



有智慧的女人
最幸福

You Zhihui de Nüren
Zui Xingfu

说话攻心术，是语言表达能力和人际交往能力的决定性因素

女人要懂的说话 攻心术

一个不善言谈的女人，容易给他人留下能力低下和思想匮乏的印象，很难讨人喜欢。这样的人不管处在哪一个社会层面，都不会得到足够的尊重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

瞬间赢得好感，处处受欢迎的说话技巧

NÜREN YAO DONGDE SHUOHUA
GONGXINSHU

子衿◎编著



中国纺织出版社

NUREN YAO DONGDE SHUOHUA
GONGXINSHU

瞬间赢得好感，处处受欢迎的说话技巧

子衿◎编著

女人要懂的说话 攻心术

一个不善言谈的女人，容易给他人留下能力低下和思想匮乏的印象，很难讨人喜欢。这样的人不管处在哪一个社会层面，都不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

内 容 提 要

一个女人只有说对了话，才能够广受欢迎，如果总是说错话就会让人“伤心欲绝”。如果不能够把人读懂，不能把话说好，即便你有再高的处世手腕也无法派上用场。

说话攻心术是一种让女人瞬间赢得好人缘，迅速提升自我形象的法宝，是让女人说话更含蓄、更有力的沟通技巧，是一种能够畅游他人内心世界，掌握说话主动权的案头书。

图书在版编目（CIP）数据

女人要懂的说话攻心术 / 子衿编著. —北京：中国纺织出版社，2012. 8

ISBN 978-7-5064-8736-8

I. ①女… II. ①子… 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（2012）第 124691 号

策划编辑：刘箴言 张永俊 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市航远印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：18.5

字数：244 千字 定价：32.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言



身处现代社会，女人与男人一样，要面对日益激烈的竞争，准确地说，在社会生活的多领域，女人已经直接与男人展开了竞争。时代在为女人提供了一展身手、实现人生价值机会的同时，也给女人的工作和生活带来了空前的压力。著名影视明星刘晓庆说过：“做人难，做女人更难，做一名成功的女人则是难上加难。”

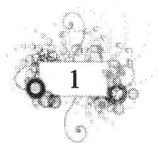
虽然女人成功难，但也不是没有方法可循。相对于男人来说，女人成功的资本不多，要赢得竞争，就要比男人更注重策略的选择和使用，女人要牢记“斗智不斗力”的原则，充分发挥自身的性别优势。在语言方面，女人是比男人更具优势的，但很多女性尤其是年轻女性，往往不善说话，不善交际：一是羞怯和矜持的本性让她们在说话做事时有些“放不开”；二是缺少说话技能的训练，使她们在面对一些陌生社交场合时底气不足，不能做到积极主动地出击。

一个不善言谈的女人，容易给他人留下能力低下和思想匮乏的印象，很难讨人喜欢，这样的人不管处在哪一个社会层面，都不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

女人，一定要将自身的语言优势发挥出来。

每一个成功者都有过人之处，但如果你仔细研究他们，就会发现他们身上都有一些共同点，比如，善于赢得支持并让人们喜欢他们，乐意跟同事、伙伴和朋友分享利益，以密切关系等，换句话说，他们的成功，很大程度上归因于掌握了行之有效的说话技巧，善于待人接物的礼仪规范。

人际关系学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“好口才才是社交的需要，





是事业的需要，是生存的需要，它不仅是一门学问，还是你赢得事业成功常变常新的资本。”在人际交往中，有效的说话策略和技巧能让一个人轻松接近对方，与对方建立更紧密的关系，这其实就是人缘和人脉，他们是成功的重要资本。

因此，对于女性来说，若想在这个社会生存发展，赢得成功，就必须让自己拥有出色的语言表达能力和人际交往技巧，或者说，女人要想实现自己的追求，就不可忽视对自己语言表达能力的培养，更不能忽略自身社交能力的提升——说话攻心术，是语言表达能力和人际交往能力的决定性因素。

