

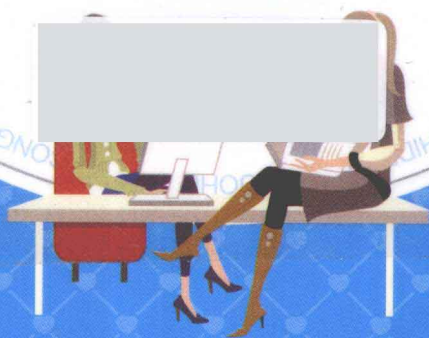
—— 一开口就能引人注目 一句话就能打动人心 ——



CONGMING NVREN BIZHIDE  
101GE SHUOHUA JIQIAO

# 聪明女人必知的 101个说话技巧

如果漂亮是女人的一张名片  
那么好口才就是名片上的内容



倪梓涵◎编著

话说得多不如说得巧，本书让你在最短的时间内掌握沟通的精髓，看准时机说对话，让你在人际交往中左右逢源，打造成功契机。

中国华侨出版社

一开口就能引人注目 一句话就能打动人心

CONGMING NUREN BIZHIDE  
101GE SHUOHUA JIQIAO

# 聪明女人必知的 101个说话技巧

如果漂亮是女人的一张名片  
那么好口才就是名片上的内容



倪梓涵◎编著

中国华侨出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

聪明女人必知的 101 个说话技巧/倪梓涵编著. —北京:  
中国华侨出版社, 2012. 1  
ISBN 978-7-5113-2101-5

I. ①聪… II. ①倪… 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 (2011) 第 277524 号

## ●聪明女人必知的 101 个说话技巧

---

编 著 / 倪梓涵  
责任编辑 / 文 箏  
责任校对 / 孙 丽  
装帧设计 / 天下书装  
经 销 / 新华书店  
开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张/17 字数/235 千字  
印 刷 / 北京联兴华印刷厂  
版 次 / 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷  
书 号 / ISBN 978-7-5113-2101-5  
定 价 / 32.00 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层  
邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

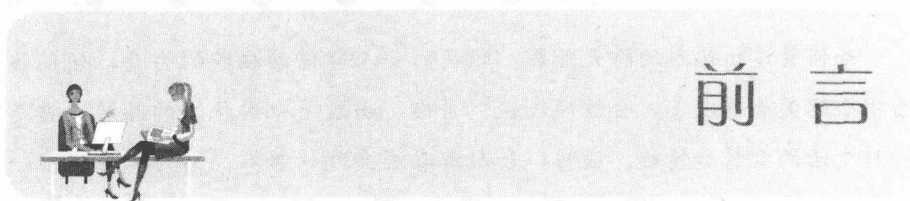
编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

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

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)





## 前言

如果漂亮是女人的一张名片，那么说话就是名片上的内容。当我们成功递出一张名片的时候，是否能吸引对方，就看上面的内容够不够精彩了。

如今的女人，早已摆脱了成天围着锅台转，大门不出、二门不迈的命运。她们走出了家庭，走上了社会，成了干练的职场丽人，成了叱咤商场的职业性人，而这对她们的口才能力自然有了更高的要求。

有些女人是天生的公关高手，这不仅是因为她们靓丽的外貌，更因为她们无论在任何场合，都能口吐莲花，妙语连珠，博得满堂彩。而有些女人却常常陷入无话可说的尴尬场面，于是就抱怨、哀叹自己天生没有一副好口才，或者埋怨自己太胆小。

其实，会说话的女人的说话本领也并非来自天赋，这种本领是需要通过特有的敏锐洞察力去感悟的，在生活的每一个片段中不断地搜寻、提炼，最终与自己的语言融会贯通。

如何避免面面相觑却无话可谈的尴尬？聪明的女人深知好的口才需要丰富的知识和见闻，因此她们不满足只做一个“一心只知穿着打扮，两耳不闻窗外之事”的女人。她们常常也像男人一样看报纸、看新闻，并且不断丰富自己的生活、知识、情感阅历。因此，在与人交谈的时候，她们总是能应对自如、妙语连珠。

