

畅销2.0
升级版

话，人人都会说，
但是想要说得好，
看这本就OK！

想要成为最受欢迎的人，
首先要能说出别人最喜欢听的话，
只有这样，才能迅速拉近彼此距离，
为你赢得最佳印象！

崔孳妍 ♥ 编著

懂口才的女人有地位，会说话的女人有江山！
12堂黄金口才课，80余个核心P

女人受益一生的12堂 口才课

Eloquence

让你大受欢迎的说话技巧



化学工业出版社

畅销2.0
升级版

崔孳妍 ♥ 编著

女人口才课

受益一生的12堂

让你大受欢迎的说话技巧



化学工业出版社

· 北 京 ·

会说话的女人不光能够赢得良好的人际，更让自己的事业无往不利！当你开口就感到紧张时，当你说话总是无意伤害别人时，当你遇到尴尬不知说什么好时，当你在求人办事的过程中总遇到挫折时，当你的老板和同事有意无意忽略你时，当你不好意思拒绝别人的请求时……这时请你暂时休息一下，阅读这本《女人受益一生的12堂口才课》，就能让你在最短时间，掌握沟通的精髓，看准时机说对话，让人家的耳朵舒服，也让你的的人际关系左右逢源，打造成功契机。

图书在版编目（CIP）数据

女人受益一生的12堂口才课（畅销升级版） / 崔孳妍编
著. — 北京：化学工业出版社，2013. 11
ISBN 978-7-122-18714-7

I. ①女… II. ①崔… 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 (2013) 第 246047 号

责任编辑：马 骄 张 琼
责任校对：陈 静

装帧设计：IS溢思视觉设计工作室

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011）
印 装：北京画中画印刷有限公司
710mm×1000mm 1/16 印张15¹/₂ 字数255千字
2014年1月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686）
售后服务：010-64518899
网 址：<http://www.cip.com.cn>
凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：32.80元

版权所有 违者必究

Preface 前言

会说话的女人最强大

作为女人，

你是否对自己的口才缺乏信心？

你是否羡慕那些伶牙俐齿的朋友？

你经常在一些场合找不到合适的话题吗？

你是否觉得语言是赢得人际关系的重要方式？

职场上、生活中你是一个张口就能受欢迎的人吗？

.....

要知道，说话代表一个人的沟通能力，而沟通能力更是人际关系的基石。会说话，不仅沟通无碍、谈话愉快，也有助于达成工作目标，赢得人缘。

在人际关系互动频繁的时代，说话技巧变得越来越重要。尤其是女人，想要拥有好人缘，在职场里无往不利，更需要知道如何把话说得好又巧。再美丽的女人，只要一张嘴，话说不好，还是一样令人厌倦；反而有些相貌平平的女人，凭着一张会说话的嘴，赢得了众多姐妹羡慕的人生。

女人要想在社会上立足，就离不开良好的人际关系。在与人交往的过程中，能否与人有一个良好的沟通在人际关系中起着举足轻重的作用。女人口才的好坏决定着与人沟通的畅通与否，语言表达得体、

有逻辑性，就能够与人有一个很好的沟通；反之，语言表达含糊不清、逻辑性差，往往不能准确清晰地表达自己的真实意愿或是让别人无法明白你的真实意思，从而会造成误会和麻烦。

外在的口才是在修养的表现，但是，你有内在的修养，却不一定能用外在的口才表现出来。有相当一部分女人，有知识、有内涵，内在修养极佳，但是其口才表现力却差强人意。因此，造成她们无论是在生活上还是在工作中，都无法让自己内在的真实价值得到充分体现，从而错过使自己成为沙中的金子的好机会，难以让别人发现，这不能不说是这部分女人的白璧微瑕。

与之相对应的，有些女人，虽然内在修养仍有待提升，但是往往因其语言表现力强，能够把自己的能力和才情演绎得更加完善，从而得到更多人的信任和赏识，为自己赢得了更好的人缘和更多的机会。

口才对于一个女人来说，重要性不言而喻，无论是在事业还是家庭生活中都更容易一帆风顺。但是如何训练自己的口才，则需要一点一滴的积累与锻炼。当你时时注意自己的表达，时时注重让自己的语言成为自己成功的宝典的时候，你终会让语言成为你魅力的源泉，让自己更加轻松地做一个成功的、让人羡慕的女人。

