



掌握攻心说话的社交本领，巧用反败为胜的攻心妙计



口才 攻心术

KOUCAI
GONGXINSHU

一本教你如何让人无法说不的口才攻心智慧书



能“不战而屈人”乃是攻心谋略的最高境界，能“不动而制人”乃是口才艺术的完美体现，掌握口才攻心的艺术，言简意赅动人心，言辞有力震心扉，巧言善语胜劲骑，以口才攻心方能立于不败之地。因此，掌握口才攻心术，既是社会对我们的期望，也是事业对我们的要求；既是个人成功的保证，也是走向幸福的通途。

最全面 最经典 最实用

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

智胜人生书系

掌握攻心说话的社交本领，巧用反败为胜的攻心妙计

口才 攻心术

一本教你如何让人无法说不的口才攻心智慧书！

口才攻心术，攻心才是主题，口才只是技巧。懂得攻心，不要说说服他人，你的事业、财富、爱情和人生幸福，都可以手到擒来！

赵凡 / 编著



 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

口才攻心术/赵凡编著. —北京:北京理工大学出版社,
2010. 10

ISBN 978 - 7 - 5640 - 3581 - 5

I. ①口… II. ①赵… III. ①口才学 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 154529 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心)
68911084 (读者服务部)

网 址 / [http: //www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州京华印刷制版厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 166 千字

版 次 / 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 32.00 元

责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

序 言

攻获人心的话语最有力量，话语能攻获人心才能谓之成功。

俗话说：“一言定乾坤。”语言只有攻获人心，才能传达自己的主张，并获得他人的理解、同情和帮助，受到他人的肯定和赞赏，使人与人合作，使问题得到解决，从而让你的目标得以顺利达成。可以这样说，它是你生活的“调味剂”，是你事业的“推进器”，是你家庭的“和谐曲”，也是你实现自我的“凯旋曲”。

“一言可以兴邦，一言可以亡国。”成功人士绝大多数是成功掌握说话攻心术的人，他们用其高超的说话技巧获得人心，赢得认同，并建立不朽的功业。他们的成功与其说话的攻心术有着极大的关系。君不见，拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；君不见，林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无敌，肃然起敬。

今天，我们的社会节奏越来越快，我们面临的机会越来越多，但同时，我们面临的竞争也越来越激烈。要想在职场中脱颖而出，要想在社交中赢得人脉，要想有效整合他人的资源，要想获取事业的成功……就需要我们掌握良好的口才，拥有成功的说话攻心术。

“工欲善其事，必先利其器。”要想拥有直击人心的说话术，

就离不开对古今中外相关经验的借鉴；就离不开对理论和技巧的学习。而这本《说话攻心术》，就为这种借鉴和学习提供了一个很好的起点。本书从实用性和科学性的角度出发，以科学理论为经，以实际事例为纬，熔理论指导性与实际可操作性于一炉，集前人的经验、智慧和今人的艺术技巧于一体，上穷传统说话攻术华的精华，下寻现代说话攻心术之精萃，从浩如烟海的资料中寻找出对当代人说话有所裨益的内容，并经精心编排体例，悉心安排结构，用心修炼文字，汇编成此书，以飨读者，旨在使读者在最短的时间内通过阅读此书，能够掌握直击人心之说话技巧和能力、提高说话水平，做到说话句句说在他人心坎上，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩，无往而不利，无战而不胜。

朋友，掌握成功的说话攻心术，既是社会对我们的期望，也是事业对我们的要求；既是个人成功的保证，也是走向幸福的通途。我们没有理由做不到这一点，我们也没有借口达不到这一点。朋友，为了做到这一点，就让我们翻开此书，努力学习科学理论，借鉴他人经验，并运之于生活实践吧！



目 录

第 1 章 以情动人——让人内心感动的语言艺术

感人心者，莫先乎情	3
以真情打动人心	5
学会倾注自身的情感	7
加热一下语言的温度	9
充满真情的语言能感化人心	12
学会讲点人情话	14
有效激发他人同情心	16
善用合乎人情的技巧	18
掌握表达情感的技巧	21
表达感情要掌握分寸	23