如何更讨人喜欢？聪明的女人善于运用赞美的技巧，“逢人减岁，遇货添财”的话手到擒来。她们的恭维不显山露水，却让对方听得美滋滋。交谈，对于聪明的女人来说，就是要让对方高兴，而不是只图自己痛快。



如何营造出热烈的聊天气氛？聪明的女人会借助幽默的力量，她们善于用小玩笑表达友善，会适度调侃、自嘲。幽默是一种优秀的品质，更是一种生活的智慧和情趣。通常，女人都喜欢幽默的男人，因为和他们在一起会心情放松，同样男人也喜欢幽默的女人。

不同场合，面对不同的人，如何把握说话的尺度和技巧？聪明的女人总是察言观色后再开口。无论是男人、女人、同辈抑或长辈，聪明的女人都能抓住他们的心理需求，给之所需。

在人脉的经营过程中需要避免什么样的误区？一些女人有很强的好胜心理，往往会不由自主地陷入抬杠、较劲的泥沼；一些女人心眼直，且并不认为这是缺点，于是任由自己想什么说什么；一些女人往往耐不住性子，不断打断对方谈话；一些女人为讨好别人，别人说什么都和，结果反而给人缺乏主见、敷衍了事的印象。对此，聪明的女人都会很巧妙地绕开。

因为恋爱就要亲密到无话不谈吗？聪明的女人知道越是关系密切的人，越要注意说话的方式，因为越爱就越在乎对方的语气和措辞。比如，即便吵到情绪失控，也不要揭短；即便内心有天大的不满，也不要轻易指责；即便你识破了他的谎言，也不要戳破，尤其是在朋友面前；即便你有理，也不要不顾形象声嘶力竭；即便你是真的为他好，也不要使用命令的口气。

总之，聪明的女人能适时送出赞美，让人听了如沐春风；聪明的女人懂得什么时候该温柔婉转，什么时候该仗义执言；聪明的女人面对不同的人，会采取不同的语言策略；聪明的女人会用诙谐的方式表示不满，也会用自嘲的口气为自己打圆场；聪明的女人，不仅会说，更会倾听……

钱要用在刀刃上，话要说进心坎里。会说话是本能，而说得好说得巧才是本事。如果你想赢得好人缘，想更具魅力，想左右逢源，想人见人爱，想家中充满欢声笑语，就学习聪明女人的说话艺术吧。

# 目录 contents



## 第1章

### 消除距离感，聪明女人会增强说话的亲和力

1. 打招呼，你会吗 /2
2. 设计一个精彩的开场白 /4
3. 言语热情的女人受欢迎 /7
4. 微笑是女人最动听的语言 /9
5. 说话是一件痛快的事，所以要让对方说 /12
6. 文雅的谈吐倍增魅力 /14
7. 一定要记住对方的名字 /17
8. 说话的真谛在于真诚 /20
9. 聪明女人懂得多说“我们”，少说“我” /22

## 第2章

### 想讨人喜欢，聪明女人会捡对方爱听的说

10. 逢人减岁，遇货添财 /26
11. 赞赏，聪明女人会观察对方最渴望的部分 /28
12. 赞美男人，直接不如间接 /31
13. 掌握点插话的技巧 /33
14. 看破别人的心思也不要点破 /35
15. 少说多听常点头 /37
16. 顺着对方的心思说 /40
17. 让他人感到自己很重要 /42



