

我国古代著名的辩论家苏秦说，能言善辩是促使你成功的重要因素之一。

告诉你说话攻心的完美策略

说话 攻心术

程立雪 编著

SHUOHUA
GONGXINSHU

说得多不如说得巧，攻其身不如攻其心

受其内心支配

产生奇妙的效果



告诉你说话攻心的完美策略

说话 攻心术

程立雪◎编著

SHUOHUA
GONGXINSHU

说得多不如说得巧，攻其身不如攻其心



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话攻心术 / 程立雪编著. -北京: 中国长安出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5107-0243-3

I. ①说… II. ①程… III. ①语言艺术-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 172060 号

说话攻心术

程立雪 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-65281919 65270433

印刷: 三河市鑫利来印装有限公司

开本: 710 毫米×1000 毫米 1/16

印张: 19

字数: 190 千字

版次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0243-3

定价: 39.80 元



SHUOHUAGONGXINSHU

名家说口才

一言可以兴邦，一言可以丧邦。

——孔子（中国儒家学派创始人）

人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。

——朱自清（中国作家）

一个善于谈吐、长于辞令的人，能引起别人的兴趣和注意。这种人可能成为伟大事业的成功者……许多人有着丰富的思想，新颖的观点，可惜没有灵活生动的语句来表达，因此就无法尽情展现，博得他人的欣赏。

——奥里森·马登（《成功》杂志创始人）

说话和事业的进展有很大的关系。……你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

——本杰明·富兰克林（美国思想家、政治家）

世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来的。

——戴普（美国演说家）

前言

当今社会，人与人之间的交往最普遍、最常见的就是语言，而说话是人们交流思想、传播信息的主要方式。在纷繁复杂的社会中，会说话是一个人在社会上立足不可或缺的本领。

古人云：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”先人们很早就意识到语言的重要性。中国自古就有“妙语连珠”、“语出惊人”等成语，无一不是说明了会说话的重要性。

也许会有人说：“不就是说话吗？我们每天都在说，没什么困难的。”的确，说话容易，但会说话却没有那么简单。能言善辩者，即便是一无所有，依然能够驰骋天下。懂得说话攻心之术，你就拥有了一笔取之不尽的财富，它将使你在人生的竞技场上如虎添翼。

作为战争制胜法宝的心理战，历来备受古今中外兵家重视。“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”这是我国古代军事家用兵作战的原则。溯本追源，中国古代兵家早在几千年前就上演过无数幕攻心战的精彩活剧，而“不战而屈人之兵”是古时心理战所要达到的最高目标。

人生也如战场，无论是在工作还是在生活中，都需要我们掌握一定的交际和沟通能力。而说话作为最主要的沟通方式，是一个人获得交际成功的主要渠道。因此，攻心战略也是人际交往中我们要坚持的说话原则。

现代社会日益迫切的沟通需要，使得人们对“会说话”的要求越来越

越高。正如我国古代著名的辩论家苏秦所说的那样，能言善辩是促使你成功的重要因素之一。所以，在竞争日益激烈的社会中，一个人要想在为人处世中游刃有余，不仅要拥有洞察人心的敏锐观察力，还要掌握撼动人心的说话攻心术。

攻心是有一定技巧的，比如，在国际象棋比赛中，一些棋手在下棋时动作夸张，用力叩击棋盘，目的就是以气势压倒对手。而在说话办事的过程中，不单单是靠说来取胜的，说什么，怎么说，还要看准对方的意图，摸透对方的心思再开口。所以，要想成为说话高手，关键不在说话，而在于掌握娴熟的攻心技巧。

“攻心”，正是本书的主题。

本书是在总结古今中外识心之学、攻心之术的基础上，围绕着生活的各个方面，向人们展示了一系列行之有效的攻心策略。本书不仅内容翔实精辟，结构严谨，而且文字通俗易懂、条理清晰，是一本集科学性和实用性于一体的理想读物。它可以为你在生活的各个方面指点迷津，使你在轻松阅读中快速掌握为人处世的策略。相信本书可以给广大读者以有益的启示、深远的影响和实实在在的帮助。

