

# 《速效攻心術》

## 图书基本信息

书名：《速效攻心術》

13位ISBN编号：9789866531224

10位ISBN编号：9866531228

出版社：波希米亞文化出版有限公司

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《速效攻心術》

## 內容概要

如果你現在是個正要面臨，或是已經處在如何與人更成熟地交往的年紀，恭喜你！你的成功將比別人更搶得先機，更能迅速搶得話題的主導權。因為，成功的人生就像一本書，能夠時時閱讀自己、展閱別人的人，才是成功的不二法門。所以，快從這一刻起，開始動手規劃自己的「速效攻心術」吧！努力朝自己所訂定的目標前進，和誰都能輕鬆自在聊天，和誰都能聊上十五分鐘以上，就有機會成為人人欣羨的攻心高手唷！

爭30秒讓你知人知面又知心，超越心理定勢，揣摩對方內心！

《速效攻心術》透過學習古今中外仁人志士攻獲人心時的得失成敗的經驗，得出了攻獲人心的七條途徑 - -

- Way 1信任是打動人心的第一步 - - 博得對方信任的8個招數
- Way 2開口是金，讓他言無不盡 - - 撬開對方嘴巴的7個招數
- Way 3客氣非弱勢，反擊有訣竅 - - 有效反擊對方的8個招數
- Way 4謊言與真實盡在掌握之中 - - 撕掉對方偽裝的6個招數
- Way 5口角春風，輕鬆贏得人心 - - 給對方戴「高帽」的6個招數
- Way 6活用談判術，攻心占上風 - - 讓談判對手心服口服的9個招數
- Way 7化餡餅為陷阱的七大妙招 - - 誘導對方進入圈套的7個招數

爭秒殺破敵之術，不戰而屈人之兵！

「百知之首，知人為上；百謀之尊，知時為先；預知成敗，功業可立。」在事業和生活中，倘若你明白對方屬於哪種類型的，並能對症下藥，見機行事，不管做什麼事情，都能遊刃有餘、掌控自如了。

攻心的目的是駕馭人的思想，從思想上使其畏懼，甚至使其誠服，而非利用職權或是武力使其屈服。攻心的關鍵是根據不同對手的心理對症下藥，從而達到你所想要的效果。攻心成功否，效果如何，端看你下哪種「藥」，下「藥」的量有多少，「藥」性有多大。

本書揭示被99%的人忽略的心理細節，告訴你不為人知的心理另一面，教你運用不露痕跡的心理戰術，迅速化敵為友，讓你擁有超強人氣，懂得借力使力，見招拆招，成為人生最大贏家。

# 《速效攻心術》

## 作者簡介

黃薇 時尚圈一個不可缺少的名字，媒體封她為「時尚大師」，後進稱她為「時尚教母」，因為她是台灣時尚業首位進入巴黎時尚後台，與國際級設計師面對面採訪，並於各大媒體發表專業評論的先驅。黃薇早年留學瑞士，並在加拿大大學學府U.B.C服裝，主修服裝設計與美術商業管理。曾在加拿大、香港從事設計、百貨採購的她，是台灣電視圈第一位時尚主播，同時也是台灣、中國兩地的公關名人、國際中文版雜誌編輯顧問。她還擔任各項比賽評審、籌畫大型時尚展覽等，展現令人驚嘆的專業表現。總是忙碌奔波於國外各個城市的她，近來更透過數位頻道的深耕，用娛樂的手法包裝時尚，將產業與設計人才結合在一起，進一步創造品牌。黃薇一路走來，始終都是時尚鎂光燈的焦點，然而，2005年末，她多做了人生的另一項嘗試 - 寫書。《脫衣術》，是她展開個人時尚論述的第一部作品，許多人驚豔於她的獨特觀念與新穎內容，在出版市場上引起了極大的迴響與話題。接著，2006年末，她又推出了第二部作品《粉紅力》，和大家玩起色彩遊戲，帶領讀者輕鬆走入色彩的溫柔世界。矢志追求美好人生的她，在多重忙碌的工作生活中，不間斷地持續寫作，最大的目的是為了大家一起找到更好的自己，以及如何打造自己。2008年，她再次寫下了第三部重要的作品《微調術》，以時尚設計的美學概念，大膽挑戰美容、醫學界，展現她充滿個人魅力的人生理念。每一次出版，總是帶來突破傳統的想法與嘗試，這正好標示了她在時尚美麗行業中特有的價值與地位。

