

<<女人这样说话最动人>>

图书基本信息

书名：<<女人这样说话最动人>>

13位ISBN编号：9787505421349

10位ISBN编号：7505421344

出版时间：2009-6

出版时间：朝华出版社

作者：刘俐

页数：209

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<女人这样说话最动人>>

前言

古代阿拉伯有一个叫列依的小国，王后是个温柔、善良又贤惠的女人。

国王驾崩后，王子还小，就由王后代理朝政。

强大的苏丹见有机可趁，就发来通牒说要攻打列依。

列依国的人民既气愤又害怕，王后却决定亲自会见苏丹王。

见到苏丹王，王后用温和、不卑不亢的语气说：“尊敬的国王陛下，假如我的丈夫还活着的话，您可以产生进攻列依的念头。

现在他谢世归天，由我代行执政，我心里思忖：陛下十分英明睿智，决不会去征讨一个寡妇主持的小国。

但是假如您要来的话，至尊的真主在上，我决不会临阵脱逃，而将誓死迎战。

结果必是一胜一败，绝无调和的余地。

假若我胜了，我将向世界宣告：我打败了曾制服过成百个国王的苏丹。

而若您胜了，却算不了什么。

人们会说：‘不过击败了一个死了丈夫的女人而已。

’不会有人对您大加赞美。

因为击败一个女人，实在不足挂齿。

”苏丹王听到这话，看着列依王后无畏的表情，感觉很震撼，最终放下了手中的屠刀。

并且，在这个王后执政期间苏丹再也没有对列依国兴师动武.....在激烈的竞争中，相对于男人来说，女人是较为柔弱的，所以女人必须掌握维护自身利益和尊严的武器。

自古道：一句话胜百万兵。

一张巧嘴或许就是女人最容易把握，也最容易借由取胜的利器。

说话是一门技术，更是一门艺术，它有一定的技巧存在，需要我们把握好尺度，掌握好分寸。

<<女人这样说话最动人>>

内容概要

说话的能力不是天生的，没有哪个女人一生下来就能说会道。
能够把话说到位，说到点子上，并且说得动听的本领，是在不断的磨砺中练就的。
作为女人，你只要用心去学，就能成为说话的高手，拥有一副妙语连珠、口吐莲花的好口才。

