



● 为何拥有一样姣好的容颜，她能幸福好命，她却红颜薄命？
● 为何在同一个社交场合中，她能魅力四射，她却暗淡无光？
● 为何在同一个职场环境里，她能如鱼得水，她却处处受挫？
● 为何拥有同样优秀的老公，她能如漆似胶，她却牢骚满腹？

做会说话的智慧女人

——女人受益一生的魅力口才书

韦甜甜◎编著

台海出版社

做会说话的智慧女人



“声”入人心的说话技巧 左右逢源的社交艺术

在人际关系频繁互动的年代，说话技巧变得愈来愈重要。尤其是女性，在生活、职场、感情世界里，想要博得好感与人气，成为视线焦点，更需要研习各种说话技巧。说话是本能，会说话才是本事。它代表一个人的人际交往能力，也是一个人智慧的表现。

本书从社交、职场、情感等不同方面，专门研究女性生活习惯，取材实际生活场景，列举大量实例，深入浅出地讲解了说话的策略和技巧，告诉你如何一开口就引人注目，一句话就打动人心！让你在最短时间里，掌握说话艺术的精髓，让你在人际交往中游刃有余，让你的家庭充满幸福温馨！

上架建议·女性励志

ISBN 978-7-80141-858-6



9 787801 418586 >

定价：28.00元



做会说话的智慧女人

——女人受益一生的魅力口才书

韦甜甜◎编著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

做会说话的智慧女人 / 韦甜甜编著. -北京:
台海出版社, 2011.9

ISBN 978-7-80141-858-6

I. ①做... II. ①韦... III. ①女性-口才学-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 182061 号

做会说话的智慧女人

编 著: 韦甜甜

责任编辑: 王 品

装帧设计: 天下书装

版式设计: 通联图文

责任校对: 吴 康

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市景山东街 20 号, 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652(发行, 邮购)

传 真: 010-84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: th-cbs@163.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 170 千字

印 张: 15

版 次: 2011 年 9 月第 1 次

印 次: 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80141-858-6

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究



序 言

如果说漂亮是女人的一张名片,那么口才就是名片上的内容。当我们成功递出一张名片的时候,是否能吸引对方,就看名片上面的内容够不够精彩了。对于现代女性而言,要想拥有人生的幸福,取得事业上的成功,并非只靠漂亮的外表就足够,更重要的是有富有智慧的语言表达能力。一个会说话的女人,必定能够将自己的智慧、优雅、博学、能力通过自己的口才展示在众人面前,使自己形成一个强大的个人气场,构建出自己的人脉圈子,从而在生活和事业中能顺风顺水、左右逢源。

有一个女孩在 13 岁的时候,在老师的带领下聆听了马丁·路德·金的一场演讲。她深深为马丁·路德·金的激情所感染,并在老师的介绍下,与这位民权运动领袖握了手,这段经历使得她成为马丁的崇拜者,也使她认识到了口才的巨大魅力。从此,她下定决心要做一名口才卓著的政治家,于是她在充实自身知识的同时不断地练就口才,不断为她的人生增光添彩。后来,她不仅成功当选国会参议员,协助自己的丈夫连任两届总统,在 2008 年,她还站在了美国总统竞选者的行列,并被公认为是口才最佳的美国总统候选人之一。虽然没有问鼎成功,但是她就任了美国的新一任国务卿,她就是希拉里·克林顿。

口才的力量是强大的,但是口才的练就是需要底蕴和方法的。有谁见过一个目不识丁的女人能口吐莲花?好的口才是建立在深厚学识基础之上的。智慧的女人深知这一点,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。她们常常不断给自己充电,勤于阅读,关注时事,不断丰富自己的生活、知识和阅历。因此,在与人交谈时或者在

