

<<攻心术大全集>>

图书基本信息

书名：<<攻心术大全集>>

13位ISBN编号：9787210048916

10位ISBN编号：721004891X

出版时间：2011-9

出版时间：江西人民出版社

作者：陈玮

页数：332

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>

<<攻心术大全集>>

前言

孙子兵法中说道：“用兵之道，攻心为上，攻城为下。心战为上，兵战为下。”

这句话讲的就是攻心的重要性。

实际上，攻心之术，并非在兵法中才能用得上，在生活之中，同样大有用武之地。

如今的社会，更像一个混乱的战场，找好工作难，升职有瓶颈，爱情充满防备，人际关系僵硬，各式各样的诱惑在影响着我们的心理状态，形形色色的陷阱令人防不胜防……生活中的种种难题在困扰着我们。

而我们所缺少的，就是能够解决这些难题的一把钥匙，这把钥匙就是攻心术。

社会的根本是人，而人的作为则完全取决于心。

人与人之间的矛盾和烦恼，往往都是由于不了解对方的“心”而造成的。

做人是否能够八面玲珑、左右逢源，并不在于说话的技巧和付出的多少，而在于对他人心理的掌握。每个人的内心都有需求和弱点，如何掌握这些需求和弱点并善加利用，这就是攻心术要教给你的东西。

要知道，不懂人心的人，即使付出再多的努力，煞费口舌，起到的效果也微乎其微；而懂得人心的人，往往只需要付出些许努力，或是加以点拨，就能够令事情水到渠成，令他人对自己心悦诚服。

所以说，攻心是一门艺术，每一个懂得攻心的人都是生活的艺术家。

说起艺术家来，就不得不提一提我最喜欢的港台女演员林青霞，这位“不老美女”称得上中国电影界的一个传奇。

因此，在1994年她嫁给邢李原时，作为粉丝，我伤心失望了很长一段时间，但转而又兴起了疑惑：论相貌，邢李原不如秦汉，论才华，他也不如知名的作家赵宁，那么，他是如何赢得青霞芳心的呢？

在看了青霞的一次访谈之后，我豁然开朗。

在访谈之中，提到过邢李原在追求青霞时的一件小事。

那是在1992年底，林青霞因为《暗恋桃花源》获得了东京电影节最佳女主角奖，在银座的一家豪华酒店下榻。

然而，才刚刚颁完奖，青霞就接到了邢李原祝贺的电话。

原来，邢李原也在东京，并且就住在青霞房间的对面。

自己来东京，酒店和房间号都是保密的，对于用心探知到这一点的邢李原，青霞不由得有些感动。但是，为了和朋友同行们联系感情，也为了给自己做宣传，青霞想快些结束这个电话，好去筹办一个庆功酒会。

就在她说有事要忙时，邢李原却先开口了：“我想给你一个建议，怎么样？”

“什么建议？”

青霞问。

“你应该举办一个庆功酒会。”

这话一出，青霞不由得吃了一惊，她正在为酒会的地点和排场发愁，可是邢李原竟然能猜到她心中所想。

“正好我在银座的泽捉酒店预订了房间，本来是为了一个商业活动预订的，不过这项活动临时取消了，所以正好可以利用一下。

你考虑一下请哪些朋友，其余的事就由我来安排好了。”

听了这样的话，青霞有些踌躇，邢李原她是她的追求者之一，这一点她很清楚，如果她答应了他，那不就等于答应了给他机会吗？

“你不要想太多。”

邢李原似乎猜透了青霞的心思，解释道：“我没有别的意思，只是，我们同为中国人，你为中国人争了荣誉，我也很高兴，我能为你做点事，也相当于我为国争光了嘛。”

一步接着一步，邢李原的话就好像是早已安排好的棋，让青霞在心动的时候，根本无法反驳。就这样，巧用攻心之术，邢李原成功抱得美人归。

<<攻心术大全集>>

有句话说得好，知人知心，交人交心。

要知道：再高贵、再冷傲的美女，内心深处也会有一席柔软之地，等着你去探索；再刻薄、再阴险的对手，也必然有其弱点，能让你一举击破；再严厉的上司，再难缠的同事，也会有与这些表面现象相悖的一面，只要握住他们的软肋，公司职场就是你来去自如之地；而再完美、再富有的人，也是有七情六欲的普通人，只要掌握了他们的心理，你的生活中就会又多了一个“贵人”。

