

金和主编

男性金口才

告诉你最简单最有效的男性说话技巧和方法



男性怎样通过语言沟通树立良好的社会形象，博得女性好感，成为社会交往中受欢迎的人，本书提供了简明扼要的说明。只要你仔细阅读，包管你开卷解心疾。



 中国纺织出版社

男性金口才

金和 / 主编



中国纺织出版社

内容提要

男性在社会活动中往往承担着重要的角色，他们每天通过谈话参与各种社会活动，处理与女性的交往关系。

本书通过男性必备的口才技巧，与女性搭讪的口才技巧，打开女性心扉的口才技巧等，向你深入浅出地介绍了提高男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。

图书在版编目 (CIP) 数据

男性金口才/金和主编. - 北京: 中国纺织出版社, 2004.5
ISBN 7-5064-2937-3/H·0094

I. 男… II. 金… III. 男性-口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 027982 号

策划编辑: 詹 珏

特约编辑: 王 浩

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

电话: 010-64160816 传真: 010-64168226

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32 印张: 10.75

字数: 180 千字 印数: 1—5000 定价: 21.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

前 言

男性在社会活动中往往承担着重要的角色，他们每天通过谈话参与各种社会活动，处理与女性的交往关系。

男性在社会交往中，常常会情不自禁地赞美别人、批评他人或向恋人与妻子倾吐衷肠。但此非易事，许多男性却不知如何使用最恰当的言辞称赞别人，甚至原本是好意的劝告，可说出来却变成伤人心的话。要避免这种令人尴尬的局面，男性就不能不注意口才修养。

更何况男性的口才能力对其事业的成功有着至关重要的作用。口才训练大师卡内基就说过：“一个人的成功，约有百分之十五取决于技术知识，百分之八十五取决于人类工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”



那么，男性怎样通过语言沟通来树立自身良好的社会形象，博得女性的好感，赢得女性的心呢？

本书通过男性必备的口才技巧、与女性搭讪的口才技巧、敞开女性心扉的口才技巧等方面，向你深入浅出地介绍了提高男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。

只要你仔细阅读，就会增强你的说话能力，帮助你成为社会上受欢迎的男性，事业上受尊敬的强者。

编 者



前
言

目 录

第一章 男性必备的口才技巧	(1)
1. 自我介绍的艺术	(1)
2. 自我介绍的忌讳	(2)
3. 记住人名和面孔	(3)
4. 让眼睛先开口	(4)
5. 善于表达言辞	(7)
6. 消除说话恐惧的方法	(8)
7. 学会使用“万能语”	(9)
8. 说话语气要明快	(10)
9. 说话注意“停顿”	(11)
10. 少说“我”多说“你”	(12)
11. 说话时不要排除他人	(13)
12. 与人谈话十忌	(13)
13. 学会使用幽默	(14)
14. 提意见的艺术	(15)
15. 最佳的批评方式	(16)
16. 学会与人道歉	(17)
17. 开玩笑的“规则”	(18)
18. 道谢的艺术	(19)



19. 拒绝闲聊四法 (20)
20. 打电话的艺术 (21)

第二章 男性与女性搭讪的口才技巧 (23)

1. 请问芳名 (23)
2. 先提“她”后说“我” (25)
3. 不说“我”要说“我们” (26)
4. 你说不如听她说 (28)
5. 巧妙地投其所好 (28)
6. 多多赞美她 (29)
7. 不要提以前的女友 (30)
8. 不要重提旧事 (30)
9. 不说不吉利的话 (31)
10. 不要把家务事挂在嘴边 (32)
11. 与女性搭讪五十种开场白 (34)

第三章 男性敞开女性心扉的口才技巧 (41)

1. 稍微“言行脱轨”的男性，比“循规蹈矩”
的男性更吸引女性 (41)
2. 欲引起女性注意，交谈的第一句话起决定性
作用 (42)
3. 男性只有以一贯不变的态度，才能吸引女性
注意 (43)

4. 配合女性的节奏感说话，她会在不知不觉中
敞开心扉 (44)
5. 女性信任感的产生，“与其说教数十次，不如
以微笑代替” (46)
6. 用撕开女性“迷彩装”的言语，反而使她躲
入壳中 (47)
7. 解除女性的警戒心，应“若无其事”而非
“厚颜无耻” (48)
8. 宽广的空间，对缩短与女性心理间的
距离有不利影响 (50)
9. 经常反复说“需要你”，女性心扉会因此
敞开 (52)
10. 外表严肃、冷漠的女性，其实并不希望被男
性如此视之 (54)
11. 追求知识程度高的女性，以穷追不舍之法最
为奏效 (55)
12. 将“洁癖症”女孩隐藏的不满软化，使她能
坦率的展现原貌 (56)
13. 过分拘泥于女人化的女性，需用紧追不舍的
方法才能使她有安全感 (57)
14. 对性格内向的女性，任她发怒、哭泣，替她
制造渲泄情感的机会 (59)
15. 对虚荣心强的女性，制造“只告诉你”的气
氛，才能获得效果 (60)



