

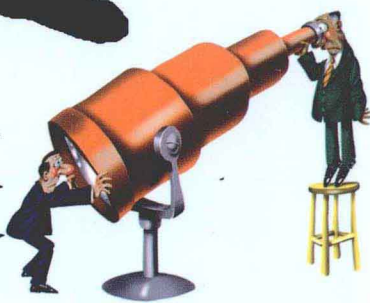
攻心术

大全集

怎样利用心理学战术化解人际关系难题

陈玮◎编著

迄今为止最全面、最实用的版本，集古今中外攻心术之大成，教你将心比心、以心攻心，从而操纵他人的心理，获得他人的鼎力相助，成为人际关系的大赢家！



江西人民出版社

攻心术

大全集

怎样利用心理学战术化解人际关系难题
陈玮◎编著

江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

攻心术大全集/陈玮编著. —南昌:江西人民出版社, 2011.7

ISBN 978 - 7 - 210 - 04891 - 6

I. ①攻… II. ①陈… III. ①心理学 - 通俗读物

IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 154184 号

攻心术大全集

陈玮/编著

责任编辑/王华

出版发行/江西人民出版社

印刷/北京凯达印务有限公司

版次/2011 年 9 月第 1 版

2011 年 9 月第 1 次印刷

开本/787 毫米 × 1092 毫米 1/16 21.75 印张

字数/430 千字

书号/ISBN 978 - 7 - 210 - 04891 - 6

定价/39.80 元

赣版权登字—01—2011—168

版权所有 侵权必究

如有印装质量问题,请寄回印厂调换

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。

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，能让你一击即破；

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《攻心术大全集》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学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！

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
- ☐ 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
- ☐ 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

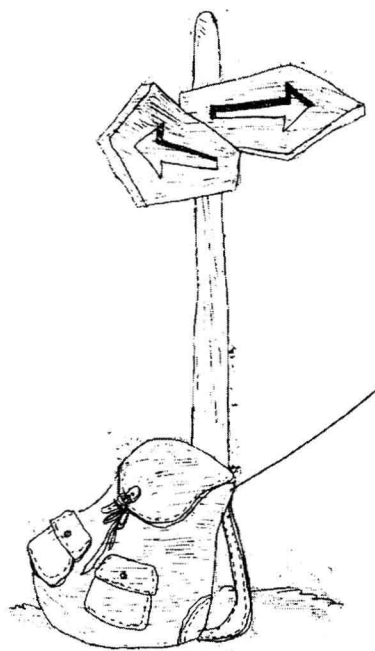
- 将心比心,善用“同理心”说服对方 / 291
- 欲擒故纵,后退一步是为前进一步 / 293
- 适度威胁,提醒对方不要错失良机 / 296
- 言在此而意在彼,拐弯抹角达到目的 / 298
- 拒绝他人之时不能毫不讲情面 / 301
- 共生效应:没有人脉圈子,你将无法生存 / 303
- 两情相悦原理:把别人当朋友,别人也会把你当朋友 / 305
- 坚持原则的人就像质量可靠的商品一样受人欢迎 / 308
- 阿伦森效应:对他人的赞美要不断增加 / 310

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

— 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

惠子,又名惠施,是战国时期宋国人。

单说他的名字,大家可能会觉得陌生。可是,如果提起他与庄子之间著名的“子非鱼”辩论,相信所有人都会恍然大悟。

庄子平生心境豁达,视荣华富贵为敝屣,甚至留下了“以天下为沉浊,不可与庄语”这样“绝世而独立”的名句。据史书记载,庄子一生几乎是没有朋友的,唯一的一个挚友,就是曾官拜梁国宰相的惠子。

虽是挚友,这两个人的关系却并不如我们所想的一般融洽。惠子热衷于追求名利,而庄子却视仕途为猛虎;惠子生性自由散漫,最喜欢“倚树而吟,据槁梧而瞑”,意思是他喜欢倚在树下高谈阔论,打瞌睡了,就靠着琴睡着,这样的态度,是严肃求真的庄子最看不惯的。

要说他们之间唯一的共同点,那只有一个,就是都喜好辩论。

作为道家学说的主要创始人和发扬者,庄子的博学毋庸置疑;而惠子也博览群书,毫不逊色。这两个人在探讨知识方面有着超出常人的热忱,辩才十分犀利,常常为了一件事争论数天,谁也说服不了谁。

这样的经常性“抬杠儿”不仅没有伤害到两人的感情,反而还促使他们成了一生的朋友。在惠子去世后,庄子悲痛万分,以寓言为喻,说出了“自从先生去世,我就再也找不到对手和谈论对象了”这样的话语来。

一个生性淡泊,追求悟道,另一个则热衷名利,以高官厚禄为喜。这样的两个人会走到一起,怎么看都不可能。但仅仅是因为“好辩论”这一个共同点,就让他们成了一生一世的朋友。

一个“共同点”,为什么能起到如此奇妙的作用呢?追根究底,这是人类在潜意识里会对他人产生戒备感在作怪。当两个陌生人,甚至是认识但没有深交的人在接触时,戒备感就会像围住水库的堤坝,将内心的情感和热情牢牢地锁住,于是形成了表面上淡漠疏离的状态。

