

## <<5分钟打动他人>>

### 图书基本信息

书名：<<5分钟打动他人>>

13位ISBN编号：9787111312819

10位ISBN编号：7111312813

出版时间：2011-9

出版时间：机械工业出版社

作者：万小遥

页数：206

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>

## &lt;&lt;5分钟打动他人&gt;&gt;

## 前言

无论你是初出茅庐的懵懂少年，还是阅人无数的职场精英，也不管你是温文尔雅的窈窕淑女，还是朝气蓬勃的帅气小伙，在日常生活中，你都会不可避免地接触到人际交往这一永恒的话题。

美国著名的社会心理学家戴维·迈尔斯曾说过这样一句话：“人与人之间的相互依赖性，使得人际关系成为我们生存的核心需要。

”事实正是如此，所有人的内心深处都会有一种强烈的社会关系需求。

我们渴望被关爱，渴望和他人之间建立牢固的友谊，渴望赢得他人的首肯，渴望减少摩擦、处理好各种各样的人际关系。

人际交流是人最基本的生活需要，每个人必须要通过和他人的社会交往获得各自所需，但很多人在和别人交往的时候总会感觉不自然，觉得别扭。

这大多是因为不知道对方想些什么、想知道什么，也不知道应该跟对方聊些什么，不知道如何才能让对方认可自己。

尤其是刚步入社会的年轻人，因为涉世不深，常常会因为缺乏辨认他人意图的经验而导致沟通失败。

无论你和哪个层次的人相处，想要相处融洽，获得对方的尊重和友谊，你都需要运用正确的心理策略掌握对方的心理，进而打动对方。

好的人际关系不是天上掉下来的，而是个人努力的结果。

这种努力渗透在友善、关注、温暖、热情和对社会角色的完善中，如果你善于打动他人——乐于助人、关注环境、淡化得失，定能受到人们的喜欢。

部分人会认为，为人处世是诚意对诚意的问题，与技巧无关。

这种见解不完全对，即使你有诚意，又怎样才能把这种诚意传达给对方呢？

这确实需要一定的技巧。

社交中最重要的是“动心术”，打动人心靠的是细节，而细节就体现在你的言谈举止中。

第一，表情认真。

在倾听时，要目视对方，全神贯注，心不在焉的表情会让对方感到很不舒服。

交谈时双方的目光接触应该占总交谈过程的一半。

第二，了解对方爱谈什么。

一个简单的方法，就是从对方的经历入手，比较容易“破冰”。

第三，准备要充分。

在社交场合，无论你是聆听者，还是演说者，之前的充分准备总是很有必要的。

第四，投其所好。

对于初次见面的陌生人，怎么知道人家“好”什么？

这从对方的言谈中就能感觉出来——你要做一个善于捕捉的人，然后顺着他的话题继续下去。

社交成功的秘诀，就是打动对方的心，这是相当多社交高手的共识，他们将此笑称为“玩的就是心动”，认定做到这一点则“战无不胜”！

玩的就是心动，即在尽可能短的时间里打动对方的心，赢得认可、信任 and 好感，这是成为社交达人的关键。

打动人心是一种社交智慧，它可以缩短人与人之间的心理距离(诸葛亮不是说过“能攻心则反侧自消”吗)，促使交往融洽和谐，使他人对你形成仰慕和信赖感，这对你的事业成功有莫大的帮助。

