

会说话的女子 优雅 有香气

罗诗雨

著

不将就，不攀附，不妥协，
做一个刚刚好的自己。



一个情商高、有才情的女子，就是
会说话、会办事、会交际。

会说话的你会让人钟爱一生，
希望你的言语中散发着香气，
藏着你的好运，
千万别让你的「嘴」拖住了
你幸福的后腿。

文匯出版社



会说话的女子 优雅有香气

罗诗雨

著



文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会说话的女子优雅有香气 / 罗诗雨著. — 上海 :
文汇出版社, 2019. 5
ISBN 978-7-5496-2856-8

I. ①会… II. ①罗… 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 (2019) 第 078381 号

会说话的女子优雅有香气

著 者 / 罗诗雨
责任编辑 / 戴 铮
装帧设计 / 末末设计室

出版发行 / 文汇出版社
上海市威海路 755 号
(邮政编码: 200041)

经 销 / 全国新华书店
印 制 / 三河市龙林印务有限公司
版 次 / 2019 年 5 月第 1 版
印 次 / 2019 年 5 月第 1 次印刷
开 本 / 880×1230 1/32
字 数 / 146 千字
印 张 / 7.5

书 号 / ISBN 978-7-5496-2856-8
定 价 / 36.00 元

序



人和人之间情感出现罅隙，通常是从不会好好说话开始的。

说话，不仅仅是人与人之间最基本的沟通，更是人们内心深处的情感交流。一个懂得说话的人绝对能通过“言值”为自己的颜值增光添彩，使大家透过他的话语了解他的见识。

在这个时代，人人都渴望能有机会改变自己的命运，但并不是所有人都会那么好运——有人抱怨自己怀才不遇；有人在各种挫折打击之下终日消沉，到最后碌碌无为。

其实，改变命运没那么难。比如，你说出的话会影响自己的人生，而好好说话就是改变命运的第一步。

一个人能否在第一次跟别人见面时就给对方留下深刻的印象，在于他说话是否得体。尤其是对于女人而言，拥有好的言值一定会为自己赢得好人缘——聪明女人都懂得不仅外表需要化妆，语言也需要适当地加“滤镜”。

这时一定会有人质疑：说话这么日常的事情还能上升到命运的层面吗？当你看完这本书后，便会发现这个说法并不夸张。

当越来越多的人因为内向、腼腆而“社恐”时；当大家恨不得一辈子都只用聊天工具进行交流时；当每一次打出电话之前都需要先做 30 秒的深呼吸时……我们不得不承认，对于任何一个人而言，表达能力都是十分重要的。

因为不会说话，我们只能跟周围的人进行最低限度的交流，但无论是在生活中还是在职场中，不会说话这件事都将成为我们人生路上的绊脚石。要知道，我们每一次开口都是一个改变自己命运的机会。

同样的场合，为什么有的人一开口就冷场，有的人却能用一句话就赢得满堂彩呢？其实，会说话并不难，只是有人抓住了其中的关键点罢了。比如，懂得幽默能为你说话注入活力。

相信你一定遇到过这样的人——在职场中，他的能力不一定是最好的，但升职加薪的速度是最快的；讨论方案时，他的方案并不是最完美的，但总能成功获得项目资金；同样是交朋友，他似乎并没有特别付出什么，但总能受到大家的喜欢并深入大家的朋友圈。

大家明明站在同一起跑线上，而他就能轻松地跑在最前面。一定会有人嫉妒地说：“他之所以成功，还不是仗着自己长得帅（或者有背景）！”事实上，比他的颜值更能打动我们的是他的言值。

每个人的颜值，从出生的那一刻起就被注定了，也许我们终此一生都很难再改变，但我们能通过后天对言值的修炼，为自己增添一道美丽的光环。

我们总是把伤人的语言留给自己最亲近的人，我们总是打着自己“说话直”的幌子肆意评判别人。这样，即便是颜值满分，最后也会因为言值不及格而损坏自己的形象。

蔡康永说：“把话说好，收获最大的是我们自己。你越会说话，别人就越快乐，别人越快乐，就会越喜欢你。”

好好说话是心里装着别人的表现，能让你的言值配得上自己的颜值。

人这一辈子，遇到好看的皮囊、遇到有趣的灵魂都不稀罕，稀罕的是遇到一个能够跟自己好好说话的人。与懂得好好说话的人一起，平淡的生活也会变得有滋有味；而跟一个总是咄咄逼人的人在一起，面对繁华盛景也是一种折磨。

