



铿锵女人行 WÓ ZUÌ XIANG YAO DE
KOU CAI JIAO JI SHU

我最想要的 口才交际书

女人就要说话出色办事出彩

张立莉/著

男人送给女人，女人送给自己
最好的人生礼物！

会说话的女人好生活，会办事的女人好前程！

会说话的女人好交际，会办事的女人好人气！

 中国纺织出版社



铿锵女人行



我最想要的 口才交际书

女人就要说话出色 办事出彩

张立莉 著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

对于女性而言,若想在这个社会生存,并且生活得很好,就必须让自己拥有出色的语言表达能力和为人处世的技巧。如何让自己脱颖而出,如何做一个不让须眉的巾帼、红颜,如何能让自己的生活工作更顺心,如何让自己成为一个受欢迎的人……——找出决定性因素后,你会发现,交际是任何人都不能忽视的因素之一。而口才又是交际链条中极为关键的一环。所以,女人要想实现自己的追求,就不可忽视对自己语言表达能力的培养,更不能忽略自身交际能力的提升。本书就是要告诉各位女性读者,如何利用自身优势去经营自己的人脉,如何运用绝妙的语言技巧去织造完美的人际关系网,从而成为社交场上最受欢迎的人。

图书在版编目(CIP)数据

我最想要的口才交际书:女人就要说话出色办事出彩/张立莉著. —北京:中国纺织出版社,2010. 10

(铿锵女人行)

ISBN 978-7-5064-6686-8

I. ①我… II. ①张… III. ①女性—口才学—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 150387 号

策划编辑:王 慧 责任编辑:王军锋

特约编辑:李巧新 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京华戈印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年10月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:23

字数:248千字 定价:38.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



会说话会办事的女人才收获向往已久的幸福和成功。如果你尚未意识到口才和交际对你人生的重要作用，那么请现在开始重视起来；如果你已经意识到了口才和交际对你人生的重要作用，那么请现在开始行动起来；如果你已经行动了，那么请现在开始做最有效的努力！





生存本身就是一个难题，对于女人而言，尤为难。如果女人们在如此艰难的环境中还不注意提升自身的口才和交际能力，那么将很难在社会上立足，更不要说获得成功。即使想过平凡的生活，也需要好口才好交际来营造和谐的人际交往环境，否则，幸福和成功都将是一纸空谈。





前言

对于女性而言,若想在这个社会生存,并且生活得很好,就必须让自己拥有出色的语言表达能力和为人处世的技巧。如何让自己脱颖而出,如何做一个不让须眉的巾帼、红颜,如何能让自己的生活工作更顺心,如何让自己成为一个受欢迎的人……——找出决定性因素后,你会发现,交际是任何人都不能忽视的因素之一。而口才又是交际链条中极为关键的一环。所以,女人要想实现自己的追求,就不可忽视对自己语言表达能力的培养,更不能忽略自身交际能力的提升。

很多女性,尤其是年轻女性,往往不擅长说话,当然也不擅长交际。一是天生的羞怯和矜持让她们在说话做事时有些放不开,二是传统的女主内的思想让她们对社交场合相对不是那么热衷,三是本有的消极被动的特点让她们不能做到积极主动地出击。所以,现实生活中,社交场合的女性总是相对较少的,但是也并非没有。

那些把话说得滴水不漏,把事做得左右逢源的女性也是大有人在的。而大凡有这种能力的女性,都能在事业上取得骄人的成绩。相应地,她们的爱情和婚姻家庭也大都令人艳羡。究其原因,就是因为她们无论在什么场合中,都能展现出自身的辩才优势,无论在什么形势下,都能运用好自己的交际手腕,从而通过说话和处世来为自己的人脉大厦添砖加瓦,使自己摆脱孤家寡人的窘境,成为走到哪里、遇到什么事情都会有人情愿出手相助的人。





如果你现在身处职场或者自己开店创业,但是却并未对口才和交际有足够的重视,那么,应从现在开始重视起来。因为,无论是潜伏在办公室,还是游离于商业场中,你都不得与人打交道。与他人相处得好,你就会遇到更多的机会。退一步说,只要你能够很好地与他人相处,即使对方帮不了你多大的忙,那他至少不会在你行进的路上设置羁绊。所以,工作和创业都不能忽视交际的作用。

需要指出的是,并不只是工作和创业才需要你出入社交场合,即使是你要做或者就是一个职业家庭主妇,那也一定不能忽视口才和交际的作用。一个家庭,不可能是一个人,上有老下有小,中间有老公,还有其他的亲戚朋友,甚至于邻里街坊、购物时遇到的小商小贩等,都需要你做到说话贴近人心,做事赢得人心。唯有如此,才能让生活中的你以及与你生活息息相关的人们拥有一个良好而融洽的环境。

由此可见,口才与交际的好坏对女人的幸福与成功起着至关重要的作用。但是仅仅认识到其重要性是远远不够的,更重要的是应该掌握说话和处世的技巧。比如认识到自身的优势并将其加以利用,认识到自身的不足并加以改善。本书就是要让女性读者明白,若想拥有成熟的人脉和关系网,就必须采取主动的姿态,提升语言表达的能力,掌握与人沟通的技巧,熟知经营人脉的策略,从而让渴望幸福、追求成功的女性成为长袖善舞的交际达人。

