

做个

做个『三会』女人 成就智慧人生
人缘好、事业顺、用度足，这样做女人
既有滋味，又有品位

会说话会办事会赚钱

刘春芳◇编著

的 女人





做个 会说话会办事 会赚钱的女人

刘春芳 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

做个会说话会办事会赚钱的女人 / 刘春芳编著. --

长春 : 吉林文史出版社, 2017.3

ISBN 978-7-5472-3909-4

I. ①做… II. ①刘… III. ①女性—成功心理—通俗

读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 045533 号

做个会说话会办事会赚钱的女人

书 名: 做个会说话会办事会赚钱的女人

编 著: 刘春芳

出 版 人: 孙建军

责任编辑: 程 明

封面设计: 艺海晴空

文字编辑: 赵宏波

美术编辑: 武有菊

出版发行: 吉林文史出版社

电 话: 0431-86037509

地 址: 长春市人民大街 4646 号

邮 编: 130021

网 址: www.jlws.com.cn

印 刷: 北京市昌平新兴胶印厂

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 16 印张

字 数: 275 千字

印 次: 2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5472-3909-4

定 价: 36.00 元



前言

每个女人都希望过得幸福，获得成功，但为什么起点看起来没有什么差别的女人，若干年后结果却大不相同？有人感叹人生无常，有人感慨环境弄人，也有人归咎于自己没有好运气。其实这些都不成为理由，之所以会有这种分别，大多还是和说话、办事、赚钱的方式方法有关。把每句话说到人的心坎里，把事情办得妥妥帖帖，有独立的经济实力，才能达到自如和优雅的境界，幸福与成功才会光临。这种说话、办事、赚钱的本领并非来自天赋，而是需要女人独特的敏感和悟性，需要在生活中不断地总结、思考，把它们与自己的生活融会贯通。掌握了说话、办事、赚钱的技巧，也就掌握了幸福、成功的金钥匙，必将拥有惬意、和谐、快乐和幸福的人生。

我国著名散文家朱自清说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”女人的声音本就有种特殊的磁场，如果加上适当的说话技巧，很容易便能吸引他人的目光；况且，一个能够流利表达自己内心所思所想的女人，必定有着清晰的思路和严谨的思维方式。能说，不是伶牙俐齿、问一答十，而是通过语言与人交流，让陌生人变成好朋友，好朋友变成相互支持和理解的知音。这就像在《红楼梦》里，黛玉的话又尖又俏，常常让人无以回答。可除了多情公子贾宝玉，黛玉在偌大的荣国府里，却没有几个真正能关照自己的贴心人。宝钗却不同，在任何场合，她都不会逞口舌之利，但每一次开口都恰到好处。你可以喜欢黛玉，但是为了让自己更好地融入社会，也为了让自己的命运更顺畅一些，就必须向宝钗学习。

所谓的会不会办事，不是说能不能办成一件事，而是在办事的过程中，要把事情办得漂亮，让人心服口服，让周围的人从心里佩服你。无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并非缺乏成功的智慧和勇气，

而是在办事上没有找到正确的方法，不能从容地办事。而那些成就了一番事业的人，他们也未必都是天生的强者，只是他们善于掌握与各色人等办事的艺术，能够做到办什么样的事用什么样的方法，处处做得天衣无缝、滴水不漏，不给别人挑毛病的机会。而女人的办事方式则又不能失去女性化的特点。不少女性在公共场合，往往采取一种大胆主动性的待人处世方式，摆出一副强人的形象，以为这样才能获得更好的机会，给自己争取到更多的权利。事实上，至刚至强者根基不稳，会遭到更多的抵抗与冲撞，也更容易受到损伤。女性的强，是内心而不是表面的姿态。聪明的女性，都懂得以柔克刚的道理，她们会用最温柔的手法为自己争取最合理的待遇。聪明的女人总能审时度势，洞悉对方的意图，体察自己的处境，从而进退有节，挥洒自如，在社会竞争中立于不败之地。

