

处世交往手册

随机应变

蓝潮◎主编

口才术

致胜口才密码破解手册



日常口语技巧

交际应酬的语言艺术

谈情说爱的表达技巧

商界成功口才秘笈

会议、演讲、谈判中的口才秘诀

珠海出版社

蓝潮◎主编

随机应变口才术



珠海出版社

图书在版编目(CIP)数据

处世交往手册/蓝潮主编. - 珠海:珠海出版社,2001.6

ISBN7-80607-788-X

I.处… II.蓝… III.人间交往-手册 IV.C912.1-62
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 028236 号

处世交往手册——

随机应变口才术

◎主编 蓝潮

策 划:罗立群

责任编辑:力 群 帅 云

装帧设计:何 军

出版发行:珠海出版社

社 址:香洲区银桦新村 47 幢 A 座二层

联系电话:0756-2515348

邮政编码:519001

印 刷:广州市番禺新华印刷有限公司

开 本:850×1168 1/32

印 张:13.5 字数:314 千字

版 次:2003 年 5 月第一版

2003 年 5 月第一次印刷

印 数:1-5000 册

ISBN7-8060-788-X/C·33

定 价:22.00 元

版权所有·翻印必究

如有印装质量问题,可与承印厂联系

随机应变口才术

蓝 潮 主 编
祖 勉 编 著

珠海出版社

目 录

第一篇 日常口语技巧	(1)
1. 别认为你真的不善言谈	(1)
2. 话题好则谈兴浓	(4)
3. 姿势好, 印象佳	(6)
4. 眼神的妙用	(8)
5. 强调你想表达的重点	(10)
6. 学会适应有利交谈	(14)
7. 多与陌生人交谈	(16)
8. 学会“自听”与“自问”	(18)
9. 看他的反应	(20)
10. 把独特风格亮出来	(21)
11. 关键时刻停三秒	(24)
12. 叫他的意思紧跟你的话题	(25)
13. 多学几句“万能语”	(28)
14. 自创新语, 增添情趣	(29)

15. 用明朗快乐的语言感染对方	(31)
16. 用书本知识活跃交流气氛	(32)
17. 用真诚敲开他的心扉	(33)
18. 找准共同点	(35)
19. 称名道姓出奇效	(37)
20. 说他爱听的话	(39)
21. 多问自己“这样说可以吗”	(41)
22. 说话要有美感	(43)
23. 巧用书面语的奇妙效果	(45)
第二篇 社交应酬技巧	(50)
1. 把握社交应酬的语言表达方式	(50)
2. 该说则说	(52)
3. 给他一个说话的机会	(54)
4. 关爱社会有助你的人缘	(58)
5. 博览群书, 增长见识	(60)
6. 避免错误语言造成的误会	(63)
7. 推心置腹深化友情	(66)
8. 输出情感, 沟通心灵	(68)
9. 异性交往莫忸怩	(71)
10. 用柔言助你交谈成功	(74)
11. 妙语助你改善人际关系	(76)
12. 用他的嘴帮你的忙	(79)
13. 耍点小聪明	(81)
14. 说得好才能占上风	(83)
15. 一语出口显风流	(85)

目 录

16. 没想好就别开口	(87)
17. “顺水推舟”术	(90)
18. 用好双关语	(92)
第三篇 谈情说爱技巧	(94)
1. 初恋交谈的艺术	(94)
2. 天赐良机莫错过	(98)
3. 眼睛比嘴巴“会”说话	(100)
4. 欲言又止添加美的意境	(102)
5. 表达爱情, 欲说含羞	(105)
6. 同居一室长相守	(108)
7. 异性交往有“味道”	(110)
8. 巧用逆反心理	(111)
9. 花言巧语的妙用	(113)
10. 爱情没什么道理可讲	(116)
11. 恋人交谈, 适当赞美	(119)
12. 精诚所至, 金石为开	(120)
13. “一语双关”的双重作用	(121)
14. 昵称与暗示	(123)
15. 情人交谈的修养	(126)
16. 在她的发泄中伺机逼近	(127)
17. 夫妻交谈有学问	(128)
18. 爱你在心就开言	(131)
19. 慎重些别心急	(133)
20. 甜言蜜语暖人心	(136)
21. 情到深处, 甜言蜜语靠边站	(138)