其实，大多数社交达人都不是生来就具有受人欢迎的魅力，在培养自己受人欢迎的品质过程中，他们付出了许多努力。

想成为社交达人，在和他人交往的过程中相处融洽，你必须要了解并掌握一些与社交相关的心理学知识。

只有这样，别人才更乐于结识你，你做事才会更顺利，你的生活才能更美好。

本书结合生活中的事例，从不同角度和不同场景，详细地阐述了社交中打动人心最为有效的必杀技，让你在轻松愉快的阅读中掌握多种社交技巧，在各个社交场合游刃有余。

阅读本书时，你也许会觉得很多事例似曾相识：那些你曾遭遇过却不知如何处理的事情，在本书中

## <<5分钟打动他人心理>>

几乎都有答案。

当你耐心地读完，你会发现自己在社交中、职场上、生意场上所遇到的难题，都能迎刃而解。

现在，欢迎你进入打动他人的心理世界中来，成为下一个让人心动的社交达人！

## <<5分钟打动他人>>

### 内容概要

给别人留下好印象，建立起宽广的人脉：在职场中让上司和同事对你赞赏有加；在情场中打动佳人芳心，赢得心上人的爱；在商场中开拓商机，长久留住合作伙伴和客户的心，等等；所有这些都离不开——打动他人。

本书从“相心”、“攻心”、“赢心”的角度，分析了“打动对方就掌握了处理双方关系主动权”的道理，阐释了运用各种心理驾驭术获得神奇社交效果，进而成为社交达人的策略和方法。

## <<5分钟打动他人>>

### 作者简介

万小遥，当过教师，现定居北京。

多年来潜心创作，已出版的作品社科类的有《低调做人的密码》、《社交要懂心理学》、《处世要懂心理学》、《好口才离不开心理学》、《当领导要有好口才》等，心理励志的有《莫生气》、《给心灵洗个澡》、《活的是心情》、《心宽路就宽》等，家庭教育的有《性格影响一生：培养孩子自尊自信的66个方法》、《习惯成就一生：培养孩子良好行为的66个方法》、《培养有出息的男孩》、《培养有教养的女孩》、《父母最应该告诉女儿的80个性常识》、《父母最应该告诉儿子的80个性常识》等。

## &lt;&lt;5分钟打动他人&gt;&gt;

## 书籍目录

## 前言

## 第1章 打动人心先要读心：破译心理密码，洞悉他人内心/

要打动人心先要了解人，这个道理很简单。

了解他人的方法五花八门，有时，通过观察一个人日常生活中的一些细节，就能轻松达到了解一个人的目的，因为人的行为习惯都是内心的真实反映。

如从对方的习惯动作识别其身体语言，从对方的表情可以看出其心理活动，从对方写字、穿衣服等的日常习惯，能看出其心理、性格、品行等。

破译了这些心理密码，就能洞悉对方心理，进而可以采取灵活多变的相处方式，达到一见如故的“动心”目的。

- 1.从习惯动作识别体态语言/
- 2.察言观色，巧识他人心理/
- 3.眼睛是知彼的透明窗户/
- 4.从随手涂鸦中看他人的个性/
- 5.从坐姿看一个人的内心/
- 6.根据握手判断一个人的心理/
- 7.手指手势传递的心理信号/
- 8.从穿鞋的习惯解读他人心理/
- 9.开车小习惯中的心理与个性秘诀/
- 10.通过签名也可轻松识人/

## 第2章 打动人心需要访心：巧妙接近生人，快速建立关系/

在生活和工作中，我们经常会同各种各样的人打交道，这其中就有陌生人。

和陌生人打交道时，最难的是快速接近、快速结交。

第一句话说得好，就容易获得对方的信任，从而快速建立起关系。

但是，怎样才能做到这一点呢？

玩的就是心动，最关键的是要用好突破对方戒备心理的必杀技。

打动人心需要访心，在和陌生人交往时，要主动发出真诚友好的信号，拉近彼此距离，赢得对方认同。

掌握了这些技巧，就有了“快速建立关系、迅速打开局面”的可能。

- 1.第一次搭讪就亲近/
- 2.巧让对方和你一见如故/
- 3.寒暄是和陌生人交谈的润滑剂/
- 4.热情是最给力的交际名片/
- 5.巧借自我介绍拉近距离/
- 6.用对方的名字打开其“心门”/
- 7.交谈时要保持距离美/
- 8.说话要简洁，不要喋喋不休/
- 9.见什么人说什么话/

