

<<秒杀攻心术>>

图书基本信息

书名：<<秒杀攻心术>>

13位ISBN编号：9787510702754

10位ISBN编号：7510702755

出版时间：2010-12

出版时间：中国长安出版社

作者：宋天天

页数：227

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>

<<秒杀攻心术>>

前言

世上最莫测的便是人心。

有人说人心小似针眼，仅可以穿针引线；而有人则说比大海更宽阔的便是人心。

假如人心小比针眼，很多事情、很多关系就会细乱如麻，让人难以理出头绪。

这时，我们需要调整自己的心态，洞察人心，用宽似大海的心胸包罗万象，掌控人心。

因此，为人处世，就时刻需要一些“攻心术”。

说到攻心术，难免使人联想到“阴谋”、“阴险狡诈”等可怕字眼。

其实，所谓“攻心术”，说得简单一些，就是利用能触及人类灵魂的言谈乃至行为，从精神或思想上精准而快速地瓦解对方的技巧。

掌握了攻心之术，你就能左右他人之心，在与人交往时，你就能左右逢源，你的说教就能使人心悦诚服。

在情场上，你可以得心应手；在职场上，你便能如鱼得水。

“攻心为上，攻城为下”。

打胜仗最好的方法，就是从心理上威慑住对方，控制住敌人，使敌人从心理上瓦解溃败，而打仗的最下策才是采用武力去征服。

自古以来，“不战而屈人之兵”就是对上乘兵法的最好诠释。

人生就像一场战争，兵法发展到了如今，就不如称其为“心法”。

“好钢用在刀刃上，好话说到心窝里”，兵法同样可以运用到日常生活和工作之中。

面对复杂多变的人心，我们需要扑朔迷离、雌雄难辨的藏心之术；人心如面，各有不同，想要洞察人心，我们就需要观其面而知其心的识心之术；人心叵测，想要在社交场合上旗开得胜，一展才华，就需要有瞬间征服人心的攻心之术；想要拢获人心，拉近彼此之间的距离，想要成功说服他人，让他人心甘情愿地出力效劳，想要和谐相处，化解对方的敌对情绪，就需要技高一筹的操心之术；想要讨得恋人的欢心，使得有情人终成眷属，想要在职场上步步高升，更需要具备“秒杀”人心的谋略和智慧。

本书从不战而胜攻心术、扑朔迷离藏心术、识人相面攻心术、社交场合攻心术、拉近距离攻心术、求人办事攻心术、说服他人攻心术、化解矛盾攻心术、谈情说爱攻心术、纵横职场攻心术等十个方面入手，把“攻心为上”乃至韬光养晦的“藏心”之术贯彻其中，在总结事实案例的基础上，以深入浅出、通俗易懂的语言，给读者提供了快速瓦解人心的“秒杀”方案。

通过本书，你就能了解到人们内心所隐藏的人类共性和特性。

研习攻心之术，你不但能够成为一个攻心高手，更为重要的是，你能够体味到运用攻心术带给你的愉悦之感。

内心决定行动，思想决定命运。

只有把握住他人的内心和思想，才能够掌控别人于瞬间，从而成就自己的智慧人生。

这就是本书带给读者的把握人生的力量——自知，自制，自信，自强。

<<秒杀攻心术>>

内容概要

通过本书，你就能了解到人们内心所隐藏的人类共性和特性。

从不战而胜攻心术、扑朔迷离藏心术、识人相面攻心术、社交场合攻心术、拉近距离攻心术、求人办事攻心术、说服他人攻心术、化解矛盾攻心术、谈情说爱攻心术、纵横职场攻心术等十个方面入手，把“攻心为上”乃至韬光养晦的“藏心”之术贯彻其中，在总结事实案例的基础上，以深入浅出、通俗易懂的语言，给读者提供了快速瓦解人心的“秒杀”方案。

