



女人

不要 太聪明

——经营幸福人生的策略与艺术——

——夏丽贤◎编著——

不要试图利用自己的聪明去对付别人，
少一些算计，多一些宽容，往往会最大程度地成全自己。
聪明与精明之间只有一步之遥。
聪明的女人往往在不计得失中大得，
精明的女人在斤斤计较中迷失了自我。



*No Ren Bu
Yao Tai Cong Ming*

真正聪明的女人是不计得失的女人，是善待自己、善待他人、善待生活的女人，是充满智慧的女人，是懂得如何寻找快乐的女人。因为快乐所以可爱，因为可爱所以美丽。试问，有这类聪明的女人，男人能不爱吗？



经营幸福人生的策略与艺术

女人不要太聪明

□ *Ni Ben Bu Yao Tai Cong Ming* □

不要试图利用自己的聪明去对付别人，少一些算计，多一些宽容，往往会最大程度地成全自己。聪明与精明之间只有一步之遥。聪明的女人往往在不计得失中大得；精明的女人在斤斤计较中迷失了自我。

 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

女人不要太聪明 / 夏丽贤编著. —北京: 中国长安出版社,
2007. 10

ISBN 978 - 7 - 80175 - 729 - 6

I. 女... II. 夏... III. 女性—人生哲学—通俗读物
IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 162480 号

女人不要太聪明

夏丽贤 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 北京明月印务有限责任公司

开本: 787 × 1092mm 1/16

印张: 17

字数: 250 千字

版次: 2008 年 2 月第 1 版 2008 年 2 月第 1 次印刷

印数: 1 - 5000 册

书号: ISBN 978 - 7 - 80175 - 729 - 6

定价: 29.80 元

□□□□□□ 前言

NuRenBuYaoTaiCongMing

上帝似乎和女人开了个不大不小的玩笑，他告诉女人人生的目的地——成功、幸福和满足，却从来没有给过女人地图。于是，在上帝慈悲和挑剔的目光下，女人开始在人生的漫漫长路中艰难跋涉。

生活中我们看到，不同的做人方式，不同的的心态，造就了不同的女人，也让女人有了不同的人生际遇。

有这样一个小故事：

美国某公司的几位最高领导者决定某日在港举行宴会。除了香港公司的总经理及一些要员外，美国总部的要员当然少不了，再加上一向合作无间的大客户，宴会规模盛大。

香港公司的公关部经理是马嘉烈，她在商场上有颇高的声誉，且乐于以女强人自居。在任何一方面，她属下的公关人员都干得非常出色，这也是她引以为豪的。不知是否被胜利冲昏了头脑，她在一些宴会中，风头有时竟凌驾于总经理之上。总经理是一位好好先生，在不损及自己利益的情况之下，每每让她发言。

总公司与子公司联合宴会的机会很少，马嘉烈还是头一次经历。从筹备宴会开始，她就抱着很谨慎的态度，务求取得总公司主管的赞许。

宴会当晚，马嘉烈周旋于宾客间，确令现场气氛甚为欢乐。到由总公司的高层主管及子公司的总经理分别致辞时，马嘉烈在旁逐一介绍他们出场。轮到她的上司，即子公司经理，她在介绍之前，竟先说了一番致谢词，感谢在场客户一直以来的支持。虽然只有三言两语，却让总公司的主管皱眉，因为她当时的职责，只是介绍上司出场，而非独立发言。

在宴会的过程中，总公司主管曾与她交谈，发现她提及公司的事时，每以个人之见发表议论，全不提及总经理的旨意。给人的感觉，她才是子公司的最高主管。



女人 不要太聪明

No Ren, Bu Yao Tai Cong Ming

结果，子公司总经理被上级邀请开会，研究马嘉烈的越职问题。由于她的越位行为影响了子公司的工作，会议决定把她从公关部经理降至业务助理。

最后，马嘉烈选择了自动辞职，原因是她认为被降职是有人在嫉妒她，却不知道是自己的锋芒太露、喧宾夺主而造成的。

马嘉烈不可谓不聪明，更不能说不能干，然而她却被降职了。其中的玄机，是马嘉烈式的聪明所无法悟到的。其实，女人不要太聪明，“机关算尽，反误了卿卿性命”，适可而止，中度而行，才是行事的准则。有些时候，谦虚不争，看似“傻”的举动，反倒会令人有更大的收获，活得更轻松自如。