公共场合中,她们总是能应对自如、妙语连珠。

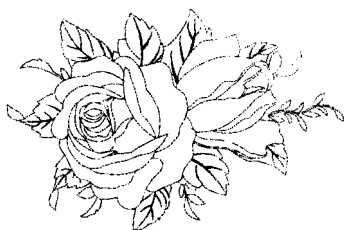
在一次“中国职场女性榜样评选及颁奖”启动仪式上,三位知性女人杨澜、于丹、陈数挨个秀口才。在启动仪式上,杨澜的开场白一气呵成,颇显职业风范,而于丹上台后更是从个人的“心灵激荡”讲起,进行了长达五分钟的演讲,她那毫无瑕疵的中文表达令台下观众啧啧称赞。陈数上台后,虽然先谦虚地说“在于丹后面讲话压力太大”,但她接下来的口才也十分令人震惊,长篇的脱稿讲话中不打一点磕巴……

名人也罢普通人也好,拥有良好的口才会说一口漂亮话,总能为自己的形象加分、美丽加码。不仅如此,在日常生活中,会说话的女人通常也都很有亲和力。她知道与同事、朋友相处,哪些话能说,哪些话不能说。在和朋友开玩笑的时候,她知道把握分寸,也懂得尊重对方的意见。她从来不与人进行无意义的争辩,她能把安慰的话说到别人的心窝里,能用关心的话打开人的心扉,也能让批评的话听起来像赞美。并且,会说话的智慧女人会用甜蜜温柔的语言赢得男人的青睐。她常常会不失时机地对她的男人大加肯定和赞扬,会善解人意地听男人诉说他的烦恼。

会说话的智慧女人往往有自己独有的说话特点和语言魅力。她们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,更会用自信的声音给人一种威慑力,让人们毫无防备地陶醉在她的赞美声中、臣服于她的说服力下。

总之,会说话的女人给人的印象往往是聪明伶俐、热情洋溢、自信满满、乐观豁达。这样的女人,无论是什么时候,在什么场合,总是最受大家的爱戴和欢迎。本书结合女性的心理、性格等不同方面来深度剖析说话的技巧和艺术,通过大量生动的故事、透彻的分析、通俗易懂的语言,为女性读者呈上一本实用性极强的关于口才艺术的书籍。通读此书的女性朋友们都可以成为一个真正深谙口才智慧的交际高手,从而处处逢源、光彩照人。

CONTENTS >>> 目 录



善于炒热气氛,让人顿生相见恨晚之意 /001

第一章

- 1.营造与陌生人“一见如故”之感 001
- 2.自我介绍的本事愈强,愈能引起他人与你交谈的兴趣 ... 003
- 3.毫无疑问,对方最感兴趣的首先是他自己 004
- 4.如果你希望对方继续和你聊,就别用牢骚充斥对方的
听觉 006
- 5.与对方分享一点无关紧要的秘密 007
- 6.讲话不乏味有秘诀 009
- 7.想引起别人的兴趣,不妨设计一个悬疑式开场白 011
- 8.不做应声虫,随声附和也要讲究技巧 013
- 9.话题卡住了,就换话题,不要恋战 015
- 10.问的问题越具体,回答的人越省力 016
- 11.掌握融洽交谈气氛的技巧 018

长得漂亮,更要会说漂亮的场面话 /020

第二章

- 1.人美,“场面话”也要说得美 020
- 2.你说话时的表情、语气、语调很重要 022
- 3.即使不是大人物,也经常用请教的态度与口吻与他们
说话 023



4.适当的恭维,会让别人对你产生好感	025
5.赞美对方最不常被人关注的地方	027
6.一定要记得对方的名字	029
7.语言中最次要的一个字是“我”	030
8.永远保持热情的态度	032
9.掌握一些聚会上的聊天技巧	033

培养你说话的气场,吸引、感染、融入 /036

第二章

1.谁比较有气场?是抿嘴听的那位	036
2.甩掉苦瓜脸,没有人拒绝你的微笑	038
3.说话声音大一点,自信才有气场	040
4.让肢体语言为你加分	041
5.女人说话有内涵,别人才会被你吸引	043
6.真情实感的语言最能打动人	044
7.像张曼玉一样与名人交谈	046
8.遭遇尴尬,神态自若的女人身上有独特气场	048
9.人们更愿意同幽默的女人聊天	049
10.自信,使你的语言独具风格	051