编著者

2013年11月

Contents 目录

Lesson 1 想说好听的话，先要打好基本功 / 1

- Point 1 拥有口才，魅力就来 / 2
- Point 2 口气要好，语气更要清新 / 5
- Point 3 如何让人听起来更舒服 / 8
- Point 4 1234，掌控好说话的节奏 / 11
- Point 5 说话时，表情也要跟上 / 14
- Point 6 体态的美，也是一种美 / 17
- Point 7 试着把话说得简洁明了 / 20

Lesson 2 见面 1 分钟，留下完美印象 / 23

- Point 1 好形象从自我介绍开始 / 24
- Point 2 把礼貌时刻放心间 / 27
- Point 3 第一时间，喊出对方名字 / 30
- Point 4 用恰当的话题拉近距离 / 33
- Point 5 不熟悉的人面前话不用多 / 35
- Point 6 深入人心，攻破戒心 / 38
- Point 7 迎合兴趣，对方才有兴致 / 41

Lesson 3 看准时机，说对话 / 44

- Point 1 察言观色不光是 FBI 的工作 / 45
- Point 2 看清楚对象再开口不迟 / 47
- Point 3 性格不同，策略不同 / 50
- Point 4 把握好对方的年龄特点 / 52
- Point 5 根据对方的地位说话 / 55
- Point 6 不合时宜的话，往往不合心意 / 58
- Point 7 说话时，要顾及对方的感受 / 61

Lesson 4 让每一句都产生想要的效果 / 63

- Point 1 把握最佳语速 / 64
- Point 2 增加耐听性，话要修饰地说 / 66
- Point 3 用“体谅”的话温暖对方 / 69
- Point 4 在嘘寒问暖中展现真诚 / 72
- Point 5 让别人产生被重视的感觉 / 75
- Point 6 微笑往往带来“奇效” / 78
- Point 7 利用优雅为你积累人气 / 80

Lesson 5 一句话戳中对方虚荣的心 / 83

- Point 1 不要吝惜给予赞美 / 84
- Point 2 夸人就要夸在点子上 / 86
- Point 3 试着让你的赞美别出心裁 / 88
- Point 4 间接的赞美，更动人心 / 90
- Point 5 在别人引以为豪的地方下工夫 / 92

