

现代人与口才

女人口才學

提高女性气质的口才招术

深得男性欢迎的口才招术



经济日报出版社

(京)新登字 102 号

责任编辑 初志英

责任校对 林乔

现代人与口才——女人口才学
乔居磊 编

经济日报出版社出版

(北京市崇文区体育馆路龙潭西里 54 号)

新华书店经销

广东科普印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开 印张 5.5 字数 120 千字

1994 年 11 月第一版 1994 年 11 月第一次印刷

定价:18.80 元

ISBN 7—80036—936—6/G · 229(分册定价:4.70 元)

内 容 介 绍

如果你很注意服饰和化妆，那请你增加一项不花钱的会话打扮，这可是受用无穷啊！因为会话的打扮，可使你学得更多的词汇和生活的话题，可使你产生丰富的想象力和懂得善解人意，如此，你的口才就会流利有趣。

本书为你掌握这些会话秘密，提出了恰到好处的说明。只要你开卷细读，就会变成一个会话美人，而且是一位能吸引男性的聪明的女性。

目 录

第一章 女性受欢迎的口才招术	(1)
(一) 初见面时的说话	(1)
(二) 介绍自己的三个招术	(3)
(三) “关怀”是聪明女性的话题	(5)
(四) 男人开话, 女人说话	(7)
(五) 提出有趣的话题	(9)
(六) “烹调”是受欢迎的话题	(11)
(七) 怎样做个“会话美人”	(13)
(八) 无话可说怎么办	(15)
(九) 享受紧张状态	(17)
(十) 听七分, 说三分是理想的会话	(19)
(十一) 每天一句新话	(22)
(十二) 记忆力与观察力是会话的重点	(23)
(十三) 扰乱节奏的会话	(25)
(十四) “随便”是会话中的禁忌	(26)
(十五) 常用绰号好吗?	(28)
(十六) 自然流露敬意	(29)

(十七) 会话的基本原则是朴实	(31)
第二章 提高女性气质的口才招术	(33)
(一) 眼神是会话要素	(33)
(二) 用表情帮助会话	(35)
(三) 你能开怀大笑吗?	(36)
(四) 礼貌打动他的心	(38)
(五) 会说话的姿态动作	(39)
(六) 发型、服饰是会话的佐餐	(41)
(七) 用姿势配合说话	(43)
(八) 外表修饰语	(46)
(九) “发牢骚”的艺术	(48)
(十) 善意的“撒谎”	(50)
(十一) 坦诚的奉承	(53)
(十二) 怎样赞赏别人	(55)
(十三) 对男友诉说“悄悄话”	(56)
(十四) 发自内心的夸耀	(59)
(十五) 趣闻来自不平凡的会话	(61)
(十六) 识别真假幽默	(63)
(十七) 诙谐的风言风语	(64)
(十八) 嫉妒也是一种表现爱的方法	(66)
(十九) 流行语、俗语、隐语的效果	(68)
(二十) 涉及金钱的谈话	(70)
(二十一) 电话美人与电话丑女之差别(一)	(72)
(二十二) 电话美人与电话丑女之差别(二)	(74)
(二十三) 理解对付挨骂	(76)

(二十四) 应付酒席的对策	(7 7)
第三章 女性深得男性欢迎的口才招术	(7 9)
(一) 约会迟到应以感谢对他	(7 9)
(二) 丢掉不必要的辩解	(8 1)
(三) 告别的艺术	(8 2)
(四) 告别要适时, 不要扫兴	(8 4)
(五) 感人的赠物手腕	(8 6)
(六) 轻松地接受或拒绝求婚	(8 8)
(七) 拐弯抹角的情话	(9 0)
(八) 避免语言暧昧	(9 1)
(九) 怎样与男友父母谈话	(9 3)
(十) 男性为什么不高兴	(9 5)
(十一) 性话题可促进会话的进展	(9 7)
(十二) 你们的兴奋剂——吵架	(9 9)
(十三) 以失恋安慰失恋者	(1 0 2)
(十四) 一语道出情怀	(1 0 3)
(十五) 拒绝要有技巧	(1 0 5)
(十六) 缓和不顺心的秘密	(1 0 7)
第四章 女性说话应注意哪些	(1 0 9)
(一) 有效的发音练习	(1 0 9)
(二) 讲话间断的呼吸法	(1 1 0)
(三) 长句要一气呵成	(1 1 1)
(四) 说话声音要有个性	(1 1 2)
(五) 活用停顿语气	(1 1 3)
第五章 女性与丈夫谈话的技巧	(1 1 5)

