

李少聪 周 雪◎编著

会说话、会办事，是女人在纷繁复杂的社会中无往不利和创造奇迹的前提。  
谁能有效地运用说话办事这门艺术，谁就能成为受人青睐的对象。

# 做个 会说话会办事的 聪明女人

说话办事不仅是一门学问，更是一门艺术。

*Guo ge huishuohua Huobanshide  
Congmingnuren*

# 做个会说话会办事的聪明女人

李少聪 周 雪 编著

朝华出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

做个会说话会办事的聪明女人/李少聪,周雪编著. —北京:朝华出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5054-2347-3

I. ①做… II. ①李… ②周… 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 (2010) 第 015603 号

## 做个会说话会办事的聪明女人

作 者 李少聪 周 雪

选题策划 杨 彬 王 磊

责任编辑 王 磊

责任印制 张文东

封面设计 纸衣裳书装

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100048

订购电话 (010) 68413840 68433213

传 真 (010) 88415258 (发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 三河市灵山红旗印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16 字 数 215 千字

印 张 15

版 次 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2347-3

定 价 29.80 元

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



## 前言

## QIANYAN

身处社会的女人，所面临的人际关系比男人还要复杂：

职场中，女人要独立而出色地完成工作；家庭里，要以贤妻良母的身份相夫教子；老人面前，要以孝顺儿女的身份对父母关怀备至；社会上，女强人的形象要强硬，过于柔弱又会让人觉得没有能力……这其中哪一个环节处理得不好，都会带来无穷的烦恼，让自己陷入僵局，难以自拔。

聪明的女人为了能在社会中完美地扮演这些角色，练就了独到的说话技巧、办事绝活，修炼了平衡人际的境界与智慧。她们凡话能说得入木三分，凡事能办得圆融完善，在任何情况下，她们总能成为那个被上帝眷顾的幸运儿。

在美国北方的一座小城，一位老人由于年龄大了，打算到南方的城市与子女同住，于是打算卖掉自己的牧场。

老人给出的拍卖起价是6万元，广告登出后，先后有很多人来看这个牧场，由于老人经营得好，几乎每个来看的人都很满意，出价也节节攀升，但老人一直都没有表态。

一天，一位衣着朴素的女人敲开了老人的房门，“先生，我很想买这个牧场，可是我只有1万元。”

几个前来购买牧场的商人听后哈哈大笑，“我们已经出价到15万元，牧场主人都不肯出手，1万元也跑这儿凑热闹？”





老人望着不好意思的女人，善意地说：“我这牧场起价就是6万元呀。”

然而，女人并没有退缩的意思，她望着老人真诚地说：“如果您肯把牧场卖给我，先不用过产权证，等我的钱全部到位再过户。您还可以像以前一样继续住在这里，即便钱全部付清也是如此。我们会陪您读报、喝茶、散步、骑马，你的生活习惯还会同以前一样。”

女人注意到老人的神情很专注，于是接着说道：“我知道您在这儿已经住了很久，一定很留恋这个地方。不管您去了哪里，都可以随时回来。而且，我保证您的房间一定会和原来一样。如果您觉得不适应别处的生活，您也可以搬回来一直住在这里，我们绝不收取您一分钱。”

老人听完笑了，他被女人的厚道和周到的考虑所打动。最终，老人以1万元的价格将牧场卖给了这个女人。

这无疑是一个奇迹，而会说话、会办事，正是女人在纷繁复杂的社会中屡屡创造奇迹的前提。说话办事不仅是一门学问，更是一门艺术。谁能有效地运用这门艺术，谁就能成为受人青睐的对象。

当然，女人说话办事的本领也并非来自天赋，而是通过用特有的敏锐洞察力去感悟，在生活的每一个片段中不断地搜寻，提炼，最终把它与自己的生活融会贯通，才掌握人际交往的艺术。

本书分别从说话、办事两个方面入手，运用贴近生活的事例，深入阐述了女人说话与办事的学问与技巧，让读者能在轻松愉悦中吸收和学习一些新的观点及智慧，并灵活运用于工作以及生活。





