

<<女性金口才>>

图书基本信息

书名：<<女性金口才>>

13位ISBN编号：9787506454506

10位ISBN编号：7506454505

出版时间：2009-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：金和 编

页数：242

字数：225000

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>

## <<女性金口才>>

### 前言

《女性金口才》是一本讲解女性说话技巧和方法的书。

本书自出版以来，一直受到广大读者的欢迎和好评，到目前为止已重印多次。

为了满足广大读者朋友的要求和愿望，我们根据读者的建议，修改和新增加了部分内容。

现将新修订的版本推荐给读者，希望读者朋友们喜欢。

许多女性往往注意到服饰和化妆，却很少注意说话的艺术。

如果你很注意服饰和化妆，那请你再增加一项不花钱的会话魅力，这可是受用无穷啊！

因为会说话的魅力，可使你学会更多的词汇和生活的话题，可使你产生丰富的想象力和懂得善解人意

。如此你的口才就会流利而有趣。

你是不是认为你说我答就是会话呢？

其实，会话还要将听、看、接触等都包括进去。

你若想进行优雅快乐的会话，不但要用嘴巴来说，而且要用耳朵来听，用眼睛来观察，也要用动作来接触。

## <<女性金口才>>

### 内容概要

许多女性往往注意自己的服饰和化妆，却很少注意口才修养。

本书通过受人欢迎的口才技巧，改变气质的优雅口才，巧妙机智的说话技巧等，向你深入浅出地介绍了提高女性口才能力的方法和艺术，为你解决这些疑惑提供了有益的答案。

## &lt;&lt;女性金口才&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 会说话是女性的一种生存资本 1.为什么要讲究说话 2.说话能够左右人际关系 3.对人际关系能力的自我分析 4.处理好人际关系必备的说话态度 5.对说话具有自卑感的女性 6.你善于说话吗 7.怎样才算会说话 8.说话有哪些特点
- 第二章 做一个笑口常开的女人 1.做一个喜相的人 2.知道自己的笑容特征 3.用你的整个脸微笑 4.把眉头舒展开来 5.大声地笑出来 6.随时保持微笑 7.不要故意遮掩笑容 8.不要一笑而不可收 9.笑着把事情讲出来 10.当你不想笑的时候也要挤出笑容
- 第三章 让你的声音优美动人 1.说话不要带鼻音 2.说话声音切勿高而尖 3.若不是讲秘密话,不要“轻声” 4.说话别像个喇叭 5.说话时嘴唇尽量活泼一些 6.说话的声音切忌单调 7.调整讲话速度 8.不要让声音听上去比人还苍老 9.说话时还要考虑听众的嗅觉效果 10.有效果的发音练习 11.谈话间断的呼吸法 12.长句要一气呵成 13.使自己的音质有个性 14.活用停顿语气
- 第四章 受人欢迎的口才技巧 1.一鸣惊人 2.自我介绍的三个秘诀 3.“关怀”是聪明女性的话题 4.男人开篇,女人发问 5.提出有趣的话题 6.“烹调”是快乐的话题 7.“会话美人”的第一条件 8.无话可说怎么办 9.享受紧张状态 10.听七分,说三分是理想的会话 11.每天一句新话 12.记忆力与观察力是会话的重点 13.“三思”而说 14.“随便”是会话中的禁忌 15.常用绰号好吗 16.敬意会自然流露 17.朴实是会话的基本原则
- 第五章 改变气质的优雅口才 1.眼神是会话要素 2.以表情辅助会话 3.你能放声大笑吗 4.礼貌可以吸引他的心 5.姿态动作也是会话的要素 6.发型、服饰是会话的调味品 7.姿势配合说话 8.修饰自己,提高身份 9.你知道该如何“发牢骚”吗 10.爱情的“谎言” 11.奉承要坦诚 12.如何赞赏别人 13.如何对朋友说悄悄话 14.夸耀需要发自内心 15.真假幽默之别 16.嫉妒也可以表现爱情 17.以理解应付挨骂 18.酒席的应付对策
- 第六章 巧妙机智的说话技巧 1.切莫忽视称呼 2.开好头的窍门 3.说话要注意前提 4.适时反问的技巧 5.高超的问话技巧 6.对答如流的奥秘 7.巧妙的插话技巧 8.怎样消除说话时的恐惧感 9.学会使用“万能语” 10.少说“我”,多说“你” 11.与人谈话十忌 12.学会使用幽默 13.学会向人道歉 14.开玩笑的“规则” 15.道谢的艺术 16.拒绝闲聊四法
