

<<做个会说话会办事会做人的女人>>

图书基本信息

书名：<<做个会说话会办事会做人的女人>>

13位ISBN编号：9787564044862

10位ISBN编号：7564044861

出版时间：2011-6

出版时间：张志英 北京理工大学出版社 (2011-06出版)

作者：张志英

页数：259

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>

## <<做个会说话会办事会做人的女人>>

### 前言

社会在进步，女性的地位也随之不断地进步。

从古代的男尊女卑，到现代的男女平等，中间经历了多少沧桑岁月，世事轮回。

所以，现代女性地位能提升到这个阶段，实是不易的。

女人应该好好把握这个时代，尽可能多地展现自己的才华和能力，做一个会说话、会办事、会做人的独立的新时代女性。

会说话、会办事、会做人彰显了新时代女性的独立、才华和精明睿智，是展现自己魅力和个性、拥有和谐人际关系、赢得众人赞许目光的前提。

那么如何才能做一个会说话、会办事、会做人的新时代女性呢？

这是广大女性朋友比较关心的一个话题，对此，本书做了详细而全面的阐述。

会说话是成功女人的必修课。

西方有句格言说：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。

”是的，会说话可以让女人更具魅力，会说话可以让女人左右逢源，会说话让女人人见人爱。

会办事是一门学问，需要眼明心亮。

俗话说：“世上没有办不成的事，只有不会办事的人。

”只有将办事的规则和技巧清楚地演练到烂熟于心的地步，才有成功可言。

否则会磕磕绊绊、失误连连。

而一个会办事的人不仅可以在纷繁复杂的环境中轻松地驾驭人生局面，把不可能的事变为可能，达到自己的目的，而且还能遇事逢凶化吉、扭转乾坤，化不利为有利。

会做人是女人生活的艺术，一个深谙人情世故，懂得做人艺术的女人，才不会为世俗所累，更加成功潇洒、幸福快乐地生活。

如果一个女人在周围亲戚、朋友中的口碑很好，说明这个女人已经成功了一半；如果这个女人在公司又受到老板的器重或同事的尊重，则说明这个女人做人很有一套，那么她离成功也就不远了。

所以，在女人的一生中，只有懂得并学会艺术地做人，才能从容穿越生活的风雨，迎来七色的彩虹；才能在拥有和睦温馨的家，在爱的蜜汁中享受人生的快乐；才能最终避开人生的陷阱，稳健步入生活的繁华。

总之，会说话、会办事、会做人是女人成功与快乐的根源，也是女人立足于这世上的三种能力和资本。

如果女人能意识并做到这一点，那么她就能在生活 and 工作中出色地显示自己的魅力，取得事业上骄人的成绩，赢得众人的欢迎和赞美，在平淡的生活中尽情地享受幸福的人生。

## <<做个会说话会办事会做人的女人>>

### 内容概要

会说话、会办事、会做人彰显了新时代女性的独立、才华和精明睿智。一个女人若能把这三种能力集于一身，她就能在生活 and 工作中出色地显示自己的魅力，取得事业上骄人的成绩，赢得众人的欢迎和赞美，在平淡的生活中尽情地享受幸福的人生。

会说话、会办事、会做人是女人成功与快乐的根源，也是女人立足于这世上的三种能力和资本。如果女人能意识并做到这一点，那么她就能在生活 and 工作中出色地显示自己的魅力，取得事业上骄人的成绩，赢得众人的欢迎和赞美，在平淡的生活中尽情地享受幸福的人生。

会说话、会办事、会做人三种能力《做个会说话、会办事、会做人的女人》囊括。

## <<做个会说话会办事会做人的女人>>

### 书籍目录

上篇：话语之中尽显女人的魅力和智慧第一章 口吐莲花，会说话的女人惹人爱好口才赢来好爱情一句赞美话，温暖你我他好形象需要好口才塑造友善的语言更有益于交流谦逊儒雅的言谈给人留下好印象交谈时的举止体现女人的魅力第二章 巧言慧语，讲究得体的说话技巧因人而异的说话技巧淑女式谈吐优雅动人从对方感兴趣的话题入手打电话的学问暗示技巧多又多交谈真诚，谈吐得体第三章 妙语连珠，说服别人就靠这张嘴言之有物，说服不是难题迂回之术，更让人乐于接受掌握商务场中的说服智慧说服他人重在一个“巧”字话不在多，重在有根有实多说“我们”，少说“你们”把话说到别人心坎上导而劝之，使对方欣然接受说服对手的技巧第四章 幽默艺术，开心自己也快乐别人“幽”得开心，“默”得可乐幽默的女人更讨人喜欢释放苦闷，幽默是首选用幽默表达自己的看法……中篇：做事的学问让女人轻松应对人生难题下篇：做人的艺术是女人幸福生活的根基

## <<做个会说话会办事会做人的女人>>

### 章节摘录

版权页：谈判时尤为如此，谈判者常常为各自的利益争执不下，这时，谁能说服对方接受自己的观点，做出让步，谁就获得了成功；反之，不会说服，就不能克服谈判中的障碍，也就不能取得谈判的胜利。

当你提出一个论点要对方理解和接受时，首先必须清楚地说明它的作用，特别是对对方的好处。

当你认为某一问题十分重要，必须要取得对方的谅解与合作时，可以试着从多个角度去阐述，正面不行，侧面进攻；直接不行，迂回进攻。

使对方在不知不觉中接受你的观点。

需要指出的是，讲话时要尽量避免以辩解的口气说话，如果这样做，会显得比对方矮一截而失去气势。

谈判是面对面的交锋，自始至终受谈判气氛的影响。

气氛是随双方的交谈而不断变化的，要形成一个和谐融洽的谈判气氛，往往需要双方共同不懈的艰苦努力，而要破坏它，可能仅仅是一两句话。

所以，精明的谈判者在语言表达、措词上都十分谨慎小心。

即使是讨论双方的分歧问题，也决不要轻易发火、指责，当然，更不要出现侮辱人格、伤害感情的语言。

谈判不是教条式的说教，而是活生生的竞争。

下面的要诀，可以说是对前面的总结，更是实战中的法宝。

掌握这法宝势必可以帮助你谈判的角逐中得心应手。

## <<做个会说话会办事会做人的女人>>

### 编辑推荐

《做个会说话·会办事·会做人的女人》：三种魅力一书囊括，成功秘诀瞬间领悟会说话的女人有魅力，会办事的女人有能力，会做人的女人有吸引力。

而真正的成功和幸福往往属于把这三种“力”集于一身的女人。

会说话、会办事、会做人彰显了新时代女性的独立、才华和精明睿智。

一个女人若能把这三种能力集于一身，她就能在生活 and 工作中出色地显示自己的魅力，取得事业上骄人的成绩，赢得众人的欢迎和赞美，在平淡的生活中尽情地享受幸福的人生。

<<做个会说话会办事会做人的女人>>

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>