

<<如何会做打动人心的事>>

图书基本信息

书名：<<如何会做打动人心的事>>

13位ISBN编号：9787502153939

10位ISBN编号：7502153934

出版时间：2006-2

出版时间：石油工业出版社

作者：舒天 王霞

页数：223

字数：230000

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>

<<如何会做打动人心的事>>

前言

我们生活在这个世界上，不可能不遇到求人帮助的事，而要使对方真心地帮助自己，就需要打动对方的心，那么，怎样才能打动对方的心呢？这绝不是一件容易的事，甚至可以说，是一件十分不容易的事。

然而，做任何事情都有诀窍，做打动人心的事也有诀窍可寻。为了探讨这种诀窍，让我们先来看一则有趣的轶事：1870年的一天，巴黎一所大学的教室内，当时名声如日中天的作家福楼拜正在举办讲座，在讲座就要结束的时候，一位衣着朴素、脸色苍白的青年，突然站起来说：“尊敬的先生，在演讲结束后，我能请您吃顿饭吗？可我很穷，没有钱，所以只能请您吃碗面。”

福楼拜听到这样的请求，一下子愣住了，校方老师也觉得自己的学生提出这样愚蠢的要求太丢面子，所有听众也被这荒谬的要求惊呆了。

谁知，那位青年仍在不知趣地追问：“先生，我想请你面，可以吗？”没想到，福楼拜却微笑着点了点头，说：“可以”。

校方老师见福楼拜没怪罪，也长长地舒了口气，但认为福楼拜是给青年一个台阶下，并没认为是认真的。

但在演讲完毕之后，福楼拜先生却真的推辞了校方为他准备的盛宴，而是和那个穷学生一齐走进一家小吃铺去吃面了。

那名青年便是后来的莫泊桑——法国19世纪著名的批判现实主义作家、世界著名短篇小说巨匠。莫泊桑为什么能够让当时的大作家福楼拜答应他的请求，接受他看似“愚蠢”的邀请呢？难道仅仅是因为他的勇敢，或福楼拜的平易近人吗？莫泊桑后来在他的回忆录里，披露了这个秘密。

原来当时无名青年跻身文坛十分之难，而结识名作家是条捷径。所以当他听到福楼拜来演讲的时候，十分兴奋，但怎样才能打动福楼拜的心，一下子博得那位大作家的认可呢？为此他绞尽脑汁。

巧的是，莫泊桑从有关福楼拜的资料中看到一段介绍福楼拜青年求师的趣闻。资料介绍说，福楼拜年轻时入文坛无门，在一次讲座时站起来对当时的一位著名作家说：“先生，我很穷，但我很想请您吃碗面。”

结果他得到了那位作家的赏识和提携。经过精心策划，莫泊桑决定重演当年福楼拜的一幕。

这一举动当然一下子使福楼拜想起了自己的往事，也一下子让莫泊桑打动了我的心。从此，莫泊桑拜大作家福楼拜为师，接受了福楼拜严格的文学训练，勤奋学艺的莫泊桑终于踏入了文学的殿堂，并最终跻身于世界文学大师之林。

这段动人的故事给了我们有益的人生启示：做成一件关键的事，足以改变整个人生。而把事情办成的关键则是能够打动人心。

人生，其实本身就是一个不断做事的过程。成功，无非是把关键的事情做成、做好、做得圆满动人。因此，我们无论做任何事情，既考验着自己的智慧与能力，又决定着未来的人生走向和前途命运。人的一生中，办成的事情越多、越出色，那么，距离成功就越近。

求人办事，先夺其心；办成大事，重在攻心，这是许多成功人士所证明了的道理。在现实生活中很多人由于不善攻心，求人办事时，就免不了处处受挫。

可见，掌握打动人心的方法，对我们求人办事有多么重要。从根本上说，打动人心不过是我们办事的手段与方法，目的还是力求把事情办好。掌握打动人心的办事方法和制人攻心的办事技巧，只是为了我们做事更方便，成事更容易。

为了帮助广大青年朋友掌握制人攻心之道，使他们生活如意，事业顺利，我们特意编著了本书——《如何会做打动人心的事》。

本书内容是在对古今丰富的处世经验的归纳、提炼的基础上，结合中外成功人士的处世方法和技巧编著而成的。

<<如何会做打动人心的事>>

全书共分三篇：上篇主要是阐述制人攻心的重要性和洞察人心的基本方法；中篇则详细具体地介绍用情感、用利益、以人格，用异性魅力等打动人心的策略；下篇则分别介绍打动上司、下属、同事、朋友、客户、恋人等人心的技巧。

纵观全书，它内容翔实、风格清新，是一本难得一见的人际交往指导书。

我们衷心希望，本书能够帮助广大读者朋友，在生活和事业上稳操胜券，处处顺风。

舒天 王霞

2005 . 9 . 18日于北京

<<如何会做打动人心的事>>

内容概要

本书内容是在对古今丰富的处世经验的归纳、提炼的基础上，结合中外成功人士的处世方法和技巧编著而成。

全书共分三篇：上篇主要是阐述制人攻心的重要性和洞察人心的基本方法；中篇则详细个体地介绍用情感、用利益、以人格，用异性魅力等打动人心的策略；下篇则分别介绍打动上司、下属、同事、朋友、客户、恋人等人心的技巧。

