

改变女人一生的智慧书系

聪明女人 说话技巧

的

与处世智慧

- 在纷扰的世界中找到最适合你自己的生活方式
- 懂得聪明做人助你走向成功
- 掌握说话技巧让你事半功倍
- 明白处世智慧改变人生命运

梅子



中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明女人的说话技巧与处世智慧 / 梅子 著. —北京:
中国三峡出版社, 2009.1
ISBN 978-7-80223-487-1

I . 聪… II . 梅… III . ①女性—口才学—通俗读物②女
性—人间交往—通俗读物 IV . H019-49 C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 202203 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

发行部电话: (010)66112758 66116828

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

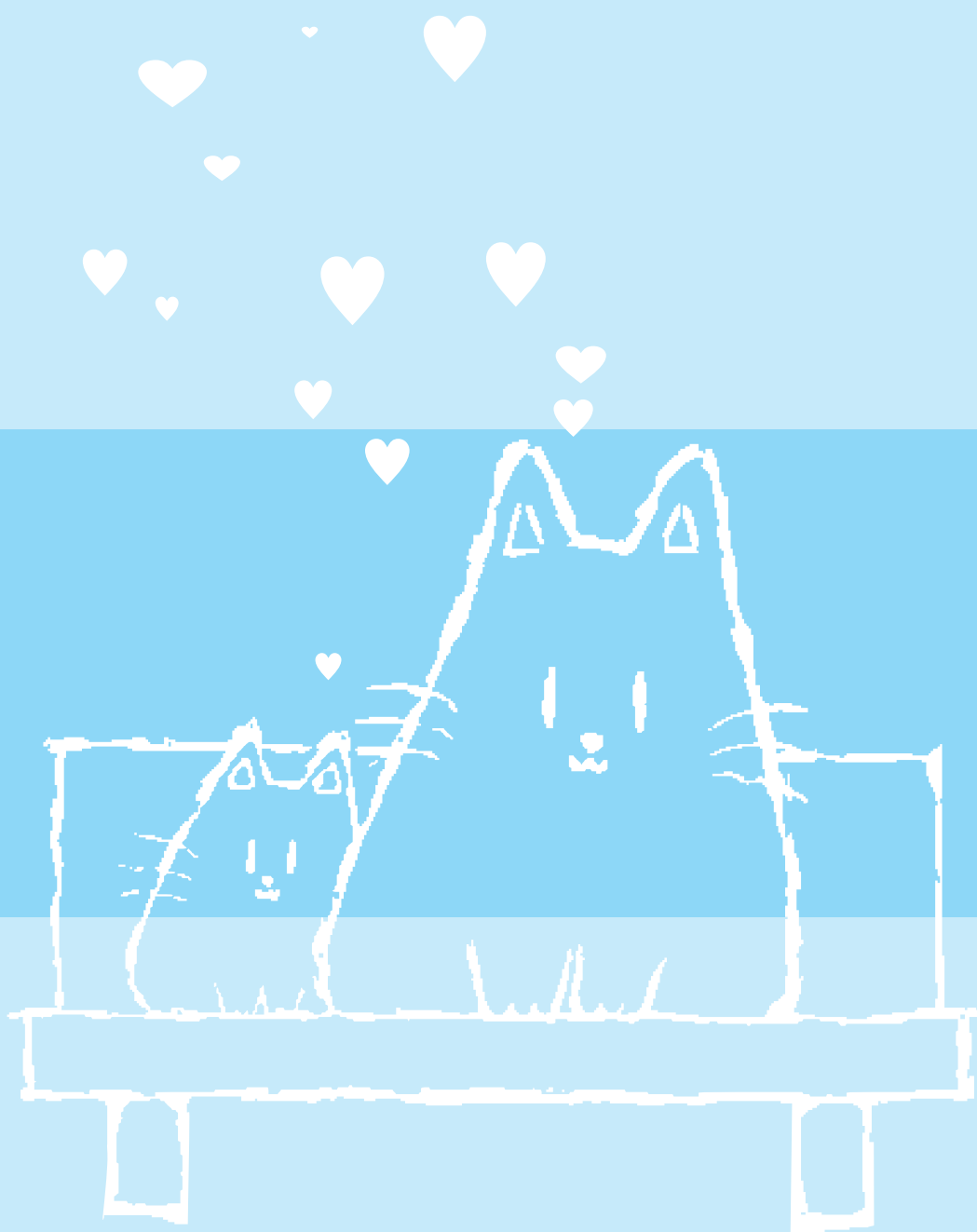
北京振兴华印刷有限公司印刷 新华书店经销

2009 年 5 月第 1 版 2010 年 3 月第 2 次印刷

开本: 710×1000 毫米 1/16 印张: 15

字数: 150 千字

ISBN 978-7-80223-487-1 定价: 32.00 元



第一章 口吐莲花,会说话的聪明女人惹人爱

用声音打动人心	…2
懂得赞美的女人最受欢迎	…4
赞扬他人要恰到好处	…7
赞美不能忽视“小”	…10
批评讲究艺术,良药不苦口	…11
“糖衣炮弹”的妙用	…15
以理服人,以情感人	…17
说服别人的6个妙法	…19
说软话,服人心	…24
善言也要善劝	…25
拒绝是一门艺术	…28
拒绝有理,他人无语	…31

第二章 滴水不漏,聪明女人的说话技巧

说话说到位	…36
说话看对象,办事不难	…37
看准对方的性格,投其所好	…41
因人而异,说话能赢得好感	…44
送人美名,抬高对方也是给自己铺路	…46
学会给别人戴高帽	…49
高帽子不能自己戴	…52



三思而后言	...54
酒桌上的语言奥妙	...57
幽默,女人的超级武器	...59

第三章 点到为止,聪明女人如何把握说话分寸

给自己留有余地,不要把话说得太绝	...64
给对方台阶下	...66
多说别人的长处,少说别人的不足	...69
话说三分,点到为止	...70
说话要讲究分寸	...72
谈吐有禁忌,不该说的话千万别说	...73
开玩笑要把握分寸	...75
