

<<攻心说话术>>

图书基本信息

书名：<<攻心说话术>>

13位ISBN编号：9787515701677

10位ISBN编号：7515701676

出版时间：2012-6

出版时间：海潮出版社

作者：孙浩南

页数：291

字数：263000

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>

## <<攻心说话术>>

### 前言

人与人之间最常用的交流方式是说话。

如果缄默不语，别人就不知你的所想、所做与所求；如果词不达意，更会造成别人的误会。

生活中我们常能看到，一句话可以化干戈为玉帛；一句话可以导致功败垂成；一句话甚至可以改变人生。

可见，说话是要讲策略的。

谁都不是天生的说话高手，也常有说错话、说昏话、说胡话的时候。

我们应该如何自如地驾驭语言，成功地与人交流呢？说话要主题明确。

常言道，理不说不明，话不说不透。

把话说清楚的前提是抓住重点，理清思路，有的放矢。

否则就会说空话，说废话，说不招人待见的话，说没头没脑的话。

这样的话说得越多，别人越搞不懂，也就失去了说话的意义。

说话要因时因地。

生活中，我们会面对各种场合与各种对象进行交流。

即使你很能说，但语言空泛，陈词滥调，千篇一律，结果没有人爱听。

一个人只有真正掌握不同场合、不同对象的说话策略，才可以做到说话有声有色，演讲慷慨激昂，交流妙语连珠。

说话要上心用心。

言为心声，说话要想打动别人。

说服别人，就必须动一番脑筋，下一番功夫。

表达情感和颜悦色，求人办事神思妙语，化解矛盾和声细语……不一而足。

话要说得好，知识最重要；话要说得巧，就须多动脑。

一个既能说会道又善良的人，一定八面来风，诸事顺遂。

本书以通俗的文字，介绍了怎样说话的社交智慧，融知识性、趣味性、实用性于一体，领略说话的魅力，掌握说话的策略，学会说的艺术，助你说对话、做对事，生活如意，事业成功。

## <<攻心说话术>>

### 内容概要

无论求人办事，还是公关交际，沟通表达的成败在于攻心，攻心的关键则在人性。否则，哪怕你的口才再好，反应速度再快，也只是多说与多错而已。只有懂得如何摸清人性说话，对准人心说话，你才是真正的交际能手。

通过阅读《攻心说话术》，能够让你了解人们内心深处所隐藏的秘密，不但让你成为一个观人、识人的高手，更能让你体味到攻心说话术带给你的愉悦之感。使你的人际关系更加和谐，事业更加成功。

## &lt;&lt;攻心说话术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 攻心说话术之一，以力挺千钧的说话气势震撼人心

- 好口才是一种力量，可以震撼人心
- 害怕说错话本身就是一种错误
- 没有人不失败，但千万别害怕失败
- 与人沟通，贵在自信
- 自信是提高说话能力的推动力
- 敢说才能说得好，训练说话的胆量
- 恰当开口，打破紧张的情绪
- 事关重大，说好第一句话
- 没有什么比热情更有力量
- 强势心理可增加威慑力量
- 句句珠玑惊四座，增加说话的力度
- 情真意切，用自己的心打动别人的心
- 以正直坦率的态度与有钱人交谈
- 以不卑不亢的态度与名人交谈
- 以自然大方的态度与陌生人交谈

第二章 攻心说话术之二，以盛情如火的真诚赞美满足人心

- 赞美就像美食，每个人都不怕多
- 每个人都渴望赞美，都想活在掌声之中
- 即使是简单的赞美，也能让人振奋和鼓舞
- 赞美是打开人与人之间交流的阀门
- 高超的赞美技巧总是能让人怦然心动
- 赞美别人是有心胸的表现
- 赞美是人际交往中最能打动人的语言
- 给人盛情赞美，不要吝啬你的掌声
- 赞美别人不光要慷慨大方，还要有远见卓识
- 用赞美赢得人心，别人才愿意为你做事
- 真诚的赞美不同于“拍马屁”
- 合情合理的赞美，才不会招来别人的反感
- 以赞美别人开场，后面的事情就会顺利很多
- 面对丑人不说丑话，赞美要避免他人痛处
- 有心人都是从小事开始赞美别人的
- 假借他人之口，说出赞美的话来
- 学会赞美，做人办事定会马到成功

