



男性口才学

娄光 编著

中国商业出版社



男性口才学

李洪成 著

中国铁道出版社

男性口才学

娄 光 编著

中国商业出版社

责任编辑: 臧...
责任校对: 林辉

男性口才学

姜光 编著

*

中国商业出版社出版发行
(北京广安门内报国寺1号)

邮政编辑: 100053

新华书店总经销

马起乏印刷厂印刷

*

787×1092毫米 32开本 5印张 120千字

1994年3月第1版 1994年3月第1次印刷

印数: 5000册 定价: 3.40元

ISBN7-5044-2394-7/H·35

序 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的热忱的能力。”

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八个方面，向您深入浅出地介绍了提高男性口才能力的方法和艺术，为您解决这些疑惑提供了有益的答案。

如果不信，请读读看，保管令你开卷解心疾。

目 录

一、男性必备的口才技巧	(1)
1、自我介绍的艺术	(2)
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	(6)
6、消除说话恐惧的方法	(7)
7、学会使用“万能语”	(8)
8、说话语气要明快	(8)
9、说话注意“停顿”	(8)
10、少说“我”多说“你”	(9)
11、说话时不要排除他人	(10)
12、与人谈话十忌	(10)
13、学会使用幽默	(11)
14、提意见的艺术	(12)
15、最佳的批评方式	(13)
16、学会与人道歉	(13)
17、开玩笑的“规则”	(14)
18、道谢的艺术	(14)
19、拒绝闲聊四法	(15)
20、打电话的艺术	(16)
二、与女性搭讪的口才技巧	(18)
1、请问芳名	(19)

2、先提“她”后说“我”	(20)
3、不说“我”要说“我们”	(21)
4、你说不如听她说	(22)
5、巧妙地投其所好	(23)
6、多多赞美她	(23)
7、不要提以前的女友	(24)
8、不要重提旧事	(24)
9、不说不吉利的话	(25)
10、不要把家务事挂在嘴边	(26)
11、与女性搭讪五十种开场白	(27)

三、敞开女性心扉的口才技巧..... (33)

- 1、稍微“言行脱轨”的男性，比“循规蹈矩”的男性更吸引女性 (34)
- 2、欲引起女性注意，交谈的第一句话起决定性作用
..... (35)
- 3、男性只有以一贯不变的态度，才能吸引女性注意
..... (35)
- 4、配合女性的节奏感说话，她会在不知不觉中
敞开心扉 (36)
- 5、女性信任感的产生，“与其说教数十次，不如
以微笑代替”..... (37)
- 6、用撕开女性“迷彩装”的言语，反而使她躲入
壳中 (38)
- 7、解除女性的警戒心，应“若无其事”而非“厚颜
无耻”..... (39)
- 8、宽大的房间，对缩短与女性心理间的距离有

- 不利影响 (41)
- 9、经常反复说“需要你”，女性心扉会因而敞开..... (42)
- 10、外表严肃、冷漠的女性，其实并不希望被男性如此视之 (43)
- 11、追求知识程度高的女性，以紧追不舍之法最为奏效
..... (44)
- 12、将“洁癖症”女孩隐藏的不满软化，使她能坦率的展现原貌 (45)
- 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 (46)
- 14、性格内向的女性，任她发怒、哭泣，替她制造渲泄情感的机会 (47)
- 15、对虚荣心强的女性，制造“只告诉你”的气氛，才能获得效果 (48)
- 16、对自己容貌有自信的女性，夸赞她的知性和感性，易使其以心相许..... (48)
- 四、吸引女性心理的口才技巧..... (50)**
 - 1、女性惹人注目的表现，必须立即反应才对..... (51)
 - 2、坚持原则并有正义感的男性，会使女性默然从之 (52)
 - 3、面对工作能力强的女性，男性生活的私人话题是禁忌 (53)
 - 4、要吸引女性关心自己，也可用间接方式来表达爱意 (54)
 - 5、直接对话比间接对话更易为女性接受 (54)
 - 6、加入自身情感与女性说话，必能引起关注..... (55)

- 7、要博得女性的同情,应使她想起幼儿时期的
“快乐经验” (56)
- 8、说服女性,从“对你有益”开始..... (57)
- 9、对女性提供他人不幸的情报,会增强彼此的
关系 (59)
- 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 (59)
- 11、对美女态度冷淡的男性,反而会受到她的关怀
..... (60)
- 12、吸引女性,夸大其词的小作为非常有效 (61)
- 13、女性的“理性”只是生活情感的别名,有此认
识才能顺利交谈 (62)
- 14、女性情绪高时,恭维的话会产生负面影响 (63)
- 15、习惯于接受奉承的女性,在赞美中隐含挖苦
的语意才有效果 (64)
- 16、女性穿戴上平日未见的衣饰,无论如何要先
褒奖一番 (65)
- 17、对具有母性特质的女性,应尽量使自己的特
点突出 (66)
- 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..... (67)
- 19、与有智慧的女性交谈,忌用浅白之言,宜用
诗意之语 (68)
- 20、尚未脱离“恋父情结”的女性,使她学会照
顾别人 (69)
- 21、孩子气的女性,会被男性的权力主义的说
教所吸引 (70)

