

<<攻心说服术>>

图书基本信息

书名：<<攻心说服术>>

13位ISBN编号：9787510423246

10位ISBN编号：7510423244

出版时间：2011-11

出版时间：新世界

作者：陈璐

页数：302

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>

<<攻心说服术>>

前言

序言 有这样一个故事——在一个村庄里，有一位青年即将离开家乡去外面的世界闯荡，他在临行前去见村里的智者，想听听智者的教诲。

他问智者：“世界上最容易的事情是什么？”

智者回答道：“世界上最容易的事是说话，即便是几个月大的婴孩，也能咿咿呀呀地儿语。”

他又问：“世界上最难的事情是什么？”

智者回答道：“世界上最难的事还是说话，即便是学富五车、历经世情的人，也未必能把话说好。”

青年想了想，又问了最后一个问题：“那么怎样才能把话说好呢？”

智者指了指自己的心口，回答说：“看管好自己的嘴，照顾好他人的心。”

这位智者的话很有道理，话，人人都能说，但未必人人都会说。

真正会说话的人三言两语便能说服他人，而不会说话的人，即使说得再多，也无法令他人信服。

我们每个人每一天都在同形形色色的人交流沟通，与家人、亲人、朋友，与同事、领导、客户，甚至与萍水相逢的陌生人，都离不开说服，不是说服了他人，就是被他人说服。

其实人际交往的过程也是一个说服与被说服的过程，真正会说话的人一定是一个说服高手。

智者对青年说，要把话说好，就要“看管好自己的嘴，照顾好他人的心”，这其中的深意是指，一个人会不会说话，能不能说服他人，不在于他学识如何渊博，也不在于他口才有多出众，关键要看他对人心的洞察、理解还有把控。

如果一个人能够窥破别人心中的弱点与软肋，并能够照顾好别人的情绪与感受，那么，他说出的话才能字字句句落到人家的心坎上去，也才能吸引人、打动人、影响人、说服人。

古语有云：“攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”

这句话不仅适用于兵法谋略，同样也适用于话语沟通。

善解人心的人说话，一句顶一万句；而不懂人心的人说话，一万句都顶不上一句。

所以说，一个说服高手，首先定是一个攻心高手。

有一个故事流传很广，说的是英国著名诗人拜伦有一次在街上看见一位乞讨的盲人，这位盲人手举着一块牌子，上面写着“自幼失明，沿街乞讨”，可是尽管街头人来人往，盲人身前的那个破盒子里却只有寥寥几枚硬币。

拜伦在一边看着，心有所动，于是拿出笔在盲人的牌子上写了另外一句话——“春天来了，可是我什么都看不见。”

这一改不要紧，过路的行人纷纷将钱币递到盲人手中，不到一上午，那个破盒子就装满了零钱与硬币。

拜伦的“神来之笔”之所以能征服众多路人，就是因为他的那一句话直指人们心中最柔软的地方，触动了人们深切的悲悯感与同情心。

一句话夺人眼目，一句话俘获人心，攻心说服的力量之强大，有时候远远超乎人们的想象。

在生活中，我们如果能够活用这种攻心说服术，那真的会收到“化腐朽为神奇”的奇效。

举一个真实的例子：有一位女士去一家鞋店买鞋，她连试了好几双鞋，都不合脚。

接待她的店员发现该女士的左脚比右脚稍大一点，所以试鞋不是大了就是小了，于是，这位店员说了这么一句话：“您的一只脚比另一只脚大，所以很难选到合适的鞋。”

女士一听，又羞又怒，大发了一通脾气后，立马拂袖而去，进了另一家鞋店。

这个鞋店的店员也发现了同样的问题，但她是这么说的：“您的一只脚比另一只脚要小巧，您真幸运。”

