

<<话语攻心术>>

图书基本信息

书名：<<话语攻心术>>

13位ISBN编号：9787511320483

10位ISBN编号：7511320481

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：成杰

页数：212

字数：180000

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>

## <<话语攻心术>>

### 前言

从出生的那一刻开始，我们就听着大人們的對話一天天成長；長大成人後，我們又通過對話來工作、談戀愛、交朋友以及展示自我。

由於對話已經跟日常生活融為一體，所以我們漸漸忽略對話的重要性。

不知道你想過沒有，假如我們突然說不出話來了，那我們的生活会變成什麼樣子。

其實，對話並不僅僅是信息傳遞的重要手段，它還是一種心理支配上的、以人際關係為目的的能力。從心理學角度來分析，對話中一問一答的語言形式並不值得關注，更為重要的是在對話交流的過程中，所形成的人際關係上的均衡力量。

假如某人掌握了一定的對話技巧，那他就很容易地說服別人，不僅能讓聽話者接受自己的條件，按照自己的意思行事，還能讓自己成為大眾的焦點，博得異性的青睞。

這難道不是一種能力的體現嗎？

兵法有云：“攻城為下，攻心為上。

”對話也是一樣的道理，跟人溝通的時候，逞口舌之利是沒有用的，心理的較量才是最重要的。

那些口若懸河、滔滔不絕的人，他們說的話有幾個人願意聽呢？

除了演講、辯論等少數場合，“口才太好”的人大多都會招致別人的厭煩。

所以，話不在多而在精。

只要說話高手一開口，一言一語都能恰如其分，入耳入心；一字一句都能扣人心扉，動人心弦。

那些能把話說到對方心窩里、真正打動聽話者的語言，往往都融入了一定的心理策略。

我們不談那些賣弄嘴皮子的花招，也不刻意強調具體說什麼話才能說服他人之類的說話小竅門。

本書的重點在於，讓大家體會如何掌握對方的心門或心理弱點、如何滿足對方的心理需求等心理學方面的知識，使大家徹底從“心”開始對話，把話說到對方心坎里！

## <<话语攻心术>>

### 内容概要

在日常人际往来的交流中，有的人一开口就能抓住对方的注意力，在谈话过程中悄无声息地突破对方的心理防线，一语中的地说到对方的心坎里，使对方默然臣服，爽快地接受自己的意见。

而有的人只会茫然地看着对方侃侃而谈，而自己只能随意附和，敷衍地点头，却不知道该怎么反驳对方，更不知道该如何说服对方。

现代社会，人们对“会说话”的要求越来越高，一个人要想在人际交往中游刃有余，不仅要拥有洞察人心的敏锐观察力，还要掌握撼动人心的说话攻心术。

只要掌握了“攻心”，你才可以将事业、订单、财富、爱情和人生幸福等等一一擒到手。

本书的重点在于，让大家体会如何掌握对方的心门或心理弱点、如何满足对方的心理需求等心理学方面的知识，使大家彻底从“心”开始对话，把话说到对方心坎里！

### #好书尽分享#

正能量——正向心态带来非凡的成功（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。

不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！

比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！

)

## <<话语攻心术>>

### 作者简介

成杰，巨海集团董事长，中国十佳培训师，世界华人演说家俱乐部主席。

他，是一位实战派的管理咨询专家！

历时8年的时间，他亲自拜访了上百位顶尖成功企业家，并先后在120多个城市巡回演讲。

他，是一位极具使命感的企业家！

他立志用毕生的时间与精力捐建101所巨海希望小学。

他，是中国团队建设首选课程的缔造者！

他创办的课程《打造商界特种部队》现已为12680多家企业培养优秀人才，打造\*\*\*\*团队。

他，是一位百万畅销书的魔法师！

他现已出版策划了50多本超级畅销书，累计发行量超过360万册。

品牌课程：

《总裁演说智慧》《总裁演说大师班》《纵横捭阖游学班》《总裁三项修炼》《商道如水》《帝王领导力》《打造商界特种部队》

品牌内训：《打造商界特种部队》《如何从优秀到\*\*\*\*》

#精彩阅读推荐#

一本书读懂投资理财学(一本专为中国家庭个人定制的理财宝典，最实用，最体贴的理财枕边书。当当网年度最畅销财经图书众多理财者疯狂)

## <<话语攻心术>>

### 书籍目录

#### 自我主宰篇

- 饭能随便吃，话不能随便说
  - 对话与聊天不是一回事
  - 你会“说话”吗
  - “对不起”不能乱说
  - “你错了”不能轻易出口
  - 别给诉苦的女人出主意
  - 他人的隐私不宜开玩笑
  - 不戳别人的痛处
  - 永远不要贬低对方的服饰
  - 乱说话后果严重
  - 无聊对话，你还在说吗
  - 话不在多，有力量者“王”
  - 情况越紧急越不能乱说话
  - 名字，穿透人心的魔咒
  - 意料之外的赞美
  - 借别人的话来抬轿子
  - 说话要有理有据、掷地有声
  - 让他说出不愿说的话
  - “请你帮我……”
  - 将“附和”坚持到底
  - 重复对方的话语
  - “是啊”，像魔法一样神奇的万能用语
  - 有目的性对话，莫被牵着鼻子走
  - 投其所好，摆明立场
  - 巧用问句，占据主动
  - 你急？
  - 我不急
  - 该说“不”的时候别犹豫
  - 不要被对方的“咄咄逼人”唬住
  - 让对方的子弹转个弯
  - 你跑题了吗
  - 找对话题，驱走陌生感
- #### 人际篇
- 打开局面，良性互动很重要
  - 抓住第一个五分钟
  - 你会提问吗
  - 比喻，让对话更为融洽
  - 关心对方所关心的
  - 对方讲话时莫插嘴
  - 打开对方的话匣子
  - 和第七个人成为朋友
  - 人人都爱面子
  - 没话就要找话说
  - 攻心为上，了解他的小心思

