

<<攻心说服力>>

图书基本信息

书名：<<攻心说服力>>

13位ISBN编号：9787564069209

10位ISBN编号：7564069201

出版时间：2013-1

出版时间：墨墨 北京理工大学出版社 (2013-01出版)

作者：墨墨

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>

## <<攻心说服力>>

### 前言

生活就像是一场头脑的较量！

生活就是说服！

你现在拥有什么？

你想得到什么？

你在追逐什么？

你期待成为什么？

你在经历着什么？

所有这些，都必须通过他人才能得以实现。

只要你的意见与别人的不一致，不管对方是谁，那么不是你说服别人，就是别人说服你。

谁能够在有限的时间内，用最有效的方式，高质量地说服对方，谁就能以最快的速度获得成功。

你是否被别人牵着鼻子走？

你是否被人利用？

你是不是得不到起码的尊重和配合？

你肯定忍受很久了！

如果你运用最伟大的心理学秘诀，就有能力控制谈话的局面，你完全可以让事情朝自己期望的方向发展，可以让任何人做任何事！

这是一个情商比智商吃香，做人比做事重要的时代。

掌握实用说服心理操纵术，就能掌控职场命运，甚至是爱情。

本书向你展现了不为人知的心理层面，揭示了被忽略的心理细节。

并且教你运用不露痕迹的心理战术，提升人格魅力，成为人生的大赢家。

每读一次，都能重获一次“心”生！

本书以详细的实例为依据，综合各个领域的研究成果，旨在帮助读者持久有效地说服他人、影响他人。

书中罗列了大量影响他人的隐秘技巧。

包括建立影响他人所必须的自信，所有与“目标对象”直接或间接沟通，并最终征服对方的办法等都有所涉猎。

书中还介绍了许多理解他人的方法，以及用提问的方式影响他人想法和行为的威力。

本书在广泛的领域对说服操纵术进行了深入的探讨研究，总结出大量结论。

通过阅读本书，读者将会获得全新的视野，进而对原有的沟通方式做出改变。

人类的行为会受到各种激励因素的驱动和影响，但却很少有人能够成功地把握这些激励因素。

使用本书介绍的技巧，包括独特的隐秘观察力和巧妙的提问方式，读者能够轻而易举地猜透别人的心思，继而运用一系列说服技巧来引导他人的想法和行为，朝着你的目标不断前进。

另外，本书还教给读者一些在工作和生活中用得到的、具有极强说服力的话语。

结合有力的实例，读者就可以“随心所欲”地影响别人了。

也许有人会说说服操纵术很狭隘，甚至很自私。

但事实正相反，在对他人施加影响力的同时，操纵术的使用者也应尽最大努力为对方着想，努力达到最佳局面。

本书中所归纳的方法和技巧是为了帮助读者在职业生涯和日常生活中增强自己的影响力和自信心，而不希望它们被应用于不道德的领域。

各位读者准备好了吗？

让生活变得轻松一些、如意一些，从此摆脱束手无策的尴尬吧！

编者

## <<攻心说服力>>

### 内容概要

《攻心说服力:每天学一点说服心理擒拿术》内容简介：每一天，人们都在尝试着说服别人：想让爱人温柔宽容，想让孩子听话懂事，想让同事合作配合。

每一天，我们都在面对说服的挑战。

这种挑战，既针对一个人的口才，更针对一个人心理承受力和博弈手段。

《攻心说服力:每天学一点说服心理擒拿术》为你彻底揭示说服他人的策略，给你掌控人心的力量：

如何说，才能拉近彼此的距离；

如何说，才能让对方点头同意；

如何说，才能摆脱逆境进行反击；

如何说，才能让说服变得更有力量；

如何说，才能让说服变得更有效；

如何说，才能让对方在潜移默化中被打动；

.....

