

<<女人就是要有好口才>>

图书基本信息

书名：<<女人就是要有好口才>>

13位ISBN编号：9787506495295

10位ISBN编号：7506495295

出版时间：2013-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：常建国 编

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>

## <<女人就是要有好口才>>

### 前言

作为一个女人，如果你没有美丽的外表，也千万不要为此耿耿于怀，你完全可以凭着自己卓越的口才来为你增添色彩，为你的魅力加分。

毫无疑问，一个女人的外表固然重要，但同样不容忽视的就是女人的说话能力。

语言是人与人之间交流的载体，语言表达能力的的好坏，直接决定了人际关系的和谐与否，进而还会影响到事业的发展以及生活的幸福。

特别是对于一个女人来说，会说话的女人不仅能够获取家庭的幸福，更能够在事业上平步青云，同时还能为自己增添个性魅力。

女人，你可以长得不漂亮，但一定要说得漂亮。

得体的谈吐、动听的声音、巧妙的沟通、精彩的表达，都可以帮助女人在生活中大放异彩，在职场上八面玲珑，让女人凭借口才的修炼而魅力四射。

不可否认，说话是交际中最有效的沟通方式，而说话技巧则决定一个人做事成败的成功因素。

如果你是一个容颜美丽的女人，优雅的谈吐可以让你变得更加迷人；如果你长相平平，那得体的言语也可以让你大放光彩。

对女人而言，卓越的口才是增加自身魅力的砝码，是她们在生活、工作中驰骋而行的有力武器。

在生活中，成功的女人很多，她们成功的秘诀之一就是能说会道。

语言表达心意，语言即是心声，语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，是人类不可或缺的智慧。

在传统的思想看来，女人成功是很艰难的，但只要能说会道，掌握一些口才技巧，那是很有可能赢得成功的。

善于说话的女人，在这个世界上可以驰骋而行，万事顺心；而那些不善言谈的女人则如履薄冰，步步难行。

为什么有的女人颇有才能，行走在世上却步步维艰；有的女人资历平平，却可以干出一番惊天动地的事业，这在很大程度上都是决定于她们的口才水平。

口才好的女人在任何场合都女人就是要有好口才如鱼得水，她可以直言曲达，把话说到别人的心窝里；她可以随机应变，应付突如其来的尴尬；她可以口吐莲花，伶牙俐齿惹人爱。

这是一本通俗实用的书，结合了女性的特点，用流畅的语言，教你如何练就攻心口才、应变口才、求职口才、演讲口才、恋爱口才、幽默口才、社交口才等多个方面，为你揭示练就完美口才的全部秘密，为你提供一整套打造人说话能力的语言法则。

如果你还在为自己的口才而着急，那请把这本书带回家，让它成为你练就好口才的绝密宝典！

## <<女人就是要有好口才>>

### 内容概要

《女人就是要有好口才》内容简介：语言是打开心扉的钥匙，聪明的女人都有一副伶俐的口齿。即使你并不美艳妖娆，但开口就能吐露芬芳，便会让你赢得众人的欢迎，收获事业、爱情、家庭的硕果。

