



一言之虚，
百患丛生；
一事之虚，
为害终生。

刘艳/编著

智慧的女人 会说话会办事

会说话，会办事的女人，

在社交中是：人见人爱，花见花开；

在职场中是：晋职加薪，左右逢源；

在爱情中是：宠爱备至，情比金坚……



NLIC2970869874

内蒙古出版集团
远方出版社

智慧的女人 ①说话②办事

刘艳/编著



NLIC2970869874

内蒙古出版集团
远方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

智慧的女人会说话会办事 / 刘艳 编著. ——呼和浩特: 远方出版社,

2012. 11

ISBN 978 - 7 - 80723 - 828 - 7

I. 智… II. 刘… III. 女性 - 成功心理 - 通俗读物

IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 275382 号

智慧的女人会说话会办事

编 著 刘 艳

责任编辑 胡丽娟

装帧设计 柏拉图创意机构

出版发行 内蒙古出版集团 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
(电话: 0471 - 2236466 邮编: 010010)

经 销 新华书店

印 刷 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 270 千

印 张 19.5

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 828 - 7

定 价 29.80 元

如发现印装质量问题, 请与出版社联系调换。

前言

在如今竞争激烈、优胜劣汰的商业社会，大多数女人活得很辛苦。要想成为一个成功的女人，则要忍受更大的苦痛，付出更大的代价。因此，有的女人把漂亮当作资本，让自己活得轻松快乐，但岁月的风霜雨雪会侵蚀她的美丽，让她韶华逝去。有的女人把婚姻当作资本，认为干得好不如嫁得好，但婚姻不仅需要有选择和维系的智慧，而且一个没有内涵的花瓶女人也不会得到男人真正的尊重，难有快乐、幸福可言。基于此，女人需要有更多的资本，才能掌握自己的命运。

在女人所有的资本中，说话办事能力是安身立命之本，是事业成功之基，是爱情婚姻生活幸福之源。在这个能力决定成败的时代，出色的口才技巧和卓越的办事能力是女人通往成功和幸福的捷径。

然而，说话有说话的智慧，办事有办事的技巧，这需要女人有独

特的敏感和悟性，在生活中不断总结和思考，把它与自己的生活融会贯通。

本书从日常生活、爱情家庭、交际、职场等多方面介绍把话说得滴水不漏的一些技巧，做到“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话”，让你的话合乎人心，给人自然柔和亲近如沐春风之感。同时，从心态、女性的优势等方面，阐述了办事的原则、方法，教你办事要懂得使用人情，巧妙经营人脉，通晓做人玄机，熟谙求人办事的潜规则；要善于洞察人心，平衡人际关系，尤其是当你有求于人时，更要不卑不亢，见机行事，才能转难为易，达到目的；要懂得发挥女人自身的独特优势，从容自信，刚柔并济，从而促使你做事水到渠成。

本书从女人的视角出发，将生活和工作中的说话、办事智慧娓娓道来。结合生动的例子，让你学会做女人，学会说话办事必备的实用方法和技巧，成为一个有内涵、有品位、更有智慧的女人。