## 第3章 打动人心需要静心：风头留给对方，好感自然博得/

在社交的过程中，具备良好的口才是非常有必要的。

但是，我们也不能够忽略“静”的功夫：一个会说话的人，如果不会听，别人对他的印象也会打折扣，因为沟通是一个互动的过程，如果只有一个人说，是难以达到预期效果的。

风头留给对方，好感自然博得，说的是我们要少说多听，把说的机会让给对方，这样才能让别人感受到尊重，从而敞开心扉、乐意和我们交流。

## <<5分钟打动他人>>

1. 闭上嘴巴、竖起耳朵，学会倾听/
2. 不当“话霸”，多给别人说话的机会/
3. 说话要有节制，少说多听常点头/
4. 会说不如会听，听更易俘虏人心/
5. 善解人意，做一个好听众/
6. 用心聆听，不轻易发表意见/
7. 管住舌头，给他人留些说话的空间/
8. 不必事事开口，用微笑代替语言/
9. 赢在倾听，好听众赚得好人缘/
10. 摒弃冷漠，用关心的态度倾听/
11. 适时沉默，倾听也是一种恭维/

### 第4章 打动人心需要“养”心：舍得才能获得，笼络人心无罪/

佛家曾说：“舍得、舍得、有舍才有得。”

“如果我们凡事不舍得付出，不愿意吃亏，而是处处想着占便宜，那么就难以获得人心，因为没有人喜欢和吝啬的人打交道。”

打动人心需要“养”心，不过，这里的心是对方的心——怎么个养法儿？

舍得才能获得，笼络人心无罪。

君不见，生活中那些人缘儿好、人气儿高的主儿，多是乐意吃亏的人。

他们用吃亏换来了友谊、信任、尊重等，而这种亏，又何尝不是一种打动人心的必杀技呢？

1. 给别人甜头，才能得到实惠/
2. 主动吃亏，不计较个人得失/
3. 学会付出，有舍才有得/
4. 正确取舍，别太看重个人利益/
5. 舍得有限，赢得无限/
6. 用主动获得青睐，笼络人心无罪/
7. 无私无我，好口碑是付出换来的/
8. 舍得送人情，才会获得友情/
9. 亏要吃在明处，不要总为自己着想/

### 第5章 打动人心需要交心：身带三分侠气，结交忠诚朋友/

“朋友就是财富”“真正品德高尚的朋友是我们人生路上的指路明灯”，古人的这些话虽然有点绝对，但仍然说明了朋友的重要性。

所以，你可以贫穷、可以失业，但不能没有朋友。

朋友何来？

朋友不会自动“自远方来”，结交忠诚、优秀的朋友，需要在“动心”上下工夫。

众所周知，交友讲究交心，交友还得“身带三分侠气”——大度、仗义、不势利、有担当。

交友贵在真诚，切不可带着功利心去交友，那是交不到真正的朋友的。

1. 做人要忠诚，日久见人心/
2. 善于识人，知人知面要知心/
3. 游刃有余，掌握朋友相处之道/
4. 切忌太近，距离产生友谊/
5. 和品德高尚的人交朋友/
6. 结交“道义相砥，过失相规”的畏友/
7. 想成功，结交比自己优秀的人/
8. “朋友存折”，千万别透支/