(一) 夫妻间仍需要说话技巧	(115)
(二) 在来客面前巧妙使用暗号	(116)
(三) 妻子应“以柔克刚”	(117)
(四) 夫妻间可利用手势、暗语来沟通	(118)
(五) 夫妻应适时表达感情，千万不可吝惜	(120)
(六) 夫妇要彼此忍让，尽量避免吵架	(122)
(七) 如何让丈夫为你买下价格昂贵的东西	(124)
(八) 夫妻间以“糖果加皮鞭”的方式劝戒对方	(126)
(九) 不要轻易数落责备对方	(128)
(十) 对晚婚或再婚的人，不妨以“经验丰富”来夸奖 ..	(129)
附：女性如何交际应酬	(132)

第一章 女性受欢迎的口才招术

(一) 初见面时的说话

一般人在初次见面时，总是选择一些无关紧要的话题，例如最典型的谈话：

“今天天气不错啊！”

“是啊！早上还出太阳呢！”

这种公式化的对话根本不能给人留下深刻印象，同样的别人也无法牢记你的印象。这样的交谈无异是浪费时间，浪费精力。

我们可以这样说，人要有缘份才会相逢，如果第一次碰面时尽说些不着边际的无聊话是非常可惜的。更何况再见面的机会不大，除非是少数特殊的情况。

如果你是一位应邀赴宴的少女，在双方介绍时尽是寒暄问好，不多时对方已经把你忘得一干二净，那么你何必来参加宴会呢？

也许有人会认为第一次见面时讲话太冒昧是不懂得社交礼节而有所顾忌，作者认为大可不必考虑这么多。例如你可以这么说：

“最近我和母亲相处不甚和睦，然而昨天我们居然高高兴兴的谈了一个下午，误会完全解开了……”或者说：

“这几天太热了，我索性把头发剪短，朋友们都不认得了……。”以自己的近况为题材是一种很好的开场白。

选择说话的内容要考虑对方的生活状况，针对状况而发的会话才能加深彼此的印象。

很多小姐们的会话都是“废话”，根据作者的交谈经验，很少有令我留下深刻印象的小姐。但是最近有一位小姐却令我留下很深的印象：

她一进门来就不停地念着：“我怎么这么笨？”“我怎么这么笨？”“你知道我的绰号吗？——笨猪，虽然我并不像猪那么笨！”就是这几句话的关系，我对这位小姐颇具好感。她的每一句话都非常滑稽逗趣，因此我整个晚上都在欣赏她的谈话而很少发言。

初次见面若想给别人留下深刻印象，就必须先消除彼此间的距离。我记得某单位有一次邀请某位先生上台演讲，他那自嘲的讲辞一开始就消除了与观众间的距离。他说：“今天我第一次与各位见面，很巧的是我穿了一双漂亮的新皮鞋，而因为挤公共汽车赶路的关系，新皮被踏成旧皮，脚也起泡了……”

总之，尽快地消除初次见面的陌生意识才能使对方留下永不磨灭的印象。由于我们都长时期生活在某个特定型态中，因此说话有时候会流于形式，如何引起对方注意，就在于如何

选择话题了。聪明的你，何不运用创意制造会话的奇迹呢？

(二)介绍自己的三个招术

“人与人之间的感情交流，开始于第一次见面时的交谈。”——或许你们会认为这句话是出自大文豪巴尔扎克、莎士比亚，或是歌德，不过，事实上，这句话并非出自什么大文豪，而是我们依据多年的经验讲出来的，虽然如此，你只要仔细想想，你会觉得很有道理。