辨识人心，了解人性，利用这其中的规律与人性的弱点，为自己创造出有利的机会，这正是千千万万生活中的赢家正在做的事情。

这本综合了以往所有攻心学说及著作的精华，囊括了人际交往中几乎所有的攻心策略，从获取他人的信任与友情、满足他人心理需求、驾驭他人等各个角度入手，精心选取了大量鲜活而有趣的事例，将影响深远却晦涩难懂的心理知识运用生动的语言表达出来，通俗易懂地解释出如何运用攻心原理来应对日常生活中所发生的困境和难题。

可以这么说，有了这一本书，不管你原来对心理学是否有所了解，都能很快让你成为一个攻心术应用方面的专家。

你从此不但能轻松自如地解决社交中的各种难题，建设积极健康的人脉圈，而且能够体会到运用攻心术操控人际关系的超快感。

用“心”做人，用“心”辨人，用“心”交友。

只要纯熟地运用好攻心之术，在生活与事业上，你都会是一帆风顺的那个赢家！

<<攻心术大全集>>

内容概要

俗话说：“擒贼先擒王，攻人先攻心。”

攻心术就是一门利用心理学战术化解人际关系难题，掌控人际交往中的主动权，进而驾驭他人，获得事业的成功与人生的幸福的一种心理策略。

要掌控一个人的心理，你需要具备一定的生活经验和人生阅历，这样你才能破解人心的密码，掌控人心的玄机。

在本书中，你将学习到最实用的心理策略，你将学会如何把你的“心智”变成最伟大的武器，你将学会巧妙支配人类的天性，掌控他人的心理，让事情按照你所想的方式进行。

灵活运用本书中介绍的那些深入骨髓、洞彻人心的攻心术，你将在每一场“心”际大战中大获全胜。

<<攻心术大全集>>

书籍目录

第一章 打开心门，获得他人信任的心理策略

- 吸引力法则：同性也能相吸的秘密 / 3
- 同步意识：模仿对方说话，使其潜意识里相信你 / 5
- 巴纳姆效应：说出对方不为人知的一面，获得对方信任 / 7
- 缺憾效应：用你的弱点换取对方的信任 / 9
- 私密效应：用你的秘密换取对方的信任 / 12
- 赞美对方的次要优点，赢得他的信任 / 14
- 给对方一个忠告，使其死心塌地相信你 / 16
- 把自己的行为解释成巧合来打消对方的怀疑 / 18
- 把你的诚意展现出来，使人不得不相信 / 19

第二章 活用人情，获得他人交情的心理策略

- 曝光效应：与朋友接触的频繁度是交情的决定因素 / 25
- 喜好原理：人们总是喜欢与自己有共同语言的人交往 / 27
- 相似效应：用“相似性”博取对方的认可与交情 / 30
- 同胞意识：问候对方的亲人，拉近彼此的距离 / 31
- 光辉效应：多结识核心人物，向核心人物借人气 / 34
- 马太效应：让你的朋友越来越多的秘密 / 36
- 破窗效应：洞察交情中的小问题并及时弥补 / 38
- 让朋友感觉良好，他才会真的喜欢你 / 40
- 不要错过每一个给朋友帮小忙的机会 / 42

第三章 洞悉人性，满足他人需求的心理策略

- 自尊原理：维护好他人的面子，你才有“好果子” / 47
- 焦点效应：人人都希望地球围着他转 / 49
- 戒备心理：给他人安全感以解除防御 / 51
- 多得心理：巧妙应对人“贪婪”的本性 / 53
- 禁果效应：难以得到的东西，才会懂得珍惜 / 55
- 虚荣心理：神仙都爱慕虚荣，更何况凡人 / 56
- 应该心理：用别人对待我们的方式对待别人 / 58
- 霍桑效应：让他人把不满和抱怨发泄出来 / 61
- 贾君鹏效应：满足他人潜在的情感需求 / 62