## 書籍目錄

第一章\_\_信任是打動人心的第一步當你希望獲取他人信任時，不妨先讓對方充分說出他的意見，盡量以對方的角度去思考問題，這樣可避免許多不必要的衝突。1. 謙和低調，博得對方信賴2. 表達你的關注，贏得對方好感3. 抓住決定性瞬間，表示誠意4. 傾聽時適時附和，贏取對方歡心5. 說出他應該知道的，消除不信任感6. 增強親密感，贏得對方信任7. 從「自己」入題，抓住聽眾8. 凸顯時間感，贏得客戶信賴第二章\_\_開口是金，讓他言無不盡社交交際中，初次見面的時候，我們與對方都是以寒暄和客套為主，主動抓住對方言語的關鍵處，反覆提問，才是迅速掌握談話權的方法。1. 激發對方情緒，讓他滔滔不絕2. 營造氛圍，促使對方暢所欲言3. 利用反叛心理，讓對方主動開口4. 組合式發問，問出對方真意5. 抓住關鍵反覆問，挖出對方真話6. 藉由第三者之口，探出對方真言7. 聲東擊西，撬開借錢人的嘴第三章\_\_客氣非弱勢，反擊有訣竅在攻心反擊中，邏輯思維能力對一個人能否取勝非常重要。對於一個邏輯思維能力強的人來說，將反擊的力量寓於邏輯引導中，順理成章地就將對方比下去。1. 四大妙計，有效反擊惡意進攻2. 捕捉破綻，展開論辯反擊3. 綿裡藏針，避開正面回擊4. 借題發揮，反唇相譏無懈可擊5. 因果歧說術，延伸對方觀點巧駁擊6. 邏輯比較，將對方比下去7. 模仿技巧，借題反戈一擊8. 運用正反術，不言而喻中取勝第四章\_\_謊言與真實盡在掌握之中有效運用揭穿謊言的技巧，就在於緊扣論據與論點之間辯證統一的邏輯關係。只要多問幾個問題，分析一下論據之間是否有相互矛盾的地方。1. 製造「機會」，讓說謊者自露破綻2. 推理有術，抽掉謊言的支柱3. 釜底抽薪，從根本瓦解謊言4. 將計就計，順勢破謊解危5. 利用心虛，辨別對方真偽6. 全面分析，識破離間計第五章\_\_口角春風，輕鬆贏得人心如能借用推測的方法去讚美，雖有一定的主觀意願性，未必是事實，但是能從善意的想像中推測出他人的美好事物，就能給人美好的感受。1. 稱讚對方引以為榮的事情2. 曲徑通幽，背後讚效用更高3. 推測性讚美，妙上加妙4. 點到為止，讚美恰到好處5. 讚美，千萬不能觸禁忌6. 男人無法抵抗的三頂高帽第六章\_\_活用談判術，攻心占上風良好的口才不僅能讓你處於有利的位置，還能使你表現得瀟灑大方、魅力十足，給對手留下美好的印象，進而對談判產生潛移默化的影響。1. 五大原則，奠定成功談判基礎2. 話術技巧，助你贏得談判3. 得寸進尺，「切香腸」併吞一切4. 吹毛求疵，迫使對方讓步5. 裝傻示弱，熬到對方妥協6. 黑白臉輪番唱，「和諧」制勝7. 送一頂「內行」帽子，為勝算加分8. 對「人」下藥，解決難纏對手9. 博弈讓步，讓談判利益最大化第七章\_\_化餡餅為陷阱的七大妙招讓對手在你設下的答辯詞中，不管如何選擇都感到為難；如果有某種選擇不能使他為難，對手就會乘隙逃脫你的攻擊。所以，在制定兩難戰術前，必須的前提是在「難」字上下工夫。1. 用「習慣」麻痺對方，瞞天過海2. 激怒對方，鑑別真假朋友3. 欲擒故縱，誘敵深入4. 巧設圈套，請君入彀5. 草船借箭法，空手套白狼6. 借屍還魂，出奇制勝7. 兩難戰術，讓對方左右為難

# 《速效攻心術》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)