<<女人这样说话最动人>>

书籍目录

发挥柔性优势——口吐兰香，温婉柔美最动人 以礼貌的话语提出自己的请求 说话前先扮演好听众的角色 女人柔性的赞赏更能激发男人的潜能 女人说句“对不起”没什么大不了 故意显示自身的缺点，拉近彼此的距离 主动承担错误让对方无话可说 用装傻逼退围在身边的“苍蝇” 女人应该学会“说谎” 女人一撒娇，男人就投降 关键时刻要会说软话一说就服——伶牙俐齿，说服别人没商量 讲话有水平，听者心服从 用“我们”等字眼，形成共同意识 把人情道理讲出来 进行前提暗示，缩小对方的选择范围 用真诚体谅的话语让对方自己反省 用间接的方式劝说那些不拘小节的人 铺路搭桥，一步步引导对方进入主题 用数字说话更容易使人信服 抓住对方的逆反心理巧用激将法悦人惠己——嘴巴甜，小嘴一张夸醉人 说话办事需要“顺毛摸” 多说赞美的话 讲究赞美的技巧，说得对方心里舒坦 发掘优点，真心赞美 用赞美的话语缓和同事的情绪 随机应变，给顾客戴高帽子 身为女人，更应该懂得如何去赞美女人 赞美男人贵在仰视他、欣赏他 忠言不必逆耳 诚恳地发表异议，使人高兴地接受 面对别人的痛苦，送去真诚的安慰纵横职场——谈吐优雅。 尽展伊人风采 做职场常开不败的玫瑰 想游刃有余，有效的沟通必不可少 初到新环境，沟通要主动 身处职场要学会用委婉语 办公室常见话题你该怎么说 同事对你发牢骚怎么办 安慰同事的巧妙方式 有人暗说你坏话怎么办 工作中觉得委屈就想想孙悟空 不要在上司期待你说“是”时说“不” 广交朋友——舌灿莲花，言语热情有人缘 如何把谈话的气氛营造得更热烈 学会耐心地听朋友诉说 积极配合，保持朋友的谈兴 背后不说朋友的缺点 与朋友发生冲突时要学会道歉 让友谊从善意的聊天开始 让你在随意闲谈中更动人 暖心话最能打开心扉 与异性交往要掌握刚柔相济的原则 关系再好也要把握好言行的分寸从容社交——八面玲珑，长袖善舞显风度 用词优雅，你的话语会更动人 引见介绍，展现你的能力与涵养 酒桌上的你如何大方得体 别小看接打电话的礼仪 说话矜持委婉尽展优雅女性美 甜美的嗓音让你更迷人 把话说得通俗易懂 说话要做到生动形象 女人要学会少说多听常点头 做一个妙语连珠的女人讲究说话技巧——妙语生花，把话说得滴水不漏 不便直说就委婉地暗示 批评别人千万别直率地说“你错了” 笑谈之中暗藏斥责 故说“痴”话淡化尴尬 说话要看对象 掌握交谈技巧，工作场合干练示人 多说“废话”能增进夫妻感情 换一种方式说话 女人堆里应遵循的交流守则 与陌生人交谈宜以共同点为突破口 巧妙应对冷语维护自己的尊严 拒绝别人要有礼有节 学会没话找话避免冷场 重视非语言的感染力避开禁忌——管好自己嘴巴，形象动人不减分 女人要谨言慎行 不要告诉别人你比他更聪明 求人办事说话悠着点儿 有理也要让三分 日常交谈切勿太“随便” 跟人开玩笑也要注意分寸 不要随意打断别人说话 与客户打交道时，不该说的话不要说 爱人有了“外心”先别发飙

<<女人这样说话最动人>>

章节摘录

发挥柔性优势——口吐兰香，温婉柔美最动人以礼貌的话语提出自己的请求柔弱的女人礼貌地请求别人的帮助，很少有人能找出拒绝的理由。

日常生活中的摩擦，很多都是由于一方说话不注意礼貌引起的。

从小，我们就被父母和老师教育要有礼貌，不可恶语伤人，但是在很多情况下，我们会忘记这些教导，从而说出一些让人觉得受到侮辱的话，破坏了相互之间的关系。

说话有礼貌非常重要，它可以使对方有一种受到尊重的感觉，觉得心里很舒服，从而乐意接受你的建议，并顺理成章地也会尊重你这个人。

有句俗话说得好，礼多人不怪，说的就是这个道理。

一对男女到曼哈顿出差，男的看到了马路对面有个卖报纸的小摊，就想过去买份报纸，让女人在那里等他。

接过报纸后，他发现自己没带零钱，只好递过一张10美元的钞票，对卖报纸的小贩说：“找钱吧。”

”谁知小贩一听很不乐意，对他说：“先生，我来上班可不是给人找零钱的。”

”当然，这人没有买到报纸，悻悻地回到了马路对面。

这时，女人安慰道：“不用急，你在这儿等着，我过去试试。”

”女人来到报摊前，同样递过10美元钞票，对小贩说：“先生，对不起，不知您是不是愿意帮我个忙？

我是外地来的，想买份报纸，可是身上没有零钱，你看能不能帮我把这10元钱换开？”

”小贩听了她的话，顺手抓起了一份报纸，递给她：“拿去看吧，这次不用付钱了，等以后你有了零钱，再给我就是了。”

”同样的事情，同样的说服对象，男人失败了，而女人却干得非常漂亮：一分钱不花，不仅得到了报纸，还让小贩心里非常乐意。

女人之所以能够获得成功，不仅在于她女性的弱势地位，更在于她懂得礼貌对人，几句话把小贩的心里说得暖洋洋的，于是，免费送给她一份报纸。

礼貌沟通在谈判中也经常被用到。

谈判中，大家都容易激动，特别是谈到敏感话题时，稍不小心，就会说出惹对方恼火的话，于是，在谈判桌上，破口大骂的有之，踢桌子摔凳子的有之，但是，这些行为都不会为自己带来什么好处，只会让自己在对手面前显得更加狼狈，丢尽面子。