第四章 打造形象，赢得他人好感的心理策略

- 首因效应：第一面就让他人喜欢你 / 67
- 新近效应：让对方将不快改为好印象 / 69
- 亲和效应：亲和力助你轻松赢得他人的好感 / 72
- 蝴蝶效应：注意细节，否则会功亏一篑 / 73
- 微笑价值千万，但假笑并不值钱 / 75
- 你的服饰会说话，千万马虎不得 / 77
- 气质是关键，如果时尚学不好，就宁愿淳朴 / 79
- 把善意写在脸上，把真诚写进心里 / 81
- 做一个风趣幽默的人，走到哪里都受欢迎 / 83

第五章 巧妙迎合，获得他人赏识的心理策略

- 光环效应：让对方看到你的优点，他才会赏识你 / 89
- 倾听法则：懂得倾听的人，更容易受到赏识 / 91
- 比马龙效应：赞美和恭维的话人人都爱听 / 93
- 留白效应：说话留点空白，才更有韵味 / 95

<<攻心术大全集>>

- 补充、重复对方的话，让他对你另眼相看 / 97
- 赞赏他人的提议并加条建议，使人赏识你 / 100
- 当对方要指责你时，不妨率先坦诚错误 / 101
- 利用“才想到的”提建议，使对方不觉得被冒犯 / 103
- 超限效应：拒绝卑躬屈膝，不卑不亢的人才会被赏识 / 106
- 第六章 八面玲珑，赢得他人支持的心理策略
 - 增减效应：对他人的好评要不断增加 / 111
 - 背后的赞美可能会收到意料不到的效果 / 112
 - 梅拉宾法则：在人前要表现出积极的一面 / 115
 - 标签约束效应：要善于给他人贴标签 / 117
 - 圆滑做人，为人处世要学会随机应变 / 119
 - 遇到不方便回答的问题，就转移话题 / 122
 - 不要说“可是”，说“正因为这样” / 124
 - 帮人办事时，表示很难办才能得到重视 / 126
 - 拒绝他人用客观理由，而不用主观借口 / 129
- 第七章 借力人脉，得到他人支持的心理策略
 - 安泰效应：离开了朋友的支持，你将一事无成 / 133
 - 冷庙烧香效应：冷庙常烧香，到时自有贵人帮 / 135
 - 登门槛效应：平时多让朋友帮小忙，关键时刻才靠得住 / 137
 - 留面子效应：请求帮忙时用大要求为小要求开路 / 139
 - 夸大请求事实更容易获得朋友帮助 / 141
 - 人情紧过债，欠人人情就要努力偿还 / 143
 - 人情如同虚拟货币，交换得频繁才有价值 / 145
 - 过量偿还效应：你敬对方一尺，他就敬你一丈 / 147
 - 拒绝朋友也要让他高高兴兴，才不影响交情 / 149
- 第八章 示人以弱，获得他人同情的心理策略
 - 示弱策略：示弱是一种智慧，能为你争取更多的利益 / 155
 - 留一手策略：凡事都要留一手，实力不可尽显 / 157
 - 跷跷板原理：贬低自己是抬高别人的最好方式 / 159
 - 该糊涂时装糊涂，该明白时真明白 / 161
 - 说新观点时用“如您所知”抬高对方 / 163
 - 用“牵制法”事前堵死对方反驳的余地 / 165
 - 利用自尊心，恭维对方使其就范 / 167
 - 丑话说在前头更容易得到他人的支持 / 169
 - 巧用罪己术，收买众人心 / 170
- 第九章 循循善诱，有效说服他人的心理策略
 - 冷热水效应：有了对比才能让人知道哪个好 / 175
 - 肯定模式：让对方不断说“是”，营造说服氛围 / 177
 - 巧用提问，使对方说出你想要的答案 / 180
 - 激怒对方然后道歉，使对方接受苛刻的条件 / 182
 - 把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝 / 184
 - 坚持自己的阵脚，不要跟着对方的逻辑走 / 187
 - 一件事情分成三点来谈，说服力最强 / 188
- 第十章 制人驭人，巧妙驾驭他人的心理策略
 - 反馈效应：对他人的努力要及时给予反馈 / 193
 - 金鱼缸法则：透明的体制才能给对方动力 / 195
 - 威吓效应：突然大声说话能够扰乱对方心智 / 197

