

自己不会说？其实只是你不懂得看对象说话的方法；  
别人不爱听？因为你还没有掌握增强说服力的技巧。  
说透人心的语言魅力，方面有趣的说话技巧，  
不露痕迹地掌控谈话对象。

谢娜 著

# 聪明女人 要懂得的 话语 操纵术



○笨嘴拙舌，  
词不达意，  
使人四处碰壁，  
举步维艰；

○滴水不漏，  
字字珠玑，  
使人圆滑通达，  
左右逢源。

黑龙江科学技术出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

聪明女人要懂得的话语操纵术/谢娜编著. —哈尔滨:  
黑龙江科学技术出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5388 - 6489 - 2

I. ①聪… II. ①谢… III. ①女性—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 201899 号

## 聪明女人要懂得的话语操纵术

CONGMING NÜREN YAODONGDE DE HUAYU CAOZONGSHU

---

作 者 谢 娜

责任编辑 项力福 张洪冰

封面设计 白冰设计

出 版 黑龙江科学技术出版社

(150001 哈尔滨市南岗区建设街 41 号)

电 话 (0451)53642106 传真 53642143(发行部)

印 刷 三河市骏杰印刷厂

发 行 全国新华书店

开 本 710 × 1000 1/16

印 张 14.5

字 数 180 千字

版 次 2010 年 12 月第 1 版 · 2010 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5388 - 6489 - 2/Z · 784

定 价 29.80 元



## 前言

一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育，穿着多么漂亮的衣服，拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，你仍然无法真正实现自己的价值。语言的操控能力，对于女人，是增加自身人格魅力的砝码，是事业上披荆斩棘的利剑，是生活上安身立命的资本。

世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达，可以使相互熟识朋友的交情更深，可以使陌生的人产生好感，可以使相互有分歧的人互相理解，可以使互相仇恨的人化干戈为玉帛。

所谓出色的语言表达能力，不仅仅要求我们拥有滔滔不绝的说话能力，还要求我们有见机说话的水准。善说者不一定说得多，但是一定说得到位。而之所以能够说到位，是因为她能够从对方的言行举止中洞悉其内心世界。何时聆听，何时应答；何时迎合，何时反驳；何时点头，何时发火；何时赞美，何时批评；何时观察，何时分析；何时深藏不漏，何时抛砖引玉……了解对方想听和不想听的、想要和不想要的、喜欢和不喜欢的以及对方担心的、顾虑的等，如此便打开了人与人之间沟通的大门。

你可以生得不美丽，但一定要做一个善于言论的女人。无论环境怎样，

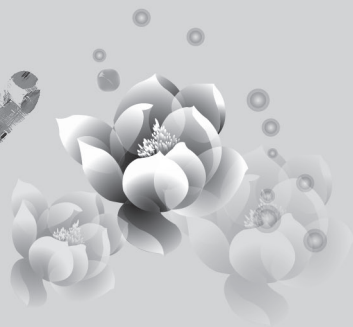




## 聪明女人要懂得的话语操纵术

都能做到巧妙地沟通，机智应答。成功一定有方法，失败一定有原因。要想练就过硬的语言能力，并不是我们想象的那么容易，但同样也不如我们想象的那么困难。只要掌握技巧和方法，成为说话高手并非难事。

读懂人心，赢得青睐，取得骄人成就；让你在人际交往中，把握心理规律，提升自我魅力，拥有更广的人脉；让你在与交谈时，占据主导地位，吸引众人目光；让你在日常生活中，掌控爱情和家庭的节拍，找到幸福的真谛。这就是本书的目的。



# 目 录

## >>> 第一章 拥有好口才的八个法则

- 致力于提高说话能力 ..... 2
- 把信心烙在每个字上 ..... 3
- 具备坚毅的决心 ..... 5
- 克服人性中的弱点 ..... 7
- 积极的心理暗示 ..... 9
- 不要错过说话的机会 ..... 11
- 做一个耐心的倾听者 ..... 13
- 说好第一句话 ..... 15

## >>> 第二章 语言风格就是一种征服

- 要有自己的说话风格 ..... 18
- 懂得驾驭自己的声音 ..... 20
- 明快的说话节奏 ..... 22
- 语调的感染力 ..... 24
- 会说“谢谢”最得人心 ..... 26
- 善用积极性词汇的力量 ..... 29
- 尊重也是一种征服 ..... 31





