

图书在版编目(CIP)数据

做一个会说话、会办事、会赚钱的女人 / 邢一麟编著. -- 银川:
宁夏人民出版社, 2014.4

ISBN 978-7-227-05741-3

I. ①做… II. ①邢… III. ①女性—成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 058225 号

做一个会说话、会办事、会赚钱的女人

邢一麟 编著

责任编辑 赵学佳

封面设计 李艾红

责任印制 李宗妮

黄河出版传媒集团 出版发行
宁夏人民出版社

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦(750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 renminshe@yrpubm.com

邮购电话 0951-5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 北京中创彩色印刷有限公司

印刷委托书号 (宁) 0013366

开 本 1020mm × 1200mm 1/10

印 张 44

字 数 750 千字

印 数 10000 册

版 次 2014 年 4 月第 1 版

印 次 2014 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-227-05741-3/B·194

定 价 29.80 元

版权所有 翻印必究

前言

做人需要智慧，做女人则更需要智慧。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。

很多女人十分注意自己的服饰与化妆，然而却很少注意提高自己的说话水平，这不能不说是一个遗憾。这是一个越来越注重“说”的时代：竞争职位、应聘面试、推销业务……都需要依靠语言。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。一个讲究说话艺术的人，常常是说理切、举事咳、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有空间；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药。一个懂得怎么说话、说什么话，拥有良好口才的女人更容易拥有美满幸福的生活。

很多女人能力很强，口才很好，却总是碰钉子，没有知心朋友，也不被众人喜欢。而那些左右逢源办事滴水不漏的女人们，往往都能在事业上取得傲人的成就，家庭和美，婚姻幸福，她们本人更是众人羡慕的焦点。同样是女人，为什么差别这么大呢？根本原因是办事的方法是否妥当。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。所以，说得好不如做得好，做得好才能够得到他人的认可，进而能够走进他人内心，为自己今后更顺利地办事打下坚实的基础。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。古人云：“女子无才便是德。”今人要说：“女子无财便是过。”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、紧衣缩食，成为名副其实的“月光女神”。还有人会说，女人能赚钱，不如嫁个好老公。但俗话说得好，伸手要钱，矮人三分。凡事依赖老公，必然会受制于人。所以作为现代新女性，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。

目录

前言	2
第一章 口吐莲花，会说话的女人惹人爱.....	16
说话时要保持微笑.....	16
巧言妙语化解尴尬.....	17
说服别人并非难事.....	19
说话大度是种美德.....	21
委婉说话有奇效.....	23
口误了也能绝处逢生.....	24
巧言及时消除误会.....	27
说话不妨模糊点.....	28
五招让你成为健谈的人.....	30
做一个妙语连珠的女人.....	32
第二章 能言善道，女人的口才练出来.....	34
好口才来自好方法.....	34
巧妙避开棘手问题.....	35
学会得体地反驳.....	38
自我解嘲是种利器.....	39
这样说话最讨人喜欢.....	41
把话说得通俗易懂.....	43
说话要做到生动形象.....	44
把话说得清楚又深刻.....	45
甜美的嗓音让你更迷人.....	47
肢体语言为你增添魅力.....	48
幽默能大大活跃气氛.....	50

第三章 巧言慧语，聪明女人因口才加分.....	52
话多不如话少，话少不如话好.....	52
说服别人时，要给对方台阶下.....	53
奉承男人的技巧.....	55
幽默的女人方可笑傲江湖.....	56
能言善道，让口才为魅力加分.....	57
不会说恭维的话，就学会倾听.....	59
真诚的谎言比真诚更有力量.....	60
寒暄是打开话匣子的钥匙.....	62
在别人伤口撒盐，苦的是自己.....	62
从场面话里听出点儿“门道”.....	64
委婉含蓄，学点语言“软化”术.....	65
拉拢对方，多说“我们”少说“我”.....	67
第四章 心中有尺，智慧女人嘴上分寸.....	69
不该说的“四话”.....	69
不揭他人短，给人留台阶.....	71
滑稽≠幽默.....	74
瞅准对象说好话.....	76
用恰当的方式说恰当的话.....	80
“常有理”最终会变成“常无理”.....	82
开玩笑不能越过底线.....	84
挖掉语言的肿瘤——口头禅.....	86
过分自夸不过是在显示自己浅薄.....	88
责备他人其实是在掩饰自己的过错.....	89
第五章 委婉拒绝，女人说“不”也动听.....	92
拒绝求爱这样说.....	92
多说“不过”和“但是”.....	95
拒绝领导不要让他难堪.....	96
从对方口中找到拒绝的理由.....	99
装聋作哑轻松搞定对方.....	101

