

<<百发百中攻心术>>

图书基本信息

书名：<<百发百中攻心术>>

13位ISBN编号：9787560958439

10位ISBN编号：7560958435

出版时间：2010-2

出版时间：华中科技大学出版社

作者：雪之心

页数：283

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>

## <<百发百中攻心术>>

### 前言

在成都武侯祠，诸葛孔明先生的祠堂正殿当中有一副对联：能攻心则反侧自消，从古知兵非好战；不审势即宽严皆误，后来治蜀要深思。

此联是清人赵藩所题，被称为“攻心联”，堪称武侯祠楹联之冠，受到后人的高度赞赏。

在赵藩看来，诸葛亮作为中国历史上的千古一相，他的成功秘诀就是——善“攻心”能“审势”。

但是一提起攻心之术，会让人联想到“阴谋”与“阴险狡诈”的字眼。

这是一种错误的理解。

很多时候，周遭的人大概可以分成两种：害人之心不可有，防人之心不可无。

宁可我负天下人，不允天下人负我。

以上两种人，第一种人吃够亏后就会升级为第二种人，因为他终于真正体会到了，在利益面前先下手为强，后下手遭殃的道理。

而所谓攻心，就是利用心理战术来不战而胜。

攻心即是驾驭人的思想从思想上使其畏惧，甚至使其诚服，而非利用职权或是武力，关键是根据不同对手的心理，对症下药而达到你所想要的效果。

成功与否，效果如何，看你会下哪种“药”，下“药”的量有多少，“药”性有多大？

这就依赖于这个人是从第一种人向第二种人转变过程中的什么阶段了。

诸葛亮的成功远不仅仅是善于“攻心”这么简单，至少哭哭啼啼的刘备也擅长此道。

## <<百发百中攻心术>>

### 内容概要

所谓攻心，就是利用心理战术来不战而胜。

攻心的目的是驾驭人的思想，从思想上使其畏惧，甚至使其诚服，而非利用职权或是武力使其屈服。

攻心的关键是根据不同对手的心理对症下药，从而达到你所想要的效果。

攻心成功否，效果如何，只看你会下哪种“药”，下“药”的量有多少，“药”性有多大。

本书基于实用的心理学理念，结合实际案例，对日常工作生活中的各种心理现象进行了较为详尽的分析，有助于人们在为人处世、交际办事、销售谈判时能够抓住对方心理，通过影响对方的潜意识，改变其意识和认知，以达到自己的目的。

## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 给人留下好印象的攻心术 利用近因效应 利用首因定律 使用敬语和谦词 清爽的形象 为你加分 第2章 让他人喜欢自己的攻心术 别说“你错了” 尽可能地尊重他人 满足对方的心理需求 表达出你的喜爱之情 增加见面的次数 对别人表示关心 第3章 让他人畅所欲言的攻心术 对方讲话时不要插嘴 激起对方的说话欲望 就他人最在行的事情提问 找到他们感兴趣的话题 第4章 让他人积极效力的攻心术 使用积极性的字眼 使用激将法 设立竞争对手 走动管理法 第5章 让他人主动帮忙的攻心术 别怕给朋友添麻烦 求助不会破坏你的形象 学会自己先批评自己 得寸进尺, 进门登高 经常进行感情投资 用哭声打动人心 第6章 增加他人亲密感的攻心术 从话语中分析对方的需要 记住对方的姓名 不必事事都求胜 知道多少就说多少 第7章 赢得他人信赖的攻心术 在背后说别人的好话 不妨说点善意的谎言 办不到的事情不吹牛 以请教的方式提建议 树立可靠的信用度 第8章 赢得他人赞同的攻心术 把“我的”说成“我们的” 多谈对方的得意之事 有过失时立刻道歉 故意制造群龙之首 第9章 引起他人重视的攻心术 塑造权威的表象 运用皮格马利翁效应 用温和的方式去启发 用事实说话 第10章 获得他人支持的攻心术 借助名人效应 激发他的同情心 利用对比心提出大要求 “红脸”“白脸”都要唱 巧用禁果吸引对方注意 第11章 化解他人敌意的攻心术 换一个角度看问题 即使有理也让着他 不碰触别人的痛处 避开矛盾的焦点 偶尔暴露小缺点 第12章 让他人知恩图报的攻心术 负债心理让他回报更多 在困难的时候帮他一把 与暂不得势的人交往 第13章 让他人无法说不能的攻心术 把他推到众人面前 巧用“冷热水”效应 含蓄地说出想说的话 拐弯抹角把话说 牵着他的鼻子走 从消除心理障碍入手 第14章 使他人愿意合作的攻心术 不作没有意义的争论 有功劳时与大家分享 取长补短, 优势互补 制造威慑气势 第15章 获得领导器重的攻心术 有意无意地亲近老板 留一点空间给上司 为上司承担过错 为领导排忧解难 多想办法, 少谈主张 第16章 让同事紧密配合的攻心术 成为企业最受欢迎的人 让同事说出自己的成就 远离流言蜚语 对同事的态度恭敬些 第17章 让下属努力工作的攻心术 得人心者得天下 从人的心灵入手 善于“攻心”使人“内心喜悦” 管理大师首先是心理大师 让员工“心灵快乐” 让员工为“幸福”工作 第18章 让顾客主动掏腰包的攻心术 做顾客的知心人 从好奇心下手 制造短缺假象 一定要有耐心 用比较法让顾客做决定 第19章 让谈判对手敬畏的攻心术 先肯定谈判对手 开局占据优势地位 用期限逼迫对方就范 对首次报价表示惊讶 把握好让步的策略 适时适度地示弱 倾听谈话中的有用信息 第20章 让孩子听话的攻心术 对孩子别过于苛刻 向孩子敞开心扉 信任是沟通的起点 让孩子有一定的控制权 用故事说服倔强的孩子 不粗暴专制地对待孩子 不急于纠正孩子的“出格” 第21章 让男性如痴如醉的攻心术 善解男人的心意 不动声色“耍诡计” 识破男人的“花言巧语” 软硬兼施, 让“猎物”无处可逃 柔弱是你的制胜法宝 柔声细语征服男人心 保留一点神秘感 第22章 让女性温顺体贴的攻心术 利用时间的变化 二者选择其一 制造偶然的时机 找出值得赞美的地方

## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 给人留下好印象的攻心术利用近因效应近因效应是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激。

生活中我们是否注意过这种事情：某人犯了一个错误，人们便改变了对这个人的一贯看法。

某电视台著名节目主持人，一生声名卓著，到了晚年却晚节不保，因为一桩私生活的丑闻而败坏了一世名声；某人因做了一件有意义的好事，人们就认为他是浪子回头金不换，以前的不好都随之而去，从此对他刮目相看；在朋友交往中，有时多年的友谊会因一次小别扭或误会而告终；夫妻之间吵架，一气之下，可能全忘记了对方的好处和恩爱，只想着离婚……这些都是心理学上的近因效应在起作用。

曾国藩有一个有趣的故事，可以作为近因效应的引证。

曾国藩在最初和太平军的交锋中，一直处于劣势，于是在奏折中称自己“屡战屡败”。

但他幕下的一个师爷看了说，不要这样写，而是将四个字的位置调动了一下，变成了“屡败屡战”。

曾国藩恍然大悟，把奏折改了过来，交了上去。

结果一个“常败将军”的形象变成了败而不馁、坚忍不拔的形象。

近因效应还有一个表现就是，最后一句话决定了整句话的调子。

比如，老师跟学生说：“总能考上一个学校吧，虽然录取率那么低。

”或者说：“虽然录取率那么低，总能考上一个学校吧。

”这两句话的意思是一样的，只因语句排列的顺序不同，给人的印象却全然不同。

前者给人留下悲观的印象，后者则给人乐观的印象。

在日常的人际交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，近因效应也称为“新颖效应”。

生活里，我们总是强烈谴责喜新厌旧的人，认为他们的行为是不道德的。

然而，在交往中，很多人都有“喜新厌旧”的习性——比较重视“新”的信息，而不太重视旧的信息。

近因效应实际上包含着人类喜新厌旧的本性。

这提醒我们，人际关系是需要“保鲜”的，尤其是夫妻之间。

贺岁大片《手机》里有句流行一时的台词：“在一张床上睡了20年，难免会有一些‘审美疲劳’。

”不管当初如何恩爱、如何甜蜜，如果不能经常保持新鲜感，近因效应会使我们忘记对方过去的好，而因为喜新厌旧，具有移情别恋的可能。

新近的信息比以前得到的信息对于交往活动有更大影响，突然的一个信息会使人们早已习惯的认识和印象发生质的飞跃。

比如，张娟和郭珊珊是同时进入公司的新同事，俩人对彼此的第一印象都很好，脾气相投，背景学历相当，对问题的看法和角度都很相似，真是酒逢知己千杯少，俩人慢慢成了好朋友。

日子一天天过去，俩人也是越来越有默契，友谊之树在慢慢成长。

但是最近，在闲谈中，张娟发现郭珊珊的一些话语和以前告诉她的不一样，前后矛盾，于是心中犯疑，对郭珊珊以前的一切友好都打上了问号，认为她是个不真诚的人，从此以后对她说的任何话都不相信了。