余生，愿我们都能学会好好说话，也愿我们都能遇到一个懂得好好说话的人。

罗诗雨

2019年1月1日

目 录

Contents

第一章

◎ 你的“言值”，决定你的位置

1. 你的“言值”，决定你的位置 / 002
2. 你长得好看，说话也温柔 / 009
3. 一句话，从冷场变成热场 / 016
4. 说话好听的人，一定要深交 / 025

第二章

◎ 抱怨，是弱者和懒惰者才干的事

1. 说话低调，做事高调 / 035
2. 有话直说，别问“在吗” / 043
3. 你说话那么干脆，效率怎么不高 / 051
4. 抱怨，是弱者和懒惰者才干的事 / 059
5. 你说话的方式，体现了什么才是真爱 / 067

第三章

你那么优秀，说话也好听

1. 余生，与好好说话的人在一起 / 076
2. 侃侃而谈，不是说话有趣 / 086
3. 善于自嘲的人，都有底气 / 093
4. 你那么优秀，说话也好听 / 101

第四章

把话说到别人心坎里，才是最好的沟通

1. 传达感情，要会说话 / 110
2. 把话说到别人心坎里，才是最好的沟通 / 118
3. 会倾听，情感才能升温 / 126
4. 好好说话，是最动听的感情用语 / 135
5. 来点“曲意理解”，为对话增添些笑料 / 144

第五章

◎ 最高级的情商，是懂得他人说出口的话

1. 最高级的情商，是懂得他人说出口的话 / 153
2. 好话题，胜过好技巧 / 161
3. 有些话不必出口，已胜过千言万语 / 169
4. 怎么聊，才能跟谁都聊得来 / 177

第六章

◎ 会说话的人，运气都不会太差

1. 你说话的底气，来自实力 / 187
2. 互动的話，才容易攻心 / 195
3. 会说话，你就赢了 / 202
4. 一开口就让人喜欢你 / 210
5. 会说话的人，运气都不会太差 / 220

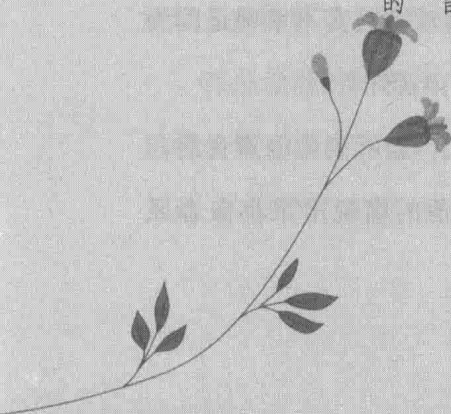


第一章

你的“言值”，决定你的位置

古人在评价一个人时经常说：“言念君子，温其如玉。”

生命中，我们经常会遇到这样的人：他们不仅人长得好看，连说话都是那么温文尔雅，就像春风化雨润物细无声，又仿佛阵阵花香透着醉人的芬芳。于是，我们不得不承认，所谓的“言值”早就决定了自己的位置。





1. 你的“言值”，决定你的位置

美国得克萨斯州的一家沟通顾问分析公司通过研究发现：一个人说话声音的重要性是说话内容的两倍。

在一次采访中，小S这样评价蔡康永：“跟康永哥聊天绝对不会被刺伤，还会被他附带的一两句小夸奖逗得心花怒放，但又感觉那么真诚、不滑头，让人不爱都难。”

蔡康永说：“我不在乎说话之术而在意说话之道，我的说话之道就是把你放在心上。”

可见，蔡康永之所以被人们喜欢，其实不单单是因为他情商高会说话，还在于他说话的声音好听。

蔡康永说话的声音是那么温和，当听到他的声音后，你会觉得任何尖锐的话只要经过他的嘴说出来都像春风

吹过心头，让人容易接受，也让人受益匪浅。他脸上和煦的笑容也会让人感到尊重和关怀，就像多年的老朋友一样贴心。

古人在评价一个人时经常说：“言念君子，温其如玉。”这不是说一个人长得像玉石一样温润，而是说他的声音、声色如玉石一般温润，他说的话能给周围的人带来温暖舒服的感觉。所以，你说话的声音以及说话时的声色，就是所谓的“言值”。

从某种程度上来说，相比于你的情商和工作能力，你的言值更能影响别人对你的评价。因此，一种好听的、让人听起来舒服的声音会成为你综合能力的重要构成部分。

欣桐最初进到某电子产品公司实习时，很长一段时间内都是便利贴一样的员工——哪里需要去哪里。虽然她的工作能力以及努力程度都得到了同事的肯定，但就是因为她像大多数员工一样普通而总是容易被人忽略。