Point 6 赞美对方要学会突出重点 / 95

Point 7 把握好赞美的尺度 / 97

Lesson 6 懂一点幽默的女人最受欢迎 / 99

Point 1 幽默是智慧的表达方式 / 100

Point 2 制造笑声，大受欢迎 / 103

Point 3 用幽默的方式劝对方 / 106

Point 4 幽默还能安慰受伤的心 / 109

Point 5 能打圆场，提高你的气场 / 112

Point 6 尴尬的时候，用自嘲化解吧 / 115

Point 7 成为一个活跃气氛的高手 / 118

Point 8 既有幽默感，又要有分寸感 / 121

Lesson 7 拒绝别人的话，这样说出口 / 124

Point 1 不要让“不好意思”害了自己 / 125

Point 2 通过巧妙的暗示来说“不” / 128

Point 3 要懂得顾及对方尊严 / 131

Point 4 说“不”也要把握好分寸 / 134

Point 5 记住，不要当众拒绝别人 / 136

Point 6 掌握婉转拒绝的方法 / 139

Point 7 巧妙拒绝没必要的应酬 / 141

Lesson 8 批评对方时，不妨带一点智慧 / 143

Point 1 委婉地提示对方错误 / 144



Point 2 不要让对方“接受不了” / 147

Point 3 先批评自己，对方更接受 / 150

Point 4 先表扬对方，然后再批评 / 153

Point 5 来点儿诙谐式的批评吧 / 156

Point 6 忠言不逆耳的技巧 / 159

Point 7 批评下属，到位还不伤人 / 162

Lesson 9 既要懂得说，更要懂得听 / 165

Point 1 让对方敞开心扉的诀窍 / 166

Point 2 专注倾听，沉默变成黄金 / 169

Point 3 低调能让对方获得存在感 / 172

Point 4 聪明地听，让玄机暴露出来 / 175

Point 5 当别人抱怨时保持安静 / 177

Point 6 在倾听的基础上回应对方 / 180

Lesson 10 老板面前，做个会说话的聪明女人 / 182

Point 1 低调地接受上司的表扬 / 183

Point 2 在适当的时机发表看法 / 185

Point 3 及时把赞美送给老板 / 188

Point 4 恰到好处地向他表示关心 / 190

Point 5 汇报工作时语言要简练 / 193

Point 6 毛遂自荐会赢得机会 / 196

Point 7 推功揽过是门“技术活儿” / 199

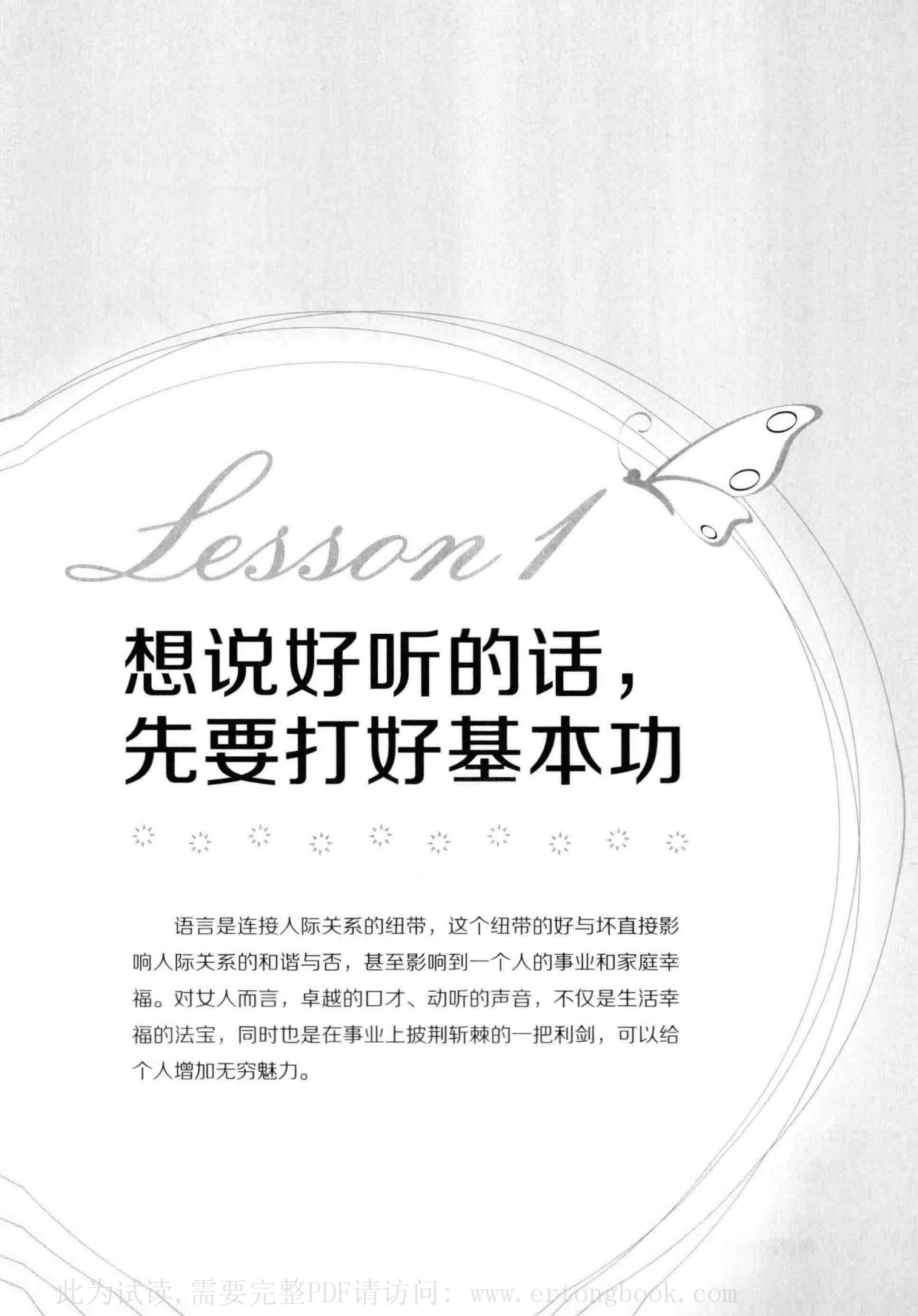
Lesson 11 说话的尺度，女人的分寸 / 202

- Point 1 把握尺度，留出余地 / 203
- Point 2 啰唆是很多女人的恶习 / 206
- Point 3 话说太满会给自己制造难题 / 208
- Point 4 弹性发言，避免绝对字眼 / 210
- Point 5 增加安全性，话要模糊地说 / 212
- Point 6 咄咄逼人会带来糟糕的印象 / 215
- Point 7 不肯饶人的说话很害人 / 218