那么近因效应是否和第一印象互相矛盾呢？

其实，它们并不矛盾，而是各自有着适用的范围。

心理学家告诉我们：在与陌生人交往时，第一印象影响较大，而在与熟人交往时，近因效应则有较大影响。

这就提醒我们，在人际交往中，不能依靠吃老本，要时刻注意近期的表现，时刻注意保持已经树立起来的形象。

平时在和老朋友的交往中，每一次交往都要认真对待，特别是每一次交往最后几分钟的音容笑貌。

由于是老朋友，就没有什么第一印象可言，而到底哪一次交往能发生近因效应，却是无法预料。

只要有一次表现得有点异样或特别，那么，过去的表现就会大打折扣甚至一笔勾销。

## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

因此，每一次交往都得小心行事，不能因为是老朋友就“忘乎所以”。

利用首因定律在生活中，每个人都会对“第一”情有独钟，你会记住第一任老师，第一天上班、第一个恋人等等，但对第二就没什么深刻的印象。

你知道吗？

这是“首因定律”的表现。

有位心理学家撰写了两段文字，讲的是一个叫吉姆的男孩一天的活动。

其中一段将吉姆描写成一个活泼外向的人：他与朋友一起上学，与熟人聊天，与刚认识不久的女孩打招呼等。

而另一段则将他描写成一个内向的人。

研究者让有的人先阅读描写吉姆外向的文字，再阅读描写他内向的文字。

而让另一些人先阅读描写吉姆内向的文字，后阅读描写他外向的文字，然后请所有的人都来评价吉姆的性格特征。

结果，先阅读外向文字的人中，有78%的人评价吉姆热情外向，而先阅读内向文字的人，则只有18%的人认为吉姆热情外向。

人们在不知不觉中，倾向于根据最先接受到的信息来形成对别人的印象。

这就是第一印象的作用。

第一印象又称为初次印象，指两个素不相识的陌生人第一次见面时所获得的印象。

那么，第一印象真的有那么重要，以至于在今后很长时间内都会影响别人对你的看法吗？

一个新闻系的毕业生正急于寻找工作。

一天，他到某报社对总编说：“你们需要一个编辑吗？”

”“不需要！”

”“记者呢？”

”“不需要！”

”“那么排字工人、校对呢？”

”“不，我们现在什么空缺也没有了。”

”“那么，你们一定需要这个东西。”

”说着他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。

总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们广告部工作。”

”这个大学生通过自己制作的牌子，表现出了自己的机智和乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起对方极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。

并且，因为对他有良好的第一印象，总编一直对他印象颇佳。

由此可见，第一印象真的很重要！

人们对你形成的某种第一印象，通常难以改变。

而且，人们还会寻找更多的理由去支持这种印象。

有的时候，尽管你表现的特征并不符合原先留给别人的印象，人们在很长一段时间里仍然要坚持对你的最初评价。

第一印象在人们交往时所产生的这种先入为主的作用，被叫做首因定律。

人类有一种特性，就是对任何堪称“第一”的事物都具有天生的兴趣并有着极强的记忆能力。

承认第一，却无视第二。

不经意地你就能列出许许多多的第一。

如世界第一高峰，美国第一个总统，第一个登上月球的人等等，可是紧随其后的第二呢？

你可能就说不上几个。

心理学家认为，第一印象主要是一个人的性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。

一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。

无论你认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的人们每时每刻都在根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式在判断着你。



## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你形象的印象，这个印象在工作中影响着你的升迁，影响着你的自尊和自信，影响着你的幸福感。

使用敬语和谦词平常说话有许多口头“敬语”，我们可以用来表示对人尊重之意。

“请问”有如下说法：借问、动问、敢问、请教、借光、指教、见教、讨教、赐教等。

“打扰”有如下词汇：劳驾、劳神、费心、烦劳、麻烦、辛苦、难为、费神等委婉的用词。

如果我们在语言交际中记得使用敬语和谦词，相互间定可形成亲切友好的气氛，减少许多可以避免的摩擦和口角。

有一位服务于某大型电脑公司，担任系统工程师的职员。

他在公司已服务六年，技术优秀并很关照晚辈，上级对他也另眼相待。

但他却在一次与客户的交涉中，犯了意想不到的大错误。

某客户买了这家公司的电脑，因而召集员工听该电脑公司的人讲解。

这位系统工程师极认真而详细地解说电脑的操作和内容。

在说明会的休息时间里，他前往洗手间，要洗手时才发现没有洗手用的香皂。

他看见隔壁放着一块，但正好有一位老人在用，这位工程师由于赶时间，并未向老人打声招呼就径自伸手将香皂取过来用，然后在隔壁随便抓把卫生纸擦手，就匆匆走出去。

那位老人对这位工程师的所作所为很生气，认为不招呼一声就随使用别人位子上的东西，是很不礼貌的行为。

而这位老人正是这家客户公司的董事长。

“这么不懂礼貌的人，是哪家公司的？”

”这位董事长一询问，知道就是电脑公司派来说明的工程师，结果使得原来要成交的电脑被退了回去。

。

这么一来，电脑公司也开始调查原因。

电脑公司总经理特地到这家公司谢罪，但还是无法挽回工程师所造成的恶果，工程师也因此引咎辞职。

。

这位本来很有前途的优秀工程师，若能在洗手时多说一句“对不起，让我先用一下”，整个情形都将为之改观。

由此可见，短短的一句话，也是不容轻忽的。

倘若经常觉得“这种小事不说也无妨，对方一定会知道的”或认为“芝麻小事，不说也罢”，这就错了。

自己这样想，对方是不是也这么想呢？

所以，虽然是芝麻小事，仍是要经由嘴里讲出对方才能明白、谅解。

虽然电脑公司的人前去对生气的董事长道歉，但并没有缓和彼此间的气氛，反而加深其间的裂痕，这样的例子并不少见。

前去道歉的人，心里总是难过，头也是垂下的。

道歉之前，总想先解释事情，结果往往忘了说几句对不起的话，反而更引起对方的不满。

所以去道歉的人，看到对方马上要先说：“真对不起，我错了。”

”然后再说明事情也不迟。

在说明时，也不要忘记强调歉意，并说：“真的很抱歉”，“你所说的很有道理。”

”或说：“我了解你的意思。”