初见面时的交谈，是非常重要的事，在会话上，如果一开始就出师不利，那要挽回这种劣势，就必须花费九牛二虎之力，而且还不见得有用。因此，和别人见面时，做为开始的“自我介绍”，绝不可马虎。那么，应该如何“自我介绍”呢？

首先，要面带微笑，笑容会令对方感到温暖。有人说，日本人总是露出不明用意的笑容，蒙娜丽莎的微笑虽美，但却有暧昧的意味。“微笑有暧昧的意味”，这是一种无聊的闲谈，你可以不必顾虑这么多，尽管露出可爱的微笑。外国人和对方握手时，也总是面带微笑，没有一个人是面露严肃的表情和对方握手的。

外国人不会露出没有意识的笑容，不过，当他们和别人寒暄时，一定会面带微笑，这种微笑并不完全是为了要取悦对方，似乎意味着“我们很巧合地诞生在同一个时代，又很巧合地碰面。”这是一种令人动容的微笑。因此，在初见面时，如果没有面带微笑，就无法制造融洽、和谐的气氛。

事实上，如果你进一步想一想就知道，世界上的人口有三十几亿；在这三十几亿人口当中，你们那么巧地碰面了，这是一份多么令人心悸的缘份呵！怎么能不兴奋呢？因此，有这种缘份的话，应该面带微笑来迎接，这种要求是很合理的。

现在，当你们见面，目光相对，互露微笑之后，接下去就是“我叫做×××”的自我介绍，这种介绍的要点就是要讲清楚。如果对方因为没有搞清你的名字而叫错时，彼此一定会觉得很尴尬，很容易造成不愉快的场面。例如，本来姓“王”，可是对方却以为你姓“汪”，一声“汪小姐”！可能就使气氛僵化了，你心里也会觉得不愉快。因此，自我介绍时，除了要讲清楚外，最好能附带一句：“王，就是国王的王”，这样不但不会使对方发生误解，同时，也可以加深印象。

另外有一点非常重要，自我介绍当然是要使对方记住自己的名字，但同时你自己也必须记牢对方的名字，如果你没记清楚的话，不但会让对方感到失望，而且也是一件很不礼貌的事。

我自己也有这个坏习惯，就是常常心不在焉地将对方的名字忘记，因此，往往会问了两次，有时，对方就老实不客气的指出：“我刚才已经讲过……”这时，我只好面红耳赤地道歉。像这种事，你应该尽量避免才好。

有没有什么有效的办法能使自己记住对方的名字？最好的办法就是找机会说出对方的名字，这样能帮助记忆。例如，对方如果姓陈的话，那么在交谈中，你不妨说：“哦，是吗？陈先

生!”或“我同意你的看法,陈先生!”

在升学考试的压力下,相信你一定有过背书的经验,最佳的办法是口、手并用,一面写一面念,这样便能很容易地记住。在会话时当然是没有办法写,因此,最好以嘴巴复诵一次,一定可以得到很好的效果。

再者,如果在讲话中时常提到对方的名字,对方一定会觉得你很重视他,而感到愉快,因此可以促进感情的交流,这是在英国及美国社交上常用的方法,值得模仿。

好好地把握以上这些要点,就可以很顺利地跨出会话的第一步。

(三)“关怀”是聪明女性的话题

交谈时,应该如何引起话题,如何才不致使话题中断?我到冷饮厅或咖啡厅时,总喜欢坐在情侣的附近,然后仔细聆听他们的对话,我发现,在这种场合下,往往会听到男人喋喋不休地谈论着公司里的事。

如果这对恋人是在同一个单位服务的话,这倒是个很不错的话题;否则,一定会使女方觉得无味。例如,假若男方是在汽车保养场工作,于是他一直谈着汽车零件或机械构造方面的事,那一定会使女性听得发呆,而不知应从何答起。

