

《如何会做打动人心事》——

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 打动人心事

舒天 王霞 编著



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。

石油工业出版社

《如何会做打动人心的事》——

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

舒天 王霞 编著



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何会做打动人心的事/舒天,王霞编著.

北京:石油工业出版社,2006.1

ISBN 7-5021-5393-4

I. 如…

II. ①舒… ②王…

III. 人间交往

IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 160156 号

如何会做打动人心的事

舒天 王霞 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号楼 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

总 机:(010)64262233 营销部:(010)64240503

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2006年2月第1版 2006年2月第1次印刷

640×960毫米 开本:1/16 印张:15

字数:230千字

书号:ISBN 7-5021-5393-4/B·255

定价:23.80元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究



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。”

前言

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

前言

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

前言

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。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 and 事业上稳操胜券，处处顺风。

舒天 王霞

2005.9.18 日于北京

目录

Contents



目 录

上篇 欲成大事，首善在心

做人要知心，知心才能服心，服心才能得心，得人心者得天下；处世须攻心，攻心才能动心，动心才能夺心，夺人心者成大事。

一、欲成大事者，必善于攻心

自古以来，知人心者知成败，得人心者得天下。所谓攻心，既是一种打动人心的办事能力，也是一种赢得人心的处世方略。以攻心之术做事，以打动人心谋生，是成就人生大事之必需。

1. 得人心者得天下 (4)
2. 为人要知心，处世须攻心..... (7)

3. 打动人心方可巧成万事 (8)
4. 令人感动是高超的处世之道 (10)

二、破解人的心灵密码

每个人内心都有自己特定的活动内容和特殊的欲望要求。破解其心灵的密码，攻其薄弱之处，投其所好之欲，令其满足，令其动心，求任何人办事易如反掌。

1. 欲想打动人心，首先需要读懂人心 (14)
2. 从言谈举止中掌握人的性格 (15)
3. 观察表情，洞悉人的心声 (18)
4. 察看站姿，分析人的性格 (21)
5. 揣摩走姿，透视人的内心隐秘 (23)
6. 透过神态，探视人的内心世界 (24)
7. 透过业余爱好，透视人的性格 (27)
8. 透过运动方式，窥视人的性情与追求 (32)

中篇 攻心有方，动人有谋

攻克人心要讲方法，不同对象运用不同手段，有的放矢，投其所好，人心无不克；求人办事要讲谋略，不同境况采取不同对策，随机应变，不拘一格，做事无不成。

一、用情感打动人心

人心都是肉长的，最能感动人的莫过于“情”。人有七情六欲，没有人面对真情，毫不动心。除非是冷血动物。以情感打动人心，就能把“话”说得入耳入心，把“事”办得合情合理。

1. 以情激情，情理自通 (38)
2. 以真情唤起对方的同情心 (40)
3. 以情感人的关键是真诚 (42)
4. 微笑的魅力挡不住 (43)
5. 有时候哭比笑更能打动对方 (46)
6. 以情感人不可虚情假意 (49)
7. 感情投资关键时刻显奇效 (51)
8. 以自己的真心赢得对方的真情 (52)
9. 把真情包装在礼物中 (55)

二、用利益打动人心

所有事业都是人做的，做事首先要服人心，得人心。所以，欲成天下之大事须夺天下之人心。得人心必须先察人心。学会用利益打动人心，就能破解人心，攻克人心，赢得人心。

1. 求人办事，要想着对方的利益 (58)

2. 欲要索取，先必给予	(61)
3. 投其所好，抓住对方最感兴趣的事	(62)
4. 坦诚双方的利害关系	(64)
5. 让对方知道彼此利益的一致性	(67)
6. 互惠互利，奠定合作基础	(69)
7. 姜太公推荐的谋求利益 12 策	(70)

三、以人格打动人心

人格的力量，是最可靠的事业资本。良好的人格包括诚实、守信、宽容、坦率、公正、善良等。在人际交往中，以人格打动人心，就会赢得尊敬与称赞，就会处处有人帮，事事有人助。

1. 诚能动人，至诚可以格天	(74)
2. 永远讲真话，不说谎话	(75)
3. 摊开双手讲话以示自己的坦率	(77)
4. 勇于认错，展示自己真诚的品格	(78)
5. 尊重对方，维护对方的自尊心	(81)
6. 做一个值得他人信赖的人	(85)
7. 一诺千金，信守诺言以感人	(87)
8. 以宽容的美德震撼“敌人”	(89)

四、以异性魅力打动人心

有魅力的人，总是处在社交的中心，成为注意的焦点。其实我们不必感叹于他的魅力，只要自觉培养，始终努力，一样可以用自己的魅力打动异性之心，赢得交际和事业的双丰收。

1. 异性办事求人的先天优势 (92)
2. 与陌生异性搭讪的技巧 (94)
3. 展现女性的优雅——脱俗之美 (96)
4. 体现女性的温柔——诱人之美 (97)
5. 女性本质的聚焦——独特之美 (99)

