

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

图书基本信息

书名：<<让人无法说NO的攻心说话术>>

13位ISBN编号：9787802307087

10位ISBN编号：7802307082

出版时间：2008-4

出版时间：社科文献

作者：罗毅

页数：214

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>

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

内容概要

该书是一本指导人们语言交际的通俗读物，以“攻心说话术”为其主题，广泛选取了古今中外著名的语言攻关事例，展现语言的魅力，使读者轻松得学到为人处事的一些技巧方法。

该书共分五部分，第一部分《看故事，学攻心说话术》主要通过历史及现实中一些著名的事例来说论证“攻心术”的力量，这些故事或诙谐幽默，或深刻精辟，且大多是脍炙人口的精彩故事，很有说服力；第二部分则集中了历史上令人拍案叫绝的名人名言，即展现了语言的魅力，同时增强了本书的可读性；第三、第四、第五部分是实战部分，分别针对“化解危机”、“难缠人士”、“各类女性”这三种比较有代表性的情况举出精彩实例，提出解决方案，为人们的工作生活提供了指导。

该书故事丰富，可读性强，且针对现实问题，实用性亦较强。

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

作者简介

罗毅，公关策略专家。

曾任专栏作家、广告公司企划、企管顾问公司之策略总监，现为公关公司策略顾问。作者多年来专心致力于如何有效提高人际沟通，目前除了在民间社团中教授人际沟通学及语意策略外，亦以笔名在报纸、杂志等撰写专栏。

著有《公关始终来自于人性》、《让人无法说No的攻心说话术》及《第一次面试就成功》等书。

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

书籍目录

攻心，才是说服成功的关键第一篇 看故事，学“攻心”说话策略【001】叫人家去“送死”的说服策略【002】阿凡提的“锅子生孩子理论”【003】不会说话，小事可以变成大麻烦【004】让人把钱自动送上门的“讨债策略”【005】世上没有两片完全一样的“叶子”【006】搞笑艺人也可以救人一命【007】心情愉快值多少钱？【008】如何为人又不会得罪人【009】银牌变成金牌的一句话【010】用“声音”抵“香味”的债【011】“顺水推舟”的阻力最小【012】说错一句话，引来致命杀机【013】杀人，下辈子才能当“人”？【014】善用对方的“剑”来杀他自己【015】态度强硬的，通常是弱势的一方【016】用“幽默之钥”去开“严肃之门”【017】最平凡的赞美，最有用的回馈【018】老处女就写不出浪漫的小说吗？【019】如何让“猴子”无法说“No”【020】让固执的人从别人身上看见自己【021】“不说话”的说服策略【022】庄子的“模糊语法”策略【023】弱者，是最高明的说服者【024】法官问话的“误导策略”【025】实话实说的房地产经纪人【026】拉近距离的“釜底抽薪”策略【027】“应声虫”策略，消除心防【028】修冰箱和爱情有什么关系？【029】“攻心为上”的刑警【030】电影大师的“二择一策略”【031】小偷的心理弱点【032】脆弱的顾客心理防线【033】林肯的“矛盾策略”【034】没有策略的求职者，等于拿自己的前途当赌注【035】“对不起”不可以随便说说【036】政治家的五位小老婆【037】训导主任的“借力使力”【038】拳王的智慧【039】如何“恐吓”迟到大王【040】法拉奇式的采访【041】律师的“剥洋葱”策略【042】留客的绝招【043】用“我们”化敌为友【044】田忌赛马【045】如何进“西点军校”？【046】世纪《圣经》辩论会【047】没女朋友的女人，该怎么说话？【048】人生自古谁不“怕死”？【049】“模糊主义”，女孩的保护机制【050】劫机和六合彩中奖的关系【051】头脑冷静，才有正确的决策【052】转移不利于你的话题【053】如何和“名人”说话【054】清官的“扫黑”策略【055】美国宪法的诞生【056】屠夫杀人事件【057】建筑公司老板的说话术【058】可口可乐的秘密配方【059】最后一件，不买可惜！【060】故意打断对方的“咄咄逼人”【061】让对方子弹转弯的老师

