

· 通赢人生的智谋圣经 ·

瞬间 攻心术



所谓攻心，指无需动用刀枪，而是从精神上或心理上瓦解对方。

攻心能否成功，要看你选择什么样的招数。

招数对了，就如同对“症”下“药”，用最小的“剂量”便可以在最短的时间内解决“病症”。

有人存在的地方，就有心理较量。善于攻心的人，可以永远站在成功的制高点上……

◎ 有效柔杀他人的110个心理招数 ◎

最实用、最有效的心战兵法书

吴艳龙◎编著

石油工业出版社

· 通赢人生的智谋圣经 ·

瞬间 攻心术

◎ 有效柔杀他人的110个心理招数 ◎

吴艳龙◎编著

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间攻心术：有效柔杀他人的 110 个心理招数/吴艳龙编著.
北京：石油工业出版社，2010. 10
ISBN 978 - 7 - 5021 - 7980 - 9

- I. 瞬…
- II. 吴…
- III. 人间交往—社会心理学—通俗读物
- IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164886 号

瞬间攻心术——有效柔杀他人的 110 个心理招数
吴艳龙 编著

出版发行：石油工业出版社
(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)
网 址：www. petropub. com. cn
编辑部：(010) 64523607 营销部：(010) 64523603
经 销：全国新华书店
印 刷：北京晨旭印刷厂

2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷
710 × 1000 毫米 开本：1/16 印张：18.75
字数：232 千字

定价：35.00 元
(如出现印装质量问题，我社发行部负责调换)
版权所有，翻印必究

善攻心，不战而屈人之兵

生活在同一个世界里，为什么有的人一呼百应，有的人却形单影只？为什么有的人能让别人心甘情愿地为自己卖力，有的人却只能不情愿地为别人卖力？为什么有的人在人际交往中左右逢源，有的人在人际交往中却四处碰壁？为什么有的人能成为谈判高手，有的人却在谈判桌上屡战屡败……

兵法中有言：“夫用兵之道，攻心为上，攻城为下。心战为上，兵战为下。”“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。”旨在告诉我们，与杀戮相加的兵战相比，“心战”更胜一筹。心战代表了中国古代兵道的智慧，真正的善战者应当是通过攻心去实现“不战而屈人之兵”。正所谓“得人心者得天下”。

纵观古今，行者说六国得以安的苏秦；明其言让敌军卷甲归去的陈轸；一段利辞得相位的蔡泽；舌战群儒的诸葛亮……无数史实表明：善于攻心，可以使你走出尴尬境地，赢得众人的赞许，并能于各种生存处境中游刃有余，有时甚至可以力挽狂澜，绝处逢生。

攻心技巧的重要性已不言而喻！

那么，什么样的招数，才能让我们在最短时间内，行之有效地攻克人心，进而谋得自己的利益呢？

这本《瞬间攻心术——有效柔杀他人的110个心理招数》，就是您正在寻找的答案！

本书从如何瞬间获得优势、如何对他人施加影响力、如何博得他人信任、如何增进人际关系、如何撬开他人嘴巴、如何成功说服他人、如何有效反击他人、如何撕掉他人伪装、如何有效赞美他人、如何让他人甘愿效劳、如何让谈判对手心服口服、如何巧妙应酬他人、如何改变他人行为、如何诱导他人进入圈套 14 个角度，全面阐述了攻克人心的各类方法。

本书融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，会让您在学到各种攻心技巧的同时，享受到智慧带来的满足感。它可以帮助涉世未深或者被社交搞得焦头烂额的你，在今后的日子里，无论身处何种人生场景之中，都能如鱼得水、游刃有余。

相信，无论是普通的交谈，还是面对成千上万观众的讲演；无论是小到两个人的谈情说爱，还是大至两国之间的谈判；无论是和上司、同事及下属的和睦相处；还是辩论场上的风云际会……只要掌握瞬间攻心的技巧，你便可以“不战而屈人之兵”，在人生旅途上如沐春风！