第三章 攻心说话术之三，以恰到好处的委婉拒绝维护人心

- 不好意思拒绝，会容易让对方产生误解
- 赢得尊重，该说不时不犹豫
- 恰到好处的拒绝
- 拒绝要顾及别人的感受
- 需要说不的时候，要讲究方式
- 根据不同情况，采用不同的口气拒绝
- 找对借口，给出充分的拒绝理由
- 以诙谐幽默营造拒绝的气氛
- 学会拖延，以“考虑一下”为托辞
- 谈判时正确拒绝，会赢得理解和尊敬

## &lt;&lt;攻心说话术&gt;&gt;

就算心情很糟，也不能脸色不好地说“不”  
 给别人台阶，就是给自己留退路  
 第四章 攻心说话术之四，以充满善意的中肯批评顾及人心  
 不逞口舌之快，没必要最好不批评  
 多想想对方的优点，多些鼓励少些指责  
 有些话要学会用委婉之词表达  
 批评要诚心诚意，客观公正  
 批评要减少抵触情绪，就不能伤害他人自尊  
 褒奖好于惩罚，用掌声代替批评  
 批评适度表扬有术，才能让别人心服口服  
 巧妙暗示，引导对方明白自己的错误  
 不拿别人出气，批评的目的是改正错误  
 纠正他人错误，采取易于接受的说话方式  
 站在别人的角度上，努力了解错误的原因  
 第五章 攻心说话术之五，以心悦诚服的耐心说服深入人心  
 说服不仅有用，用好了更是力量与权力  
 了解别人越多，说服力才越大  
 消除抵触心理，把对方的反感情绪打消  
 化解戒备心理，拉近与对方的心理距离  
 旁敲侧击，话里有话的点拨对方  
 给他一个好印象，先说他能接受的  
 说得狠一点儿，以严厉使他清醒  
 层层剥笋，把道理逐步说透  
 让他相信自己的眼睛，事实最有说服力  
 推心置腹，良言入心才发生效应  
 名人的话让人信，借用权威的力量  
 指出对方的行为可能导致的严重后果  
 千百个理由，比不上一个令人感动的事实  
 对不同的人采取不同的说服方式  
 说服面要广，对方才能信服  
 以刚柔结合增强说服力量  
 不到时机不能说，说服也要看准时机  
 不到最后时刻，不要放弃你的说服目标  
 第六章 攻心说话术之六，以细致入微的深入观察理解人心  
 脸上的表情像天上的云彩  
 “眉目”最能传情，常常透露内心秘密  
 话里有话，听懂对方的弦外之音  
 观察嘴巴，它可以“一言不发”地告诉你一切  
 舌头的吞吐之间，其实大有学问  
 看透他在想什么，观察鼻子早知道  
 远近看亲疏，交谈距离反映亲密程度  
 习惯性的姿势动作，暴露人的性格  
 坐姿本身就是一种身体语言  
 酒后未必真言，酒后的话信几分  
 第七章 攻心说话术之七，以全神贯注的侧耳倾听了解人心  
 说是一门艺术，倾听是艺术中的艺术  
 不乱插嘴，打断别人说话要掌握好时机