第二篇 令人拍案叫绝的名人名言【062】萧伯纳：我的思考不值一美元【063】萧伯纳：小姐到底几岁？【064】萧伯纳VS. 邱吉尔：赠票【065】萧伯纳：世界上闹饥荒的原因【066】华盛顿：攻打美国不能超过三千人【067】邱吉尔：宁可喝下毒咖啡【068】威尔逊：财政部长在殡仪馆【069】爱迪生：从不计划三十年后的事【070】狄更斯：我的职业就是说谎【071】林肯：回答一道难题【072】海明威：沙地上的签名【073】海明威：活下去的理由【074】莫扎特：不要和我比天赋【075】马克·吐温：有些人不是婊子养的【076】马克·吐温：慈悲的假眼【077】马克·吐温：美丽和名字无关【078】马克·吐温：法国人的父亲不好找【079】马克·吐温：我总是站着听演讲【080】马克·吐温：进天堂的时候【081】马克·吐温：给客人一张床

第三篇 化解危机的三种实用说服术【082】“以缓制急”——他愈急，你就要愈慢【083】“逆向操作”——如何劝想自杀的人【084】“有来有往”——把“难题球”丢给对方【085】“投其所好”——先和对方站在同一立场【086】“转移话题”——避免引爆对方的情绪炸弹【087】“证据法则”——善用实例和见证人

第四篇 说服“难缠人士”的实战法则【088】借别人的话来捧对手【089】用瞬间的沉默，让对方不安【090】让对方二选一的“选择题策略”【091】“化整为零”反作用力最小【092】吹毛求疵的人，最容易说服【093】对事随爱理不理的人，要找出他的“死穴”【094】“欲擒故纵”，化解对方的心防【095】爱猜忌的人，他的“不安”反而是你的成功关键

第五篇 说服各类女性的心理技巧【096】不要让她有“男女不平等”的感觉【097】面对自卑的女性，你要怎么说？【098】面对强势的女性，你要怎么说？【099】面对善于交际的女性，你要怎么说？【100】面对妥协性强的女性，你要怎么说？【101】面对很有主见的女性，你要怎么说？

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

章节摘录

【001】叫人家去“送死”的说服策略 有没有想过,当你要说服一个人去送死,你该用什么样的策略去“攻心”呢?或许你觉得人人都怕死,要去说服人家“送死”,几乎是不可能的事;然而,却有人只靠一席话就达到目的。

第二次世界大战期间,美国因为参战而必须动员大批青年服兵役,但多数美国青年过惯了舒适生活,担心自己的生命会骤然消失,于是纷纷抵制美国五角大厦发出的征召令。

其中,俄亥俄州的地方行政长官已经是第五次被参谋长联席会议主席训斥得灰头土脸。

他表示:他已经说得口干舌燥,却仍然无法说服那些懦弱且意见纷杂的青年。

正当他焦头烂额之际,有人向他介绍一位大名鼎鼎的心理学家。

这位心理学家经过一番精心准备之后,信心十足地来到募兵现场。

当他面对台下东张西望的青年时,先沉默了五分钟,然后用浑厚的男中音开始进行演讲: “亲爱的孩子们,我和你们一样,特别珍惜自己的生命。

” 青年们见他颇有学者风度,说话又切合自己的胃口,便开始安静下来聆听。

“首先我要提醒大家,热爱生命是无罪的,因为,我们每个人都只有一次生命。

凭良心说,我同样反对战争、恐惧死亡,如果要求我到前线去,我也会和大家一样想逃避这项命令。

“但是,我也存在另外一种侥幸心理:假如我服兵役,可能只有一半的几率会上前线作战,因为也有可能留在后方;即使上了前线,我作战的可能性同样也有一半,因为说不定我会成为某长官的左右手而留在安全地区;万一我不幸必须扛起枪,受伤的可能性仍然只有一半;使不幸挂彩,如只有轻伤也不致受到死神的召唤,因此,我实在没有担忧的理由;如果是重伤,或许在医生的帮助下也有可能逃离地狱的鬼门关;就算真的运气不好,如果我不幸为国捐躯,亲人和朋友也将替我感到骄傲,我的父母不但会受颁一枚最高勋章,还可得到一笔数量可观的抚恤金和保险金,邻居小孩子们会以我为英雄,把我当成偶像来崇拜。