富有人情味的女人,谁都喜欢 /055

第四章

1.把安慰的话说到朋友心里	055
2.温和的语言能够化解怨恨	058
3.说“谢谢”要感情真挚	060
4.在晓之以理时,莫忘动之以情	062
5.多绕个弯子,少碰个钉子	063
6.关心的话可以打开人的心扉	065
7.传达不幸的消息,话要“曲”着说	067
8.“婉”言才能“谢”绝,别让拒绝的话伤了对方	069



9.让逐客令带有人情味	071
10.学会换位思考,将心比心更有说服力	073

让女人最受用的社交“暗语”,你懂了吗 /075

第五章

1.和一个人谈话时,他的双手抱在胸前,说明他对你还有所防备	075
2.看他的手势,你知道他是否在撒谎	077
3.向你询问第三者意见的人其实是想知道你的意见	079
4.嘴上说“欢迎提意见”的人可能心里并不想听到你的批评意见	081
5.以忙为借口拒绝你的人可能需要你再三邀请	083
6.借第三者之口来赞美你的人未必是善意的	085
7.强调和你有某些共同点的人,是为了博取你的好感 ...	086
8.先用温柔体贴的话赞扬你的人,目的可能是为了批评你 ...	088
9.夸夸其谈的人并不是骄傲,而是在掩饰内心的自卑 ...	090

聪明女人懂得配合别人的聪明而装傻 /092

第六章

1.不要和别人抬杠较劲	092
2.请客吃饭,“捧”主角也要照顾陪客	094
3.把握好插话的时机	095
4.做好事不声张	097
5.藏好你的优越感	099
6.有些话烂在肚里比说出来要好	101
7.对失意的人千万不说得意的话	103
8.必要的时候保持沉默	105
9.别和人争辩,伶牙俐齿不是好口才的表现	106
10.不是主角,就少说两句	108



第七章

- 1.男人需要女人的肯定 110
- 2.撒娇的话让爱情升温 112
- 3.善解人意的语言令男人“俯首帖耳” 114
- 4.女人最好不要“河东狮吼” 115
- 5.女人的唠叨是男人心中永远的痛 117
- 6.婚姻中的女人不该说的10句话 119
- 7.给他一顶高帽子,并让他努力达标 121
- 8.不要把男人的谎言揭穿 123
- 9.在他的朋友面前骄傲地谈起他 125
- 10.向他请教,男人都享有“海妻不倦”的乐趣 127
- 11.对男人的爱好表示支持和赞同 129

第八章

- 1.闺蜜之间:诉说爱情要谨慎 132
- 2.好朋友开玩笑也有分寸,别伤了彼此的感情 134
- 3.朋友的意见务必要尊重 136
- 4.为朋友的秘密上把锁 137
- 5.朋友之间不必过于客套,但客气还是要讲的 139
- 6.好友面前,不可随便生气乱发脾气 141
- 7.有事儿没事儿,问候的电话要常打 142
- 8.朋友聊天,不要把抱怨挂在嘴边 144
- 9.在你没弄清楚是非曲直之前,永远不要信口开河 145

- 1.同事的工资,还是不打听的好 148
- 2.别碰办公室中的禁忌话题 150



第九章

- 3.你尊重同事,同事才会尊重你 152
- 4.用温和的讨论代替争吵 155
- 5.女人心软,也要学会得体拒绝同事的不合理要求 156
- 6.赞美,是送给同事最好的礼物 158
- 7.建立与男性对话的渠道 160
- 8.用点“心计”,不动声色解纠纷 161