”听对方说话时，在必要时候，还要点头附和，这样对方的火气才会降下来，并通过这次会谈使彼此之间更加和谐。

在这种与人交涉方面很能干的人，在公司容易受上级看重，并受客户欢迎。

清爽的形象为你加分大家都了解第一印象的重要性，而研究发现，50%以上的第一印象是由你的外表造成的。

你的外表是否清爽整齐，是让身边的人决定你是否可信的重要条件，也是别人决定如何对待你的首要条件。

心理学家做过一个试验：分别让一位戴金丝眼镜、手持文件夹的青年学者，一位打扮入时的漂亮女郎

## <<百发百中攻心术>>

，一位挎着菜篮子、脸色疲惫的中年妇女，一位留着怪异头发、穿着邋遢的男青年在公路边搭车，结果显示，漂亮女郎、青年学者的搭车成功率很高，中年妇女稍微困难一些，那个男青年就很难搭到车。

这个故事说明：不同的仪表代表了不同的人，随之就会有不同的际遇。

这不仅仅是以貌取人的问题。

媒体策划专家有一句名言：要给人好印象，你只需要7秒钟。

通过大量的分析，研究者们得以成功描绘出影响第一印象形成的因素：第一印象的形成有一半以上内容与外表有关。

不仅是一张漂亮的脸蛋就够了，还包括体态、气质、神情和衣着的细微差异；大约40%的内容与声音有关。

音调、语气、语速、节奏都将影响第一印象的形成；只有少于10%的内容与言语举止有关。

并不是所有人都可以长得美若天仙或是英俊非凡，但每个人都可以做到干净整洁。

油性皮肤者一定要注意脸部和头发的干净清爽，干性皮肤者则要避免脸上出现令人不快的皮屑，然后就是衣着是否整洁得体。

你的衣服表明你是哪一类人物，它们代表着你的个性。

一个和你会面的人往往不自觉地依据你的衣着来判断你的为人，所以有句话叫“人靠衣装”。

服饰只有与穿戴者的气质、个性、身份、年龄、职业以及穿戴的环境、时间协调一致时，才能真正达到美的境界。

得体的穿着讲究和人本身的身材年龄性格和谐，同时也讲究和场合的和谐，在不出错的基础上再讲究搭配的技巧。

平时应该多浏览一些时尚杂志或网站，根据自己生活和工作的需要，有技巧地打扮自己，让自己赏心悦目。

本章小结生活里，我们总是强烈谴责喜新厌旧的人，认为他们的行为是不道德的。

然而，在交往中，很多人都有“喜新厌旧”的习性——比较重视“新”的信息，而不太重视旧的信息。

人类有一种特性，就是对任何堪称“第一”的事物都具有天生的兴趣并有着极强的记忆能力。

承认第一，却无视第二。

第一印象的形成有一半以上内容与外表有关。

不仅是一张漂亮的脸蛋就够了，还包括体态、气质、神情和衣着的细微差异；大约40%的内容与声音有关。

第2章让他人喜欢自己的攻心术别说“你错了”当我们犯了错误时，并非意识不到犯了错误，只是顽固地不肯承认而已。

所以，当你对一个人说“你错了”时，必然撞在他固执的墙上。

没有几个人具有逻辑性思考的能力。

我们多数人都具有武断、固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢等缺点，所以我们很难向别人承认自己错了。

而且，一个人说错话或者做错事，总是有原因的，所以我们即使明知自己错了，也会强调客观原因，认为错得有理。

正如罗宾森教授在他的《下决心的过程》中所说：“我们有时会在毫无抗拒或热情淹没的情形下改变自己的想法，但是如果有人说我们错了，反而会使我们迁怒对方，更固执己见。

我们会毫无根据地形成自己的想法，但如果有人不同意我们的想法时，反而会全心全意维护我们的想法。

显然不是那些想法对我们珍贵，而是我们的自尊心受到了威胁……‘我的’这个词，是做人处世的关系中最重要的，妥善运用这两个字才是智慧之源。

不论说‘我的’晚餐，‘我的’狗，‘我的’房子，‘我的’父亲，‘我的’国家或‘我的’上帝，都具备相同的力量。

我们不但不喜欢说我的表不准，或我的车太破旧，也讨厌别人纠正我们对火车的知识……我们愿意继



## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

续相信以往惯于相信的事，而如果我们所相信的事遭到了怀疑，我们会找借口为自己的信念辩护。结果呢，多数我们所谓的推理，变成找借口来继续相信我们早已相信的事物。

”有一位先生，请一位室内设计师为他的居所布置一些窗帘。

当账单送来时，他大吃一惊，意识到在价钱上吃了很大的亏。

过了几天，一位朋友来看他，问起那些窗帘时，说：“什么？

太过分了。

我看他占了你的便宜。

”这位先生却不肯承认自己做了一桩错误的交易，他辩解说：“一分钱一分货，贵有贵的价值，你不可能用便宜的价钱买到高品质又有艺术品味的东西……”结果，他们为此事争论了一个下午，最后不欢而散。