# 目录

## contents



### 第3章

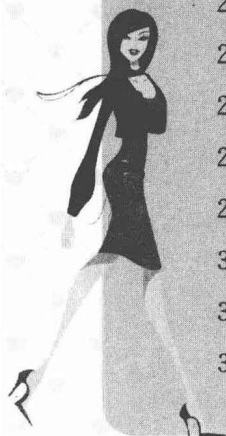
#### 炒热气氛，聪明女人会运用幽默的力量

- 18. 用小玩笑表达友善 /46
- 19. 会幽默赞美的女人最受欢迎 /48
- 20. 适度调侃，营造融洽氛围 /50
- 21. 面试时，幽默的自我介绍让你脱颖而出 /53
- 22. 约会时，幽默让气氛更轻松 /56
- 23. 让尴尬在幽默中消失 /59
- 24. 女人要掌握的几招幽默技巧 /61

### 第4章

#### 不同对象和场合，聪明女人会察言观色后再开口

- 25. 与长辈谈话关键是一个“敬”字 /66
- 26. 与名流交谈，找到对方真正的心理需要 /68
- 27. “忆往事”，让你与成功人士相聊甚欢 /70
- 28. 与男人聊天，多肯定他的成绩 /73
- 29. 非工作场合，遇到上司说什么 /75
- 30. 男人面前，不妨“以柔克刚” /77
- 31. 探望病人，要说让对方振奋的话 /80
- 32. 换种方式传达坏消息 /82





# 目录 contents



## 第5章

### 维系人脉关系，聪明女人会避免的误区

- 33. 不要和别人抬杠较劲 /86
- 34. “我这人就是心眼儿直，有什么说什么” /88
- 35. 隐私，不要轻易与人分享 /91
- 36. 有教养的女人不说别人坏话 /94
- 37. 轻易打断别人说话是不礼貌的行为 /96
- 38. 言多必失，“适度沉默”是女人的必修课 /99
- 39. 不管别人说什么，都附和 /101

## 第6章

### 恋爱了，聪明女人说话不会无所顾忌

- 40. 你的过去不必向他坦白 /106
- 41. 别忙着说“都是你的错” /108
- 42. 吵得再凶，也不要揭他的短 /111
- 43. 别说伤他面子的话，尤其在他朋友跟前 /114
- 44. 心里有天大的不满，也要婉转表达 /116
- 45. 说话含蓄的女人才有韵味 /119
- 46. 你也许是对的，但错在你大声喊 /121
- 47. 把命令换成和颜悦色的商量 /123
- 48. 女人对男人最致命的伤害——贬低 /126



# 目录

## contents



### 第7章

#### 想让老公更爱你，聪明女人绝不会刀子嘴

- 49. 不妨把指责变成鼓励 /130
- 50. 不以“这都是为了你好”控制他 /132
- 51. 男人最爱听“我永远支持你” /134
- 52. 丈夫失意时，要安慰不要嘲讽 /137
- 53. 别尝试用唠叨的方式改造他 /140
- 54. 即便你有理，也别在嘴巴上争强好胜 /142
- 55. 任何时候都不讽刺老公的想法 /145
- 56. 别当“事后诸葛亮” /148
- 57. 理解男人的辛苦，体贴的话要常说 /150

### 第8章

#### 身为下属，聪明女人知道如何突显自己

- 58. 不做职场“灰姑娘”，让领导看到你成绩的口才技巧 /154
- 59. 主动汇报工作进度，领导会更放心 /156
- 60. 顺耳忠言，领导更容易接受 /159
- 61. 摆正位置，让领导感觉被尊重 /161
- 62. 功劳面前要学会说低头话 /164
- 63. 背后赞美领导，效果更胜当面恭维 /166
- 64. 认真倾听，做领导忠实的听众 /168
- 65. 话题围绕公司展开，以大局为重获得赏识 /171
- 66. 掌握几种和领导交谈时极为有用的句型 /174



# 目录 contents



## 第9章

### 同事之间，聪明女人说话有分寸

- 67. 同事面前，要小心“说者无意，听者有心” /178
- 68. 敏感问题要学会“打太极拳” /180
- 69. 和同事开玩笑，不要过头 /182
- 70. 怎样对待同事的流言蜚语 /185
- 71. 别轻易在同事面前说抱怨老板的话 /187
- 72. 多站在对方的立场考虑问题 /189
- 73. 办公室不是互诉心事的场所 /191
- 74. 不要成为“耳语”的传播者 /193
- 75. 同事面前，当众炫耀只会招来嫉恨 /196