第一章 细节透视心理，说话针对人心

1.表情背后有隐情，知晓隐情再开口 / 002

人的喜怒哀乐，经常会外露在表情上，这也就是古人所说的“喜怒形于色”。我们要想了解其表情背后的隐情，就要学会“察言观色”。

2.眼睛表现喜怒哀乐，说话要见风使舵 / 004

一个人无论他心里在想什么，他的眼睛都可能会出卖他，特别是瞬间的难以察觉的眼神。所以，观察一个人丰富的眼睛语言是了解这个人心理动向的捷径。

3.眉毛传达出的不信任，要及时跟进 / 007

“眉目”最能传情，从一个人的眉毛不仅可以看出他的性格，而且可以通过眉毛的动态了解他的心理动态，不同的动态可以表示不同的情绪。

4.鼻子会说话，依此来表达 / 010

在人的五官中，鼻子也是会动的，虽然动作不明显，但只要 we 仔细观察鼻子的动静，就能读出对方的心理。

5.嘴部的动作是心迹的波痕 / 012

嘴巴本身是传递有声语言的器官，但它同时也传递着一种无声的语言。有时候，嘴部的无声语言可以“一言不发”地告诉你一切。

6.动作习惯看内心，攻其心理来应答 / 014

每个人的举手投足都反映了他的心态和性格，我们可以通过一个人的一举一动、一颦一笑来透视他的内心，了解对方的性格特征和心理状态，从而达到更好的谈话效果。

7. “坐相”有时会决定谈话效果 / 016

坐姿是一种身体语言，它是人们在交际场合中一种无意识的心理表现，从某种程度上可以反映出一个人的性格特征以及他对交谈对象所持的心理态度。

8. 交谈距离不当，影响人的心情 / 019

交谈时应注意距离的适中。距离太近，容易引起对方的防御、抵抗性反应；距离太远，则会给人以忽视、冷淡的感觉，从而影响人的心情。

9. 不要忽略服饰对谈话的作用 / 021

得体的着装不仅给人以好感，还往往能在别人尚未认识你或你的才华之前，向别人透露出你是何种人物，因此，在这方面稍下一点功夫就会事半功倍。

第二章 听是说的前提，听能了解人心

1. 言未出而意已生，话语泄露人心迹 / 026

俗话说：“言未出而意已生。”现实生活中，我们常常会遇到某个人欲言又止、吞吞吐吐的现象，那么这个人在那一刻已经泄露了他的内心想法和真实动机。

2. 不会“听”话，就说不出动听的话 / 028

倾听可以了解对方的性格，从而选择合适的语气和表达技巧；倾听可以拉近彼此的距离，从而有效地说服对方。

3. 你说得越少，在谈话中就越容易成功 / 031

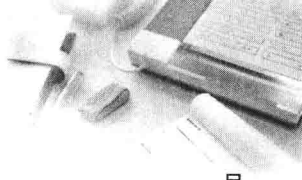
维克多·金姆在《大胆下注》中说：“你应该少说为妙。我确信，如果你说得越少，那么你在谈判中就越容易成功。”