当我们不愿承认自己错了的时候，完全是情绪作用，跟事情本身已经没有关系。

当我们错的时候，也许会对自已承认。

如果对方处理得很巧妙而且和善可亲，我们也会对别人承认，甚至以自己的坦白直率而自豪。

但如果有人想把难以下咽的事实硬塞进我们的食道，那我们是决不肯接受的。

既然我们自己是这种习性，那么就可以理解别人也具有同样的习性，因此不要把所谓“正确”硬塞给他。

有一位汽车代理商，在处理顾客的抱怨时，常常冷酷无情，决不肯承认是自己这方面的错误，总想证明问题的根源是顾客在某些方面犯了错误。

结果，他每天陷于争吵和官司纠纷中，心情一天比一天坏，生意也大不如以前。

后来，他改变了处理客户抱怨的办法。

当顾客投诉时，他首先说：“我们确实犯了不少错误，真是不好意思。

关于你的车子，我们有什么做得不合理的地方，请你告诉我。

”这个办法很快使顾客解除武装，由情绪对抗变成理智协商，于是事情就容易解决了。

如此一来，这位代理商就能轻松地处理每一件事情，生意也越来越好。

当我们说对方错了的时候，他的反应常让我们头疼，而当我们承认自己也许错了时，就绝不会有这样的麻烦。

这样做，不但会避免所有的争执，而且可以使对方跟你一样地宽宏大度，承认他也可能弄错。

古埃及阿克图国王在一次酒宴中对他的儿子说：“圆滑一点。

它可使你予求予取。

”不要对别人的错误过于敏感，不要执著于所谓正确的意见，不要轻易刺激任何人。

如果你要使别人同意你，应当牢记的一句话就是：“尊重别人的意见，永远别说‘你错了’。

”尽可能地尊重他人人都是有自尊的，都渴望获得他人的尊重。

大而言之，在社会阶层中，小而言之，在一个团队中，只有收入高低、分工不同的区别，但绝对没有人格的贵贱之分。

扪心自问，我需要别人的理解和尊重吗？

同样，这也正是别人都需要的。

聪明的人就要先理解和尊重别人。

有位企业老板一次批评他的女秘书：“你这件衣服很漂亮，你真是一个迷人的小姐。

只是我希望你打印文件时注意一下标点符号，让你打的文件像你一样可爱。

”女秘书对这次批评印象非常深刻，从此打印文件很少出错。

这位老板算得上是一位聪明的人了，说话如此委婉、客气，是他好修养、好气度的体现。

假如他换一种盛气凌人的口吻呵斥：“你怎么工作的？

连标点符号都搞不清楚，亏你还是大学生呢？

”只能让下属委屈，反而达不到纠正对方错误的目的。

有人说的话，立足点和出发点本来是不错的，但由于说话时不尊重对方，因而导致无谓的误解和争端。

人的心灵就像花朵：开放时会承受柔润的露珠；闭合时会抵御狂风暴雨。

## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

假如我们在规劝别人，实际上就是让他的心灵开放。

但是，被规劝的人往往用闭合来抵御我们的语言，因为他并不知道我们送的是雨露，而只是知道怎样保护他的自尊心。

所以，要想不损伤他的自尊心，尊重别人是至关重要的一点。

一般来讲，我们规劝别人很容易使自己站在比别人高的位置上。

而本质上，也确实比别人高，因为你自己觉得比别人的观点正确，这才能劝人；如果觉得比别人低，那就表明你观点不正确，或者对自己的观点不自信，那还去劝什么人呢？

因此，劝人的人实际上的位置应该是高的，但这种高，在劝人时是不能表现出来的，只能摆在和被劝人平等的位置上，这不是虚伪，而是方法上的需要。

只有当被劝人觉得你尊重他了，设身处地地在他着想，他才能认真考虑你说的话，才能把心扉打开，才有可能达到劝说的目的。

相反，你自恃自己有理，说得对，把位置摆得高高在上，甚至不注意语言的表达方式，一派批评人的口气，势必引起被批评人的反感，因为你没有尊重他，他会想出各种办法来对付你，使你不但没有达到规劝的目的，还生一肚子气。

如果他迫于某种压力或其他因素，而屈服于你的批评，口头上也许承认自己错了，内心深处还是不会听你的。

有一个老师在课堂上提问学生的例子。

老师：请张丽同学回答问题？

张丽：我不回答你？

老师：张丽同学，你既然不回答我的问题，必定有原因。

你能告诉我是什么原因吗？

既然你不肯说明，那让我分析一下：是不是我有什么地方做得不好，不能为人师表，不能让同学们信服，甚至玷污了人民教师的光荣称号，才使你这样呢？

张丽：老师，没有，没有的事。

老师：既然我还称职，我想你也不是有意让我难堪。

那么，让我猜测一下你是怎么想的吧。

我认为，不外有三种情况：第一，可能是我的启发式教学搞得不得当，问题提得过于浅薄，引不起你的兴趣，你不屑于回答，是这样吗？

张丽：不，不是。

老师：第二，是你能回答这个问题，但不想回答。

如果是这样，你现在回答也不迟。

张丽：我……我……老师：第三种情况可能是你不会回答，但又碍于情面，不肯承认自己不会回答的现实，忽然一时糊涂，想以强硬的态度搪塞过去。

但我为什么要这样认真呢？

我实在不愿看到你交不上答卷呀？

张丽：老师，您，您别说了……请告诉我这个问题该怎么回答……这位老师尊重自己的学生，并心平气和地耐心引导，消除了学生反感的情绪，终于打开心扉。

试想如果这位老师居高临下，不管青红皂白，一通批评，学生的抵触情绪会更大，不会轻易地认错的，因为她失了面子，老师势必没有达到规劝的目的，甚至可能连课也没法往下上了。

