第一图书网, tushu007.com

<<瞬间攻心术>>

图书基本信息

书名：<<瞬间攻心术>>

13位ISBN编号：9787502179809

10位ISBN编号：7502179801

出版时间：2010-11

出版时间：吴艳龙 石油工业出版社 (2010-11出版)

作者：吴艳龙

页数：287

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

第一图书网, tushu007.com

前言

生活在同一个世界里，为什么有的人一呼百应，有的人却形单影只？
为什么有的人能让别人心甘情愿地为自己卖力，有的人却只能不情愿地为别人卖力？
为什么有的人在人际交往中左右逢源，有的人在人际交往中却四处碰壁？
为什么有的人能成为谈判高手，有的人却在谈判桌上屡战屡败……兵法中有言：“ 夫用兵之道，攻心为上，攻城为下。
心战为上，兵战为下。
”“ 是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。
”旨在告诉我们，与杀戮相加的兵战相比，“ 心战 ”更胜一筹。
心战代表了中国古代兵道的智慧，真正的善战者应当是通过攻心去实现“ 不战而屈人之兵 ”。
正所谓“ 得人心者得天下 ”。
纵观古今，行者说六国得以安的苏秦；明其言让敌军卷甲归去的陈轸明；一段利辞得相位的蔡泽；舌战群儒的诸葛亮……无数史实表明：善于攻心，可以使你走出尴尬境地，赢得众人的赞许，并能于各种生存处境中游刃有余，有时甚至可以力挽狂澜，绝处逢生。
攻心技巧的重要性已不言而喻！
那么，什么样的招数，才能让我们在最短时间内，行之有效地攻克人心，进而谋得自己的利益呢？
这本《瞬间攻心术——有效柔杀他人的110个心理招数》，就是您正在寻找的答案！

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《瞬间攻心术：有效柔杀他人的110个心理招数》从如何瞬间获得优势、如何对他人施加影响力、如何博得他人信任、如何增进人际关系、如何撬开他人嘴巴、如何成功说服他人、如何有效反击他人、如何撕掉他人伪装、如何有效赞美他人、如何让他人甘愿效劳、如何让谈判对手心服口服、如何巧妙应酬他人、如何改变他人行为、如何诱导他人进入圈套14个角度，全面阐述了攻克人心的各类方法。

《瞬间攻心术：有效柔杀他人的110个心理招数》融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，会让您在学到各种攻心技巧的同时，享受到智慧带来的满足感。
它可以帮助涉世未深或者被社交搞得焦头烂额的你，在今后的日子里，无论身处何种人生场景之中，都能如鱼得水、游刃有余。

作者简介

笔名龙砻，1969年出生于山东济宁。
曾任数家酒店和宾馆的总经理.现任鲁宁房地产开发公司总裁。
十几年来致力于企业的战略和经营管理方面的研究。
对优化企业的核心流程、升级企业资源的配置、提高企业的整体运作效能、培育一种高效执行和复命的文化，有着过人的洞察力和独特的见地。

