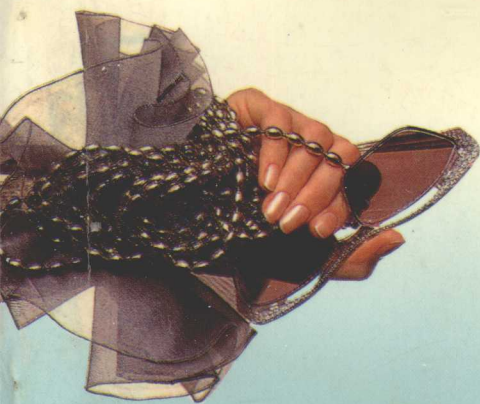


现代口才丛书

女性处世口才

林辉 编著

口才是处世成熟的标志
女士处世口才的魅力
女性处世口才的基本训练



与上司相处的口才艺术
控制男性的处世口才技巧
女性处世的口才修养
女性处世被骗的口才



人民公安大学出版社

现代口才丛书

女性处世口才

林 辉 编著

中国人民公安大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代口才丛书/林辉主编-北京:中国人民公安大学出版社,1995.9

ISBN 7-81011-751-3/H·8

I. 现…… II. 林…… III. 口才学 IV. H019

现代口才丛书·女性处世口才
林辉 编著

中国人民公安大学出版社出版发行

(北京木樨地南里 邮编 100038)

新华书店总经销

蓟县燕山印刷厂印刷

787×1092 1/32 44印张 字数 780千字

1995年9月第1版 1995年9月第1次印刷

印数:1-3000册

ISBN 7-81011-751-3/H·8

总定价:48.00元 本册定价:6.00元

序

每个人都希望自己处世得好，动听的话语给人留下良好的印象，这是无可厚非的。人的社交是个圈子，在这个圈子里如何与人相处，却是个技巧问题。

不少女性以为抹口红、烫发、穿时装、打领带等表面上显著的改变，和在工作上有关系的人喝酒，到卡拉OK去高歌一曲，获得旁人的称赞就是处世，这当然也对。但毕竟这只是一个方面，其实处世更重要的还是一个口才问题。

每个女性都具备各种能力，只是有一些被隐藏着尚未表现出来，对于有的人说，她之所以处世难，还是在于她的口才表达能力没有发挥出来。如果能够适当表现自己各方面的能力，那么就会改变别人原先对你的评价，就会增加你的信心，有了信心也更能施展所长，两者相得益彰而能日益精进。

在任何人际关系中，最重要的是给别人一个良好的印象。不善交谈，绝对是人的弱点，而不是人的优点。在某种意义上，姑娘们最反感这种弱点。如果让对方有不舒服的感觉，你的处世自然就不顺利。

本书要介绍的处世与口才技巧，并不需要高超的演技，只要平常稍加注意的言行即可。经常面带微笑的人，令人感觉活泼开朗；相反，经常郁郁寡欢愁眉不展，则会令人觉得黯淡苦闷。我们看到或听到任何事情，每个人的感觉都差不多，这其中有一定的心理法则，这就是不要看轻自己。事在人为，

都是从一点一滴做起。要处理好人际关系，不妨从练好口才做起。一个人的口才对于处世，决不是可有可无的。

目 录

第一章 口才是处世成熟的标志	1
1. 善谈有助处世	1
2. 女人喜欢赞美不喜诽谤	3
3. 在交谈中交出自我	4
4. 气氛与场合恰当则事半功倍	5
5. 绝对不要一开始就死心	6
6. 以眼神察觉对方的感想	7
7. 送礼物手到心到口到	8
8. 别点导火索	9
9. 躲避不是最佳选择	11
10. 到什么山唱什么歌	12
11. 巧攻对方弱点	13
12. 成功的谈话有技巧	15
13. 设一个轻松的“圈套”	18
14. 与女同事相处之道	19
第二章 女士处世的口才魅力	21
1. 与人相处先说服自己自卑感	21
2. 面对男人的甜言蜜语	25
3. 断然拒绝轻视你的人	28
4. 反驳温柔	29