满足对方的心理需求西方哲学家马斯洛说，人的需要由低级向高级分为五个层次，排列为：生理的需要，安全的需要，从属和爱的需要，尊重的需要，自我实现的需要。

将这些需要应用于交谈，要求你善于体察人心，了解对方最迫切的需求，有的放矢，并采用适当的方式予以激发和满足，使之产生所要求的行为。

窃国大盗袁世凯窃取中华民国临时大总统权力后，每天做着皇帝梦。

一天，袁世凯正在午睡，一位侍婢按时端来参汤，准备供袁世凯醒后进补。

谁知这位侍婢进门时不慎，将手中珍贵的羊脂玉碗打翻在地，化为碎片。

玉碗的破碎声惊醒了袁世凯，他一见自己心爱的羊脂玉碗被打得粉碎，气得脸色发紫，大声吼道：“

## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

今天俺非要你的贱命不可！

”在这生死存亡的时刻，婢女连忙跪着哭诉：“这不是小人过，婢女有下情不敢上达。

”袁世凯大骂道：“快说快说，看你死到临头，还编什么鬼话。

”侍婢哭着回答：“小人端参汤进来，看见床上躺的不是大总统。

”“混账东西，”袁世凯更加怒不可遏，“床上不是俺，能是啥？

”“小人不敢说，怕人哪！

”婢女哭声更大了。

袁世凯气得陡然立起，咬牙切齿地说：“你再不说，瞧俺不杀了你！

”“我说，我说。

床上，床上……床上躺着一条五爪大金龙！

婢女一见，吓得跌倒在地……”袁世凯一听，心中不由一阵狂喜了，以为自己是真龙转世，真是要登上梦寐以求的皇帝宝座了。

袁世凯怒气全消，情不自禁地拿出厚厚的一沓钞票为婢女压惊。

婢女终日侍奉袁世凯，对他梦想当皇帝的心理当然体察入微。

当宝碗玉碎、生死攸关之际，婢女情急智生，顺口编出“五爪金龙惊落玉碗”的故事。

这故事正好“印证”了袁世凯的美梦——真龙转世，满足了他的心理需求，使袁世凯化盛怒为狂喜。

婢女不但拣回了小命，还得到了“皇恩”。

春秋战国之际，在楚宣王执政时间，楚国实力强盛，邻国都不敢和楚国作对。

楚宣王听说中原各诸侯国都很畏惧大将昭奚恤，他心里不是滋味，于是他问众大臣：“各诸侯国如此畏惧昭奚恤，他实际上怎么样？

”群臣听后都默不作声，不知怎样回答才好。

这时一位叫江一的大臣站出来说：“我还是先讲一个故事：饥饿的老虎出来找食物，抓到一只狐狸。

狐狸对老虎说：‘你不能吃我，天帝派我来做百兽之王，你要是吃掉我，就是违背了天帝的旨意。

如果你不相信，我可以走在你前面，你在我后面跟着，看是不是百兽见了我都害怕。

’老虎相信了狐狸的话，跟着它走，果然不管是什么野兽见了它们走来都吓跑了。

老虎并不知道野兽们是由于害怕自己而逃跑的，还以为是害怕狐狸哩！

”江一讲完这个故事后接着说：“如今国王有土地千里，军队一百万，而把军权交给昭奚恤，所以各诸侯国就惧怕他了。

其实，他们是怕国王的军队，好比百兽害怕老虎一样。

”楚宣王听说各诸侯国害怕的是昭奚恤，而不是他自己，心里自然不是滋味。

君王妒臣，难免性命之忧。

江一站出来以故事相喻，指出昭奚恤不过是狐假虎威，借用君王的威风罢了，使楚宣王释然。

这就是要掌握对方需要的重要性。

攻心也是如此，只要满足了他的心理需要，没有不能成功的。

表达出你的喜爱之情心理学家说，在实际生活中没有人是完全自信的，因此大多数人都特别需要别人对自己的肯定。

一天，妻子请她的丈夫讲出自己的6个缺点，以便成为更好的妻子。

他想了想说：“让我想一想，明天早晨再告诉你。

”第二天一大早，他来到鲜花店，请花店给妻子送6朵玫瑰，并附上一个纸条：“我实在想不出你需要改变的6个缺点，我就爱你现在这个样子。

”当他晚上回到家时，妻子站在门口迎接他，她感动地几乎要流泪。

人大概都有一些自恋，也就是喜欢自己。

这个世界上，你最爱的人是谁？

恐怕大部分人都会回答是自己。

人们都把自己当成世界的中心，自己作为衡量一切的标准。

这符合人的自我中心的本性。

如果别人喜欢我们，就比较容易赢得我们的喜欢，而不管他客观上是怎样的人。

## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

看看你身边的人，你想过你喜欢的人通常具有哪些特征吗？

你喜欢他们，是因为他们漂亮吗？

还是因为他们聪明？

或者是因为他们有钱？

有社会地位？

心理学的研究表明，我们通常喜欢的人，是那些也喜欢我们的人。

他不一定很漂亮，或很聪明，或者很有社会地位，仅仅是因为他很喜欢我们，我们也就很喜欢他们。