CONTENTS

目录

第一章 人情练达传佳话

——日常生活中说话圆融通达的智慧

第一节 说话的尺度与分寸 _2

1. 见什么人说什么话 _2

2. 到什么山头唱什么歌 _6

3. 随机应变巧圆场 _8

4. 话多不如话巧 _11

第二节 常用说话方式与技巧 _14

1. 劝慰：温暖你，温暖我 _14

2. 赞美：受人欢迎的最佳方式 _18

3. 批评：不要轻易说出“你错了” _23

4. 拒绝：别太难为自己 _27

5. 说服：心服胜于口服 _30

6. 争辩：永远没有胜者 _34

7. 应答：解难不可缺少机智 _37

8. 说谎：善意的谎言也有力量 _40

9. 开玩笑：小心触动别人的痛处 _43

第二章 情话绵绵无绝期

——情场上甜言蜜语征服人心的智慧

第一节 恋爱中的说话技巧 _48

1. 初次见面巧找话题 _48

2. 表达爱意要含蓄 _51

3. 斗嘴，恋爱中的“碰碰车” _55

4. 学会拒绝自己不爱的男人 _58

第二节 夫妻，一言一语总关情 _62

1. “我爱你”——三字经念一辈子 _62

2. 女人的柔情男人永远能懂 _64

3. 做丈夫最好的听众 _68

4. 忌说伤害感情的话 _71

第三节 处理家庭关系的智慧 _74

1. 把礼貌带进婚姻 _74

2. 谁都不是谁的学校 _76

3. 唠叨是婚姻的杀手 _79

4. 扮好婚姻里的“双面胶” _83

第三章 舌绽莲花展风韵

——交际场上说话左右逢源的智慧

第一节 社交形象塑造与语言修炼 _88

1. 提升自己的社交魅力 _88
2. 微笑的女人最美丽 _91
3. 自我介绍、打招呼、寒暄的学问 _94
4. 快速找到陌生人的兴奋点 _100
5. 初次见面对人喜欢的技巧 _103
6. 与名流交谈应自然得体 _107
7. 巧妙应对令人讨厌的人 _109

第二节 幽默的女人最受欢迎 _113

1. 善用幽默的力量 _113
2. 用玩笑话营造轻松氛围 _115
3. 善用自嘲摆脱窘境 _119
4. 巧用幽默进行反击 _121
5. 巧借修辞提升幽默感 _124

第四章 智言妙语定升迁

——职场中说话滴水不漏的智慧

第一节 与同事相处的说话技巧 _130

1. 办公室里说话要得体 _130

2. 与同事交谈的法则与分寸 _133

3. 对同事说“不”的艺术 _136

4. 与同事相处的方圆艺术 _138

第二节 与上司沟通的语言艺术 _142

1. 通过说话拉近与上司的关系 _142

2. 一言定升迁的说话技巧 _146

3. 在巧妙的批评中说服上司 _149

4. 善开“金口”谈加薪 _151

5. 不说替上司做决定的话 _154

6. 巧妙拒绝男上司的暧昧行为 _156

第三节 与下属交谈的窍门 _160

1. 妥善处理与下属的关系 _160

2. 善于激励下属 _163

3. 掌握女性化的批评之道 _166

第五章 储蓄人情巧“投资”

——办事时活用人脉的智慧

第一节 养人情，积人气 _170

1. 办事要通晓人情世故 _170

2. 主动结交落难英雄 _173

3. 感情投资积人气 _176

4. 营造亲近感的技巧 _179

5. 帮助别人就是帮助自己 _181

第二节 营建人际关系网 _184

1. 盘点和拓展自己的人脉资源 _184

2. 建立健康的人际关系网 _187

3. 倾力结交社会名流 _191

4. 让贵人为自己的成功加速 _194

5. 维护并调整自己的关系网 _196

第六章 苦炼心法谋人生

——办事时藏巧守拙的智慧

第一节 求人办事的心态修炼 _200

1. 世上无难事，只要肯求人 _200

2. 不能死守面子 _202

3. 办事求人要修炼“七心” _204

4. 认清自我，不卑不亢 _207

第二节 求人办事的“攻心术” _210

1. 求人首先要琢磨人 _210

2. 知己知彼才能稳操胜券 _212

3. 知心谈心套交情 _217

4. 学会“透视”对方的真实意图 _219

5. 善用攻心法达到目的 _221

第三节 做有心人，藏巧守拙 _224

1. 把吃亏当成投资 _224
2. 做事贵在拙诚 _226
3. “藏巧”是办事的手腕 _229
4. 做事要有心计 _232

第七章 把握分寸不失度

——办事时情随理顺的智慧

第一节 求人办事的原则与分寸 _236

1. 把握感情“投资”的分寸 _236
2. 求人办事需有耐心 _238
3. 求同事办事的原则 _240
4. 求助上司应掌握的尺度 _241
5. 取法其上，适得其中 _244

