



博锋◎编著

拿来就用的 女人攻心术

女人设计人脉掌控他人必用的心理操纵术

怎样把话说到对方心坎里
快速攻破对方的心理防线

教你迅速掌握女人独有的强势心理策略
让你拥有强大的心理资本, 让对手在第一时间解除武装



博锋◎编著

拿来就用的 女人攻心术

女人设计人脉掌控他人必用的心理操纵术



西苑出版社
XIYUAN PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目(CIP)数据

拿来就用的女人攻心术 / 博锋编著. — 北京: 西苑出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5151 - 0310 - 5

I. ①拿… II. ①博… III. ①女性心理学—通俗读物
IV. ①B844.5 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 280018 号

拿来就用的女人攻心术

著 者 博 锋

责任编辑 王秋月

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮政编码 100013

电 话 010 - 88637287 传 真 010 - 88637120

网 址 www.xiyuanpublishinghouse.com

印 刷 北京欣睿虹彩印刷有限公司印刷

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 182 千字

印 张 14.5

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5151 - 0310 - 5

定 价 29.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

前

言

“如何让不喜欢我的人喜欢我？”女人总是敏感而又害怕孤独，总希望得到周边所有人的喜爱，于是就有了这样的问题。

这的确是个棘手的问题。有的人认为，要想让自己心仪的男性喜欢自己，就要为他做好多好多的事情来讨好他；有的人认为，要想让新来的工作搭档喜欢自己，就要主动向他打招呼：“有什么需要我帮忙的尽管说”；还有的女人因为得不到婆婆的喜爱，就把家里大大小小的家务全都包揽到自己身上……

结果，当女人筋疲力尽地为所有人付出之后，发现有些之前不喜欢自己的人，现在依然不喜欢。对于那个你喜欢的男性来说，你依然是无关痛痒的人，因此不管你付出怎样的努力，他都无所谓；对于新来的工作搭档来说，你的热情也许被看作是口蜜腹剑，而他对你防不胜防；你为婆婆承担所有的家务，可能得到一个“媳妇真能干”的称赞，但这与你所期待的认可和喜欢，还有距离。

用这种无限付出的方法来打动对方，往往被看作“傻女人”。而“聪明女人”则会比较容易地扭转全局，引导别人为自己付出！想要得到一个人的喜欢，靠的不仅仅是你自己单方面的努力，如果

别人根本不了解你的用意，你付出再多也是枉然！

“聪明女人”懂得这样来讨别人的喜欢：如果你喜欢的男性不喜欢你，你应该想法子找点事情来麻烦他，一来二往，两个人就由生变熟了；新来的搭档不喜欢你，你应该瞅准机会楚楚可怜地请求他：“可不可以请你帮个忙？”而不是以主人翁的身份向他伸出援手；得不到婆婆的喜爱，也不要仅仅体力付出，要嘴上甜点，比如可以俏皮地说句：“妈做的鱼头豆腐汤真好喝，您可不可以再做一次啊！”

当这些人经不住你渴求而真诚的眼神，勉为其难地答应你的请求时，你便成功了一半，至少你已经突破了对方的心理防线。一个人在为另一个人付出心意之后，必然再不会把他当成敌对的人了。因为谁也不愿意承认，自己为之付出的那个人是自己讨厌的对象。

这样一来，对方才会开始关注你，而此时你的付出也必然会被对方看在眼里。你看，让一个人喜欢你，其实并不是那么难办的事，只要学点攻心术就可以啦。

本书将教给女人八大攻心技巧：自己人效应，让女人学会：“控制别人的心思”，把“对方”变成“知己”；以心来攻心，女人要学会站在对方的立场来思考问题，这样就能钻到对方的心坎里；循循善诱，女人可以神不知鬼不觉地让对方掉进自己的“圈套”里；控制气场，教女人制造一个强大的气场，从而使对方淹没在自己的气场中；直接触软肋，让女人学会掌握他人的弱点，谁的弱点被发现，谁就丢失了主动权；潜移默化，告诉女人什么是“润物细无声”，让对方在无声无息中被你改变；“看人下菜碟”，八面玲珑的女人无论碰到什么样的人，都能将其收服；软硬兼施，女人要有点心计，适当“使使坏”也无妨。

通过阅读本书，女性将学会以心攻心，从而收获幸福，享受美好人生！

第■章 自己人效应

——学会把“敌人”变成“知己”

世界上没有一个女人愿意承认，自己为之付出的那个人是自己讨厌的对象，因此会攻心的女人总能想方设法把“敌人”变成“知己”。看，巧妙运用一下自己人效应，你就成了最能打动人心的那一个。