第 2 章 以理服人——让人心悦诚服的语言艺术

用事实来说话	27
让对方思路回到正确的方向	29
从对方的利益出发	30



说服人的关键在于理由	31
说服要抓住要害	34
正确的说服策略	36
晓之以理，动之以情	39
说服持不同意见者的策略	41
反驳诡辩的说话策略	43

第 3 章 得体有礼——让人心存好感的语言艺术

说话时的第一印象很重要	49
别板着面孔说话	50
正确进行自我介绍	51
得体的称呼能缩短心灵距离	52
学一点寒暄的语言技巧	55
说话获得好感的几种技巧	57
学会表达你的谢意	61
求人办事时开口要客气	63
掌握轻松交谈的原则	64
注意电话交谈的礼仪	67

第 4 章 真心诚意——打开他人心门的语言艺术

真诚的语言更让人认同	71
越真诚越容易打动人心	73
话语中肯，言之有物	75
敢于承认自己的错误	77
能够和他人坦诚相待	78
朋友交往真话最动人	79



对不起朋友时要真诚道歉	81
善于表达你的真诚	83
面对客户要真诚	85

第 5 章 幽默风趣——让人心情愉悦的语言艺术

幽默是人际交往中的磁石	91
幽默使自我推销更有效	93
幽默让观点更易得到认同	94
幽默使人更具影响力	97
自嘲是社交中的灵丹妙药	99
学会临场发挥幽默	100
巧用幽默来表达看法	102
适当使用幽默来增强感情	105
幽默要适度 and 得体	107

第 6 章 察言观色——摸透对方心思的语言艺术

猜透对方心思才能说对话	113
说话需揣摩对方的心理	115
关注听者的表情	117
在闲谈中破译对方心理	121
注意言谈时的手势	124
学会和陌生人交谈	125
通过说话方式来了解对方	127
谈话主题透露人的内心	129
口头语最能见个人本性	130



第7章 有的放矢——引起对方共鸣的语言艺术

分清对象再说话	135
说话要有的放矢	138
说话成功需要知己知彼	140
不同的人需用不同的方法	142
灵活掌握批评的方法	143
上下级交流的要诀	145
与异性交往的沟通密招	147
与贵人交谈的技巧	149
与老年人谈话的技巧	151

第8章 投其所好——满足对方心理的语言艺术

投其所好让说话事半功倍	155
谈论别人最感兴趣的事物	157
用家乡话来做见面礼	159
巧妙地寻找话题	162
学会选好说话的话题	164
谈话时不能只讲自己	166
学会推开“寒暄”之门	168
从对方得意的事情说起	170
找准对方与你的契合点	171
在心理上满足对方	174

第9章 主动赞美——让人如沐春风的语言艺术

主动说别人一声“好”	179
------------------	-----

成功离不开赞美他人	180
赞美要做到因人而异	182
赞美离不开明察秋毫	184
在行的赞美更能打动人	186
一点新意让赞美更出色	187
赞美要出自内心	189
赞美要有远见卓识	191
赞美他人要抓住关键	192
赞美要注意的问题	194

第 10 章 委婉动听——让人容易接受的语言艺术

委婉让你更具亲和力	199
让自己的语言委婉诚恳	201
千万别耍直脾气	203
直话要转个弯来说	205
要直爽但不能要直言	207
不着痕迹地暗示对方	210
学会巧妙委婉地拒绝	211
间接地指出别人的错失	213
妙用“曲径通幽”的策略	215

第 11 章 注意语境——提高说话效果的语言艺术

说话要特别注意语境	221
说话要恰当得体	222
善于用环境来衬托说话	225
把握说话的最佳时机	226

选准说话的时机	229
批评要注意场合	230
给予不幸者以安慰的技巧	232
在聚会上活跃气氛的高招	233
酒桌上的言语技巧	235
送礼时要选择恰当的语言	237

第 12 章 尊重为先——获取别人认同的语言艺术

从心里对人敬重	243
良言一句三冬暖	246
要善于理解他人	247
善于表达自己的虚心	249
充分考虑对方的立场	251
保护好别人的面子	252
给他人一个台阶下	254
把别人自尊放在第一位	256
批评他人时要点到为止	258
永远别说“你错了”	263

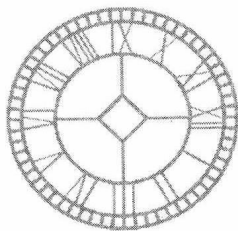
第 13 章 用心倾听——沟通对方心灵的语言艺术

做一个善于倾听的人	269
要给别人说话的机会	270
沟通首先是倾听的艺术	271
掌握积极倾听的方法	274

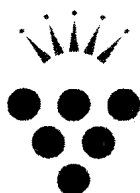


第一章

以情动人——让人内心感动的语言艺术



口才攻心



“感人心者，莫先乎情。”人是一个情感的动物，充满感情；因此，融入真情的语言最能打动人心。巧妙地运用充满真情的话语，可以促使说者与听者产生情感上的共鸣，可以促进交流双方的关系融洽，从而形成良好的沟通氛围；充满情感的话语可以使人赢得广泛的人脉，为人生的成功创造有利的条件。所以我们在与他人讲话时，一定要加热语言的温度，注入情感的因素。



