

<<女人受益一生的12堂口才课>>

图书基本信息

书名：<<女人受益一生的12堂口才课>>

13位ISBN编号：9787122093974

10位ISBN编号：7122093972

出版时间：2011-1

出版时间：化学工业出版社

作者：金英爱

页数：222

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>

## <<女人受益一生的12堂口才课>>

### 前言

在这个沟通无处不在的时代，口才的作用尤为突出。

无论是商务谈判、人际交流、会议会谈，口才无不体现着它的作用。

语言的魅力就在于它能征服世界上最复杂的东西，那就是人的心灵。

人外在的语言与内心思想相辅相成，每个人内在的思想意识往往要通过语言这样一个外在的形式表现出来，同样，外在的语言表达能力，也需要有充实的思想和丰富的内涵作为基础。

而语言又是唯一能够通达人心、说服人的思想的一种手段和方法。

口才成就一生的说法不假，对于女人来说更是如此。

女人是敏感的，能够把握短小语言中精深的内涵，但是因往往不被理解而郁郁寡欢。

其实，我们不妨换一个方式，让自己的内涵更容易被他人接受与体会，也让自己不再常常感叹知音难觅，成为一个能被读懂的女人。

女人是缜密的，总是希望别人能够把话说得滴水不漏，但是自己在表达的时候却往往忽视了这一点，也往往缺乏必要的逻辑。

我们不妨仔细对待自己的话语，让他人看到你语言中的条理，让自己缜密的思维和语言成为谈判和交际中的法宝利器。

女人是温柔的，温柔的声音更容易打动他人。

用温和、动听的声音与他人说话与交流，又怎么会有人忍心忽视你的言语、对你不理不睬呢？

女人是智慧的，当智慧加上学识的时候，就能够让人感觉到你的尊贵与高雅，让人感受到你的不可侵犯与神圣，对你另眼相待。

你的学识能够通过你的口才给他人传达的信息是：你是一个睿智、优雅的女人。

女人要想在社会上立足，就离不开良好的人际关系。

在与人交往的过程中，能否与人有一个良好的沟通起着举足轻重的作用。

## <<女人受益一生的12堂口才课>>

### 内容概要

拥有好口才，往往能让女人生活和事业都事半功倍。

本书将拥有好口才需要掌握的关键点设计成12堂口才课，结合大量生动的案例，给希望提升自我口才能力的女性朋友以最实用的指导，帮助女性朋友将好口才化作成功的助推器，成为事业成功、生活幸福的女人。

## &lt;&lt;女人受益一生的12堂口才课&gt;&gt;

## 书籍目录

第一课 如沐春风的魅力口才 让言语生香,沟通更顺畅 让你的声音听起来更舒服 称赞别人有技巧,高帽别乱戴 有诚意的恭维才能博得欢心,学会婉言拒绝,给别人留个台阶 带糖衣的批评往往效果更好 加入逻辑性,让语言理性而客观 抛开烦恼,赶走抱怨 既要话好听,还要带着好表情

第二课 妙语如珠的幽默口才 做诙谐丽人,愉人又悦己 有幽默感的女人更迷人 开心一笑,距离感立消 自我解嘲会化尴尬为融洽 适度调侃,营造轻松氛围 出人意料之语,总能妙趣横生 笑话别太冷,幽默也要应景

第三课 滴水不的严谨口才 把好嘴巴关,做睿智女人 说话前要三思,小心祸从口出 敏感问题要学会“打太极拳” 朋友的秘密千万别到处散播 不在背后闲聊别人的是非 守口如瓶,不把自己和盘托出 不在失意人面前谈自己的得意 说话点到为止,过多则惹人厌 言多必有失,要适度沉默

第四课 灵活机智的应变口才 学学变色龙,看人巧说话 开口之前,先看清楚对象 根据目标,选择正确话题 聪明女人,会拣别人爱听的话说 灵活应对不同身份的人 男人面前,不妨“以柔克刚” 不为一人得罪众人,注意兼顾性 用活“半句话”,就不容易出错 不慎失言,要及时设法弥补

第五课 才华横溢的谈吐口才 学识养内涵,做知性美女 好的谈吐要以足够的底蕴为基础 提升语言修养,高贵女人无往不利 女人也要关注新闻,别与时事脱节 准确使用成语和俗语,让你显得更有内涵 专业术语,体现你的水准和深度 注意仪态,练就得体的身体语言

第六课 舌粲莲花的社交口才 轻轻启玉口,轻松赢关系 寒暄是人际关系的第一句 掌握引见和介绍他人的规则 从对方得意的事情谈起 众人交谈,把握“插话”的分寸 别用“刀子嘴”伤了别人的心 认真聆听,是对别人的尊重 用真诚的微笑给言语锦上添花 有“礼”的女人最能打动人心