一定要让他相信，你是“自己人” / 3

一回生二回熟，密切接触提高熟识度 / 6

自己的形象决定别人的印象 / 10

友善的微笑胜过金银珠宝 / 13

从对方感兴趣的话题谈起 / 16

泄露自己的秘密来赢得信任 / 19

冷庙烧高香，伸手援助失意人 / 22

拥抱对手，这是变敌为友的最大心机 / 26

得饶人处且饶人，度量是攻心利器 / 30

计较越少，朋友越多 / 34

第■章 以心来攻心

——别人有“面子”，自己有“里子”

强烈的自尊心，不可理喻的虚荣心，总之没有一个人不爱面子。聪明女人懂得利用这一点，要知道，只有先让别人得到“面子”，自己才能从

中得到“里子”。

批评讲方法，莫伤他人自尊 / 39

给他贴上你想要的标签 / 43

收起那些肉麻的逢迎，来点含蓄的赞赏 / 46

以心换心，把话说到对方心坎上 / 49

这壶不开赶紧提那壶 / 52

一定要学会给别人台阶下 / 55

聪明女人巧用幽默化解尴尬 / 58

尊重他人的意见，变得“笨”一点 / 61

女人要懂得示弱，以柔克刚才能得胜 / 64

帮别人打圆场，轻松收获好人缘 / 68

第三章 循循善诱

——让对方悄悄掉进甜蜜的“圈套”里

你知道什么是心理暗示吗？你知道什么是登门槛效应吗？要想神不知鬼不觉地捕获对方的心，就要学会循循善诱，让对方悄悄掉进你的甜蜜“圈套”里。

别让对方一下子吃腻 / 73

利用登门槛效应，一步步接近主题 / 76

暗示心理，让对方不知不觉帮助你 / 79

给对方戴一顶高帽，让他自己要求自己 / 82

利用最后时限，迫使对方就范 / 86

越是卖关子，对方越是感兴趣 / 89

第四章 控制气场

——高手过招，比的是谁的气场大

是优雅，是魅力，是高贵，是霸气，每个女人都有属于自己的气场。

高手过招，比的不是谁厉害，而是谁的气场大。学一点气场控制，教你制造一个强大的气场，从而使对方淹没在你的气场中。

自信的女人最有气场 / 95

时刻谨记：把你的腰杆挺起来 / 99

要赢，先在气场上压倒对方 / 101

别支支吾吾，说话的语气要肯定 / 103

遇到特殊时刻，千万不要太“软弱” / 106

巧妙反驳，既不输气场也不伤和气 / 109

退让不等于认输，反而更让人佩服 / 112

第四章 直接触软肋

——弱点被发现就丢了主动权

谁的弱点被发现，谁就丢失了主动权。女人要想在与对方的较量中取得胜利，不但要隐藏好自己的弱点，更要学会发掘和掌握他人的弱点，触其软肋，攻其不备。

故意激怒对方，愤怒时更容易暴露缺点 / 117

让他不好意思拒绝你，你就胜利了 / 120

其实大家都一样，谁也不愿意受委屈 / 123

为对方着想，事情才能迎刃而解 / 126

故意暴露自己的弱点，以此麻痹对方 / 129

别人挑畔的借口，就是最好的还击武器 / 132

给对方扔个烟雾弹，扰乱他的判断 / 135

让爱慕虚荣的人尝到赢的滋味 / 138

对犹豫不决的人需要推一把 / 141

幽默能让内敛的人放松 / 143

第8章 潜移默化

——碎碎念，终将被“改变”

你不是命运之神，女人永远不要痴心妄想能一下子改变对方，不如将你的心意化成徐徐耳边风。再顽固的“恶疾”，也经不过你用心良苦的碎碎念，话说100遍，相信他终将被你改变。

话说100遍，他一辈子都忘不了 / 149

徐徐吹动枕边风，他会一切听你的 / 152

拐弯抹角，聊天中让对方放下戒心 / 155

用小习惯一点点影响对方 / 158

治人先服人，驭人先驭心 / 161

学会满足男人的大男人情结 / 165

第9章 “看人下菜碟”