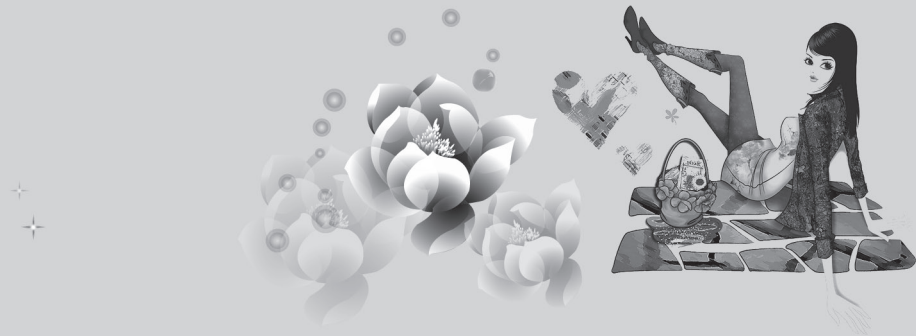
## >>> 第三章 身体语言比说话更有效

- 培养良好的说话风度 …… 34
- 眼神在交际中的作用 …… 36
- 羞涩，最令人心动的表情 …… 38
- 沟通中的手势技巧 …… 39
- 衣着形象也是一种语言 …… 41
- 优雅是最美丽的语言 …… 43
- 体态，展现女人的优雅气质 …… 45

## >>> 第四章 意在言外的沟通更具魔力

- 一切从寒暄开始 …… 50
- 话说三分，点到为止 …… 51
- “糖衣炮弹”的妙用 …… 53
- 含蓄更利于沟通 …… 55
- 艺术地表达不同意见 …… 57
- 不确定的模糊语言 …… 60
- 暗示的妙处 …… 62
- 转着弯儿说话 …… 64
- 把握好沉默的分寸 …… 66
- 要有点“变色龙”的本领 …… 68





## >>> 第五章 聪明女人把话说得滴水不漏

- 说话要因人而异 …… 72
- 高帽子不能自己戴 …… 74
- 恶语止于智者 …… 76
- 说话要看对象，办事不难 …… 78
- 看准对方的性格，投其所好 …… 79
- 抓住良机，言到功成 …… 81
- 不要把话说得太绝 …… 82
- 说话要讲究分寸 …… 84
- 善于称呼才能让人喜欢你 …… 89
- 完美收场留下好印象 …… 91

## >>> 第六章 让人无法说NO的攻心说话术

- 使对方一开始就说“是” …… 94
- 恰当地提出问题 …… 96
- 锁定对方的强烈欲望 …… 99
- 亲和力能够消除隔膜 …… 101
- 微笑是最宝贵的资产 …… 102
- 微笑也是一种语言 …… 104
- 委婉的女人最智慧 …… 106
- 说软话，服人心 …… 108



绵里藏针的批评技巧 …… 110  
不断反复到让他人厌烦 …… 112

## >>> 第七章 用赞美打动人的方法

信任是最好的激励 …… 116  
与其抱怨，不如赞美 …… 118  
背后偷偷赞美更显诚意 …… 120  
赞美要因人而异 …… 122  
赞美能创造奇迹 …… 123  
赞美要恰到好处 …… 125  
赞美要真诚 …… 127  
赞美也要画龙点睛 …… 128  
恭维切忌盲目 …… 129  
女人夸赞男士的学问 …… 131

## >>> 第八章 别人想“听”的比你想“说”的更重要

不要和别人辩论 …… 136  
不要指责他人的错误 …… 137  
勇敢地承认自己的错误 …… 139  
建议永远比命令好 …… 141  
用请求不用命令 …… 143





- 批评别人要适度 …… 145
- 要顾全对方的面子 …… 147
- 顺着对方的情况讲话 …… 148
- “谢谢”最能赢得人心 …… 150

## >>> 第九章 学会制造尴尬局面下的交谈乐趣

- 营造融洽的谈话气氛 …… 154
- 女人善用自嘲 …… 156
- 一句玩笑营造轻松氛围 …… 157
- 模糊语言的神奇作用 …… 160
- 戏剧化地说出想法 …… 162
- 让对方觉得那是他的主意 …… 164
- 找到产生共鸣的话题 …… 166
- 打开对方的话匣子 …… 167
- 没话找话说避免冷场 …… 169
- 跟内向型的人说话 …… 171
- 在陌生的环境里增进交往 …… 173
- 闲谈是轻松愉快的事 …… 175
- 关心的话最能打开心扉 …… 178