在总经理的印象里，欣桐是个踏实肯干的实习生，但总缺少特别闪光之处。所以，在实习期接近尾声时，她被划进了“离开”的那一行列。



一次偶然的机会，总经理听见欣桐跟同事交接工作，她的音色圆润饱满，语调富有情感，这让总经理觉得听她说话很舒服，莫名地对她产生了好感。于是，在实习期的最后一天，欣桐被确定转为正式员工。

此后，公司大小会议的主持工作几乎都落在了欣桐的肩上，而她也没有让领导失望过。通过她富有感染力的声音，工作汇报中那些繁杂的数据听起来也不再枯燥乏味，反而变得更加深入人心。

年后，公司一直梦寐以求想与之合作的香港某渠道（东南亚地区）分销商开始了新一年的合作招标。公司经过研究决定，组成由总经理亲自带队的赴港竞标小组。而让员工大跌眼镜的是，欣桐也在竞标小组的名单内，并且是总经理亲自点的名。

欣桐自己也非常惊讶，作为一个刚刚转正不久的员工，她居然有机会参与那么重要的商务活动。更让她惊讶的是，总经理还把竞标方案交到她的手中，让她做PPT的主讲人。

欣桐所在公司的竞标小组被随机排到倒数第二位发言，这个消息让小组成员在紧张之余又隐隐有些担忧。这

意味着，香港渠道分销商有可能被先入为主的观念占据，而本公司本就不占优势的 PPT 则会直接被淘汰。

漫长的等待过后，终于轮到欣桐上台做 PPT 主讲。

坐在欣桐面前的是香港分销商招标小组的考察人员，他们的脸上已经隐隐浮现出些许倦容。

“尊敬的各位考察团成员，大家好！在开始我们公司的竞标解说前，我先给大家讲讲《龟兔赛跑》的故事吧！”欣桐的声音听起来很自信，脸上洋溢着恰到好处的笑容。

考察团成员都相视一笑，因为这个故事几乎被人讲烂了，也就没抱什么期望。但出乎所有人意料的是，欣桐轻快的声音像清风一般飘进他们的耳朵里，随着故事被娓娓道来，他们脸上的倦容也逐渐褪去了几分。

欣桐讲完故事后，收起轻快的语调转而以一种极富感染力的声音接着说：“其实，我想通过这个故事告诉大家，我们公司就像那只乌龟——它虽然跑得不是最快的，但有向前冲的恒心以及韧劲。”

之后，欣桐又把 PPT 的内容解说了一遍，她温润而轻缓的声音让考察团成员频频点头称是，认真地跟着她的思路听完了。最后，欣桐所在的公司如愿地拿到了为期两年



的东南亚地区独家销售权。

事后，欣桐也因此直接连升两级，负责公司对外招商谈判等一系列需要与人沟通的工作。如今，欣桐已经成为公司的中流砥柱，她曾戏谑说自己是沾了声音的光。

你看，好听的声音是个人综合能力的一部分，它会让你从人群中脱颖而出。

与人沟通时，一种温和的说话方式通常更能让人接受，这也是言值独特的魅力。

许洁是一名非常优秀的女子健身教练，因为业绩突出，最近她被调到新会所做管理工作，负责整个会所的教练安排和客户管理。

新会所的位置有些偏僻，周边当然也不是很繁华。如今生活节奏快，人都不愿意舍近求远，所以每天来这里消费的顾客不是很多。这让许洁的业绩很不理想，为了提高业绩，她想了很多办法，比如发传单、在社交平台打广告，只是收效都不大。最后，她不得不挖掘以前的潜在客户，同时也给一些交情不错的老客户打电话进行推销。

那段时间，她基本的工作就是与工作人员一起坐在接

待室，一遍又一遍地打电话跟每个客户介绍新会所的情况。同样是电话邀约，许洁的成功率就大一些，其中，很多被邀约来的客户都说是被她干净、温和的声音吸引过来的。

有一天，许洁约了一位准备给员工办健身卡的客户，她非常热情地接待了对方。在交谈的过程中，她介绍着会所的环境、配套设施以及教练情况，客户对此很满意。但当谈到价格时，两人却有了分歧——客户觉得这个会所比较远，在不能提供车接车送服务的前提下，要在价钱上给一些折扣。

许洁脸上露出真诚的笑容，轻声地说：“相信您在来之前已经对我们会所有了一定的了解，毕竟您也坚持健身多年了。您看，我们的基础设施和教练团队在行业内都是数一数二的，我相信，您之所以到我们会所来商谈，也是看中了我们的服务。当然，与其他会所相比，这里的地理位置的确不占优势，但是我们会用最真诚的服务来回报您和您的员工。”

客户听完后，想了想说：“我再考虑一下吧。”

客户走后，许洁有些失落，预计这个单子基本签不了。