无论何时，无论何人，都不能不面对一个现实，那就是作为社会的一个成员，我们与钱密不可分。无论愿意与否，我们都需要和钱打交道。也正因为如此，女人需要给自己积累一笔财富，才能在面对任何突发情况时都能从容自若地露出自信的微笑。

钱是我们物质生活的基础，只有经济上稳固了，我们才可以大胆地去定义属于自己的幸福人生。对于女人而言，想活出自己的美丽人生，钱显得尤为重要。可以说，女人的财富指数在很大程度上决定了其幸福指数。女人会赚钱，在某种意义上才能够拥有独立的人格；女人会赚钱，才会更有安全感……钱，可以说是女人幸福、快乐的保障。没有钱的女人，永远都无法成为真正的好命女人。但遗憾的是，一直以来，不少女人都缺乏财富观念，每到月底就捉襟见肘、节衣缩食，成为名副其实的“月光女神”。作为现代新女性，必须得会赚钱，要提早谋划，多动些脑筋，多花点心思，让自己成为不为钱发愁的新“财女”。女性在赚钱方面有着得天独厚的优势，坚忍、细心、直觉和天生的交际能力都是女人赚钱的法宝。运用这些优势在职场、商界中找到适合自己的定位，不断完善自己，在赚钱路上就会更加成熟，财富之门便会敞开。

本书以女性独特的视角，将女性在工作、生活中说话、办事、赚钱的智慧娓娓道来，并结合生动的故事，让女性在阅读中，轻松愉快地学到说话艺术、办事技巧、赚钱方法。会说话、会办事、会赚钱的女人能将亲情、友情、爱情、金钱全都牢牢握在手中，享受最完整、最美丽的生命状态，做一个幸福的女人！这样的女人，就是未来的你。

中国金矿



目录

上篇 会说话

第一章 口吐莲花，会说话的女人惹人爱	3
说话时要保持微笑	3
巧言妙语化解尴尬	5
说服别人并非难事	6
说话大度是种美德	8
委婉说话有奇效	10
口误了也能绝处逢生	11
巧言及时消除误会	14
五招让你成为健谈的人	15
第二章 能言善道，女人的口才练出来	18
好口才来自好方法	18
巧妙避开棘手问题	19
学会得体地反驳	22
自我解嘲是种利器	24
把话说得通俗易懂	25
说话要做到生动形象	27
肢体语言为你增添魅力	29
幽默能大大活跃气氛	31
第三章 巧言慧语，聪明女人因口才加分	33
话多不如话少，话少不如话好	33

说服别人时，要给对方台阶下	34
奉承男人的技巧	36
不会说恭维的话，就学会倾听	37
寒暄是打开话匣子的钥匙	38
在别人伤口撒盐，苦的是自己	39
从场面话里听出点儿“门道”	40
委婉含蓄，学点语言“软化”术	41
说话别说绝，给别人留点儿余地	42
拉拢对方，多说“我们”少说“我”	43
 第四章 心中有尺，智慧女人嘴上分寸	45
不该说的“四话”	45
不揭他人的短，给人留台阶	47
滑稽≠幽默	50
瞅准对象说好话	53
用恰当的方式说恰当的话	56
“常有理”最终会变成“常无理”	59
开玩笑不能越过底线	60
挖掉语言的肿瘤——口头禅	63
 第五章 委婉拒绝，女人说“不”也动听	65
拒绝求爱这样说	65
多说“不过”和“但是”	68
拒绝领导不要让他难堪	69
从对方口中找到拒绝的理由	72
装聋作哑轻松搞定对方	74
找一个替身代你说“不”	76
贬低自我让对方知难而退	77
在拖延中解决问题	78
抬出“后台老板”	80