## <<攻心说话术>>

打断别人说话易引起抵触情绪  
以无声胜有声，沉默也是一种力量  
满足别人的倾诉欲望  
只需静静地倾听，便可折服对方  
倾听是对别人的最好恭维  
少说几句话，留个好印象  
高明的倾听者应该具备的良好素质  
静静地思考，耐心地倾听  
通过声音探知他人的心理  
倾听中的插话技巧  
完全的倾听显得被动  
第八章 攻心说话术之八，以热情周到的推销口才打动人心  
抓住客户的心理弱点取得突破  
好推销离不开好口才  
不同的推销方式，不同的结果  
真诚的微笑，是打动客户的第一步  
要尊重客户，礼节很重要  
没有热情就没有销售  
赢得客户信任，适当说出缺点来  
话是说给他人听的，有些话不能说  
制造氛围，诱使对方做出肯定回答  
赢得客户的好感，多赞美客户  
赞美的话要得法，不能引起客户反感  
客户的话比你的话更重要  
保持沉默也是一种力量  
第九章 攻心说话术之九，以机智灵活的谈判口才攻克人心  
制造宽松和谐的谈判气氛  
以寒暄消除双方的紧张和戒备心理  
柔和谦逊的语言易使对方感到亲切愉悦  
把谈判对手看作同事，而不是敌人  
先退一步，给对方心理上的安慰  
赞扬对方，把人情味做足  
穷追不舍，指责对方不公平  
寻找借口，使自己更具灵活性  
注意倾听，寻找对方的破绽  
察言观色多闻善问  
在谈判中正确使用和对待威胁  
正确说不，拒绝对方要婉转  
狮子大开口，虚张声势开高价  
言语笨拙的一方不一定吃亏  
运用技巧进行适度的感情投资  
利用谈判截止期限  
注重以柔克刚的迂回推进策略  
第十章 攻心说话术之十，以知情达意的恋爱口才赢得人心  
笨嘴拙舌会让你与爱情擦肩而过  
任何贵重的礼物都比不上爱的语言  
初次约会如何寻找话题

## <<攻心说话术>>

针对异性的特点来说

含蓄表达，插柳莫让春知

说句乖巧话，安抚“受伤”的心

恰到好处的赞美可以赢得美好的爱情

用诙谐的话指出对方的缺点

幽默，让爱情语言妙趣横生

## &lt;&lt;攻心说话术&gt;&gt;

## 章节摘录

说句乖巧话，安抚“受伤”的心 恋爱是美好的，但恋爱之舟驶向婚姻彼岸的过程却不是一帆风顺的。

其间，由于双方性格的不同，对某些问题所持观点的差异，一方言行的失当或对对方言谈理解上的偏差等因素，彼此之间总难免会出现一些感情上的摩擦。

那么-正畅游在爱河之中的男士，当心上人的芳容因这样或那样的原因而出现“晴转多云”时，该奉送上什么样的乖巧话来使它“多云转晴”呢？

1. 你平安回来我就放心了——显示关爱法 一天，琴与亮两个年轻人为一件小事闹了点别扭。

分手时，亮要送一送琴，她执意不肯，和同学颖走了。

亮回去后，虽然对琴“不知好歹”的举动余怒未消，可他怎么也对琴放心不下。

晚上九点多钟，琴从颖家回来，刚一推门，电话铃就响了。

她抓起电话，听筒里传来亮的声音：“是琴吗？”

我是亮。

”琴听说是亮，正要放下电话，又听亮说：“琴，我回来后对你一直放心不下，你没事吧？”

你平安回来我就放心了。

”听了亮的一番话，琴只觉得心头一热，对亮再也气不起来，原本“三天不理他”的想法此时已是烟消云散。

亮不失时机的一番关爱之语，向恋人传送了自己的关心与牵挂，语虽短，意却浓，话虽简，情却真，令对方不由得怦然心动，怨气全消。

2. 我真的没有别的意思——追本求源法 海与恋人敏在一次散步的时候，不知怎么就扯起了恋爱过程中双方花钱的话题。

海说：“敏，自从咱们交往以来，你没让我花多少钱，却为我花费不少。”

”敏一听这话，立时把脸扭到一边，嘴也撅起老高，语带哭腔地说：“我真行，找了个倒贴的对象。”

”海一见这情形，立即意识到敏误解了自己的意思，便上前解释说：“敏，别生气，我真的没有别的意思。”

我之所以这样说，是因为我感到不好意思，何况我这样说也是有根据的。

不是吗？

我没请你吃过几次饭，也没给你买什么礼物，而你却为我买了不少的书，我给你钱，你又不要。

我总觉得……”还没等海说完，敏便破涕为笑了，她说：“噢，原来你是这个意思！”