找一个替身代你说“不”	102
在拖延中解决问题.....	105
抬出“后台老板”	106
第六章 锦心绣口，巧嘴女巧言好办事.....	108
把话说到对方的心窝里.....	108
用利益做说客.....	111
诱导对方多说“是”	114
软硬兼施，逼他“就范”	117
将计就计对着说.....	119
沉默有时是最好的说服方式.....	121
把话说到点子上.....	123
引用典故可以增加说服的分量.....	125
换个角度说话让他心悦诚服.....	127
一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊”	129
指出他的弱点让他打退堂鼓.....	132
“层层剥笋”让他“束手就擒”	133
明说甲暗说乙让乙乖乖认错.....	135
以让步换取对方赞同.....	137
第七章 悦人利己，会夸人的女人有魔力.....	140
男人和女人，赞美有“性”别.....	140
给他最想要的赞美.....	143
恰如其分的一句恭维有时胜过十句赞美.....	146
源自心灵深处的赞美才有力量.....	148
以“第三者”的口吻赞美.....	149
与众不同的赞美最中听.....	150
多在背后说他好.....	151
推测性赞美让他美梦成真.....	153
第八章 来点幽默，快乐女人受欢迎.....	155
鸡的香味是鸡的一部分，钱的声音也是钱的一部分	155
借题发挥，皆大欢喜.....	156

活学活用，以谬还谬.....	158
拿自己开开玩笑.....	159
针尖对麦芒，“兽皮”变“人皮”	161
医治病痛的“灵丹妙药”	163
“比”的魔法.....	167
区分伪幽默与真幽默.....	169
来个 180 度大转弯.....	172
越荒谬效果越好.....	174
正理不妨歪说.....	177
婉言曲说成幽默.....	180
第九章 曲径通幽，佳人妙招说难言.....	183
说好难说的话，从生活细节开始.....	183
难言之隐，一喻了之.....	185
自我调侃帮你走出尴尬.....	187
化解纠纷要做个和事佬.....	189
顺着对方的话锋说话.....	193
不好回答的话可以岔开说.....	194
五大台阶帮你说好难说的话.....	195
装作不知道，说得更奇妙.....	198
面对责难这样说.....	200
第十章 声情并茂，打造女性的完美声音和肢体语言	202
控制一下说话的音量.....	202
培养受人欢迎的语调.....	203
培养恰如其分的节奏.....	206
适时的停顿	208
把握说话的语速.....	209
调整好说话的语气.....	212
字正腔圆，音色甜美.....	214
让你的眼睛会说话.....	216
运用手势	217

摆正体姿	221
保持微笑	224
穿着得体	226
第十一章 有礼有节，淑女办事先知礼.....	229
礼仪是女人社交的必修课.....	229
热情地叫出他人的名字，让他倍感亲切.....	231
社交成功，一半的功劳在于说话技巧.....	233
适当贬低自己，迅速拉近心理距离.....	234
收敛自己的锋芒，会获得更多人的认同.....	235
用宽容激发对手的感恩心理.....	236
聪明的女人不争辩.....	237
巧妙利用地形心理学.....	238
分享是最好的交流方式.....	239
用恰当的措辞拉近彼此的距离.....	241
用声音建立亲善关系.....	243
给人说话的机会，并且认真地倾听.....	244
第十二章 火眼金睛，精明女人一眼看透周围人.....	247
衣服是思想的形象.....	247
提包：拿在手里的心情.....	248
彩妆反映的信号.....	250
手形是人心的表征.....	252
阅读他人的眼睛.....	253
不同的笑容演绎不同的内心世界.....	255
识别口头语的不同内涵.....	256
坐姿透漏出心声.....	258
第十三章 恰到好处，会办事的女人知分寸.....	259
求人办事要抓住时机.....	259
先为自己留好退路.....	261
形势不妙，先走为上.....	263
找领导办事要把握好分寸.....	264