金先生与太太近两个月打起了“冷战”，一天中待在一起说话的时间还不到十分钟。主要是金太太得知丈夫有了外遇，心有千千结，冷面寡言；而金先生“做贼心虚”，当然不敢招惹她。

这天傍晚，雷阵雨过后，金先生接到情人信息，像往日一样对太太撒谎说：“我有点事要出去一下，可能晚点回来。”

太太显然没有往日那种“怒目而视”的冷战姿态，改以平淡而亲切的口吻说：“刚下完雨，别骑车出去了，打车吧。”金先生愣了一下，有点不好意思地说：“没关系，骑车也不怕。”“那就慢点骑，路上小心啊。”太太深情地望了他一眼。

等到金先生来到街上，和风细雨迎面扑打着，不禁生出一点感触：唉，看来老婆还是爱我的……

有人可能会说金太太傻，但正是金太太的“傻”，给自己也给对方留下了空间和思考的余地，很轻松地让事情有了转机。

女人的一生纵有道不尽的磨难说不清的复杂经历，也不外乎充当几种角色——女儿、妻子、母亲、职员、领导干部等等。本书也正是从女性一生的几种角色出发，倡导女人不要太聪明，以更轻松的姿态面对生活。其观念富有创意又蕴含哲理；立足现实，取材于我们日常的生活，有着幽默风趣的故事，又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹；语言平实、优美，娓娓叙来又无哗众取宠之意，且有极强的可操作性。

静下心来阅读本书，当你掩卷默想的时候，相信你能在一种人生的悖论中悟到上帝的智慧，从而还给上帝一个成功、幸福和满足的微笑！

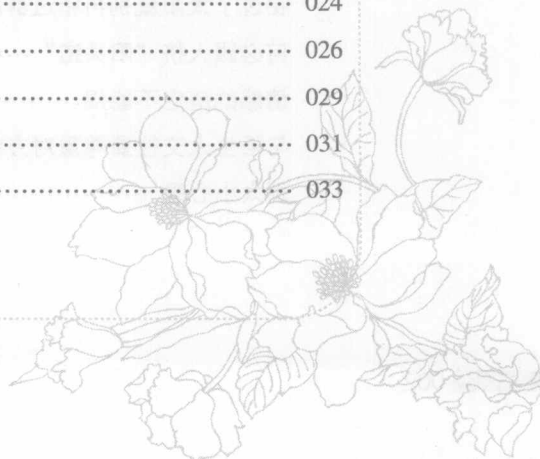
□□□□□□ 目 录

NotKenBuJiaoTaiCongMing

第一部分 生活中女人不要太聪明

我们既然来到世上，就应有充分的理由享受生命的快乐。但这并不意味着一定需要许多物质因素的支持，因为无论是穷人还是富人，他们在对幸福的感受方面其实并无本质的差别。享受幸福的关键要素便是：学会艺术地去生活。

女人不可太精明	002
当言则言，当静则静	005
女人要让生活多一分艺术	009
别让误解伤人又害己	011
刻意的掩饰是徒劳无益的	014
拿自己的尺子量不出别人	018
女人的美无需太多修饰	021
多一些积极的口头禅	024
正当的指责也不宜过硬	026
不要当众指出他人的过错	029
应向东时别问西	031
不成熟的女人总爱找借口	033



女人 不要太聪明

Nu Ren Bu Yao Tai Cong Ming

千万别做无聊乏味的女人	037
请让孩子自己往前走	041
女人不妨学“偷懒”	045
自恋是女人的低级乐趣	048
不要随意自夸	051
做点好事别张扬	053
最好不要暗语伤人	056
赶潮流更要保留本色	060
不“舍”就不能“得”	062
小心“投其所好”的陷阱	066
不要这山望着那山高	069
贪婪越多失去越多	072
请别“先入为主”	075
亲密仍需有“间”	077
别在他人面前卖弄幽默	080
女人不妨“糊涂”一些	083
没有看到结果请别断言	086
别用谎言害了自己	088
不要为了完美而失掉机会	090
不要试图改变自己的性格	093
当心天上掉的馅饼	098
错过了太阳就别再错过群星	101
何必跟人挤“阳关道”	105
情感的疮疤不能揭	108
与陌生人交往要尊重对方的隐私	110
别太小心眼	113

