

ZUO YIGE HUI SHUOHUA HUI BANSHI
DE ZHIHUI NUREN

智慧的女人不仅具有**出色的口才技巧**，而且还具有**卓越的办事能力**

做一个会说话

会办事的



智慧女人

林蕤◎编著

女人幸福需要很多资本，但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，
是爱情家庭生活幸福之源。



现代出版社
MODERN PRESS

做一个会说话 会办事的 智慧女人



林蕙◎编著



现代出版社
MODERN PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

做一个会说话会办事的智慧女人/林葳编著.—北京:现代出版社,
2009.7

ISBN 978 - 7 - 80244 - 545 - 1

I. 做… II. 林… 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 (2009) 第114191号

编 著: 林 葳

责任编辑: 张 晶

出版发行: 现代出版社

地 址: 北京市安定门外安华里504号

邮政编码: 100011

电 话: 010-64267325 010-64245264 (兼传真)

网 址: www.xiandaibook.com

电子信箱: xiandai@cnpite.com.cn

印 刷: 大厂聚鑫印刷责任有限公司

开 本: 787毫米×1092毫米 1/16

印 张: 19

出版日期: 2009年9月第1版 2009年9月第1次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80244 - 545 - 1

定 价: 29.80元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载

前言 Foreword

作为女人，在竞争激烈、优胜劣汰的商业社会里，大多数都活得很辛苦；要想成为一个成功的名女人，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，但岁月的风霜雪雨会刻蚀她的美丽，让她韶华逝去。有的女人把婚姻当作资本，认为做得好不如嫁得好，但婚姻不仅需要选择和维系的智慧，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。女人需要更多的资本，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，是爱情家庭生活幸福之源。我们生活在一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就是一个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，需要在生活中不断地总结、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、职场等多个方面介绍了一些如何把话说得滴水不漏的技巧，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，给人如沐春风之感，自然柔和亲近。从心态、求人、女性的优势等方面，阐述了办事的原则、方法，教你办事要

懂得如何使用人情，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，才能逢凶化吉，转难为易；要懂得发挥女人自身的独特优势，从容自信，刚柔并济，从而促使你办事水到渠成。

本书以女人的视角，将工作、生活和社会中的说话办事智慧娓娓道来，结合生动的例子，让你学会做女人必备的说话办事的实用方法和技巧，成为一个有内涵、有品位，更有智慧的女人。



目 录

Contents

第一章 人情练达传佳话

——日常生活中说话圆融通达的智慧

与男人相比，女人都有说话的天赋。但说话的学问不是仅靠天赋可得到的。因为表达能力不在于是否能口若悬河，而是在于你是否通晓人情世故。

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	5
3. 随机应变，把话说得恰到好处	7
4. 一语中的，话多不如话巧	10
第二节 常用说话方式与技巧	12
1. 劝慰：温暖你，温暖我	12
2. 赞美：最有效率的沟通语言	16
3. 批评：不要轻易说出“你错了”	20
4. 拒绝：该咋说就咋说，别太难为自己	24
5. 说服：心服胜于口服	26



6. 争辩：永远没有胜者	31
7. 应答：解难不可缺少机智	34
8. 说谎：善意的谎言也有力量	37
9. 开玩笑：要避开别人的痛处	40

第二章 情话绵绵无绝期

——情场上甜言蜜语征服人心的智慧

女人可以不漂亮，可以不聪明，但是一定要会说话。甜言蜜语、情话绵绵可以得到朋友的喜爱、老公的宠爱，得到爱情和家庭生活的幸福。

第一节 恋爱中的说话技巧	44
1. 恋爱，初次见面谈什么	44
2. 含蓄地表达爱意会更美	48
3. 斗嘴，恋爱中的“碰碰车”	51
4. 怎样拒绝你不爱的男人	54
第二节 夫妻，一言一语总关情	58
1. “我爱你”——三字经念一辈子	58
2. 柔情，男人永远能懂	60
3. 细心听男人倾诉	64
4. 夫妻间禁忌的话	66
第三节 处理家庭关系的智慧	70
1. 把礼貌带进婚姻	70
2. 谁都不是谁的学校	72
3. 女人的唠叨是婚姻的杀手	75
4. 处理代沟、婆媳关系并不难	78