下篇 择人攻心，因人而异

驭人犹如驭马，须悉知人之是非好恶，惟顺其之性方可得心应手；攻心好比攻城，要尽晓我之长短优劣，惟扬长避短才能攻无不克。

一、打动上司之心的诀窍

号不准上司脉搏的事，做得越多越不讨好；未与上司沟通便去做事，往往会帮了上司的倒忙。既能迁就上司之意，又能善于表现自己，既能做出突出业绩，又能为上司推功揽过，即使你做的只是一件小事，也会令上司大为感动，大加赞赏的。

1. 用突出的工作业绩打动上司	(104)
2. 巧与上司心灵沟通	(107)
3. 关键时刻要善于表现自己	(109)
4. 当上司有错时找个台阶让其下	(111)
5. 帮助上司弥补遗漏和疏忽	(112)
6. 摸准上司的脉搏	(114)
7. 永远不和上司争功	(117)
8. 当上司反感时, 主动退一步	(119)

二、打动下属之心的诀窍

当下属有困难, 上司应及时扶助; 当下属受挫, 上司应予以激励; 当下属失误, 上司在立即纠正之时主动揽责, 等等, 这样的事办得越多, 上司就越得人心, 所领导的工作就越加充满合力与活力。

1. 注意维护下属的尊严	(122)
2. 对下属要有感谢之心	(124)
3. 善于调动下属的积极性	(126)
4. 勇于为下属担当责任	(128)
5. 当下属有困难时, 真诚地给以帮助	(129)
6. 在下属受挫折时给予鼓励	(131)
7. 当下属遭到不幸时表示关怀	(132)

三、打动同事之心的诀窍

同事相处贵在相知，贵在融合，贵在扶持。以真心待人帮人，以宽容让人容人，以诚意劝人求人，就能在相处办事中与同事心心相印，令同事心悦诚服，让同事心生感动。

1. 真诚赞美你的同事 (134)
2. 宽以待人，真心帮助同事 (135)
3. 宽容对待难以相处的同事 (137)
4. 知错就改，赢得同事原谅 (138)
5. 用宽容大度消除同事之间的嫉妒 (140)
6. 对与你有敌意的同事表达关爱和友善 (142)
7. 同事心情舒畅时请求帮助 (144)
8. 揣度同事心理，量体裁衣 (147)

四、打动朋友之心的诀窍

朋友重知己，知心的朋友不怕多。友谊重真诚，真诚的友谊金不换。要想打动朋友之心，与朋友相处时，信任与真诚必不可少；为朋友办事时，守信与奉献缺一不可。

1. 对朋友一定要忠诚 (152)

2. 知心朋友需要你用心去培养 (154)
3. 乐于帮助，真诚付出 (157)
4. 信守诺言，决不失信 (158)
5. 透露点隐私，会使朋友更信任你 (161)
6. 暴露自己的弱点，使对方更容易接受你 (163)
7. 推己及人，唤起朋友的同情心 (164)
8. 找出共同点，激起朋友办事兴趣 (165)

五、打动客户之心的诀窍

经营者要想生存、发展、获利，就必须想尽办法来满足客户需要，打动客户之心。只有赢得客户，才能赢得市场，赢得发展的机会，赢得无尽的财富。

1. 用真诚搭建和客户的关系 (170)
2. 用良好信誉，取得客户信任 (173)
3. 虚心接受批评，赢得客户好感 (174)
4. 积极挽回服务中的差错 (175)
5. 寻找与客户沟通的突破口 (177)
6. 用蘑菇战术感动客户 (179)
7. 给客户送礼有学问 (180)

六、打动异性之心的诀窍

真情是世界上最伟大的一种力量，它可以激发生命的潜力，又能使人得到精神上最大的鼓舞和享受。与异性交往，坦然的以真情告白，就能获得注意、信赖和好感。

1. 多说甜言，赢得好感 (186)
2. 向异性敞开你的心扉 (187)
3. 创造与异性的“共鸣区域” (188)
4. 用改变称呼打动异性 (189)
5. 在女性面前，展现男士的“绅士风度” (191)
6. 不给对方回答“No”的余地 (193)
7. 异性之间的道歉与原谅 (194)

七、打动恋人之心诀窍

经营爱情就要以心换心，以真情付出来保持双方的感情，其实只要对待爱情用忠诚去浇灌，用真心去培育，就一定能打动恋人之心。

1. 学会赞美你的恋人 (198)
2. 用内秀吸引你的恋人 (201)

- 3. 以浪漫的方式表达情谊 (202)
- 4. 百花丛中取一枝 (205)
- 5. 宽容大度莫苛求 (206)

八、打动陌生人之心的诀窍

今天，生活节奏越来越快，人员流动越来越频繁，人际交往越来越广泛，和陌生人接触的机会也越来越多。掌握打动陌生人之心的诀窍，有助于我们在社会交往中如鱼得水，迅速打开局面。

- 1. 树立良好的第一印象 (210)
- 2. 用心记住对方的名字 (213)
- 3. 用好口才创造最佳交流效果 (215)
- 4. 主动出击和陌生人交谈 (216)
- 5. 让陌生人见面就能记住你 (218)
- 6. 与陌生人交谈时应注意些什么 (220)
- 7. 与陌生人交往的特别招法 (221)