- 第七章 吸引他人的谈话技巧 1.约会迟到应感谢他 2.小心辩解会失去恋爱 3.余韵未尽的告别 4.告别适时,不要扫大家的兴 5.使他感激的赠物方法 6.使你轻松俏皮地接受或拒绝求婚 7.情话需要拐弯抹角 8.语句切忌暧昧 9.与他父母谈话要小心 10.男性为什么不高兴 11.吵架是你们的兴奋剂 12.以往日的失恋安慰失恋者 13.一语道出你的情怀 14.妥善利用拒绝 15.缓和不顺心的秘密
- 第八章 使对方专心听你说话的口才技巧 1.说话要简洁明了 2.不可脱离原来的话题 3.话不要太冗长 4.避免谈论共知的事实 5.提供新的话题 6.反复叙述时,要增添新的资料 7.使用具体词语 8.与众不同 9.调换一下位置 10.提高讲话的声音 11.激动时站起身来 12.先吸引身边的人 13.把对方心事解决了 14.对方不看你,你不讲话 15.用声音大小的变化吸引对方 16.离得越近,越容易吸引对方 17.改变一下话题 18.打扮得漂亮一些 19.穿插点刺激性的小话题
- 第九章 让对方心情愉快地讲话的口才技巧 1.制造方便说话的气氛 2.用“引导语”引出话题 3.听话时要有回应 4.倾听并发挥想象力 5.听话时可故意说相反的意见 6.牢记对方说过的话
- 第十章 倾听对方说话的口才技巧 1.凝视着说话者 2.向对方表示,你关心他说话的所有内容 3.和对方谈话时稍稍前倾身子 4.提出问题 5.不要中途打断对方,让他把话说完 6.忠于对方所讲的话题 7.配合对方的语气,提出你自己的意见
- 第十一章 争论必胜的口才技巧
- 第十二章 赞美别人的口才技巧
- 第十三章 让批评有效的口才技巧
- 第十四章 求人与拒绝人的口才技巧
- 第十五章 女性面试的成败在于气质
- 第十六章 巧妙地回答考官的提问
- 第十七章 与上司打交道的口才技巧
- 第十八章 与朋友交流的口才技巧
- 第十九章 与男友约会时的口才技巧
- 第二十章 女性赢得爱情的口才技巧
- 第二十一章 已婚女性与丈夫谈话的技巧
- 第二十二章 电话交谈中的口才技巧
- 第二十三章 了解男性心理才能更好地说服男性
- 附录一 职业女性新礼仪
- 附录二 什么是女性的魅力

## &lt;&lt;女性金口才&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 会说话是女性的一种生存资本1.为什么要讲究说话 说话是科学，说话是艺术。

什么人在什么情况下为了什么目的、对什么人说什么话并且得到什么结果，这些都是有规律可循的。所以，说话是一门科学。

善于说话的人总是晓之以理，动之以情，能随别人的心说话；善于说话的人讲演做报告，会场上气氛活跃，说者侃侃而谈，听者津津有味，双方达到了完满的交流。

故说话也是一种艺术。

说话的性质表明，要想取得良好的说话效果，应该好好讲究说话。

随着社会生活的现代化，传播和记录有声语言的工具进一步普及，说话的重要性也越来越明显。

现代社会的发展非常讲究速度和效率。

由于时间宝贵，人们的工作和生活的节奏也发生了变化，要求人们彼此谈话也要节约时间，讲究口语表达的效率。

拿打电话来说，同样的内容，有人用1分钟就讲清楚了，而有的人却要用3-4分钟甚至更长的时间才勉强讲清楚。

这两种效率的差别实在太大了。

讲话做报告唠唠叨叨，如果多用20分钟，每个听众就得多浪费20分钟。

听众越多，时间浪费越大。

随着社会的发展，人们对说话的要求也越来越高。

在农业化时代，由于生产和交通十分落后，文化非常闭塞，各地之间很少往来，人们只要求“书同文”，不要求“语同音”，更没有感到提高口语素质的重要。

而现在工农结合，城乡交流，南北沟通，内外开放，四面八方的人走在一起，光有“书同文”不够，光会说自己的家乡话不行，说话颠三倒四，词不达意更加不行。

人们在一起要说普通话，要说得有条理，不要东一榔头西一棒子；说话还要得体，不要伤人。

现代社会生活的特征是社交活动十分频繁，说话的条理性 and 得体性是频繁社交活动中不可忽视的。

因此，现代化的发展，不但要求人人都说比较标准的普通话，而且要求大家讲究说话：说大白话，不要说半文不白的話；说通顺明白的话，不要说似通非通的话；说准确得体的话，不要说含混不清、不大恰当的话。