22. 为了真正的爱情	(139)
第四篇 电话沟通技巧	(143)
1. 电话交谈的语气	(143)
2. 使用电话的惯用语	(144)
3. 电话交谈礼仪	(146)
4. 用电话交谈的尊敬语	(147)
5. 打电话非得讲礼貌	(149)
6. 远离恐惧	(153)
7. 让电话机“活”起来	(154)
8. 发出美妙、清晰、悦耳的声音	(156)
9. 公私分明, 严禁私人电话	(157)
10. 拨电话的学问	(160)
11. 铃响十次不算久	(161)
12. 夜间电话应先告之	(163)
13. “早安”、“对不起”是沟通的桥梁	(165)
14. “辛苦了”为何立大功	(167)
15. “时髦流行语”别乱用	(168)
16. “稍等”不等于“久等”	(170)
17. 何谓吸引人的谈话“引子”	(171)
18. 正确对待打错电话	(173)
19. 电话与来客谁更大	(175)
20. 应酬话别太当真	(176)
21. 做个负责的出差人	(178)
22. 公用电话与公德心	(179)
23. 巧用电话融洽亲情	(181)

第五篇 诙谐幽默技巧 (183)

1. 学会为自己幽默 (183)
2. 无聊笑话不等于幽默 (187)
3. 幽默交谈的几种方式 (188)
4. 含蓄诙谐助人脱险 (190)
5. 自嘲平添语言风采 (191)
6. 幽默名人(一) (192)
7. 幽默地化解尴尬 (194)
8. 谈吐幽默能创造奇迹 (196)
9. 幽默助你渡过难关 (197)
10. 幽默对话的三种常见方式 (198)
11. 幽默名人(二) (201)
12. 幽默能为你树立好的形象 (203)
13. 幽默名人(三) (205)
14. 简洁的幽默顺手拈来 (206)
15. 幽默名人(四) (208)
16. 宽松的家庭氛围需要幽默 (213)
17. 幽默推销 (216)
18. 丈量幽默 (218)

第六篇 营销对话技巧 (220)

1. “我能为你效劳吗?” (220)
2. 远离误会 (223)
3. 发表构想就是谈话和推销 (225)

4. 贮存构想	(228)
5. 营销员的十种基本态度	(230)
6. 优秀营销员必须具备好的口才	(233)
7. 用妙语叫她自动开门	(235)
8. 把缺点亮出来	(237)
9. “吊”起他的胃口	(239)
10. “一把钥匙开一把锁”	(240)
11. “走访”推销	(242)
12. 不要吝啬你赞扬别人的语言	(243)
13. 诚实乃营销之本	(245)
14. 用真诚的语言扭转局面	(247)
15. 可别小看名人效应	(249)
16. 正直与聪明	(251)
17. 好言语留得住回头客	(253)
18. 你尊重他、他尊重你	(255)
第七篇 会议演说技巧	(257)
1. 掌握说话的时间意识	(257)
2. 把握演说会场的状况	(259)
3. 该出口时就出口	(260)
4. “喂,你准备好了么?”	(262)
5. 用自信战胜怯场	(264)
6. 演说之道	(265)
7. 培养“会说话”的能力	(268)
8. 站起来! 说话! 闭上嘴!	(269)
9. 演说的最高技巧——即兴演说	(272)