中篇 会办事

第一章 有礼有节，淑女办事先知礼 83

礼仪是女人社交的必修课 83

直面陌生人，“被选择”的自信 84

热情地叫出他人的名字，让他倍感亲切 85

社交成功，一半的功劳在于说话技巧 87

适当贬低自己，迅速拉近心理距离 88

收敛自己的锋芒，会获得更多人的认同 89

聪明的女人不争辩 90

巧妙利用地形心理学 90

分享是最好的交流方式 92

用恰当的措辞拉近彼此的距离 93

第二章 火眼金睛，精明女人一眼看透周围人 96

衣服是思想的形象 96

提包：拿在手里的心情 97

彩妆反映的信号 100

手形是人心的表征 101

阅读他人的眼睛 102

不同的笑容演绎不同的内心世界 104

识别口头语的不同内涵 105

坐姿透漏出心声 106

第三章 恰到好处，会办事的女人知分寸 108

求人办事要抓住时机 108

先为自己留好退路 111

形势不妙，先走为上 113

找领导办事要把握好分寸 114

过度敏感不利于办事 114

分清事情的分量再办事	115
办事要掌握好火候	117
死要面子活受罪	118

第四章 长袖善舞，轻松拥有丰富人脉资源.....120

多结交成功的朋友，学会高位蓄水	120
与别人的人际关系资源做个交易	121
像清理衣柜一样整理你的人际关系	122
登门拜访，巩固老朋友，认识新朋友	123
平时多联络，人情更浓	126
不要忽视和放弃任何一个“小人物”	127
借名人声望壮自己声势	128
参加高档培训班，扩充你的人际关系资源	130

第五章 巧借外力，美女求人也要讲策略.....132

求人办事，先开一个好头	132
择善而从，不放过能够帮助自己的人	133
巧妙赞美助你办事成功	135
求人办事，先引起对方的兴趣	136
自我提升，创造办事条件	137
善意的谎言要说得真诚	138
用苏格拉底的辩证法增加办事筹码	139
帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当	141
关怀失意之人，更能得人心	142
施恩于人，日后办事才能得心应手	143
找人办事，“礼”要先行	144
激发对方的同情心，触动其心灵的薄弱环节	145

下篇 会赚钱

第一章 稳赚不赔，投资自己是稳当的赚钱方法149

最大的财富就是你自己 149

自己才是回报率最高的投资项目 151

为健康投资，稳赚不赔 153

你的形象价值百万 155

高贵的品质是吸引财富的魅力 157

你的“卖点”，让你“钱”途无限 160

经营自己的长处，把短处包装起来 162

“才”在“财”前 164

告别“本领恐慌”，知识引领创富新潮 166

第二章 “拿下”职场，是你钱包鼓起来的关键169

“拿下”职场，是你钱包鼓起来的关键 169

提前规划自己的职业生涯 171

应对个人危机，实力才是赚钱的基础 173

将你的兴趣转化为赚钱能力 174

女人一定要有一技之长 176

不做职场“老黄牛” 178

让自己成为受到一致肯定的“专家” 180

逃离“女性贫民窟” 182

想办法找到自己的“赚钱密码” 184

管理你的身价，不只是身材 185

第三章 遍地开花，女人八小时外也赚钱188

绣出一片财富天空 188

自由撰稿，“敲”出一座富矿来 189

夜市练摊，赚取8小时之外的财富 193

抓住宠物经济时代的赚钱机会 194

以“时”换“时”，争取更多的收入空间 196

靠你的实力去赚钱	197
选择自己熟悉的行业	199
从小钱开始，攫取你的第一笔财富	201

第四章 智慧投资，理财知识助你做“财女”

203

投资常识是你的“宝藏之钥”	203
正确的投资理念是你财富的护身符	205
投资永远是实力说了算，而不是心眼说了算	207
永远不要问理发师你该不该理发	209
投资像谈恋爱，适合自己最重要	211
不要轻视任何微小的收益率差异	213
你的眼睛永远不能完全闭上	215
耐心等待和耐心持有同样重要	217
知错就改，见好就收	219
不要妄想不合理的投资报酬率	220