所以,聪明的人应该站在关怀对方的立场去和对方交谈,尤其是采取主动的男人更应该注意,无论如何,关怀对方总会令对方觉得愉快。

另一方面，女性对于这种不懂内容的话题，也不要显出漠不关心的样子。不过，事实上，这是个很不好应付的场面，你应该怎么做呢？原则上，只要你对每一件事，都具有强烈的好奇心，那应该就不会有不感兴趣的话题出现才对。

往往，一些你本来不感兴趣的话题，也会带给你意外的收获，使你受益匪浅，比如说，以后和别人谈话时，如果再提到这个话题，你就可以说：“我上一次也和某人谈论过这件事，……”，这样，就可说另一个新话题了。

上一次，在某杂志的讨论会上，我碰到一位前辈，他说最近有很多年轻女性，从学校毕业之后，就失去了学习精神，这是错误的态度，人应该活到老学到老。我觉得这些话很有道理。他又继续说，“往往有人以为学习就是要看书，这是毫无道理的看法，古代的学者（如苏格拉底、孔子等）哪里是由看书而来的？还不都是从别人的谈话中自己学习的。”

这也就是说，与人交谈时，除了能带来兴趣外，还能增广自己的见闻。有了这种想法后，在你的世界里，应该不会再有不感兴趣的话题存在了。

和呆板的人交谈时，只要你多花一点心思去注意，你也会发现很有趣的地方。还有从老人家、双亲、上司……等的谈话中，也往往可以得到非常丰硕的收获。现在的年轻女性，都具有很强烈的反抗意识，往往将双亲的话置诸脑后，实在是可惜，请捺下性子，好好地听一次，你会发现很有趣、很有用的一面，听完后，你若觉得有必要批评的话，再去批评也不迟，批评

和聆听是两回事。

我很喜欢听老人家闲谈，当然，有时也免不了会觉得他们所说的话很无聊或是太落后，但是，不管怎么说，老人家的经验多，见识丰富，因此谈话的内容往往会很精彩，值得一听。

最近年轻女性的话题总是局限于流行的服饰，时代的潮流等，有的人除了烹饪法外，对其他的话题都不感兴趣，这种作法已限制了话题的范围，那你怎么能成为会话的高手？又怎能成为受人欢迎的人？

看到这里，也许就有女性马上会嘟着嘴说：“那我和别人交谈时，到底要怎么做嘛？”老实说，要寻找话题并不是一件很困难的事。因为，在你的生活环境中，只要是看得到的东西，都可拿来当做话题，例如报纸、电视、自己的经验……等。聪明的你，是不是找到好话题了？

(四)男人开话，女人说话

会话的基本条件就是必须有两个或两个以上的人才能进行。为了方便说明起见，我们就先设定两个人对话的情形。

在交谈时，倘若一方总是发问，而另一方老是回答，这就不是会话了。在交谈中，应该将自己的想法、意见提出来，然后双方再继续讨论——就如同彼此互相接球、投球的动作——这才是会话的型态。

因此，在交谈当中，话题的内容会愈来愈丰富，话题的方向也随时依兴致而转变，有时，往往会谈到你意想不到的事，

这时你就会觉得这种交谈非常有意思。甚至，在很多人一起聊天时，对某件事情所得到的结论，竟然和每个人的想法都不一样。……

这种投球、接球式的会话，如果由男女双方来扮演的话，担任投手，提出话题的一方，通常都是男人。因为男人本来就比较前进，具探险精神，而女性总是比较保守，感受性丰富。

聆听对方的谈话后，运用各种方法使谈话内容扩大的，就是会话中捕手的任务，这种角色一般都是由女性来扮演较为称职。事实上，捕手的角色并不好当，甚至比投手更辛苦。因为投手只要用力将球投出即可，而捕手不但要接球，还要在投手能轻易接球的情况下，将球投回去。有时，为了使对方将球接好，需要把球稍作旋转后再投出，同时，也要考虑由接球到投球的时机是否妥当？换句话说，知识丰富，手脚灵活，对每一种方向的球都能接住的捕手，才是好捕手。因此，如果你想活跃于社交场上的话，丰富的知识以及灵感是必备的条件。