——做个八面玲珑的女人

做女人的最高境界，就是做到八面玲珑，因此永远不要给自己贴标签，永远不要在别人面前愿赌服输。学会“看人下菜碟”，相信无论你碰到什么样的人，都能让其心悦诚服。

对不同的人，要说不同的话 / 171

对女人说话，暗示比直言更有效 / 174

给吃软不吃硬的人来点温柔 / 177

用你的热情去打动内向的心 / 180

自以为是的你，怕不怕权威 / 183

坏消息要懂得换个角度传达 / 185

老板有暧昧，不妨来一场攻心战 / 189

职场中，女人要学会适当“撒谎” / 193

第四章 软硬兼施

——没有心计就没有福气

没有心计的女人没福气。女人要相信“心计”重于一切，不管你是否沉鱼落雁，不管你是否贤慧淑静，都要学一点软硬兼施，懂得适当“使使坏”的女人更加娇艳可爱。

人际交往，逢场不能全作戏 / 199

给一棒子，再给一颗糖 / 202

主动道歉也能占得先机 / 204

只有“杀鸡”，才能“儆猴” / 208

与小人相处，也要当“小人” / 211

若即若离套牢男人的心 / 214

允许丈夫偶尔犯错 / 216

记得给男人留点面子 / 219

第一章

自己人效应

——学会把“敌人”变成“知己”

世界上没有一个女人愿意承认，自己为之付出的那个人是自己讨厌的对象，因此会攻心的女人总能想方设法把“敌人”变成“知己”。看，巧妙运用一下自己人效应，你就成了最能打动人心的那一个。



一定要让他相信，你是“自己人”

1860年，林肯作为美国共和党候选人参加总统选举，当时他最大的竞争对手是出身名门望族的道格拉斯。道格拉斯是个大富翁，他组建了一支豪华富丽的车队，用来沿路宣传演讲。当时，他得意扬扬地说：“林肯那个乡巴佬哪里见过这种阵势，就让他开开眼，闻闻我的贵族气味。”

当时，林肯的支持者见道格拉斯如此强势，都为林肯担忧。然而，林肯一点也不惧怕。他登上支持者们为他准备的耕田用的马拉车，沿街发表竞选演说。

他这样说道：“有人写信问我有多少财产。我有一个妻子和三个儿子，他们都是无价之宝。此外，我还租有一个办公室，里面有办公桌一张，椅子三把，墙角还有一个大书架，架上的书值得每个人一读。我本人既穷又瘦，脸蛋很长，不会发福，我实在没有什么可以依靠的，唯一可以依靠的就是你们。”

当他说完这些话，整个人群都沸腾了，他们欢呼着包围住林肯那架寒酸的马拉车，而道格拉斯那豪华的车队纵然有千万人观看，却没有几个支持者。最终，林肯在全国人民的支持下，顺利当选为美国总统。

林肯之所以竞选成功，就是因为他站在了大多数人的立场上。他用自己的那架寒酸的马拉车以及真切的语言深深地打动了选民，让民众把他当成了自己人，从而对他大力支持。

在日常生活中，我们不难发现，那些跟自己有着许多相似点或



者共同语言的人，往往会被我们当成自己人，从而建立起亲切友好的关系。因此，那个被我们认为自己人的人，在向我们传达某种观点或提出某些要求时，我们往往很难拒绝。这就是心理学上的自己人效应。

女人应该懂得将自己人效应运用到日常生活中。比如，你有求于人，或是想跟自己暗恋的男孩子结识，那么你就需要先跟他“套近乎”。你可以询问他一些个人经历，可以询问他一些个人喜好，总之你可以从各方面来寻找话题。在这个过程中，你有很多机会让对方惊奇地发现，原来你们彼此间竟有这么多的共同点。直到他把你归为自己那一类时，你便如愿以偿了。

自己人效应告诉我们，当我们向对方提出自己的观点或要求时，必须要让对方相信，你是自己人，让对方认为你是站在他这边的，你是真心为他着想的。这样，双方的心理距离拉近后，对方自然会消除戒备，从而更容易接受你的观点和看法，甚至向你提供帮助。

那么，自己人效应是如何产生的呢？一般来说，自己人效应发生在空间距离较近、接触机会较多的双方之间，这样的人在频繁的接触中更容易产生相似性。越来越多的相似性，就会增加彼此的好感，从而成为自己人。

在人际交往中，女人之间总会有更多的共同话题，而那些在思想观念、人生价值等方面有更多相似的人，更容易成为自己人。聪明女人如果想让对方把你当成自己人，就需要在言谈举止中暗示对方你们有很多的相似之处。

除此之外，女人在交际过程中，还要努力使双方处于一个平等地位，这也有利于对方把你当成自己人。

一个刚毕业的中学女老师，第一次做班主任就遇到了大难题，原来，班里的学生早恋成风。女老师冥思苦想，

终于想到了解决的办法。

这一天，她召集所有的女生，开了一场女生班会。在班会上，女老师这样说：“记得上中学时，班里有个男孩子特别可爱，我总是有意无意地瞟上两眼。每次他经过我的身旁，我都会心跳加速，快要窒息的感觉！”

