

<<口才攻心术>>

图书基本信息

书名：<<口才攻心术>>

13位ISBN编号：9787564035815

10位ISBN编号：7564035811

出版时间：2010-10

出版时间：赵凡 北京理工大学出版社 (2010-10出版)

作者：赵凡

页数：275

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>

<<口才攻心术>>

前言

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辞，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，上穷传统说话攻心术的精华，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！

<<口才攻心术>>

内容概要

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！

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。

<<口才攻心术>>

书籍目录

第1章 以情动人——让人内心感动的语言艺术感人心者，莫先乎情以真情打动人心学会倾注自身的情感加热一下语言的温度充满真情的语言能感化人心学会讲点人情话有效激发他人同情心善用合乎人情的技巧掌握表达情感的技巧表达感情要掌握分寸第2章 以理服人——让人心悦诚服的语言艺术用事实来说话让对方思路回到正确的方向从对方的利益出发.....第3章 得体有礼——让人心存好感的语言艺术第4章 真心诚意——打开他人心门的语言艺术第5章 幽默风趣——让人心情愉悦的语言艺术第6章 察言观色——摸透对方心思的语言艺术第7章 有的放矢——引起对方共鸣的语言艺术第8章 投其所好——满足对方心理的语言艺术第9章 主动赞美——让人如沐春风的语言艺术第10章 委婉动听——让人容易接受的语言艺术第11章 注意语境——提高说话效果的语言艺术第12章 尊重为先——获取别人认同的语言艺术第13章 用心倾听——沟通对方心灵的语言艺术

<<口才攻心术>>

章节摘录

晓之以理，就是讲道理。

简单的事情，小道理，一两个典型事例，再加上简明、扼要的分析，道理就可以讲清楚。

复杂的事情，大道理，涉及多方面的因素，触动一点就牵动全局，必须全方位、多层次、多角度地进行一系列的说服工作，从多方面展开心理攻势，并以严密的逻辑推理，如水到渠成地得出结论。

这个结论不宜由自己单方面推断出来交给对方，最好以征询意见的口气引导对方同你一起来推理，共同探讨得出结论。

让他把你的意见、主张，当做自己寻求的答案，自愿接受，自动就范。

这样的说服更高明。

因为对于经过自己头脑思考发现的真理，人们更坚信不疑。

晓之以理，要满怀信心，争取主动，先采取攻势。

当对方已明确、坚决地表示“不行。

不干。

不同意”等等之后，再说服他，就要付出加倍的努力。

当然，争取主动仍要运用委婉、商榷的语气，切忌盛气凌人、以势压人。

如对方因此而产生逆反心理，再说服他，同样也要付出加倍的努力。

晓之以理，还要结合动之以情，通情才能达理。

牧师布道宣传的是唯心主义的宗教，但因以情动人，往往能在催人泪下的同时，不露痕迹地对听众施加思想影响，使人不知不觉地接受其教义。

这就是情感的力量。

对于形象思维强于逻辑思维的青少年儿童，对于多数平日没有深刻的理论思维习惯的人，以事比事，将心比心，运用其自身或熟人的经验教训，再加上感情色彩浓厚的语言，去进行绘声绘色的诉说，易令人感到亲切可信，引发情感上的共鸣，从而为接受道理扫清了障碍，铺平了道路。

一家银行的信贷员在向一家习惯于拖欠贷款的企业催收外汇贷款时，巧妙地将一条“重要信息”带给企业：在国际外汇市场上，美元兑日元的比价将可能下跌。

而这家企业恰恰是通过收回日元贷款再折成美元偿还银行贷款的，拖欠贷款意味着企业要还更多的钱。

信贷员正是利用了企业想少花钱这一内在需求，巧妙地暗示，成功地说服对方，收回了贷款。

要以理服人，还需要知己知彼，方能百战不殆。

事先详细了解对方观点，他所知道的材料，他的论据细节，他可能作出的选择等情况，然后才开始说服行动。

对方一旦认为你知道的情况比他更全面，想得比他更周到，对你的建议就更容易接受、采纳。

总之，循循善诱，动之以情、晓之以理，既是一种说服人的方法，更是贯穿整个说服过程的指导原则。

在整个人类社会生活当中，一个人的口才有时候起到举足轻重的作用。

我们先从大处说，政治家、军事家、外交家没有口才，行吗？

那是不行的。

我们从古代说，烛之武说退秦师，大家恐怕都听说过。

到了秦晋大军攻打郑国的时候，郑国的文臣武将一筹莫展，武将不敢出征，文臣没有办法，最后郑王不得不让烛之武老将亲自出马，到秦国去一趟。

烛之武受命危难之间，到了秦军，找到了秦军的统帅。

他说起来，动之以情，晓之以理，情真意切，痛陈亡郑对晋的利和对秦的弊，最后终于说服了秦国的统帅，马上秦国立即撤军不再打郑国了，而且留下两员大将，协助郑国来保卫。

晋国一看无可奈何，也只好撤军。

这是什么威力？

语言的威力。

<<口才攻心术>>

因此，刘勰在《文心雕龙》里说道：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

”不是吗？

我看，是的。

一个烛之武就把秦军大兵说退了，胜利了，成功了。

大家都知道诸葛亮舌战群儒的故事。

请想一想，诸葛亮没有口才能行吗？

正因为他有了口才技巧，出使东吴的时候，建立了联吴抗曹的统一战线，最后致使号称“八十万大军”的曹兵，几乎全部葬于滔滔长江之中。

这不是以理服人的威力吗？

设想一下，假如刘备不让诸葛亮去，让张飞去，其结果又会怎样呢？

说服对方，需要的是说话技巧，如果你能晓之以理，动之以情，就能很好地说服对方了。

<<口才攻心术>>

编辑推荐

《口才攻心术(精华版)》：俗话说：“一语定乾坤”。

成功人士绝大多数是成功掌握言语攻心术的人，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。

掌握攻心说话的社交本领，巧用反败为胜的攻心妙计。

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，都可心手到擒来！

口才攻心的13种战术以情动人：让人内心感动的语言艺术有的放矢：引起对方共鸣的语言艺术以理服人：让人心悦诚服的言语言艺术投其所好：满足对方心理的语言艺术得体有礼：让人心存好感的语言艺术主动赞美：让人如沐春风的语言艺术真心诚意：打开他人心扉的语言艺术委婉动听：让人容易接受的语言艺术幽默风趣：让人心情愉悦的语言艺术注意语境：提高说话效果的语言艺术察言观色：摸透对方心理的语言艺术尊重为先：获取别人认同的语言艺术用心倾听：沟通对方心灵的语言艺术

<<口才攻心术>>

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>