

<<我最想要的女人口才书>>

图书基本信息

书名：<<我最想要的女人口才书>>

13位ISBN编号：9787515700199

10位ISBN编号：751570019X

出版时间：2011-11

出版时间：海潮出版社

作者：艾静

页数：284

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>

<<我最想要的女人口才书>>

前言

说到口才，恐怕很多人最先想到的是那个诸葛老先生舌战群儒的故事，他面对东吴一干反战派，以一人之力把众人驳的哑口无言。

其出色的辩论能力完全当得起辩论界宗师级人物这一称号。

实际上，口才并不仅仅就简单的等同于辩才。

在我们的日常生活中，经常能听到谁谁对某人“会说话”，“嘴好使”，“伶牙俐齿”之类的评价。

先不论这些言辞是褒是贬，被议论的人有着不错的口才都是不争的事实。

现在早已经不是邻国相望，鸡犬之声相闻，民至老死不相往来的时代了，在如今这样一个高度信息化的社会，沟通的重要性根本毋庸置疑。

即便是古时也有“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”的说法。

，时下流行着一种说法：原子弹、电脑和口才，是当今社会致胜的三大武器。

我们身处在一个越来越注重口才的时代。

求职时的自我推销，工作中的沟通交流，恋爱时的传情达意，生活中的感情传递等等都要用到口才。

我们完全可以说，口才直接决定了人际关系的和谐与否，进而影响到一个人事业的发展以及人生的幸福。

你身边有没有这样的女人？

貌不惊人，却语妙绝伦，什么样的话从她嘴里说出来都让人觉得熨帖无比，怎么听怎么舒服。

有她们在，从来都不会冷场。

她们无论是在职场还是日常生活中，都如鱼得水，有着令人又羡慕又妒的好人缘。

往往你费尽心思也无法解决的难题她们三两句话就能找到人帮忙，让你在暗暗埋怨命运不公的同时也百思不得其解，明明也没有什么特别的地方，怎么她就那么讨人喜欢？

殊不知，这“会讨人喜欢”正是她们最特别的地方。

人与人之间最直接的好感从哪里产生？

除了外表给人的第一印象之外，更多的是沟通和交流。

假如你言笑晏晏妙语如珠，总是在最恰当的时候说出别人想听的话，人们自然会乐意与你交流，也就更容易对你产生好感。

这样一来，穿着长相之类的外在反而显得不那么重要了。

像有的女人容貌不可谓不美，学历不可谓不高，能力也不可谓不强，却在工作生活中处处碰壁，有个很主要的原因就是她“不会说话”。

说话时不看清对象，没想好话题，只凭着个人喜好，想说什么就说什么。

甚至言辞尖刻屡屡戳别人的痛处。

这样的女人有几个能博得别人的喜欢？

一样的话，用不一样的方式说出来，起到的效果会截然不同。

有个做销售的朋友讲过这样一件事：一位客户打电话来问某件产品有没有货。

她回答说有。

客户说我问门店说没有了。

她说我们这里有不代表门店就一定有。

客户生气了，挂掉电话去投诉了她。

在说到这件事的时候她很委屈：“我明明没说什么啊！”