这位女士听到这句话，心情立刻阴转晴，她爽快地在这家店买了鞋，后来还成了这家店最忠实的老顾客。

第一位店员说错了吗？

没有，她表达的意思其实跟第二位店员的一样，但不同的是，第二位店员懂得解读顾客的内心，懂得

<<攻心说服术>>

照顾顾客的感受，所以，她的话更合人家心意、更对人家心思，她的胜，胜在善读心、善攻心。

以话语动人心，以话语赢人心，以话语服人心，这样的攻心说服术听起来很玄乎、很高深，但事实上却很简单。

只要我们可以推己及人，换位思考，将心比心，以心交心，那么，我们就能清晰地感知到别人在想什么，他们需要什么，他们想听什么。

有了这种感知，我们说出来的话语就更能影响人心，撼动人心，操控人心，打动人心，征服人心。

一个说服高手，未必能做到口若悬河、滔滔不绝，也未必能做到妙语连珠、舌灿莲花。

但是，他只要一开口，一言一语，必能恰如其分，入耳入心；一字一句，必能扣人心弦，动人心弦。

这样的一个人，他说出来的话语没有人不愿听，没有人不爱听。

要成为这样一个说服高手，要练就这样的攻心能力，其实并不难，只要掌握方法，你也可以做得到。

本书就是这样一本教人把话说到人心深处，用话语影响并征服他人的书。

这本书通过大量经典睿智的故事，通过生活化的案例与语言，通过深入浅出的剖析与指引，为你讲述充满智慧的攻心说服艺术。

阅读这本书，你不仅能对人们的心理有一个深入透彻而别具一格的认知与解读，更能学到最实用的攻心说服技巧与高招。

如果你能活学活用，你就会发现，你的人际关系将越来越如鱼得水、左右逢源，你的话会说得越来越得体，越来越聪慧，越来越中听，越来越动人！

<<攻心说服术>>

内容概要

生意场上有“金口玉言，利益攸关”之说，职场中有“一言定升迁”之说，说服的重要性不言而喻。人际交往的过程其实也是一个说服与被说服的过程。你说服了别人，就能获得更大的利益，得到更好的条件；而被他人说服，则只能退而求其次。很多人都苦于经常被说服、做出原本不想做的事，或者经常无法说服他人，达不到目的。

那么如何才能摆脱这种苦恼，成为一个说服高手呢？

答案是攻心说服术。

一个真正的说服高手，未必能做到口若悬河、滔滔不绝，也未必能做到妙语连珠、舌灿莲花。

但是，他只要一开口，一言一语，必能恰如其分，入耳入心；一字一句，必能扣人心弦，动人心弦。

这样的一个人，他说出来的话没有人不愿听，没有人不爱听。

要成为这样一个说服高手，要练就这样的攻心能力，其实并不难，只要掌握方法，你也可以做得到。

攻心说服术区别于其他一般说服术的地方在于，攻心说服术不仅仅要让对方口服，更重要的是要让对方心服。

<<攻心说服术>>

书籍目录

第一章 洞察说服的本质：口服不如心服，巧辩不如攻心

为什么很多事情你说得越多越没用
说服一个人不是用口才，而是用心理
人类至深的天性，就是渴求被人重视
掌握了人类的欲望就掌握了这个世界
说服就是要见人说人话，见鬼说鬼话
要想说服对方，就要先肯定对方
顾全了他人的面子，他人才可能会听你的话
让对方体会到你的关爱，说服会事半功倍
比起口才，说话的态度更重要

第二章 解除心理的防线：说服的前提是赢得信任

只有先认同你的人，才有可能认同你的话
避直就曲，说服前先聊些温馨的话题
用概括性的问题发问，能找到对方感兴趣的话题
利用模棱两可的问句，套取对方更多的信息
运用各种不相关联的话题，找出两人间的共同点
事先向对方说明事情可能的风险，更易获得对方的信任
想方设法制造两人共有的秘密，轻松拉近双方的距离
微弱的光线可以拉近双方的距离，增加彼此的亲密感
无声胜有声，用行动让对方感觉到自己的真诚

第三章 掌控人性的弱点：最好的说服是自我说服

人人都以自我为中心——让他感到自己很重要
人人都自以为是——让他在辩论中做个赢家
人人都喜欢自我吹嘘——鼓励他谈论自己
人人都喜欢自己做主——让他觉得那是他自己的主意
人人都有点英雄情结——激发他产生一种高尚的动机
人人都不愿意承认错误——间接指出他人的错误
人人都渴望被人称赞——真诚地欣赏和称赞他人
人人都希望得到尊重——对他的意见不论对错先尊重

第四章 站在对方的立场：像鱼一样思考才能钓到鱼

用心倾听，才能洞悉对方的想法
换位思考：假如你是对方，你会怎么做
善用同理心，和对方永远保持一致
没有永远的朋友，但有永远的利益
唯我独尊：每个人最关心的都是自己
你为对方着想，对方才会为你着想
不要又臭又长的谈话，有话请直说
投其所好：兴趣爱好是打开心门的钥匙
开口找人帮忙时，首先要“大事化小”
别自以为什么都知道，把对方当成笨蛋