5. 处世成熟得益于口才干练	32
6. 勇敢说出“不当附属品”	34
7. 温柔的伤害	37
8. 一味顺从他人永远无法自立	39
9. 拒绝与“异常强制性看法”的人相处	40
10. 改变观点，人际关系自有不同	42
第三章 女性处世与口才的基本训练	44
1. 当断不断反受其害	44
2. 善辞令的秘诀	45
3. 真正的朋友不怕吵架	46
4. 当面锣鼓敲起来	47
5. 善待不是苟同	49
6. 表达失误悔恨终生	50
7. 好人一生平安	51
8. “真品”给予人安憩的空间	53
9. 不要吝惜对朋友的赞美	54
10. 恰当传情达意的语调	55
11. 聪明的说话技巧	57
12. 说话要引起别人共鸣	58
13. 说服他跟着你走	59
14. 相亲的成功情话	60
15. 介绍朋友与说话技巧	62
16. 使人愉快的说话技巧	63
17. 同性沟通的语言交流	64
18. 不欢而散怎开心	66
19. 欲言又止建奇功	68

20. 别在他面前讲烦心事	69
第四章 女性与上司相处的口才技巧	72
1. 敢说自己比别人行	72
2. 若无其事地提出自己意见的技巧	73
3. 召之即来	74
4. 写报告要言简意赅	75
5. 尊重上司领会意图	76
6. 多向上司请教	78
7. 桌面整洁可显示自己能干	79
8. 顶撞上司毫无益处	80
9. 调整自己适应上司	81
10. 与不同特点上司相处的口才艺术	82
第五章 控制男性的口才技巧	85
1. 使用主动而不被察觉的技巧	85
2. 对他的某些事不妨佯作不知	86
3. 肯定男性的价值	88
4. 撒下情网步入神圣殿堂	89
5. 男人喜欢女人撒娇	91
6. 巧妙控制男士的心理	92
7. 蜜语沟通的妙用	93
8. 纤手制出温馨的礼物	95
9. 只给你的眼睛看	96
10. 做个善逗善言的女性	97
11. 神秘感令你更迷人	98
12. 女人心细话媚	99
13. 甜言蜜语不怕多	101

14. 魁梧的男性处世愈怯弱	102
15. 有钱人最吝啬	104
16. 亲切背后的真面目	105
17. 花钱大方未必是大款	107
18. 懒惰挂在语言上	108
19. 有才干的男人不一定会出人头地	109
20. 男人赚钱女人花	111
第六章 女性处世的口才修养	113
1. 有效的发音练习	113
2. 讲话间断的呼吸法	114
3. 长句要一气呵成	115
4. 说话声音要有个性	116
5. 时髦的停顿语气	117
6. 感谢用语的使用场合	118
7. 柔和谈吐的训练	120
8. 赞赏的效果与技巧	125
9. 略带口吃也是一种效果	129
10. “不知道”的技巧	130
11. 说话切忌拖泥带水	131
12. 愤怒口才的技巧	134
13. 反复的技巧	136
14. 说话速度	137
第七章 女性处世被骗的口才反击	140
1. 寻求法律	140
2. 破财失身追还清白	141
3. 莫把身子当宝压	142

4. 贞操价如何	143
5. 不可信的“妻离子散”	145
6. 揭穿和妻子分手再结婚的谎言	146
7. 鬼话连篇“这不是我的孩子”	148
8. 男人的口头承诺不可靠	149
第八章 帮助女性处世成功的谈吐技巧	151
1. 交际场合女性谈吐须知	151
2. 礼仪场合女性谈吐须知	156
3. 最能展现女性魅力的谈吐技巧	160

第一章 口才是处世成熟的标志

1. 善谈有助处世

大凡昔日在工作中饱尝艰辛的人，都比一般人更具备接受生活挑战的能力，同时也比较能够察觉人心的微妙所在，这些人在单位里或社会上往往能掌握为人处世之道，能把握住一次次转眼即逝的机遇，躲避失败的打击，努力达到自身既定的目标。就好像一个老谋深算的棋手，能洞察变幻莫测的局势，预知对手的心态。这些人在他人看来，难免世故，在他们自己看来，却是真正懂得生命可贵的人。他们不会做无谓的牺牲，知事情之急缓轻重，能屈能伸，深得大部分人的认可。

许多初上人生征程的人，往往凭书本上的人生准则来衡量生活，用理想的人生去对照现实社会，逞一时之勇跟整个社会开战，勇则勇矣，却常常被社会繁芜复杂的人际关系，搞得头晕脑胀，白白浪费了许多精力。

譬如有些上司就是喜欢下级唯唯诺诺，他们认为只有自己才是最聪明的，别人只不过是自己手下的工具。他们不喜欢下级比自己能干。所以如果那些初出茅庐的小伙子不知深浅地提出种种所谓改良方案，轻则被嗤之以鼻，重则为今后