”另外一个朋友对她说，下次你要这样讲：“门店库存跟我们这里不同步，所以有可能那边已经销售完了。

不然你打电话去门店问问能不能为您调货。

我这边把货品为您保留一下。

”如果当时她要是采取这样的表达方式顾客肯定不会去投诉的。

真诚得体的说话方式，能创造语言的“强磁场”，起到拉近心理距离的作用；而投合听众的兴趣，

<<我最想要的女人口才书>>

用准确的措辞表达个人思想，更能增强沟通效果，让人产生信服感。

毫无疑问，会说话的女人都是非常有魅力的，她们的美丽不在于外表，而在于与人交往时为他人带来的舒适感。

有个形容词叫作“如沐春风”，恰到好处的形容出了这类人与人交往时带给他人的感受。

对女人来说，尤其是职场中的女人，“会说话”实在是一门必修课。

“会说话”实际上反映了一个人具备“口才艺术”。

不要以为这只是简简单单的“耍嘴皮子”，所谓“口才”，是用准确、贴切、生动的口语表达思想感情的一种能力。

口才艺术之神奇，能征服世界上最复杂的东西——人心。

卓越的口才、有技巧的说话方式，不仅是自身魅力的来源，是生活幸福的基础，是工作出色的凭借，更是事业成功的助力。

<<我最想要的女人口才书>>

内容概要

女人身上天生的优势能让她更容易说服别人，创造奇迹。

示弱、求助、撒娇等方式是女人的专利，使用起来，往往能起到不错的效果。
女人要分清轻重缓急，在不同的场合，合理运用自身的优势，定会峰回路转，出奇制胜。

口吐莲花的女人，对所有的人来说，都有一种让人难以抗拒的吸引力。

女人可以不漂亮，可以不聪明，但是一定要会说话。
因为说话是唯一可以通过自我修炼达到幸福的秘密武器。

修炼侃侃而谈的好口才，是一项投入最少，回报最大的投资。

会说话的女人，在工作中能得到领导的关爱、下属的敬爱；在生活中能得到长辈的疼爱、朋友的喜爱、老公的宠爱。

很小的投入，却能让女人幸福一生。

聪明的女人总是能够把话说得滴水不漏，令人刮目相看。

不会说话的女人是可怜的。
美丽的外表和聪明的头脑是天生的，无法改变，但说话是可以通过学习来改进的。
如果不会说话，还不去学习的话，吃苦受累就怨不得别人了。

<<我最想要的女人口才书>>

作者简介

艾静，大专毕业，因为没有太高的学历，22岁只身来到北京，进入了国内某化妆品公司，从业务员做起，每个月仅能拿到不到2000元的工资。

但她没有消沉，通过自己的努力，为公司创造了不错的业绩，很快就被提升为片区主管。

之后，她带领自己的团队，屡创佳绩。

25岁，就成为年薪20万的部门领导。

一路走来，虽然艰辛，却收获了成功。

在外她是女强人，风风火火；领导面前，她是得力干将，值得信赖；朋友面前，她是开心果，逗大家开心；在家她是小女人，温柔如水；公公婆婆面前，她是巧媳妇，聪明贤惠...”

这一切，都源于她巧舌如簧的好口才。

<<我最想要的女人口才书>>

书籍目录

第一章 魅力从何而来

1. 学会倾觞，做个完美听众
2. 培养气质，用举止为语言增色
3. 展露笑容，用微笑打动世界
4. 以音动人，让声音更悦耳
5. 言为心声，让人感受你真诚
6. 擅用修辞，提高你的语商
7. 言语生香，腹有诗书气自华
8. 谨言慎行，讲话要注意场合
9. 量体裁衣，赞扬谦虚皆有“度”
10. 婉言拒绝，说“不”是一门学问
11. 多说好话，良言一句三冬暖
12. 避免抬杠，不做无谓之争
13. 赶走抱怨，洒脱对待生活
14. 言如其人，有自己的语言风格

