<<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"。

善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自己的心。

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。

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。

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:"士为知已者死,女为脱已者容"。

为什么"士"愿意为知已者而死?

"女"愿意为悦已者而美容呢?

这就是因为,能够"知已"、"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