Lesson 12 用你的嘴，说动对方的腿 / 221

- Point 1 让对方落泪就要以情动人 / 222
- Point 2 用“退一步”换来“进两步” / 225
- Point 3 用利益攻下对方心理防线 / 228
- Point 4 侧面的说服更让人心服 / 231
- Point 5 让对方照办就要学会激将 / 233
- Point 6 不妨试试“戴高帽”的策略 / 235
- Point 7 将心比心，有效攻心 / 237





Lesson 1

想说好听的话， 先要打好基本功



语言是连接人际关系的纽带，这个纽带的好与坏直接影响人际关系的和谐与否，甚至影响到一个人的事业和家庭幸福。对女人而言，卓越的口才、动听的声音，不仅是生活幸福的法宝，同时也是在事业上披荆斩棘的一把利剑，可以给个人增加无穷魅力。

Point 1

拥有口才，魅力就来

若说对女人的最高褒奖，貌美，似乎少了些知性的分量；娇羞，似乎少了些缥缈的遐思；火辣，似乎少了些恬淡的宁静……唯有魅力，看似平常却透着隐隐的柔韧，尽管并不强烈却藏着十分的热力。那魅力是什么呢？魅力是一种由自身气质所引起，散发出的强烈吸引力和感染力，这种力量会给周围的人很大的影响，会让人效仿、比较、赞叹，甚至迷恋。魅力好像是闪烁着光芒的、飘散着诱人香气的、感染着他人的吸引力。

魅力是一种复合的美，是一种通过后天的努力与修炼达成的美，它不仅不会随年岁的改变而消失，反而会在岁月的打磨之中日臻香醇久远，散发出与生命同在的永恒气息。魅力来源于内心的涵养、对礼仪的理解、优雅的谈吐和得体的穿着。这些是魅力的展示方式。一个有魅力的女人，会非常受欢迎，与之相处，你会被她身上那种特别的力量不断地感染和影响。

世界知名化妆品品牌玫琳·凯的创始人玫琳·凯女士，在事业上创造出了不凡的成绩；在生活中，她更以极具人格魅力的高贵女人著称。她的一举一动、一言一行，都会让身边的人感觉亲密、温暖和舒适。玫琳·凯还在创业阶段时，一天与朋友去逛街，在一家成衣店内恰好听到两个女孩子的一段谈话，其中金发的女孩子试穿了一件漂亮的衣服，看起来很合适。黑发女孩说道：“这件衣服很漂亮，但还是不如刚才那

一件，那件的扣子多漂亮！”金发女孩听后有点生气地说：“那是什么衣服，扣子那么难看，我才不要呢！”黑发女孩听后也有些生气，心想：“自己不过就是提个建议，至于发那么大脾气吗？”结果两个女孩谁也不搭理谁，闷闷地逛着。

玫琳·凯看到这里，就走了过去，面带微笑地对金发女孩说：“这件衣服的领子很漂亮，把你衬得像高贵的公主一样有气质，如果再配上一条项链，那就更加完美了。”金发女孩很高兴，因为她一开始也是这样想的。她埋怨黑发女孩没有眼光，黑发女孩嘀咕着说：“我也是这样想的，不过没说出来罢了。”玫琳·凯笑着把手搭在黑发女孩的肩头上说：“其实，你也可以试一下这件衣服，它一定能把你优美的身材衬托出来。”黑发女孩如遇伯乐般地笑了，“是吗？我挺喜欢这件衣服的，但就是不知道适不适合我。”玫琳·凯肯定地点点头：“不会让你失望的。当然，如果你们再稍微护理一下面部的皮肤，那么就会更显优雅了。”故事的发展，显而易见，通过这次购买服装的经历，两个女孩成为了玫琳·凯的忠实顾客。