第二章 做个社交高手

第三章 幽默的智慧

第四章 会说话好办事

第五章 “得罪人”的艺术

第六章 给嘴巴装把锁

第七章 成为能言善辩俏佳人

第八章 面试中的学问

第九章 做个善言的职业女性

第十章 为爱情加油

第十一章 家和万事兴

<<我最想要的女人口才书>>

章节摘录

以退为进，在“退让”中谋出路 一位留美的计算机博士，毕业后回国找工作，结果找了很久，都没有找到一份满意的工作。

他想去的公司没有招聘意向，肯对他伸出橄榄枝的公司他又觉得没有发展。

后来他发现他心仪很久的一家企业在招聘程序员，便灵机一动，拿着自己的本科学位去那家公司应聘。

以他的能力，很轻松的便被录用了。

这种工作对他说简直是“高射炮打蚊子”，但他干得一丝不苟。

过了没多久，老板发现他能看出程序中的错误，能力绝非一般的程序输入员可比，便把他叫去谈话。

这时他拿出了自己的硕士文凭，老板觉得对他大材小用了。

便给他换了个更加对口的职位。

又过了一段时间，老板发现他的能力还是不止如此，时常能提出许多独到的有价值的建议，远比一般的研究生要高明，又把他叫了过去。

这时他才真正的表明了身份。

至此老板对他的水平有了全面认识，便毫不犹豫地重用了他。

故事中的这位博士先生显然是个非常聪明的人。

有些事情如果直接去办可能会遇到很多困难，先后退两步，也许你便能发现其他的出路。

“盛极必衰，物极必反”是事物发展的必然规律。自古以来想要不断前进就不是件容易的事。

不管你个人的主观愿望如何，只进不退都是行不通的。

有时候后退恰恰是为了积攒自我进取的资本。

人们常说大丈夫能屈能伸，其实小女子也一样。

聪明人都懂得张弛有度，该屈就的时候屈，能伸展的时候伸。

屈于当屈之时，伸于可伸之机，这是智慧。

会在退让中求发展，这才是正确的进取之路。

布袋和尚有一首插秧歌，实际上也是一首佛偈：“手把青秧插满田，低头便见水中天，心底清净方为道，退步原来是向前。

”所有成功的人都有个普遍特点，他们总是比常人更有耐心。

适当的后退一步，有时候反而能前进的更快。

会做事不如会做人，其实这话说得并不准确。

因为会做事的人肯定都是会做人的，如果不会做人，他不可能会做事。

办一件事，往往要通过许许多多的人，不通过人便不能成事。

所以说人事是所有的事当中最难办的。

求人办事的时候，不妨先绕一个圈子，拐的弯越多，别人越难发现你的真实意图。

也就更能出其不意攻其无备。

看到这里你可能会说，怎么说得跟打仗似的。

你以为呢？

有时候我们的人际交往就是一场战争，只有让对方成了你的“俘虏”，你才更容易达成目的。

只要多留意，办事的突破口随处可见。

有了突破口才有成事的希望。

以退为进可以引诱对方到你设置好的圈套里，然后发现他的弱点，一举攻克。

点拨： 有时候不刻意追求反而更容易得到。

无心插柳柳成荫说的就是这个道理。

你在求人的时候在一开始就表现太迫切太执着，等于平白授人以柄，把自己的弱点先摆在了明面上。

软磨硬泡，坚持就是胜利 有个小伙子去某欠款单位讨债，这个欠款单位的债是极难讨的，很多业务精英去了都铩羽而归。

到了那里小伙子找单位领导说明情况，领导还是老一套：“现在暂时比较困难，等一等账上有钱了就

<<我最想要的女人口才书>>

给你们打过去。

”再往下说，就不理他了。

你态度好他就跟你对付两句。

你急了态度不好他当没听见。

小伙子一看这阵势盘算起来：自己远道而来，他是主场作战。

跟他打持久战肯定是自己吃亏。

没什么特殊手段这回又白来了。

琢磨了一阵，有主意了。

第二天，小伙子又出现在领导的办公室里。

领导去哪儿他去哪儿。

领导吃饭他跟着，领导上厕所他跟着，下班了领导回家他还跟着。

客客气气的态度极好，领导冷言冷语的赶他也不在乎。

这么耗了三天欠款单位的领导有些受不了了。

这三天里小伙子把领导“照顾”的极为周到，寸步不离。

下了班去领导家还自备吃食。

到了第四天，领导乖乖的把一张银行汇票交给了他。

“磨”在说话办事当中有着神奇的魔力，这种方法看起来有些无赖，但是有时候只有这样才能办成事，有的人脸皮太薄，经不住别人首次拒绝的打击。

只要前进~受阻，立刻就掉头而去。

看起来这样的人很有“骨气”，其实这是自尊过于脆弱的表现。

导致他们只顾了自己的面子而不去思考怎样才能达到目的，这样对自己没有好处。

因此，我们在求人办事的时候既要有自尊，又不能只顾及自尊。

为了达到目的有时候不妨脸皮厚一点，碰了钉子不气不恼，只要有一线希望，就照样微笑着与人周旋。

“软磨硬泡”是一种特殊的办事方法，它能以消极的方式争取积极的效果，可以表现自己不达目的不罢休的决心和毅力。

给对方施加压力，也可以增加接触的机会，更充分的表明自己的态度。

不过这一招看似简单，里面的学问可不小。

第一，你要有足够的耐心。

“磨”消耗的是时间，而时间恰恰对谁都是宝贵的。

人们最耗不起的就是时间。

所以如果你以足够的耐心摆出一副打持久战的架势，以“磨”来缠住对方，足以促使其改变初衷加快办事速度。

所以你要沉住气，耐心的牺牲一点时间，反而能争取到好的结果。

第二，要发挥笑脸的威力。

伸手不打笑脸人，你始终笑容满面彬彬有礼的出现在对方视线范围内，对方经常看到你，自然也就想起你的事情了。

第三，要礼貌的等待。

要记住，是你有求于人。

所以不能让对方感到你是故意在找麻烦。

要尽量通情达理，减少对别人的干扰。

也就是说，你要想办法同对方接近，要他更多的了解你，同情你。

从情感上贴近，这种从情感上着手的“磨”才能磨成功。

点拨：想要敲开铁面无私惜时如金的人的大门，首先就得放下身段。

还要有足够的耐心。

并且你需要善于区分不同的情况，或硬缠或软磨，直至达到目的。

P98-100

<<我最想要的女人口才书>>

<<我最想要的女人口才书>>

编辑推荐

妙语连珠，一点朱红，说服如此简单。

巧舌如簧，万种风情，升职这么容易。

稳定的工作，是从轻松流畅的交流中获取的。

年终的奖金，是从唇枪舌剑的谈判中赢得的。

销售的业绩，是从巧舌如簧的说服中得来的。

升职的机会，是从伶牙俐齿的表现中争取的。

艾静主编的《我最想要的女人口才书》告诉你女人幸福一生的口才修炼法则。

<<我最想要的女人口才书>>

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>