这个规律叫做相互吸引定律。

那么，我们为什么会喜欢那些喜欢我们的人呢？

因为喜欢我们的人使我们体验到了愉快的情绪，一想起他们，就会想起和他们交往时所拥有的快乐，使我们-看到他们，自然就有了好心情。

而且，那些喜欢我们的人使我们受尊重的需要得到了满足。

因为他人对自己的喜欢，是对自己的肯定、赏识，表明自己对他人或者对社会是有价值的。

这就是为什么很多人都会说：“我宁愿选择喜欢我的人，也不要选择我喜欢的人”。

人都有惰性，无休止的付出却得不到回报对每个人来说，都是件极其痛苦的事情。

而和喜欢自己的人在一起，就会感到非常轻松快乐，因为他时时刻刻都在用心地对待你，让你开心，把你放在心上，你会有一种被重视的感觉。

有些人很善于利用这个心理定律赢得别人的好感。

那就是，为了得到别人的认可，就表现出喜欢对方的样子。

比如推销员，他每天要面对许多从未谋面的人，他也许并不了解那些人，但是，他必须表现出对对方的喜欢，这是为了让对方也喜欢他、接受他，他的生意才好做。

可以说，这个规律在社交场中很具有实用价值。

这是赢得别人好感的捷径。

你可以经常表现出对别人的兴趣，这就表明你对他有好感，就会很容易赢得他同样的情感回报。

回想一下我们自己，当别人表达出对我们的喜爱的时候，我们是不是会有一种莫名其妙的欣喜？

心花怒放？

我们会不自觉地对他有着更深的印象，有着更好的感觉，甚至会不自觉地对他也产生好感？

这种心理规律，在某种程度上，也和人们的自信缺乏有关。

一个人如果自我尊重程度较强，较为自信，那么别人表示出来的对他的喜欢和赞扬，对他的影响就不是很大，人际吸引的相互性原则对他的作用也就不是很大。

而那些具有较低自我尊重的人，往往不喜欢那些给他们否定性评价的人，因为他极不自信，所以特别需要别人的肯定，特别看重别人表达的对他的喜欢。

有很多这样的情况，就是两个人的相互喜欢是由一个人对另一个人单方面喜欢开始的。

比如一个女孩开始时对一个男孩并没有多少好感，但是这个男孩子表现出了对她特别喜欢的态度，使这个女孩久而久之，也对这个男孩动心了，最后接受了他的追求。

有一个小伙子固执地爱上了一个商人的女儿，但姑娘始终拒绝正眼看他，因为他是个古怪可笑的驼子。

这天，小伙子找到姑娘，鼓足勇气问：“你相信姻缘天注定吗？”

姑娘眼睛盯着天花板答了一句：“相信。”

然后反问他，“你相信吗？”

他回答：“我听说，每个男孩出生之前，上帝便会告诉他，将来要娶的是哪一个女孩。

我出生的时候，未来的新娘便已经配给我了。

上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。

我当时向上帝恳求：‘上帝啊，一个驼背的妇女将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。

’”当时姑娘看着小伙子的眼睛，并被内心深处的某些记忆搅乱了。

她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。



## &lt;&lt;百发百中攻心术&gt;&gt;

增加见面的次数现在社会上很多包二奶、包三奶、包四奶……的现象，男人们好像永远都是见一个爱一个，新欢总比旧人吃香，自古至今，都是如此。

正所谓“只见新人笑，哪闻旧人哭。

”喜新厌旧、见异思迁，是人的天性使然吗？

有一位著名的心理学家查荣茨做过这样一个实验：先向被试验者出示一些照片，有的出现了20多次，有的出现了10多次，有的只出现了一两次，然后请被试验者评价对照片的喜爱程度。

结果发现，被试验者更喜欢那些看过很多次的熟悉照片，而非那些只看过几次的新鲜照片，也就是说，看的次数增加了喜欢的程度。

这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。

人的心既坚强又柔弱，是一个很奇妙的存在体。

有些感情因素，比如喜欢，会在不知不觉的接触中产生。

接触频率，或者说见面次数越多，越会喜欢。

有社会心理学家为了证明这个效应，曾做过一个实验：在一所大学的女生宿舍楼里，他们随机找了几个寝室，发给它们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，可以以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。