不知道你是否听说过一种“第六感”的游戏？从这种游戏中，往往可以发掘一些极有灵感的人。这种游戏就是提出一个名词，然后让大家依照自己的想像力去联想，再把想到的东西提出来。例如，我如果提出“火炉”的话，那你可能会联想到电热器、热水袋，但若你的想像力只限于此，那你的想像力就太狭窄了。有丰富想像力的人，可能会联想到冷气机等比较大的东西。所以，有灵感的人，幻想力比较强，感觉的方向能跑得又快又远，这是成为一个好捕手的条件。

一个好捕手不能有类似“也许是……”、“大概……”、“嗯、嗯”等含糊的回答，当然，更不可以露骨的说：“这都是废话”、“这些话太无聊了”或“转个话题吧！”。你应该将这些话改成：“为什么会这样呢？”、“我不太明白，是否请你再说明一下”，这样，你们的交谈才能顺利进行下去。

如果你已成为一名好捕手了，那不妨换换口味当个投手，相信这时对你而言，你必能胜任而愉快。

(五)提出有趣的话题

讲话必须看对象，有些话应该保留，有些话则不必。如果你早已知道所讲的话必定得不到对方的反应，或是会引起对方的不愉快，那你又何必多此一举呢？又，如果多提一点的话，会令谈话更生动、有趣，那你就不必吝惜，尽你所知，毫无保留的说出来吧！

比如，你的朋友阿香，早上起床后，迷糊中将衣服穿反了，然后又匆匆忙忙赶去上班，到公司之后才发现衣服穿反了。这中间当然会闹出许多笑话，当你和朋友聊天，想将这件趣事告诉对方时，直接的叙述可能达不到预期的效果，因为对方并不认识阿香。因此，你要先详尽地介绍阿香的个性、脸型、平常习惯，这样才能收到同乐的效果。像这个时候，你就不必保留，说得愈详细愈好。

假如你有一个两小时的约会，在这次约会当中，你有三个话题可说：昨天在你家附近发生火灾、你碰到了个很想见面

的人、给猫洗澡。这时，你必须考虑哪个是有趣的话题，应该提出来？哪个不是有趣的话题，应该保留？假若你一开头就说：“昨天我家附近发生了一场火灾！”那对方一定会问：“真的啊！有没有全部烧光……”这个话题太窄了，可能讲不到几句话就不能继续下去。假如你说：“我昨天碰到一位我一直很想见的电影明星。”那对方一定会睁大眼睛，很有兴趣地问你：“他穿什么衣服？”“本人是不是像电视上那么好看？”……由这个人，又可谈到他主演的电影等等，于是就有说不完的话题源源而出。聪明的你应该可以判断哪个是该保留的话题了。

还有一种人，当她跟某人在一起时，总是有说不完的话，可是和另一个人在一起时，却沉闷得不讲一句话，这是什么原因呢？

俗语说：“话不投机半句多，酒逢知己千杯少。”这种女性就是感到与对方讲话不能投机，因此自己虽有话题，却不愿提出，而且打心底拒绝接受对方的意见，这不是一个有教养的淑女所应有的态度。要培养自己的会话能力，除了会话的场合与次数要多以外，更要把握与各式各样的人交谈的机会，如果你还区别什么投机与不投机，那怎么会成为会话高手呢？

在你的周围，你或许会发现自己对某个人有很深的成见，一见到他，就由衷地产生一股厌恶感，这时，你不要逃避，应该更积极地去跟他交谈，这是训练会话技巧的一个最佳办法。你可以选择一些比较轻松的话题跟他谈，例如电影啦、音乐啦，由这些交谈中，可以促进两人之间的感情，增加彼此的了解。