

<<攻心术>>

图书基本信息

书名：<<攻心术>>

13位ISBN编号：9787510415340

10位ISBN编号：7510415349

出版时间：2011-1

出版时间：新世界

作者：心一

页数：220

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>>

前言

古人云：“用兵之道，攻心为上。

”可见心理战术的重要之处。

诸葛亮的“空城计”便是“攻心”成功的经典例子。

如果你翻开历史书，便会发现在战争的舞台上不断上演着“不战而屈人之兵”、“兵不血刃而天下亲”的上乘佳作。

这便是“攻心”的成果。

在现代生活中充斥着竞争，权谋，尔虞我诈，勾心斗角。

人们常说“商场如战场”。

其实不仅仅是商场，整个人生都是一场战斗。

在这场战争中，虽然你不会流血牺牲，但你依然会输掉荣誉、利益，甚至于尊严。

怎样才能在这场战斗中处于不败的地位呢？

答案便是“攻心”。

也许一说到攻心术，很多人便望而却步。

因为在他们看来，攻心术意味着复杂多变的心理战术，深奥神秘的心理暗示。

其实不然，攻心术有时候简单的就如吃饭喝茶一般。

它时时刻刻都发生在我们周围。

只要你留心观察，用心体会，你也能成为一个“攻心”的高手。

也许我这么说你还是抱着半信半疑的态度，那么请看看下面这个真实的例子吧：1991年冬天，俞敏洪在中关村第二小学租了间平房当教室，挂起“东方大学英语培训部”的牌子，开始了自己的事业。

当时俞敏洪的培训部就只有俞敏洪和他的妻子两个人，条件非常艰苦。

最先看到小广告找到那间教室的是两个学生。

他们看到“东方大学英语培训部”的牌子，试探性地走了进来。

<<攻心术>>

内容概要

心理活动主导着人的一切行为。
当你想要在职场或生活中左右逢源、游刃有余时，就不得不了解人性，学点心理。
不管是战胜对方、赢得先机，还是化敌为友、化解矛盾，“攻心”都是条行之有效的捷径。
所谓“擒贼先擒王，攻人先攻心”。
巧妙地运用“攻心术”往往能让你事半功倍，旗开得胜。

攻心术虽然强大，但并不深奥，有时简单得就如喝茶吃饭一般，一个语言上的暗示，精心策划的小动作，你都能将对方的“心”置于掌控之中。

<<攻心术>>

书籍目录

思维定势：别让惯性左右你 / 1 别做惯性的傀儡 / 2 见怪不怪、常见不疑 / 4 昂贵等于优质? / 7 勇敢地击碎“路径依赖” / 10 本能不经强化也会消失 / 12 挣脱自己的思维限制 / 14 知觉对比：事物不变，变的只是认知 / 19 一杯时冷时热的水 / 20 这样借钱最省事 / 23 如何谈判最有效? / 25 一开始就告诉对方最坏的情况 / 27 “折中选项”背后的秘密 / 29 为什么邻居的草坪更绿 / 31 从众效应：毛毛虫为什么会饿死? / 33 以多数人的意见为准则 / 34 人们最容易受谁的影响? / 37 无法拒绝的“社会常态” / 40 也许你和毛毛虫一样 / 43 投资中的陷阱 / 46 别做最大的笨蛋 / 50 威慑策略：不战而屈人之兵 / 53 空城计的诡计 / 54 怕什么就给他来什么 / 59 借题发挥、虚张声势 / 62 有时“无声”胜“有声” / 65 陌生环境带来的心理压力 / 67 别一味的放大困难 / 69 权威效应：说什么不重要，关键要看是谁说的 / 71 麦哲伦成功的秘密 / 72 谎言有时很有效 / 76 你只需塑造权威的表象 / 78 权威不是“上帝” / 80 互惠心理：悄悄产生的负疚感 / 83 吃亏为什么是福? / 84 让人感到意外的薄荷糖 / 88 悄悄产生的负疚感，90 看到的都是自己 / 92 竞争效应：互相牵制的螃蟹 / 95 每个人都有“红眼病” / 96 二桃杀三士 / 98 互相牵制的螃蟹 / 101 坐收渔翁之利 / 104 假如没有竞争，老虎也会失去霸气 / 107 巧妙利用他人的嫉妒 / 110 心理暗示：现象背后的真相 / 113 心理暗示之谜 / 114 运用心灵的力量 / 118 暗示愈含蓄，效果愈好 / 121 环境也会“暗示”你 / 123 别被“心理暗示”所骗 / 126 趋合心理：人们总喜欢办事有始有终 / 131 人们总喜欢有始有终 / 132 别做悲哀的“99族” / 135 消费积分的妙用 / 138 聪明的犹太人 / 140 外在理由：不给钱了谁还给你喊 / 143 不给钱了谁还给你喊 / 144 “人来疯”也未必是坏事 / 146 有双眼睛在看你 / 148 短缺效应：机会越少，价值越大 / 151 人为制造的短缺 / 152 一文不值与重金难求 / 155 可口可乐的尴尬，157 什么是损失厌恶? / 159 限量购买的威力 / 161 干涉越多相爱越深 / 163 参与定律：这到底是谁的决定? 喜欢原则：士为知己者死，女为悦己者容 沉锚效应：第一信息的力量 承诺与一致：生活中怎样“得寸进尺”

<<攻心术>>

章节摘录

布置停当，诸葛亮便披上鹤氅，戴上纶巾，领着两个小童子携着一张琴登上城楼，凭栏而坐，焚香操琴。

司马懿的前军不一会儿便到了城下，见蜀军如此情景，心中都很惊恐，谁也不敢贸然行动，于是急忙报告司马懿。

司马懿有些不信，急忙命人马停止行进，他自己策马而来，远远观察着城中的动静。

他见诸葛亮正坐在城楼上，笑容可掬，焚香弹琴，态度从容，琴声不乱。

左边有一童子，手捧宝剑；右边有一童子，手执拂尘。

两名童子脸上都很从容，丝毫不见慌忙之色。

城门内外，有20多名百姓，正在低头洒水扫地，个个旁若无人，扫得十分仔细。

司马懿看罢大为惊疑，以为城中必有伏兵，城门大开，乃是诱兵之计。

于是他退回中军，吩咐将后军变作前军，前军变作后军，径往山路退走。

司马懿次子问道：“莫非诸葛亮并无兵马，故意做出此态？”

父亲何故却要退兵呢？”

”司马懿说道：“诸葛亮平生谨慎，不曾冒险行事。

今日大开城门，必定设有埋伏。

我军若进，必会中了他的诡计。

你们这些人怎会知道这些呢？”

还是迅速退去要紧。

”于是两路魏军尽皆退去，顷刻间走得一干二净。

诸葛亮见魏军撤走了，顿时抚掌哈哈大笑。

众官无不惊出了一身冷汗，此时刚刚松了一口气，便问道：“司马懿是魏国的名将，如今统率15万精兵到此，见了丞相却马上退走了，这是为什么呀？”

”诸葛亮笑道：“司马懿知我平生谨慎，必不会冒险，见我如此模样，便怀疑我设下了伏兵，所以引兵退去。

他必会率军向山北小路而去。

我已令关兴、张苞二人在那里等候。

”

<<攻心术>>

编辑推荐

《攻心术》：擒贼先擒王，攻人先攻心一看就会，一用就灵的攻心妙计用兵之道，攻心为上，攻城为下。

职场之路，心战为上，兵战为下。

欲得人心，必善攻心欲胜其人，先攻其心

<<攻心术>>

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>