

攻

掌握别人的情绪，扭转别人的决定，知晓别人的行动。

心

—— 左右对方情绪和行动的73个绝招

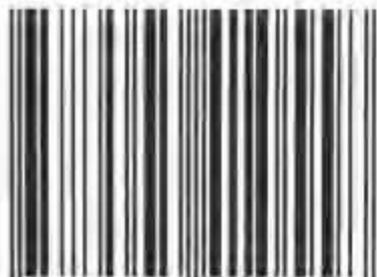
让别人喜欢并相信你，第一步先要肯定自我。然后根据你自信的表现，先让对方的情绪随你的思路走，逐渐让对方的决心开始动摇，以他的行动来完成使你满意的使命。

(台) 周玮 / 著

有时候，我们会看见周围有些人口舌笨拙，有些人又往往出言不逊，所以当我们不清楚状况，不知道该说什么时，就应“慎言”。一个谙熟世故的人，是知道如何谨言慎行，适时表情达意的。

当然，除了培养自身的能力外，与人之间的相处更是成功与否的关键。我们可以从一些历史故事中看到许多例外。由于为人之道的偏颇，可能就使你的处境由顺转逆。

ISBN 7-5054-1055-5



9 787505 410558 >

ISBN 7-5054-1055-5

G·0490 定价：21.80元

攻心

—— 左右对方情绪和行动的73个绝招

让别人喜欢并相信你，第一步先要肯定自我，然后根据你自信的表现，先让对方的情绪随你的思路走，逐渐让对方的决心开始动摇，以他的行动来完成使你满意的使命。

(台) 周玮 / 著

 朝華出版社

图书在版编目(CIP)数据

攻心:左右对方情绪和行动的73个绝招 / 周玮著.

北京:朝华出版社,2004.9

ISBN 7-5054-1055-5

I. 攻... II. 周... III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第089722号

北京市版权局著作权合同登记号

图字:01-2004-5336

攻 心

——左右对方情绪和行动的73个绝招

作 者 周 玮(台)

策 划 魏 龙

责任编辑 王 磊

责任印制 赵 岭

封面设计 耀午书装

出版发行 朝华出版社

地 址 北京市车公庄西路35号 邮政编码 100044

电 话 (010)68433188(总编室)

(010)68413840 68433213(发行部)

传 真 (010)88415258(发行部)

印 刷 中国青年出版社印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 960×640毫米 1/16 字 数 70千字

印 张 10.5

版 次 2004年9月第1版 第1次印刷

版 别 平

书 号 ISBN 7-5054-1055-5/G·0490

定 价 21.80元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

让别人喜欢你并相信你。第一步是要肯定自我，然后根据你自信的表现。先让对方心情随你的思路走。逐渐让对方的心开始动摇，以他的行动来完成使你满意的使命。

有时候，我们会看见周围有些人口舌笨拙，有些人又往往山言不逝。所以当我们不清楚状况，不知道该说什么时，就应“寡言”。一个谙熟世故的人，是知道如何谨言慎行，适时表情达意的。

当然，除了培养自身的能力外，与人之间的相处更是成功与否的关键。我们可以从一些历史故事中看到许多例外。由于为人之道的疏忽，可能就使你的处境由顺转逆。

策 划： 魏 龙
九千里文化

责任编辑：丁 磊

封面设计：魏龙 丁磊

前 言

在现实生活里,你每天都会碰到许多让你挠头的事。在与对方交涉时,不是每个人都具有左右逢源的能力,只有不断地学习加上自信,再运用心理学上的技巧,才会使你深得交际上的奥妙。我们常看见许多政治人物,在媒体上表现得出色大方,原因在于他们流露的沉稳自信,社会大众便对其施政措施,感到信服和安定。但在他们成功的背后,也经历长时间的努力和磨炼,才能表现出成熟的魅力。

因此,让别人喜欢你并相信你,第一步先要肯定自我。然后根据你自信的表现,先让对方的情绪随你的思路走,逐渐让对方的决心开始动摇,以他的行动来完成使你满意的使命。

有时候,我们会看见周遭有些人口舌笨拙,有些人又往往出言不逊,所以当我们清楚状况,不知道该说什么时,就应“慎言”。一个谙熟世故的人,是知道如何谨言慎行,适时表情达意的。

