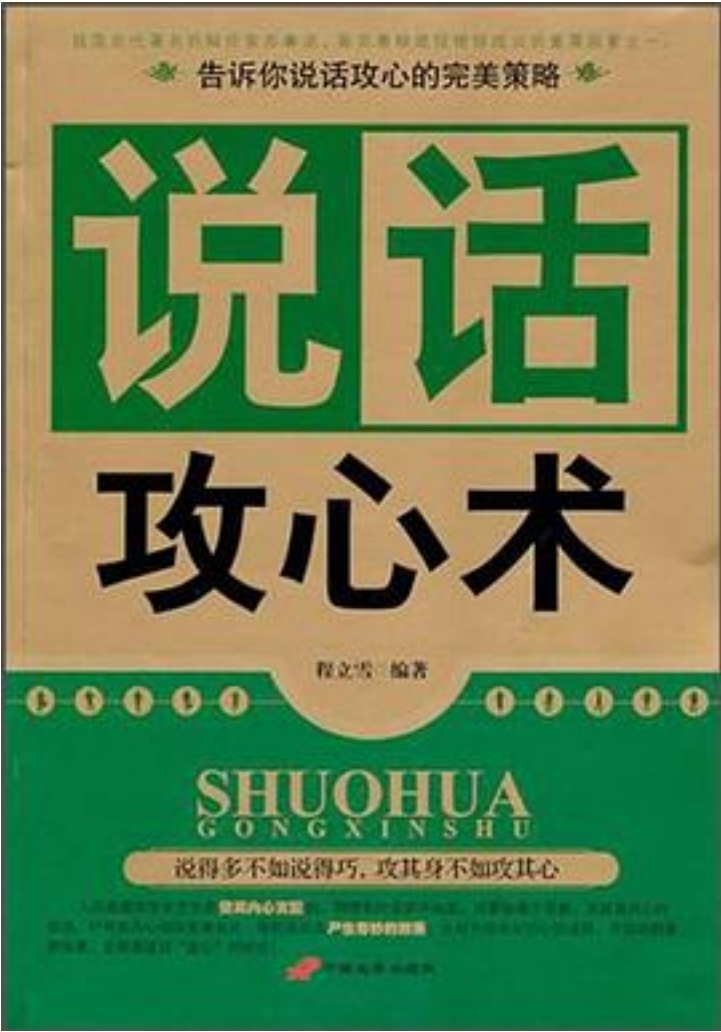


说话攻心术



[说话攻心术_下载链接1](#)

著者:程立雪

出版者:中国长安

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787510702433

《说话攻心术》则是在总结古今中外识心之学、攻心之术的基础上。围绕着生活的各个

方面，向人们展示了一系列无往不胜的说话攻心策略。现代社会日益迫切的沟通需要，使得人们对“会说话”的要求越来越高。正如我国古代著名的辩论家苏秦所说的那样，能言善辩是促使你成功的重要因素之一。

所以，在竞争日益激烈的社会中，一个人要想在为人处世中游刃有余，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。

作者介绍:

目录: 第一章

细节透视心理，说话针对人心1.表情背后有隐情，知晓隐情再开口2.眼睛表现喜怒哀乐，说话要见风使舵3.眉毛传达出的不信任，要及时跟进4.鼻子会说话，依此来表达5.嘴部的动作是心迹的波痕6.动作习惯看内心，攻其心理来应答7.“坐相”有时会决定谈话效果8.交谈距离不当，影响人的心情9.不要忽略服饰对谈话的作用第二章

听是说的前提，听能了解人心1.言未出而意已生，话语泄露人心迹2.不会“听”话，就说不出动听的话3.你说得越少，在谈话中就越容易成功4.要想掌握主动权，就要让对方多说5.有效地倾听，才能有效地沟通6.总结别人发言的经验教训，找准时机再开口第三章

主动控制场面，诱导开启人心1.不想直接表达，就旁敲侧击去引导2.循循善诱，才能丝丝入扣3.一语破的，说动对方4.剥茧抽丝，让其慢慢接受5.先想好对方说什么，再准备好你要说什么6.透露自己的小隐私，诱导对方的真心话7.先赞同对方的观点，再说出自己的看法8.诱导对方说出你想要的答案第四章