从时代的需要看，讲究说话，确实具有时代的紧迫感。

2.说话能够左右人际关系 空气是维持我们的生活、生命等不可或缺的东西。

或许由于它的普遍存在，又不必花费分文就能享受到，因而很少有人感觉到它的难能可贵，更没有人去感谢它。

语言与空气的价值相同。

语言是我们不可或缺的表达意思的工具，然而，却很少有人考虑到语言的价值。

仔细一想，语言乃是我们的随身之宝。

换句话说，语言是我们日常生活的指针。

例如，你不妨想想自己所熟悉的人。

你当然知道某一个人的名字、职业、住址、年龄以及出生的地方等。

但你之所以知道得如此清楚，是因为有了语言这个工具。

如果没有语言的话，你根本就无法知道这些东西。

然而，只有极少数的女性，对这种极为重要的语言下功夫研究，并有意识地正确应用它。

我们不妨举出一个例子来做比喻，不注意语言的人，很像一个人能够灵巧地开汽车，然而却没有一份驾驶执照，只能避开警察的耳目，偷偷摸摸地驾驶汽车。

像这种没有驾驶执照而冒险驾车的人一样，胡乱使用语言的人，势必在日常生活里招致很大的损失。尤其是在社会上工作的人，更是会吃亏。

可惜的是，社会上因缺乏有关说话的知识，而使人际关系产生裂痕的女性可真不少。

3.对人际关系能力的自我分析自古以来，人人都说“话如其人”，这实在是说到了点上。

## &lt;&lt;女性金口才&gt;&gt;

说话的技巧，不仅是巧辩善道的问题，也是一种人格的表现。

那么，在你提高说话的技巧之前，最好对自己建立人际关系的态度分析一番。

然后，以事实为基础，借以改造自己，改善谈话的技巧。

为了方便你们的自我分析，下面列出了人际关系的自我检查项目，你可由此测出自己的人际关系能力。

不过，关于结果的判定，没有举出计分法。

但你仍可由此获知自己的短处，而尽力加以改进。

- (1) 你始终不给别人什么，而老是在要求别人吗？
- (2) 你始终片面地批评他人吗？
- (3) 你对人苛求所谓的完美性吗？
- (4) 为了提高自己的自尊心，你采取认真的方法吗？
- (5) 你能够正确地去注意对方吗？
- (6) 你能够接受他人本来的面目吗？
- (7) 你老是装着自以为了不起的态度吗？
- (8) 你老是对他人装着“恩人”似的态度吗？
- (9) 你试着使对方喜欢自己吗？
- (10) 你对对方采取恐吓的态度吗？
- (11) 你尊重对方的人格吗？
- (12) 你使对方有一种重要的感觉吗？
- (13) 你的服装始终显得整齐清洁吗？
- (14) 你一开始就能够给人平易近人的感觉吗？
- (15) 你用心地听取对方的话吗？
- (16) 你能够使对方充分地了解自己的想法和意见吗？
- (17) 他人是否很乐意协助你？
- (18) 你是否为了试探他人的能力，才使他们协助你呢？
- (19) 你是否很赏识他人的长处？
- (20) 你时常赞扬别人吗？
- (21) 你由衷地从心里说出感谢的话吗？
- (22) 你能够在不伤及对方的前提下，善意地展开批评吗？
- (23) 你能够以充满诚意的态度接待人吗？
- (24) 你会不会为了一点小事而动怒？
- (25) 你是否时常抱着不平不满的情绪？
- (26) 你是否时常与人引起纠纷？
- (27) 你是否自以为了不起，时常大吹大擂？
- (28) 你老是说一些无聊无用的话吗？
- (29) 你是否时常疏忽了对方的名字，以及有关他的事情呢？
- (30) 你是否能够使日常的会话充满了欢乐的气氛？