目录

第一章 成功源于优势的不断累积

——瞬间获得优势的8个招数

创意地宣传自己，抢占见面优势	2
步步紧逼，在心理上压倒对方	4
借心理效应，4分钟内建立优势	6
掌握进攻技巧，舌战先发制人	8
随机应变，让话题为你所控	10
单刀直入，30秒钟抓住客户	13
把握握手细节，瞬间抓住主动权	16
先动，赢得爱情主动优势	19

第二章 有一种力量叫影响

——有效影响他人的7个招数

自信得像个老板，赢得尊重	24
绽放笑容，打开对方心扉	26
声行并举，增强你的表现力	28
语气丰富，增强你的感染力	31

反复暗示，让对方印象深刻	33
讲到要点时，用手势增强说服力	36
三条途径，提升精神感召力	39

第三章 信任是简化人际关系的推动力 ——博得对方信任的8个招数

谦和低调，博得对方信赖	44
层层释疑，让对方放下心理包袱	46
抓住决定性瞬间，表示诚意	48
倾听时适时附和，赢得对方欢心	51
说出他应该知道的，消除不信任感	53
增强亲密感，赢得对方信任	55
从“自己”入题，抓住听众	58
凸显时间感，赢得对方信赖	60

第四章 关系突破才有用 ——增进与对方关系的6个招数

巧说第一句话，为交际开好头	64
多准备话题，突破交流“瓶颈”	66
运用眼神，架起沟通的桥梁	68
善用认同术，加深彼此友谊	71
活用吹捧式幽默，感染对方	73
善打“兴奋剂”，让下属更支持你	75



第五章 开口是金，谋定而后动

——撬开对方嘴巴的8个招数

激发对方情绪，让他滔滔不绝	80
营造氛围，促使对方畅所欲言	82
利用逆反心理，让对方主动开口	84
组合式发问，问出对方真意	86
揪住关键反复问，挖出对方真话	89
借第三者之口，探出对方真言	91
声东击西，撬开借钱人的嘴	93
针尖对麦芒，逼出男人真心话	96

第六章 说服让你获得想要的一切

——让对方必须说“是”的8个招数

避免争论，说服的第一原则	100
旁敲侧击，保住面子巧说服	102
以谬制谬，沿着他的观点说服他	104
洞察对方心理，把话说到点子上	107
提出挑战，刺激对方听话	108
商量口吻提建议，柔中取胜	111
沉默恰到好处，说服无声无息	113
利用数字，增强你的说服力	115



有效震慑他人的
110个心理招数

第七章 反击是“有用的聪明”

——有效反击对方的8个招数

四大招数，有效反击恶意进攻	120
捕捉破绽，展开论辩反击	123
绵里藏针，避开正面回击	125
借题发挥，反唇相讥	128
因果技术，延伸对方观点巧驳击	130
逻辑比较，将对方比下去	132
仿体技巧，借题反戈一击	135
运用正反术，不言而喻中取胜	138

第八章 说谎者的内心永远是脆弱的

——撕掉对方伪装的8个招数

察言观色，看透说谎者	142
误导式问话，诱出对方真话	144
制造“机会”，让说谎者自露破绽	146
推理有术，抽掉谎言的支柱	148
釜底抽薪，从根本上瓦解谎言	150
将计就计，顺势破谎解危	152
利用心虚，辨别对方真伪	154
全面分析，识破离间计	157



第九章 良言一句暖三冬

——给对方戴“高帽”的8个招数

赞对方引以为荣的事情	162
发自内心，赞得动人心弦	164
曲径通幽，背后赞美效用更高	166
推测性赞美，妙上加妙	168
点到为止，赞美恰到好处	171
赞美，千万不能触禁忌	173
三顶高帽，为男人量身订制	175
赞能力，让女人听着更舒心	178

第十章 好风凭借力，送你上青云

——让对方甘愿效劳的9个招数

激起同情心，让他不忍不帮忙	182
自抬身价，创造办事条件	184
厚脸皮，反复催问“磨”成事	186
没理找理，底气十足去求人	189
借大人物威力，迂回办成事	191
利用声誉，激对方出手	194
戳对方痛处，让他不得不帮忙	196
利用外在情趣，诱导对方办事	198
欲取先予，让对方难以推脱	200