第二部分 职场上女人不要太聪明

请不要忘记正在与你谈话的人，对他自己、他的需要、他的问题，比对你及你的问题要感兴趣千倍。正如智者所说：“许多人之所以请心理医生，他们所要的只不过是一个静听者。”

女人付出时从不要存单	118
向上司表明异议不要自以为是	120
为什么不放下“敌视”的目光	122
求职面试时别口无遮拦	125
请别吝啬你的爱心	128
处世不可太较真	131
别在同事面前刻意吹嘘自己	134
放下清高的架子	137
不敢“吃亏”怎能占“便宜”	140
女人，没有你吃不了的苦	143
不要擅自替别人做主	146
竖起耳朵强过张着嘴巴	148
女人，别太把自己当回事	150
说话时不可伤害他人自尊	153
自信千万不要过了头	156
太有“个性”的女人常常会输了自己	158
与人交往悠着点	161
为人处世要自尊	165



女人 不要太聪明

Nu Ren Bu Yao Tai Cong Ming

别“偷”自己的东西	168
智商高不如心态好	171
别让信念绊住你的双脚	173
千万不要只看眼前小利	176
一味地空等就别想赢	179
不善于自处，又怎能海阔天空	181
即便是小事也要全力以赴	185
直言是把双刃剑	188
跳槽不要太随便	190
目光短浅将看不到更远的风景	193

第三部分 婚姻里女人不要太聪明

当聪明的男人遇上聪明的女人，结果等于战争；当傻男人遇上聪明的女人，结果等于绯闻；当聪明的男人遇上傻女人，结果是结婚。把“婚”字拆开看，就是一个“女”字和一个“昏”字。意思是假若女人不昏一点儿，这个世界上就没有幸福的婚姻了。

女人不妨“傻”一点	196
女人，请改掉想当然的习惯	201
大吵大闹，小心把你的爱人推出去	205
不要干预他的工作	207
别以为抱怨就能改变现状	209
唠叨过后又能如何	212
别强迫你的丈夫做他不适合的工作	217
别用“逼迫”把男人压坏了	221

放男人一马又如何	225
不要乱吹枕头风	228
别吝啬你的赞美	230
千万别把斗嘴变成斗气	232
切莫喋喋不休地吵闹	236
爱情更需要女人的呵护	241
聪明女人不做“女强人”	243
别为工作失去生活	245
爱是给予，不是索取	250



第一部分

生活中女人不要太聪明



就像下围棋一样,在布局的阶段是很关键的,不应该总是盯着一些小小的利益,而是必须注意长远的利益。许多棋子在布局的时候根本看不出它的作用,但是在最后,每一个孤立的棋子,共同构成了你的胜利。

我们既然来到世上,就应有充分的理由享受生命的快乐。但这并不意味着一定需要许多物质因素的支持,因为无论是穷人还是富人,他们在对幸福的感受方面其实并无本质的差别。享受幸福的关键要素便是:学会艺术地去生活。

没有自己的个性,一味地盲从别人,是一个人在性格发展过程中最大的危机之一。这就是说,盲从者是把别人的美看得更加重要,并把别人当作自己的偶像去加以效仿。

□□□□□

女人不可太精明

成功的女人选择了一项事业并准备为之奋斗时，她永远明白：做人不可太精明。不应该计较眼下的得失，而是把眼光放长远，时刻有一个总体的事业目标，所有的努力都是为这个目标而服务的。就像下围棋一样，在布局的阶段是很关键的，不应该总是盯着一些小小的利益，而是必须注意长远的利益。许多棋子在布局的时候根本看不出来它的作用，但是在最后，每一个孤立的棋子，共同构成了你的胜利。一个围棋高手必须掌握这种技巧，一个经营自己人生和事业的人，也必须掌握这种布局的技巧。虽然在布局的阶段，好多行为让别人看起来都是没有意义的，甚至很吃亏。但是你应该心里清楚，自己的努力肯定在将来会得到巨大的回报。

如果太过精明，则往往盯住眼前的利益。鼠目寸光也许正是形容这种人的最好词汇。这种人不愿意做任何与眼前利益无关的事情，他们要求一张马上能够兑现的支票，最糟糕的是，他们总是这样，无论做任何事情，只要自己没有利益，就根本不考虑，更谈不上做了。这种人做事的风格给人的印象是很糟糕的，因为世界上的事情，并不是每一件都是那么直接与自己的利益相关联的。精明的人最不服人，其事业用不了多长时间，就会失败。这种人只有在不让自己吃亏的问题上，才能表现出才能和魄力。他们不知道，吃亏有时就是占便宜。