说话攻心术是一门技术，更是一门艺术，它有一定的技巧存在，需要女人把握好尺度，掌握好分寸。所谓“攻心”，就是利用心理战术来不战而胜。攻心的目的是驾驭人的思想，使其从思想上妥协，甚至使其诚服，而非利用职权或是武力使其屈服。攻心的关键，是根据不同对手的心理对症下药，从而达到想要的效果。攻心成功与否，效果如何，就看是否真正地掌握了他人的内心。

在生活和工作中，女人需要推销自我，需要请求别人，需要说服别人，需要激励别人，需要拒绝别人等，而要达到这样的目的，就要懂得说话攻心术。

懂得说话攻心术的女人，说话以打动对方内心为出发点和落脚点，她们会顺着对方的心理说，顺着对方的感情说，顺着对方的好恶说（当然，这要以不违反某些原则为前提）。有时，为了说服对方或让对方答应某一请求，直说不行她们就“曲”说，正说不行她们就反说，实说不行她们就虚说。

懂得说话攻心术的女人，在与他人交往时会更得体，更有分寸，她们会经常做换位思考，推己及人；懂得说话攻心术的女人，都有自己的个性，但是却不偏执，而这正是她们的魅力所在。一句话，女人懂得说话攻心术，就能受人追捧和喜欢，就会成为社交场上的明星。

女人的说话攻心术不是天生的，没有哪个女人一生下来就能说会道。把话说到位，把话说到点上，把话说得动听，是在不断磨砺中实现的。作为女人，你只要用心努力，就能成为说话攻心的高手，拥有开口

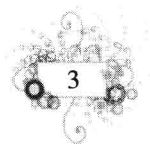


动人、妙语连珠的好口才。

为更好地帮助女人掌握说话攻心术，我们特意编写了《女人要懂的说话攻心术》这本书。本书从懂点社交心理学、察言观色、说话有分寸、懂得迎合、委婉、多听少说、懂得赞美、说话幽默、懂得婉言拒绝、善于说服、及时道歉及含蓄提出批评等方面，详细阐述了女人需要具备的各种说话攻心策略。书中既有生动翔实的事例，令人信服的分析，又有行之有效的方法，阅读它，你就能有效提升说话能力，使你舌灿莲花、说话动人。阅读它，你就可以看透他人的心理，发现对方的偏好，满足对方的需求，驾驭他人的思想，就可以拥有你想要的幸福和成功——聪明的你，只要懂得说话攻心术，就可以轻松搞定难解决的问题，推开人生幸福的大门！

编著者

2012年5月



目录

第1章 功夫在“话”外：

开口之前女人要先懂点社交心理学

- 首因效应：第一印象的重要性不容忽视 /2
- 亲和效应：亲和力是最强的魅力磁场 /5
- 南风法则：宽容比惩罚更有力量 /8
- 冷热水效应：学会调控他人的预期 /10
- 谎言定律：善意谎言有助关系和谐 /13
- 眼泪效应：会哭的女人更有“感召力” /15
- 框架效应：“怎么说”往往比“说什么”更重要 /18
- 瀑布心理效应：当心失言激起别人反感的“波澜” /21
- 黑暗效应：“朦胧环境”有助解除戒备 /23

第2章 唇舌未动眼耳先行：

能察言观色的女人才能做到“话抵人心”

- 射箭先看靶，说话先看人 /28
- 进门看脸色——说话要看准时机 /31
- 脸色背后有隐情，猜透心思再开口 /33
- 学会破译说话者的手势 /36



- 口头语最能见个人本性 /39
- 关注他人兴趣，尽量谈对方在行的话题 /42
- 抓住对方个性，让自己的话“直抵人心” /44
- 正确利用肢体语言，增加自身影响力 /46

第3章 话不在多“到位”就灵：

说话有分寸的女人更易吸引人心

- 一开口就与众不同——让声音充满魅力 /50
- 让话语像音乐一样动听——控制语言节奏 /52
- 思路清晰，讲话才能有条不紊 /55
- 开口就要让人舒服：对不同的人用不同的称呼 /57
- 别让人不知所云：通俗是说话的最高境界 /60
- 说话动人的关键，是把握对方的“情感需求” /63
- 说话不在多，分寸定效果 /66
- “述职”有分寸，才不乱方寸 /69