过度敏感不利于办事.....	265
分清事情的分量再办事.....	266
办事要掌握好火候.....	267
死要面子活受罪.....	269
第十四章 长袖善舞，轻松拥有丰富人脉资源.....	271
多结交成功的朋友，学会高位蓄水.....	271
社交对女人大有裨益.....	272
与别人的人际关系资源做个交易.....	274
像清理衣柜一样整理你的人际关系.....	275
登门拜访，巩固老朋友，认识新朋友.....	276
平时多联络，人情更浓.....	279
不要忽视和放弃任何一个“小人物”.....	280
借名人声望壮自己声势.....	281
参加高档培训班，扩充你的人际关系资源.....	283
第十五章 巧借外力，美女求人也要讲策略.....	285
求人办事，先开一个好头.....	285
择善而从，不放过能够帮助自己的人.....	286
巧妙赞美助你办事成功.....	288
求人办事，先引起对方的兴趣.....	289
自我提升，创造办事条件.....	290
善意的谎言要说得真诚.....	291
用苏格拉底的辩证法增加办事筹码.....	292
帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当.....	294
关怀失意之人，更能得人心.....	295
施恩于人，日后办事才能得心应手.....	296
找人办事，“礼”要先行.....	297
激发对方的同情心，触动其心灵的薄弱环节.....	299
主动让别人占便宜，以后好求人.....	300
第十六章 左右逢源，善于交际的女人好办事.....	302
故意先给对方好处，让对方不得不还你人情.....	302

以情动人，让对方的天平向你倾斜.....	302
以对方的“身边人”为突破口.....	304
以柔克刚，利用女人天生的资本办成事.....	304
留点瑕疵，别让自己太完美.....	305
攻心有术，暗示有方.....	307
想钓到鱼，就要像鱼那样思考.....	308
恰当地恭维，让他在得意中顺服.....	309
不按规则办事也是一种规则.....	310
趁着“老虎”打盹的时候出击.....	312
抓住“症结”，对症下药.....	313
穷则思变，变则通.....	314
用吃牛排的方式解决问题.....	316
第十七章 放低姿态，女王也有低头时.....	318
自己得意之事放在心里，别人得意之事挂在嘴边.....	318
没有原则之争的事情，“糊涂”为上.....	319
不要时时去争口头上的胜利.....	321
有理时也要让人三分.....	322
精明不必写在脸上.....	323
免费的午餐里大多有“毒药”.....	324
听懂那些“弦外之音”.....	325
把荣誉的蛋糕多切几块送人.....	327
给人好处，但不要四处张扬.....	328
春风得意之时，越要反躬自省.....	329
融入团队，避免被边缘化.....	330
“承诺女王”不好当.....	331
关键时刻封杀你的“小心眼儿”.....	333
第十八章 魅力心计，善用女性优势取得成功.....	335
聪明女人要懂“异性定律”.....	335
女人也应果断决策.....	336
刚柔相济，展现女性魅力.....	338

想要什么，就要自己去争取.....	339
外表要温顺，内心要强大.....	341
将失败像蜘蛛网一样轻轻抹去.....	342
只需改变自己一点点.....	344
你可以无价，但不能廉价.....	346
女人不是男人的私有财产.....	347
特立独行的你最美.....	348
有“野心”的女人总会成功.....	349
不做女强人，但要做个强女人.....	351
第十九章 胜在职场，做个出类拔萃的职场丽人.....	354
认真对待工作，它会给你爱情给不了你的.....	354
聚餐比约会更重要.....	355
别人会做的，你也要涉猎.....	356
别自我设限，你比想象中的优秀.....	358
规划比努力更重要.....	359
加强沟通，搞好同事关系.....	361
主动汇报工作进度.....	362
适时加班，为自己加价.....	363
学会与上司交往.....	365
“美丽”也是一种竞争力.....	366
找到“职场教练”，升职加薪有诀窍.....	367
“秀”出你自己，赢得上司信任.....	369
第二十章 拥有爱情，用点智谋赢在情场.....	371
不该说的“四话”.....	371
不揭他人短，给人留台阶.....	373
滑稽≠幽默.....	376
瞅准对象说好话.....	379
用恰当的方式说恰当的话.....	382
“常有理”最终会变成“常无理”.....	384
开玩笑不能越过底线.....	386

挖掉语言的肿瘤——口头禅.....	388
过分自夸不过是在显示自己浅薄.....	390
责备他人其实是在掩饰自己的过错.....	391
第二十一章 经营婚姻，掌握幸福的密钥.....	394
话多不如话少，话少不如话好.....	394
说服别人时，要给对方台阶下.....	395
奉承男人的技巧.....	397
幽默的女人方可笑傲江湖.....	398
能言善道，让口才为魅力加分.....	399
不会说恭维的话，就学会倾听.....	401
真诚的谎言比真诚更有力量.....	402
寒暄是打开话匣子的钥匙.....	404
在别人伤口撒盐，苦的是自己.....	404
从场面话里听出点儿“门道”.....	406
委婉含蓄，学点语言“软化”术.....	407
说话别说绝，给别人留点儿余地.....	408
拉拢对方，多说“我们”少说“我”.....	409
第二十二章 稳赚不赔，投资自己是稳当的赚钱方法.....	411
说话时要保持微笑.....	411
巧言妙语化解尴尬.....	413
说服别人并非难事.....	414
说话大度是种美德.....	416
委婉说话有奇效.....	418
口误了也能绝处逢生.....	419
巧言及时消除误会.....	422
说话不妨模糊点.....	423
五招让你成为健谈的人.....	425
做一个妙语连珠的女人.....	427
好口才来自好方法.....	428
第二十三章 “拿下”职场，是你钱包鼓起来的关键.....	431