4. 要想掌握主动权，就要让对方多说 / 033

无论是什么话题，无论内容是否真实，我们都应该让对方尽量发挥，引来更多我们可以作为判断的资料。我们得到的资料越多，判断就会越准确。

5. 有效地倾听，才能有效地沟通 / 035

你能耐心倾听别人的讲话，别人才会耐心倾听你的讲话。如果双方都急于表达自己的意思，而不听对方的谈话，那么沟通将无从谈起。



6. 总结别人发言的经验教训，找准时机再开口 / 037

人们平常说话都是在一定的社会环境中进行的，说话的特定效果也是在特定的场合中获得的，所以，只有抓准时机，才能让你的谈话更有效果。

第三章 主动控制场面，诱导开启人心

1. 不想直接表达，就旁敲侧击去引导 / 040

旁敲侧击是为了暗示和引导对方，一方面可以避免谈及一些不想直接表达的话题，同时也能给自己留下较大的回旋余地。

2. 循循善诱，才能丝丝入扣 / 042

沟通成功与否，是由讲话者能否给对方以信赖感所决定的。如果你采用循循善诱的方式，那么说理就顺利得多。

3. 一语破的，说动对方 / 044

一语破的，就是用最简短的语言说出最重要的话。要做到一语破的，需要我们做到说话简洁明了，切中要害，这样才能说动对方，占据主动。

4. 剥茧抽丝，让其慢慢接受 / 046

讲道理很重要的一点，是应学会剥茧抽丝，层层深入，让对方在心理上慢慢接受你所说的话。

5. 先想好对方说什么，再准备好你要说什么 / 048

在去说服他人之前，我们也可以进行一下预测。对方会怎样讲，讲些什么，我们应如何回答，都要考虑到。这样才能有的放矢，使劝说获得成功。

6. 透露自己的小隐私，诱导对方的真心话 / 050

所有人都喜欢打听秘密，尤其对别人的隐私感兴趣，只要你先透露一些自己的小隐私或小秘密，取得对方的信任，他才有可能告诉你他的隐私和秘密。

7. 先赞同对方的观点，再说出自己的看法 / 052

面对比较强势的对手，先赞同对方的观点，然后再提出自己的看法，引导他自己领悟问题的严重性，就会自然而然地接受你的意见了。



8. 诱导对方说出你想要的答案 / 055

与他人理论时，你的想法必须得到对方的认可。诱导说理心平气和、步步引导，别人易于接受。尽管需要多动脑筋，多费口舌，但能使说服奏效。

第四章 增强说话气势，有力撼动人心

1. 有时可以将不满表现在动作上 / 058

激烈的言辞过于直白，容易使双方关系恶化。通过身体语言——动作，来表达自己的愤怒，则会避免很多不必要的麻烦。

2. 言辞有力才能震慑对方心灵 / 060

言辞有力才能震慑对方心扉。在生理上，要求我们说话的声音要比对方高；在说话的力道上，要振奋有力，引人关注。

3. 说话语气弱，力度就不够 / 062

充满自信的人，谈话时多用肯定语气；缺乏自信或性格软弱者，说话有气无力。而那些喜欢用不确定语气结束话题的人，通常害怕承担责任。

4. 提问的方式更容易引起听话人的注意 / 064

与单纯的叙述相比，提问的方式更容易引起听话人的注意。因为叙述性的句子只不过在说明一个事实，而提问式的句子却会启发人们思考。

5. 站着说话是威慑对方的好方法 / 067

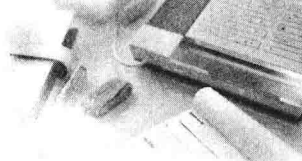
从上向下俯视对方，是威慑对方的一个好办法。所以，当你向对方提出请求时，尽量选在他们坐着而你站着时提出你的要求，这样成功的几率比较高。