第五章 把握对方的需求：动之以情，明之以理，晓之以利

<<攻心说服术>>

再多一点就大不同——用额外的免费午餐打动人心
动之以情——最有力的说服武器是情感
晓之以利——有利可图的事情人人都会考虑
明之以理——道理人人都会听，就看你能否讲得好
右脑优先原则：先动之以情，再明之以理
体谅对方的感受，不要伤害到听者的感情
蔡格尼克记忆效应：适时中断引起对方的兴趣
先使自己的说辞显得公正，才能消除别人的不公平感
把优越感让给别人，你会获得更多

第六章 分析对方的性格：一眼看穿对方的性格弱点

爱慕虚荣型——奉承是屡试不爽的秘密武器
贪小便宜型——给他一些小便宜，实现自己的“大便宜”
吹毛求疵型——找准“死穴”，一击即中
犹豫不决型——唤醒他的冲动感与危机感
脾气暴躁型——用自己的真诚再加一点小技巧打动他
自命清高型——赞美他，顺便带点儿自贬幽默
世故老练型——开门见山，不给他谋划铺排的机会
来去匆匆型——抓住他的关注点，为他节省时间
理智好辩型——藏精于拙，让他英雄无用武之地
小心谨慎型——你越是着急，他越是反感
沉默羔羊型——“勾引”他，用点手段吊足他的欲望

第七章 营造强大的气场：让对方心甘情愿跟着你走

气场是你周围的能量场，拥有无言的说服力
无论坐着还是站着，挺直腰杆都能让气场更强大
用绝对肯定的语气说话，不容对方怀疑
气场不等于气势，温和待人让能量更聚集
永远把微笑挂在脸上，善意的气场能征服任何人
多听少说，你的气场会令周围的环境更融洽
在“远、狭、对”的交涉环境下，你的气场更容易让人屈服
在离开时才以突然想到的轻松口吻发问，可以问到实话

第八章 展开心理的博弈：说服有时需要意志力的较量

有些人像弹簧，你弱他就强，你强他就弱
坚持并重复强调一个观点，使对方最终屈服
用强硬的态度说出具体的数字，再穷追不舍地追问
让对方说出拒绝的具体理由，再针对各点一一击破
假装是对方的盟友，煽动对方的不安和不满
每句话都取得对方的同意，可以撇清自己的责任
过多的信息可以让对方心里产生不安并自乱阵脚
时时附和对方的谈话，可轻松赢得对方的好感
沿着对方的观点说服对方，能让他不得不服

第九章 进行心理的暗示：让客户不知不觉说“是”

选择越少，可以促使对方越快做出决定
通过对比能够影响对方的认知

<<攻心说服术>>

说说不接受的严重后果，就会使对方主动接受
双脚叉开，侃侃而谈可以给对方权威感
肢体接触可以降低对方的警戒心，增进双方的亲近感
伪装成不经意说出口的话，最容易让人相信
话中放入莫名其妙的道理或比喻，让对方无法说“不”
只需移开眼神，便可以从对方手中夺取主导权
让对方产生猜忌、疑心，诱导对方失言以套出真话

第十章 攻克心理的壁垒：决定说服成败的临门一脚

步步紧逼，在心理上完全压倒对方
总结自己的观点和论据，和对方摊牌
驳倒了对方的论据，顺势要求他答应你的请求
当对方犹豫不决的时候，略微夸大双方的优缺点
待对方骑虎难下的时候，再一口气进攻拿下
杀鸡儆猴术：演一出逼真的戏让对方自愿屈服
在喧闹的环境中慌张地打电话，可让对方心急难耐
戳到对方的痛处，让他不得不听你的
白脸—黑脸策略：在不产生对抗情绪下成功施压
使用拖延战术应对对方的最后通牒
有时仅仅通过提问就可以解决棘手的问题
运用收回条件策略，让对方感觉到这已经是底线了

<<攻心说服术>>

章节摘录

为什么很多事情你说得越多越没用 能说话不等于会说话，在很多事情上，说得越多，说得越好，反而越没有说服力。

一个会说话的人，他会揣摩、会解读、会迎合别人的心理，他懂得在合适的时机把合适的话说到人家的心窝里去。

马克·吐温有一个众所周知的故事，有一次他参加一场募捐活动，最初，听着活动组织者的演讲，他很受感动，因此决定捐款。

但十分钟过去了，这位组织者还在滔滔不绝地演讲，他有些不耐烦了，决定只捐一些零钱。

又过了十分钟，这位演讲者还是没有停下来的意思，他决定一分钱也不捐。

最后，不知道又熬了多久，这位组织者终于结束了这场冗长的演讲，马克·吐温不仅一分钱也没捐，反而从募捐的盘子里偷偷拿走了两块钱。

马克·吐温是存心想要拿那两块钱吗？

当然不是。

若不是那位演讲者絮絮叨叨，一再挑战人的情绪极限，马克·吐温或许早就将钱捐出来了。

可见，很多时候，一个人把话说得再多、再好，也未必能打动人心，还有可能会起副作用。

在《墨子》中有这样一段话，很能说明道理——子禽问曰：“多言有益乎？”