<<攻心术大全集>>

- 反向操纵：变命令为协商，对方更容易接受 / 199
- 指桑骂槐：利用第三者来委婉批评对方 / 201
- 巧妙地赞美他人也能起到批评对方的效果 / 202
- 用提问的方式也可以向他人下命令 / 204
- 越难以启齿的事情，就越应该毫不含糊地说出来 / 206
- 降低自己的高度和对方一致，你才可能被接受 / 208
- 用“共谋意识”拉拢对手，消除其敌对意识 / 210
- 以子之矛攻子之盾，对其造成超乎想象的打击 / 212
- 第十一章 抓住弱点，突破他人防线的心理策略
 - 年长者容易顽固不化，需要先满足其自尊心再提意见 / 217
 - 女性比男性更容易接受暗示，交流时可以反复进行暗示 / 219
 - 与知识丰富者交流，可通过问题诱导对方找到你预设的答案 / 221
 - 竞争意识强的人吃软不吃硬，要用温柔战术来打动 / 223
 - 自以为是的人多半迷信权威，可以引用权威的信息来压倒他 / 225
 - 固执己见的人一般生性多疑，要先取得对方的信任才能沟通 / 227
 - 脾气暴躁的人一般都鲁莽，巧用恭维和激将术 / 229
 - 沉默寡言的人多半都精明，和他对峙就要靠耐心 / 231
 - 气质忧郁的人通常都感性，一定要引起他们的情感波动 / 233
- 第十二章 韬光养晦，解除他人戒备的心理策略
 - 以谦卑的姿态处世，走到哪里都受欢迎 / 239
 - 霸气不外露，才能降低周围人的戒备 / 241
 - 弱小时不和敌人拼实力，强大时不和朋友炫自己 / 243
 - 耐得住寂寞，经得起诱惑，积蓄实力才是王道 / 245
 - 理想藏在心中，不要逢人就讲 / 247
 - 做事只做七分满，任何时候都留有退路 / 249
 - 不要轻易得罪人，以免小人坏了大事 / 251
 - 言语上不露才智，假糊涂才是真聪明 / 253
 - 不要吹毛求疵，才能不惹人厌烦 / 255
 - 说话时抬高他人，最终受益的将是自己 / 256
- 第十三章 挺身而出，打击他人气焰的心理策略
 - 不要永远都做老好人，才能避免受窝囊气 / 261
 - 抓住了对方的把柄，他就逃不出你的手掌心 / 263
 - 适当的时候揭揭短，让他嚣张不起来 / 264
 - 用对方的观点驳倒对方，让他无话可说 / 267
 - 想让对方停止长篇大论，就把眼光移向别处 / 269
 - 对方喜欢的东西，你把它贬到一文不值 / 271
 - 在对方面前赞美他人，也能给他造成打击 / 273
 - 当别人炫耀自己的时候，你直接无视 / 275
 - 对方兴高采烈地说出某事，你却假装听不懂 / 277
 - 找到自己的相对长处，还自叹不够好 / 279
 - 指东骂西，让他心里有苦口难开 / 281
- 第十四章 以心攻心，赢得朋友认可的心理策略
 - 既要锦上添花，更要雪中送炭 / 287
 - 欲取先予，让对方难以推托你的请求 / 289
 - 将心比心，善用“同理心”说服对方 / 291
 - 欲擒故纵，后退一步是为前进三步 / 293
 - 适度威胁，提醒对方不要错失良机 / 296

