

# 《说服高手》

## 图书基本信息

书名：《说服高手》

13位ISBN编号：9787500648673

10位ISBN编号：7500648677

出版时间：2002-10

出版社：中国青年出版社

作者：(日)多湖辉

页数：173

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《说服高手》

## 内容概要

《说服高手》可以说在人际关系的方方面面，需要用说服工人和心理学知识去改变对方的态度。在日常生活和工作中，需要别人听取自己的意见、需要所爱的人接受自己的爱、希望客户了解公司产品的非凡之处、希望每个员工理解公司方针和清楚自己的职责等等。为了这一切，在我们的日常生活随处可见说服别人、推销产品以及求人、拒绝人的“说服场面”。当然，处于这种场面，必须掌握的基本原则，依旧是自古以来一直为人们所告诫的那句话：要“真心实意，坦呈实情。”从这个意义上来讲，也是人们所言的“信念魔力”。然而，当今社会，信息混乱，人心叵测。所以在更多的情况下，很多人更想了解人心和社会都是在怎样的心理机制下运作的。只有知彼知己，才能以诚相待并与对方心心相映。

# 《说服高手》

## 作者简介

作者：(日)多湖辉 译者：罗文 罗萃多湖辉，1926年生。毕业于日本东京大学文学部心理学专业，现为日本千叶大学名誉教授，多湖辉研究所所长。他在长年从事心理学研究的同时，撰写并出版了大量的热情销书籍，其锐利的心理分析为具有复杂烦恼的理代人提供了很好的指点和劝告。值得一提是，他提倡的不断产生丰富而崭新观点的思考方法，已经引起广泛的关注，他为公司职员创造性培训而举行的演讲的研修，也得到了很高的评价。

# 《说服高手》

## 书籍目录

### 第一章

让对方不知不觉中被说服的说服法 第二章

引导对方遵循自己方案行事的说服法 第三章

促使对方心悦诚服地响应自己的说服法 第四章

让吹毛求疵的对手发不出牢骚的说服法 第五章

未说则服的说服法 第六章

让对方期待被说服的说服法 第七章

戳穿对方诡计的说服法

## 《说服高手》

### 媒体关注与评论

书评可以说在人际关系的方方面面，需要用说服工人和心理学知识去改变对方的态度。在日常生活和工作中，需要别人听取自己的意见、需要所爱的人接受自己的爱、希望客户了解公司产品的非凡之处、希望每个员工理解公司方针和清楚自己的职责等等。为了这一切，在我们的日常生活随处可见说服别人、推销产品以及求人、拒绝人的“说服场面”。当然，处于这种场面，必须掌握的基本原则，依旧是自古以来一直为人们所告诫的那句话：要“真心实意，坦呈实情。”从这个意义上来讲，也是人们所言的“信念魔力”。然而，当今社会，信息混乱，人心叵测。所以在更多的情况下，很多人更想了解人心和社会都是在怎样的心理机制下运作的。只有知彼知己，才能以诚相待并与对方心心相映。

# 《说服高手》

## 编辑推荐

《说服高手》的内容包括让对方不知不觉中被说服的说服法、引导对方遵循自己方案行事的说服法、促使对方心悦诚服地响应自己的说服法、让吹毛求疵的对手发不出牢骚的说服法、未说则服的说服法、让对方期待被说服的说服法、戳穿对方诡计的说服法等具体的详细内容。

## 《说服高手》

### 精彩短评

- 1、多湖辉对人性的观察非常细致
- 2、书本内容还没看，翻开几页发现质量有问题（20几页皱巴巴的），这折扣书不能连质量也打折呀！！！！
- 3、书是袖珍版的，内容还可以.....
- 4、很好，送货快，价格合理
- 5、类似的书我都是很喜欢的
- 6、好书。作者写得很精彩！
- 7、okokokokokoko
- 8、购于卓越
- 9、能学到些东西，关键在于自己平时要注意运用，学而不用等于白学。
- 10、很小，但很精，很全。
- 11、不太看好，一般吧。。

# 《说服高手》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)