## >>> 第十章 让舌头走在后面，简单说话有学问

- 直说无妨才能找人找到位 …… 182
- 以更有利的语言回击冷语 …… 184
- 长话易短说 …… 186
- 急话要慢说 …… 189
- 和别人抢话的舌头会闯祸 …… 191
- 夫妻之间的弯弯绕让人烦 …… 192
- 重要的话大于紧急的话 …… 194
- 简短的言语更有力 …… 196

## >>> 第十一章 拒绝是一门艺术：女人如何说不

- 女人说“不”方法多 …… 200
- 幽默地拒绝 …… 202
- 让拒绝的话富有弹性 …… 204
- 让答案消失在等待中 …… 205
- 得体地拒绝爱恋 …… 207
- 拒绝同事的不合理请求 …… 210
- 为拒绝找个委婉的借口 …… 212
- 不得罪人的拒绝方式 …… 214
- “逐客令”也可以说得美妙动听 …… 216
- 要适当拒绝玩笑与忠告 …… 218
- 说“不”赢得尊重 …… 220

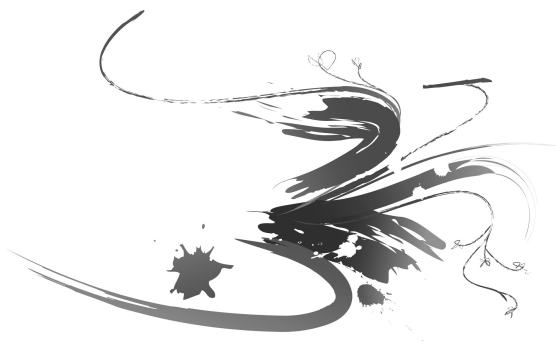


# 第一章

## chapter1

### 拥有好口才的八个法则

- ▼ 致力于提高说话能力
- ▼ 把信心烙在每个字上
- ▼ 具备坚毅的决心
- ▼ 克服人性中的弱点
- ▼ 积极的心理暗示
- ▼ 不要错过说话的机会
- ▼ 做一个耐心的倾听者
- ▼ 说好第一句话





努力培养一种能力，让别人能够走进你的脑海和心灵。



### 致力于提高说话能力

说话的成功对人们有着重要的意义。

想象一下：依靠你的口才，通过与对方机智地谈判，你赢得了一笔数额巨大的业务；依靠幽默和富有气质的口才魅力，你赢得了心爱的女孩的欢心，并且与她共同迈进了婚姻的殿堂；依靠极具说服力的口才，你使一个国家停止了对另一个国家使用武力，使亿万人民避免了战争的灾难，你受到了人们的尊敬等等还有什么比这更加吸引人的呢？

努力培养一种能力，让别人能够走进你的脑海和心灵。试着面对单独的人，或在大众面前清晰地表达你的思想和理念。当你通过这种努力不断地获得进步时，你便会发现：你——你的真正自我——正在真正塑造一个崭新的形象，使你身边的人产生一种前所未有的惊讶。

当你试着和别人说话时，你的自信心会随之增强，你的性格也会跟着变得越来越温和和美好，而这就表示你的情绪已经渐入佳境；随之，你的情绪会使你的身体好起来。这个世界的男女老少都需要讲话。即使我并不清楚在工商业社会中，讲话会带来别的什么利益，我也依然相信它有无穷的好处。因为，我的确了解它对于健康的益处。只要你一有机会，就对几个人或许多人说话——而你越说越好；我自己就是这样。同时，你还会感到神清气爽，觉得自己完美无缺，这都是你以前所感受不到的。