从尊重做起,搞好与上司的关系 /163

第十章

- 1.智慧女人不说替上司做决定的话 163
- 2.上司也需要你的肯定 165
- 3.如何把自己的意见兜售给上司 167
- 4.马屁不仅要拍,还要拍得巧妙 170
- 5.试试“曲线沟通” 173
- 6.功劳面前要学会说低头话 175
- 7.“我不干了”的话,再也不要说了 177
- 8.必要时不妨向老板说点“体贴话” 178
- 9.不小心得罪了上司怎么办 180
- 10.学会尊重比你逊色的上司 182

智慧的女人动动嘴,别人就会跑断腿 /184

第十一章

- 1.求人办事多说“请” 184
- 2.央求不如婉求 186
- 3.请将不如激将 187
- 4.以退为进,曲线说服 189
- 5.善于运用冷热水效应 190
- 6.制造一点“绝望感”来说动别人 192
- 7.用对方最关心的事打动对方 195
- 8.情感激励,让别人更“玩命” 197



辩解与圆场恰到好处,让尴尬、误会和敌意都走开 /200

第十二章

1. 辩解是火上浇油,换个角度看领导的批评 200
2. 遭遇同事嫉妒怎么办 202
3. 智言妙语,反击对方的无礼 204
4. 打破冷场的技巧 205
5. 消除误会要及时 207
6. 回天有术,机智妙语弥补失言 209
7. 聪明女人,“太极术”应对敏感话题 211
8. 别人指责你时要冷静 212

女人出来混,踩到“雷区”让人不爽 /214

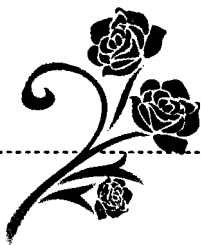
第十三章

1. 不加禁忌的语言可能埋葬你 214
2. 人活脸,树活皮——伤什么都别伤别人面子 216
3. 不要拿别人的隐私开玩笑 217
4. 给自己留有余地,不要把话说得太绝 219
5. 没人喜欢被你指责,就算你是好意 220
6. 是非话不能随便说 222
7. 处处挑剔惹人烦 224
8. 坚决不说风凉话 225
9. 不要轻易揭别人的“老底儿” 226



第一章

善于炒热气氛， 让人顿生相见恨晚之意



1. 营造与陌生人“一见如故”之感

在社交场合，女人要想博得他人喜欢，就不能太矜持、内敛。你要主动、热情地同他人聊天，努力探寻与他人交谈的共同点，赢得对方的好感，才能拉近彼此之间的距离，给人一见如故的感觉。

为了打破初次见面的陌生感，主动开口说话是首先要做的。

袁立在春节的时候和人一起拼车回家，同行的人都是从网上联系到的陌生人，袁立刚好坐在副驾驶座上，后面的人有各自吃东西的、睡觉的、听歌的，就是没人说话，这一路上，要和这些人呆七八个小时，如果一直这么死气沉沉的还不把人闷死，于是，袁立主动开始和人交谈。

她看到车上放着一些户外用品便问司机：“你喜欢户外活动？”

“以前组过一个登山队，不过现在都散了。”

“那太可惜了，我以前和朋友徒步走过香格里拉、梅里雪山。现在每到放假也经常一个人出去旅行。”

“是吗，你也喜欢户外活动？能像你这样去徒步的女孩子可不多。”





“我去年和朋友去了亚丁、稻城。不过是开车去的,我想过两年再去的时候打算徒步。”

之后,大家你一言我一语的便聊了起来。车上坐着的几个人大都对户外运动有兴趣,一交谈起来,都有种相见恨晚的感觉。七八个小时的路程很快就过去了,下车的时候大家都相互留了电话,并且相互叮嘱一定要联系。

当然,寻找共同点的方法还很多,譬如共同面临的生活环境、共同的工作任务、共同的行路方向、共同的生活习惯等,只要仔细深入挖掘,陌生人无话可讲的局面是不难打破的。

上面的袁立就是通过观察,由一些户外用品开始了一连串的话题,并且也因此交到几个志同道合的朋友。察言观色发现共同的东西,要同对方的兴趣爱好结合起来。如果自己对此也有兴趣,那么打破沉寂的可能性就大得多了。否则,即使你发现了共同点,没有把握好对方的兴趣,也还是无话可讲,很难深入下去,讲一两句就“卡壳”了。