第4章 话要投机须合“人意”：

懂得迎合、委婉的女人总能拉近人心

- 谈话投机的奥秘：谈论对方感兴趣的事 /74
- 学会为迎合别人的聪明而装傻 /76
- 重复对方的话，增加其对自己的好感 /79
- 说话要委婉，女人的委婉让人动容 /82
- 话“柔”人心顺，婉言更易被人接受 /84
- 迂回表达不同意见，减少摩擦 /87



别总把不满放到嘴上，委婉表达自己的委屈 /89

第5章 倾听是最好的尊敬：

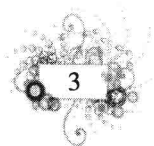
多听少说的女人更能赢得他人好感

- 倾听是女人“以静制动”的攻心术 /94
- 有效的沟通需要良好的倾听 /96
- 随便插话只会自毁形象 /99
- 扩展人脉，会说不如会听 /101
- 多听少说，赢得他人喜爱的秘密武器 /104
- 倾听有道，关键是听懂对方“言外之意” /107
- 该说就说，在倾听中巧妙接人话茬 /110

第6章 拣别人爱听的说：

懂得赞美的女人总会获得对方实意相报

- 得到他人赞美，是每个人的心理需要 /114
- 赞美是激励他人最好的方式 /116
- 给别人最想要的溢美之词 /119
- 抓住小事，送出“高帽”赢人心 /123
- 背后赞美，最给力的赞美方式 /127
- 赞美自心发，好话当钱花 /130
- 赞美领导贵在“不着痕迹” /134
- 好话好说，别让赞美之词引起误解 /137
- 让男人欣赏你——女人赞美男人的技巧 /140





第7章 “诙谐磁场”势不可挡：

说话幽默的女人让人不由自主地靠近

- 人人都愿意接近幽默的女人 /146
- 幽默让交流变得妙趣横生 /148
- 将幽默融入到意见中去 /152
- 善用自嘲获得好人缘 /155
- 幽默一点，让喜欢的他走近自己 /157
- 幽默一点，让不愉快自动消失 /161
- 幽默，给人好心情给自己好运气 /164

第8章 “不”字出口眉头不皱：

懂得婉言拒绝的女人能让人心无芥蒂

- 女人应学会拒绝，该说“不”时要说“不” /170
- 巧妙说“不”，女人拒绝有艺术 /173
- “不”字巧出口，听者不皱眉头 /176
- 拒绝他人时不妨岔换话题 /179
- 恰当拒绝别人的邀请 /182
- 让逐客令带有人情味 /184
- 婉拒同事的“过分支使” /187
- 对客户的不合理要求，委婉说“不” /190
- 别因拒绝求爱让彼此成为陌路 /193
- 亲密有度，拒绝男友不合理的性要求 /196



第9章 谈笑间让人点头：

善于说服的女人常能牵着对方的鼻子走

- 凭什么让人点头？要掌握说服攻心术 /202
- 说服一个人离不开察言观色 /205
- 善于激发需求欲望，有利于说服对方 /209
- 激发从众心理，有助说服对方 /211
- 说服对方，不妨先“得寸”再“进尺” /214
- 说服，正面不通就从反面来 /217
- 以退为进地说服，能产生良好效果 /220
- 巧用诱导，被说服者自会听从 /223
- 制造说“是”的“语境”，说服水到渠成 /226
- 说服他人时，试试“欲擒故纵” /229
- 危急关头，感性说服收非常之效 /232

第10章 认错“无伤”反“增光”：

能及时道歉的女人往往更让人敬重

- 人无完人，可怕的是不承认错误 /238
- 停止以抱怨对抱怨，才好息事宁人 /241
- 道歉是人际关系的修复剂 /243
- 要免遭人怨，须自我批评 /246
- 放下架子，有错就诚恳地道歉 /248
- 主动认错能提升自我形象 /251
- 与人起纷争，适度揽错得人心 /253