这是一种舒畅而美妙的感觉，没有任何药物能给你这种感觉。

想象你自己正在成功地做着你目前所害怕做的事情，想象你已经能够在



各种工作和社交场合侃侃而谈，你的观点被大家所接受，并给你带来了许多好处。

几乎不论哪种课程，只要你对它充满了热情，你就能够顺利完成；

如果你对结果足够关心的话，你就能够实现它；

如果你希望做好一件事，你就能够做好；

如果你期望致富，你就能够致富；

如果你想博学，你就会博学。

集中你的全部精力、时刻不忘记自信和侃侃而谈的说话能力，对你而言是十分重要的。



永远不要抱怨你遭遇了多大的困难，因为你的困难已经被很多人克服过了。

使你的信心烙在每一个字词、每一项行动中。



### 把信心烙在每个字上

“你为什么不站起来讲两句？”当一个沉默寡言的女人被问及这样一个问题的时候，她多半会羞涩地笑一下，然后告诉你：“我说不好，我从没有说好过。我想，我大概没有说话的天赋吧！”

这种说法让我想起一件事情。美国南北战争期间，海军上将都庞在法拉格上将面前振振有辞地解释自己为什么没有能够率领战舰进入查尔斯港口。法拉格上将听完他列举的一大堆理由后，一字一句地对他说：“你似乎还有一点没有提到。”



都庞很疑惑地问道：“哪一点？”

法拉格回答说：“你并不相信自己能够做到。”

法拉格上将的话的确是一针见血，这句话也适合那些沉默寡言的女人们。她们之所以说不好，并不是因为她们没有天赋，而是她们不相信自己能够说好。实际上，只要她们相信自己能够说好，她们就能办到。

如果你对结果足够关心的话，你就能够实现它。你可以把这句话理解为一种必胜的信念。因为当你的目标对你的吸引力足够大时，你就会树立起一种必定要成功的信念。

你需要建立足够强大的自信和目标必将实现的信念，你必须对自己说话能力训练的努力成果保持轻松而乐观的态度。从现在开始，你就要积极地设想自己的努力最终会使你成功。你应该想到，你努力的结果必然是，当需要在众人面前站起来说话时，你能够从容不迫地侃侃而谈、清晰明白地表达你的观点。你一定要把你的决心和信念烙在每个词句、每项行动上，并且竭力培养这种能力。

在卡耐基训练班里有一个叫乔·哈弗斯第的学员。有一天，他站起来信心十足地对大家说，他不满足于做一名房屋建造商，他希望自己成为“全国房屋建筑协会”的发言人；他最想做的是在全国各地奔走，把他在房屋建筑业中遇到的问题和获得的成就告诉人们。

难能可贵的是，他不但对理想有一种狂热的追求，而且真的说到做到。他想讲的，不仅仅包括地方性的问题，还包括全国性的问题。对于这样的想法，他并没有三心二意，而是用心地准备自己的演讲，并且用心地进行练习。在上课期间，他从没有耽误一次课；即使再忙，他也仍然一丝不苟地按照训练班的要求去做。结果他的进步十分迅速，令大家都十分惊讶。两个月之后，他成了班上的佼佼者，被选为班长。

大约一年以后，乔·哈弗斯第的老师这样写道：“我几乎已经忘记了来自俄亥俄州的乔·哈弗斯第了。一天早上，我正在吃早餐。当我不经意间打开《弗吉尼亚向导》的时候，书中醒目的位置上赫然有一幅乔的照片和一篇称赞他的报道。报道中说，前天晚上，他在一次地区建筑商的盛大聚会中发表了精彩无比的演讲。这时的乔已经不是‘全国房屋建筑协会’的发言人了，简直就像是会长了。”