<<攻心术大全集>>

言在此而意在彼，拐弯抹角达到目的 / 298

拒绝他人之时不能毫不讲情面 / 301

共生效应：没有人脉圈子，你将无法生存 / 303

两情相悦原理：把别人当朋友，别人也会把你当朋友 / 305

坚持原则的人就像质量可靠的商品一样受人欢迎 / 308

阿伦森效应：对他人的赞美要不断增加 / 310

第十五章 谨言慎行，防范小人暗算的心理策略

宁得罪一百君子，不得罪一个小人 / 315

谨防身边的人，笑面虎才是最可怕的小人 / 316

点到但不点破，任何时候都要给人留面子 / 318

对待小人要敬而远之，保持好距离 / 320

在小人面前要谨言慎行，不给他们留下把柄 / 322

外表要尽量迷糊，内心要尽量清楚 / 324

居安更要思危，不给小人可乘之机 / 326

一旦出手就要让小人魂飞魄散 / 327

穷寇莫追，凡事都要留一手 / 329

<<攻心术大全集>>

章节摘录

版权页：卡尔辛格说：“不至于，但因为散热装置的更新，你们要做好制造成本增加百分之三点五到百分之四的心理准备。

”市场部主管松了口气：“唉，我以为要推迟上市呢。

增加这点成本我们应该还是能接受的。

这样，你放开手脚，一切以性能为主，我给你百分之五的制造成本提升空间！

”我们在求人的时候往往有个误区，就是把要求尽量往小处说，因为害怕对方觉得我们的要求太大而拒绝我们。

而事实上，这样做的结果却往往和我们的初衷背道而驰。

绝大多数人都有一种很奇妙的心理现象，就是当听到一件事有可能很糟糕时，他们往往会把事情想象的更加糟糕。

既然更加糟糕，那么也就做好了接受“一般糟糕”的心理准备。

卡尔辛格就是利用了这种心理现象，他事先夸大了遇到的难度，然后提出了一个相比之下并不算太过的要求。

这样一来，市场部主管便欣然同意。

如果卡尔辛格并不夸大，反而把难度往小处说，比如说“有件小事要跟你商量”。

那么主管心里的第一印象恐怕是“他要请假”、“他要换办公室”之类的芝麻绿豆大的小事。

此时若卡尔辛格提出“提高成本”的要求，恐怕在主观眼里就变成了一个大问题。

主管即使当面同意，可能心里也不痛快。

柳笛是某时尚杂志的编辑，由于杂志销量很好，她也很忙。

高强度工作持续了将近八个月，几乎从未休过假。

八个月后，不堪重负的她打算请个长假去旅游。

但眼下的事务仍然繁忙，杂志社很难离得开她。

所以她思索了一段时间，才走进主编的办公室，对主编说：“主编，我有个很坏很坏的消息。

”主编紧张地问道：“不是采访出问题了吧，下一期杂志可是出在时装周期间，如果咱们谈拢的那几个设计师出了问题，那可就是毁灭性打击啊。

”柳笛笑了笑：“没那么严重，就是最近身体不太舒服，想请个假去海南疗养疗养。

”主编这才拍了拍胸口：“嗨。

你吓死我了。

不就是请假么。

你这大半年都没好好休息了，请假是应该的。

去吧，给你半个月假期，好好玩玩，车马费咱们社报销！

”柳笛利用的其实就是主编的心理落差。

先夸大事实：我有个很坏很坏的消息！

主编听了这话自然害怕，把能想到的最坏情况都考虑了进去。

而这时柳笛一句轻描淡写的“没那么严重，只是请假”，则会把主编从地狱拉回天堂。

他不但批准了柳笛的假期，而且还报销了路费。

编辑推荐

一个人在这个社会上的地位如何，很大程度上取决于他与人打交道的能力，无论是获取物质财富，还是获取精神上的财富，都离不开与他人的沟通、交际、博弈。而与人打交道的终极法则就是：洞悉他人的心理，然后对症下药，使他人不得不按你的意愿行事，也就是本书所讲的“攻心术”！

在这本书中，作者经过数年潜心研究，总结了几乎所有情境下的人际互动技巧，教给你最完整、最实用的心理策略。

一旦你学会了这些经过验证、快速有效的心理策略，每一件事都将如你所愿地进行，每一个人都将依照你的要求行事，你将享受心想事成的超快感，成为人际关系的主宰者。

<<攻心术大全集>>

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>