而“共同点”就像打破这种状态的锥子。人们总是对和自己有着相同爱好、想法和经历的人有着莫名的亲近感,从而会彼此吸引,一见如故,这种规律在心理学中叫做吸引力

法则。

小隋是深圳一家科技公司的软件工程师，三十来岁，其貌不扬，有着一个极为普通的家庭。

像这样的普通人，我们身边有千千万万个。然而，小隋在平凡的生活中却交到了一个引人注目的挚友，他就是美国总统奥巴马的弟弟马克·恩德桑乔。

奥巴马的弟弟生活在中国深圳。

媒体得知了这一消息后，都疯狂地打听起他的下落来。但是，在深圳开烧烤屋的马克虽然身为老板，却不会每日都到店里去，所以，有着固定工作的小隋就被他们抓了个正着。

“他是个很有爱心的人。”当小隋被记者找到，推托不开时，只得谈论了一些他所知道的关于马克的事，“我经常去他开的烧烤屋吃东西，但是说起我们的相识，还要从这附近的社会福利院说起。我是福利院的长期义工。事实上，愿意去福利院里照顾孤儿的外国人不少，可是，只有他才能坚持下来。这几年来，他几乎每个星期都会来福利院。”

尽管对马克的评价如此之高，可是，当记者说想要通过他采访马克时，小隋却不假思索地拒绝了：“他是一个低调的人，不会同意你们采访的。我跟他认识七年，也是最近才知道他是奥巴马的弟弟。”

说完这样的话之后，小隋就推托有事，立刻离开了。

作为一个普通人来讲，能够上报纸、上电视的机会可遇而不可求。如果是一个“正常人”遇到小隋这样的“机会”，那么一定会乐于长篇大论，多争取点儿露脸的机会。然而，小隋却把这样的机会当成麻烦，这是为什么呢？

因为，同马克一样，小隋也是一个富有爱心并且极其低调的人，这一点我们并不难看出。也许正是因为两个人都具有这样相同的特质，所以才能够成为长达七年之久的挚友吧！

反过来，如果我们能灵活运用吸引力法则，找到谈话对方与我们之间的共同点，那么就能为我们的生活和工作带来显著而有效的便利。

比如说，如果你去拜访一个喜欢打桌球的客户，那么不妨在推介产品之前，先向他表露出你也对桌球有兴趣，这样一来你们之间的话题就更多了。

又比如，想要跟一个只沉浸在自己音乐世界的人交朋友，那么可以留意一下他平时都爱听什么音乐，“不经意”地在他面前哼出熟悉的旋律。

甚至对于那些跟你处于对峙局面的“敌人”，也可以运用吸引力法则。在你们冷战期间，你不妨突然靠近他，对他说：“哎，其实我和你一样，也觉得这件事还需要考虑。”这个时候，你们之间就找到了话题的突破口，得以进一步交流。

而在旅途中,最简单的与人搭话的方法就是“称老乡”,即使不是老乡,说一句“那可真是个好地方啊”也可以轻易拉近双方的距离,这正是吸引力法则的进一步运用。

【心理学关键词】

两个具有共同经历或是相似特点的人很容易一见如故,甚至感觉相见恨晚,这正是吸引力法则在起作用。

□同步意识:模仿对方说话,使其潜意识里相信你

位于科罗拉多州的 ADX 监狱,是美国著名的第一大监狱。关在这里的案犯,大多都是罪证确凿并且犯罪情节恶劣的重刑犯。关于 ADX 监狱,在美国还流行着一句俚语:“进了 ADX,这辈子就再难有出头之日了。”

毫无疑问,担任这种监狱中犯人的辩护律师是一件非常艰难的工作。

在委派珍妮去帮那个二次越狱被抓获的犯人辩护时,就连律师所的所长都没有抱太大希望。

“早上好,先生。如果您希望在这次的审判中能够获得从轻判决的结果,那么请配合我,谈一谈这样做的原因。”在隔离室里,珍妮这样对自己的委托人说道。但是这句套话并没能起到应有的效果,犯人只是抬了抬眼皮,轻轻哼了一声:“有什么区别吗?”

“有什么区别吗?”珍妮将犯人的这句冷哼轻轻重复了一遍,“我们都知道,想要从 ADX 越狱可不容易,被发现的几率高达 95% 以上。如果被再次抓住的话,那等待你的就是无限期的刑期延长。我看了你的档案,并不是无期,只是十五年的有期徒刑,现在已经过去了快十年的时间,为什么在这时候要两次越狱呢?”

“就算告诉你了又怎么样?”犯人双手揉搓着额头,显然心情十分糟糕,“你能满足我的愿望吗?你能把我从这儿弄出去吗?”

“很遗憾,先生,这一点我大概办不到。”珍妮也皱起眉头,用手轻轻揉着额头,“不过,你可以说一说你的愿望,说不定我可以帮你办到。”

“这是不可能的。”说完这句话之后,犯人就扭过头去,显然是不打算再跟珍妮交流了。

然而,珍妮并不气馁。