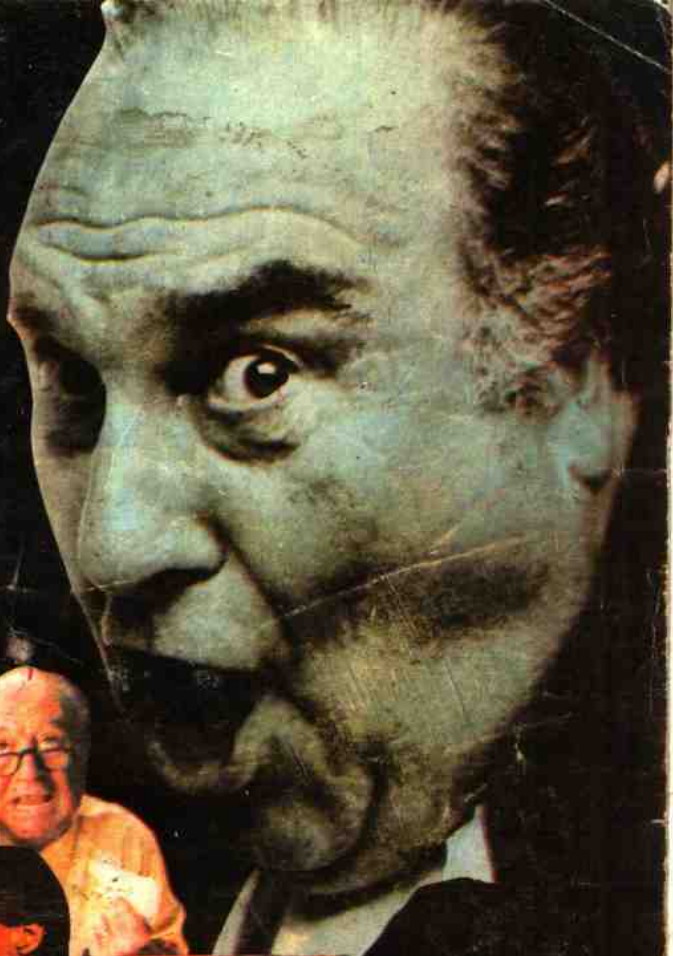


攻心与反攻心

绝招八十六



2-2

辉著

直指人性弱点 □ 掌握攻防绝招

C912-36C1



0463139

218215



攻心与反攻心

三环出版社

1991年5月

责任编辑：林猷召

装帧设计：言 诚

攻心与反攻心

——绝招八十六

〔日〕多湖辉著 陆 林编译

三环出版社出版

湖南省新华书店经销

银都教育印刷厂印刷

787×1092 1/32 印张：5 插页：4 字数：12万

1991年5月第一版 1991年5月第一次印刷

印数 1—50 000

ISBN7-80564-581-7/G409

定价：2.80元

目 录

攻心为上(代序)

第一章 请君入瓮攻心术

1. 无论怎样吵闹的听众,也有办法使他听你说话.
..... (13)
2. 激怒对方,使其露出真面目. (14)
3. 揭穿贼喊捉贼的骗术. (16)
4. 以冷静从容的态度对付来势汹汹者. (17)
5. 在极其不利的情况下怎样脱身. (19)
6. 把悬而未决的事当作事实,使对方的选择符合你的
 意愿. (20)
7. 对付优柔寡断者的一张王牌. (22)
8. 即使十分廉洁的人,也要当心行贿者的圈套.
.....
9. 对于下属的重大失误要装作“无所谓”.

10. 违背对方非份的期待,使其动摇泄气的攻心术.
..... (29)
11. 怎样制服说话头头是道,有板有眼的所谓“理论家”. (31)
12. 对部下说:“只许成功,不许失败”并非上策.
..... (32)
13. 说出对方能够接受的缺点,会便你变得可亲.
..... (33)
14. 怎样以说话的表情和动作取胜. (35)
15. 怎样批评才不使对方难堪. (36)
16. 对来势凶猛者要避实就虚,错开他的注意力.
..... (37)
17. 封锁对方借口的锦囊妙计. (40)
18. 怎样列出对方的优点,使他羞于拒绝. (41)
19. 遭舆论攻击时怎样摆脱困境. (42)
20. 怎样使用责任感差的下级. (44)
21. 谨防对手在竞争中制造于你不利的谣言. (45)
-

第二章 釜底抽薪攻心术

22. 怎样征服顽固坚持己见的人. (49)
23. 如何巧妙地利用称呼来征服别人. (50)
24. 怎样给没有自信心的人打强心剂. (51)