下面有几个例子很能说明问题：

著名汽车制造公司的总裁叫玛丽安，她曾是制造商手下的小职员，玛丽安刚工作的时候就注意到，每天下班后，所有的人都回家了，但是老板仍留在办公室里，一直呆到很晚。于是她觉得应当留下来，为老板提供一些工作

上必要的协助，结果，老板随时都可以看到她，最后养成了召唤她的习惯。玛丽安付出了额外的时间和精力，但是，这种吃亏却使她获得了总裁的位置。

美国船王达拉有一位得力助手是位女士，最早她只是一名速记员，她的工作只是听取老板的口述，记录内容，替老板拆阅、分类及回复信件。薪水同公司其他普通的职员没什么两样。但是，这个员工每次用完晚餐后，总是回到办公室来，积极地做那些本来不是她分内的、也没有报酬的工作。她的能力增长很快，有时候，替老板写的信，就同老板自己写的一样。当老板的秘书因故辞职时，老板自然而然地想到了她，因为她早已做着这样的工作，并且早已有了这样的能力。她已经使自己成为对老板极有价值的帮手。

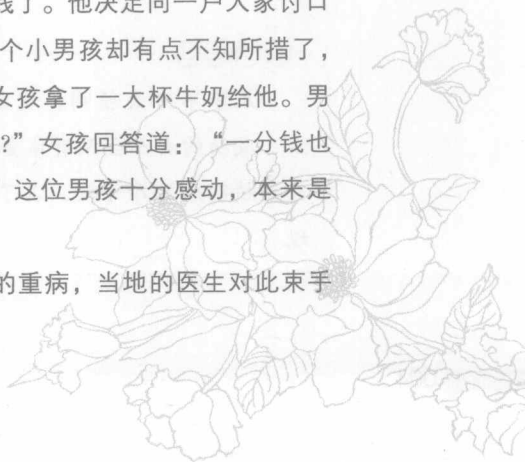


布局是很重要的，也是需要智慧的，这种智慧不是那种精明的人所能明白的，他们没有大局观念，总是纠缠在一些边角的争夺上，殊不知，最大的利益往往会因为这些边角利益的争夺而失去。当你在为自己取得一点点小利益而沾沾自喜的时候，你是否会想到，你已经失去了许多更大的利益？

在现实生活中，心存感激的受惠者总是会对施惠者有一种报偿。许多人不知道善待他人的重要性，她只知道善待自己，可是，善待自己其实是以善待他人作为前提的。

有一个贫穷的小男孩为了攒够学费正挨家挨户地推销商品。劳累了一整天的他此时感到十分饥饿，但是他却只有一角钱了。他决定向一户人家讨口饭吃。当一位美丽的女孩打开房门的时候，这个小男孩却有点不知所措了，他没有要饭，只乞求给他一口水喝。但是这位女孩拿了一大杯牛奶给他。男孩慢慢地喝完牛奶，问道：“我应该付多少钱？”女孩回答道：“一分钱也不用付。妈妈教育我，施以爱心，不图回报。”这位男孩十分感动，本来是打算退学的，但他放弃了这个念头。

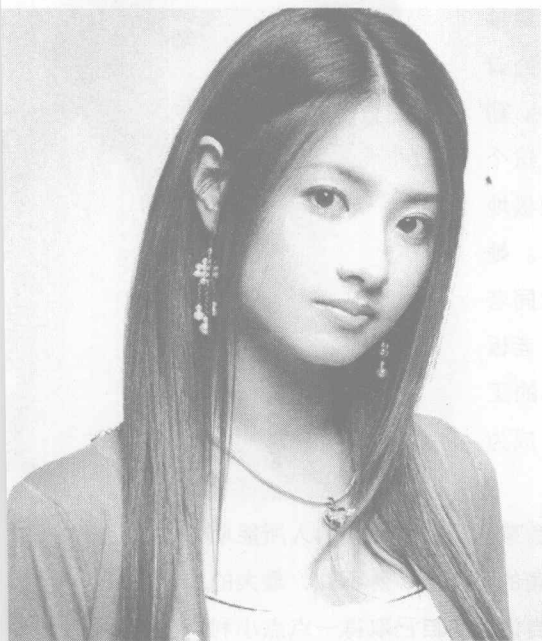
数年之后，那位美丽的女孩得了一种罕见的重病，当地的医生对此束手



女人 不要太聪明

No Ren Bu Yao Tai Cong Ming

无策。最后，她被转到大城市医治，由专家会诊治疗。当年的那个小男孩如今已是大名鼎鼎的医生了，在病房，医生一眼就认出床上躺着的病人就是那位曾帮助过他的恩人。他回到自己的办公室，决心一定要竭尽所能来治好恩人的病。经过艰辛努力，手术成功了。



