

攻心

让人不知不觉喜欢你的
15个黄金法则

姚颖颖◎编著

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，在以后人生的路途即便会人气畅、运气通、财气旺。

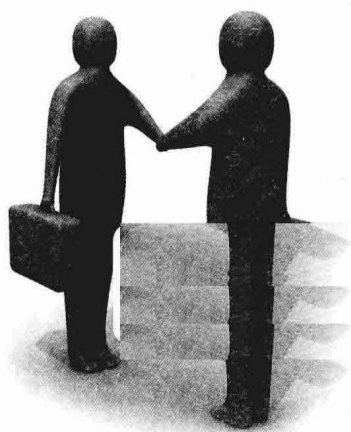


GONG XIN

中国商业出版社

攻心

让人不知不觉喜欢你的
15个黄金法则



图书在版编目(CIP)数据

攻心:让人不知不觉喜欢你的15个黄金法则/姚颖颖编著.
—北京:中国商业出版社,2010.7

ISBN 978-7-5044-6988-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第131670号

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京佳顺印务有限公司印制

★

710×1000毫米 16开 17印张 260千字

2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

定价:32.00元

★★★★★

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 盗版必究



序言

“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。本书通过学

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。本书把培养提高攻获人心的能力奉为主臬，巧妙地凝聚理论性与实践性、思想性与可读性、可操作性与指导性于一体，相信读者通过学习掌握了此书提供的方法和途径道理并加以实践后，在攻获人心的能力方面会有一个质的飞跃。

朋友，为了让我们在人生路上少走弯路，少受挫折，就让我们阅读本书，学习掌握攻获人心之道，一起走向成功的彼岸，收获胜利的欣喜吧！



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	3
攻获人心才能让你出人头地	4
攻获人心才能让你办事成功	6
攻获人心让你做事如愿遂心	9
攻获人心是处世成功的奥秘	10
攻获人心让你处处获得支持	12

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	19
适应别人的情感需求	23
感人心者莫先于情	25

以真心换取真情	27
用情感的力量征服他人	28
巧妙利用他人的同情心	30
关心对方最亲近的人	32
用情义来突破关系	34

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	41
时刻想着别人的利益	42
互惠互利是人际交往的基本准则	44
学会找准双方的共同利益	46
有“舍”才会有“得”	47
把握好利益平衡关系	48
投之以桃，报之以李	49
从对方的需要入手	51

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	57
直击人心要讲心理学	58
一开始就攻占对方内心	60
学会讲人情话	62
学会主动赞扬他人	65
幽默让你备受欢迎	67
精心遣词才能感染他人	69
真诚的道歉赢得人心	70
在交谈中学会做一个倾听者	72

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	77
具有美好的气质	79
注意你的外表	81
高度重视服装语言的作用	82
掌握着装礼仪	84
微笑的魅力	85
展现绅士风度	87

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，让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	91
注重细节	93
时刻把他人放在心上	95
维护别人的面子	99
雪中送炭最得人心	101
在他人最需要时轻轻扶一把	103
学会理解别人	105

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。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	109
建立起良好的信誉	111
要有大度的风范	112
要对自己所说的话负责	114
对他人要有爱心	115
敢于承认自己的错误	117
越谦恭越受人拥戴	119
把诚信作为原则	120

第8章 用情办事——攻获被求者之心的艺术

随便谁都有求人办事的时候，可能否攻获被求者的内心，使别人从心里愿意帮助你，是你求人办事的关键。要攻获被求者的心，要学会在满足对方的心理需要和物质需求，让对方觉得自己很重要，同时要学会交流情感，拉近彼此之间的距离，唤起对方的同情心，这样才有可能做到办事顺利。

满足对方的心理需要	125
掌握送礼的学问	126
试着与他兴趣相投	129
巧用乡情打动对方	131
拉近双方的心理距离	133
巧妙地说出期待	135
多赞美	137
让对方觉得自己很重要	140
要有耐心软缠硬磨	141

第9章 游刃有余——攻获初识者之心的艺术

没有谁一开始就拥有许多的朋友，也没有谁一开始就会有贵人相助，这都是在与初识者交往的基础上发展起来的。掌握攻获人心的艺术，就能赢得对方的认同，我们就能让陌生人变为朋友，为今后进一步的交往打下良好的基础，让自己的事业获得越来越多的人的支持。

重视寒暄的作用	147
掌握拉交情的技巧	148
主动与陌生人进行交谈	150
抓住双方的共同点	151
掌握密切关系的诀窍	153
利用宴请来做人情	155

第 10 章 巧妙沟通——攻获上司之心的艺术

在一个单位内部，能否征服上司的心，使上司把你当做自己人，关心你的前程和发展至关重要，因此，若想使自己前途无量，平步青云，你就必须掌握征服上司内心的艺术，善于维护上司权威，学会推功揽过，注意与上司进行沟通，巧妙地奉献你的忠诚，在不经意间赢得上司的好感，获得上司的认同。

有力地维护上司的权威	159
必要时挺身而出	160
把功劳送给上司	162
将过错留给自己	163
巧妙奉献你的忠诚	165
处处维护领导的形象	167
与上司进行有效沟通	168
注意说话的忌讳	170
对你的老板要学会感恩	171