以上，就是所谓对人际关系能力的自我分析法。

那么，你的人际关系能力又如何呢？

4.处理好人际关系必备的说话态度要处理好人际关系，就要提高自己的说话艺术，而提高说话艺术，首先必须提高你本身的人格。

然而，这并非意味着你必须成为一个毫无瑕疵的完人。

事实上，只要采取下面所举出的人人都能做到的态度就可以了。

- (1) 不要有任何的掩饰。

为了与形形色色的人维持良好的人际关系，首先，你必须始终保持着原来的自己。

这个世界里面，还有那么一些口是心非的人，时常把心里所没有的东西挂在嘴边，而毫无愧色。

这种心里所想的事与挂在嘴边的话不同的人，我们叫他们“只会甜言蜜语的小人”。

## &lt;&lt;女性金口才&gt;&gt;

只要时间一长，他们的假面具就会被揭开。

我们在同别人说话时要去掉虚伪的态度。

但是，并非让你采取毕恭毕敬的态度，而是让你切勿因为对象，而改变自己基本的态度，你必须保持真正的自己，以坦然的态度去待人。

话虽说起来容易，事实上，正确地认识自己却不是一件很简单的事情。

因为许多时候，我们会有意识无意识地有一种低人一等的感觉。

不过话又要说回来了，只要你保持原来的自己，别人就能够真正地理解你。

这种能够使对方看到自己本来面目的人，也就是能够真正地接受他人的人。

(2) 能够容纳对方。

在一般情况下，我们之所以容纳对方，多数是附带条件的缘故。

换句话说，当对方的想法和行动符合自己的想法时，就毫不犹豫地接受。

如果是不符合自己的想法，则不会轻易地接受。

我们必须舍弃那种评价似的态度。

换句话说，必须无条件地承认对方的人格，和气而大方地去接受他。

在这种情形下，即使对方的想法和行动不符合你的心意，你也得和气地去接受他。

要做到能够容纳对方，最重要的是要尊重对方的自尊心。

我们时常主张自我防卫，借以维持本身的自尊心。

当自尊心受损，或者有受损的可能性时，我们总会讲求自我防卫的手段。

为了保持良好的人际关系，必须尊重对方的自尊心，否则将不能维持良好的人际关系。

(3) 用心去了解对方。

人际关系好坏的条件，在于是否充分地了解对方。

这里所谓的了解，并非单指从表面去了解。

那么，这是指何种方式的了解呢？

这是指同感式的理解。

这也可以称之为“感情移入”，主要是说，能够与对方有着相同的感情。

但不是说，对方感叹时，你也跟着感叹；他开怀大笑时，你也随着纵情而笑。

也不是让你沉溺于对方的感情之中，而是指去理解对方的感情。

基于这个意义，你必须有一颗温和的心，以及冷静地判断事情。

从原则上说，人类是不喜欢在他人的强制及命令下行动的。

反过来说，又具有一种把自发想到的事情行动化的特性。

同时，人类又具有一种喜欢被赞扬的愿望。

你必须把这些人性的本质正确地把握住，站在对方的立场思考问题，以及采取行动。

这样一来，你与他人之间的人际关系就会越来越好。

5.对说话具有自卑感的女性人长得俏美，体态窈窕，服饰整洁而入时，照理说，这种女性是极富有魅力的。

然而，美中不足的是，一旦她开口讲了话之后，人们对她的好感无形中会丧失了大半。

这种女性为数还真不少。

当你与她谈话时，她始终声细如蚊，话只说在口里，好似说给自己听似的。

不然的话，就是讲了一半，又咽了回去，好似怕人把她的话儿吃掉似的。

这种女性，虽长相漂亮，然而，却不能受到对方的爱戴。

你不妨问自己，是否有了这种倾向？

只要你婉转一点、大胆一点地说，对方就能够充分地了解你的意思了，然而，你却无法如此去做。

## <<女性金口才>>

### 编辑推荐

告诉女性最简单、最有效的说话技巧和方法。

女性怎样在注意自己服饰与化妆的同时，提升自己的口才，本书提供了恰到好处的说明。只要你开卷细读，就会成为一位“话美人”，进而走向成功。

<<女性金口才>>

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>