## <<攻心说服力>>

### 作者简介

墨墨，畅销书作家，对心理学有着深入的研究，代表作有《不生气》《每天学一点社交催眠术》等等

。

## &lt;&lt;攻心说服力&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章勇敢说出真心话 幽默的开场白 说话一定要经大脑 射人先射马 真诚地赞美对方 死话要活说 大家渴望听真话 心理测试：你给人的第一印象如何 第2章拉近彼此的距离 动以情，诱以利 退一步，近十步 强化“自己人”效应 鼓励吧，不要泼冷水 人类的八卦触角 说错不如别说 批评要用“糖衣炮弹” 心理测试：测测你的人际关系 第3章唤醒沉睡的自信 别扩大心理作用 希言自然当听众 夹着尾巴做人 辨明言外之意 有缺点很自然 自信是奇迹的根基6 心理测试：测测你的人际交往能力 第4章透视对方的内心 说话方式各不同 通过动作表情窥探内心 你要做的只是看一眼 谈论别人感兴趣的事 认清影响成败的细节 无知者无畏 心理测试：你在别人眼中是什么样的人 第5章说服操纵也要有个度 剑走偏锋出奇招 产品附加值同样吸引人 假行家的尴尬 “信鸽”不是谁都能当的 你知道得太多了 让对方心服口服 以柔克刚，以言动人 心理测试：你有心理障碍吗 第6章让对方点头同意 换个说法让他点头 协调气氛&节情绪 让猎物自己跳下陷阱 善意地投其所好 说话就像变魔术 适时拔掉他的“刺” 尊重对方的个性化 心理测试：你是容易生气的人吗 第7章摆脱逆境的反击 站在他人的立场上 让对方觉得自己错了 学学打太极的智慧 要说服，先让对方受益 给人留点面子 用问题来发问 无计可施的时候说反话 委婉拒绝，巧妙说“不” 心理测试：伤心时你的第一反应会怎样 第8章让说服变得更有力量 德国人的理性思维 曲线救国也是救国 情感的力量超乎想象 成功失败一言中 期望越高，结果越好 利益这把两面刀 将错就错的变通之法 心理测试：测试你的性格特征 第9章让说服变得更有效 调整一下说话重点 以彼之矛攻彼之盾 且不要忽视“冷静” 菜鸟必修之见缝插针 抓住性格的软肋 真作假时假亦真 借鸡下蛋的哲学 心理测试：测试你的生活状况 第10章让说服变得更无形 放弃个性，创造共性 别被自己的习惯打败 决斗中比的其实是镇定 话语并不是唯一工具 把焦点放在需求上 收获不用急在当下 让信任入侵对方大脑 用对方式，则无往不利 难得糊涂的大智慧 心理测试：测测你的性格

## &lt;&lt;攻心说服力&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：说话的目的，主要是为了让人心服口服，同意你的建议和想法。

但请记住，攻心的对象，是有血有肉有感情的，那么，攻心的核心策略，就应该先动之以情，再晓之以理。

只要是人，就有弱点和死穴。

攻心说话，是要用语言让对方心中的死穴或伤口感到舒服，而不是去割对方的伤口。

毕竟世间无完人，人人都有不可避免的缺点。

而且，这些缺点是无论怎样努力都可能是无法改变的事实。

身体上的缺陷，也许是人们最无奈又不愿承认的死穴之一。

公司领导自我调侃：“最近我的头发愈掉愈多，都快秃了。

”如果你也跟着说：“是啊！”

是啊！

王经理就快变成秃头了！

”这就太不懂得攻心的智慧了，甚至连做人的基本常识都不具备。

百货公司里的化妆品专柜小姐，她永远都不会说的两个字是：“老”和“丑”。

每天，都会有一些中老年妇女来到专柜前，说自己皱纹又多了几条；脸上的黑斑又跑出来了；眼袋似乎越来越明显了……就像前面那个脱头发的王经理一样，她们不是要找专柜小姐承认自己的老和丑，而是渴望别人给她一点希望，让她重新拥有自信。

这时候，那些业绩惊人的专柜小姐们都会说：“哪里啊？

您看起来就像我的姐姐，甚至更年轻呢！”

”“不会！”

您这个年纪，这点黑斑算是很少的，我看过很多女演员，年纪轻轻的，黑斑比您的多很多呢！”

”“您的皮肤保养得真好，看起来又白又嫩，只是水分稍微少了点，我们刚好推出一组保湿美白的乳液，挺适合您用，要不要试试看？”

”“我看看！”

这鱼尾纹每个女人都有，您的一点也不深，而且我敢保证您生活的一定很幸福，幸福的女人常常笑，笑的多了才有鱼尾纹，而且您笑起来眼睛特别有魅力，如果我是帅哥，一定要追您！”

来，这瓶除纹霜可以让您的鱼尾纹变得更浅，慢慢皮肤又会紧实了！”

”老实说，这些专柜小姐个个都比心理医生还厉害啊！”

全部是攻心说话的高手。

一个从事心理咨询的医生说：“对女人来说，最好的心理医生是化妆品专柜小姐，很多有执照的心理医生，在恢复病人自信的功力上，都比不上她们。”

”一定要记住：不要针对对方的缺陷来得罪人，才有机会说服对方相信你。

有这样一个人，他个性开朗大方，但就是说话不经过大脑。

他工作单位的办公室主任是一位个子不高、亲切和善的中年男人。

有一天午休时，大家都在会议室里聊天，办公室主任也站着跟同事在说说笑笑。

就在这时，说话不经大脑的这个人走了进来，看到办公室主任就说：“咦！”

原来主任你比某某人还矮啊？”

我还以为你比他高呢！”

奇怪，今天他看起来怎么比你高呢！”

”说完，他一个人放声大笑，在场的所有人脸上都布满了一副尴尬样，不知如何是好。

那位亲切的主任则是左脸笑，右脸抽筋，怔在原地不知说什么好。

结果，不到半个月，这个人就被公司辞退了。

此外，办公室主任再也不站着和人聊天了。

## <<攻心说服力>>

### 编辑推荐

《攻心说服力:每天学一点说服心理擒拿术》编辑推荐：话一出口，给他一个无法拒绝的理由！  
掌控他人的心理轨迹，你就可以说服任何人！

<<攻心说服力>>

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>