张立莉

2010年9月



目 录

说话篇:好口才,好交际

第一章

让别人喜欢你:女人嘴巴甜,才有好人缘

赞美具有惊人的力量	002
赞美需要高超的技巧	004
女人的魅力离不开语言的魅力	008
懂得倾听的女人惹人爱	012
重视身体语言,举手投足间传情达意	015
幽默,让女人的语言锦上添花	018
动听的声音,沁人心脾	021
不该说的话一定不要说	024
面对谎言,不要刻意戳穿	028





第二章

提升口才：说话出色方能做事出彩

瀑布效应：女人言行要靠谱	032
为面试早做准备	035
提升内涵，让自己妙语如珠	037
拒绝他人不一定说“不”	040
让别人折服于你优雅的谈吐	044
争论不能解决分歧，要讲“礼”而非讲“理”	048
摆脱羞怯，锻炼在人前说话的勇气	052
有理亦不可强硬，硬话软说最聪明	055

第三章

从“心”沟通：与人交谈要运用心理策略

慧心女人，用心说服	060
把话说到对方的心坎上	063
女人更要赞美女人	067
敏感话题不可怕，“太极”之术来护驾	071
道歉，用温暖的语言抚平心的伤口	074
与名流交谈，找到对方真正的心理需要	078
下“逐客令”也要体现出人情味	082
说话要因人而异	086
开玩笑要有分寸，别伤了彼此的感情	089

第四章

舌战职场：用口才增强职场战斗力

肢体语言,可弥补面试时有声语言的不足	094
面试时,如何阐述自己的优缺点	097
想同上司拉近距离,就一定要交流沟通	101
职场女性谈吐文雅很关键	104
别让喋喋不休害了你	106
职场女性如何给上司提建议	109
如何向老板提加薪的要求	113
女人聊天,办公室中有禁忌	118
让“我只告诉你”在你这里停止	122

第五章

推销口才：成就女人的销售明星梦

保持微笑,无声语言能化解坚冰	126
商务谈判,心理和口才的共同较量	129
电话销售,女人在电话那头更美	132
利用“沸腾效应”,刺激对方的购买兴趣点	136
步步跟进,别让顾客在犹豫中走掉	139
学会问话,让顾客多说“是”	143
把顾客置于“重要”的位置上	146
利用证人,有人比你更有说服力	150





第六章

爱情、婚姻和家庭：轻点朱唇，幸福降临

撒娇语言，轻松俘获男人心	154
情侣争吵时讲话要适度	157
说话也要讲究柔情	161
恋爱中的女人不该说的话	164
分手了，有些话就不要再问他	167
停止唠叨，别让爱情走进坟墓	170
婚姻不是“猜谜”游戏，爱他就告诉他	174
鼓励他，好男人是夸出来的	176
这些话可以成就孩子的一生	180
跟婆婆讲话一定要讲究艺术	184

做事篇：好交际，好人气

第七章

女人交际优势：男人望尘莫及的特殊地带

善解人意的女人会让他人感到温暖	188
培养女人味，增强吸引力	190
女人的微笑，让亲和力倍增	193
温柔，是一种男人无法抗拒的力量	196
柔弱可激起别人的保护欲	199
女人娇羞，一抹流连忘返的风景	201

说话要细腻温婉	203
女人的时尚与内秀,更增吸引力	206

第八章

人脉决定命脉：女人成功，人脉先行

千里马也要找伯乐	210
人脉能够改变女人命运	213
你也可以认识“希拉里”	216
世界很大也很小,请互帮互助	218
擦亮慧眼,发掘身边的贵人	221
要和陌生人说话,扩大交际范围	224
慎重选择,提高交朋友的品位	227
摆脱矜持,积极结交有用的朋友	230

第九章

重视形象礼仪：是善待自己更是尊重他人

形象是交际不可或缺资本	236
形象,决定女人受欢迎的程度	239
女人知性,由内而外的魅力不可挡	241
做优雅女人,以气质吸引他人	244
从现在起,把自己变成美女	247
化妆,给他人可以感知的尊重	249
仪态美,女人的魅力之源	251





穿衣一定要有自己的风格	254
女人一定要提升自己的品位	257

第十章

潜伏在办公室：做游刃有余的职场丽人

熟知办公室禁忌	262
打造你的升迁品牌	264
运用“注意力法则”，成功获取他人注意	267
同事之间距离很重要	270
嫉妒来袭，从容应对	272
勇于表现，但不要一味表现	275
从容应对办公室政治	278
切勿居功自傲，别忘了跟同事说感谢	280
灵活应对心怀不轨的男人	282
女主管的为人处世之道	285

第十一章

维护关系：让女人的人气历久弥坚

培养广泛的兴趣爱好，创造更多交际机会	290
女人岂能无闺蜜	292
蓝颜亦可做知己	295
以诚感人，帮你获得别人的好感	298
亲和力，让他人更愿意接受你	300