这个故事告诉我们魅力往往由语言成就。然而，会说话不仅能够展现自身的魅力，利用语言的影响使别人更易接受你，还会促使你事业或生活达到更好的预期效果。这里的“会说话”不仅仅是指能够发出优美的语音，更重要的是要讲究语言的艺术。就像中国的一句俗语“难者不会，会者不难”，很简单的八个字道出了世间的真理。比如我们会有这样的感觉，有人说出话来让你感觉清新自然，仿佛拂醒了人们迷乱的心灵，有人则相反。古代有一位皇帝，一天晚上，梦见自己满嘴的牙都掉了。于是，他就找了两位解梦人分别问他们：“为什么朕会梦见自己满口的牙全掉了呢？”第一个解梦的人就说：“皇上，梦的意思是所有的亲属都死去以后，您才能死，一个都不剩。”皇上一听，龙颜大怒，赏赐了他一百大棍。第二个解梦人说：“至高无上的皇上，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”皇上听了很高兴，赏给了第二个解梦人一百枚金币。因此，掌握一些说话的技巧，让语言把自己打成一个有魅力的女人，它不仅是优雅转身的需要，更是为人处世的必修课程。女人如何打造魅力语言，主要包括以下几个方法。

1. 说话的度：收放自如也是一种魅力

说话可以表现出一个人的知识涵养，但滔滔不绝、没有节制的说话也会表现出教养的缺乏。因此，要掌握好说话的度，尤其在社交场合，做到表情达意即可，切勿大发议论，让人生厌。要懂得沉默是金，适当的沉默是可以掩饰自己弱点的。

2. 声音的动人：最有杀伤力的武器

温润动人的声音，即使说的内容很普通，你也会感觉那是一种享受。男人形容女人的声音：“单是听听女人甜美的声音，就已经感觉十分美妙了”。另外有个声音弥补窍门，嗓音天生不那么完美的女生，可以试着降低音量，这样会让你拥有更动人的声音。

3. 沉稳的语调：自然会平添亲切感

靳羽西女士是全球公认的最有气质的东方女性，她在刚走上主持道路时，曾向一位语言专家请教过说话的技巧，得到的答复是“说话的声音越沉稳越好听，也越吸引人。”因此，说话的语调要尽可能沉稳，这样会让别人感觉亲切，认为你待人真诚。

4. 神态表情自然而丰富：摄人心魄的内质

在人与人的互相沟通中，表情是最有品质的交流，也常升华到心有灵犀的交流境界。女人温柔甜美加上充满灵性的神态绝对是一种有效的听觉享受和安慰。因此，改变日常神态表达的单调、固定化、呆板无趣之感吧，即使你相貌平平，也会由此而显得感性率真、灵秀可爱，从而充满吸引力。

一个女人是否会说话，也可以反映出她是否有学识、有无良好的兴趣爱好，内在涵养以及心胸，这些都可以从一个女人的语言中透露出来。因此，说话是女人魅力的源泉，一点都不过。言谈举止是女人内在魅力的外部依托，所以，要成为一个有魅力的女人，必须在内外兼修上下一番工夫，让自己真正成为一个魅力四射的女人。

Point 2

口气要好，语气更要清新

人们但凡开口说话，都离不开语气。一个人若是能驾驭语气，是可以达到出口成章的。故此，如果一个女人能够熟练掌握语气运用的分寸，那么在人际交往之中无疑是拥有了一件增加自身魅力的法宝。语气，是人思想感情运动状态支配下语句的声音形式，是说话的人在交际中对谈到的情况所持的态度。

很多时候，人与人在沟通交流中产生矛盾，并不是因为谈话的内容所致，而是因为语气的不同所造成。一句同样的话，如果用不同的语气来说，就会起到不同的甚至相反的效果。例如“对不起”这三个字，如果用真挚的语气说出来，那就是满怀着对方的一腔歉意；如果用漫不经心的语气说出来，那就是另外一种情形了。所以，一定要注意自己在说话时的语气。这也是魅力女人应该注意的问题。“千里之堤，溃于蚁穴”，绝不能让说话时的语气，成为与人交流过程中的一个隐形杀手。

语气，是一个人内心态度的晴雨表。这句话在不少人的经历中，一定是深有体会的。而女人又是非常感性的，很容易被外界的环境或者自身的情绪所影响。我们在与人谈话、聊天时，如果对方心情愉悦，自然也可以被感染到欢乐的情绪；而如果恰巧赶上对方心情烦躁、郁闷甚至无名火突然升起时的烦躁语气，亦会将一天的好心情都破坏殆尽。故而，一个有魅力的女人，一定要是一个可以适度控制自己语气的女人。试想呀，谁愿意跟一个如同定时炸弹一般的女人谈话呢？