增强说话气势，有力撼动人心1.有时可以将不满表现在动作上2.言辞有力才能震慑对方心灵3.说话语气弱，力度就不够4.提问的方式更容易引起听话人的注意5.站着说话是威慑对方的好方法6.想要成为强者，说话时就尽量不要笑7.说话简明扼要，重点才能突出8.语调往往比语义能传递更多的信息9.倾听是正确的，完全的倾听则显得被动10.恰到好处的沉默比语言更有力量第五章

劝说讲究方法，话语贴近人心1.多用“我们”来建立共同意识2.做足功课，才能聊得投机3.遵循对方心理轨迹，说理就会深入人心4.入情入理的话才招人喜欢5.多为对方着想，以此感化人心6.让对方体验我们的心理7.抓住要害之处，解其心中疑问8.直言行不通，何不绕个弯9.劝人握手言和，也要讲点儿艺术第六章

拒绝要有技巧，说“不”不伤人心1.将逐客令说得美妙动听2.让生硬的否定有一副可爱的面孔3.在诙谐幽默中回绝对方的请求4.找个好借口，让无情的拒绝变有情5.说出你的难处，博得他人理解6.让时间成为你拒绝的帮手7.岔换话题，间接拒绝8.不伤人心的拒绝之法第七章

懂得赞美艺术，美言满足人心1.把赞美送给陌生人，你们就可能成为朋友2.要想博人好感，赞美是最佳方法3.做个“懂行”人，赞美才显真诚4.夸人夸到点子上，与众不同最新鲜5.不留痕迹的赞美最让人舒服6.背后说人一句好，胜过当面夸十句7.赞美如煲汤，火候是关键8.赞美词上要斟酌，千万不可引歧义9.分清对象唱赞歌，因人而异话不同10.赞美也需有远见，随意夸奖会坏事第八章

批要批得巧妙，言语顾及人心1.批评前要先考量批评的必要性2.过度的指责是傻瓜的做法3.硬话软说，保留对方的面子4.当众指责是一种伤人自尊的做法5.给对方留面子就是给自己留面子6.指正的话越少越好7.引导对方明白自己错在何处8.用赞美的方式说出你的批评9.批评要尽可能做到公平中肯第九章

求人办事不难，妙语说服人心1.以情感人，动其心则办成事2.借别人的口说自己的话3.借轻松幽默的玩笑话说实事4.央求不如婉求，劝导不如诱导5.用“赞美”做引子，求人便会“药到病除”6.娱乐是游戏，顺便提正事7.脸皮不可太薄，适时软磨硬泡8.“酒话”不是醉话，用它也可办事9.以给对方帮忙的形式提出请求10.求人话语有讲究，随意表达事难成第十章

婚恋美满绝技，蜜语拴住人心1.女人有爱听甜言蜜语的天性2.适当的赞美更能拴住恋人的心3.幽默的语言会让人产生好感4.用出奇的方式和语言占领爱的高地5.无话不谈的爱情往往会失败6.以谅解的态度对待对方7.谈情说爱，会谈才有情有爱8.夫妻是两个个体

，交流也有禁忌9.注意说话态度.有时它比内容更重要10.亲密有“间”胜过亲密无间11.虽吵犹亲，不伤夫妻感情第十一章
谈判是门学问，战术攻克人心1.先声夺人，巧妙化解谈判僵局2.环境不相宜，沉默最有利3.先缩回来，再打出去4.对铤而走险者要软硬兼施5.放弃正面作战，迂回前进攻其心6.利用最后期限迫使对方做出选择7.拒绝有方，不会影响谈判的顺利进行第十二章
顾客就是上帝，巧言打动人心1.清楚顾客想什么，才能有的放矢卖什么2.没有人不喜欢被恭维3.顾客对什么感兴趣，你就谈什么4.巧设开场白，唤起顾客的好奇心5.与其喋喋不休，不如抓住一点6.打开客户的话匣子就是打开客户的心7.随意打断顾客的话，会让对方很反感8.当他要“好好考虑”时，你千万别给他机会9.抓住买意信号，及时促进交易10.以质询的方式让顾客做出选择
· · · · · (收起)

[说话攻心术_下载链接1](#)

标签

心理學

帅

评论

比较全面的书。关于处世为人的书籍不是看过就能掌握其中的精髓，还需反复品读。

[说话攻心术_下载链接1](#)

书评

[说话攻心术_下载链接1](#)