

<<攻心话术>>

图书基本信息

书名：<<攻心话术>>

13位ISBN编号：9787538560404

10位ISBN编号：7538560408

出版时间：2012-1-1

出版时间：北方妇女儿童出版社

作者：张超

页数：192

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>

## &lt;&lt;攻心话术&gt;&gt;

## 前言

攻心话术：一语胜千言本书将会分享一套攻心话术给读者，我诚恳地请求那些有“话术与我无关”“我又不是一名业务员”“我不做主持人，不需要学习话术”“只要自己舒服，话爱怎么说就怎么说”等想法的朋友认真读完本书。

我不是一个话很多的人，很多年前，我以为自己不会在说话上犯什么错误，可是就有一件事，让我彻底意识到说话是一门巨大的学问，值得用一生来学习，它比考个大学、面试个重要的工作都难多了。

十年前，我攒了人生中第一笔数目可观的钱，想买一套房子。

运气非常好，我碰到了合适的房主，小夫妻刚买了一套房子，无论地理位置、小区建设、户型结构，都是非常完美的。

因为他们决定创业，急需现金，于是打算卖掉刚买的这处房产。

当时能一次付清房款的人的确不多，大家也没有像现在这么习惯于用贷款解决问题，正巧我手头有积蓄，满足这一点，我得到了价格上非常大的一个优惠。

兴奋的我曾经给很多朋友打过电话，告诉他们我的运气不错，我如何与房主砍价，买到如此便宜的房子。

心情实在是太好了，我马上与房主议定了办手续的日期。

令我万万没想到的是，最后一刻，我的一句话却把一切搞砸了，我对小夫妻说：“交房前，你们把屋里清理一下，我再收房。”

”这一句话，令房主当时就变了脸色，只是我没有察觉。

第二天，他们打电话告诉我房子不卖了，接那个电话的时候，我完全没想到，顿时感觉周围的空气凝固了，时间也静止了。

我隐隐感觉到是我说的那句“把屋里清理一下，我再收房”坏了好事。

其实当时房子没有装修，屋子里也没什么值得清理的，这只是一句废话。

而这句废话的结果就是让我后来额外花了很多钱，买了一套总是感觉没有这套这么称心如意的房子。

很长时间里我以为自己当时是太得意忘形了，话说多了才节外生枝，却也一直没有理解语言背后的深意。

是什么时候我才懂得了这其中的道理呢？

正是我帮一个朋友卖房子的时候，他是我多年老友，要搬到国外，请我帮忙接待一下看房子的人。

我马上有种沧桑的感觉。

估计除了房地产商，个人在卖房子的时候，心情是五味杂陈的。

所谓不动产，往往倾注了很多感情、梦想，或许还有很多的故事。

凡是看到乱砍价的买房者，我一律没有好态度；遇到那些和气的，对房主还表示一下问候的人，我的情绪就会有很大的缓和。

在这种情绪下，我完全懂得了自己当年的失误。

“清理房子”的说法让对方感受到了语言上的强势，他们本来就要放弃心爱的房产，而我的态度没有对他们的情绪有丝毫的顾及，反而让他们感觉到，我在这套房子上，要一次性把所有好处捞光。

他们当然被触发了那根敏感的神经！

感觉太亏了！

话术上有欠缺，让煮熟的鸭子飞了。

没有人喜欢吃亏，也没有人愿意在谈判中成为弱势的一方。

我们在说话上，尽量要让对方感觉“赢”，让对方感觉自己没有作一个愚蠢的决策。

如果时光能够倒流回去，现在的我，一定会在最后一刻这样说：“买这套房，我倾其所有，把自己三年间攒的所有钱都拿出来了。”

但是还是谢谢你们。

”这么说，会让他们感觉在这件事情上自己没有吃亏，并用一些人情味挽救他们心底的一些失落。

很多年了，我都没有和别人提起这件事，今天分享给大家，是希望读者别犯我这样的错误，能早日通透说话之道，全面掌握话术。

## <<攻心话术>>

话术是需要用一生来修炼的，除了应该知道如何进攻别人，如何让自己的利益最大化，如何实现自己的目的，还要懂得人生除了进攻，还要有输有赢，要敢于让别人赢。

我经常举这样的例子：有人说：“你听懂我说的话了吗？”

” 还有人说：“我说清楚了吗？”