## 第10章

### 拒绝，聪明女人会照顾对方的自尊

- 76. “逐客令”也要下得具有“人情味” /200
- 77. 巧妙拒绝男上司的暧昧行为 /202
- 78. 拒绝求爱，如何不伤其心又让其知趣 /204
- 79. 如何拒绝朋友借钱 /206
- 80. 拒酒的话该怎样说 /209
- 81. 如何拒绝同事的不合理请求 /211
- 82. 难办的事，说出你的难处，让对方理解你 /213
- 83. 盛情难却巧推却 /215



# 目录

## contents



### 第11章

#### 求人的话，聪明女人会站在对方的立场说

- 84. 求人办事多说“请” /218
- 85. 央求不如婉求 /220
- 86. 从对方说“是”的地方开始 /222
- 87. “将心比心”才有说服力 /224
- 88. 用对方最关心的事打动对方 /226
- 89. 适当的时候，试一试用眼泪战术 /228
- 90. 善于示弱，人人都有保护弱小的心理 /230
- 91. “软刀子扎人”，用软话更能打动人 /232
- 92. 巧用办事的“冷热水效应” /234
- 93. 制造一点“绝望感”来说动别人 /236

### 第12章

#### 说服消费者，聪明女人巧用销售心理学

- 94. 越是害怕被客户拒绝，你就越会被拒绝 /240
- 95. 尽量不用推销员的口气与他说话 /242
- 96. 换位思考——客户关心的是自己的利益 /244
- 97. 动之以情——最有力的销售武器是情感 /246
- 98. 实话实说更具诱惑力 /249
- 99. 客户推托，不要反驳 /251
- 100. 提出有效的问题——你能否在5个问题内完成一次交易 /253
- 101. 告诉客户这是“最后一次”，迫使客户下决心 /256





## 第1章

---

# 消除距离感， 聪明女人会增强说话的亲和力

---





## 1. 打招呼，你会吗

说到打招呼，可能许多女人会觉得，这有什么难的？她们认为打招呼无非就是说句“你好”，但是这样千篇一律的说辞，并不能消除双方的陌生感。

打招呼，可不是一件简单的事。初次见面，开头短短的几分钟可以决定你是否能够和这个陌生人打开冰冷紧绷的僵局，决定能否在接下来的一段时间内聊得开心，甚至决定能否在今后的日子里成为伙伴和朋友。学会热情而又恰到好处地和陌生人打招呼，能够迅速建立一种继续聊天的语境。

孙佳莉平时待人接物非常热情，与人打招呼也不例外。早上孙佳莉有晨跑的习惯，走出楼道的时候，碰见熟识的邻居，都会清脆地打声招呼：“大妈好！您要去买菜？”“李大哥早！”“小希去上学？”邻居们也会给以热情地回应，还有位喜欢晨起后在小区散步的老太太说：“早上起来要是碰不见佳莉，听不见她一声‘早’，我这一天都惦记！”

孙佳莉去工作的时候，一进入公司所在的大楼，就能听见她打招呼的声音。前台的接待员、电梯间的大姐、办公室的同事都能收到一声来自孙佳莉洋溢着热情和活力的招呼。

大楼内不仅仅有孙佳莉所在的公司，还有别的公司也在此办公，孙佳莉和别的公司的很多员工都熟识，就源于她的乐于打招呼。刚开始，孙佳莉对大楼里不认识的过路人只是礼貌地微笑着点点头，后来就是简短的“你好”“早”，往后再见面打招呼或者说两句话也成了自然而然的事了。