研习攻心之术，你不但能够成为一个攻心高手，更为重要的是，你能够体味到运用攻心术带给你的愉悦之感。

<<秒杀攻心术>>

书籍目录

第一章 不战而胜攻心术 攻心为上，攻城为下 超越心理定势，揣摩对方内心 心理暗示的强大功效 巧妙说话，直达催眠效果 冷读术，打开对方心门的钥匙 利用激将法，巧妙达成目的 巧用“禁果效应”，引起对方的高度重视 第二章 扑朔迷离藏心术 喜怒不形于色 大智若愚，韬光养晦 示弱是一种智慧 难得糊涂 初来乍到，先藏起锋芒 隐藏情绪的“变脸术” 不可全抛一片心 慎言他人争论事 第三章 识人相面攻心术 人心如面，各有不同 眼睛是洞穿心灵的窗户 从言谈透析对方的品行情操 观色识人心 着装也能露人心 行为举止视人心 口头禅曝光大秘密 量情度义识人心 识破小人的伪善嘴脸 独具慧眼，辨识贵人 第四章 社交场合攻心术 通过名片测人心 记住别人的名字 让对方牢记与你的第一次握手 送礼送到对方心坎儿里 把握对方的心理需求 被尊重是人最本质的需要 寻找弱点，一攻即破 拒绝有方，不失人心 智者征服人心的交际攻略 第五章 拉近距离攻心术 拉近距离要攻心 倾听对方的心声 谈论别人感兴趣的话题 努力寻找共通点 赞美帮你捕获人心 雪中送炭暖人心 在心中架起一座理解之桥 创造良好的交谈氛围 赢得他人信任，拉近心理距离 与陌生人越来越近的攻心技巧 第六章 求人办事攻心术 求人办事要放下颜面 知心谈心套交情 洞察意图，投其所好 求人办事要找准时机 有礼好办事 把握说话的原则与分寸 巧用“得寸进尺”之术 让对方甘愿效力的“锅子理论” 求人办事之锦囊妙计 第七章 说服他人攻心术 迂回诱导，打开缺口 采用最令人信服的说话方式 欲言又止，激发对方的好奇心 借助权威力量来说服 提出更为合理的建议 寻找对方的致命弱点 劝说中，化严肃为幽默 巧妙运用“冷热水效应” 一句话顶十句话 不说话的说服策略 第八章 化解矛盾攻心术 以心换心，用理解来避开矛盾 说者无心，小心听者有意 把嫉妒之火扼杀在摇篮中 巧用“南风法则”，化解对立情绪 “背后鞠躬”，消除敌意 适当从众，巧妙化解他人的排挤 用幽默化解不满和矛盾 运用“淬火效应”，冷却冲动情绪 感谢对手，化敌为友 第九章 谈情说爱攻心术 男女间拉近距离有妙招 男女交谈的攻心妙术 第一次约会法则 透过约会表情，洞察对方心理 练就吸引力，施展求爱攻略 不失时机表衷情 巧用否定语言 打情骂俏，为爱情升温 神秘感，爱情永葆青春的秘密武器 第十章 纵横职场攻心术 求职讲求晤谈方法 摸准上司的秉性，对症下药 办公室里的攻心法则 知人善用，慧眼识才 给顾客分门别类 成功推销巧开场 利用欠情心理应对顾客的拒绝 谈判中的诡辩对策 谈判要打好心理战

<<秒杀攻心术>>

章节摘录

沛县县令在萧何等人劝说之下召集刘邦，一起响应陈胜。

派樊哙召刘邦的命令下达之后，县令又有些后悔，紧闭城门，拒刘邦于城外。

刘邦并未攻城，只是射书到城上，陈说拒绝自己的利害关系，结果沛县父老杀死了县令，打开城门恭迎刘邦，拥刘邦为沛公。

兵不血刃，取得完胜。

刘邦经过高阳，高阳负责把守城门的酈食其求见。

刘邦开始很傲慢，但一经酈食其点拨，恍然大悟，马上待以上宾，结果酈食其为他出了一个绝好的主意，智取陈留。

刘邦听从张良之计攻打宛城，南阳郡守的门客陈恢见刘邦，劝他放弃武力攻伐，改为谈判，结果解决了宛城问题。

然后刘邦采用“所过毋掠”的高级招降政策，归降者络绎不绝。

刘邦兵不血刃地就占领了丹水、胡阳、酈城、析城各地。

后一到颍关，刘邦还是识大体顾大局，采纳了张良的意见。

他先拿出奇珍异宝稳住颍关领兵将领这个“纨绔子弟”，然后实行兵不厌诈的进攻计划使秦朝的最后一道防线告破。

刘邦进关后继续实施攻心为上的策略。

他不杀子婴表示对楚怀王的忠诚，表示对楚怀王诸老将的尊重，使楚军诸将心悦诚服，使子婴家族放心臣服，为自己争取成为关中贵族的政治代表，获得了关中士族、平民的支持打下了坚实的道义基础，同时也教育手下将领要改变斗争策略。