同他人分享你的小秘密	302
创造共鸣情境才能拉近距离	305
让谦虚的心为人生护航	308
有事儿没事儿常联系	311
送礼也是一门学问	313
留面子效应的启示	316
别让金钱成了友谊的杀手	318

第十二章

保鲜你的爱情：让爱情与婚姻历久弥新

良禽择木而栖，分清男人的好坏	322
不喜欢他，就要巧妙拒绝他	326
不要跟优秀的已婚男人纠缠	329
爱情不能超限，将“半糖主义”进行到底	332
不做醋坛子，但要适时表醋意	335
女人失恋后不能再失态	337
恋爱中的“淬火效应”	340
婚姻中糊涂很难得	342
做他宽容的娇妻	344
给他自由，婚姻不能上枷锁	346
你的婚姻需要你去保护	349
和他的朋友成为朋友，让婚姻更稳固	352



说话篇：好口才，好交际

第一章

让别人喜欢你：女人嘴巴甜，才有好人缘



时下，女性同他人的交往日益增多，但是要想在交往中胜出却并非易事。这就要求女人首先要会说话，会说话是受欢迎的前提。正所谓，“嘴巴甜，好人缘”。要想让自己成为交际场上的明星，就一定要让自己嘴巴先行动起来。



赞美具有惊人的力量

心理学家杰尔士说过一句话：“人性最深切的需求就是渴望被别人赞美。”人人都需要被赞美，人人都喜欢被赞美，这是人的天性使然。赞美能满足人内心的自尊和满足感，让人精神愉悦、情绪亢奋。

有一位美国心理学家做过这样一个实验：他在某一所中学里找了一个班，向班主任说明，他要在这里做一个实验，这个实验会让他看到一个奇迹，那就是赞美的力量。这个实验在许多学校都被证明过，很成功，他还要再做一次。实验的过程是这样的：

心理学家在一个普通的班级里随意选了一名相貌平平、很不起眼的普通的女生，他找了一个机会，把全班除这位女生以外所有的学生都召集到了一起，让全班的学生在未来的三个月的时间里，把那位未到场的女生当做全班最漂亮、最迷人的女孩，并经常给予她适度的赞美。

学生们听从了心理学家的安排，开始经常性地找到这位女生的优点进行赞美，所有的学生都在这样做。这位女生一开始有点受宠若惊，在接下来不间断的赞美声中，她越来越注意自己的形象了，她的气质越来越好，心情越来越好，学习成绩也越来越好。慢慢地，大家发现，她真的成了他们班里最漂亮、最迷人的女生了。

这就是赞美的力量。人的本性中都是希望自己被赞美的，在自己得到赞美的同时，因为不希望自己配不上别人的赞美，所以会不自觉地按照别人的赞美规范自己的行为。继而，会让自己变得越来越好。上面故事中的女生就是这样，在听过同学们的赞美之后，开始是受宠若



惊,后来性格越来越好,学习成绩也越来越好。这就是赞美的作用。

赞美是人与人相处的最巧妙的方法。大文豪马克·吐温说过:“一句美妙的赞语可以使我多活两个月。”所以说,在人与人交往的过程中,适当地赞扬对方,会增强这种和谐、温暖的感情。你存在的价值得到了肯定,你就得到了一种成就感。赞美别人,就是用火把照亮别人的生活,同时也照亮自己的心田。生活中的赞美,可以消除人际间的龃龉和怨恨。善于交际者大多是善于赞美别人的人,当交际双方在认识上、立场上有分歧时,适当的赞美有时会有神奇的效果。通过赞美,不仅能化解矛盾,还能促进相互理解,从而加速双方之间的沟通。从社会心理学角度来说,赞美是一种有效的沟通手段,通过赞美,能有效地缩短人与人之间的心理距离。

赞美是人际交往中最能打动人的语言,被赞美者往往会对赞美者产生亲切感,相互间的交际氛围也会大大改善。当赞美成为你说话的一种习惯时,你的生活中就会到处充满阳光。如果你懂得适时去赞美别人,反过来,别人也会适时来赞美你。在赞美他人的同时,也收获对方给予的好感和友谊。一位著名企业家说过:“促使人们自身能力发展到极限的最好办法,就是赞赏和鼓励……我喜欢的就是真诚、慷慨地赞美别人。”

赞美不代表恭维和阿谀逢迎,不代表言不由衷,赞美的前提是真诚和真实。每个人都喜欢听赞美的话,但并不是每一句赞美都能让对方高兴。赞美别人,要在真诚真实的基础上,掌握一些技巧。只有掌握了切实可行的赞美技巧,才会让你的赞美表现得卓尔不凡,你的赞美才能真正地打动人心,让听者爱听。

赞美是一件好事,但绝不是一件易事。赞美别人时,如不审时度势,不掌握一定的赞美技巧,即使你是真诚的,也会变好事为坏事。所以,心理专家告诉我们,开口前一定要掌握赞美的技巧。而关于赞美的技巧,我们将在下一章中着重介绍。