还有事情，确实令人讨厌。

”“不，并不是什么重要的事。

”“是吗？”

那么你先打个电话把事情解决一下不就行了吗？

”“是啊，那就打个电话吧。

不过不打电话也没关系，算了，电话也不打了。

”“如果真的没关系，那我们就抓紧时间一起谈谈吧。

”这样顺应对方的语气进行对话，她就无法再拒绝你，而且会轻松地与你交谈。

这时，如果你一心想要驳倒对方，那么，她会采取强硬的态度，如果通过点头、随声附和或微笑等方式表示出你完全接受她所说的话，那么，她心里会产生一种好意的抵触感，认为事情没有那么严重，不需要你完全接受她，最后她会完全听从你的劝告。

其实，这种态度并非表层心理而是深层心理引起的，所以效果相应地也很大。

但是，有时你很想听听对方的心声，并且准备接受他的谈话，对方却守口如瓶，这时候，你毫不犹豫地对方身上寻找话题也能收到较好的效果。

如手表、项链、领带等都表现出了对方的个性和喜好，以这些为话题，对方自然就会开口与你交谈。

另外，以对方无意中做出的动作为话题，也是打破沉默的好方法。

例如，看到对方不停地用手指敲击桌子时，你可以说：“哦！

看样子你学过钢琴呀！

”当你看到对方写字时小指翘起，就可以说：“看你的小手指，很少看到有人这样写字。

”你观察到对方一些无意识的动作，他会以为你很关心他，于是就会消除戒备心理，自然会开口说话。

在街上摆小摊的人常常会在马路边上画圆或三角形，口中喃喃自语，行人见状以为发生了什么事便会纷纷围拢过来，待时机成熟，摊贩主便会开口说“各位顾客……”，做起生意来了。

对那些始终不开口的人，可以自己主动地想些办法引起他的好奇心，使他开口说话。

听一位记者说，有一次他听说一家企业快倒闭了，于是找到了该公司的宣传科科长进行采访，但是这位科长却什么消息也不肯透露，表现出强烈的敌意。

因为当时很尴尬，记者想抽烟，但又不知烟放在哪儿了，于是他就搜寻衬衫口袋、裤子口袋，最后没办法，又去摸外套的口袋，这位科长觉得很奇怪，便担心地问：“你怎么了？”

”当他说明情况后，科长拿出自己的烟来给他抽，从这时起，他们便开始了交谈，记者获得了很多宝贵的材料。

这位记者能够得到宝贵的新闻资料，纯属巧合。

不过，有时故意做些动作倒可以消除对方的戒备心理。

<<深层说服术>>

编辑推荐

《多湖辉心理透视:深层说服术(畅销10年增订版)》编辑推荐：认识和突破自己，读懂和掌控人心。世界顶级实用心理学大师多湖辉的经典巨著。中国大陆独家授权，全球畅销3000万册，中国10年销量达200万册，突破对方的心里围墙的实用手册。多湖辉教授心理学著作颇丰，其中以“心理咨询”和“头脑开发”为最。他的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，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。十年前，我公司经多湖辉教授授权，从其众多著作中精选了一批有关心理咨询的作品译成中文出版。这些作品涉及的主题十分广泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。每部作品内容各异，可以说是一座座智慧的宝库，一直闪耀着心理学的智慧和人性的光芒。该系列图书出版后赢得了专业人士和普通读者的双重肯定，受到大众普遍欢迎和持续关注。现在，为了满足广大读者的需求，我公司推出了该系列图书的“畅销10年增订版”，共6册：《深层说服术》、《人性的迷宫》、《欺骗心理术》、《拓展思维妙法》、《激发自身活力》、《初次见面的心理战术》。“畅销10年增订版”具有三大特点：（一）内容更充实：将原来主题相近的两种或多种图书合并为新版的一种图书；（二）文字更流畅：将影响阅读的文字，如地区性、时效性特别强的地方做了合理处理，符合当下大众阅读习惯；（三）形态更大气：由原来的64开增大到现在通行的16开，观感舒服，便于收藏。

<<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>