目 录

10. 不打草稿打“腹”稿	(273)
11. 用卡片铺设演说的轨道	(274)
12. 演说的大敌——照本宣料	(275)
13. 演说的声音与速度	(277)
14. 放松、放松、放松!	(280)
15. 演说水平决定听众的兴趣	(282)
16. 看着他们,看着他们中的“他”	(284)
17. “见好就收”	(287)
18. 成功演说需懂礼仪	(289)
19. 吸引人、感动人、说服人	(289)
20. 实践,再实践	(292)
21. 如何巧妙地进行演说	(293)
第八篇 论辩谈判技巧	(297)
1. 虚拟证据,转败为胜	(297)
2. 施放烟雾,巧布疑阵	(299)
3. 依据充分时以口才取胜	(301)
4. 该辩则辩,不宜辩则避	(303)
5. 反话正说	(305)
6. 用“低姿态”麻痹对方	(307)
7. 以理服人	(309)
8. 以攻为守,针锋相对	(310)
9. 以归谬形式证明对方论点的虚假	(312)
10. 答非所问的诡辩术	(313)
11. 巧设论据,激将致胜	(316)
12. 一诺千余	(318)

13. 提问的奥妙	(321)
14. 沉默是金	(322)
15. 调整心态,放松心情	(324)
16. 对方的反感是“我的过错”	(326)
17. 顺水推舟巧获胜	(328)
18. 论辩欲胜,借用权威	(330)
19. 幽默是论辩的灵丹妙药	(331)
20. 坚定信念,让事实说话	(333)
21. 名人雄辩录	(335)
22. 刚毅果敢,先声夺人	(337)
23. 消除磨擦,化敌为友	(339)
24. 争取主动、妙“口”回春	(340)
第九篇 友好推辞技巧	(343)
1. 学会推辞	(343)
2. 推辞无损于你的形象	(345)
3. 语言是推辞的首要方式	(346)
4. 把“不”说好	(349)
5. 推辞的语言是一门艺术	(353)
6. 让对方自己否定自己	(354)
7. 与人为善,委婉推辞	(355)
8. 将自贬运用到推辞之中	(357)
9. 推辞时避免用质问的口吻	(359)
10. 利用小道具帮你说不”	(361)
11. 讨好卖乖套近乎	(362)
12. 请对孩子的过分要求说“不”	(363)

目 录

13. 与其寻找理由不如不问理由	(365)
14. 让你的理由无法反驳	(365)
15. 用“糖衣”包装你的推辞理由	(367)
16. 欲推辞、假应允	(369)
17. 以不屑一顾之态扰乱对方的心理	(371)
18. 明知故问“你是谁?”	(372)
19. 套用老话能生效	(374)
20. 让服饰替代你说“不”	(375)
21. 推辞的环境:没有情调	(376)
22. 推辞的时间首先黄昏	(377)
23. 利用身体语言表示推辞	(378)
24. 朋友,我的并不全是你的	(383)
25. 女友要钱时以智慧推辞	(385)
26. 你可别总是心太软	(387)
27. 对前来行贿者明确说“不”	(388)
28. 对他不中意就辞了他	(390)
29. 将婚外情推之于门外	(391)
第十篇 深层说服技巧	(394)
1. 以先人为主消除先人之见	(394)
2. 用不同之处改变对方的想法	(395)
3. 告诉他“大家都这么做”	(396)
4. 说服真正的“掌权人”	(398)
5. 若想说服他,先说服他背后的人	(399)
6. 用充满感情的话开启他的心扉	(400)
7. 对说服内容不满的几种表现	(401)

8. 引导他吐露心中的不满	(403)
9. 表扬是消除不满情绪的润滑剂	(405)
10. 沉默或许是最好的说服	(406)
11. 对他的不安给予承认	(407)
12. 说到他的心里去	(408)
13. 商谈说服法	(410)
14. 让他在事实面前低下头来	(411)
15. 避开他的锋芒	(413)
16. 暗示他接受你的信息	(414)
17. 故弄玄虚	(415)
18. 意欲说服他,反其道而行	(416)
19. 换个方式说服他	(417)
20. 使对方感到满意的说服方法	(418)
参考书目	(420)