第二节 以“礼”服人效率高 _246

1. 礼不在多而在巧 _246
2. 送礼要有好“理由” _249

第三节 求人办事的禁忌 _251

1. 不要强人所难 _251
2. 不可透支人情 _254
3. 放下你的功利心 _256
4. 过河后不能拆桥 _258

第八章 以柔克刚巧示弱

——办事时发挥女性独特魅力的智慧

第一节 “女色”是一种资本 _262

1. 女人不能没有女人味 _262
2. 女人味是“妆”出来的 _265
3. 打造良好的仪态举止 _268
4. 用气质放大美丽 _271

第二节 “女色”的运用法则 _274

1. 善用眼神勾人心魄 _274
2. 柔声细语是女人的武器 _277
3. 善于发挥温柔的力量 _279
4. 善用“女色”赢得支持 _283
5. 为自己的人格魅力加分 _286
6. 守住做人的底线 _288

人情练达传佳话

第一章

人情练达传佳话

——日常生活中说话圆融通达的智慧



第一节 说话的尺度与分寸

1. 见什么人说什么话

女性在语言方面有先天的优势，然而体现一个人说话能力的不仅在于声音之美，还要在生活中不断地搜寻、提炼说话的内容，用特有的敏锐与洞察力去感悟说话的方式。

“话有三说，巧说为妙。”何谓巧说？有时某一人物说出的话语是那时、那地、那情景下最符合他身份、性格的人物语言，与人物背景最为融合，这就是“巧说”。在日常生活中，说话圆融通达，主要体现在说话要分场合、要看“人头”、要有分寸，最关键的是要得体。

说话要得体，首先要对说话对象有所了解。对家人，对亲朋好友，你很熟悉，说话时自然会注意到不同特点。对初次相识的人，要做到这一点就不那么容易了。性别、年龄很好看出来，身份、职业、文化修养等则必须通过言谈话语去了解。因此，与陌生人见面，不要急于先说，而要先倾听对方的话语。如果对方说话很直，不会拐弯抹角，你也应该坦诚、实在，想到什么就说出来；如果对方彬彬有礼，你也应该文雅、和气、谦逊；如果对方情绪低落，不爱说也不想听，你就应该少说几句，或者干脆不说。总之，在了解对方的基础上，说出的话要有礼貌，符合自己的身份。

有一次，孔子带着他的几名学生出外讲学、游览，一路上十分辛苦。这一天，孔子一行人来到一个村庄，他们在一片树阴下休息，正准备吃点

干粮、喝点水，不料孔子的马挣脱了缰绳，跑到庄稼地里去吃了人家的麦苗。一个农夫上前抓住马嚼子，将马扣下了。

子贡是孔子最得意的学生之一，一贯能言善辩。他凭着不凡的口才，自告奋勇地上前去企图说服那个农夫，争取和解。可是，他说话文绉绉的，满口之乎者也，天上地下，将大道理讲了一串又一串，尽管费尽口舌，但农夫就是听不进去。

有一位刚刚跟随孔子不久的学生，论学识、才干远不如子贡，当他看到子贡与农夫僵持不下时，便对孔子说：“老师，请让我去试试看。”

孔子答应了。那个学生走到农夫面前，笑着对农夫说：“你并不是在遥远的东海种田，我们也不是在遥远的西海耕地，我们彼此靠得很近，相隔不远，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们该彼此谅解才是。”

农夫听了这番话，觉得很在理，气也消了一大半，于是将马还给孔子。旁边的几个农夫也互相议论说：“像这样说话才算有口才，哪像刚才那个人，说话不中听。”

在交谈时，注意说话对象的身份是十分重要的。如果忽视这一点，往往会引起别人的反感，甚至造成不必要的矛盾。

一位衣着时髦的白领小姐为购买一件时装而迟疑不决。年轻的女营业员忙上前说：“这件衣服品位高雅，销路很好，今天早上就卖出好几件。”不料那位小姐听后立即走了。一会儿，一位中年妇女来了，准备买一件新潮的马甲。女营业员接受刚才的“教训”，便说：“这件马甲很气派，一般人穿着还压不住它，从进货到现在还没有卖出一件，看来只有你最适合了。”中年妇女听了气呼呼地走了。