## 目 录

## CONTENTS



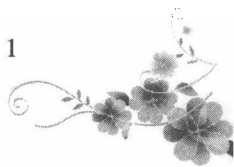
### 第一章 女人长得漂亮不如说得漂亮

- 会说话的女人讨人喜欢 /2
- 谈吐有方更得人心 /4
- 说话时，以肯定开头 /6
- 不要处处显摆小女孩的“天真” /8
- 遭遇不公，也不要乱发大小姐脾气 /10
- 自我介绍是女人社交的“开场白” /12
- 语带谦虚，女人的矜持不应忽略 /14
- 得体的表达方式让人如沐春风 /16
- 动听的声音体现气质和女人味 /17
- 不说负面的话，多说肯定的话 /19



### 第二章 巧于赞美也是一种学问

- 对失意的人说“你是最棒的” /24
- 巧妇巧舌会夸人 /26
- 作为不同角色的女人对赞美的应用 /28
- 恭维要到点子上，见什么人说什么话 /31
- 背后夸人提升别人对你的好感度 /33





- 赞美不能忽视“小” /35
- 转个弯的赞美法效果更强烈 /37
- 即使是赞美的话也要恰到好处 /39
- 聪明的女人会说更会听 /41



### 第三章 拥有亲和力的女人最受欢迎

- 爱打招呼的女人朋友多 /46
- 温和的语言能够化解坏情绪 /48
- 委婉说话效果好 /50
- 真诚说话，女性不动声色的语言魅力 /51
- 必要时，女人要说善意的谎言 /53
- 女人说话要懂得低调 /55
- 在晓之以理时，莫忘动之以情 /57
- 多绕个弯子，少碰个钉子 /59



### 第四章 他爱听什么你就说什么

- 给死要面子的男人足够的面子 /64
- 男人需要女人的肯定 /66
- 善解人意的语言令男人“俯首帖耳” /68
- 女人最好不要“河东狮吼” /70
- 女人的唠叨是男人心中永远的痛 /72
- 婚姻中的女人不该说的 10 句话 /74
- 给他一顶高帽子，并让他努力达标 /76
- 鼓励更容易使人改正错误 /78
- 不要把男人的谎言揭穿 /80





## 第五章 管好舌头，不该说的绝不乱说

- 有什么说什么的女人易吃亏 /84
- 对别人的隐私要守口如瓶 /86
- 无益的争辩伤和气 /88
- 女人的刀子嘴要不得 /90
- 说话要克服揭人短的毛病 /93
- 女人开口说话，不能生硬无礼 /95
- 女人要避免口不择言 /97
- 管好自己的嘴，玩笑不能随便开 /99
- 伤人面子的话不可说 /101



## 第六章 好形象是女人成功办事的通行证

- 人人都在“以貌取人”，包括你自己 /104
- 衣着打扮直接影响女人的印象分 /106
- 举手投足尽显良好修养 /108
- 怎样的站姿才优美 /110
- 错误的走姿有哪些 /111
- 打造亲和力，孤芳自赏在办事中没有任何意义 /113
- 热情的女人给人留下好印象 /115



## 第七章 用好女人独特的办事优势

- 办事不可丢失女人味 /118
- 会哭的女人有“糖”吃 /119
- 示弱也是一种智慧 /121





温柔是女性独有的武器 /123

女人如何培养温柔的气质 /125

没有人会拒绝微笑 /127



## 第八章 厚养人情遇事有人帮

不做平时不联系、一联系就有事的人 /130

偶尔买份礼物，送给对方一份人情 /131

善于记住别人的姓名也是一种感情投资 /134

即便有了家庭，也要定期参加朋友聚会 /136

人走茶不凉，不忘曾经的老板和同事 /138

女人不要因为爱情而疏远朋友 /140

真诚比什么都有效 /142



## 第九章 人脉是最值得女人投资的办事资产

好的关系网是女人办事成功的关键 /146

女人，请从现在起累积你的人脉存折吧 /147

女人要善于将同事拉进关系网 /149

将大人物变成自己的“圈里人” /151

学会笑对你不喜欢的人 /153

聪明女人喜欢结交优势互补的朋友 /155

及时加固人脉网，做个勤劳的“维修工” /157

聪明女人维系人脉，懂得不同类型的人应不同对待 /159





## 第十章 要想办成事先为对方着想吧

- 求人办事，要先想着对方的利益 /162
- 先为对方办事，对方才会为你尽力 /163
- 按“需”送礼，办事效果神奇 /165
- 做有人情味的女人 /168
- 办事不要透支自己的人情资源 /170
- 投其所好，对症下药 /172
- 不要勉强别人办很难办的事 /174