有效震慑他人的
110 个心理招数

第十一章 谈判是世界上赚钱最快的方法 ——让谈判对手心服口服的 9 个招数

五大原则，奠定成功谈判的基础	204
注重谈吐技巧，助你赢得谈判	207
摸清对方底细，切香肠式获利	209
吹毛求疵，迫使对方让步	211
装傻示弱，熬到对方妥协	214
红白脸轮番唱，“和谐”制胜	216
送一顶“内行”帽子，为胜算加分	218
对“人”下药，解决难缠对手	220
博弈让步，让谈判利益最大化	223

第十二章 成功 = 15% 的专业知识 + 85% 的应酬能力 ——有效应酬他人的 9 个招数

做足前期工作，宴请旗开得胜	228
待客有礼：出迎三步，身送七步	231
交际场上巧应酬，摆脱冷遇危机	234
五个妙招，说“不”不得罪人	236
找个“挡箭牌”，避开敏感话题	238
低调做人，赢得上司青睐	240
嘴上带把尺，在同事中左右逢源	242
恩威并用，让下属乖乖听话	245
五招助你保持亲友关系融洽	248



第十三章 操纵人心就能操纵一切

——改变他人行为的7个招数

乐道人之善，先悦纳再改变	254
送顶“高尚”帽子，顺势掌控对方	256
利用“互惠”，动摇对方	258
“反进门槛效应”，让步式实现目的	260
彰显“独立性”，让对方依赖你	262
主动示好，化敌为友	265
说“我错了”，让对方改过	267

第十四章 陷阱与馅饼的距离只有0.01毫米

——诱导对方进入圈套的7个招数

瞒天过海，用“习惯”麻痹对方	272
激怒对方，以鉴别真假朋友	274
欲擒故纵，诱敌深入	276
巧设圈套，请君入瓮	279
草船借箭法，空手套白狼	281
借尸还魂，出奇制胜	283
两难推理，让对方左右为难	285

第一章

成功源于优势的不断累积

——瞬间获得优势的8个招数

- 创意地宣传自己，抢占见面优势
- 步步紧逼，在心理上压倒对方
- 借心理效应，4分钟内建立优势
- 掌握进攻技巧，舌战先发制人
- 随机应变，让话题为你所控
- 单刀直入，30秒钟抓住客户
- 把握握手细节，瞬间抓住主动权
- 先动，赢得爱情主动优势



创意地宣传自己，抢占见面优势

经验评估：智慧指数 ★★★★★ 法力指数 ★★★★★
受欢迎指数 ★★★★★

人们常说，一件商品卖得好不好，关键看宣传有没有力度。宣传做到位，商品能迅速占据市场优势，一路走俏。其实，在人际圈中，你能否占据优势，也与宣传推广密不可分。与他人初次见面时，你若能创意地自我介绍，等于在为自我进行宣传，可以迅速抢占见面优势，从而扩大自己的交际圈，积攒人脉。

想象一下，你正在被介绍给某人，大家都说了自己的名字，接着又说了些诸如“很高兴认识你”之类的话。接下来你该说些什么呢？你会不会为打破尴尬局面而绞尽脑汁的找寻下一个话题？

其实在这种情况下，设计一个有新意的自我介绍，会让你们以后的对话更顺利。设计之后你可以对着镜子说几遍，直到自己感觉很好。比如，你可以说：

“你好，我是 ABC 公司的会计卡罗尔·琼斯，我帮人们管钱，还帮他们省钱。”

“你好，我是汤姆·马丁，我在 XYZ 公司开发电脑软件。”

于是汤姆开始问卡罗尔会计的事、ABC 公司以及如何理财，而卡罗尔也准备问问 XYZ 公司的事情，还有软件设计，等等。看，你的介绍引出了一段有意思的谈话。

在日常生活中要想通过自我介绍宣传自己，有两方面具体事项不

得不注意。

一方面，无论是哪一种自我介绍，都必须把握好分寸。

自我介绍的分寸	
注意自我介绍时机	进行自我介绍应当选择适当的时间，如对方空闲时、对方兴致正浓时、对方对你感兴趣时、对方主动提出要求时。如果时间不合适，如对方正在忙碌、缺乏兴趣、心情不佳等时候就应该避免进行自我介绍
注意控制陈述时间	原则上是在把必须让对方了解的有关自己的信息介绍清楚的前提下，时间越短越好。因此，这就要求介绍的内容必须具有值得告诉对方的必要性，同时要求介绍者语言精练，谈话条理清晰。一般应该把时间控制在1分钟之内。切忌滔滔不绝、废话连篇