<<瞬间攻心术>>

书籍目录

第一章 成功源于优势的不断累积——瞬间获得优势的8个招数创意地宣传自己，抢占见面优势步步紧逼，在心理上压倒对方借心理效应，4分钟内建立优势掌握进攻技巧，舌战先发制人随机应变，让话题为你所控单刀直入，30秒钟抓住客户把握握手细节，瞬间抓住主动权先动，赢得爱情主动优势第二章 有一种力量叫影响——有效影响他人的7个招数自信得像个老板，赢得尊重绽放笑容，打开对方心扉声行并举，增强你的表现力语气丰富，增强你的感染力反复暗示，让对方印象深刻讲到要点时，用手势增强说服力三条途径，提升精神感召力第三章 信任是简化人际关系的推动力——博得对方信任的8个招数谦和低调，博得对方信赖层层释疑，让对方放下心理包袱抓住决定性瞬间，表示诚意倾听时适时附和，赢得对方欢心说出他应该知道的，消除不信任感增强亲密感，赢得对方信任从“自己”入题，抓住听众凸显时间感，赢得对方信赖第四章 关系突破才有用——增进与对方关系的6个招数巧说第一句话，为交际开好头多准备话题，突破交流“瓶颈”运用眼神，架起沟通的桥梁善用认同术，加深彼此友谊活用吹捧式幽默，感染对方善打“兴奋剂”，让下属更支持你第五章 开口是金，谋定而后动——撬开对方嘴巴的8个招数激发对方情绪，让他滔滔不绝营造氛围，促使对方畅所欲言利用逆反心理，让对方主动开口组合式发问，问出对方真意揪住关键反复问，挖出对方真话借第三者之口，探出对方真言声东击西，撬开借钱人的嘴针尖对麦芒，逼出男人真心话第六章 说服让你获得想要的一切——让对方必须说“是”的8个招数避免争论，说服的第一原则旁敲侧击，保住面子巧说服以谬制谬，沿着他的观点说服他洞察对方心理，把话说到点子上提出挑战，刺激对方听话商量口吻提建议，柔中取胜沉默恰到好处，说服无声无息利用数字，增强你的说服力第七章 反击是“有用的聪明”——有效反击对方的8个招数四大招数，有效反击恶意进攻捕捉破绽，展开论辩反击绵里藏针，避开正面回击借题发挥，反唇相讥因果歧术，延伸对方观点巧驳击逻辑比较，将对方比下去仿体技巧，借题反戈一击运用正反术，不言而喻中取胜第八章 说谎者的内心永远是脆弱的——撕掉对方伪装的8个招数察言观色，看透说谎者误导式问话，诱出对方真话制造“机会”，让说谎者自露破绽推理有术，抽掉谎言的支柱釜底抽薪，从根本上瓦解谎言将计就计，顺势破谎解危利用心虚，辨别对方真伪全面分析，识破离间计第九章 良言一句暖三冬——给对方戴“高帽”的8个招数第十章 好风凭借力，送你上青云——对方甘愿效劳的9个招数第十一章 谈判是世界上赚钱最快的方法——让谈判对手心服口服的9个招数第十二章 成功=15%的专业知识+85%的应酬能力——有效应酬他人的9个招数第十三章 操纵人心就能操纵一切——改变他人行为的7个招数第十四章 陷阱与馅饼的距离只有0.01毫米——诱导对方进入全套的7个招数

章节摘录

插图：“我永远都不会忘记他留给我的第一印象。
”“我不喜欢他，从第一次见面我就觉得他不老实。
”“我买你的东西是因为我一看你就是一个实在人，让人一眼就很信任。
”为什么人们总是习惯凭借第一印象做决定？
因为心理学中的首因效应在起作用。
我们在交际中应善用首因效应，在第一次见面时就给对方留下好印象。
那么，何为首因效应？
在心理学中，首因效应也叫做“第一印象效应”，是最初接触到的信息所形成的印象对人们以后的行为活动及评价产生的影响。
通常，一个人在初次接触时给对方留下的印象非常深刻，所以，人们会不自觉地依据第一印象去对某人或某物进行评价，而之后打交道则是用来验证第一印象。
也就是说，第一印象既可助某人或某事成功，也可令某人或某事失败。
那么，在与人初次见面的时候，你就应该对自己的仪容仪表及言谈举止都十分注意。
2.迅速展现出对方最感兴趣的那一点人们常说：“情人眼里出西施。
”为什么看自己喜欢的人，怎么看都觉得舒服，怎么看都觉得好？
心理学的晕轮效应可以给出解释。
晕轮效应是指人们看问题时像日晕一样，由一个中心点逐步向外扩散成越来越大的圆圈，是一种在“突出特征”这一晕轮或光环的影响下产生的以点带面、以偏概全的社会心理效应。
它实际上是个人主观推断的泛化和扩张的结果。
在晕轮效应状态下，一个人的优点或缺点一旦变为光圈被扩大，其相对应的缺点或优点也就隐退到光的背后被别人视而不见了。

媒体关注与评论

夫用兵之道，攻心为上，攻城为下。
心战为上，兵战为下。
——《三国志》是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。
——《孙子兵法》

<<瞬间攻心术>>

编辑推荐

《瞬间攻心术:有效柔杀他人的110个心理招数》：所谓攻心，指无需动用刀枪，而是从精神上或心理上瓦解对方。
攻心能否成功。
要看你选择什么样的招数。
招数对了。
就如同对“症”下“药”，用最小的“剂量”便可以在最短的时间内解决“病症”。
有人存在的地方，就有心理较量。
善于攻心的人。
可以永远站在成功的制高点上……最实用、最有效的心战兵法书通赢人生的智谋圣经瞬间攻心，百发厅中如何瞬间获得优势如何博得他人信任如何有效影响他人如何增进人际关系如何撬开他人嘴巴如何让他人甘愿效劳如何成功说服他人如何让对手心服口服如何有效反击他人如何巧妙应酬他人如何有效赞美他人如何改变他人行为

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