16. 对自己容貌有自信的女性，夸奖她的知性与感性，易使其以心相许 (61)

第四章 男性吸引女性心理的口才技巧 (63)

1. 女性惹人注目的表现，男必必须立即反应
才对 (63)
2. 坚持原则并有正义感的男性，会使女性默
然从之 (65)
3. 面对工作能力强的女性，男性生活的私人话
题是禁忌 (67)
4. 要吸引女性关心自己，也可用间接方式表达
爱意 (67)
5. 直接对话，比间接对话更宜为女性接受 (68)
6. 加入自身的情感与女性说话，必能引起关注
..... (69)
7. 要博得女性的同情，应使她想起幼儿时期的
“快乐经验” (71)
8. 说服女性，从“对你有益”开始 (72)
9. 对女性提供他人不幸的情报，会增强彼此的
关系 (74)
10. 即使与她关系亲密的男性，对工作埋怨不休
也会遭到轻蔑 (75)
11. 对美女态度冷淡的男性，反而会受到她的
关怀 (76)



12. 吸引女性，夸大其词的小作为非常有效 … (77)
13. 女性的“理性”只是生活情感的别名，由此
认识才能顺利交谈 …… (78)
14. 女性情绪高时，恭维的话会产生负面影响 (79)
15. 习惯于接受奉承的女性，在赞美中隐含挖苦
的语意地也有效果 …… (81)
16. 女性穿戴上平日未见的衣饰，无论如何要先
褒奖一番 …… (82)
17. 对具有母性特质的女性，应尽量使自己特点
突出 …… (83)
18. 对自己容貌无信心的女性，反复强调她的优
点，可增进其自信 …… (85)
19. 与有智慧的女性交谈，忌用浅白之言，宜用
诗意之语 …… (86)
20. 尚未脱离“恋父情结”的女性，使她学会照
顾别人 …… (87)
21. 孩子气的女性，会被男性的权力主义的说教
所吸引 …… (88)
22. 喜好旅游的女性，会被你所说的小危险所
吸引 …… (90)

第五章 男性使女性说好的口才技巧 …… (91)

1. 与女性交谈，“反馈”式的点头是必要的 … (91)



2. 将缺点和优点同时指出，能使女性毫无反抗地接受缺点批评 (92)
3. 提醒女性注意时，须坚持“一句提醒，五句褒奖” (94)
4. 提醒女性注意时，由表扬其优点开始 (95)
5. 经常让女性当“主角”，较易说服之 (96)
6. 要获得女性的信任，用反复相同的语句比逻辑推理更有效 (97)
7. 用“我们”来加强你与女性的共识 (98)
8. 说服女性，与其正面对座，不如两人并肩而坐 (100)
9. 以“因为是女性”的方法说服对方，无论好坏，其效果都差 (102)
10. 女性对于有权威的第三者之言，容易信服 (103)
11. 对多数女性说话，用“你”比“你们”更好 (104)
12. 先向女性提出结论，再引其共同思考 (106)
13. 利用女性“更”的心理，以“再也没有”说服之 (108)
14. 被女性指出缺点时，先承认再反驳 (109)
15. 将女性的梦境植根源于生活，较易了解其内心世界 (110)
16. 以充满自信的语调，回答女性的反驳 (112)
17. 使女性说“好”，先使她觉得此事“简单” (113)

18. 女性以“但是”开始对话时，最好在其未 以“反正”结尾前倾听其主张	(114)
19. 面对女性选择性的询问，最好肯定其选择	(115)
20. 与女性交谈，在对话中频呼女性名字能博 得好感	(115)
21. 欲吸引女性注意，与其用一般和抽象的论 点，不如用具体的例子来说明	(117)
22. 列举几个原因说服女性，不如只强调一个 原因	(119)
23. 让自尊心强的女性彻底思考后，再给予 建议	(120)
24. 注意语尾音调所表达的含意，能使女性情 绪稳定	(121)
25. 告诫女性，宜选择无第三者在场的时机	(123)
第六章 男性深得女性心理的口才技巧	(125)
1. 以“倾听”、“沉默”来应付女性的无理 取闹	(125)
2. 突破女性“普通”、“大多数”的说法， 将例外说成一般性	(127)
3. 面对“爱装懂”的女性，先让她试做“全 体的一部分”	(128)
4. 不要直接指出女性缺点，应让其自己发觉	(129)