第五章 强制存钱，让财富种子生根发芽

223

拿到薪水，先付给自己	223
低息时代，要抛弃储蓄吗	225
别抱怨利润少，先存下钱来说	226
“收入 - 支出 = 储蓄”，还是“收入 - 储蓄 = 支出”	228
第一桶金都是存出来的	230
学会用收入的 10% 来养活你的“金母鸡”	232
为自己制订严格的储蓄计划	234
定期存款还是活期存款	236
零存整取是你省钱的另一绝招	239
阶梯储蓄法	240
连月储蓄法	242
利滚利储蓄法	244
四分储蓄法	245

会说话

事业的实力大比拼	191
选择自己擅长的行业	199
从小钱开始，积累你的第一桶金	201

第四章 智慧投资，用知识助你做“财女”

投资常犯五大忌	203
正确的投资理念是财富的基石	206
理财金卡是实力的证明	209
永远不要忘记理财知识	210
理财的黄金法则：分散投资	211
不要过早地抛售手中的股票	213
理财的黄金法则：分散投资	215
理财的黄金法则：分散投资	217
理财的黄金法则：分散投资	218
理财的黄金法则：分散投资	219

第五章 强制存钱，让财富增值

强制储蓄，让财富增值	221
强制储蓄，让财富增值	222
强制储蓄，让财富增值	223
强制储蓄，让财富增值	224
强制储蓄，让财富增值	225
强制储蓄，让财富增值	226
强制储蓄，让财富增值	227
强制储蓄，让财富增值	228
强制储蓄，让财富增值	229
强制储蓄，让财富增值	230
强制储蓄，让财富增值	231
强制储蓄，让财富增值	232
强制储蓄，让财富增值	233
强制储蓄，让财富增值	234
强制储蓄，让财富增值	235





第一章

口吐莲花，会说话的女人惹人爱

说话时要保持微笑

人在什么时候最有魅力呢？在微笑的时候。一个热爱生活的人，一个积极向上的人，微笑是他显露最多的表情。山德士的打扮是肯德基独一无二的注册商标，人们一看到他的标志，就会自然想起肯德基。为此，山德士说过：“我的微笑就是最好的商标。”

彼得·泰格是一位著名的演说家和交流高手，他曾经说过：“就连最懒惰的人，也懂得微笑。因为他知道，微笑比皱眉牵动的肌肉要少得多。”在人际交往中，微笑是最美丽也最容易的表情。所以，应该让微笑成为一种习惯，不要让死板严肃的表情成为你成功道路上的障碍。

微笑，蕴含着丰富的含义，传递着动人的情感。怪不得有位哲人曾说：微笑是人类最美的表情。在人际交往中，我们需要微笑。微笑是一种令人愉快的表情，表达一种热情而积极的处世态度。

对于一个人来说，真正的风度并不仅仅全部表现在穿着打扮、举止言行上，有的人尽管一身名牌，但是他职业的冷漠、僵硬的表情、伪装牵强的笑容却让人反感；有的人尽管一介布衣，但是他流露出源自真实心灵的笑容，你反而觉得他有亲和力和风度。

人类与其他生物的区别之一就是人类之间有复杂的感情，而微笑则是感情表达最直接的方式之一。微笑意味着友好和赞赏，能给双方都带来愉悦。甚至在抱怨批

评的时候，你如果也能微笑着，就会使对方感觉到温馨和诚恳。对他人笑脸相迎，他人也必定给你相应的回报，每天看到的都是笑脸，怎么会没有好心情！

陌生的人如果微笑以对，会使你们更好地融洽起来。人类社会每天进行着许多的社会活动，其中大部分是人与人的接触交流，如果每个人都能使用好微笑，那么人与人之间的交流就会变得更美好轻松。

