

<<攻心>>

图书基本信息

书名：<<攻心>>

13位ISBN编号：9787504469885

10位ISBN编号：7504469882

出版时间：2010-8

出版时间：姚颖颖 中国商业出版社 (2010-08出版)

作者：姚颖颖

页数：253

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>

## <<攻心>>

### 前言

“得人心者得天下，失人心者失天下。

”人心是一种巨大的力量，它是每个人工作和生活必然要面对和重视的问题。

对于那些想干成大事，成就伟业的人来说，没有什么能比攻获人心这件事更为重要的了。

正如我国古代著名的军事家孙子就说过：攻城为下，攻心为上。

今天，我们面临着比过去更为纷繁复杂的人际关系，更为激烈的社会竞争，谁要想在这里边脱颖而出，追求到自己的成功和幸福，就需要越来越多的人来赏识你、帮助你、支持你、拥护你，而这一切必须以你能够攻获他们的心作为基础与前提。

不能攻获他们的心，你对成功和幸福的追求就只会是一句空话，你的付出和汗水将一文不值。

而要攻获人心，拥有攻心术至关重要。

“欲善其事，必利其器。

”攻心术作为获得人心、赢取人心的学问，一直以来受到先贤大哲们的重视，春秋战国的诸子百家的学说无不包含了如何攻获人心的学问，只是论述的角度和方法有所不同。

不但如此，现代西方的许多学者教授们对此也是多有论述，卡耐基等人的书虽然论述万千，但归根到底是在教你如何攻获人心的方法和策略。

说到底，攻心术既是一门包括中华传统文明深刻智慧的学问，也是一门包含西方现代文明精华的学问。

拥有它，你就掌握了一门办成事情、开创事业、收获财富、达成幸福的独门利器。

然而，由于古代先贤和西方学者们对攻心术的论述有的太过深奥，有的太过零碎，有的则不符合国情，不利于现代国人学习和掌握这门智慧之学。

为此，我们特意用现代简单明洁的语言编写了本书，为大家掌握这门学问提供了一个很好的学习素材。

。

## <<攻心>>

### 内容概要

《攻心：让人不知不觉喜欢你的15个黄金法则》通过学习系统梳理古今中外仁人志士攻获人心时的得失成败的经验，得出了攻获人心的六条途径，即以情感人、以利诱人、以言动人、良好形象、得体行为、优秀人格，并通过大量的实战经验和日常案例分析，提出了对被求者、初识者、上司、下属、同事、客户、异性等不同类型的人如何攻获人心的具体方法与做法。

## &lt;&lt;攻心&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 攻获人心——关系人生的成败 孙子曾经说过：攻心为上，攻城为下。

为人处世，能不能获取人心决定事业的成败。

善于攻获人心之人，做事处处顺利，处世处处逢源，办事随心遂愿，生活美满幸福；不善于攻获人心，办事处处碰壁，做人处处失败，遇到困难无人帮，一生与成功无缘。

因此，每一个想成大事的人，必须学会攻心术，让他人支持和帮助你，从而取得与这个伟大时代相称的辉煌伟业。

攻获人心，万事皆不困难攻获人心才能让你出人头地攻获人心才能让你办事成功攻获人心让你做事如愿遂心攻获人心是处世成功的奥秘攻获人心让你处处获得支持第2章 以情感人——攻获人心的至要心法感人心者，莫先于情。

人是一种感情的动物，人的行为是靠情感支配的。

每个人都渴望拥有亲情、友情、爱情，都渴望别人的理解、信任和支持，这一点即使在重物质轻精神，日益物化、商品化的今天，仍然不会改变，甚至显得更为重要。

因此，要想攻获人心，必须懂得利用情感这种手段。

感情投资让你一本万利适应别人的情感需求感人心者莫先于情以真心换取真情用情感的力量征服他人巧妙利用他人的同情心关心对方最亲近的人用情义来突破关系第3章 以利诱人——攻获人心的不二法门利益是人类社会的永恒主题，利益是最能攻获他人之心的利器。

从他人的需要着手，时刻想到别人的利益，在实际行动中充分照顾别人的利益，别人肯定会充分认同和信任你。

相反，如果在工作和生活中你不能满足别人的基本利益，在人际交往中不能互惠互利，你肯定会失去别人的信任和认同，也就会失去别人的支持和帮助。

有付出才有收获时刻想着别人的利益互惠互利是人际交往的基本准则学会找准双方的共同利益有“舍”才会有“得”把握好利益平衡关系投之以桃，报之以李从对方的需要入手第4章 以言动人——攻获人心的不二捷径语言的力量能够很好地征服人的心灵。