因此，在谈判中一定要谨记，说话要有礼貌，不要说过激的言辞，更不可颐指气使。

时时保持清醒的头脑，以柔和礼貌的话语表达自己的建议，以温和的语调提出自己的要求，会让对方觉得自己是被尊重的。

这样，他就会慎重地考虑你的建议，就像他会认真地对待你这个人一样。

这样做，不仅可以使对手很乐意接受你的要求，并且还会使自己在对方的心中留下很深的印象，让对方觉得你是一个有教养容易相处的人。

在求人办事时，或者在日常交往中，说话一定要有礼貌，只有这样，才会使自己成为一个受人尊重和喜爱的人，并且会使得自己的建议得到别人的重视和接受。

在求人办事时，一定要礼貌，要把人的心说暖。

你说话有礼貌，就是对人的尊重，而只有尊重别人的人，才会获得别人的尊重。

因为你满足了对方的“被人尊重”的心理，就会使别人对你怀有好感，从而也会尊重你的建议，接受你的请求。

说话前先扮演好听众的角色人人都想找个好听众，因此，说话前先听对方倾诉往往很容易办成事。

很多时候，我们不应该把发言权都掌握在自己的手中，而是要让对方说，从对方的话语中知道对方的想法和要求，这样，才有机会通过满足对方的要求办成事。

约翰和麦克是邻居，两家的花园连在一起，中间只象征性地隔了一道篱笆。

其实，篱笆非常简易，麦克家的狗可以从那里钻来钻去。

这只活泼可爱的小狗有个陋习，那就是，经常钻过篱笆，到约翰家的花园里方便。

<<女人这样说话最动人>>

对此，约翰太太有些不高兴，整天清理这些东西，既脏又累。

于是，她决定与麦克太太谈谈，让他们管好自已的小狗。

约翰太太来到了麦克家，这时，麦克太太正坐在藤椅上，一个人生闷气。

原来，麦克先生昨天忘记了她的生日，没有给她买礼物，而今天早上也没有为此事向她道歉。

女人都是小心眼儿的，难怪她生气。

这让约翰太太很尴尬，她坐下来，决定陪这位邻居谈谈天。

女人在一起有很多的话可说，而麦克太太又在气头上，更是有千言万语想向人倾诉。

她不住地抱怨自己的丈夫如何粗心，如何忽视她的存在。

自己的孩子又如何调皮，如何不听管教，以及生活中其他的烦琐小事。

在整个过程中，约翰太太始终微笑着听她诉说，从没有打断她的话。

更没有提起自己此来的目的。

渐渐地，麦克太太心情舒畅了，两位太太决定一起到花园里散步。

当她们来到约翰家的花园里时，小狗正好在方便，麦克太太非常尴尬，连忙道歉，并叫出了自己的小狗。

约翰太太先安慰她说不要紧，并请她以后看好自己的小狗。

麦克太太当即保证，以后再不会有这样的事情发生。

在这个例子中，约翰太太就是通过聆听的方式，表示了对对方的关注，从而获得了对方的好感。

在此好感的基础上，她不失时机地提出了自己的要求，麦克太太自然会很爽快地接受。

并且，自此之后，两家邻居更要好了，两位太太经常在一起谈心，成为了亲密的朋友。

试想，如果约翰太太一到麦克家，就直截了当地提出自己的要求，势必会让麦克太太心里不高兴。

麦克太太可能会嘴上答应着，实际上却睁只眼闭只眼的，不会对自己的小狗管得很严格，并且，两家邻居的关系也会因此受到影响。

对约翰太太来说，这实在是得不偿失的。

而通过聆听的方式，约翰太太不仅达到了目的，还获得了邻居的好感，实在是一举两得的好事。

因此，当我们试图说服对方时，一定要注意聆听，先让对方诉诉苦，让对方把自己看成是苦恼的共同分担者。

这样，对方才会乐意接受你的意见和建议。

很多人都不喜欢听别人唠叨，即便你提出的建议是合理的、对他有利的，对方也会觉得烦。