说好难说的话，从生活细节开始.....	431
难言之隐，一喻了之.....	433
自我调侃帮你走出尴尬.....	435
化解纠纷要做个和事佬.....	437
顺着对方的话锋说话.....	441
不好回答的话可以岔开说.....	442
五大台阶帮你说好难说的话.....	443
装作不知道，说得更奇妙.....	447
面对责难这样说.....	448
绣出一片财富天空.....	449
第二十四章 遍地开花，女人八小时外也赚钱.....	451
说话时要保持微笑.....	451
巧言妙语化解尴尬.....	452
说服别人并非难事.....	454
说话大度是种美德.....	456
委婉说话有奇效.....	458
口误了也能绝处逢生.....	459
巧言及时消除误会.....	462
说话不妨模糊点.....	463
五招让你成为健谈的人.....	465
做一个妙语连珠的女人.....	467
投资常识是你的“宝藏之钥”.....	468
第二十五章 智慧投资，理财知识助你做“财女”.....	471
把话说到对方的心窝里.....	471
用利益做说客.....	474
诱导对方多说“是”.....	477
软硬兼施，逼他“就范”.....	480
将计就计对着说.....	482
沉默有时是最好的说服方式.....	484
把话说到点子上.....	486

引用典故可以增加说服的分量.....	488
换个角度说话让他心悦诚服.....	490
一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊”	492
第二十六章 强制存钱，让财富种子生根发芽.....	495
把话说到对方的心窝里.....	495
用利益做说客.....	498
诱导对方多说“是”	501
软硬兼施，逼他“就范”	504
将计就计对着说.....	506
沉默有时是最好的说服方式.....	508
把话说到点子上.....	510
引用典故可以增加说服的分量.....	512
换个角度说话让他心悦诚服.....	514
一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊”	516
第二十七章 进军股市，“财女”炒股有妙方.....	519
跟随高手入市是女人的惯例.....	519
天摇地动不如“长相厮守”	521
像经营爱情一样经营股票.....	523
单恋一枝花，集中投资于一只或几只股票.....	525
慎重选择股票，如同婚姻.....	527
女人炒股四大规则.....	529
精细女人，被套牢了要会解套.....	530
买股如同逛商场，要货比三家.....	532
第二十八章 养“基”下蛋，基金是女人明智的选择.....	535
基金让女人的生活更丰富.....	535
买基金也要“知己知彼”	536
两年以上用不着的钱才能买基金.....	539
像选衣服一样选基金.....	540
基金一年只需看4次.....	542
定投让女人理财更从容.....	543

精明的小女人，需走出基金净值高低的迷局.....	546
第二十九章 投资债券，做个省心投资达人.....	548
女性在债券投资上更具优势.....	550
“海囤族”如何进入债券市场.....	552
听债券高手“华山论剑”.....	558
选来选去，还是国债最踏实.....	560
纵有“金边债券”，也要防利率风险.....	562
第三十章 外汇投资，女人投资的新渠道.....	565
女人即使不出国也要了解一点外汇知识.....	565
初投资的女性们如何在市场上大赚特赚.....	567
外汇神女的“必杀剑”：低买高卖.....	573
想做汇市女王，做好充分准备再上战场.....	575
聪明女人，要懂得避险.....	576
个人投资者该如何应对风险呢？.....	577
第三十一章 “金”贵女人，投资黄金安心赚钱.....	579
“白娘子”为何偏爱黄金.....	579
黄金投资要多关注国内外形势.....	580
美女炒家 10 万炒到 1000 万的秘诀.....	585
黄金饰品还是装饰的好，作为投资不能首选.....	587
黄金投资，为何差点毁了她的买房梦.....	591
第三十二章 防患未然，保险是财富的守护者.....	594
男人和女人，赞美有“性”别.....	594
给他最想要的赞美.....	597
恰如其分的一句恭维有时胜过十句赞美.....	600
源自心灵深处的赞美才有力量.....	602
以“第三者”的口吻赞美.....	603
与众不同的赞美最中听.....	604
多在背后说他好.....	605

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，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服饰，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