不要拿别人的隐私开玩笑	...77
把握说“不”的分寸	...78
转着弯儿说话	...80
难得含糊	...81
暗示的妙处	...84

第四章 巧言妙语,聪明女人怎样摆脱社交尴尬

打破冷场的技巧	...88
面对恶意冒犯者	...92
幽默——让尴尬不再尴尬	...94

自我解嘲,化解尴尬的大智慧	...96
机智巧妙地应付尴尬	...98
用善意的谎言排除尴尬	...101

第五章 以柔克刚,聪明女人要学会利用天生的资本

博览群书,充实你自己	...104
塑造女人迷人的个性	...106
示弱者勇	...107
放低姿态,人人具有同情弱者的天性	...110
成为有魅力的女人	...112
柔和的言辞更有威力	...114
会哭的女人才有“饭”吃	...115

第六章 眉目传情,聪明女人要学会使用肢体语言

微笑可以拉近人与人的距离	...118
用倾听获得对方好感	...121
懂得倾听的技巧	...123
眼神在交际中的作用	...124
羞涩,最令人心动的表情	...126
体态,展现女人的优雅气质	...127

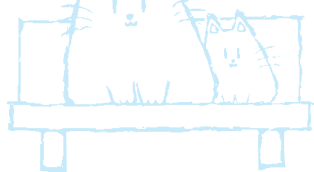


第七章 气质动人,聪明女人要修炼处世资本

善于原谅别人,才可使心灵得到解脱	...132
做个气质女人	...134
内在美永远重于外在美	...135
自信的女人最美丽	...137
优雅是女性独有的芬芳	...138
让自己成为可以信赖的人	...139
对人热情要有度	...143
温柔是女性的伟大力量	...145

第八章 八面玲珑,聪明女人要掌握处世技巧

信任丈夫使家庭更幸福	...148
爱屋及乌,让婚姻更美满	...150
替上司为自己找升职的理由	...152
与同事相处融洽的秘诀	...155
轻松应对职场复杂的人际关系	...157
爱心让你拥有好人缘	...159
助人就是助己	...161
善于倾听朋友的忠告	...164
与朋友相处有道,友谊方可地久天长	...167



第九章 完美无瑕,聪明女人要走出处世误区

不敢吃亏怎能占便宜	...172
走出不平衡的心理误区	...175
丢掉嫉恨,赢得信任	...177
疑心病,早抛弃	...178
勿在上司面前抢风头	...180
不要当众指出他人的过错	...181
永远记住对方只是一部分	...183
建立在金钱上的友谊不可靠	...185
不可因家庭而忽略朋友	...187

第十章 柔弱而不软弱,聪明女人要坚守处世原则

提防暗箭,处理好同事关系	...190
办公室里的“降妖伏魔术”	...192
别掺和是非,以防给人当枪使	...194
撒娇是女人的独门暗器	...196
让上司的邪念变敬重	...198