## 第十一章 用你的“嘴”说动别人的“腿”

- 站在对方的立场说话办事 /178
- 好听的话谁都爱 /180
- 制造一点“绝望感”来说动别人 /182
- 把着眼点放在对方得意的地方 /184
- 用对方最关心的事打动对方 /186
- 央求不如婉求 /188
- 女人办事懂得“藏巧”，诱导说服最有效 /190



## 第十二章 适时吃亏你会得到更多

- 肯吃亏的女人一定不吃亏 /194
- 尽量不求回报地先为别人做些什么 /196
- 事没办成也要真诚致谢 /198
- 聪明女人懂得提升自身的价值 /199
- 宁愿吃亏，也不与同事发生正面争吵 /201





懂得妥协的女人更招老公疼爱 /202

为了幸福，别和婆婆“较真” /205



### 第十三章 女人成功办事最终靠的还是能力

实力就是吸引力 /210

女人的优秀就是办事的筹码 /212

“巧妇能为无米之炊” /214

你是别人眼中的绩优股吗 /216

提升女人的办事资本——知本 /218

女人也要提升酒桌上的应酬能力 /221

懂得圆融变通的女人最聪明 /224

提升人格魅力，让你处处受欢迎 /226

聪明女人深谙左右逢源的交际艺术 /228





## 第一章 女人长得漂亮 不如说得漂亮

长得漂亮是优势，说得漂亮是本事。一个女人可以生得不漂亮，但是一定要说得漂亮。无论什么时候，渊博的知识、良好的修养、文明的举止、优雅的谈吐、出口不凡的表达，一定可以让女人活得足够漂亮！



## 会说话的女人讨人喜欢

会说话的女人说得人“笑”，不会说话的说得人“跳”。事实上也是如此，一个会说话的女人总是讨人喜欢的，同样的话，从她们的嘴里说出来就是一颗甜丝丝的糖果，而在那些不会说话的女人嘴里就是一把伤人的刀。

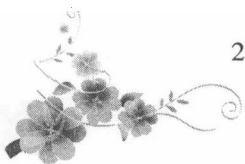
一位在社会上工作十几年的女士深有体会地说：“最好的方法是以对方作为话题，如服装、发式、化妆等，尤其是初次见面的人都很想知道别人对自己有何观感。”

唐瑞茜是马来西亚一家电气公司的销售人员。这一天，她按照上级指令到一个偏远的乡村去开拓电气业务。唐瑞茜叫开了一所富有农家的门，户主是一位老太太。她一开门见到是电气公司的，就猛然把门关上。直到唐瑞茜多次叫门之后，老太太才勉强开了一条门缝来应付她。

唐瑞茜客气地说：“很抱歉，太太，打扰您了。我知道您对我推销的东西不感兴趣，所以这一次登门并不是来向您推销的，而是来向您买些鸡蛋。”老太太消除了一些戒意，把门开大了一点，探出头，用怀疑的目光望着唐瑞茜。

唐瑞茜继续说：“您喂的山鸡吧？我看见它很漂亮，想买一打新鲜的鸡蛋带回城。”接着唐瑞茜充满诚意地说，“我们城里的鸡下的蛋是白色的，我的妈妈喜欢做蛋糕，但她说白鸡蛋做出来的不好看，所以就要我来买些棕色的蛋。”这时候，老太太从门内走出来，态度比以前温和了许多，并且和她聊起了鸡蛋的事。唐瑞茜又指着院子里的牛棚说：“老太太，我敢打赌，您养鸡肯定比您丈夫养牛赚钱多。”老太太被说得心花怒放。