第三章 舌绽莲花展风韵

——交际场上说话左右逢源的智慧

聪明的女人善于打造自己的交际圈，她们在多个交际圈中舌绽莲花、长袖善舞，以一种高尚的人格做人，以一种独特的魅力社交，丰富的人脉就自然掌握在自己手中。

第一节 社交形象塑造与语言修炼	82
1. 女性应注意提升社交魅力	82
2. 微笑的女人最美	85
3. 自我介绍、打招呼、寒暄的学问	88
4. 找到和陌生人的共同话题	93
5. 初次见面就讨人喜欢的技巧	96
6. 如何与名流交谈	99
7. 巧妙应对令人讨厌的人	102
第二节 幽默的女人最受欢迎	106
1. 幽默，让交流变得妙趣横生	106
2. 一句玩笑，助你营造轻松氛围	108
3. 善用自嘲，帮你化尴尬为融洽	111
4. 巧用幽默来反击	113
5. 巧借修辞提升自己的幽默感	115





第四章 智言妙语定升迁

——驰骋职场说话滴水不漏的智慧

女人打拼职场，不会说话是绝对没有前途的。职业是不是有发展前途，有时不在于工作本身，而在于你会不会说话办事。你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

第一节 与同事相处的说话技巧	120
1. 办公室里说话要得体	120
2. 与同事交谈的法则与分寸	123
3. 对同事说“不”要讲艺术	126
4. 巧妙处理同事间的关系	129
第二节 与上司沟通的语言艺术	133
1. 通过说话拉近与上司的关系	133
2. 一言定升迁的说话技巧	136
3. 在巧妙的批评中说服上司	139
4. 如何与老板谈加薪问题	142
5. 不说替上司做决定的话	144
6. 巧妙拒绝男上司的暧昧行为	146
第三节 与下属交谈的窍门	150
1. 女上司如何处理与下属的关系	150
2. 善于激励部下	153
3. 掌握女性化的批评之道	156

第五章 积累人情，储蓄资本

——办事要精心编织人脉关系网

人是一种感情动物，必须时刻进行感情上的交流，才能积累人情资本。在你的人脉存折中存入较多的人情储蓄，这将会使别人对你更加信赖，使你获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励。人情是一笔源源不断的财富。

第一节 养人情 积人气	160
1. 办事要懂人情世故	160
2. 拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄	163
3. 感情投资积人气	166
4. 造成亲近感的技巧	169
5. 帮助别人就是帮助自己	171
第二节 营建人际关系网	174
1. 盘点和拓展自己的人脉资源	174
2. 建立健康的人际关系网	177
3. 倾力结交名流	181
4. 小女子成大事，需得贵人相助	184
5. 理顺并随时调整自己的关系网	186





第六章 苦炼心法，“藏巧”“守拙”

风景关利入眼时少静思——智慧女人办事的心态与心窍

世上不如意的事情十之八九，做事时难免会遇到挫折和麻烦，有智慧的女人总会适时调整自己的心态。她们不畏困难和失败，有良好的自控力和耐心，不轻易放弃任何希望。因为她们明白，好事多磨，只有拥有了良好的心态，才能把事情办成办好。

第一节 求人办事心态修炼	190
1. 世上无难事，只要肯求人	190
2. 不能死要面子	193
3. 办事求人要修炼“七心”	194
4. 掂掂分量，不卑不亢	197
第二节 办事的“攻心术”	200
1. 求人首先要琢磨人	200
2. 知己知彼，才能稳操胜券	203
3. 知心谈心套交情	208
4. 学会洞悉对方的真实意图	210
5. 运用攻心法达到自己的目的	212
第三节 做有心人，藏巧守拙	216
1. 托人办事，吃亏是很好的投资	216
2. 拙诚是做事之本	218
3. “藏巧”是办事的手腕	221
4. 女人做事不能没有心计	224

第七章 把握分寸，有理有节

——求人办事的一般原则与分寸

凡事都离不开情理。办事的分寸在于既不能因情越理，也不能有理无情。理是准绳，情是达理的途径。一个通情达理的女人，办起事来总是情随理顺。因为世道人情熟了，天地人心合了，就没有办不成的事。

第一节 办事的原则与分寸228

1. 把握在与人交往中“投资”的分寸228
2. 求人办事时把握住“跑腿”的分寸230
3. 找同事办事的原则232
4. 求上司办事应该掌握的尺度233
5. 取法其上，适得其中237