当然,除了培养自身的能力外,与人之间的相处更是成功与否的关键。我们可以从一些历史故事中看到许多例外。由于待人之道偏颇,可能就使你的处境由顺转逆。

希望能通过本书,让你在人际关系上游刃有余,应对自如。

第一篇：左右对方决心的攻心术

- 1 故意提出使对方感到曲扭的想法 /2
- 2 因大而失小,引诱对方上勾 /4
- 3 寻找小的共同点,以期全盘取胜 /6
- 4 制造一个强大的共同敌人,引起同仇敌忾 /8
- 5 动情的一句话,能取得意外的突破 /10
- 6 以活生生的实物来唤醒对方的印象 /12
- 7 在时间即将结束前,是扭转局面的好机会 /14
- 8 利用最后时限,迫使对方就范 /16
- 9 用权威者的意见去影响意志不坚定的人 /19
- 10 以名人、明星的威望感召对方 /21
- 11 迎合趋附心理,制造群龙之首 /23
- 12 以众敌寡,逐渐同化 /25
- 13 施加舆论压力,使其人云亦云 /27
- 14 有集体观念的人,容易使其步调一致 /29
- 15 提前暗示,控制对方的思想 /31
- 16 反复多次强调重点,会留下深刻印象 /33
- 17 不要问好不好,只让他选择其中之一 /35
- 18 若问要茶还是白开水时,没有人会说要一碗饭 /37
- 19 强调甲的缺点,以诱导对方选择乙 /39
- 20 制造别无他选的困境,对方就会欣然接受 /41
- 21 将“还有”的意识,变成“只有这一次” /43
- 22 限定物质的数量,促使对方尽早下决心 /45

CONTENTS

- 23 | 说一些不利于己的话,使对方觉得你还满老实的 /48
- 24 | 提供反面的资讯,反而可以刺激对方的沟通欲望 /51
- 25 | 故意违背对方的期望,使他认为你老实可信 /53

第二篇:左右对方情绪的攻心术

- 26 | 有时强调本身的利益,反而可以增加对方的信赖感 /56
- 27 | 故意显露笨拙的一面,使对方产生优越感 /58
- 28 | 故意表现出憨直的一面,反而会使人名气大增 /60
- 29 | 寻找共同的痛苦经历,使对方有志同道合的感觉 /62
- 30 | 面对同一障碍时,彼此会产生好感 /64
- 31 | 让对方感到恐怖,他就会对你产生依赖感 /66
- 32 | 唤起对方需要协助的心理,就可以征服对方 /68
- 33 | 以利益来唤起对方的关心 /70
- 34 | 找到对方关心的事情,再设法和自己的目的融合在一起 /72
- 35 | 出乎对方所料,可刺激他想了解更多 /74
- 36 | 创造意外的效果,有时可以夸张一些 /76
- 37 | 先声夺人,必能引起对方兴趣 /78
- 38 | 故意沉默不语,使对方惶恐不安 /80
- 39 | 缩小空间,也会缩小彼此心灵间的距离 /83
- 40 | 只要坐在一起,就可以消除彼此间的警戒心理 /86
- 41 | 直呼对方姓名,彼此会有一种一体感 /89
- 42 | 尽量不说“你”、“你们”,而用“我们” /91
- 43 | 公开自己的隐私,使他人产生亲切感 /93

CONTENTS

- 44 说些自家的私事,可使对方疏忽大意 /95
- 45 洗耳恭听是消除对方不满的一帖良药 /98
- 46 让对方尽情发泄后,自然就能接受原来反感的事情 /100
- 47 表现出委屈的卑下姿态,就能解除对方的反感 /102
- 48 谈谈自己的失败经历,可解除对方的全部武装 /104
- 49 先肯定对方优点,以减少其反感 /106
- 50 维护对方的自尊心,不要落井下石 /108
- 51 对方不安时,可以假想一个理由多看一下 /111
- 52 用“既知化”的方法,可消除心理上的不安 /113
- 53 当人恐慌时,就让他试着写写看 /115
- 54 相互倾诉也可消除内心的惶恐不安 /117
- 55 说一些脱离现实的绮丽梦话,能给人自信心 /119
- 56 给惶恐不安的人的定心丸,是描绘一幅光明的前景 /121

第三篇:左右对方行动的攻心术

- 57 在进入主题前,引导对方说 YES /126
- 58 连续说出不愉快的 YES,反而会造成相反的效果 /128
- 59 与其说“你也……”,不如说“只有你才能……”
更能推动对方 /130
- 60 良心是说服对方的隐形说服者 /132
- 61 把大数字和小数字相互做比较 /134
- 62 巧妙运用对比,可使对方欣然接受你的建议 /136
- 63 不必提高薪水,仅用竞争意识,就能激发对方 /138
- 64 以除法的方式,化大为小,使人感觉易达到目标 /140

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《攻心：左右对方情绪和行动的73个绝招》周玮.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/11874.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