小张的对门搬过来一个漂亮的姑娘。每天上楼，小张都会碰上她。小张是个很外向的人，很想跟她打招呼，但又怕自讨没趣——小张觉得美女一般都是高傲的。有一天，正好小张下去买烟，下楼时当面遇见姑娘了，这下不打招呼是说不过去了。小张刚下定决心，但一看她板着脸冷冰冰的模样，又犹豫了。思忖半天，小张终于硬着头皮对她微笑着点了点头。没想到，姑娘马上回应了。后来小张才知道，其实她也很想认识他，只是怕遭拒绝罢了。再后来，小张和姑娘相处得很不错，彼此很庆幸多了个好邻居。

原来，一个微笑就可以拉近两颗心的距离

笑容就是你最好的名片。微笑表达的意思就是：我喜欢你，我很高兴见到你，你让我开心。所以，不要吝惜你的笑容，从现在开始，以微笑来招呼你的朋友，以微笑来面对你的人生。

陌生的人如果微笑以对，会使你们融洽起来。人类社会每天进行着许多的社会活动，其中大部分是人与人的接触交流，如果微笑这种好的方式每个人都运用得很好，能将其作为润滑剂，那么就能使整个社会机器磨合运转得很好。

你的笑容就是你最好的名片。你的笑容能照亮所有看到它的人。笑容使你显得高贵自信、大方热情、值得信赖，让人觉得和你交流是愉快的，你对他是尊重的。

在求别人帮忙时当然一定要微笑，谁也不喜欢绷着老脸的人来求这求那的。这个微笑是在告诉别人你的友情，告诉你对他的信任；向别人道歉时也一定要微笑，这个微笑是要表明你的友好，表明你的真诚。

微笑自然也有许多要领。之所以叫作微笑，就是说明它在量和度上都同大笑、狂笑有很大不同。该微笑时一定要笑得很大声，嘴自然也不能张得很大。不露齿白，才恰到好处。而且尤为重要是微笑的度一定要把握得很好，否则善意的微笑就可能变成嘲笑。

如果你花很多钱买了许多珠宝首饰，只是为了使人对你友好，或者使自己更迷人，那还不如微笑有用。因为微笑更能赢得他人的友好，也是最迷人的表情，但它不花你一分钱！从这个方面说，真诚的微笑价值 100 万美元。

所以,从现在开始,马上去做,以微笑来招呼你的朋友,以微笑来面对你的人生。

巧言妙语化解尴尬

与陌生人相处,突发事件时有发生,处理不好就会导致尴尬,这时,运用口才往往能四两拨千斤,收到意想不到的好效果。

一年夏天,我国乒乓球教练员蔡振华和运动员王涛、孔令辉、邓亚萍等国手,风尘仆仆来到国家体委的定点扶贫县——山西省繁峙县捐资助教。在为大营中学捐款的仪式上,世界冠军邓亚萍坐的破板凳突然被压断,邓亚萍重重地摔在地上,顿时窘得两颊通红。

眼疾口快的姜新文急忙上前扶起邓亚萍,风趣地说:“你放心,这次捐的款咱们先买凳子。”一句话把在场的国家体委领导、运动员和地方官员都逗笑了,因为他把国家体委捐资助教这一义举与邓亚萍“坐的破板凳”有机地联系起来,使在场的人都有一种感同身受的体会,难怪连一向不苟言笑的邓亚萍也发出了开心的笑声。