的发展埋下了祸根。

林语堂先生在《京华烟云》中作了这么一个精辟的论断：太聪明的人不能当官，太正直的人不能当官，有学问的人也不能当官。

这些话是林先生对旧中国官场入木三分的概述，对现实生活中的人们仍有一定的教育意义。

面对旧中国遗留下来的官僚作风，我们只能通过自身的谨慎，才能迴避它而在人生征途上继续前行。

看看那些精于世故的女秘书们，她们常常能化自己的智慧为领导的智慧，处处为领导着想，所有的过失都是自己的，所有的荣光都是领导的。只有这样，日后领导高就以后，自然不会忘记这个曾为他忍辱负重的部下。

对于这些，尽管许多年轻人会认为有损自尊心，但若想成功人生大业，我们就不能不掌握生存的手段。

西方有句民谚：“鞋子合适不合适只有脚知道。”这句民谚用于人际关系及自己在其中的处境最形象不过。

一般说来，人们并不大向外人喋喋不休地讲自己人际关系的好坏，只有他自己知道自己在周围人心目中的地位。许多人为了取得一个良好的人际环境，费尽心机，他们并不是强求别人能够雪中送炭，或者千里送鹅毛，只是暗暗地希望，自己得意时能有人锦上添花（别人也乐于锦上添花），平日里能呼而有应，失意时不致于落井下石就心满意足了。

当然，关于处世尚有许多许多的学说——老子的无为说，庄子的逍遥说以及儒家的中庸之道。也有一个很广的范围，对长辈和亲朋好友如何以礼相待，在陌生的场合如何投入，如何对待别人的羞辱，如何处理好上下级关系等等。处世是一

本读不完的书。

2. 女人喜欢赞美不喜诽谤

有些男人往往被人厌恶。经常诽谤女人，散播女人谣言的男人，就会被女人厌恶。

要获得女人芳心，首先就要夸奖女人，俗话说：一夸、二逼、三情绪。女人对男人最关心的一件事，并非男人的长相，也非教育、学识等条件，而是他对女人的态度。夸认女人、承认她美艳的男人，才是女人喜欢的对象。

只要夸奖她们，鼓励她们就可令女人获得无上的快感，从而打动女人的芳心。诸如你对她们说：“你的眼神好迷人呀！”“好漂亮的手指！”

女人为求青春永驻，为求在男人面前显示聪慧，不惜尽一切努力达到这些愿望。所以赞美女人的方法，是击中她们要害的智举。女人的美丽、动人，也就是女人最大的弱点。

人类害怕别人掌握着自己的弱点。世上没有任何女人会因为别的男人称赞自己、夸奖自己而感到愤怒或厌恶的。即使嘴里假装不高兴：“你这是客套话！”或“我要生气了！”等等，其实内心里充满着幸福和快感。特别是“我要生气了！”更是内心高兴时才会说出的与实际感受恰恰相反的话。

夸奖男人的时候，从背后夸奖，经由第三者传达至当事人耳里，最具效果。但夸奖女人的时候，无论哪种场合，都应面对面毫不考虑的直接称赞，而且要不厌其烦的应用各种方式。

女人喜欢占卜，希望知道将来的运气，然而，她们真正

希望的，是好的一面，她们绝对不爱听坏的消息。

要是你想和女人保持完好的关系，应该运用这心理，千万别诽谤她们，只可以赞美，就是给她们看相，也须隐恶扬善。

3. 在交谈中交出自我

每个女人都拥有不愿为人所知的一面，即使并非什么见不得人的秘密。目前成就非凡的人，很多不愿被人察知过去的历史，或工作方面的失败、血气方刚而犯下的大错、肉体上的残缺等等。每个人都有基于某种理由而不愿被人知道其意欲隐藏在内心的事情。

正由于心中有鬼不愿外泄，所以才装做一副毫无弱点的样子与人交谈。也就是特地武装自己的内心。当你解除自己所有的武装，毫不掩饰地暴露所有的缺憾，以诚相见，对方也会相应地以较为轻松的态度与你交往。

通常，人们对你意欲掩盖的行动，故意使坏心眼，偶尔还故意往坏的方面解释。但如果你本身解除警戒，表示信赖对方，对其表示好感，对方反而会以诚相见。即使对方不怀好意而来，但你逐渐解除武装，慢慢地暴露一些缺点，采取低姿势前进的话，可达到使对方转变恶意为好意的效果。

如果商场上的对手防御坚强，而且表现得毫不通融的话，你最好先泄露你自己的弱点，使对方解除戒心。即使经常以严肃的刻板脸孔斥责属下的上司，只要以信赖他们的姿态交谈，便会使会谈意外顺利。