另一方面，自我介绍还应该注意态度，必须友善、自然、亲切、随和。

自我介绍的态度	
应该	不应该
落落大方、胸有成竹、充满自信	缩手缩脚、虚张声势、妄自菲薄、心生胆怯
语气自然、语速正常、语音清晰	语气生硬、语速过快或过慢、语音含糊不清
自我介绍内容实事求是	过分谦虚，一味贬低自己；自吹自擂，故弄玄虚

其实，在进行自我介绍时，无论你想进行怎样的自我宣传，真实、坦诚都是不容忽视的。若把握好这一点，再适当运用自我宣传的技巧，相信你一定能顺利完成交际中的第一关，抢占见面优势，为日后进一步交往打好基础。



有效震慑他人的
110个心理招数

步步紧逼，在心理上压倒对方

经验评估：智慧指数 ★★★★★ 法力指数 ★★★★★
受欢迎指数 ★★★★★

通常，我们总能听见人们用“一刻千金”、“光阴荏苒”等词来慨叹时间宝贵。诚然，时间对任何人都是宝贵的。在交际中，尤其是求人办事的时候，如果你能拿出一副持久耗下去的姿态与对方对抗，就会在心理上压倒对方，占据主动地位。

有这样一对好朋友：王兵是汽车推销员，刘名是保险推销员。

有一次，王兵向一位社会名流成功推销了一辆汽车。一个礼拜后，这位社会名流接到刘名打来的电话：“××先生您好，我是王兵的朋友，感谢您一个礼拜前从王兵那里买了一辆汽车。我今天打电话是想通知您，请您明天抽时间开车回车行进行检查。”刘名知道，他无缘无故要求和这位社会名流见面是不可能的，只能借助于王兵这个中间人。

第二天，这位名人如约而至。检查车况后，刘名对他说：“××先生，我很感谢您的支持。已到中餐时间，我想请您一起坐一坐，我们可以顺便聊一聊如何更好地维护您的爱车。我想您不会拒绝一个朋友的请求吧？”这位名人盛情难却，接受了刘名的邀请。

席间，刘名说：“像您这么成功的人士，会非常注意生活的品质，一定需要一份完善的保障计划。您帮助了我朋友，您一定也会帮助我

的。我这里有一份保险计划书，请您留意看一下。”这位名人面对刘名的盛情，实难拒绝，于是接过了保单。

无独有偶，还有一例。

彼特点名要见著名评论家弗兰克，凑巧弗兰克在伦敦访问，彼特干脆待在报社不走：“我就等到弗兰克先生回来！”弗兰克的助手无奈，只好询问其原因。彼特便大施游说之术，说他的演员如何优秀，观众如何热烈，最后摊牌：“我的观众大多是从未看过真正舞台剧的移民，如果贵报不写剧评介绍，那我就没经费继续演下去了！”助手见其态度坚决，不由感动了，答应当晚就去看戏。

谁知，露天剧场的演出到中场休息时，便遇上了滂沱大雨。彼特一见助手躲雨欲走，立即又黏上他说：“我知道，你们剧评家通常是不会评论半场戏的。不过我恳求你，无论如何破一回例！”

彼特一次次主动地游说，这种“无赖”手段终于感动了助手，几天后一篇半拉子戏的简评见报，彼特的剧场也日渐红火起来。

不难看出，一个名不见经传的小小剧场主能够做到这一步，正是步步紧逼、巧舌游说的结果。身份卑微的人的言语力量，正是在步步紧逼、软磨硬泡中展示出来的。当然，游说须有分寸，只宜抽丝剥茧般地渐次逼近主题，否则也是徒劳无功的。

与人交流的时候，很多事情都不能完全按计划进行，我们只能见机行事。例如，可能有比较和善的人会对你善意地微笑，也可能会有