长期以来，她丈夫不承认这个事实，于是她把唐瑞茜视为知己，并高





兴地把她带到鸡舍参观。唐瑞茜一边参观，一边赞扬老太太的养鸡经验，并说：“您的鸡舍，如果能用电灯照射，鸡的产蛋量肯定还会更多。”

两个星期后，这位老太太联系唐瑞茜说：“虽然我知道你还是在向我推销，但你很会说话，说的话让我很高兴。为此，我决定成为你的客户。”

是的，你通常会夸奖这样的女人会说话，她们说出来的话总是能让人高兴地接受，听着心里也舒坦。比如，两个女人说同样一件事，其中一个说：“她皮肤很白，但是长得太胖了。”另一个则说：“她稍微有点胖，但是皮肤很白。”假如这两句话是说你的，你更喜欢哪一种说法呢？是不是后者让人感觉更舒服？可见，同样一句话，只是稍微改变一下说法，就可能产生完全不同的效果。

再比如，你要找一个同事帮你办事，而这个同事正忙着工作，她对你的要求不耐烦地说：“没看见我忙成什么样了！都快忙死了！”这时，你千万不要因为她不友好的态度而与她争吵，你可以说：“啊！对不起，我正闲着呢，如果您有事尽管吩咐我办吧……”在那一瞬间，你的回答必可缓和紧张的气氛，对方也会感觉自己说话太过分，必会道歉：“真抱歉，对你实在太不客气了。你有什么事说吧，我一定尽力。”

其实，要成为一个会说话的女人并不难，以下几点是必须要注意的：

### 1. 不说粗话。

一直以来，我们都是要求女人在说话的时候一定要文雅，不能说粗话。但是现代的一些新新女性，在人格特质和行为上都喜欢效仿男性，而有些男性喜欢讲粗话的特点，也被她们一并转接了过来，于是在女性中出现了大量牙尖嘴利的粗口一族。而一个妩媚的女人讲出粗话来，就像一条天鹅绒的晚礼服上被酒鬼吐上了呕吐物一样，让人有种恶心的感觉。

身为女性，千万要远离这类话语。

### 2. 不要过分自夸。

谁会喜欢一个夸夸其谈的女人呢？常常夸耀自我的女人是找不到真正的朋友的，并且言语过度的话，也会遭到轻视。

一般来说，人们总是对自己所经历的事情感兴趣，对和自己无关的事不会太关心，因此在与别人交谈时，尽量少谈自己，不要喋喋不休地夸耀





自己的工作、生活、孩子等，除非双方都感兴趣，否则还是谈点儿别的话题为佳。女人们要知道，别人口中的赞美才是你真正的价值所在，想靠自己的夸夸其谈来让别人对自己另眼相看是不可能的。

### 3. 避免使用流行语。

在交谈中避免使用那些流行用语，比如“哇塞”之类；避免使用那些网络用语，比如“偶”（我）、“东东”（东西），等等。有些父母从孩子身上学到青少年所惯用的流行语，以为说了这些话就代表跟得上潮流，实则不然，毕竟年长者说着一口年轻人的流行语，既幼稚且有失身份。更别说一位举止优雅的女性，在社交场合使用这类词汇，只会让人觉得不伦不类。

## 谈吐有方更得人心

大多数的女人都认为能言善道就是聪明的女人，其实，遇事喋喋不休、言辞聒噪的女人，只会令人生厌而已。唯有有技巧地说话，才能让你的意见深入人心，从而把你想办的事办好。

谈吐有“方”并不在于以幽默风趣的口吻及华丽的词藻把对方迷得团团转，或是运用高深的哲学理论，让对方崇拜自己，而是在于把将要告知的信息准确地传到对方的内心，以有组织的理论使对方更正确地认清事实。