第11章 逆耳之言柔声讲：

懂得委婉提出批评的女人常常让人感激佩服

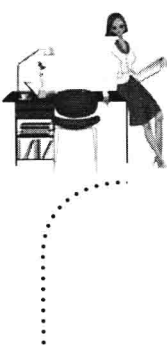
- 对不同对象采取不同的批评方式 /260
- 批评他人应“点到为止” /262
- 硬话“软”说，好态度提高批评的接受度 /264
- 巧妙暗示比直接批评更有效 /266
- 批评也可动听——寓批评于赞扬之中 /269
- 诚恳指错促合作——对同级同事开展批评 /272
- 对上司的过错，用提醒代替批评 /275
- 逆耳之言柔声讲，使用“三明治”式批评 /278
- 参考文献 /282



第1章

功夫在“话”外： 开口之前女人要先懂点社交心理学





首因效应：第一印象的重要性不容忽视

首因效应通常又称第一印象的作用，具体说，就是初次与人或事接触时，在心理上产生对某人或某事带有情感因素的定势。根据最初获得的信息对所形成的印象作用最强，持续的时间也长，不易改变，甚至会左右对后来获得的新信息的解释，从而影响到以后对该人或该事的评价。

心理学研究发现，当与一个人初次会面时，在短短的45秒钟内就能对人产生第一印象，而最初的0.25秒至4秒的时间给对方留下的印象是最深刻的。我们可不要小看这短短的4秒钟，别人对你这个人75%的判断和评价，都会在这短短的时间内产生，所以在给别人第一印象中的你不管是不是真实的，这种印象以后都很难改变。

很多青年男女一见钟情的例子，便包含了首因效应的成分。或许男子长期不修边幅，某天忽然心血来潮，精心修饰一番，显得风度翩翩；或许女子原本相貌平平，恰好那天她穿上了女人味十足的连衣裙，他们不期而遇了，如同惊鸿一瞥，他们一见倾心。美国前总统克林顿和希拉里就是个一见钟情的例子，当他们在耶鲁大学的图书馆相遇时，两个人目光长久相视，希拉里走向克林顿，并对他说：“既然我们注视对方，我想我们应该互相介绍。”就是这一句话，打开了克林顿的心扉。

无论是心理学家的实验，还是现实中的各种事例，都证明了首因效应的重要性，所以，在与别人初次交往时，一定要注意给对方留下一个好的第一印象。而第一印象主要是依靠衣着打扮、面部表情、言行举止等体现的，集中反映了一个人的内在素养和个性特征。初次见面时，一声亲切的问候，一张愉快的笑脸，一身得体的服饰以及一系列优雅的举动，都能给对方留下美好的第一印象。

两个人第一次见面，首先会看对方的脸。人可以从对方脸上获得各种



信息，并以此判断（或者说推测）对方其他方面的情况（如年龄、性格、职业、地位等）。在第一印象中，从脸部获得的信息极其重要，因为人对脸非常敏感，因此，女人要想给别人留下良好的第一印象，首先要注意自己的脸。

脸固然重要，但想做大的改变也不是一件容易的事（尽管如今整形技术相当发达，但并不是每个人都可以接受这种方式），而对脸部进行临时的小改动，那就容易多了——对女性来说，化妆就是最简便的方法。

化妆的关键不是“自己想变成什么样”，而是要考虑“会给别人留下什么样的印象”。很多女性为了提高“回头率”，就重点对眼睛进行化妆。其实她们不明白，“回头率”不一定等于“好印象”。在化妆之前，首先一定要明确“想给别人留下什么样的印象”，然后再从服装、发型、化妆等多个角度为自己设计一个具有平衡美感的形象。即使化过妆的脸与素颜的自己有一定的差距，但只要第一次见面让对方对自己产生好感，以后素颜相见时，一般也不会让人大跌眼镜。因为一旦喜欢上一个人，人就愿意去包容她的一切。虽然过度化妆不太好，但巧妙地利用化妆为自己赢得异性的青睐，从心理学角度来说是非常有效的。