尴尬的场面在生活中会经常碰到,因此,要学会征服尴尬。面对尴尬局面,只要你积极参加社交、不禁锢自己、增加应变能力,对付尴尬局面并不难。

1. 用幽默化解尴尬

在人际交往中,幽默就像湿润的细雨,可以冲淡紧张的气氛,缓解内心的焦虑,缩短彼此间的距离,也是破除尴尬的良方。

古希腊著名哲学家苏格拉底是出了名的“妻管严”,他的太太十分厉害。有一次,苏格拉底的好友到他家做客,刚吃完饭,那位朋友还没走,苏格拉底的妻子就当着那位朋友的面要求苏格拉底帮她倒洗脚水。苏格拉底觉得很扫面子,就执意不肯。于是,他的妻子就非常生气地跟他大吵大闹。为免生事端,苏格拉底就和他的朋友一起离开家门,并下楼出去,当他们刚走出楼门口时,他妻子突然将那盆洗脚水泼到了他的身上。场面十分尴尬,可苏格拉底却笑着说道:“我早就知道,打雷过后一定要下雨。”妻子和朋友不由得哈哈大笑起来。

一句幽默,轻松化解了当时的窘境,换来了妻子和朋友爽朗的笑声。

2. 从对方的话里找线索,举一反三

如果对方的话让你陷入尴尬,你不妨从他的话里举一反三,寻找答案。

一次电影节上,刘德华被安排与韩国实力明星安圣基举行了观众见面会。有媒体提问,刘德华现在不光拍电影,还转型幕后做老板,安圣基有没有这个意向。安圣基“滑头”地说自己拍电影很多年,伟大的形象早已树立,不会学刘德华,而是

想好好接着拍电影，成为韩国电影界的楷模。

突然，他反问刘德华：“我在韩国已经是楷模了，你在中国有怎样的地位呢？”

刘德华有一瞬间的惊讶，不过反应敏捷的他立刻回答说：“你确实是楷模了，但咱俩差不多，我是劳模。中国电影人都会像我一样勤奋，做个劳动的模范。”

在众多的媒体和观众面前，安圣基的问话令刘德华陷于尴尬的境地。倘若他也说自己是楷模，只会给媒体留下骄傲自大的印象，但假若说自己只是个“泛泛之辈”，又未免显得过谦，于是他拿自己和安圣基做比较，承认对方是“楷模”，接着话锋一转，说自己是“劳模”，巧妙地化尴尬于无形，寥寥数语就道出了自己事业屹立不倒的秘诀——勤奋，又让观众和媒体被他的睿智所折服。

3. 自我解嘲

自我解嘲是一种口才利器，能转移注意，增添情趣，对于化解尴尬更是有奇效。

一节化学课，因为老师生病，一位年轻的实习老师来临时代课。学生们不大安分守己，有看小说的，有趴在桌子上睡觉的，有悄悄地塞上耳机听MP3的。

年轻的老师见怪不怪，仍然不紧不慢地讲着课。课讲到一半，老师一时兴起，准备板书一个公式，却不料被讲台绊了一下，差点摔倒。结果全班同学一下子找到了爆发点，哄堂大笑。讲台上的老师无可奈何地摇摇头，等大家笑过之后，他自嘲了一句：“今天来给咱们班代课，没想到连这讲台也欺生。”学生们又一次大笑，笑过之后，教室里竟然慢慢地安静下来，后面的课堂纪律出奇得好。

其实，这位年轻的实习老师很聪明，他很会打圆场。那句自嘲的话，虽然直指欺生的讲台，可是学生们不会不明白话中隐含的批评吧。你瞧，老师一句半开玩笑的话，既解除了尴尬，又巧妙地整顿了课堂纪律。这样做，比发一通火却遭到学生加倍起哄要理智、高明多了，效果也好多了。看来抓住时机，借自我调侃来化解尴尬，往往会起到意想不到的效果。

当然，消除尴尬有时还可以采用转移目标、把话题岔开、装傻不知等方法。这就需要你在日常生活中多加揣摩和实践了。

说服别人并非难事

没有永远的朋友，只有永远的利益。如果晓之以理、动之以情的说服方法行不通的时候，你唯一能依靠的就只有以利来说服人了。

在生活中，女性常用晓之以理、动之以情的方法来说服他人。但事实证明，有时情不一定能打动人，理也不一定能说服人。此时，就要想到以利服人——对方之