22、喜好旅游的女性,会被你所说的小危险所吸引

..... (71)

五、使女性说好的口才技巧..... (73)

1、与女性交谈,“反馈”式的点头是必要的..... (74)

2、将缺点和优点同时指出,能使女性毫无反抗地接受缺点..... (75)

3、提醒女性注意时,须坚持“一句提醒,五句褒奖”..... (76)

4、提醒女性注意时,由表扬其优点开始..... (77)

5、经常让女性当“主角”,较易说服之..... (78)

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..... (78)

7、用“我们”来加强你与女性的共识..... (79)

8、说服女性,与其正面对座,不如两人并肩而坐... (81)

9、以“因为是女性”的方法说服对方,无论好坏,其效果都差..... (82)

10、女性对于有权威的第三者之言,容易信服..... (83)

11、对多数女性说话,用“你”比“你们”更好..... (84)

12、先向女性提出结论,再引其共同思考..... (85)

13、利用女性“更.....”的心理,以“再也没有”说服之..... (87)

14、被女性指出缺点时,先承认再反驳..... (88)

15、将女性的梦境根源于生活,较易了解其内心世界..... (89)

16、以充满自信的语调,回答女性的反驳..... (90)

17、使女性说“好”,先使她觉得此事“简单”..... (91)

- 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 (92)
- 19、面对女性选择性的询问,最好肯定其选择 (92)
- 20、与女性交谈,在对话中频呼女性的名字能
博得好感 (93)
- 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..... (95)
- 22、列举几个原因说服女性,不如只强调一个原因
..... (96)
- 23、让自尊心强的女性彻底思考后,再给予建议 ... (97)
- 24、注意语尾音调所表达的含意,能使女性情
绪稳定 (98)
- 25、告诫女性,宜选择无第三者在场的时机 (99)

六、深得女性心理的口才技巧 (100)

- 1、以“倾听”、“沉默”来应付女性的无理取闹 (101)
- 2、突破女性“普通”、“大多数”的说法,将例外
说成一般性..... (102)
- 3、面对“爱装懂”的女性,先让她试做“全体的
一部分” (102)
- 4、不要直接指出女性的缺点,应让其自己发觉 ... (103)
- 5、女性的辩解不要全盘否定,应给予部分的认同
..... (105)
- 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..... (106)
- 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..... (106)

8、女性的心事,不要有意揭示,应先予以适当的 赞誉.....	(107)
9、斥责女性后的翌日,若以温和的态度对待, 将招致其反驳.....	(108)
10、女性说“……象”时,指出其中的事实较佳.....	(108)
11、以温柔的否定对付女性错误的直观	(109)
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.....	(110)
13、接受女性致歉后,仍须再叮咛她小心.....	(111)
14、欲指责女性的吝啬,从隐藏于吝啬之后的浪 费入手.....	(112)
15、安慰失恋的女性,应使其彻底死心.....	(113)
16、对个性强的女性,用削减其气焰的话语效 果最佳.....	(114)
17、对女性的拒绝态度,质问其原因可见真心.....	(114)
18、对思想弥漫虚无主义的女性,无须慎重其事地交谈	(115)
19、凡事装懂的女性,先对她的看法表示佩服.....	(116)
20、对假装富有知识的女性,用去掉“知识面具” 的态度应付.....	(117)
21、言词直率的女性,虚心接受其指教反使她自 我反省.....	(117)
22、喜欢唠叨的女性,对其无关紧要的主张也应 表示赞同.....	(118)
23、任性的女性,应教其认清人生的偶然性.....	(119)
 七、在不同场合下与女性谈话的口才技巧	(121)

1、在饭厅里	(122)
2、在公共汽车上	(122)
3、在美术馆里	(122)
4、在食品店里	(123)
5、在公园里	(123)
6、在女生宿舍里	(124)
7、在街道上	(124)
8、在学校游泳池里	(125)
9、在咖啡厅里	(125)
10、随时留意你的身边	(125)

八、夫妻谈话的口才技巧

1、夫妻之间也要通过谈话沟通感情	(127)
2、夫妻坦率交谈会增进感情	(128)
3、夫妻亲切交谈会产生激情	(128)
4、夫妻性生活后的甜言密语可引发温情	(129)
5、夫妻之间也要讲究交流艺术	(131)
6、夫妻之间善意的“撒谎”是真情	(132)
7、以同情之心安慰离婚者	(133)
8、以关怀之情安慰失恋者	(133)
9、好说好散，斩断情根	(134)
10、丈夫体贴妻子的艺术	(136)