《女人就是要有好口才》分为上下两篇，从口才的技巧和情景实践两方面入手，全面详尽地为女性读者打造适合自己的口才方案。

运用鲜活有趣的案例让读者身临其境，学以致用，不断提升口才技艺，赢得幸福的人生。

## <<女人就是要有好口才>>

### 作者简介

常建国，1964年出生，祖籍河南巩义，现居西安。

中国社会科学院研究生院工业经济系毕业，原在工厂从事管理工作，曾获得“陕西省杰出青年企业家”荣誉称号。

2001弃商从文，曾任西部法制报记者，中国产经新闻报《西部经济》周刊主编，《中国西部投资资讯》杂志社总编辑，现任中国产经新闻报甘肃记者站站长。

长期研究社会学，具有较广阔的视野以及较深刻的洞察力和分析能力。

## &lt;&lt;女人就是要有好口才&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇女人口才技巧荟萃 第01章魅力口才：智慧女人打造不凡言谈003 听得懂，说得好，女人才更有魅力003 说话礼貌体现女人的高修养005 迷人的声音是口才的第一利器006 女人说话用心更用情008 魅力女人切忌口头的小毛病009 自信铸就女人说话时的气场011 温文尔雅，女人说话不急不躁013 言语谦逊礼让尽显女人的气度014 气质女人说话有主见但不强势016 第02章贴心口才：懂心理的女人说话合人心018 解析眼神表情，明白对方真心再开口018 首因效应：初次见面话要说好020 近因效应：最后的话要说得打动人021 解析他人性格，女人说话对人胃口023 男女心理有别，是“哄”是“捧”有不同025 太精明惹人厌，女人学点“装傻”的口才027 第03章伶俐口才：精明的女人能够从容变通029 慧心女人，分清场合说对话029 女人说话委婉但不失真031 尴尬冷场，女人巧妙变换话题032 女人的以柔克刚话语制服术034 妥帖的借口迅速让女人逃离窘境035 聪明女人出口帮人打圆场037 女人利嘴一张，避开陷阱捉弄039 第04章知性口才：谈吐散发迷人的高贵气质042 充实知识底蕴，谈吐才能彰显知性042 优雅的态度让语言充满知性魅力043 知性有度，谈吐不要不食人间烟火045 讲理深入浅出，令人亲近又钦佩046 培养艺术情操，开口即有知性女人味048 关注时事，见识广的女人能说会道049 关键时刻说些令人回味的话语051 第05章幽默技巧：妙语连连做精灵般的女子053 幽默暗藏智慧，化解女人各种难题053 自嘲打趣赢得他人对你的喜爱055 丰富表达方式，女人更俏皮幽默057 善用联想，发散思维铸就幽默言辞058 幽默不低俗，高雅的女人更擅幽默060 调温幽默，女人掌握冷热适度的幽默062 出其不意，升华幽默的精髓064 第06章赞美技巧：女人的美言令人心神愉悦066 从女人细腻的角度去赞美对方066 赞美不流俗，特别点更能深入人心068 美言珍贵，赞美的话不要轻易说069 如何把赞美说到心坎里071 拿捏分寸，赞美过度适得其反072 间接赞美之言，效果非同凡响074 第07章说服技巧：妙语循循善诱深入人心076 攻心为上，先获取信任再说服076 衡之以利更容易说服079 名人效应：以对方的偶像来引导081 描绘美好蓝图，让听者“情不自禁”083 说服一定要切中要害084 委婉劝服别人的几项技巧086 第08章劝慰技巧：女人用话语温暖人心089 理解他人苦恼，送去最贴心的问候089 表达自己的理解来宽慰对方内心091 诉说他人痛苦经历劝慰失意之人092 安慰病人时用积极阳光的言语094 贴心和煦的话语帮助他人洗脱悲伤095 多用夸赞来安慰，给对方以勇气097 第09章谈判技巧：能言善辩的女人掌控主动099 说好谈判语言，尽显理性风采099 巧妙问话，剖析出对方的真正意图101 技巧答复，规避风险103 欲擒故纵，制胜妙招104 反客为主，巧言让对方顺着你的思路走106 商务谈判中的语言禁忌107 大方谈薪酬，获得上司尊重109 第10章拒绝技巧：难开口的话女人会巧说111 推拒有技巧，女人不必勉强自己111 拒绝他人常用的几种方式113 委婉拒绝，给双方都留下情面114 巧借第三人表达拒绝之意116 女人拒绝上司有妙招117 聪明女人巧妙拒绝异性的追求119 第11章批评技巧：女人表达不满也能悦耳动听121 言曲意明，委婉地指出他人的错误121 为对方留面子，巧用幽默批评人123 批评有道更能鼓励他人改进124 忠言不逆耳，批评上司有技巧126 因人而异，批评下属讲手段127 批评而不数落，教育孩子有风度129 第12章谨慎言谈：避开禁忌女人温润开口131 温润开口，做有涵养的女人131 点到为止，女人切记不要唠叨133 心正口严，学会替人保守秘密134 说话委婉点，过于直率得罪对方136 温和开口，女人如玉让人如沐春风137 女人学会适时沉默，说话要适度139 第13章开口求人：女人妙口一开轻松获得帮助141 女人善用“软话”激起对方保护欲141 抬高对方，令对方不忍拒绝你142 登门槛效应：求人言辞步步深入144 表达互惠互利，求人的话好开口145 暗示利用价值，对方更愿意帮助你147 下篇女人口才情景实践 第14章当众发言：从容自信处处口绽莲花151 女人各种场合的精彩自我介绍151 即兴发言从容不迫，尽显女人风度153 现场主持难不住女人巧嘴一张154 工作总结发言，巧妙虚心“表功”156 女人善辩，几句话令人折服于你157 凝练绝妙，当众说话感染听者159 第15章社交言辞：左右逢源的女人交际口才161 善于寒暄，迅速拉近与他人的距离161 学会说符合对方身份的话163 轻松自然地介绍和引见他人164 挖掘共同话题，加深彼此好感166 说点自己的小缺点，让人感到更亲切167 提高女人社交能力的小技巧169 社交场合交谈的禁忌171 第16章职场谈吐：女人拥有令人折服的口才173 巾帼不让须眉，职场女人善于沟通173 自尊而谦逊，职场女人说话不卑不亢175 职场说话高手备忘录177 恩威并举，女性领导巧用言辞管理178 巧提建议，博得领导器重180 工作时间，少谈无关话题182 第17章爱恋蜜语：女人用妙语滋养婚姻爱情184 女人说话要懂得给男人留面子184 恋爱中男人最爱听的蜜语甜言186 巧吵巧闹巧斗嘴，增进生活情趣187 小使撒娇，女人让男人更心动189 话语耍点小泼辣，更易俘获男人