第 11 章 聚集人气——攻获下属之心的艺术

领导工作是一个聚人气、收人心、集人力的过程。只有赢得下属的心，让下属从内心里拥护你和帮助你，你才能工作顺利，办成事情，这需要掌握攻获下属人心的艺术。真诚对待下属，实施利益分享，宽容下属的错误，常与下属联络感情，做下属的贴心人是攻获下属人心的最高境界。

贴心才能赢得人心	177
宽厚地容忍下属的不是	180
善与下属联络感情	182
用真情打动下属	185
充分体谅下属的难处	186
把赞扬当做礼物送给下属	187

第 12 章 合作双赢：攻获同事之心的艺术

同事是我们工作中每天必须面对和相处的人，只有攻获同事的人心，才能做到互帮互助，合作共赢，在自己的岗位上作出优异的成绩，取得更好的成就，否则就会让人际环境变得恶劣，自己寸步难行，工作也弄得一团糟。因此，我们必须学会掌握攻获人心的艺术，赢得同事的好感，获得同事的信任，让同事为你帮忙而不添乱。

要主动向同事示好	193
伸出你的援助之手	194
妥贴地安慰同事	197
常到同事家做做客	198
学会理解同事	200
重视与同事之间的应酬	202
使自己成为受人欢迎的人	203

第 13 章 真诚相待：攻获朋友之心的艺术

凡事有了朋友的帮助，事情就会办得顺利。但要想使朋友帮助你，就必须赢得朋友的心。对待朋友必须真诚、守信、信任，尽量为朋友奉献，及时与朋友沟通，这样你就拥有朋友这笔最宝贵的财富，拥有人生成功的最大资本。

朋友是你人生中最宝贵的财富。

在家靠父母，出门靠朋友。人生不能没有朋友，朋友是你最忠实的支持者，他们的存在，不但会促进你事业的成功，而且会促进你生活的幸福。但是朋友不是天生就有的，它需要你在与他们的交往中掌握攻获人心的艺术，并进行精心经营和维护，这样方可获得宝贵的友谊。

对朋友需真诚相待	209
----------	-----

热心帮助朋友	210
心灵的交换最感人	211
平时需加强联系	213
要经受得住各种考验	215
学会对朋友进行勉励	217
积极支持你的朋友	219
宽容越多回报越多	221

第 14 章 满足需要：攻获客户之心的艺术

客户是商人的上帝。在竞争激烈的商业活动中，经营者要想生存和发展，就必须想尽办法来满足客户需要，攻获客户的人心，才有可能赢得市场，赢得发展，赢得财富。相反，如果我们不能攻获客户的人心，客户下次也许就不会再次与你做生意，你的企业的发展就会失去最坚实的基础。

学会让利于人	225
坚持客户至上的理念	226
关注与客户相处的细节	229
面对客户要真诚	230
妥善解决售后服务问题	232
多说几句赞美的话	234
与客户交往要讲人情	235

第 15 章 打开心扉：攻获异性之心的艺术

在日常生活中，有些人总是能够获得异性的青睐，轻易间就能获得自己的幸福，而有一些人却总是不得要领，寻寻觅觅后总是冷冷清清，爱情对于他来说只是一个传说。这其中最关键的事情在于他们能否掌握攻获异性人心的艺术。如果你想寻找到自己的另一半，让对方在不知不觉间爱上你，收获爱情的硕果，就必须学会掌握攻获人心的艺术。

积极地协助对方	239
制造彼此的“共鸣区域”	241
开创机会进行共同体验	242
赞美让对方更动心	244
敢于在异性面前敞开心扉	247
充分展现自己的风度	248
重视对方的生日	251
爱的表达方式非常重要	252

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

人生多少事，成败系于人心。处世攻获人心，万事皆不困难。

生活本身就是一个用心去努力做对、做好每一件事情的生命过程。处世的最高境界，说到底不过是一个人得人心的人生表演。做人最成功的，也不外乎是深得人心而已。所以，“得人心者得天下”，至今仍被奉为大到兴邦治国、平定天下，小到为人处世、创业建功的良训。

何谓“人心”？为何人心如此重要？从道理上讲，可以这样解释：人心是你，每个人都可从人心的向背中称量自己。人心是镜，每件事都可从人心的冷暖中鉴别是非。人心是水，事业可以从人心的爱憎中预知兴亡，人生亦可以从人心的好恶中判定成败与优劣。

人生在世，没有人甘心平庸而不想成就一番大事业。而人生理想的成与败皆与为人处世中人心的得与失有关。

香港著名商人李嘉诚先生之所以取得这么大的成就，是与他善于获取人心而建立良好的人脉关系密不可分的。追随李嘉诚二十多年的洪小莲，谈到李嘉诚的处世风格时说：“凡与李先生打过交道的人，都会为他身上体现出来的与人为善的精神所折服！”

香港广告界著名人士林燕妮对此更有深切体会。她曾主持广告公司，而与长实有业务往来。广告市场是买方市场，只有广告商有求于客户，而客户丝毫不用担心有广告无人做。这样，自然会滋长客户尤其是像长江实业这样的大客户颐指气使、盛气凌人的气焰。

林燕妮回忆道：“头一遭去华人行长江总部商谈，李嘉诚十分客气，预先派了穿长江制服的男服务员在地下电梯门口等我们，招呼我们上去。

“电梯上不了顶楼，踏进了长江大厦办公厅，更换了个穿着制服的服务员陪着我们拾级步上顶楼，李先生在那儿等我们。

“那天下雨，我的外衣湿淋淋了，李先生见了，便帮我脱下外衣，他亲手