当医药费通知单送到这位特殊的病人手中时，她不敢看，因为她确信，治病的费用将会花去她的全部家当。最后，她还是鼓起勇气，翻开了医药费通知单，旁边的那行小字引起了她的注意，她不禁轻声读了出来：

“医药费——一杯牛奶。”

也许你会说，这只是一个编造出来的小故事而已，在现实生活中根本就不会出现这种事情。也许我们看多了恩将仇报的事情，对这种报恩的事情已经比较陌生了。但是，你必须承认，你生活在一个大社会、大环境中，你的一切不仅仅取决于你自己，同时也取决于其他人。所以，当你越多地帮助别人时，其实就是在帮助你自己，因为这样的概率至少比你帮助别人要大得多。所以，即使我们不从道德的角度来理解这件事情，我们从功利的角度，也可以明白“善待别人，即是善待自己”的道理。一个人在帮助别人时，其实也是一种投资，只不过是投资自己的感情，一旦有机会，这种投资得到的回报，将远远超过你的投资，因为人就是这么一种古怪的动物，他愿意报答任何一种真诚而博大的爱！

智慧箴言

凡事不可太精明，这就是吃小亏占大便宜的道理所在，在这一点上，成功的女人会深有体会，她们懂得选择长远利益，而不是短期利益！太过精明地斤斤计较，占了便宜而失了大利益，实在不是一种聪明的表现。

□□□□□□

当言则言，当静则静

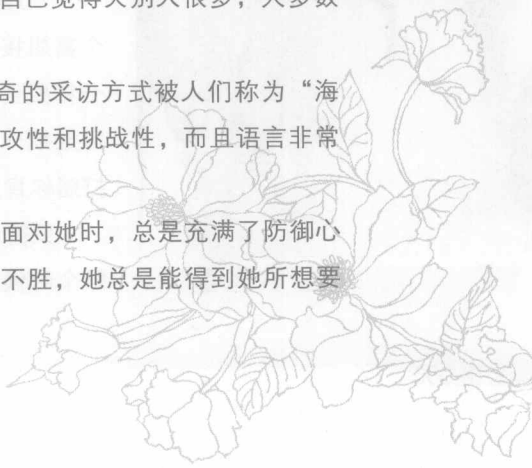
当 我们与不熟悉的人交往时，别忘记寒暄寒暄，说说大众话，有利于我们启动对方关闭的心门。这些话在人们的生活空间中有很大的共同性，能够起到“来则安之位，安而后情定”的作用。又因为这些话无关痛痒，不涉及观点纷争和利害关系，这些话往往都能得到别人的回应，不会受到冷遇。

找到你和对方的共鸣点和共同的愉快的话题，以此融洽感情。如果你和某人是校友，尽管以前你们并不认识，但是你们可以一起回想都认识的老师；如果你和某人是同乡，你们可以讲述家乡的风俗习惯和美味特产；如果你和某人是同行，可以聊聊行业的境况和发展趋势；如果你和某人有相同的爱好，你们可以交换彼此的心得和经验。

视对方的状态和心情而言归正传。如果能够明显地感受到对方对你有好感，心境平和而愉悦，这个时候你就可以把话题转入正题了。“有件事情要麻烦你！”“以后，那件事情就指望您了！”“以后有的是麻烦来打扰您”。如此种种，因为前面有友好的气氛和话题的铺垫，这一“转”大多自然而随意，不会给对方造成很多的压力，也不至于让自己觉得欠别人很多，大多数情况下，双方都能一拍即“合”。