一段时间后，心理学家评价她们之间熟悉和喜欢的程度。

结果发现：见面的次数越多，相互喜欢的程度就越大；见面的次数很少或根本没有，相互喜欢的程度也较低。

闭上眼睛，仔细回想一下，我们对有些人的印象一般，但是随着经常的接触，是不是会越看越顺眼，甚至会越来越喜欢？

有些人我们第一次可能觉得她不漂亮，不温柔，不是自己喜欢的类型。

但是却天天见，时间长了，是不是也会越看越觉得她很漂亮，可爱？

聪聪、小华和明明三个人在高中念同一个班，彼此都是很好的朋友。

但是高考之后，聪聪和小华都考在了同一所大学读书，而明明则考到了另一座城市的一所大学里上学。

聪聪和小华几乎每个星期都会碰面四五次，有时是相约一起出去玩，有时是一起吃个饭，有时是在校园巧遇。

明明在新学校也结识了许多自己的新朋友，和聪聪、小华则是只在寒暑假才在家乡见面，一起开心地玩几天。

结果很显然，尽管他们三人还是好朋友，但是不知不觉中，聪聪和小华的关系更加亲密，而与明明则有些莫名其妙的生疏。

可见，若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度。

当一个男生喜欢一个女生的时候，就可以时不时地故意制造见面的机会。

假如她经常去某个教室上自习，你就故意也在那个时间点去那个教室上自习，“嗨，这么巧，你也来这上自习呀”，并想尽办法坐的离她近点儿。

试想，你每天都这样见到她，在她旁边学习，就有机会了，所谓“近水楼台先得月”，你在时不时地和她探讨下问题，送她回家/寝室。

她会对你的印象越来越深，很可能会不知不觉地就喜欢上你。

假如你想得到领导的重视和赏识，你就有必要经常向领导汇报工作。

工作一开始，就要先汇报，工作进行到一定阶段，要按时汇报，进行到一定程度，要及时汇报，工作完成，要立即汇报。

这样，经常性地汇报，与领导接触的机会就多了，见面的次数也多了，让领导了解你的机会也多了，与领导越熟悉，领导越有可能喜欢你，这样，提拔你的可能性就大了。

成不成，混个脸儿熟，机会总要大些。

如果我们想与某人建立良好的关系，就不妨多找机会和他见面。

对别人表示关心不需要怀疑，人最关注的就是自己。

所以，你要对别人表示关心。



## <<百发百中攻心术>>

有家餐厅，一群人坐着聊天，适逢餐厅员工下班，有位服务员推自行车时，不小心摔了一下，只见经理快速起身跑了过去，扶起那位服务员关切地问：“摔伤了吗？”

要不要去医院看看？”

”服务员回答：“不用”。

“你看腿都摔破皮了，去餐厅搽点药，歇歇再走吧。”

”经理小心地扶着她回到餐厅，然后就去找药，找到药后，又亲手替服务员擦上，还对她说如果不舒服，下午就不用来上班了，工资照发。

那位服务员连声说：“不用，不用。”

”这种做法比发几百元钱奖金更能赢得这位服务员对工作的热爱。

对小事的处理能反映人的素质。

公司上班大家相互见面打个招呼，问一声：“身体完全好了没有？”

要不要再多休息几天？”

”或者：“家里的事解决了吗？”

要不要帮忙？”

”这种简短的问话，能温暖人心。

你心里关怀别人，但不说出来，别人又怎能知道？

即使有些极端自私的人表面做出一些关切和问候，在一定程度上也能打动人心。

有些人和同事、熟人、朋友许久没见面了，但见了面后，却仍然还像平时一样，这样岂不令人伤心。

试想如果你许久没上班，上班后别人见到你没有任何特别的表示，你心里一定会有这种感觉：我这么久没来上班原来他们还不知道，我在他们眼里太不重要了。

既然你有这样的感觉，别人也一样。

下次你遇见许久没见的的朋友时，别忘了用惊讶、亲热的语气表达你的问候。

“好久没见你了，干什么去了？”

”“好久没见了，真有些想你。”

”关心别人，意味着被他的兴趣所吸引，为他的高兴而高兴，因他的担忧而担忧。

一个人只要对别人真心感兴趣，他必将赢得真正的友情，必将在需要帮助的时候获得毫不犹豫的帮助。

本章小结当我们说对方错了的时候，他的反应常让我们头疼，而当我们承认自己也许错了时，就绝不会有这样的麻烦。

这样做，不但会避免所有的争执，而且可以使对方跟你一样地宽宏大度，承认他也可能弄错。

有人说的话，立足点和出发点本来是不错的，但由于说话时不尊重对方，因而导致无谓的误解和争端。

只有当被劝人觉得你尊重他了，设身处地地在为他着想，他才能认真考虑你说的话，才能把心扉打开，才有可能达到劝说的目的。

如果别人喜欢我们，就比较容易赢得我们的喜欢，而不管他客观上是怎样的人。

人的心既坚强又柔弱，是一个很奇妙的存在体。

有些感情因素，比如喜欢，会在不知不觉的接触中产生。

接触频率，或者说见面次数越多，越会喜欢。

## <<百发百中攻心术>>

### 后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的成果。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、赵林、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、崔文英、于超英、胡燕、戚浩、沈海霞、许会玲、冯敏、谷伟伟、张晓萍、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张廷职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉

。本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品。

从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的详实案例和丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者、译者支付稿酬，但因为有的作者、译者通信地址不详。

尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

## <<百发百中攻心术>>

### 编辑推荐

《百发百中攻心术》：揭示精英人士的交际方法，破解常胜不败的心理秘密走进对方的内心、突破对方的防线、瓦解对方的自信《百发百中攻心术》——告诉你超强的社交策略，教你如何运用心理学的小技巧来解决工作和生活中的大问题。

观其行、听其言；审其美、达其情；品其性、鉴其德；测其智、量其才；攻心，讲究的是对人内心活动的考察一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。

言谈话语、举手投足、行止坐卧、神色气韵，这些细节时刻透露出他们内心的秘密。

只要对这些细节信息进行采集、识别、过滤和综合评价，就完全能够破译密码，看透人心。

在《百发百中攻心术》这《百发百中攻心术》中，你将学会：怎样让他人喜欢自己、怎样让他人畅所欲言怎样让他人积极效力、怎样让他人主动帮忙怎样赢得他人的赞同、怎样引起他人的重视怎样获得他人的支持、怎样化解他人的敌意怎样让他人知恩图报、怎样让顾客主动掏腰包怎样让男性如痴如醉、怎样让女性温顺体贴利用人性的弱点.遇见心想事成的自己！

<<百发百中攻心术>>

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>