女生们听了立刻偷笑着窃窃私语起来。女老师接着又说：“后来，随着年龄的增长，我终于知道那种感觉才不是什么爱情。原来是青春期萌动的正常反应，每个人都会经历。现在我就在想，如果当年我太在意那些懵懂的情愫，恐怕就会荒废学业，甚至酿成大祸。”

女生们听完这一番话，不觉心头一动，原来老师跟自己一样，也曾有过这种感觉。于是，她们开始从客观角度分析自己，认为老师的话十分有道理，逐渐反思起来。

接着，女老师又召开了一次男生班会，与男生们进行了一场真诚的对话。从那之后，班里早恋问题再也没有发生过。

这位女老师十分聪明，她把自己人效应运用在了教学过程中。为了让学生们把她当成自己人，她像对待朋友一样与学生展开平等交谈，分享他们的快乐和苦恼，不但得到学生的爱戴和尊敬，还巧妙解决了学生的早恋问题。

另外，实验表明，那些性情开朗、坦率、热情的人，受欢迎的程度比较高，更容易被他人当作自己人。也就是说，女人如果想要结交更多的自己人，还需要从根本上修炼自己的品性，培养出包容、大度的品质，这样才能提高自己的亲和力，从而赢得好人缘。

一回生二回熟，密切接触提高熟识度

张琳常年在外地工作，一个人租住在公司附近的居民楼里。在外漂泊的日子很不好过，无亲无故也就无依无靠，对于一个女孩子来说更是如此。独自一个人住，张琳常常感到无奈，寂寞是小事，有时候却会遇到措手不及的难题。

一天晚上，张琳吃完晚饭后准备把第二天要用到的计划书做完，可她刚打开电脑，家里就停电了。出现这样的情况是她没有预料到的，她检查来检查去也不知道是哪里出问题了。可这份计划书是第二天一早就要用的，很着急，这样的故障她又不会处理，这下可把她难住了。

张琳从阳台看见邻居家还亮着灯，她很想去敲门求助，但又碍于不熟，所以，不敢贸然打扰。邻居家居住的是一对中年夫妇，在张琳的印象里，他们跟自己的父母年龄相仿，看起来都是温和有礼的人。无奈之下，张琳只好硬着头皮去敲邻居家的门。

邻居刘阿姨听了张琳的述说后，便让刘叔叔去帮张琳看看。原来是保险丝的问题，刘叔叔三五下就给修好了。这让张琳非常感动，而刘阿姨和刘叔叔也非常高兴。看着家里灯火通明，张琳体会到有人帮助的幸福，随即想到：要是跟刘阿姨一家搞好关系，以后就可以互相帮助了。

两天以后正好是周末，张琳在家做了好多菜，邀请邻居刘阿姨和刘叔叔来吃饭，说是为了感谢他们的帮助。其实，张琳设的这个饭局，表示感谢只是原因之一，另一个





原因是想提高彼此间的熟识度。果然，刘阿姨见张琳这么有礼貌，便越发喜欢她了。打这以后，刘阿姨和张琳常常在一起聊家常、买菜、逛街，张琳也成了刘阿姨家的常客，她再也不会感到无助了。

我们想要与他人增进感情、提高熟识度的话，就一定要重视日常感情的联络。感情这东西，一回生二回熟。故事中的张琳在最短的时间内让邻居认识了她却不致惹人烦，她用的办法就是适度地接近，利用“答谢”的时机，创造与刘阿姨和刘叔叔相处的机会，这样，张琳便给他们留下了好印象。张琳知道，这样你来我往，时间久了，邻里之间的关系自然就亲近了。

在生活中，少不了要与人来往，结交些朋友。好朋友之间常常来往，当自己遇到困难的时候，这些好友才会在第一时间赶过来给予帮助。“来往”虽然只是两个简单的字，但它却是一门社交艺术，只有像张琳这样善用心思的聪明人，才能达到增进感情的目的。女人在生活中要学会这种增进感情的方法，给自己的人际关系做长期投资。聪明的女人都知道，要想让感情长久，最重要的就是在平时不断地给感情投资，不管这份感情是恋人之间的爱情、朋友之间的友情，还是同事、客户之间的情谊。

休息的时间到了，同事们都三三两两的结伴去吃午饭，只剩下万玲孤零零的一个人。由于是第一天进公司，万玲跟大家都不熟悉，即使说过几句话，但到了下班的时候，万玲还是被遗忘了。看着别的同事在一起有说有笑的，万玲感到很羡慕，同时也很失落。她想：“怎么才能融入到她们之中呢？自己作为新人，应该主动去跟她们套近乎吧？”

晚上下班的时候，同科室的几个女孩一同向公司门口走去。这一次，万玲在后面追上了她们，笑盈盈地说：“看