有经验的女性会十分乐意演好一个听众的角色，甚至会先放下自己的事情，聆听对方发牢骚。

这样，对方感受到了她们贴心的关怀，就会自觉地向她们靠近，并乐意接受她们的建议。

女人柔性的赞赏更能激发男人的潜能赞美男人需要锦上添花，更需要雪中送炭。

无论是从传统的观点来看，还是从社会现实来说，一个普遍的事实就是，男人以事业为重，应该在事业上取得成就。

男人的才能，可能是体现在工作的业绩上，也可能体现在工作以外的事情上。

对于工作上的才能而言，是显而易见的，也就可以具体而详细地赞美。

当然，你首先得了解他工作的情况才能有的放矢。

俗话说，兴趣是最好的老师。

有些人所从事的工作并非他所喜欢的，也未必就是自己所学的专业，所以，可能会表现得较平常，看起来似乎没什么才能。

其实，他在工作以外，可能会有才华横溢之处。

李文是市工商局的职员，工作很一般，但他在美术方面的才能颇为突出。

白洁有时会娇媚地让李文为她画像，她说同事们都很羡慕她有一位如此出色的画家朋友。

女性欣赏男性时所流露的那种目光、那种声音，无疑会增加女人的魅力。

这会使男人产生较大的心理愉悦感，并获得更大的事业动力。

男人的才能，有可能还未转化为成就、成绩，而只是一种素质，这时候是更需要女人的欣赏和赞美了。

在莫里斯先生的婚礼上，有一段感人肺腑的对白，这里就引用一下。

<<女人这样说话最动人>>

牧师打破了沉寂，他将脸慢慢地转向新娘：“尊贵的小姐，请问，你爱莫里斯先生吗？”

“我……也不知道。”

“她清了一下喉咙，继续说下去，“我只知道他爱我。”

虽然他不能给我买汽车、别墅和高档服饰，而我到目前为止的渴望仍只是过上衣食无忧的生活，但在我心中仍是最能干最无可替代的。

我们没有汽车，但我们一起背着背包郊游却让我感觉快乐如在天堂；我们没有高档礼服，不能参加豪华的宴会和沙龙，但我们一起在陋室里和着舒缓的钢琴曲跳舞时，却让我觉得我们就是这个世界上最贵族的公主与王子；我们有时只能食用面包与白开水，但我们点起蜡烛坐下来吃时，那种情调胜过了任何豪华的烛光晚餐。

我知道现在我们仍然很穷，但我记得去年情人节时，他将一枝红玫瑰递给我时的那副又得意又调皮的神情，可谁又知道，就是为了买到花店里这最后一枝处理的玫瑰，他捏着仅有的50美分在店外的寒风中整整站了两个小时。

我们是很穷，但我们有纯真的感情在，我相信凭他的才干，我们终有一天会过上幸福的生活。

为了让他成功我愿奉上自己的一切。

我也不知道这是不是一种爱，我不知道用‘爱’这个词来表达这种情感够不够。

”端庄文秀的新娘，由衷而幸福地赞美着贫穷的新郎，她相信凭他的才干，他们终有一天会过上幸福的生活。

这种信任和信心，是最有效的赞美，是发自灵魂深处的。

大多数人喜爱锦上添花，崇拜英雄，佩服才子俊杰，这是情理之中的事情。

事实上，雪中送炭更能令人感动，赞美怀才不遇者，赞美才能尚未开发者，会更好地激励对方，并使他更快乐地工作和生活。

<<女人这样说话最动人>>

编辑推荐

《女人这样说话最动人》由朝华出版社出版。
拥有出色的说话能力并不像想象的那么困难。
语言有规则，技巧可运用，只要你用心去学，就一定能妙语连珠，魅力动力。
如果一个女人具有良好的说话能力，那么，无论是立身处世，还是交友诗人，都会挥洒自如，展现出无穷的魅力。

<<女人这样说话最动人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>