乔·哈弗斯第为什么能够成功呢？因为他有强烈的欲望，保持了高度的热



忱，具备了克服困难的坚强毅力；更加重要的是，他相信自己一定能够成功。

一个成功者不一定具有不同于一般人的本领和才智，但他坚信自己一定能够成功，并且，他会把全部精力用于追逐成功的行动当中。这样，成功的概率就会大大提高。

因为，人——无论是谁——本身都有无穷的潜在能力，但能否开发出来，往往取决于每个人自己的态度。如果你相信自己能够成功，树立成功的信念，那么你就必定能够成功。

记住说话高手的事迹，要知道他们一开始也并不出色，甚至比你还差劲。

在你说话的时候，告诉自己必定能够成功。告诉自己：成功并不是那么困难。

永远不要抱怨你遭遇了多大的困难，因为你的困难已经被很多人克服过了。

使你的信心烙在每一个字词、每一项行动中去。



在你遇到困难的时候，不用去想为什么会有这些问题，因为本来就有这些问题。

要知道，世上没有任何东西可以代替毅力和决心。



### 具备坚毅的决心

如果我们想要成功，那么我们在做任何事情的时候都需要有坚强的意志力。

有的时候，你不可避免地会遇到挫折、困难。这些困难会给你带来不同



程度的创伤，会使你的信心动摇。在你遇到困难的时候，不用去想为什么会有这些问题，因为本来就有这些问题。要知道，世上没有任何东西可以代替毅力和决心。许多人有才能但却失败了，就是因为缺少毅力和决心。我们要相信，最困难的时候，就是离成功不远的时候。成功的秘诀其实很简单，那就是无论何时，我们都不能允许自己有一点点的灰心。

蓝道尔先生在大学里第一次站起来说话时，像很多人一样，因为不善言辞而失败了。当时，老师规定每个人有五分钟的说话时间，但是他却讲了不到一半就脸色发白，不得不十分困窘地走下讲台。

可是，他虽然有这样的经历，却并不甘心失败。他下定决心要成为一个说话高手，并且一直坚持不懈地努力，最后终于成为政府的经济顾问，受到了世人的仰慕。他写过许多富有启迪的书。在其中一本叫做《自由的信念》的书里，他提到了他当众演讲的情形：

“我的演讲安排得十分紧凑，因为我要参加各种聚会，其中包括厂商协会、商务部、扶轮社基金筹募会、校友会以及其他团体举办的聚会。我曾经在密歇根州得艾斯肯那巴发表爱国演讲，慷慨激昂地投身于第一次世界大战；我还和米基·龙尼下乡进行慈善演讲，与哈佛大学校长詹姆斯·布朗特·柯南、芝加哥大学校长罗伯·M·胡钦斯下乡进行教育宣传；我的法语很糟糕，但是我却用法语发表过一次餐后演讲。

“我认为我了解听众们想要听什么以及他们希望这些内容如何被讲出来。对于演讲的人来说，这里面的窍门就是：只要你愿意学，没有什么是学不会的。”

蓝道尔先生的故事告诉我们：成功的决心和信念，是决定你能不能成为一个说话高手的关键因素。如果我知道你的心思、知道你的意志的强度以及你是否有乐观的态度，那么我就可以准确地预测出你在改进当众说话技巧方面会有多快的进步。

任何人，只要他希望迎接语言的挑战，希望自己能够简单明白地表达自己的观点并让别人了解自己的才华，就一定要具备坚毅的决心。

在那些成功地获得了说话技巧的人当中，只有极少数是真正的天才，大部分都是跟你我一样的普通人。但是，由于他们肯坚持，他们也同样获得了成功。

你要注意的是，坚强的意志力并不是一朝一夕就可以具有的，也并非



生来就有或者是不可能改变的特性，它是一种能够培养和发展的技能。你在平时就应该培养自己坚强的意志力。

那么，如何才能拥有坚强的意志力？

当你失败的次数够多，而你又没有被击倒，你就一定会成功。

一个人的成功，在很大程度上取决于他的信念程度。成功者只是多了一份坚持。

如果你用顽强的意志克服了一种不良习惯，那么你就能获取面对另一次挑战并且赢得胜利的信心。即使面对的新任务更加艰难，但既然以前能成功，这一次也一定会成功。

在遇到困难时，想象自己克服它之后拥有的快乐。

如果你因为看不到实际好处而对口才训练三心二意的话，光有愿望是无法使你心甘情愿地坚持下去的。试着权衡利弊——想想如果不成功的话将会有什么结果，而成功的话你又有什么收获，这样你就会主动地坚持下去。



对于成年人来说，性格实际上是由心理状态决定的。

也就是说，如果一个成年人能改变自己的心态，他就能改变自己的性格。



### 克服人性中的弱点

在潜意识里拒绝与人交流或者害怕当众说话，是人与生俱来的一个弱点，并且和人的性格有很大的关系。心理学家认为性格是一个人的行为表现较为稳定的基本特征。性格具有稳定性，也就是说，一个人的性格在一定的教育和环境的影响之下形成后，是难以改变的。