刘邦召来各县的父老和有才德有名望的人约法三章，随即派人和秦朝的官吏一起到各县镇乡村去巡视。

“约法三章”就这样树立起了新政权威严天下、取信于民的形象，人们更加高兴，唯恐沛公不在关中称王。

攻心为上，攻城为下的战略战术，发展到现代，其应用范围已经不仅仅局限于刀光剑影的战场上了。不妨把其中的一些东西转化到工作和生活中，毕竟现在有句话叫做“职场如战场”，如何转化，如何更好的使用，这些都需因地制宜，因人而异。

比如，一个公司一个新员工的到来，对公司而言是有了新的血液、新的动力，而对老员工而言又有人来抢自己的“饭碗”了，不免让那些人有些坐立不安。

这时如果那个新人再锋芒毕露过早的展现自己的才华和能力，想必等待他的就是处处受阻。

这时，就需要审时度势，适当示弱了。

《三国演义》中，关羽败走麦城死在吴国小将陆逊手中，正因为陆逊抓住了关羽自大骄傲的弱点，到处歌颂称赞关羽贬低自己，关羽后来轻敌遭致兵败身亡。

多问老员工一些问题，哪怕是你明明知道答案的问题，这样他们对你就会有所缓和，毕竟那些人只是和你共事而不是你的学生或者听众。

与朋友相交也是一样，虽然说与朋友在一起，不用太耗费心思，但如果你在很短时间内，就能够了解清楚你朋友的习惯，这样的话你的朋友就不会离开你，因为在那个人眼里你很细致也很不错。

更深一步讲，如果能了解那个人的心理状态，那么那个人就逃不出你的“控制”了。

与朋友相交，贵在于交心，只有这样才可以彼此依靠，彼此取暖。

人生在世多不易，想要成功立于人际交往的不败之地，就要有点“心机”，讲些“心计”，这样，无论充当一个什么角色，或者又变换为一个什么角色，我们都能够处乱不惊，做到游刃有余。

中国古代兵法强调：用兵之道，攻城为下，攻心为上。

在现代生活中，这一兵法也大有用武之地。

做人犹如打仗，也要懂点心理学。

心理学是一门照亮人类自身的学问，是一门让人变得更聪明的学问。

比如，心理学认为，每个人都有自尊需要，如果我们懂得这一点，就不会在公开场合乱叫他人的绰号

<<秒杀攻心术>>

，做出不尊重他人的行为。

又比如，心理学认为，每个人都有独特的个性，所以我们需要用不同的方式来处理好与每个人的关系。

相反，许多人际关系中的矛盾、烦恼，都是从人们互相不了解对方的“心”开始的。

因此，做人应该懂点心理学。

然而，我们不难发现，经历的事越多，阅览的人越广，人们就容易凭经验做事。

有丰富的经验和阅历，是一种难能可贵的财富，但有时候，经验也常常会束缚我们的思维，陷入心理定势，导致墨守成规，犯经验主义错误。

所谓“心理定势”，是指人们按照已有的经验和认识去处理现在的问题。

一旦条件有所改变，而我们又不能做出改变，就会吃大亏。

有一对夫妻去看房子。

“千万不要让业务员知道你喜欢游泳池，不然我们不好砍价。

”先生对太太说。

然而，一到现场，太太就掩饰不住自己对游泳池的喜爱之情。

业务员看在眼里，记在心里。

“你瞧，这房子漏水。

”先生看着看着尖叫起来。

业务员仿佛没有听见，他对那位太太说：“太太，我带您去看看后面的游泳池吧。

”“这个房子质量太差，要整修啊！”

”先生继续说道。

业务员依然好像没有听见，他只对太太说“太太，您从这个角度看后面的游泳池，它是多么的漂亮。

”业务员不断地说游泳池的事，太太始终想着游泳池的事，根本无暇顾及房子的质量问题。

结果，业务员不费吹灰之力，便高价出售了这栋房子。

这个业务员成功的关键就在于巧识人心、善于攻心。

而这位太太说所犯的错误的，就是无法跳出自己固有的心理定势，以至于让人有机可乘。

定的反义词是变，定势的反面，就是改变，做出改变，改变自己，突破自己，超越自己。

因为变化总是在发生，我们必须尽快适应变化，享受变化，并不断尝试去冒险，去突破。

<<秒杀攻心术>>

编辑推荐

《秒杀攻心术:精准快速揣摩洞察人心的技巧》：世上最莫测的便是人心。有人说人心小似针眼，仅可以穿针引线；而有人则说比大海更宽阔的便是人心。假如人心小比针眼，很多事情、很多关系就会细乱如麻，让人难以理出头绪。这时，我们需要调整自己的心态，洞察人心，用宽似大海的心胸包罗万象，掌控人心。因此，为人处世，就时刻需要一些“攻心术”。

<<秒杀攻心术>>

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>