意大利颇负盛名的女记者奥里亚娜·法拉奇的采访方式被人们称为“海盜式”的采访。那是因为她的提问总是富有进攻性和挑战性，而且语言非常之尖锐和泼辣。

很多有名的政界人士对此早有耳闻，每当面对她时，总是充满了防御心理，保持高度警惕，但是，法拉奇几乎无往而不胜，她总是能得到她所想要



女人 不要太聪明

No Ren Bu Yao Tai Cong Ming

的。而她取胜的法宝就是善于与采访对象“套近乎”。

“套近乎”说白了就是拉关系，人际间的交往只有“近乎”了，才能缩短彼此之间的距离，密切关系，深厚感情。迂回曲折也好，含蓄隐藏也好，搭讪询问也好，总之，最后的目的只有一个，把人“套”住，向自己这边“拉”，让他和自己近一点。

“套近乎”关键在于“套”，套得准，套得巧，自然会把与别人的距离拉近，“近乎”了就能“热乎”，“热乎”了感情就深了，事情也就好办了。然而，令人意外的是，仅仅能说会道地套近乎是不够的。不信你听听贝德加的教训就明白了。

每天工作结束时，贝德加总喜欢回味当天的成功，可是那天晚上她却一直在思考当天上午的巨大失败。那是一个大客户，挑的是最好的车型，配备的是最昂贵的零件，本来生意都要成交了，可是在即将落笔签字的时候，仅一秒的工夫，对方说什么都不买了。

“我到底出了什么问题？”贝德加从那人走了之后一直在思考，到了晚上11点她终于忍不住，拿起电话。

“你好，今天你本来想要一辆车子，而且我们几乎就要成交了，而你却

……”

“是的！现在是晚上11点！”对方很不耐烦。

“非常抱歉，可是我现在想做一个比今天上午更好的推销员！我想知道我究竟什么地方出了毛病！”贝德加诚恳地说。

“……你真的想知道吗？”对方似乎想了一段时间。

“是的，我非常想听，而且准备很专心地听！”

“可是，你为什么上午不专心地听我的话呢？”那个富姐接着说：“在决定签字前我一直在和你讲我那个将要到州内最好的大学上学的儿子，他很能干，学习成绩一直很好，总之我和你讲了很多。现在，我敢打赌你肯定不记得有这码事，因为你根本不在听。”

贝德加确实对不起对方曾经对自己讲过这些事情。那个时候她满脑子想的都是如何成功地抓住这笔大买



卖，还想着下班可以到咖啡厅坐坐。原来，除了车子，那个富姐还需要有人听他赞美自己的儿子。

买车和让别人听自己儿子的事有什么联系吗？当然有联系了。倾听别人说话是尊重别人的表现。记住：多数时候你只需要倾听，很多人潜心修炼自己的说话艺术，却忽视了学习听人说话的能力，殊不知倾听是一门优雅的艺术。

不要在别人说话的时候打断别人，而接着由自己发挥。这种不礼貌的行为会扰乱对方的思路，或者抢了对方的风头，因此让他对你耿耿于怀。时刻记住：当别人说话时让你的耳朵保持顺畅。即便对方言语乏味，你也要耐着性子聆听。因为此时别人对你说的话不会感兴趣，除非他已经说完。

不管你的地位高于还是低于对方，都要特别注意自己听话时的诚意和态度，且必须以真诚、虚心的态度来对待，否则你永远不能了解到隐藏在这些言语后面的真实情况和别人内心的想法。面对下属的牢骚或抱怨，甚至是偏激的用语，上司如果态度冷漠，摆出高傲的姿态，爱理不理，他将失去了了解隐藏在这些怨言背后情况的机会；面对孩子兴致勃勃地讲述和表达自己观点的时候，如果父母心不在焉，根本就不当一回事，时间一长，孩子就会疏于和家长交流，甚至对自己的表达能力自卑；如果老人的叮嘱长期被晚辈认为是啰唆的废话，那么两者的代沟会越来越深；夫妻如果不属于听取对方的建议，终会因为不信任产生隔阂，轻则经常吵闹，重则感情决裂。

总之，高傲和自以为是让人厌恶和排斥，只有虚心才能给人平等和尊重的感觉，而这正好是获得好人缘的基础。

倾听别人谈话时，你不能只是被动地接受。除了用言语表达你的意见，你还需要用肢体语言反馈你的信息。眼睛也能倾听，注视着对方，表示对他的话感兴趣；若东张西望，心不在焉的样子，或者一会儿看看手表，这就是在告诉别人你很无聊，不想再继续听下去了。只有说“左耳进，右耳出”，