## <<5分钟打动他人心>>

9.雪中送炭，胜过锦上添花/

第6章 打动人心需要贴心：打动伊人芳心，获得美好爱情/

在人生旅途中，恋爱是不可或缺的重要组成部分，拥有一份诚挚的恋情，无疑是幸福人生的关键之一。

那么如何才能打动伊人芳心，获得美好爱情呢？

这回的必杀技，着力点是“贴心”。

无论男女，在开始一段美好恋情时都要在关怀体贴对方方面下足工夫，当然也需要注重第一印象，加强自身心理力量——自信、自尊、自我推销，注意修炼自己的品性。

对于男士来说，还要读懂女孩的心思和其身体语言，才能真正走进她的心里，成就一段美好姻缘。

- 1.注重第一印象，让对方一眼就动心/
- 2.用心揣摩，女人最“吃”男人哪几招/
- 3.别跟得太紧，保持神秘感/
- 4.修炼内心，让魅力为你加分/
- 5.不伪装，在恋爱中展现真我/
- 6.从细微处着手，女孩的心思不难猜/
- 7.亲密不轻狂，切忌错解女孩的身体暗示/
- 8.学会自我推销，主动表现/
- 9.不自卑，相信自己有恋爱的能力/

第7章 打动人心需要服心：好汉出在嘴上，服人不外情理/

与人交往，无论你是达官贵人，还是寻常百姓，语言都是必不可少的交流工具。

然而很多人并不知道，打动人心需要服心，也就是说，要让对方接受自己的主张，在行动上与自己相向而不是相背。

在和人交流的过程中，让谈吐更有魅力，更好地说服他人，不仅左右你在他人心目中的地位，更是你是否能取得成功的一大要素。

怎么说服？

玩的就是心动——好汉出在嘴上，服人不外情理。

要让你的话使人信服，除了有一颗热忱的心外，还要掌握服心必杀技，这样无论是在商场还是家庭中，说服都能变得容易起来。

- 1.站在对方的立场上，说服他/
- 2.说服他人，要把握好尺度/
- 3.嬉笑怒骂皆有分寸/
- 4.文雅的谈吐最具杀伤力/
- 5.直接说服，不如绕个弯子/
- 6.说得好，不如问得好/
- 7.“顺着毛摸”的说服方式最给力/
- 8.用“激将法”说服他人/

第8章 打动人心需要称心：成为领导心腹，获得老板垂青/

身在职场，成为领导身边的红人，赢得老板的垂青，无疑是每一个普通职员梦寐以求的事情。

然而老板也不是吃素的，他也有自己的想法和决断，并不会任由你摆布。

那么如何才能顺利地得到领导信任，成为他的心腹呢？

打动人心需要称心，也就是说从对方的角度考虑问题、处理问题，说话做事都让老板称心如意。

运用这样的“动心必杀技”，也就做到了不动声色地“喂养”上级，这样，让上级“听话”就不是一件困难的事了。

- 1.找到真正适合你的老板/

## <<5分钟打动他人>>

- 2.看穿上司的真性情/
- 3.“搞定”上司最重要/
- 4.老板是老大，自己再优秀也要低调/
- 5.做老板眼中的核心员工/
- 6.站在老板的角度看问题/
- 7.做“管理上司”的好员工/
- 8.不要在背后议论上司/
- 9.维护上司的面子，不拆上司的台/

### 第9章 打动人心需要拢心：好处不忘分享，赢得下属拥戴/

作为一名领导，除了业务拓展和资金收支方面的问题外，管理下属是更值得关注的事情，毕竟管理是一门高深的学问。

在企业中，如何让下属更服帖，得到更多的拥戴和忠心，是每一位上司时刻考虑的事情。

怎么办？

还是那句话，玩的就是心动。

怎么动？

打动人心需要拢心——好处不忘分享，赢得下属拥戴。

只有懂得体恤和关怀下属，做到“以人为本”、“有了好处大家分享”、“给下属尊重和尊严”等，下属才会服从，才会“士为知己者死”，与你患难与共，助你走向成功之路。

- 1.让下属表现得比自己更优越/
- 2.批评下属，不如给他美誉/
- 3.放低姿态，才能俘虏下属心/
- 4.舍得放权，才能提升凝聚力/
- 5.学会适度容忍下属的缺点/
- 6.别伤了下属的面子/
- 7.把员工团结在自己周围/
- 8.倾听下属的真实心声/
- 9.肯与下属分享好处/