第七课 侃侃而谈的演说口才 让别人共鸣,自己得好评 出色的职场演说,为女人加分 用别致的开场白抓住别人的心 语言简洁精练,咄唆惹人烦 感情充沛,言语更有感染力 用语精妙,让人一听难忘 把握好语速是打动人的关键 女人要自信地表达自己的观点 让你的演说在意味深长中结束

第八课 善解人意的攻心口才 温柔解语花,一言动心弦 长得漂亮只养眼,说得漂亮能攻心 换位思考,把话说到别人心里 真诚的女人,让人乐意接近 投其所好,迎合别人会抬高自己 恰当得体的建议,让你更贴心

.....第九课 能言善辩的谈判口才第十课 八面玲珑的职场口才第十一课 请人帮忙的求助口才第十二课 滋润情感的婚恋口才

## <<女人受益一生的12堂口才课>>

### 章节摘录

“这样下去不行！

连紧邻的关系都打不通，我怎能算得一个推销人员！

”于是，玛丽下定决心，一定要说服或打通连锁商店经理从她的店中购买煤炭。

一天上午，玛丽彬彬有礼地出现在连锁商店总经理的办公室里。

“尊敬的总经理先生，”玛丽说道，“今天来打搅您并不是为了向您推销我店的煤炭，而是有一件事想请您帮忙：最近我们准备就‘连锁商店的普及化将对我国产生什么影响’为题，开一个讨论会，我将要在会上发言。

你知道，在这一方面，我是个外行。

因此，我想向您请教有关这方面的一些知识和情况，因为除了您，我再也想不出其他更加合适的、能给我以指点的人了。

我想您不会拒绝我的请求吧？

”结果怎样呢？

事后，玛丽这样说道：“原先，我和这位经理约定，只打搅他几分钟。

这样，他才同意接待我。

结果，我们谈了将近两个小时。

这位经理不仅谈了他本人经营连锁商店的经历，以及对连锁商店在国家商业中的地位与作用的认识，而且还吩咐一位曾写过一本关于连锁商店的小册子的部下，送了一本他写的书给我；他又亲自打电话给全美连锁商店工会，请他们给我寄一份有关这个问题的讨论记录稿副本。

谈话结束，我起身告辞，这位经理笑容满面地将我送到门口，他祝我在讨论会上的发言能赢得听众。

又再三叮嘱我一定要将讨论会的详情告诉他。

临别时，他对我说的最后一句话是‘从春季开始，请你再来找我。

我想本店的用煤由贵店来提供，不知行不行？

’”一个长时间没能解开的死结，被玛丽用两小时的谈话就解开了。

在整个交谈过程中，玛丽一开始从商界经验等谈起，而没有单刀直入的谈及自己的目的，这是因为想达到合作的目的，首先要拉近自己和对方的关系。

而关于“连锁店的普及”问题，正是总经理颇有心得之处，听到玛丽来请教哪能不心花怒放呢？

于是乎，不用她多费唇舌，总经理的话匣子就打开了，而双方谈得投缘了，合作自然也就水到渠成了。

。

玛丽的故事告诉我们，对对方得意的事情的一次简单提及，往往能达到以往费了很多唇舌都达不到的效果。

所以说，当你想抱怨人际关系难处时，不妨在生活中多提提对方的得意之处，也许会有意料之外的收获。

## <<女人受益一生的12堂口才课>>

### 编辑推荐

《女人受益一生的12堂口才课》：口才是社交的需要，更是成就事业的需要。

与他人进行有效的交谈，并且赢得他人的信赖与合作，这就是成功的原理。

能言善辩的女人，往往让人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

能说会道，对于女性并非难事，只要你了解说话的规律，掌握表达的技巧，就可以做到。

想要口才好最重要的一点是，要时时坚信自己的口才能力，要能够时时记住自己的魅力所在，不要人云亦云，不要妄自菲薄。

只要有着这些技能，加上自己的努力，你一定能够成为生活最幸福的女人，职场中最闪亮的明星。

为了你的口才魅力的提高，《女人受益一生的12堂口才课》值得一读！

教会你如何用你的口才吸引别人，抓住人们的眼球教会你如何用你的口才说服别人，赢得贵人的援手

教会你如何用你的口才愉悦别人，吸引友人的驻足教会你如何用你的口才打动别人，冲破对手的阻绊

教会你如何用你的口才收服别人，俘获爱人的灵魂教会你如何用你的口才感动别人，温暖他人的心灵

教会你如何用你的口才拒绝别人，保全朋友的面子教会你如何用你的口才创造魅力，拥有智慧的人生

亲爱的女性朋友，你希望自己能够口吐莲花、妙语连珠吗？

你知道如何让自己的口才成为自己成功的法宝吗？

你知道如何成为别人眼中的魅力女性吗？

你知道如何让自己拥有更加美好的生活与人际、收获甜蜜的爱情吗？

《女人受益一生的12堂口才课》是你的最佳选择，它是一种崭新的口才理念，它体现在事事处处、点点滴滴中，也体现在观念的转弯，生活习惯的改变中。

<<女人受益一生的12堂口才课>>

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>