## <<话语攻心术>>

有些隐私可以透露  
友善是相知的开始  
“附和”策略，攻破心防  
你听过“缺点推销术”吗  
把话说进对方的心坎里  
谁看到了“五爪金龙”  
喜欢一定要说出来  
表示关心不落人后  
耳朵和嘴巴的PK

巧对人际危机，破冰要趁早  
想化敌为友，多说“我们”  
引起对方的共鸣  
有些成见可以被动摇  
没说破就不算成见  
幽默，化解不满的金钥匙  
瞬间沉默，化解僵局的诀窍  
怎样跟冷漠的人相处  
不说对方不想说的话  
谦卑，为你的人际加分

### 职场篇

逢场巧应对，攻破老板的心理防线  
抓住跟老板对话的机会  
职场中，做个敢于出声的下属  
我能求你一件事吗  
少说主张，多谈办法  
不要回避自己的劣势  
跟领导汇报工作，要说到点子上  
不争小利、指出难度  
得罪了上司，赶紧“亡羊补牢”  
给领导提意见，一定要委婉

聪明不过头，消除同事的心理顾虑  
跟同事在一起要会说话  
嘴巴笑了，耳朵才会张开  
与同事发生争执后的处理方法  
在职场中，要学会善意的谎言  
得意莫忘形

不作无意义的争论  
同事间争功，如何应对  
流言飞语，不怕不怕  
开黑色玩笑，还是算了  
识破下属的心，做会说话的领导  
缺乏对话技巧，做不了大领导  
言辞有度者，方能成大事  
有些“小节”应该“拘”  
指桑骂槐，迂回制胜  
批评下属必须“看人下菜碟”  
最坏的情况会怎样

## <<话语攻心术>>

确定下属是否真的“明白了”

没人喜欢小肚鸡肠的上司

遭遇怪脾气下属，要因势利导

让下属“心悦诚服”

攻克客户的心理堡垒，订单手到擒来

激发客户的恐惧心理

这件事跟你有关

主动帮顾客作比较

拿出足够的耐心来

是朋友才好谈生意

四张门票可以换到什么

家庭篇

我知女人心，爱她就要迎合她

面对心仪的她，千万别说“丑”

如何取悦有主见的女性

给她出一个选择题

不遗余力地赞美她

爱她在心就开口

跟名人学习示爱技巧

毫无根据的猜疑要不得

善解男人意，让他甘心受缚

如何跟陌生男人搭讪

把话说进男人的心窝里

追爱必需的小“诡计”

男人也有脆弱的时候

让他有“大男人”的感觉

男人喜欢被“顺着毛摸”

该撒娇时绝不犹豫

摸透爱人的心理，什么都好说

想让婚姻保鲜，有话就说出来

教育不落伍，做孩子的知心人

孩子不喜欢太苛刻的父母

不当的夸奖会害了孩子

跟孩子平等对话

不要对孩子粗暴、专制

孩子“出格”了，该纠正吗

别动不动就在孩子面前说“离婚”

每个孩子都愿意听故事

自我主宰篇

## <<话语攻心术>>

### 章节摘录

在对话沟通的时候，为了达到自己的既定目的，我们经常会说一些抬轿子的话。可是，很多人把握不好抬轿子的尺度，结果把轿子给抬翻了，搞得双方都不愉快。抬轿子就那么难吗？

并非如此。

其实，抬轿子也有一个小窍门，那就是借别人的话来抬轿子。

这样一来，对方的高帽子戴得很舒服，你的对话目的也轻易实现了。

下面，我们就用一个例子来说明一下。

吴国涛正打算要说服他的上司。

可是，那是一位非常顽固的上司，尽管他已经说尽好话，但由于马屁拍得都不是很高明，所以一直未果。

后来，他准备听从前辈的建议，借别人或名人的话来捧上司，让他先放下防卫心。

又到了午休的时候，吴国涛正和同事们在办公室里聊天，这时上司恰巧经过。

真是一个好机会啊！

小吴抓住了这个机会，他对经理说：“经理，前些日子我们代理商的经理称赞您呢，说贵公司的王经理眼光真不错，似乎相当信赖您。

”



<<话语攻心术>>

媒体关注与评论

一言而兴邦，一言而丧邦。

——孔子 人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。

——朱自清 说话和事业的进展有很大的关系。

.....你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

——本杰明·富兰克林 要说服一个人，口才不是重点，攻心才是关键。

——美国联邦调查局

## <<话语攻心术>>

### 编辑推荐

《话语攻心术:把话说到对方的心坎里》编辑推荐：“攻城为下，攻心为上。”对话也是一样的道理，跟人沟通的时候，逞口舌之利是没有用的，心理的较量才是最重要的。那些口若悬河、滔滔不绝的人，他们说的话有几个人愿意听呢？除了演讲、辩论等少数场合，“口才太好”的人大多都会招致别人的厌烦。所以，话不在多而在精。只要说话高手一开口，一言一语都能恰如其分，入耳入心；一字一句都能扣人心弦，动人心弦。那些能把话说到对方心窝里、真正打动听话者的语言，往往都融入了一定的心理策略。我们不谈那些卖弄嘴皮子的花招，也不刻意强调具体说什么话才能说服他人之类的说话小窍门。《话语攻心术:把话说到对方的心坎里》的重点在于，让大家体会如何掌握对方的心门或心理弱点、如何满足对方的心理需求等心理学方面的知识，使大家彻底从“心”开始对话，把话说到对方心坎里！

<<话语攻心术>>

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>