一个有着好口才和具备高超驾驭语言能力的人，他能够把话说在心坎上，直击人心，在不经意间赢得别人的好感，受到他人的肯定和赞赏，赢取他人的信任。

而一个不会说话的人，往往会弄巧成拙，惹来不必要的麻烦，让别人不再信任自己，从而导致人生的失败。

语言具有能征服人心的力量直击人心要讲心理学一开始就攻占对方内心学会讲人情话学会主动赞扬他人幽默让你备受欢迎精心遣词才能感染他人真诚的道歉赢得人心在交谈中学会做一个倾听者第5章 良好形象——获取人心的有利武器好的形象价值百万，它是攻获人心的最好武器。

很难想象，一个形象很差的人会获得他人的好感，赢得他人的支持和拥护。

相反，一个彬彬有礼、修饰得体、具有良好气质和形象的人肯定会受到他人欢迎，赢得他人的好感，获得他人的认同。

因此，要想获得他人的心，让别人在不知不觉间喜欢你，你必须树立起自己的良好形象。

保持彬彬有礼的态度具有美好的气质注意你的外表高度重视服装语言的作用掌握着装礼仪微笑的魅力展现绅士风度第6章 行为得体——获取人心的重要捷径人的行为是一种无声的语言，它传递着你个人的信息，折射出你的内心关切，展现出你的性格。

得体的行为会传递个人的正面形象，给他人留下深刻的印象，受到他人的欢迎和喜爱，从而获取他人之心。

不好的行为会留给他人负面印象，别人从内心里拒绝你，自然你也就不能得到别人的认同。

充分尊重他人注重细节时刻把他人放在心上维护别人的面子雪中送炭最得人心在他人最需要时轻轻扶一把学会理解别人第7章 优秀人格——获取人心的有效力量有一句话，“人的品格是世界上最伟大的一种力量”，它是获取人心的有效力量。

一个人一旦形成了良好的人格，坚持诚信，对人坦诚，为人大度，就会形成良好的声誉，产生广泛的影响力，从而赢得别人内心深处的支持和拥护。

## <<攻心>>

相反，如果一个人的人格有问题，他人从内心里就会排斥你，即使与你交往也不会信任你。

良好品格是一种人生资本建立起良好的信誉要有大度的风范要对自己所说的话负责对他人要有爱心敢于承认自己的错误越谦恭越受人拥戴把诚信作为原则第8章 用情办事——攻获被求者之心的艺术第9章 游刃有余——攻获初识者之心的艺术第10章 巧妙沟通——攻获上司之心的艺术第11章 聚集人气——攻获下属之心的艺术第12章 合作双赢——攻获同事之心的艺术第13章 真诚相待——攻获朋友之心的艺术第14章 满足需要——攻获客户之心的艺术第15章 打开心扉——攻获异性之心的艺术

## <<攻心>>

### 章节摘录

第一，要有雄心壮志。

一个人如果没有远大的志向，生活必然缺乏伟大的动力，处世必然消极沉闷，再有潜质的人也只会随波逐流，自然不能企盼这样的人能感染他人，人们也不会被这样的人所感动。

第二，要有高尚的情操。

一个人若缺乏丰富的感情、乐观的情绪，势必会感情贫乏，缺乏热情，生活无趣，漠视与他人的交往。

而高尚的情操则会使人脱离庸俗、卑鄙和罪恶。

一个超凡脱俗的人，必会感动他人，受到人们的敬仰。

第三，要有积极的心态。

一个人如果总是以病态的心理去为人处世，那么，整个世界在他的眼里都会成为灰色的。

人最容易受伤的是“心”，最容易感动的也是“心”。

快乐积极的心态是力量的源泉，也是感动别人的火种。

始终以一种乐观向上的心待人接物，说话办事，别人必会因此而受感染，而将生活引入到健康快乐之中。

第四，要有良好的教养。

一个人若是缺乏修养，性格怪僻急躁，举止粗鲁无礼，注定会被大众所拒绝。

得体的涵养，能给人以真切、自然的感受，能让人感觉到品格的魅力。

修养的作用不亚于开发智力，甚至超过学识。

做一个有修养的人不仅会感染他人，也会让自己感动。

总之，高超的处世之道来自于用心做人，热心处世。

只有如此才能感动别人，赢得人心，才能办成任何难事。

## <<攻心>>

### 编辑推荐

《攻心:让人不知不觉喜欢你的15个黄金法则》：轻松攻获人心，让人无法对你说“不”！  
攻心是一种智慧：它体现了一个人的品格、修养、才学和城府。  
如果你能把攻心的技巧应用得灵活自如，那么你在社交场合及生活的各个方面就能做到如鱼得水、左右逢源。  
在以后人生的路途中便会人气畅、运气通、财气旺。

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>