而我,一位伟大的战士也进入天堂,来到慈祥的天父身边,说不定还会见到万人敬仰的华盛顿将军。

” 听完这段演讲,本来极力抗拒上战场的青年们纷纷表示愿意赌一赌,他们或者是想当英雄,或者是有人家境不好,万一出事可领巨额抚恤金。

就这样,心理学家的一席话,攻下了青年们的心理弱点,让他们成功地被说服。

实际上,这位心理学家只是发挥他善于操纵别人情感的特长而已。

如同催眠师一般,他先瓦解对方坚固的防御心理,进而掌握他们潜意识下的心理需求,然后将他们一步步引入预先布下的网路中,最后巧妙地操纵对方情感,使其轻易就范。

如果你在说服别人的过程中,特别坚持自己的主张和观点,试图使自己彻底击溃对方而占得上风,那对方反而会加强防范、顽固对抗,结果就会适得其反。

这时你应该先顺应对方的意思,肯定对方的想法,再有意无意地以伪装过的说法表达自己想说的话,才不会让对方发现你的意图。

一位非常知名的律师替人辩护,由于这宗命案牵涉到许多高层人物,因此还没有正式审理就显得错综复杂。

在这种情况下,他如果真替无辜的被害人讨回公道,说不定自己马上会遭到不测,如俗语所说的:“明枪易躲,暗箭难防”,因此他也是伤透脑筋,但是他想出了一个自保的策略。

开庭前,这位律师当着新闻记者和旁听席上的观众说了几句话: “如果今天我走出法庭后神秘失踪或被谋杀,请各位从我今天的辩护内容去找出线索。

如果我将来受到莫名的陷害或罪名,一定是有人怀恨在心而伺机报复。

” 结果,这段暗示性的宣言上了报纸头条,任凭对方多有权有势,也不敢动这位律师的一根汗毛。

这位律师以置之死地而后生的语言技巧,扭转了以后可能对他不利的局面,他同样操纵了对方既想报复又不想被人怀疑的心理,预先将对方的企图当众揭穿,自然也就保障了自己的生命安全。

【002】阿凡提的“锅子生孩子理论” 阿凡提是维吾尔民族传说中的神奇人物,他以风趣和机智著称。

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

他经常运用诱导的语言技巧，替平民百姓伸冤出气，惩治那些贪心的巴依(巴依相当于古代汉民族中的财主)，让他们顾此失彼，吃尽苦头。

至今还有不少维吾尔人把阿凡提当做他们的救世主。

据说有一天，阿凡提到一位以吝啬贪婪闻名的巴依家去借锅子，那巴依当然不肯，最后是把阿凡提的小毛驴留下做抵押，才让他拎锅子出门。

第二天，阿凡提准时来还锅子，并且还带着一只小锅，巴依好奇地问：“阿凡提，你带这个小锅子来干嘛？”阿凡提故作神秘地说：“老爷，你昨天借给我的锅是一只怀了孕的锅，今天早上我到你这儿来的时候，它刚好生了一只小锅，所以我一并带来还给你啦！”巴依当然不信锅子会生孩子，他还以为阿凡提是个蠢货，为了得到这只小锅，他装模作样地说：“是啊！是啊！我昨天借给你锅子时，它正怀着孕呢！”然后让阿凡提牵走了小毛驴，并假装慷慨地说：“阿凡提，今后不管你要借什么东西，都尽管来借好了。”

从此以后，阿凡提每借一次东西，都会依样还给巴依一件小东西，巴依笑得合不拢嘴，心里却不停地嘲笑阿凡提。

过了半个月，阿凡提愁眉苦脸地对巴依说：“巴依老爷，我的母亲生病了，我想借你那口祖传的金锅去给母亲煎药。”

巴依一想到过几天就有两只金锅到手，便不顾一切，急忙把金锅借给阿凡提。

谁知这次阿凡提过了很久都没来还锅子，巴依等得不耐烦，决定亲自上门去讨回来。正准备出门，阿凡提急匆匆地跑进来，上气不接下气地说：“巴依老爷，不好啦！你借给我的那只金锅难产死了！”巴依大吃一惊，瞪起眼骂道：“放屁，锅子怎么会死呢？”阿凡提立即提高声音说：“巴依老爷，你既然相信锅子会生小孩，那它为什么不会死呢？”贪心的巴依被自己的无知和贪婪弄得哑口无言，不仅失去珍贵的东西，而且还成为大家的笑柄。

聪明的阿凡提显然算得上是高明的说话大师。

他先摸清对方的性格特点，然后欲擒故纵，诱使对方犯下错误，最后将他轻易地驳倒。

诱导对方失误的说话术在运用时一定要先投其所好，掌握对方的心理弱点，让对方自愿走进陷阱而无法自拔。

例如，你想让对方泄露某项商业机密，可以先找出对方感兴趣的话题，引起对方的好感，待其削弱对你的防备心理，然后再伺机而行，一定能如你所愿。

【003】不会说话，小事可以变成大麻烦 我有一个朋友是某地派出所的交通警员，他对我说，以他处理了十几年的车祸事件来看，百分之九十的车祸，都是双方都有错而造成的，例如，有可能红绿灯变黄灯时，甲要抢黄灯加足油门想冲过去，本来在等红灯的乙一看黄灯，也踩下油门，心想可以过去了，结果两人就撞在十字路口的正中央，两人吵来吵去，根本理不出谁对谁错，反而结下仇怨，变成了仇人。