## <<女人就是要有好口才>>

心191 坦诚相待，爱情需要真挚的话语192 第18章家庭心语：营造温馨生活的女人“话”195 温情蜜语，家人之间更需要真情交流195 跨越代沟，善于与父母平和沟通197 嘴巴甜一点，婆媳关系更融洽198 好妈妈巧用赏识的话激励孩子200 给孩子与你平等沟通的语境201 谨记家庭沟通的禁忌语言203 第19章业务沟通：生意场上的女人巧舌如簧205 用女人优势语言引起对方兴趣205 和气生财，生意场上多说好话207 首先征询，才能赢得合作208 巧言激将法，快速达成交易209 以退为进，让客户自行“上套”211 第20章应酬妙语：助女人轻松成就大事的好口才214 女人应酬要会说点“客套话”214 “场面话”说到，女人更有面子216 巧说祝酒词，不失女人端庄217 含蓄表达，拒酒要有好借口219 真诚的答谢让女人更受欢迎220 迎来送往时，巧表达给人深刻印象222 第21章电话交流：不见面的高效沟通技巧223 女人学会用电话进行高效的交流224 电话讲礼仪，礼貌言辞不简单226 电话里的“客套话”一句也不能少227 电话中的问候如何恰当进行229 善于引导，把握电话沟通效果230 自然真挚，让对方听出你的表情232 注意电话沟通中的禁忌语言234 第22章精彩演讲：成功女人的口才风采235 女人演讲更要营造出好氛围236 别致的开场白迅速抓住听众心238 制造悬念与问题，吊起听众的胃口240 简练精准的语言更具感染力241 精彩的一句话演讲，赢得满堂彩243 收尾有力度，演讲令人更回味245



## <<女人就是要有好口才>>

### 章节摘录

版权页：口才不是舌灿生花的卖弄，更不是滔滔不绝的谈论，真正懂得语言魅力的女人，首先会认真倾听对方的言谈，充分、正确理解别人的真正意图，然后才做出有针对性的回应。

这样才能达到用语言来沟通的目的，话说得巧远不如听得巧。

比如，女孩子看上一件衣服，却往往一边仔细翻看，一边抱怨做工不够精密，布料不够上乘等等，其实也许并不是抱怨衣服本身的品质，否则，她们连一眼也不会看。

这时，如果销售人员一味反驳，对方显然不会买账，不如主动说出一些优惠，比如有小赠品，或者打个小折，往往能让对方眉开眼笑地付钱。

学会听话，就是听懂别人的言外之音，判断出对方的真正意图，从而给出恰如其分的反应，和对方达成一致，或达到沟通的目的。

想要“听得懂”，往往要从以下几个方面入手：1.和对方关系如何是你的客户?同事?莫逆之交?点头之交?陌生人?和一个人的关系，直接决定对方话语中的含义。

同样一句赞美，对于陌生人来说可能是客套之词，对于朋友可能就是真心诚意的欣赏和赞扬。

2.说话时情形如何，说话者情绪如何 女人说话往往受自身情绪影响较大，尤其在事情刚发生后，往往易激动，喜抱怨，夸大事实。

这时候她们仅仅是发泄，绝不会对你理性的评价和劝慰感兴趣，她们需要你同仇敌忾（当然不可取）或者劝慰、倾听。

而在事后向你谈起，情绪比较平静，往往需要你出主意，希望改变现状。

3.对方说话的重音放在哪同一句话，重音位置不同，所表达的意思也就不一样。

仔细倾听对方的重音所在，有利于理解对方表达的真实意图。

4.对方的表情手势如何 表情手势和语气对于真实意思有加强或减淡的作用。

如果对方的手势和语气有加强语句的意思，则这是对方的真实意图，并希望引起你的注意。

而如果对方的语气和手势明显和用语不一致，则表明对方不以为然，或者因为无法反驳或拒绝而敷衍你，或不想争辩而勉强同意，内心并不一定认同。

5.当一个人故意词不达意或者表达混乱不堪的时候，小心对方别有用心 这样的表达方式，听者往往要通过询问，才能抽丝剥茧真正明白对方的意思，但当你清楚问出其中的意思时，往往发现自己已经掉入了对方的陷阱。

有一个小女孩向某好友混乱地说了一大堆和另一个小姑娘之间的恩怨，到最后朋友发现，结论竟然是另一个小姑娘欺负了她，她的意图在于希望朋友能够抱打不平，而因为和另一个小姑娘的友好关系，朋友陷入了进退两难的境地。

6.猜测对方可能的真实意图 综合以上对方表达过程中透露的信息，猜测可能的真实意图。

比如，一位非常近的邻居向明明的妈妈说道：“你家明明真勤奋，半夜11点还在弹钢琴。

”他的说话重音如果是在“半夜11点”，语气不以为然，可能就是责怪钢琴声打扰到了自己。

而如果这位邻居离明明家较远，语气真诚，语带赞扬，明显就是真的在赞扬对方。

## <<女人就是要有好口才>>

### 编辑推荐

《女人就是要有好口才》编辑推荐：对于现代女性而言，要想拥有幸福，取得成功，并非只能靠漂亮的外表和超高的学历，好口才同样可以。

女人天生的优势使女人能够更容易说服别人，创造奇迹。

所以修炼侃侃而谈的好口才，对女人来说是一项投入最少，回报最大的投资。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”所以做一个会说话的女人，练就一副好口才，给自己一个优雅、自如、圆满的幸福人生吧！



<<女人就是要有好口才>>

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>