现在，你知道了第一印象的重要性不容忽视，也知道了“给一张好脸”是留下良好第一印象的关键，那还有没有其他需要注意的问题呢？

女人要学会用男人的眼光审视自己，练好自己的“门面功夫”，那么，“门面功夫”具体包括哪些内容呢？有关专家给出了一些有关女性仪容方面的理想数据：

身材：身材适中，身高约163厘米，体重约52千克，三围分别为90厘米、70厘米、90厘米。

姿态：温柔、活泼，轻盈自然。

表情：蕴涵内在美。和蔼可亲，容易相处。言谈举止自然适中，不过度也无不及，适可而止。生气勃勃，对人生有真正的兴趣，显得朝气蓬勃。

发式：发式与面形相配，柔软光泽，不太卷曲，无须太精致。

打扮：大方得体，不能太露、太古怪，弄成不像自己的尤物。

此外，在《第一印象：你不知道别人如何看你》一书中，丹尼斯博士



提出了获得良好的第一印象的其他重要因素：

(1) 摆正心态摆正位置

你怎么给自己定位？这影响到你和别人交往时，是不是自觉地把自己和对方放在同等的位置上。冷静地想一想，你是不是把自己看得太高或是太低了？一句话，你能不能摆正自己的位置，关系到别人接不接受你。

(2) 尽量做到平易近人

你愿意和别人微笑并进行目光接触？还是犹犹豫豫地伸出手去握手，或者眼睛看着别的地方？答案当然是前者。你怎么对别人，别人就怎么对你。

(3) 对人表现出应有的兴趣

和别人第一次见面时最忌讳的事情莫过于两件：眼睛看着别处和不停地打呵欠。你大概正聚精会神地关注着什么，或者真的特别困。但是，你这样做却给别人留下了很乏味的印象。

(4) 使用正确的身体语言

只有在谈话双方都得到长短大致相当的谈话时间时，交流的信息才是充分而平衡的吗？不一定，身体语言会泄露你内心的秘密。身子前倾让人感觉你对谈话内容有兴趣，而又着双手站在后面则表示有点漠不关心和不耐烦。

(5) 该分享时别太吝啬

在第一次会面时适当地透露一些个人信息，将比守口如瓶更利于对方接受你；但是，这并不是说让你把结婚前的风流韵事和盘托出，这样绝对是不合时宜的。

(6) 有魅力的人有人缘

在生活中，并非每一个女人都是美女或性感女神，但肯定的是，每一个女人都具有各自的天生的女性魅力，既能吸引异性，也能让同性对你表示友善。美丽和魅力都很吸引人，但两者的内涵差异很大，魅力包括自信、宽容、经验和对别人的兴趣，它是人际交往中最大的赢家。如果你让别人看起来感到坦然和从容，那你给人的印象会更好。

虽然我们也知道仅凭一次见面、一次简单的接触就给对方下结论为时过早，“首因效应”并不完全可靠，有时候还可能出现很大的差错，但





是，绝大多数的人还是会下意识地跟着“第一印象”的感觉走。所以说，我们若想在人际交往中获得别人的好感和认可，就尽量给别人留下良好的“第一印象”。

总之，首因效应的重要性不容忽视，因此，在交友、求职、谈判等社交活动中，女人应该完善自身给人的第一印象，说好第一句话，注意自己的举止，将最美好的一面展示给对方，从而拉近彼此之间的距离，赢得陌生人的好感（甚至让对方对你产生一见如故的感觉），为日后的深交打下良好的基础。

亲和效应：亲和力是最强的魅力磁场

现实生活中，待人和蔼、说话和气、懂得关照他人的人，通常会被认为是好人，大家都愿意去结识他，这种现象在心理学上叫“亲和效应”，它的主要含义是，亲和力就是一块磁铁，能把周围的人们吸引在自己的周围。

在与人交往的时候，大家都有一种认识倾向，对于那种他们看起来比较亲近的人会更乐于去亲近。大家在潜意识里面把他当作自己人，觉得可以轻松地交谈，在其他条件大体相同的情况下，所谓“自己人”之间的交往效果一般会更为明显，其相互之间的影响通常也会更大。

苏珊是位来自洛杉矶的女商人，多年的经商生涯，让她养成了追逐时尚的习惯，她有着时髦的行头。眼见事业有成，苏珊想换一种生活方式——放慢生活节奏、得到更多的归属感，于是她搬到了美国西南部的一个小城镇。

尽管苏珊很喜欢这个城市和这里的居民，但是她感到自己并不受当地人的欢迎。后来，她的朋友为她指点迷津：她的穿着和交谈方式让当地人觉得她在装腔作势，自命不凡。