第十一章 不是教你使诈！聪明女人要懂得处世智慧

- 与同事保持适当的距离 ...202
- 与对手相拥,让你游刃职场 ...205
- 多放人情债,建立好人缘 ...208
- 如何与不同的上司搞好关系 ...210
- 多给男人一些私人空间 ...213
- 夫妻之道,依恋而不依赖 ...215
- 舌头多抹蜜,婆婆不挑剔 ...216

第十二章 学会选择与放弃,聪明女人要平衡处世心态

- 退一步海阔天空 ...220
- 当爱已成往事,潇洒地和他说再见 ...221
- 不以得喜,不以失悲 ...225
- 放弃痛苦,抓住幸福 ...226
- 别为工作失去生活 ...227
- 在事业上坚持走自己的路 ...228





第一章

口吐莲花，会说话的智能女人惹人爱

用声音打动人心
懂得赞美的女人最受欢迎
赞扬他人要恰到好处
赞美不能忽视“小”
批评讲究艺术，良药不苦口
“糖衣炮弹”的妙用
以理服人，以情感人
说服别人的6个妙法
说软话，服人心
善言也要善劝
拒绝是一门艺术
拒绝有理，他人无语





用声音打动人心

如果女人说话既有知识、趣味,又能用丰富的表情和优美的声音来表达,那将会收到意想不到的效果。

心理学研究表明,一个人对外界事物的感知和印象 80% 靠视觉,其余 20% 中有 14% 靠听觉。这还是在面对面的情况下,如果接听电话,由于双方不在一起,交际的效果完全靠声音来完成,那声音的重要性更不用说了。

美丽的声音有一种直达人心的魅力,聪明的女性应该懂得驾驭自己的声音。很多流连于梳妆台前的女性对自己的外貌、服饰很感兴趣,也很有信心,但她们却很少能留意自己的声音。我们常会看到一些容貌姣好、衣着入时的女性说起话来,却直叫男士们摇头,倒是那些容貌普通,但说话不快不慢、抑扬有致的女性较能给人舒服的印象。

所以,作为一名聪明女性,你若想使自己更迷人,除了一切外在条件,还得注意你的声音,更何况声音不单是吸引异性而已,与你个人工作的顺逆成败也有关。

那么,如何使自己的声音富有感染力呢?

1. 培养受人欢迎的语调

语调能反映出一个人说话时的内心世界,以及情感和态度。当一个人

生气、惊愕、怀疑、激动时，所表现出的语调也不一样。从一个人的语调中，人们可以感觉到她是一个诚实、自信、幽默、可亲可近的人，还是一个呆板保守、优柔寡断、好阿谀奉承或阴险狡猾的人。所以，无论你谈论什么样的话题，都应保持说话的语调与所谈及的内容相协调，并能恰当地表明你对某一话题的态度。

2. 注意发音的准确性

正确而恰当地发音，将有助于你准确地表达自己的思想，与人进行良好的沟通与交流。如果你的发音错误并且含糊不清，这表明你思路紊乱、观点不清，或对某一话题态度冷淡，这会使人感到极不自然，从而产生一种本能的抵制情绪。

3. 控制说话的音量

在任何场合大声说话，都会使对方产生压迫感，心情紧张，神经容易疲劳，导致注意力不集中，降低交际效果。如果大声到“喧哗”的地步，引起不相干人的注意就更不明智了，这违反了交际场合“不要让自己引人注目”的原则。一般在交际场合的音量以对方听见为宜，电话中还要略低一些。

4. 注意聊天的语速

当你在和别人交谈时，选择合适的语速十分重要。语速太快如同音调过高一样，会给人以紧张和焦虑之感。如果说话的语速太快，以至于某些词语含糊不清，他人就无法听懂你所说的内容。当然，如果语速太慢，又会令人逐渐丧失耐心，有焦躁沉闷之感。正确的做法是，努力保持恰当的语速，不要太快也不要太慢，并在说话时不断地调整。

5. 不要用鼻音说话

在日常生活中，我们经常听到“哼……嗯……”的发音，这就是鼻音。如

果你说话时常常使用鼻音,肯定不会受到他人欢迎,因为你的声音听起来似乎在抱怨,毫无生气,十分消极。如果你想让自己所说的话更具吸引力和说服力,如果你期望自己的语言更加富有魅力,那么从现在开始就别再使用鼻音。