长孙皇后是唐太宗李世民的妻子，她贤良淑德，一直在背后辅佐唐太宗，让他没有后顾之忧。她曾经就用这个方法向唐太宗谏言，救了一个马夫。

据说唐太宗有一匹骏马，他特别喜欢它，于是长期养在宫中。然而有一天，这匹马突然死了，又没有生病。唐太宗勃然大怒，一气之下就要杀





掉马夫。

这时，长孙皇后劝他道：“从前齐景公因为马死的原因要杀马夫，晏子控诉马夫的罪行说：‘你把马养死了，这是第一条罪状；你使得国王因为马的原因杀人，老百姓知道了，必定怨恨国君，这是你的第二条罪状；诸侯知道这件事，必定会轻视我们国家，这是你的第三条罪状。’结果齐景公赦免了马夫。陛下读书时曾见过此事，难道你忘记了吗？”

唐太宗听后恍然大悟，平熄了怒火，对皇后非常赞赏。

齐景公和唐太宗都是一国之君，又都死了马，还都要处死马夫。这真是惊人的相似，皇后就是引用了晏子谏齐景公杀马夫这一史实，让唐太宗平熄了怒火，清醒过来，放弃了杀马夫的错误决定。

有技巧的说话，能让别人感到你说话的内容很有趣，值得一听，在你得体的言辞之下，听者绝对不会再产生想跟你唱反调、表达不同意见的冲动。

吴欣因为不受上司的赏识而打算辞职。同事们都在劝她打消这个念头或是予以安慰，但还是不能改变她的心意。这个时候，吴欣的好姐妹蔡锦举了极端的例子打消了她的锐气。

蔡锦：“这么说，只要能得到上司的赏识，就算叫你贩毒你也愿意吗？”

吴欣：“不。我对目前的工作感到很满意，只是……”

蔡锦：“这么说，你并不讨厌目前的工作嘛！而且工作能够让你感受到生命的价值，只是有些人际关系的苦恼罢了，你的人生观就是宁可为了人际关系苦恼，也要否定其中的正面意义吗？”

原本这种极端的反问并不应该用来劝慰一个意志动摇的人，但蔡锦把这种极端的例子塞进对方狭隘的思绪里，却正好发挥奇效。正可谓是说话有“方”的活学活用。

如今并不是“沉默是金”的时代，在这个凡事都讲求迅速的社会。因此，现代女人必须借着漂亮的言词来表达自己的想法。不擅言词的女人虽然可以用沉默来避免暴露自己的缺点，但她只要一开口马上就会露出破



绽。只有培养说话技巧才是以不变应万变的首选良策。

在每个人的内心深处，都有着一块不希望被人侵犯的领地。可总有些无知的人，每次都要问你“年龄几何”“收入多少”“夫妻感情如何”等等让人厌恶回答的话题。这种人不知谈话的要领与忌讳。

遇到探人隐私者，不能有一说一，有二说二。对待探人隐私者，最好的法子是非所问。如果他问你“谁是你晋级的后台”，你就说“全托你的福”。如果他问你“奖金多少”，你就说“不比别人多”。总之，对于对方的提问，不是不答，但要答非所问。这样的话，既不会得罪对方，又不会让对方得逞。



## 说话时，以肯定开头

肯定别人就是成就自己，会办事的女人深谙此道。为人处事，多一些肯定、赞扬、鼓励，少一些否定、抱怨、泼冷水，你的路也会好走一些。即使接下来的内容全部是要否定他，你也要先给他一颗“糖”吃。

王佳是公司营销部的经理，身经百战的她，在谈判桌上是胜利者，在私底下也是属下心中的“偶像”。

王佳每当发现属下犯错误或工作没有做到位时，她从来都不会当众训斥他，而是把他叫到公司的休息区，边喝咖啡边聊天。而且，这样的谈话往往开头都是一样的，“你最近工作很努力，成绩有目共睹，客户都很满意。但是……”虽然重点从来都是“但是”后面的话，王佳从来都不会一上来就把他哪些地方做得不好说出来，而是先肯定对方的成绩，再把不足之处指出来。这样一来，既不会让对方觉得难堪，又会让他很有成就感，他会记住经理指出的问题，并很快改正。

这样的处事方法让王佳在公司员工中颇有威信，部门的销售额也是步