第一篇 日常口语技巧

智多星言：

若说容易，稚童亦会说话，若说不易，有人活了一辈子也没学“会”说话。由此看来，把话“说好”确实是一门学问。你看那些会“说话”的人，他们在人前谈笑风生，把话说得颇有“味道”，这些“味道”被人们“各取所需”后，下面就该他“按劳取酬”了。因此，若想活出人样来，你必须首先学“会”说话。

1. 别认为你真的不善言谈

不知你平时是否注意到，有的人与人单独交谈时夸夸其谈，谁也不怀疑他的语言功能，可是，当他一面对众多听众时，原先夸夸其谈的本事就完全消失，变得结结巴巴语无伦次，甚至无法表达自己所要讲的意思。

不知你是否还注意到，有不少人除了日常生活用语外，似乎再没有什么可说的，整日沉默寡言不与他人打交道，自我封闭起来。我想，他们肯定认为语言功能的优劣是从娘肚子里带出来

的,自己没有这种天赋,所以就干脆少说为妙了。

其实,他们的这种想法完全是一种自卑心理在作怪。

他们觉得别人的声音吸引人,语言流畅,头脑灵活,加上过人的胆量,可在众人面前侃侃而谈。而自己与之相比,说话的声音不好听,反应不灵敏,说起话来常常词不达意,肯定是会惹人讨厌的。

因此,他们就将自己在大众场合的表达欲望封闭起来,少开口或者根本就不开口与人说话。

朋友,你以为这种想法正确吗?

说老实话,天赋聪明的人可能脑子好使,但不一定全都掌握透了谈话的言术。比如电台的播音员,我们平时看他们仪表堂堂,口若悬河,其实这只是因为他们的需要,根据他们的工作性质,他们所从事的职业要求他们必须如此,而不能由此就说明他们的禀赋有多高。一般来说,在日常生活中,我们可以根据人们的说话方式将其分为三种类型,即映像型、理论型和内容型。

◆映像型也可称为司仪型、天才型、机关枪型。

用这一类方式说话的人往往说话急切,但内容生动有趣,使听者不会有枯燥无味的感觉,可是,他们有时候说起话来会扯离话题。

◆理论型可以称为会场报告型、摘要整理型、事实传达型。

用这种方式说话的人多半是专家学者,他们说起话来主题明确,内容丰富,并且很少扯题外话。他们说话速度缓慢,表情严肃,对灵活的座谈方式或风趣的话题往往无法适应。

◆内容型也可以称为座谈型,缓急型,故事型。

用这一方式说话者肯定给人亲切之感,因为他们说起话来语言风趣,使听者津津有味,饶有兴趣。同时,他们将说话的速

度调节得恰到好处,使人听起来不急不缓,倍感舒适。不过,这种类型的人也并非没有缺点,有时候显得过于夸张,难免有做作之感。

三种常见的说话类型我都给你介绍过了,假如你能够客观地将自己的语言方式与其中的某一类型相靠拢,那么,你就向“会说话”的道路上迈进了一大步。

谁都巴不得自己有很高的说话技巧,这是毫无疑义的。然而,社会是复杂多变的,假如你仅仅只会用一种语言方式与人交谈,绝不可能在社会生活中左右逢源。

打个比方吧,若你属于“会场报告型”,当你一走进欢乐的场合,别人就会对你严肃的表情和说话方式感到不悦,认为你的出现破坏了他们欢乐的气氛。

再比如你属于“故事型”,平时很懂得风趣,逗人乐,可是当你遇到严肃的场面时怎么办呢?难道让一个严肃的话题被你的笑话冲淡吗?

因此,面对错综复杂的人际关系,若想建立起自己良好的形象,只有设法弄清自己属于哪一种类型,创造出的一套自己特有的语言表达方式,并且能够将上面的三种类型都融汇到日常的生活语言之中,如此一来,才能应付任何一种场面。

我们都知道,语言是沟通人们思想与感情的润滑剂。要想使自己变得“会说话”,首先就要学会听别人说话,通过聆听——了解——说话这样一个人类学习语言的必经过程,使自己达到利用语言功能与他人沟通思想,增进感情的最佳效果。