女营业员说话不看对象，结果惹得顾客一肚子不高兴，自然不会买她的衣服。作为白领，往往追求与众不同的效果。如果自己穿的衣服大街上到处都能看到，那是有失品位的。而对于中年妇女，最怕别人都穿不了的

衣服自己才能穿，那说明自己已经老了，赶不上潮流了。由此可见，说话不看对象，难免事与愿违。

此外，说话还要看对方的心态。不同的人在不同的情况下会有不同的心态，而且有时未必会明显地表露出来，这时作为说话的人，应当洞察对方的心理，以便进行有效交流。

外交史上有一则逸事：一位日本议员去见埃及总统纳赛尔，由于两人的性格、经历、生活情趣、政治抱负相距甚远，总统对这位日本议员不大感兴趣。日本议员为了不辱使命，搞好与埃及当局的关系，会见前进行了多方面的分析，最后决定以套近乎的方式打动纳赛尔，以达到会谈的目的。

日本议员：阁下，尼罗河与纳赛尔，在我们日本是妇孺皆知的。我与其称阁下为总统，不如称您为上校吧，因为我也曾是军人，也和您一样，跟英国人打过仗。

纳赛尔：嗯……

日本议员：英国人骂您是“尼罗河的希特勒”，他们也骂我是“马来西亚之虎”。我读过阁下的《革命哲学》，曾把它同希特勒的《我的奋斗》作比较，发现希特勒是实力至上的，而阁下还充满幽默感。

纳赛尔：（十分兴奋）呵，我所写的那本书，是革命之后，花3个月匆匆写成的。你说得对，我除了实力之外，还注重人情味。

日本议员：对呀！我们军人也需要人情。我在马来西亚作战时，一把短刀从不离身，目的不在杀人，而是保卫自己。阿拉伯人现在为独立而战，也正是为了防卫，如同我那时的短刀一样。

纳赛尔：（大喜）阁下说得真好，以后欢迎你每年来一次。

此时，日本议员顺势转入正题，开始谈两国的关系与贸易，并愉快地合影留念。他的套近乎策略产生了奇效。

在这段会谈一开始，日本议员就把总统称做上校，使对方降了不少级别；挨过英国人的骂，按说也不是什么光彩的事，但对于军人出身，崇尚

武力，并获得自由独立战争胜利的纳赛尔听来，却颇有荣耀感。没有希特勒的实力与手腕，没有幽默感与人情味，自己又何以能从上校到总统呢？接下来，日本议员又以读过他的《革命哲学》，称赞他的实力与人情味，并进一步称赞了阿拉伯战争的正义性。这不但准确地刺激了纳赛尔的兴奋点，而且百分之百地迎合了他的口味，使日本议员的话收到了预想的奇效。

总的来说，说话看对象应注意以下几个方面：

其一、性别的差异。对男性，需要采取较强有力的劝说语言；对女性，则可以温和一些。

其二、年龄的差异。对年轻人，应采用煽动的语言；对中年人，应讲明利害，供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻，尽量表示尊重的态度。

其三、地域的差异。对于生活在不同地域的人，所采用的劝说方式也应有所差别。比如，对我国北方人可采用粗犷的态度，对南方人则应细腻一些。

其四、职业的差异。不论遇到从事何种职业的人，都要运用与对方所掌握的专业知识关联较紧的语言与之交谈，这样对方对你的信任感就会大大增强。

其五、性格的差异。若对方性格直爽，便可以单刀直入；若对方性格迟缓，则要“慢工出细活”；若对方生性多疑，切忌处处表白，应该不动声色，使其疑惑打消。

其六、文化程度的差异。一般来说，对文化程度低的人所采用的方法应简单明确，多使用一些具体的数字和例子；对文化程度高的人，则可以采取抽象的说理方法。

其七、兴趣爱好的差异。凡是有兴趣爱好的人，当你谈起有关他的爱好方面的事情时，对方都会兴致盎然，无形中也会对你产生好感。