第二节 以“礼”服人效率高239

1. 礼不在送得多而在送得巧239
2. 送礼要有好“理由”242

第三节 办事的禁忌245

1. 托人办事不要强人所难245
2. 不可透支人情247
3. 求人帮人不可功利心重249
4. 过河后不能拆桥252





第八章 以柔克刚，所向披靡

——办事中发挥女性独特魅力的智慧

上帝创造男人就是为女人服务的。

但女人不是弱者，美丽的容颜、漂亮的妆扮、婀娜的体态、迷人的气质、开朗的性格、独立的个性、细腻的感情都是女人的优势。女人最不该放弃的智慧：以柔克刚是女人事业取胜的法宝。

第一节 “女色”是一种资本256

1. 可以不漂亮，但不能没有女人味256
2. 女人味是“妆”出来的259
3. 给自己报一个仪态举止培训班263
4. 用气质放大美丽265

第二节 “女色”的运用法则269

1. 善用眼神勾人心魄269
2. 温顺的声音是女人的武器272
3. 发挥温柔的力量275
4. 善用“女色”，与男人和谐相处279
5. 提升人格魅力，让你处处受欢迎282
6. 守住做人的底线284



第一章 人情练达传佳话

——日常生活中说话圆融通达的智慧

与男人相比，女人都有说话的天赋。但说话的学问不是仅靠天赋可得到的。因为表达能力不在于是否能口若悬河，而是在于你是否通晓人情世故。





第一节

说话的尺度与分寸

1. 见什么人说什么话

女性在语音方面有先天的优势，然而能体现一个人说话能力的不仅在于声音之美，不能只依赖说话天赋，还要在生活的每一个片段中不断地搜寻、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”。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。

说话要看对象，首先要对对象有所了解。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，在了解对象的基础上，说出的话要有礼貌、合适。

李淑贞是一个优秀的服务员，她的接待语言就是说话看对象的一个

范例：

如果是一个知识分子进店，李淑贞这样说：“同志，您要用餐，请这边坐。来个拌鸡丝或溜里脊，清淡利口，您看怎么样？”

工人同志来他们店里，李淑贞这样讲：“师傅，今个过班，想吃过油肉，还是余丸子？”

如果是乡下的老大娘进店，李淑贞这样欢迎：“大娘，您进城里来了，趁身子骨还硬朗，隔一段就来转转，改善改善生活，您想吃点啥呢？”

李淑贞对不同的人所说的话也不一样：对知识分子，用语文雅、委婉；对工人同志，用语直接、爽快；对乡下老大娘，用语则通俗、朴实。这就恰到好处地适应了不同对象的不同爱好和文化修养。

在交谈中，注意自己说话对象的身份是十分重要的，忽视这一点，往往会引起别人的反感，甚至可能造成不必要的矛盾。一位衣着时髦的白领小姐为购买一件时装而迟疑不决时，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。”可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，那位营业员接受了刚才的“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。”这位中年妇女听了气呼呼地走了。

上面这位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，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。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理，而且有时候未必会从外部表现上明显地表露出来，那么作为表达者应当洞察对方的心理，以便进行有效交流。

有一次，中国政法大学的几个即将毕业的研究生到司法部去联系工作安置。接待他们的一位60来岁的局长解释说，个别的可以考虑吸收，





几个人都来不好安排，因为部机关的许多部门编制有限，没有名额安排。听了这番话，一位女研究生大发感慨，说什么有些老家伙早该离退休了，就是赖着不走，阻碍青年人走上工作岗位……这么一说，那位局长的脸色变得难看了。事后，他们听说，这位局长整天为即将离休的事情犯愁呢。这样说话怎么会不把事办砸呢？其实，如果注意观察，局长的心态是不难看出来的。

总之，说话看对象要注意以下几个方面：

(1) 根据性别的差异。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。

(2) 根据年龄的差异。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。

(3) 根据地域的差异。对于生活在不同地域的人，所采用劝说方式也应有所差别。比如，对于我国北方人，可采用粗犷的态度；对于南方人，则应细腻一些。

(4) 根据职业的差异。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，对方对你的信任感就会大大增强。

(5) 根据性格的差异。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，使其疑惑自消。

(6) 根据文化程度的差异。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；对于文化程度高的人，则可以采取抽象的说理方法。

(7) 根据兴趣爱好的差异。凡是有兴趣爱好的人，当你谈起有关他的爱好这方面的事情时，对方都会兴致盎然，同时，对你无形中也会产生好感。