25. 征服刺儿头的策略. (53)
26. 见面时间长, 不如见面次数多有效. (55)
27. 怎样顺利地将下属降调到较艰苦的部门去.
..... (57)
28. 识破以九真掩一假的骗术. (61)
29. 使初次见面的人与你立即亲近起来的技巧.
..... (62)
30. 以称赞的方式作间接提醒的说服术. (63)
31. 怎样拖住对方使之就范. (65)
32. 怎样撬开死活不开口的嘴. (66)
33. 如何用“日后再谈”的方式避开锋芒. (67)
34. 用小过失放松对方警惕心. (68)
35. 怎样使对方乐于接受你的意见. (70)
36. 对付忙得不可开交而无暇顾我者的办法. ... (71)
37. 让对方认为自己只有一个选择的绝招. (73)
38. 欲擒故纵对方反面会自动上钩. (74)
39. 花小力气驾驭大名人的绝招. (75)
40. 怎样制造“偶然”的机会使对方认为这是命运
..... (77)
-

第三章 绵里藏针攻心术

41. 共同的假想敌会促使对方与你合作. (81)

42. 借自言自语来旁敲侧击. (82)
43. 把对方射向你的箭巧妙地投还给他的绝招.
..... (84)
44. 消除对方的警戒和恐惧, 只需露出自己的弱点.
..... (86)
45. 对于不便答复的追究, 只能给与似是而非的回
答. (87)
46. 用一些小要求的满足来稳住对方. (88)
47. 怎样对付激昂的人群. (89)
48. 如果对方滔滔不绝地在唱反调, 不妨让他说个
够. (90)
49. 要使挨骂者更发奋, 全在于责骂后的处理方式.
..... (94)
50. 怎样对付一触即发的反抗心. (96)
51. 暴露出自己的缺点, 使对方与你亲近的方法
..... (97)
52. 怎样对付攻击性强或不可一世的人. (99)
53. 对付反对意见的攻心术. (100)
54. 一箭双雕的说服术. (101)
-

第四章 扑朔迷离攻心术

55. 如果有两个选择, 怎样提问才能得到你期望的回

- 答.(105)
56. 选择什么时机反驳最有力量.(107)
57. 有时把大人当小孩子哄同样奏效.(108)
58. 每个人一天中都有最脆弱的时刻.(109)
59. 先表同感继而予以诱导的攻心术.(111)
60. 满足其自尊,让对方自动服从你的技巧(112)
61. 姜太公垂钓,愿者上钩.(113)
62. 什么样的词语容易造成利益一致的错觉. ... (114)
63. 只有设身处地,才能征服对方的心.(116)
64. 如何运用激将法,使对方立下军令状.(117)
65. 推销,当被拒绝时才开始.(122)
66. 如何让对方接受困难的条件.(123)
67. 掩盖实力来诱使对方轻敌,然后出奇制胜的战术.(125)
68. 别让对方的眼泪征服了你.....(126)
69. 引用名人名言是狐假虎威的手段之一.(127)
70. 只要你买了我的马,就得再买我的鞍.(129)
71. 在特定条件下,挤牙膏法胜于和盘托出.(130)
72. 如何对付虚荣心强的人.(132)
73. “有句话不知该讲不该讲”,对方肯定要你讲.
.....(133)

第五章 金蝉脱壳反攻心术

- 74. 故作夸大之状,暗行缩小之实. (137)
- 75. 怎样对付所谓“大家的共同意见”. (138)
- 76. 如何使对方感觉到他的要求是过份的. (140)
- 77. 表面的让步引起实质性的让步..... (141)
- 78. 客套是拒绝亲近的法宝. (143)
- 79. 不愿意接受别人的具体要求时怎么办. (145)
- 80. 当你自我否定时,别人反面不好否定你. (148)
- 81. 用反问的方式来逃避追究的隐身法. (149)
- 82. 巧妙避开对方紧急要求的攻心术. (150)
- 83. 怎样从无益的小团伙中脱身. (152)
- 84. 什么情况下只作一定限度的道歉. (153)
- 85. 谈判没有把握时,可在地点及时间上大作文章.
..... (155)
- 86. 幽默诙谐,使其失去攻击目标. (156)

代 序

攻心为上

人人都有弱点

有句广告说：“其实啊，头发也是需要营养的。”作者确实是一位攻心大师现在的世界，谁都关心营养，你只要一提这东西有营养，那必定是好东西。随便好多钱，他都愿意掏，并不真正研究一下是不是真有营养。事实上，人人都有弱点。谁能掌握这些弱点，谁就能在人际交往中控制自己，掌握别人。比如，一位有名人士说某件商品是世界第一流的，那么尽管这件商品本来极普通，但是由于推荐者是位大名人，这件商品就必定是第一流的。无意中，大家已将商品的质量和名人的权威混为一谈。所以有不少广告喜欢请名人来做广告。不少演说者在演说时也经常引用名人名言来证明自己，抬高自己。他们都抓住人的弱点来做文章，以达到自己的目的。

必须学会攻心术

一提起攻心术人们就以为它是演说家的武器，政治家的权术，商品的筹码，推销员的技巧，就望而生畏，视为高深

莫测。实际上攻心术很简单，很实用，你完全可以学会。在日常工作中，家庭生活中，每天每时你都要和别人打交道，要去说服别人，或者被别人说服，你要应付周围所有的人，这是你绝对躲不掉的。生活就是说服与反说服，控制与反控制，攻心与反攻心。要是你的儿子对你说：“给我买一架电子琴吧，别人家的孩子都有，就是我没有。”你怎么答复呢？你要是说不行，儿子就会吵闹，你要是说行，一下子又拿不出这么多钱。这时，你就要用攻心的办法去说服他。这种情况谁都会碰到，稍不留意甚至会上小孩子的当。