5. 女性的辩解不要全盘否定，应给予部分的
认同 (130)
6. 回答女性“将不同事物类比”的质问，用
半音调方法回答最适合 (131)
7. 面对女性不合逻辑的论调，与其改变话题，
不如更换交谈场所 (132)
8. 女性的心事，不要有意揭示，应先予以适
当的赞誉 (133)
9. 斥责女性后的翌日，若以温和的态度对待，
将招致其反驳 (134)
10. 女性说“……像”时，指出其中的事实
较佳 (135)
11. 以温柔的否定，对付女性错误的直观 (136)
12. 接受女性心理咨询时，与其急于解决问题，
不如集中注意听其所言 (137)
13. 接受女性致歉后，仍须再叮咛她小心 (139)
14. 欲指责女性的吝啬，应从隐藏于吝啬之后的
浪费入手 (140)
15. 安慰失恋的女性、应使其彻底死心 (141)
16. 对个性强的女性，用削减其气焰的话语效果
最佳 (142)
17. 对女性的拒绝态度，质问其原因可见真心 (143)
18. 对思想弥漫虚无主义的女性，无需慎重其事
地交谈 (144)

19. 凡事装懂的女性，先对她的看法表示佩服 (145)
20. 对假装富有知识的女性，用去掉知识面具的
态度对付 (146)
21. 言词直率的女性，虚心接受其指教反使她自
我反省 (147)
22. 喜欢唠叨的女性，对其无关紧要的主张也应
表示赞同 (148)
23. 任性的女性，应教其认清人生的偶然性 ... (148)

第七章 男性与女性有效沟通的口才技巧 (151)

1. 只要与女人有共同之处，男人都应刻意向她
强调 (151)
2. 以不同的说辞称赞女人的同一优点，她会认
定了解自己的仅此一男人 (153)
3. 对于女性不经意说出的爱好，应牢记在
心，待适当机会再突然说出 (154)
4. 谈论爱情或性时，若能与人生意义结
合，女性便容易接受 (156)
5. 任何一方有“希望在一起更久些”的想法时，
往往即是告别之时 (157)
6. 女人认为男人滔滔不绝谈话的模样，比谈话
内容更令人神往 (159)
7. 对于平凡的职业妇女，若能偶尔提及日常杂
事，会有很大效果 (160)



8. 和女性之间设定共同的目标，乃是与女性心灵互通的第一步 (162)
9. “你喜欢什么样的××”比“你喜欢××吗”更易让女性开启心扉 (163)
10. 听女性说话时，应表现与她一起思考的态度 (165)
11. “我们”比“我跟你”更能拉近两人之间的距离 (167)
12. 女性对站在自己这边，谴责自己不喜欢之人的男人，有伙伴意识 (168)
13. 经过按部就班的恋爱过程之后，女人投入其中的心会逐步加深 (170)
14. 女性遭爱情突袭后，会对对方产生强烈关心 (171)
15. 对于女性，最好只称赞她的优点，而不指正缺点 (173)
16. 持续注视女人的眼睛，能表达出比说话更强烈有效的信息 (175)
17. 跟女人谈话时，要避免提及她不愿为人知的过去 (176)
18. 向女人说“我只向你一个人诉说”，能使女性迅速撤除防卫 (178)



第八章 男性打破女性心理防线的口才技巧… (181)

1. 对于职业妇女，与其强调她工作能干，不如称赞她具有女人味 …… (181)
2. 正面向女人说“你對自己防卫得很坚固”，她就会把防卫面具拿掉 …… (183)
3. 如果说出的话遭女性打耳光，表示你的要求已经被接受 …… (184)
4. 当女人对你产生反感，你不如暂且使自己成为“恶人” …… (185)
5. 虽有很多话要说，却应适时保持沉默，女人的防卫才会松懈下来 …… (187)
6. 对于不道他人短的男人，女人最能对他产生安心感 …… (188)
7. 称赞内向女性，掌握到“比平凡好一点”的程度最恰当 …… (190)
8. 女性闹别扭时，不如就让她生气，更能解除她的不满之情 …… (192)
9. 在贵族式的气氛里，女人的抗拒感会因而降低 …… (193)
10. 即使是心扉紧闭的女人，也会因背景音乐的衬托，而打开心扉 …… (195)
11. 再稳健的女性，也无法抗拒男人的罗曼蒂克攻势 …… (196)



12. 对于一本正经的女人，与其强调她的认真，
不如称她为“恶女人” …………… (197)
13. 对于女性知识分子，有时要以粗鲁的言辞开
启她的心扉 …………… (199)
14. “让我们……吧”比“让我们……好吗”更
易使女人进行下一步行动 …………… (200)

第九章 男性促使女性改变初衷的口才技巧 … (203)

1. 对开朗活泼的女性，“你看来很寂寞”的说
辞，很能引起她们的注意 …………… (203)
2. 对女性而言，一封信比一百个电话更能打动
她的心 …………… (205)
3. 邀女性看电影，与其谈论导演，不如以内容
为诉求较有效 …………… (206)
4. 女人对声音的感受，比从照片或绘画上所感
受的更为强烈 …………… (208)
5. 对女性说话的时候，有些忌讳语不要一再
重复 …………… (209)
6. 约会场所逐渐由大餐厅角落移到小餐厅角落，
会增进彼此的亲密感 …………… (211)
7. 强调“大家都这么说”，女性会觉得这是真
实的事 …………… (213)
8. 让二人间有“不能告诉他人”的共同秘密，
女人会更接近自己 …………… (214)