一个会说话的女人,在跟陌生人打招呼的时候,都有自己的秘诀。其中的一个秘诀就是微笑。在和别人第一次见面时,女人的微笑会有一种微妙的力量。你微笑,你的陌生朋友会被你的微笑感染,认为你是一个很有亲和力的女人。只需要一个微笑和一句问候,你们彼此之间的冰冷就能被打破,沟通也会畅通无阻。

见面的时候,女人要想给对方以亲切感,应该主动、热情地打招呼,越主动越能显得你有教养、知礼数。现代社会,打招呼、问候的语言和方式越来越丰富了,一句“您好”“下午好”“刘老师,见到您很高兴”已经是最基本的了。但是这最基本的招呼也需要格外注意。

对于不熟悉的人,不要一上来就过分热情。有的人为了表示自己的热情,见到陌生人拍肩膀揽腰不说,问候语也另类怪异,只能让人紧张和厌恶。打招呼一定要得体礼貌,符合场合以及双方的身份。比如,来到新公司,初次见到领导,应该尊敬地打招呼:“经理,早上好!我是新来的员工,以后请您多指教!”和朋友的朋友初次见面,可以亲切地打招呼:“嗨!你好,经常听他们提起你,一直很期待与你的会面。”与朋友或亲戚家的小孩见面,要和蔼一些:“你就是莎莎吧?真是个漂亮的小姑娘!告诉阿姨,你几岁了?”

初次见面,仅仅有问候语是不够的,还要注意称呼。如何称呼别人,是非常有讲究的。聪明女人对初次见面的人都懂得在对别人的称呼上做文章,因为一个得体亲切的称呼能够拉近双方的距离,让对方在短时间内初步了解你的修养。

对年长者,一定要用敬称,比如“叔叔”“阿姨”“孟老先生”等,打招呼的语气也不要过于随便。对同龄人,可以估摸对方与自己年龄的差别,比自己略微年长的,可以称呼“大哥”“大姐”,也可以根据对方的职业称呼对方,比如“王老师”“周经理”等。对比自己年纪小的人,可以称呼对方的名字,不知道名字的可以称呼“这位小伙子”“这位美女”等,对方会更容易接受。

很多女人在与对方初次见面的时候，一句“你好”之后就再也无话可说，双方陷入了尴尬的境地。聪明的女人懂得在打招呼的时候就将接下来的话题做好了铺垫。比如，见到一个陌生异性的时候，这样的招呼就很容易拉开话题：“你好！见到你很高兴，因为你特别像我的一个堂兄，真是有点如见故人的感觉！”对方会感兴趣地问：“是吗？有多像？”用“堂兄”作为引子，让对方产生了亲切感，这样一来，两个人之间原先紧张和尴尬的感觉顿时烟消云散。

在见到一些很有名气的重要人士的时候，一定要突出自己的尊敬和景仰，还要符合对方的身份。比如，见到一家公司的总裁，你可以说：“陈总，见到您非常荣幸。”或者，当你见到一个知名画家，你可以说：“您好，梁大师。我对您景仰已久，今天一见到您，就像看到您的作品一样，神韵不凡、风度翩翩。”

一个聪明的女人，在和人打招呼的时候，一定会因人而异，根据具体的情况，用自己的热情和真心在开口的瞬间就将对方的紧张和陌生的感觉消灭掉，取而代之的是对你的亲切感和信任感。和陌生人说话，开口第一句，你准备好了吗？

## 2. 设计一个精彩的开场白

女人要想吸引别人全神贯注听你说话，一个抓人耳朵的开场白非常重要。我们在说话的时候要善用技巧，设计一个精彩的开场白，能够起到与听众拉近距离、建立信任、激发兴趣等作用。

如果你说话的时候，一开始就吸引不了别人的注意力，别人自然听不进去，也不会对你本身产生很大的兴趣。不论在什么场合，当你想迅速地融入团体，或者让周围的人注意到你，设计一个精彩的开场白是个不错的