纵观全书，它内容翔实、风格清新，是本难得一见的人际交往指导书。

处世的核心是会做“打动人心”的事。

谄熟克心之道，方可处处赢得人心；洞悉人心之密，才能时时打动人心。

我们生活中这个世界，不可能不遇到求人帮助的事，而他人是否能够帮助自己，关键在于是否能够打动对方的心，。

古人说：“士为知己者死，女为悦已者容”。

为什么“士”愿意为知己者而死？

“女”愿意为悦已者而美容呢？

这就是因为，能够“知己”、“悦已”者，深深地打动了他们的心，以致他们心甘情愿地为他人效力效命。

<<如何会做打动人心的事>>

书籍目录

上篇 欲成大事，首善在心 一、欲成大事，必善于攻心 1.得人心者得天下 2.为人要知心，处世须攻心 3.打动人心方可巧成万事 4.令人感动是高超的处世之道 二、破解人的心灵密码 1.欲想打动人心，首先需要读懂人心 2.从言谈举止中掌握人的性格 3.观察表情，洞悉人的心声 4.察看站姿，分析人的性 5.揣摩走姿，透视人的内心隐秘 6.透过神态，探视人的内心世界 7.透过业余爱好，透视人的性格 8.透过运动方式，窥视人的性情与追求

中篇 攻心有方，动人有谋..... 一、用情感打动人心 二、用利益打动人心 三、以人格打动人心 四、以异性魅力打动人心

下篇 择人攻心，因人而异 一、打动人司之心的诀窍 二、打动下属之心的诀窍 三、打动同事之心的诀窍 四、打动朋友之心的诀窍 八、打动陌生人这心的诀窍

<<如何会做打动人心的事>>

章节摘录

2.为人要知心，处世须攻心 为人处世并不简单，能够做到说话办事得人心，与人交往善攻心，就更加不容易。

处世的攻心术，可有若干种，或以理服人来抓住人心，或以利诱人来收买人心，或以爱示人静取人心。

其根本前提就是深知对方之心，付出自己真心，将心比心，攻夺人心，则做任何事皆会如愿遂心。

在与人际交往中，善于使用攻心之道，可收“不战而屈人之兵”的功效。

芝加哥大学校长哈伯博士需要募集100万美元来筹建新的大楼。

他从芝加哥百万富翁名单中挑选了两位富翁，而且彼此都是积怨很深的对手。

其中一位是芝加哥电车公司总裁。

哈伯博士那天去见这位总裁，他是这样说的：“我叫哈伯，是芝加哥大学的校长。

我曾多次想到您和您的电车公司，我知道您的公司赚了很多钱。

每当想到这，我就会想，总有一天，您要离开这个世界，别人将接管您的一切，而金钱一旦易手，很快就会被人忘记它原来的主人。

于是，我想提供一个让您的姓名永垂不朽的机会。

我可以允许您在芝加哥大学兴建一所新的大楼，以您的名字来命名。

本来我早想跟您说了，但校董事会的一位董事希望把这份荣誉留给×先生(即总裁的对手)。

不过我私下里很欣赏您，如果您能允许我这样做，我将会说服校董事会的反对人士，让他们也来支持您。

“今天我并不是来要您作决定，我不过是顺便来坐坐，和您聊一聊。

您可以把这事考虑一下，如果您希望和我再谈这事，麻烦您有空给我拨个电话，这是我的名片。

再见了，先生，很高兴能有这个机会和您聊聊。

”说完这些，校长便低头致意退了出去，不给总裁以发言的机会。

不久，那位总裁便来电话说要见见校长。

最后，这100万美元就到了校长手中。

哈伯博士在这里运用的就是“攻心法”，利用总裁与其对手的矛盾，以及总裁本人想流芳百世的心理，成功地说服了总裁，达到了自己的目的。

自古以来，欲成其大事必善于攻心，攻心的过程既是一个生动地展示个人风采、个性魅力的过程，又是一个争取人心以说服对方、赢得人心以达到目的的过程。

从大处讲，军事上攻战征伐，政治上统御领导都需要攻心的谋略，从小处讲，交往中和睦融洽，办事中尽遂人意同样需要攻心的技巧。

攻心之术，是办成大事的必会心法，也是为人处世的成功智慧。

P7-8

<<如何会做打动人心的事>>

编辑推荐

处世的核心是会做“打动人心”的事。

谙熟克心之道，方可处处赢得人心；洞悉人心之密，才能时时打动人心。

那么，怎样才能打动对方的心呢？本书教你学会高超的交际方法，帮你掌握实用的做事技巧！

<<如何会做打动人心的事>>

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>