6. 想要成为强者，说话时就尽量不要笑 / 069

要想成为强者，说话时就不要总是带着笑。而是要通过严肃的表情来表现你的力量，这样你的话才会引起别人的注意和重视。

7. 说话简明扼要，重点才能突出 / 071

无论在什么场合发表讲话，一定要注意掌握时间。掌握讲话技巧的人往往在相对短暂的时间里结束讲话，既突出重点，又简明扼要，从而赢得宝贵的时间，提高工作的效率。



8.语调往往比语义能传递更多的信息 / 074

在口语交际中，语调往往比语义能传递更多的信息，它能反映出一个人说话时的内心世界以及他的情感和态度。

9.倾听是正确的，完全的倾听则显得被动 / 076

仔细倾听对方的讲话的确可以让对方高兴，但在和别人谈话时，你只是在一旁随声附和，做个听众，那就表明，在这场谈话大战中，你已经败下阵来了。

10.恰到好处的沉默比语言更有力量 / 078

恰到好处的沉默是超越语言力量的一种高超的传播方式。恰到好处的沉默可以起到强调的作用，往往能收到“此时无声胜有声”的效果。

第五章 劝说讲究方法，话语贴近人心

1.多用“我们”来建立共同意识 / 082

经常使用“我们”“大家”等这类字眼，会让对方产生一种参与意识。从而使人感觉到，大家都是坐在同一条板凳上的人。

2.做足功课，才能聊得投机 / 084

在谈话之前，要对对方的基本情况做客观的了解。只有知己知彼，才能针对不同的对象，采取不同的会谈技巧。

3.遵循对方心理轨迹，说理就会深入人心 / 086

不论说什么理，说服什么人，都要遵循对方的心理轨迹步步深入，将自己的观点和意图逐渐融入到对方的思想中去。这样说理才有力量，才能达到目的。

4.入情入理的话才招人喜欢 / 088

“句句都在情理之中”，这是劝导说服他人的最根本的原则。也就是摆事实，讲道理，让对方从你讲的道理中领悟到其正确性，从而接受你的意见。

5.多为对方着想，以此感化人心 / 090

如果你想改变他人的看法而不伤害感情或引起憎恨，那就试着站在他人的立场上来看待事情。这样就能使你得到友谊和谅解，减少摩擦和困难。

6.让对方体验我们的心理 / 093

说服别人时，你可以把对方拉到你的处境中，让他站在你的立场上考虑问题。也许顷刻之间，你们的意见就会达成一致。

7.抓住要害之处，解其心中疑问 / 095

劝导说服要抓住对方要害之处，解其心中疑惑。否则磨破嘴皮也是隔靴搔痒，不能解决实质问题。

8.直言行不通，何不绕个弯 / 097

直接说服容易使对方产生抵抗心理。当直言劝说行不通时，不妨绕个弯，用迂回战术来打开说服对方的关卡。

9.劝人握手言和，也要讲点儿艺术 / 099

劝架时，分析要中肯，批评要合理，劝说要适当。要实事求是，恰如其分，吵架的人自然就偃旗息鼓了。

第六章 拒绝要有技巧，说“不”不伤人心

1.将逐客令说得美妙动听 / 102

运用最高超的语言技巧，把逐客令说得美妙动听，这样你既不会挫伤朋友的自尊心，又为自己节省了宝贵的时间。

2.让生硬的否定有一副可爱的面孔 / 105

在生活中，如果注意话语的含蓄和否定的技巧，就可以使生硬的否定也有一副可爱的面孔，从而在轻松愉快的气氛中完成“否定”的任务。

3.在诙谐幽默中回绝对方的请求 / 109

幽默会引人发笑，但引人发笑不是目的，目的是为了营造拒绝的气氛，使对方在笑声中愉快地领悟你言语中的道理，从而接受你的拒绝。

4.找个好借口，让无情的拒绝变有情 / 111

我们避免不了拒绝的发生，却可以在拒绝时采取适当的方法，从而最大限度地避免因为拒绝而树敌。

5.说出你的难处，博得他人理解 / 113

对于一些你确实力所不及的请求，千万不要马上表示拒绝。应先谢谢他对你的信任和看重，并表示很乐意为他效劳，再含蓄地说明自己爱莫能助的原因。

6.让时间成为你拒绝的帮手 / 117