选择。

比如,当你要进行一次面对数百观众的演讲,或者在面试的时候要进行一次自我介绍,或者到新公司上班,希望能够缓解自己的紧张情绪并且快速地和同事打成一片,或者想要将自己酝酿思考良久的一个观点公之于众……你要想将别人的兴趣和注意力集中到你的讲话上,调动起大家的气氛,开场白最为关键。

我们来看看某家外企公司的新成员江幼宁如何得体地处理她工作中的第一天。江幼宁来到新公司,先去新上司王主管那里报到,因为面试的时候见了几次,所以并不生疏。王主管带她到工作岗位上,向大家宣布这是他们的新同事,并让江幼宁自我介绍一番。

江幼宁先微笑着环视四周,然后开口道:“大家好!我叫江幼宁。其实,我们应该是好几年的同事了!”大家的脸上都露出了迷惑不解的神情。

江幼宁再次开口道:“如果三年前的某天,小偷没有把我的手机偷走的话,我就有可能接到公司给我打的面试电话,我就有可能参加面试,或许就能早几年成为你们的同事了,不是吗?”

听到这话,大家才明白过来,都哈哈一笑。江幼宁又顺势向大家简单介绍了自己,并请大家多多关照。同事们都热心地说没问题,还有一个比较幽默的男同事说:“反正都好几年的同事了,有什么事尽管说!大家都能给你出主意。”

在说开场白的时候,聪明的女人善于卖个小关子,勾起大家的好奇心来。这样,为了知道究竟是怎么回事,大家自然就会认真地听你说下去。但是一定要保证你的谈话内容有趣,否则,一个漂亮的开头却跟着一段乏味平淡的话,大家只会有种“被骗”的感觉。

设计开场白的时候,可以塑造一种悬疑神秘的气氛,每个人都有猎奇和探秘的心理,自然会被你吸引;还可以采用对方更为关心的事作为引入



的一个点，也容易被对方接受。采用一些幽默的语言，辅以故弄玄虚的神情语调，别人想不上钩都难。

柳鹤在一家乡镇医院工作，有一次，她被领导安排去一个村子做定期体检的推广普及活动。当柳鹤来到村子的礼堂，观众席在村委会的安排下已经坐满了人，不过大家都看起来无精打采。柳鹤知道，没有人愿意听她喋喋不休，如果她上来就讲定期体检的好处，肯定没多少人认真地听。

这时柳鹤扬起手臂说：“谁知道我们一天要花多少钱？”大家都被这个风马牛不相及的问题问得一愣，开始思考家里一天的平均花销。很多在家里管钱的大妈大婶更是一下子来了兴趣，纷纷报数，并开始讨论如何节省开支的问题。

柳鹤又问：“那我们一年要花多少钱呢？其中，看病吃药花的钱又是多少呢？”大家又开始算起了账。柳鹤慢慢地说：“每半年或一年做一次体检，看似花钱不少，但平均到每天只是寥寥无几。而且，很多老年人年纪大了，患病的概率也增加了，一得病就是大病，看病住院花钱不少，还遭罪。要是能够经常做个检查，有什么小毛病及时发现了，就省下了患大病的花销。这样算算，是不是很划算？”大家纷纷称是。柳鹤看着大家都很有兴趣地算起了账，就趁热打铁讲解了定期体检的好处和具体内容，大家都听得很认真。

柳鹤的开场白非常符合听众的心理。普通的老百姓，最关注的就是日常生计，对于开支的问题自然更为敏感。从自己所要谈论的主题和对方关心的事情两者之中找一个联系点，以此为突破口，更容易将听众的注意力集中到你这里。不过，也要注意把握分寸，不要跑题，弄巧成拙。

要想在第一时间抓住别人的心，牵住别人的耳朵，一个精彩的开场白最为有效。精彩的开场语能够让大家对你的谈话更有兴趣。说话的时候，女人要善于运用自己灵巧聪慧的心思，为自己设计一段应情应景又新奇有