作为女性,如果不注意声音的培养,往往会使“凤凰”变“乌鸦”。失去声音的魅力,犹如失去女性的特质。所以,呼吁所有的女性朋友,从现在起,像训练形体一样去训练自己的声音。因为,充满魅力的声音能增加女性的自信、气质和人气,并能在关键时刻帮助女性改变自己的命运。



懂得赞美的女人最受欢迎

每个人都希望得到别人的赞美和认可,女人都希望人家说她漂亮,而男人都希望人家说他潇洒。学会赞美别人会让你的交际无往不利,成为你攻克社交难关的法宝。

谁都喜欢听好听的,人的天性如此。西方心理学中有一种说法叫做“真诚的肯定”,大概的意思就是用赞美、热情及真挚的字句向你的朋友说你真的相信他。

只要你适时而确切地发出了真诚的肯定,你就会得到接受你肯定的人的直接、友好的回馈。

赞美绝不是虚伪,一定要真诚。朋友把事情搞砸了,你却赞美道:“你做得真好,我还做不到那个样子呢。”这个时候,你的朋友会有被赞美的美妙感觉吗?

赞美是一件好事,但绝不是一件易事。赞美如果不审时度势,不掌握一定的赞美技巧,即使你是真诚的,也会变好事为坏事。

所以,我们一定要掌握下面5个赞美人的技巧:

1. 审时度势,因人而异

人的素质有高有低,年龄有大有小。因人而异,突出个性,有特点的赞美比一般的赞美能收到更好的效果。

比如老年人总希望别人记得他当年的雄风,所以和他们交谈的时候,可以多称赞他引以为豪的过去;对年轻人不妨语气稍为夸张地赞扬他的创造才能和开拓精神,并举出几个例子证明他的确前途无量;对于经商的人,可以称赞他头脑灵活,生财有道;对于有地位的干部,可称赞他为国为民,廉洁清正;对于知识分子,可称赞他知识渊博、宁静淡泊……当然这一切要依据事实,不要夸大其词,让人觉得你很虚伪,而产生反感。

2. 情真意切,有理有据

在日常生活中,成绩卓著的人并不多见。所以,交往中应从具体的事件入手,善于发现别人哪怕是微小的长处,并不失时机地予以赞美。赞美用语越具体,越说明你对他长处的了解和看重。让对方感到你的真挚、亲切和可信时,你们之间的人际距离就会越来越近。如果你只是含糊地赞美对方,说一些“你工作得非常出色”或者“你是一位卓越的领导”等空泛飘浮的话语,就会让对方产生反感,认为你是个溜须拍马、别有用心的人,甚至对你产生怀疑,更别提会信任你了。

赞美要发自内心,只有真情实意的话语,才不会给人虚假和牵强的感觉。有真情实意的赞美既能体现人际交往中的互动关系,又能表达出自己内心的美好感受,对方也能够由衷地感受到你对他真诚的关怀。

虽然人都喜欢听赞美的话,但不是任何赞美都能使对方高兴。所以能引起对方好感的只能是那些基于事实、发自内心的赞美。相反,如果没有根据,虚情假意地赞美别人,会让人感到莫名其妙,更会觉得你油嘴滑舌、诡诈虚伪。例如,当你见到一位相貌平平的先生,却偏要对他说:“你真太帅了。”

对方就会认为你说的是违心话,从而对你的第一印象大打折扣。但如果从他的服饰、谈吐、举止等方面的出众之处真诚地赞美,他就会高兴地接受,并对你产生好感。

3. 雪中送炭

俗话说:“患难见真情。”最需要赞美的不是那些早已功成名就的人,而是那些因某种原因被埋没而产生自卑感或身处逆境的人。他们平时很难听到一句赞美的话语,一旦被你当众真诚地赞美,便有可能振作精神,大展宏图。所以,最有效的赞美是雪中送炭,而不是锦上添花。

4. 对事不对人

真诚赞美绝不是阿谀奉承。如果你的赞美毫无根据,只是说“你真是太好了”或者“我对你佩服得如滔滔江水连绵不绝”之类的话,恐怕没有什么人会认为你真的是对他们充满了善意吧!所以,一定要赞美事情本身,不要以人为对象,这样你的赞美才可以避免尴尬的情况发生。