那么,当你通过观察发现对方的兴趣爱好之类的东西后,你就可能与其交谈,在交谈的过程中,你还要不断地深入了解对方。比如,在谈话过程中,尽可能了解对方的情况,包括文化背景、生活习惯、历史传统、性情秉性、爱恶嗜好等,这是很重要的,否则,就很难取得预期的效果。

随着交谈内容的深入,和你对方了解的深入,你们的共同点会越来越多。这样,谈话会越来越顺利,越来越让对方感到亲切和有趣。因此你也和对方建立了非常和谐的谈话氛围,不知道的人还以为你们已经认识很久了。

当然,如果你们是通过一个朋友认识的就更容易切入话题了。例如,介绍你们认识的人是你的同学或朋友,那么通过朋友的这层关系,就能拉近你们之间的关系,这无疑让你们在陌生的基础上多了一份亲切感。另外,你可以恰当地表达一些对对方品格的赞扬,对对方的成就感到羡慕等等。这样会让人心生好感,因此也会对陌生的你减少几分抵触。

总之,初次见面的第一句话是叩开对方心扉的敲门砖,其后,你要能实时地把握对方的性格特征、爱好、生活经历等等,你们所拥有的共同话题就会越来越多,交流的范围也可能扩大,因此,把对方的谈话兴趣挖掘出来,是你和陌生人初次交流的最好方法。



2. 自我介绍的市事愈强，愈能引起他人与你交谈的兴趣

如果你是一个初次参与社交的女人，掌握一些自我介绍的技巧显得尤为重要。如果你能在自我介绍中让对方留下深刻的印象，并且产生和你交谈的兴趣，你的自我介绍就很成功。

那么，女人在社交场合，怎样做自我介绍呢？

开门见山是最常见的自我介绍方法，最为常见，这也是人们公认的一种最笨拙的自我介绍方法。但是，如果你能选择好最佳的时机、措辞恰当、用简洁明快的语调和语言，并且语速也要掌握好，以此将自己的姓名、个性、特长等内容全部或部分介绍给对方，让对方感觉到你的朴实、灵秀、自信，同样会给人留下好印象。

大家好，我是雨天，因为刚好出生在雨天，老爸又刚好姓夏，于是就叫“下雨天”了。

我为人热情大方，有朋友还说我挺幽默，呵呵。我比较喜欢烹调，如果大家不介意，我们可以切磋切磋如何煮方便面才能不糊锅？！呵呵，开个玩笑。我也是个文学青年，偶尔也读读美容杂志，看看娱乐八卦。我还经常参与一些体育锻炼，比如爬山、游泳、打羽毛球。呵呵，我算不算爱好广泛呢？我自己还是比较认同的哈。

不过除了上面的特长，我毛病也挺多的，比如爱睡懒觉、爱上网、爱嘻嘻哈哈地和人打闹。如果有不介意的朋友可以找我哈，我很热衷交朋友呢。

这是在一次联谊会上，夏雨天的自我介绍。活泼幽默的语言让人印象深刻，一下子就和陌生人拉近了距离。

当然，社交活动的环境和氛围不同，我们就要选择不同的自我介绍方法，有些场所，要求自我介绍简洁、干练；而有些场所，你越是温婉、俏皮，体现女人的柔美和灵秀，越是能深得人们注意和喜欢；更有些场所，一定要严



肃而且严谨,所以要随场合的变化而灵活的运用。

做自我介绍的时候,一定要记得微笑,如果你一直绷着一张脸,首先在面部表情上就让人产生了距离感,你就是说的再好,都不会有预期的效果。之前我们提到过,面部表情其实也是一种语言,它是拉近人与人距离的最最直接的语言。