事实上，据我这位警察朋友说，很多车祸中的人身冲突都是不必要的，都是“情绪”惹的祸。

如果当事人双方都懂得“说好话”，很多意外都可以大事化小，小事化无，放了别人，也省了自己很多打官司的时间和金钱，甚至是金钱。

因此，一旦你发生车祸时，当你发现两人都没错，也都不对，就没有必要发脾气跟人争个对错。

因为，这时的对立和敌意都是来自情绪化的误会，与其为这模糊且无意义的情绪去争理，不如动之以情，用诚意化解情绪上的敌意。

我有一位朋友，是潜能开发的演讲专家，他不仅在国内受到很多企业和团体的欢迎，甚至常被邀请至马来西亚和新加坡去演讲。

有一次，他在下雨天开车，到了忠孝东路的某个路口，因挡风玻璃有雨水看不清，他明明瞄见灯号是黄灯，于是就踩了油门，跟了前面的车越过十字路口。

突然间，他的车子正前方撞上一辆摩托车，摩托车骑士叫了一声摔到地上，他赶紧下车问对方的伤势如何，对方却对他破口大骂，说他闯红灯违规，是存心要撞死他。

我的这位专事演讲的朋友抬头一看，目前灯号确实是红灯，这时他也百口莫辩，瞄了一下这位机车骑士，是个血气方刚的年轻人，摩托车也是新的，他判断这位骑士应该不是恶意敲诈的歹徒，于是就上前扶起他，友善地说：“先不要说谁对谁错，你有没有受伤？”我的这位朋友事后说，这

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

时对方正在闹情绪，光是一直争谁对谁错，不仅没有意义，反而更会有理说不清，也会更加激怒对方；因此，他一直关心对方有没有受伤，绝口不提谁对谁错。

后来，骑士看了自己一下，发现没有什么大碍，也不知道要说什么，就怔在原地，但怒气似乎未消(根据人性法则，就算气消了，也要找个台阶下)。

这时，演讲专家又开口说：“既然人没受伤，那你看这件意外要如何处理？我的意见是叫警察来处理，谁对谁错自有公断，后续问题我也会找保险公司来处理，总之，如果是我错，我会负全责，只是可能要花你一点时间，先等警方做事故现场鉴定，然后再做笔录，再等保险公司的人来谈理赔，可能要花五六个小时……”果然，话还没说完，那个机车骑士自己看了看车子，也没什么严重毁损，只是车头有点刮痕，自己也不好意思，不敢直视我这位朋友，怔了几秒后，又低着头看看自己的车头，说了一声算了，加足油门就走了。

老实说，这个案例是最好的教材，就算那位骑士不是专门敲诈的歹徒，但一旦处理不好，情绪爆发起来，必然像洪水猛兽，收不回也挡不住，事情必然闹大了，就算找来警察，也是小题大做，白白浪费时间，徒增双方困扰。

情绪这个东西是可大可小的，有时只要说错一句话，即使你说的时候心中没有那个意思，也可能让小事化大，大事发展成不可收拾的大灾难。

因此，我们可以下个结论：大部分的车祸纠纷，其实并不是车祸本身引起的，而是当事人的“情绪”制造出来的，也可以说是人们不懂得“说话策略”导致的下场。

事实上，从车祸纠纷这个点往外推到线甚至到面去看，人世间哪一件纷争不是人们的表达或语意有误会而引起的；包括亲人和夫妻在内，有时言者无心，听者有意，或者你想赞美某人，却用错词举错例子，反而得罪对方，这种事例不胜枚举。

古人常说：三思而行，祸不上身。

同样的道理，想要平安度日，不得罪人家，先思考后说话，才是保身之道。

因此，学会如何说话才不会激发他人情绪，是那些不想无端惹祸上身的人必须要学的；“三思而言”也是培养说话要有“策略”的开始，只要养成习惯，久而久之，自然就会有“谋定而后言”的功力了。

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

编辑推荐

《让人无法说NO的攻心说话术》故事丰富，可读性强，且针对现实问题，实用性亦较强。

<<让人无法说NO的攻心说话术>>

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>