附录一：赠给男性的悄悄话

附录二：赠给女性的悄悄话

一、男性必备 的口才技巧

1. 自我介绍的艺术

在社交场合中,出于礼貌或业务上的需要,往往需作自我介绍。一位外国心理学家提出五点自我介绍时必须注意的态度和方式:

一、必须镇定而充满信心。一般人对于自信的人,都会另眼相看。如果你有自信心,对方会对你产生好感。相反,如果你畏怯和紧张,可能会使对方产生同样的反映,对你有所保留,使彼此之间的沟通产生阻隔。

二、在公共交际场合中,如果你想认识某一个人,最好预先获得一些有关他的资料,诸如性格特长及个人兴趣等。有了这些资料,在自我介绍之后,便容易交谈,使关系融洽。

三、表示自己渴望认识对方时要热诚。任何人都会觉得能够被人渴望结识是一种荣幸。如果你的态度热诚,所得到的反映也会热烈。

四、在自我介绍时,应该善于用自己的眼神表达自己的友善、关怀及渴望沟通的心情。

五、在获知对方的姓名之后,不妨口头重复一次,因为每个人都乐意听到自己的名字,使他有自豪感和满足感。

2. 自我介绍的忌讳

一、不要过份地夸张热诚,大力握手或热情地拍打对方手背的动作,可能会使对方感到诧异。

二、不要中止别人的谈话而介绍自己,要等待适当的时机。

三、不要态度轻浮,要尊重对方,无论男女,都希望别人对他尊重。特别是希望别人敬重他的优点和成就。因此在自我介绍时,表现庄重。

四、如果希望认识某一个人，要采取主动，不能等待对方注意自己。

五、不要只结识某一特殊人物，应该和多方面的人物打交道。

六、如果一个以前曾经介绍过的人，未记起你的姓名，也不要作出提醒式的询问。最佳的方法是直接了当地再自我介绍一次。

3. 记住人名和面孔

经常会听到这样的抱怨：“我的记性太差了，刚见过一个人，眨眼就忘了他的名字。”其实，有时并不是你忘了人名，而是第一次见面时你根本没听清对方叫什么。

当你遇到一个陌生人，而且听到对方的自我介绍很含混时，你可以马上跟一句：“对不起，我没听清您该怎样称呼。”大多数人可能认为，请求对方重复一遍姓名比较难堪。实际上，一个人最珍视的“私有财产”就是他的或她的名字。如果你能给以哪怕最细微的注意，他或她都会对你产生好感。

下面的做法可能有助于你记住人名：

一、确信听清了对方的名字。

二、问清其名字是如何拼写的。

三、对该名字随意作一个评论，比如说，“噢，我恰好见过一个和你同名的人，”或者问，“你的名字有何寓意吗？”等等。

四、在初次交谈中适时地直呼其名。

五、再见时再称呼一声对方的名字。

至于辨认面孔，主要是寻找其面部特征。例如，脸型如何，鼻子的形状怎么样，额头宽窄以及是否有皱纹，脸上有无痣、斑、疤等。

记忆名字与辨认面孔是认识人的必不可少的两个方面。如果只知其一不知其二，就会出现人名与本人对不上号的现象。

4. 让眼睛先开口

在我们初次结识新朋友的时候，也许一时拿不定主意先说些什么。是一见如故，无所不谈；还是审慎观察，然后启齿；是热情洋溢还是不即不离、不卑不亢？当我们的脑子里正在思考、有待抉择之前，不妨让眼睛和表情先“说话”。

无论如何，当我们面对陌生人，在完全不了解对方的情况下，首先应该从理智出发，用起码的礼貌接待。自然，握手是习惯的方式。不管我们和对方是疏疏相握还是紧紧相握，眼睛却决定着握手的性质。也就是说，目光才能表达正确的含义。

试想这样的场面，你伸出手，和对方亲密地握在一起，目光却盯着别处，对方一定会认为你毫无诚意。如果你的眼睛从对方的头顶射过去，那就更为不妙，会让人理解为你清高或傲慢。要是你握手时目光落在脚面上，那么，对方一定会犯糊涂，搞不清楚你在想什么。因此，当我们开口寒暄之前，务必要使你的眼睛密切地注视着对方的眼睛和脸。

作用是相互的。你在感觉、考察、分析着对方，对方亦如此。而且，由于你和对方在年龄、性别、地位、经历等各方面的差异，对方的感觉和反映也会有所不同。而感觉和反应常常出人意外或迅不及防地迫使你作出判断。

——对方不修边幅、其貌不扬。脏胡子连鬓，鼻子象个剥了皮的癞蛤蟆，让人恶心。嘴又阔又大，厚厚的黑紫色嘴唇。满脸的横肉，毗着黄牙……使你恨不得马上走开。

无疑，你讨厌这个人。因为对方形象不佳，用时髦的话叫