人类一方面严密地隐藏自己不愿为人所知的秘密，另一

方面，又渴望将自己的秘密向某人告白。秘密是内心相当沉重的负担，长久不安是很痛苦的，倾吐自己的不幸与不满，寻求相知的人了解，是人类本能的欲求。

揭露自我，是引导对方表白的最高技巧，使对方在不知不觉中，也交出自我。

4. 气氛与场合恰当则事半功倍

每个人都会喜欢较为轻松和谐的机会，谈生意也不例外。然而办公室毕竟是办公室，任你怎样装饰，也终究不能把和谐与轻松放进其中。因此，选择谈生意的地点不可轻心。

人们大都选择自己习惯的场所和气氛，招待对方，和对方洽谈公事。但有不同的“高见”：喝酒的时候，根本不适合讨论公事。

所谓粗俗的人指的就是这样的人吧！他们认为高级餐厅是散钞票的场所，如果花费一大笔钱，而生意没有谈成，等于把大笔钞票付诸流水。庸俗的人认为在酒廊洽谈公事适当与否，我们用不着去下结论，但把对方邀约至豪华高级的气氛下处于一种畏缩的心理状态下，是使对方不易说谎的一种手段。某小姐是经商能手，她与人谈生意人都是把对方约到大饭店的酒巴厅，一边喝饮料，一边谈，几乎没有不成的。

根据商谈的内容而选择场所或气氛自不待言。访问对方的家庭也是洽谈公事的方式之一。因为每人在自己的住宅里，心里武装自然解除。外表严谨，有板有眼的人，说不定在家中骇妻或是惧内，外表善良的人，说不定在家内是性格别具的家伙。因此，在家中便没有让他继续戴着假面具的余地，结

果他只能以原先的真正面目与他人交往。

同时，人们一旦被他人揭穿真面目后，至少在你面前能缓和其心理武装。换句话说，不愿被人所知的内幕被你看穿时，基于某种意义而言，他心理上的弱点已经到你的手上，等于是处于下风的地位了。

可见，要使会谈顺利进行的话，选择场所、气氛，也是达成目的一种重要手段。

5. 绝对不要一开始就死心

从对方外表的长相判断一个人，或从社会地位，职业类别判断他人，不愿说出自己的烦恼或工作内容的人很多。特意邀约对方谈论某件事，一旦和对方见面后，又不习惯于当场的气氛，或不中意对方的外观，而终不愿启口论事者也不少。

前面已说过，人要相交才知心，马要试骑才知道，如不愿启口，什么事情也解决不了。与其什么事一开始就死心，倒不如抱着一试的态度，即使被取笑也没关系，诚恳地与对方交谈看看，请求助一臂之力，才是创造“机会”的明智之举。

有种人抱着“反正本来也无法解决”的心情，采取积极的战术。这样的人虽是任性的性格，但具有强烈的依赖心，无论再烦恼，再无聊的小事都向他人倾诉，如此一来即可消除自己的焦虑感。这种人把缺点转变成对自己的优点。

当我们着手思考某件事时，如果一开始就先告知对方，说不定对方反而会恳求你，使你获得千载难逢的机会：“我们正在编列预算，你的意见实在太好了，我们检查后立即通知你，

谢谢你的建议。”

“有志者事竟成”，是不少人的座右铭。一开始遭到小小失败便气馁，便死心，那是最不明智的事。原因是成功的机会很多，失败的可能也不少，最初的失败，是正常的事。在生活中，你不妨在闲谈之间，把心中的愿望尽一吐出，请他人协助解决，说不定是的大好机会呢！

6. 从眼神察觉对方的感想

我们看一个有趣的例子。一男一女作伴上街，女的必观察身边男人的一举手一投足的动作，而男的必定把视线放在其他来来往往的女人身上，这样的差别，大概也就是主观性的女人和客观性的男人生性上最大的不同点吧。

当女性怒冲冲责怪身旁的男人：“你是怎么回事，一直在看别的女人，真不像话。”男的必定撒个小谎，掩饰自己内心：“没有，我没有看啊！我只是认为那个皮包给我好了。”如此一来，男人就不得不为自己的行为花钱“消灾”，这实在也是相当滑稽的事情。

所以观察对方的视线，便可以从对方的视线中察觉对方对自己的态度如何。

如果一个人看起来很热心地在听我们谈话，假装得很关心，但他的左右腿交叉地动个不停，或手指头捏着什么东西……等等，可知其内心在说：“好啦，不要再谈这些了吧！”

另外，假如对方不断地搔着眉毛的话，也是感到“无聊”的表现。如果突然两手环抱胸前、嘴唇撇向一边，则是显现防御、拒绝、无奈的表现。所有这类的动作，通过直视