” 一个歌手开演唱会，以前说“大家好，我来了”，后来变为“谢谢大家，你们来了”。

以自我为中心，很难看到别人的优点，也难以让自我成长。

体会一下，生活中，我们是怎么表达的呢？

不但生活如此，商务活动中最重要的也莫过于说话，正如有人说，利润不是销售出来的，是谈判谈出来的。

人们使用语言进行过招，对彼此的内心进行试探、了解、碰撞、博弈、合作。

最好的话术肯定不是教你如何口若悬河，滔滔不绝，而是教你围绕目的说话，以精警之心侵入别人的思想，而不被反感。

从而用最少的话赢得最好的效果，让每一句话都有力量，一语胜千言。

一句有力量的话攻入对方的内心，你就占据了主动权。

要知道，说一件事情如同卖东西一样，你只有一次机会。

你能学会利用语言引导别人按照你的方向走，你就会成为一个有分量的人。

本书将我学习到的、运用到的、看到的所有话术，毫无保留地奉献给读者，伴你们成长、成熟、成功！

## <<攻心话术>>

### 内容概要

话术的较量显示心术的高下。

有这样一个例子，一个服务员问：“请问您的啤酒里面加鸡蛋吗？”

”百分之八十的人说：“不加。”

”另一个服务员这样问：“您是加一个鸡蛋还是两个鸡蛋？”

”百分之八十的人都选择加一个鸡蛋，还有百分之二十的选择两个。

话术和生活息息相关。

利润不是销售出来的，是谈判桌上谈出来的。

例如：当客户为难你的时候，你要利用交换的原则，来快速反应，组织你的语言，客户提出：“帮我免费送货吧。”

你可以笑笑说：“可以，如果您能再帮我介绍一个新客户。”

”如此一来，为难的人还是你吗？”

本书奉献最实用的说话技巧，助你一句话打入对方内心，让一切尽在掌控中。

## <<攻心话术>>

### 作者简介

张超，职场专家，写最实用的说话书，已出版畅销书《职场潜伏心理学》《人脉是设计出来的》，给读者提供最有效的方法，以圆融之道解决生活中棘手问题。

## <<攻心话术>>

### 书籍目录

上篇 化弱为强：换来主动性  
控制话题，掌握主动  
超越他的想象，瞬间hold住老板  
会听对方，能拿住对方  
一招鲜，让对方比你更为难  
说话讲证据，你才有力量  
用好道具有气场  
备好挡箭牌，反攻有准备  
投石问路，说出对方的心里话  
精确时间，提升地位  
故意拒绝，让一切不是理所当然  
中篇 良语破冰：没有穿不过的墙  
开口求助，打入对方心中  
利用潜语言进入同一沟通频道  
关心对方关心的话题  
铺垫十足后再提要求  
大胆假设占先机  
维护自己的品牌  
强而示之以弱，扮猪吃虎不含糊  
利用关系网说出亲切感  
少用“但是”，多用“当然”  
层层递进，了解对方  
下篇 正面思考：到达良性互动  
幽默是进攻的忠实伙伴  
表现坦诚展示优势  
擅用问句，占据主动  
说真话，照样可以很精明  
纠正别人只为自己舒服  
让别人带着收获走  
引入变数，打破僵局  
共鸣胜于雄辩  
从话语中给自己做个体检  
紧急情况永远不说错话

## &lt;&lt;攻心话术&gt;&gt;

## 章节摘录

控制话题，掌握主动A：“你是80后吧？”

”B：“是。”

”A：“老家是山东的？”

”B：“是。”

”A：“是本科毕业吧？”

”B：“是。”

”A：“你工作挺顺利吧？”

”B：“是。”

”也许大家看这样一段对话不明白用意所在，实则大有玄机。

当B连续回答了三个“是”的时候，在情绪上就默认自己已经和对方是站在同一战线上了，基于这样的情绪，B在接收A的第四个问题的时候，他的大脑基本上停止思考了，他根本不会再去思考问题了，只会习惯性地说“是”。

谁控制了话题，谁就有主动权。

在职场中这种例子很多，设想一下，某一个清晨，一位同事走入你的办公室，说：“我们一起聊一下这个项目的操作细节吧！”