你刚才那样说，我还以为你在轻视我呢。

”恋爱时的心总是很敏感的，特别是女孩子，常为男友的一句不经意的话而“听者有意”“浮想联翩”，自己给自己弄出些不快来。

面对恋人因敏感而产生的误解，海及时抓住“病因”，追本求源，给对方一个有理有据的“说法”，从而使对方消除了误会。

3. 你要回家我送你——顺其意愿法 一天晚上，平到男友豪的单身宿舍去玩，两人一边看电视，一边说笑。

突然，豪抓住平的手激动地说：“平，你真让我心动，现在就让我吻一下吧！”平以前没见过这阵势，一下子羞红了脸，用力推开豪的手说：“咱俩交往还不太长，请你别这样好吗？”

”豪激动地望着平说：“平，我只想吻你一下，不会有过分举动。”

”说着又要拉平的手。

平生气了，脸阴沉得像要下雨，不客气地说：“豪，你再这样，我现在就走，以后再也不见你了！”

”豪见平真生气了，便把手缩回来，忙不迭地道歉：“平，对不起，刚才我太冲动了。”

以后我会尊重你的意愿，不再让你为难。

现在你要回家，我这就送你走，你看好不好？”

”平见豪态度挺诚恳，手脚也放规矩了，便打消了立即回去的念头，说：“好吧，这次我就原谅你。”

”二人随之又如先前那般说笑起来。



## &lt;&lt;攻心说话术&gt;&gt;

在恋爱期间，彼此总会向对方提出一些合适或不合适的要求。

豪面对恋人的“最后通牒”，他没有继续缠磨，而是迅速收起随心所欲的缰绳，及时勒住强人所难的烈马，说一些顺从对方意愿的话，从而防止了“小不忍则乱大谋”结局的出现。

4. 我不能向你轻易许诺——坦诚相告法 伟与慧看完电影出来，边走边聊，两人都为刚才的电影中男女主人公的充满浪漫与激情的爱情故事迷住了。

慧望着伟说：“他为了她献出了自己的生命，你能吗？”

“我，……”他俩刚认识不久，伟不知如何回答。

慧有点来气了，她轻蔑地看了伟一眼，就往前走。

伟同她说话，她也不搭理。

她自己去街边买一只烤白薯，吃了两口，又拿出一块糖塞进嘴里。

伟问她：“白薯已够甜的了，你为什么还吃糖？”

慧赌气地说：“不甜，不甜，我觉得它不够甜！”聪明的伟听出她的话外之音是对自己有点不满，觉得他们俩的爱情还不够甜蜜，于是说：“你是不是怪我有点自私，不愿为你付出？那你就错了。

因为我们相处时间还太短，我轻易许诺，你会觉得我是一个不可靠的人。

爱情的果实到底甜不甜，时间长了，你就会品味出来了。

伟的一番推心置腹、坦率真诚的话语把慧深深打动了，此时再看她脸上，“阴云”早已无影无踪，二人的感情也由此得到升华。

耍“小性子”可以说是女孩子的天性，她们常为男友的言行不符合自己的心意而要性赌气，挤眼抹泪，使原本和谐、热烈的恋爱场景顿时出现僵局。

伟对恋人生气使性时的一番坦率真诚的表白，使恋人意识到他的诚心可鉴、真意可察，从而自动放弃“大小姐脾气”。

恋爱是婚姻的前奏曲，当你巧妙运用你的“恋爱口才”，一次次拨开恋人脸上的阴云时，婚姻殿堂的大门也就离你不远了。

P283-286

## <<攻心说话术>>

### 编辑推荐

孙浩南编著的《攻心说话术》口才只是技巧，攻心才是关键。

成功说服的关键在于对准人心说话。

成功人士绝大多数是成功掌握攻心说话术人，因为他们知道攻心说话能够让对方心悦诚服并最终按照有利于他的意图去做事，他们借助高超的语言技巧获得人心，赢得认同，然后建立成功的事业。

<<攻心说话术>>

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>