5. 赞美要有新意

赞美如果再加上一些新意的话,赞美之术就更趋于完美,效果更佳了。

赞美的创新还应该根据不同的场合,双方的性格因素、文化背景、习俗等诸多因素来决定“新”的方式。

人品是一个重要的赞美题材。中国人自古以来就是一个重伦理、重道德的民族,所以人品成为中国人心目中一个非常崇高的东西。无论知识分子,还是从政从商者都视名誉生命的重要部分。所以一些赞美之词都以人品为基点,利用专业化的语言来完成,从中翻出新意来。

地域文化背景、习俗等在赞美他人时也很重要。在西方,上司对下属的赞美一般情况下可以是“谢谢”,“你干得很出色”等寥寥数语,而在中国更可能是一顿饭,或者敬一支香烟。就国内而言,如果你面对的是山东人或东北

人,你可以竖起大拇指,感叹一句:“你真行!”不知情者觉得你粗声大气,很不礼貌,但是被赞美者肯定会眉飞色舞地大声回敬一句:“你也不赖!”如果你忸忸怩怩,故作文雅,反而会引得人家的不高兴。

赞美的创新很重要,但更需要我们综合各方面的因素来翻出恰当的新意,否则便会弄巧成拙、适得其反。马克·吐温曾经说过:“一句好的赞美能够我十天的口粮。”我们每天都让新鲜的赞美流淌入他人的生活中,那么彼此的生活“食欲”就会增强。



赞扬他人要恰到好处

在和人交往的过程中,适当地赞美别人是有礼貌、有教养的表现,不仅可以获得好人缘,而且还可以使双方在心理和情感上靠拢,缩短彼此之间的距离。因为这些适当的赞扬,常常会适当提高他人的尊严,更有利于改善自己的人际关系。

一天,化妆品推销高手玫琳凯与朋友一起到成衣店里去逛,听到了旁边有两个女孩子在说话。两个女孩一个金发一个黑发。金发女孩买了一件新衣服,穿起来很好看,黑发女孩赞她:“刚才你放下的那件衣服,扣子挺漂亮的。”金发女孩突然有点生气:“那是什么破衣服,扣子难看死了,看看这个。”

这时,玫琳凯和朋友走了过去。玫琳凯面带笑容对金发女孩说:“这件衣服的领子很漂亮,衬得你的脖子像高贵的公主一样有气质,要是再配上一条项链,那就简直完美极了。”金发女孩很高兴,因为她也是这么想的。她骂黑发女孩没有欣赏眼光,黑发女孩不服气:“我也是这么觉得的,只不过没说出来罢了。”

玫琳凯对黑发女孩说:“其实你可以试一下那件,它特别能衬托出你优

美的身材。”黑发女孩也高兴起来了。“当然,要是你们的脸再稍微护理一下,会显得气质更加优雅。”三人就开始聊起了美容化妆的话题,这是玫琳凯最擅长和最希望的。

后来,两人都成了她的忠实顾客。

还有一次,玫琳凯上门去推销化妆品,女主人非常客气地拒绝了她说:“对不起,我现在没有钱,等我有钱了再买,你看可以吗?”

但细心的玫琳凯看到了女主人怀里抱着一条名贵的狗,知道“没有钱购买”只是她拒绝自己的一句托词。于是,她微笑着说:“您这小狗真可爱,一看就知道是很名贵的狗。”

“没错呀!”

“那您一定在这个狗宝宝身上花了不少的钱和精力吧?”

“对呀,对呀。”女主人开始很高兴地为玫琳凯介绍她为这条狗所花费的钱和精力。

玫琳凯非常专心地听着女主人兴奋地介绍,在一个非常适当的时机,她插了话:“那是肯定的,能够为名贵的狗花费足够的钱和精力的人,一定不是普通阶层。就像这些化妆品,价钱比较贵,所以也不是一般人可以使用得上的,只有那些高收入、高档次的女士,才享用得起。”

女主人听后,很高兴地买下了一套化妆品。

赞扬别人要恰到好处,很多人都不太了解这其中的学问。这是因为我们还不是十分了解人们多么希望自己的想法及喜好能获得支持,特别是企望明明是错误的想法,甚至是自己的小缺点,能得到他人的谅解与认同。如果我们只考虑自我的想法便对他人的习惯及服装等方面挑毛病,必然会对他人造成伤害;反之,若能加以认同,别人则会感到无限的欣喜。

这里要记住的是,虚伪地赞扬别人是不行的。比如你看到一个并不漂亮的女孩,不能称赞她太美丽,她会觉得你是在故意戏弄她或是你太虚伪。这里所起的效果实在太糟糕了。其实你不一定非要称赞她漂亮,你可以改为称赞她性格温和或有某种特长也是可以的。