”于是你把手头的计划推开，然后进入他的话题，不知不觉一上午过去了，更可怕的是，你发现明明是半小时能聊完的话题，却浪费了整个上午的时光。

你感慨时间越来越不够用，感觉沟通成本越来越高。

实际上，这完全是话题没有控制好。

应该在沟通前，就问清楚对方，沟通要解决的问题是什么，把所有的问题写到纸上。

讨论前，给自己一点时间，整理自己的思路，并做好书面整理。

讨论的时候，陈述自己的观点。

还要注意在讨论过程中，把远离主题的话题及时拉回到主题上来。

对于无法达成共识的问题，搁置。

对于已经解决的问题，做好标记。

最后约定下一次的沟通时间。

这样你就不会让自己的时间莫名其妙地被打劫。

滔滔不绝的人未必是真会说话的人，围绕目标说话的人，才有机警之心。

说话也要讲究效率。

别人说20句话才搞定的事，你说10句能达到效果，才叫真会说话。

生活中太多的时候，都需要控制话题。

要规划一下，重视自己的表达，以最少的话表达最想要的效果。

当你的朋友来找你抱怨的时候，他不停地诉苦，你要选择无奈地听吗？

只要你听，他就会永远说不完。

适当的时候，问一句：“既然这样，我们做点什么，改变这一切呢？”

”迫使对方沉默，迫使对方也进入一个冷静的理性的状态。

而且，这样做的好处是，你没有替对方作任何决定，而是激发他来自我思考人生，并为自己的人生负起应该担当的责任。

我们不但要应对别人说出来的话题，而且还要提醒自己不要做一个无聊话题的发起者。

例如，你看到同事的表情很兴奋，就忍不住问一句：“为什么心情这么好呀？”

”对方很愿意和你分享他的经历，他开始聊起昨天晚上的经历，滔滔不绝……你不好意思打断，一小时过去了，你发现自己今天该做的工作都还没有开始。

控制话题，不随意发问，是对自己，同样也是对他人的尊重。

应对矛盾的时候，我们要让对方坐下来，工作沟通则最好站着处理。

工作中常常有这样的情形，你去找同事商量一件事情的时候，他说：“稍等一下，你先坐一下吧。”

## &lt;&lt;攻心话术&gt;&gt;

”你会听他的话，坐下来，然后等着和他沟通吗？

其实你不妨说：“不坐了，没事，我站着等你一会儿，我今天谈的事情，就耽误你三分钟的时间。

”当你形成一个站着说话的习惯的时候，你会发现沟通效率高了好多。

对于销售人员来说更是如此，控制不了话题的销售人员不是好销售人员。

从话术的角度来说，销售的过程就是控制话题，改变事态发展形势的过程。

不要輕易地被顾客的问题所控制，也不要总是顺着客户的思路走。

例如，走进手机卖场的时候，一名潜在顾客问：“这款手机待机时间有多长？

”如果你说：“待机时间两到三天没问题。

”那么他觉得这款手机很一般，可能会说：“好的，那我再去别的地方看看。

”应该抓住和潜在顾客交流的机会，用语言勾住对方。

因为走进卖场是顾客给你的第一次机会，顾客发问，就等于给了你第二次机会。

你可以这样说：“您问的问题是很多人买手机都问的问题，大家关心手机待机时间的长短，根本的目的在于希望给自己省事。

一般人认为选择待机时间长的手机，长时间不用充电，能节约时间。

但是，待机时间再长，也不能保证永远有电，不影响使用，如果关键时刻没电了，照样很误事。

所以，想让自己使用得更顺利，不但要看待机时间有多长，更关键的是看充电时间有多长。

给您推荐的这款手机的特点就是电池好，充电时间非常短，没电了，短时间充满电，又可以正常使用了，是不是非常符合您的需求呢？

”这样说，在回答潜在顾客提出的待机问题的时候，成功地灌输了你的思想给他。

哪怕他听完，还是没有动心，而是离开了你的柜台，去了下一家的柜台，你也不用担心，因为最大的可能是他问下一家手机店：“这款手机的充电时间有多长？

”也就是说，你成功地将话题控制到自己的优势上，顾客会按照你的思路走下去，也让你尽量控制了这个销售过程中自己所能掌握的环节。



<<攻心话术>>

媒体关注与评论

贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定魅力，但是——说话可以！  
把说话练好，是最划算的事 ——蔡康永

## <<攻心话术>>

### 编辑推荐

《攻心话术》编辑推荐：《职场潜伏心理学》《人脉是设计出来的》作者张超最新力作！

《攻心话术》是最实用的说话书：不讲沟通大道理，而是巧妙利用心理学，结合真实的商场、职场、生活中的案例，实实在在教你：什么时候应该说什么话。

《攻心话术》的理论框架扎实，每一个方法都在利用的心理学知识和商业规律，帮读者提高“心术”。

不但教会你怎么说，还让你知道为什么这么说。

当你说的每一句话掷地有声，胜过千言万语，精准打入对方内心。

让你成为最有分量的人。

<<攻心话术>>

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>