事有轻、重、缓、急，语气有抑、扬、顿、挫。只有把握了说话语气的分寸，才能使说出的话被对方充分地接收和理解，才能达到说话的预期效果。

当然，说话的语气运用要分对象、分场合、分时间。不同的情况下，要运用不同的语气，这其中的分寸，就需要聪明的女人自己灵活掌握了。

如何才能做到恰到好处地使用语气呢？可以从以下几个方面入手：

首先，要因人而异。驾驭语气最重要的一条是语气因人而异。语气能够影响听者的情绪和精神状态。语气适用于听者，才能同向引发，用喜悦的语气就会引发对方的喜悦之情，用愤怒的语气就会引发对方的愤怒之意；语气不适用于听者，则会异向引发，如生硬的语气会引发对方的不悦之感，埋怨的语气会引发对方的满腹牢骚等。

其次，要因地制宜。把握说话的语气要注意说话的场合，这是十分必要的。一般来说，场面越大，越要注意适当提高声音，放慢语流速度，把握语气上扬的幅度，以突出重点。相反，场面越小，越要注意适当降低声音，适当紧凑词语密度，并把握语势的下降趋势，追求自然。

最后，要因时而异。同样的一句话，在不同的时候说，效果往往会大相径庭。抓住时机，恰到好处，运用适当的语气才能够产生想要的效果。

露西和玛丽莎是大四的毕业生，临近毕业时，老师安排她们去一家大型商业中心参加社会实践活动，但需要自己去沟通联系。露西先去了，竟然遭到了商业中心的拒绝，后来玛丽莎又去了，对方表示非常欢迎。这让大家都非常奇怪。后来才知道，露西自认为条件优秀，又是名牌大学的学生，形象也甜美可人，于是到了商业中心跟相关负责人沟通的时候，语气有些傲慢，开口闭口就说，国家有某个规定，企业要配合高校开展人才培训活动，用这些条条框框来压对方。这让本来工作就比较繁忙的管理人员非常的反感抵触。而后来去商业中心联系的玛丽莎，看到相关负责人在接听电话，等对方忙完再有礼貌地敲门，得到允许后才进入办公室，拿出介绍信，非常真诚地说：“有件事情，想麻烦您和商业中心的相关同事……希望您能给我们年轻人这样一次机会……请您大力支持……非常感谢。”这一番话说得对方心里暖意融融，于是欣然同意了玛丽莎的参加社会实践的请求。

之所以是玛丽莎获得了这个实践机会，是因为她的话使听者得到了尊重，感觉到自己存在的价值，从而也对对方产生信任感。如果你听到别人对你说的话不够礼貌、刺耳，甚至是嫌弃的话，你不但心里会不舒服，而且会对对方产生反感。

还有一个出众的人物——奥巴马。他天生的个人魅力尤其是演讲和鼓动能力，简直就是为美国式的竞选制度而生。

在现场听过奥巴马演讲的人都表示，奥巴马身上有一种难以描述的亲和力。一位华人在他的博客里这样描述奥巴马的演说：“他的演说富有节奏感，味道十足，语气恰到好处，几乎带有一种催眠和传教的功能，让人如痴如醉，欲罢不能……”

在奥巴马的演说现场，经常发生这样的情景：年轻人像参加摇滚音乐会那样聚集在舞台前面，忘情地跟他呼喊口号，甚至有人因兴奋过度而在台前昏倒。

所以女人，作为社会这个大家庭中的一员，要学会控制自己的语气，不能跟着自己的感觉走。作为一个魅力女人，就更要把握自己的语气，使之达到恰到好处。这样在谈话中，才能发挥出自身的魅力，使别人乐意与自己交流，敞开心扉；才能发掘出有价值、有意义的信息，为自己的成功保驾护航。

恰到好处的语气，使人如沐春风，会使人情不自禁地接受你，并接受你的想法。尤其是在与陌生人的谈话中，由于双方都不熟悉，彼此都会怀着一种防备心理，如果不能打消这种敌视的态度，那么这次谈话就是失败的，甚至与这个人的交往都会失败。聪明的女人一定会在谈话结束前，将自己尽善尽美的语气表露出来，为这次谈话画上一个完美的句号，为以后的交往和联系铺就一条康庄大道。聪明的女人们，从现在开始努力积攒经验吧。