除了注意表情,还就要注意你的表达。一般来说,需要设法做个独特而简短的自我介绍来招人喜欢,同时让对方牢牢地记住你,而且记住的也一定是正面形象。做自我介绍的时候,切忌用背诵的口气。在心里一定要放松,形态上自然大方一点,表达出来的语言自然也就不会太拘束。自我介绍不是让你背课文,因此要注意语调,声线。就和平时与人交谈一样,只要你的语气平和,语调自然,表达出来的效果也就越接近你预期的效果。

做自我介绍的时候,千万不要罗里啰嗦说了一大堆,到最后别人还不知道你到底是谁,你有什么兴趣爱好和特长。你要巧妙地把你的爱好、特长安插在一段你故作的幽默片段里。你也可以适时的引用别人的言论,或者朋友老师对你的一些评价,这样便于大家记住你。尽量少用虚词、感叹词之类。也千万不要自吹自擂,这样的人最容易让人产生厌恶的心理。

最后你要记住一点,你可以用你的肢体语言、面部表情来表示你的友好。有时候,大家在听你自我介绍的时候,不一定会很关注你在说什么,所以,你要是在表面上传达给人好或者不好的影响,留在大家心里的印象就会非常深刻。

因此,只要你能掌握以上自我介绍的技巧,避免一些经常会犯的错误,做一番良好的自我介绍应该不会有什问题了。



3.毫无疑问,对方最感兴趣的首先是他自己

女人出入在社交场合是一件非常正常的事情,要想在社交方面有所突破,需要学会并且加强与人的相处和沟通。

然而,如何才能做到有效的沟通呢?其实,只要平时注意一下谈话的细微小节,和人沟通就不是难题了。





与人交谈时，我们不仅是谈，还要听。首先，我们要从听来的对方的爱好、特长或者家庭等等对方有兴趣的话题开始着手。

将心比心，如果你和某人在闲聊，你是不是喜欢围绕自己喜欢的话题来说？是的，别人同样如此。在每个人的心里，自己是最重要的，也是自己谈话的一个中心。如果你们的谈话脱离了这个中心，越走越远，那么你们也就越来越没有共同话题，最后让谈话陷入冷场或者尴尬境地。

有一个朋友讲过这样一个故事。

一次，朋友出差到河北，住在一家酒店，酒店提供中餐。在吃饭的时候，对面有个人过来搭讪，朋友也没有太多的理会，只是哼哈的应付一下。当时朋友手里拿着一本周国平的《性情与岁月》。对方看了看书的封面问：“你也喜欢看周国平的文章？我也看过一些，我更喜欢他的散文，里面隐藏着白话的哲学。”朋友一下子来了精神。说实在的，朋友是个不大爱说话的人，但是有人和她谈起周国平，她的兴致大增。

于是，他们就围绕着周国平的文章展开谈话。对方说，以前接触过一些周国平的文章，但是看的不多，我的朋友就开始推荐后期周国平整理出来的一些散文、学术论文等等，直说得两人像久别的朋友。

最后，从谈论周国平又转移到他们出来的目的上，朋友是在为公司采购一批家用电器的电线，而对方恰恰是苏州某电子厂的业务员，于是，两人临走的时候互留了电话，各自回去不到两个星期，朋友用比较合适的价位订购了对方公司的电线，采购工作顺利完成，对方也因此得到了这单不小的业务。

其实，在职场中，类似上面的例子很多，只要你能围绕着别人感兴趣的话题谈，这样的谈话就能够顺利地进行，并且，你也能够在社交活动中处于主动，有时还会有意想不到的收获。

谈话是一门艺术，你要掌握好这门艺术就要从入门开始，这是与人交谈，并且让对方为此感兴趣的最基本常识。如果某人在你面前总是说一些你对之不了解，也没兴趣的东西，最初出于礼貌，你总是微笑，到后来，如果对方一直这样下去，你就会对对方有另外一种看法，甚至对对方产生排斥心理。如果你能意识到这点，将心比心，你也会很轻松地走进这门艺术的课堂。