感人心者，莫先乎情

人在日常交往中，深厚稳定且有原则性的情感，往往会产生巨大的鼓舞力量。因此，“情”是口语表达的一个重要因素。

人是有感情的动物，对感情尤为敏感，而语言所负载的信息，除了理性信息之外，还是情感信息。这种情感信息的内涵十分丰富，它的功能不仅是要诉诸人的理智，而且是要打动人的情感。“感人心者，莫先乎情”，这就要求我们在说话中，一定要充满着讲说者自己的真情实感。所谓情感，就是人接触客观外界事物所产生的肯定或否定的心理反应，诸如喜欢、愤怒、悲伤、恐惧、爱慕、厌恶等。

在人际交往中，话语所饱含的情，就会在传递信息、思想的同时产生言语魅力和感染作用，从而取得圆满的交际效果。俗话说，“情自肺腑生，方能入肺腑”“通情才能达理”。列宁也认为：“没有人的情感，就从来没有，也不可能有人对真理的追求……只有被感情支配的人才能使人相信他的情感是真实的，因为人们都具有同样的天然倾向，唯有最真实的生气或忧愁，才能激起人们的愤怒和忧郁。”这就是说，说话人的话语一定要受到发自内心的充沛情感的支配，才可能产生感染力、影响力和号召力。世界最著名的演讲家之一——美国黑人领袖马丁·路德·金——在林肯纪念堂前发表了《美国给黑人一张不兑现的期票》的演说，其高潮部分是这样的：

“回到密西西比去吧。回到阿拉巴马去吧。回到南卡罗来纳去吧。回到佐治亚去吧。回到路易斯安纳去吧。既然知道这种境况能够而且一定改变，那就回到我们南方城市中的陋巷和贫民窟去吧。我们绝不可以陷入绝



望的深渊中。

“今天，我对大家说，我的朋友们，即使我们面临着今天和明天的各种艰难困苦，我仍然有个梦想，这是深深扎根于美国人梦想中的梦想。我梦想着，有那么一天，我们这个民族将会奋起反抗，并且一直坚持实现它的信条的真谛——‘我们认为所有的人生来平等是不言自明的真理’。

“我梦想着，有那么一天，甚至现在仍为不平等的灼热和压迫的高温所炙烤着的密西西比，也能变为自由与和平的绿洲。

“我梦想着，有那么一天，我的四个孩子，能够生活在不以他们的肤色，而是以他们的品行来判断他们的价值的国度里。

“我梦想着，有那么一天，就在邪恶的种族主义者仍然对黑人活动横加干涉的阿拉巴马州，就在其统治者抱不取消种族歧视政策的阿拉巴马州，黑人儿童将能够与白人儿童如兄弟姐妹一般携起手来。

“我梦想着，有那么一天，沟壑填满，山岭削平，崎岖地带铲为平川，坎坷地段夷为平地，上帝的灵光大放光彩，芸芸众生共睹光华。

“这就是我们的希望。这是我们返回南方时所怀的信念。怀着这个信念，我们能够把绝望的群山凿成希望的磐石。怀着这个信念，我们能够将我国种族不和的喧嚣变为一曲友爱的乐章。怀着这个信念，我们能够一同工作、一同祈祷、一同奋斗、一同入狱、一同为争取自由而斗争。坚信吧，总有一天我们会自由……”

在这段演讲中，马丁·路德·金用四段“我梦想着”领起的排比式表述，深情地、正面地、具体地表现了对自由的渴望，语势磅礴，一泻千里。他热切地期望种族歧视最严重的密西西比变成“自由与和平的绿洲”；希望自己的孩子在有高尚品德和卓越才能的情况下不因肤色不同而得不到公正对待；希望黑人儿童与白人儿童能像兄弟姐妹一样携起手来，和睦相处；由此甚至希望一切都变得公正平直，坦途通天。作为民权运动的领袖，他的这些话完全发自肺腑，道出了千百万黑人的心声，使得在场的听众有的呐喊，有的喝彩，有的悄然落泪，有的失声痛哭。话语之“情”，出于肺腑，方能入肺腑，达到以情动人的效果。