当对方提出请求后，你可以说：“让我再考虑一下。”这样，既给你赢得了考虑如何答复的时间，又会使对方认为你是很认真对待这个请求的。

7.岔换话题，间接拒绝 / 119

岔换话题是一种间接拒绝的艺术。它既可以巧妙地回拒对方，又可以保全双方的面子。

8.不伤人心的拒绝之法 / 122

当拒绝别人时，往往需要委婉的表达。这样既能让对方接受你的意见，又不会伤害对方的自尊心。

第七章 懂得赞美艺术，美言满足人心

1.把赞美送给陌生人，你们就可能成为朋友 / 126

赞美陌生人要掌握一定的原则，把握适当的尺度，不要口无遮拦，这样才能做到恰如其分。赞美不到位或者言过其辞，都会产生相反的效果。

2.要想博人好感，赞美是最佳方法 / 129

当我们真诚地赞美别人时，对方也会由衷地感到高兴，并对我们产生好感。所以，要想缓和或增进双方的关系，你不妨对其进行真诚的赞美。

3.做个“懂行”人，赞美才显真诚 / 131

若想逢迎其长，首先你必须做个“懂行”人，这样赞美才显得真诚。

4.夸人夸到点子上，与众不同最新鲜 / 133

与众不同的夸奖才能打动人心。每个人的身上都会有着不同于他人的特质，这就要求我们要善于发现，并加以赞美。

5.不露痕迹的赞美最让人舒服 / 136

不露痕迹的赞美，让人看不出你是在故意“拍马屁”，既抬高了别人又不贬低自己。所以，最妙的恭维是不露痕迹，它会让你收到不同凡响的效果。

6.背后说人一句好，胜过当面夸十句 / 139

如果我们当面说人家的好话，不免有恭维和奉承之嫌。但是，当我们的好话是在背后说时，人家会认为我们是真诚的，是发自内心地说他的好话。

7.赞美如煲汤，火候是关键 / 142

赞美对方恰如其分、恰到好处，会让对方感到很舒服；但赞美得多了，会过犹不及，使得赞美没有新鲜感，让对方吃不消，撑着肚子。

8.赞美词上要斟酌，千万不可引歧义 / 146

笨拙的讲话不能打动人、感染人，反而会损伤人的情绪，扭曲原意。所以，在表扬或称赞他人时要谨言慎行、注意措辞。

9.分清对象唱赞歌，因人而异话不同 / 148

赞美要因人而异，用不同的方式，讲不同的话。另外，赞美也需看职业。这样才能为你与他人良好的沟通打下坚实的基础。

10.赞美也需有远见，随意夸奖会坏事 / 152

赞美不仅要实事求是，而且还要高瞻远瞩，具有一定的前瞻性和预见性，经得起推敲和时间的考验，这是一位老到的赞美者应有的水平。

第八章 批要批得巧妙，言语顾及人心

1.批评前要先考量批评的必要性 / 156

在实施批评之前，要考量批评的必要性。没必要批评最好不要批评。如果批评反而使事情变得一团糟，更不利于问题的解决。

2.过度的指责是傻瓜的做法 / 159

批评有时是必要的，但批评一定不要过度，要抱着尊重他人的态度，以对方能够接受的方式来批评。

3.硬话软说，保留对方的面子 / 161

强硬的口气会伤害对方的自尊心，达不到批评教育的目的；硬话软说可以保留对方的面子，更容易使对方接受，从而产生更好的批评效果。

4.当众指责是一种伤人自尊的做法 / 163

如果你当众指出某一个人的错误，不但得不到好的效果，而且还会造成很大的伤害。你指责他人不仅剥夺了他人的自尊，并且使自己也成了不受欢迎的人。

5.给对方留面子就是给自己留面子 / 166

有时候，给对方留面子就是给自己留面子。人人都有自尊心，这就需要我们把握好指责他人的分寸。

6.指正的话越少越好 / 170

指正别人能用一两句使对方明白就行了。然后把话题转到其他地方，不要唠叨个没完没了，使对方陷于窘境，产生反感。

7.引导对方明白自己错在何处 / 173

有时我们不必直接或马上批评对方的错误，而是巧妙地引导对方明白自己错在何处。这种批评显然比直言不讳的指斥要好得多。

8.用赞美的方式说出你的批评 / 175

