

<<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有“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. 学会倾昕，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>