“攻心为上”

中国古代的军事家孙子说：不用战争的手段就使敌人的军队屈服，那是最伟大的谋略。“攻城为下，攻心为上。”一个年轻人想买一套音响，由于音响品种繁多，加上自身经济条件的限制，他在音响商店前徘徊。这时一位店员看穿了他的心思，便上前对他说：“我知道你很想买音响，但是这种东西确实很贵，要慎重考虑选择，你不妨再到其他商店看看，比较一下，俗话说：货比三家，还是慎重些好。”这位年轻人真的去了，然而不久又回到这家商店，而且毫不犹豫地买下了一套音响。因为他到其它商店所作的观察和比较，并没有得出什么结果，而在心理上却已经对那位作出劝告的店员产生了信任感。这位店员不战而屈人之兵，真是攻心高手。要是他说：“我绝不会骗你，不信你买下试试，肯定有利。”或许这位年轻人便不会听信他的了。店员的话打动了年轻人

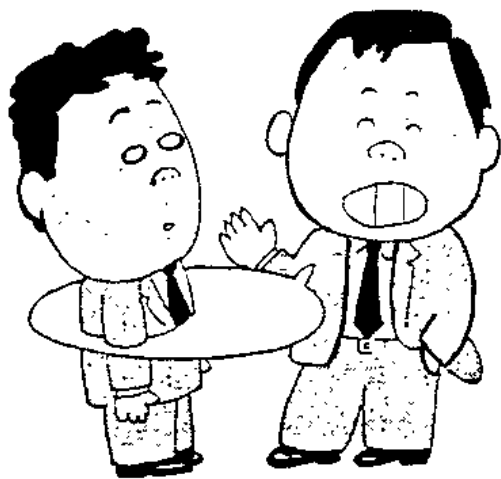
的心，使他在心理上与店员接近了许多，这正是攻心成功的诀窍。

确保心理优势地位

攻心术是一把双刃的剑，一面用来进攻，一面用来防守。你向别人进攻，企图抓住别人的弱点，达到自己的目的；别人向你进攻，你要明了自己的弱点，确保自己处于优势地位，不被他人控制。中国古代有句名言：“智者致人而不致于人”。就是说最聪明的人只会调动别人而不会被别人利用。《攻心与反攻心》是当代研究攻心术的权威著作，《攻心与反攻心》将教会你攻心与反攻心的全部技巧，读了这本书在人际交往中你将永远立于不败之地。

第一章

请君入瓮攻心术



1. 无论怎样吵闹的听众，也有办法使他听你说话

连续不断的东西人们往往视而不见，听而不闻，但当事情突然改变或消失时，人们反而会把注意力集中过来。

是作家也是中尊寺住持的今东光先生，是位有名的辩才。在文坛会议中，如果是其他人发言，台下通常会显得十分嘈杂。但只要他一开口，必定令会场鸦雀无声。有一次，他在会议中被请上台，上台后他却一言不发，待全场安静之后，才抓住机会说了句话：

“到底是哪个家伙吵得很哪！静一静吧！”

听众一听就被他滑稽的表情吸引住而逗得发笑。

在今东光先生的演讲会场上，若是台下听众有吵闹声，他便故意将音量放低，或不出声，那些听众反而会想“他到底在说些什么”或“他为什么不说话”而将注意力集中过来。相反，他们声音愈吵，你的声音愈大，即使你说得口沫横飞，他们也无动于衷。

同样的道理，一对一的时候也是如此。如果一方拼命的

高谈阔论，而另一方却毫无反应，或看报纸爱听不听，你愈是拼命说，愈是收不到效果，这时你一定要使用技巧，巧妙的使对方居于下风，他才会听你说话。若是你不改变方式，对方就会将你的话当耳边风，变得越来越冷淡。

因此，在说话中，不妨突然将音量放低，或者突然沉默下来，这样对方反而会走近洗耳恭听。就如“太阳和北风”的寓言故事一样，让他自动处于听话的姿态中。如果这样做就能使对方陷入自己的圈套中。

2. 激怒对方，使其露出真面目

对于自制力很强、城府很深的人，
要先激怒他，使其情绪失去控制，
然后才能撕下他的假面具。

曾经有一个电视节目，是邀请几位政治家来询问他们的意见和想法。首先将他们隔离开来，然后以连珠炮的发问方式问些难以回答的核心问题。

开始各位回答得都十分从容，但因主持人的步调极快，致使有些议员渐渐感到招架不住，而这位主持人根本不予理会，还是继续发问，问题愈来愈难回答，使得那些议员生气的说：“开玩笑！这一类的问题怎么可以在这种场合回答，我拒绝回答！”然后便愤愤的离去，摄影机摄出了他们离去时的镜头。