聪明的人会给批评加上一层“糖衣”，用赞美的方式巧妙地说出你的批评，从而使批评达到春风化雨、“甜口良药也治病”的效果。

9.批评要尽可能做到公平中肯 / 178

我们都应该认识到批评具有责任与艺术两种性质。只有清楚地认识到这一点，我们提出的批评才可能公平、有力、正确、中肯而不招人怨。

第九章 求人办事不难，妙语说服人心

1.以情感人，动其心则办成事 / 182

俗话说：“言谈贵在情真，功在情深。”求人办事，唯有真情的流露，才能产生无与伦比的推动力和征服力。

2.借别人的口说自己的话 / 184

开口求人办事是件难事。由于某些原因，有些话自己开不了口，又怕自己一旦开口遭到对方的拒绝，此时就要借别人的口说出自己的话。

3.借轻松幽默的玩笑话说实事 / 186

幽默是办事语言中的高级艺术，不仅能够缩短距离、放松心情，还能显示你的机智，大事化小、小事化了。使自己要办的事更容易被对方接受。

4.央求不如婉求，劝导不如诱导 / 188

当你苦口婆心地劝说对方的时候，也许他并不领情；如果你采取一种诱导的方式时，或许对方才会心甘情愿地进入你的轨道，乖乖地听你的话。

5.用“赞美”做引子，求人便会“药到病除” / 190

对陌生人不妨盛赞与对方密切相关的其他事物，表现出自己对对方眼光独到、经营有方的欣赏，使其心情愉悦，然后再提出自己的请求。

6.娱乐是游戏，顺便提正事 / 193

借娱乐求人的手段实在高明。在对方情绪高涨时顺便提起正事，这样获得成功的几率就会大大提高。即使不成，也避免了直来直去可能造成的尴尬。

7.脸皮不可太薄，适时软磨硬泡 / 195

我们在求人办事儿时，既要有自尊，但又要懂得变通，适时地软磨硬泡，不达目的决不罢休，有这样顽强的意志才能把事情办成。

8.“酒话”不是醉话，用它也可办事 / 197

学会巧妙地利用“酒话”办事，不仅有助于沟通，而且也有助于事情早日解决。

9.以给对方帮忙的形式提出请求 / 199

以给对方帮忙的形式提出请求，让对方感觉到，你是想帮助对方，让对方获得更多的利益。这时对方便会乐于合作。

10.求人话语有讲究，随意表达事难成 / 201

不得体的言辞往往会伤害别人的感情，所以在求人办事的过程中要讲究正确的措辞。

第十章 婚恋美满绝技，蜜语拴住人心

1. 女人有爱听甜言蜜语的天性 / 204

甜言蜜语什么时候都不过时。无论是情窦初开的少男少女，还是患难与共的老夫老妻，讲些甜言蜜语都是有必要的。

2. 适当的赞美更能拴住恋人的心 / 206

每个妻子对丈夫的称赞都是对丈夫的一种鼓励，这比直接“教训”的语言，更能推动他尽力去把事情做好。

3. 幽默的语言会让人产生好感 / 208

幽默是一种高雅的语言艺术，需要一定的文化底蕴和一定的学识积累。倘若没有水平，却偏要生硬地模仿，到头来只能是画虎不成反类犬，给人留下笑柄。

4. 用出奇的方式和语言占领爱的高地 / 210

如今那些俗套的示爱方式早已过时，如果你能以奇特的方式和语言向对方示爱，那么就一定会因其独特性与新奇性引起对方的注意或者好感。

5. 无话不谈的爱情往往会失败 / 213

恋爱中的青年男女往往会无话不谈。殊不知，双方或多或少地都会存在着自己的“敏感地带”，所以，即使是开玩笑也不要触及对方的“敏感地带”。

6. 以谅解的态度对待对方 / 215

世界本来就很复杂，什么样的人都有，什么样的思想也都有。如果你事事要求对方按你的想法去做，那只能失去对方，自己堵住自己的路。

7. 谈情说爱，会谈才有情有爱 / 217

变固执为交流、变指责为理解、变怀疑为关心、变报忧为逗乐……有时换一种方式来“谈”爱情，便会使你的恋爱多一成胜算的把握。

8. 夫妻是两个个体，交流也有禁忌 / 219

夫妻是两个个体，交流时要有顾忌。我们也有必要了解哪些是夫妻交流的禁忌，这将会对我们的婚姻有很大帮助。