### 第10章 打动人心需要悦心：夸人而非夸货，顾客自动掏钱/

所有从事销售的人都希望轻松赢得顾客的好感，从而顺利地卖出自己的商品，但现实往往事与愿违。

有些时候，即使你说得天花乱坠，顾客也会挑三拣四，吹毛求疵，最终放弃合作。

这其实是你没掌握生意经的真谛——夸人而非夸货，顾客自动掏钱。

做生意要懂心理学，要懂“玩的就是心动”。

如果你学会了打动顾客心的必杀技，把话说到对方心窝里，那么顾客不仅会满意你的服务，还会主动掏钱买下商品。

- 1.了解顾客购买心理是成交的关键/
- 2.想成交就得先结交/
- 3.像推销商品一样推销自己/
- 4.跟顾客形成情感共鸣/
- 5.让内心满足感激发顾客的购买欲望/
- 6.巧妙应对“不良客户”/
- 7.攻心为上，用情打动客户/
- 8.合适的氛围有助于推销/
- 9.赞美客户是达成销售的绝佳方法/

<<5分钟打动他人>>

## <<5分钟打动他人>>

### 章节摘录

版权页：第1章 打动人心先要读心:破译心理密码,洞悉他人内心要打动人心先要了解人,这个道理很简单。

了解他人的方法五花八门,有时,通过观察一个人日常生活中的一些细节,就能轻松达到了解一个人的目的,因为人的行为习惯都是内心的真实反映。

如从对方的习惯动作识别其身体语言,从对方的表情可以看出其心理活动,从对方写字、穿衣服等的日常习惯,能看出其心理、性格、品行等。

破译了这些心理密码,就能洞悉对方心理,进而可以采取灵活多变的相处方式,达到一见如故的“动心”目的。

1 从习惯动作识别体态语言古人云“人心难测”,如果你也这样认为,那你就过时了,因为只要你掌握了一些小技巧,练就一双慧眼,你就能识透他人心理,甚至能达到拍下他肩、他就能与你握手言欢的目的。

这可不是耸人听闻,而是一些心理学家的经验之谈。

心理学家弗洛伊德就曾经说过:“没有人可以隐藏秘密。”

假如一个人不用嘴唇说话,则会用指尖说话,不用指尖说话,就会用身体的其他部位说话。

可见,肢体语言大多发自内心深处,极难掩饰。

亚历山大·洛温博士在其《人体动态与性格结构》一书中指出:“没有任何语言比肢体语言更能表达人的个性,关键在于正确识破这一肢体语言。”

从以上这些心理学家的权威论断中,不难得出这样一个结论:与人打交道,实际上是一个心理交流的过程,因此只要用心观察对方的身体各个部位的变化,就能够知道他内心想的是什么;换言之,一个人即使沉默不语,他的肢体也会“说话”。

在与他人交流的过程中,如果注意这一点,就能够了解对方的心理状态。

## <<5分钟打动他人>>

### 编辑推荐

《5分钟打动他人》：给别人留下好印象，建立起宽广的人脉，为什么有的人职场顺利、情场得意，而有的人非常勤奋努力，可还是处处碰壁？

成功一定有方法，打动人心最关键！

要想在很短的时间内打动他人的心，一定要懂得倾听、微笑、真诚、自信、热情的力量。

赢得美好的爱情，获得事业的成功、成为销售冠军、职场顺利晋升，都需要打动人心，《5分钟打动他人》为您提供10种赢得人心的攻心术。

打动人心金言：小细节，有大学问，同理心，黄金人脉的桥梁，会倾听，沉默是钻石。

肯吃亏，有舍才有得、识人术，结交比自己优秀的人、好姻缘，打动伊人芳心有妙招、说服力，掌握服心必杀技，晋升有道，上司也要会管理、欣赏下属，士为知己者死、成交高手，夸人而非夸货。

<<5分钟打动他人>>

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>