墨子曰：“蛤蟆蛙蝇，日夜恒鸣。

口干舌燥，然而不听。

今观晨鸡，时夜而鸣，天下振动。

多言何益？

为其言之时也。

这段话的意思是说，子禽问老师墨子：“多说话有好处吗？”

墨子回答说：“蛤蟆、青蛙，白天黑夜叫个不停，叫得口干舌疲，然而没有人去听。

但你看那雄鸡，在黎明按时啼叫，人们一听就知道是天亮了。

多说话有什么好处呢？

重要的是话要说得切合时机。

墨子这番话说得极有道理，在人际沟通中，很多事情说得再多再好也是没有用的。

话说得太多，长篇累牍，往往会显得啰嗦累赘，就像《大话西游》中喋喋不休的唐僧一样，只会让人失去倾听的耐性，甚至觉得烦不胜烦；而话说得再好听，如果不能契合听话之人的心意，不能把话说到点子上，那么，也只是白费工夫、徒劳无功而已。

一番话说出来，管不管用，关键只在于两点，第一，就像墨子所说的那样，要选择合适的说话时机和火候；第二，要准确地把握听话之人的心理，要把话说到对方的心坎上。

1981年世界杯排球赛最后的一场是中日对决，第一、二局中国女排轻松地获胜。

此时，女排姑娘们高度兴奋，激动不已，结果接下来的比赛严重失控，打得毫无章法，导致第三、四局稀里糊涂地输给了日本队。

这时，主教练袁伟民非常着急，他一再请求暂停，向队员们面授方法，却没有任何成效。

比赛如果继续这样下去，势必会导致惨败，把冠军拱手让给对手。

怎样才能使女排姑娘们镇静下来，在接下来的比赛中扭转战局呢？

在第五局开始前的短暂时间里，主教练袁伟民将女排姑娘们聚在一起，对她们说了这样几句话

：“要知道，我们是中国人，我们代表的是整个中华民族，祖国的人民在电视机前看着我们，我们要拼，我们要搏，我们要大获全胜。

这场球拿不下来，我们要后悔一辈子！

就这么简短的几句话、几十个字，一下子震醒了女排队员，让大家重拾了信心和勇气。

最终，女排一鼓作气，努力拼搏，胜了第五局，赢得了世界冠军！

袁伟民教练的短短几句话，却像大棒一样，及时地敲醒了女排队员，撼动了每一个人的心，也重新凝聚起了大家的斗志和士气，最终成就了一场来之不易的胜利。

<<攻心说服术>>

试想，如果当时袁伟民教练对着女排队员们训一通，或者长篇大论地说教一番，那么，最后的战局很可能会改写。

我们说话，不是为了制造废话，而是为了达到沟通目的。

如果说出来的话根本入不了别人的耳，动不了别人的心，那么，这番话即使说得再多再好，也只能被称为废话。

反过来，即便只说出一两个字，只要能让别人接受，让别人信服，那么，这一两个字就完全称得上字字千金。

常言说，“鼓要敲在点子上，蛇要打七寸处”，指的就是说话不必滔滔不绝，不必舌灿莲花，而是要在关键的时刻讲出关键的话。

话不在多，而在于精，鞭辟入里，直击人心，这样的话语才会有力度，才会有说服力。

……

<<攻心说服术>>

编辑推荐

真正的说服高手并不是口若悬河、能说会道的那类人。事实上，除了演讲、辩论等少数场合，“口才太好”的人大多数情况下反倒会招致别人的厌烦。

兵法有云：“攻城为下，攻心为上。”

“说服也是一样的道理，在与人沟通中不能逞口舌之利，更重要的是心理的较量。

只要学会了运用心理策略，把话说到对方心窝里，就能真正打动对方，征服人心。

而本书正是从心理学的角度入手，不但教你解除心理防线、掌控人性弱点、把握心理需求等基本技巧，还教你站在对方的立场上，根据对方的不同性格进行心理博弈，甚至还有营造强大气场、进行心理暗示、攻克心理壁垒等绝招。

相信你只要认真学习，掌握了这些强大的攻心武器，那么必然会成为一个说服高手，你的人生和事业将无往而不胜！

<<攻心说服术>>

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>