

智慧快餐

优秀白领高效履职手册

ZHI HUI
KUAI CAN

说服对手

练好口才
任何场合能说会道
快速把别人
办不成的事办成

郭 靖/编著

Convinces the match
SHUO FU DUI SHOU

优秀的白领是战胜对手的强将
优秀的白领是事业兴衰的关键

延边大学出版社

ZHI HUI KUAI CAN SHUO FU DU SHOU

练好口才
任何场合能说会道
快速把别人
办不成的事办成

Convinces the match

优秀的白领是单位形象的化身
优秀的白领是成功团队的旗手
优秀的白领是战胜对手的强将
优秀的白领是事业兴衰的关键

ISBN 7-5634-1034-1



9 787563 410347 >

ISBN 7-5634-1034-1C • 37

定价(全四册):88.00元 本册:22.00元

智慧快餐

ZHI HUI
KUAI CAN

优秀白领高效履职手册

说服对手

练好口才
任何场合能说会道
快速把别人
办不成的事办成

郭 靖/编著

Convinces the match
SHUO FU DUI SHOU

优秀的白领是战胜对手的强将
优秀的白领是事业兴衰的关键

▶ 延边大学出版社 ◀

图书在版编目(CIP)数据

说服对手/郭靖 编著, - 延吉:延边大学出版社,

2000.9

《智慧快餐》丛书

ISBN7-5634-1383-9/R·40

I. 说… II. 郭… III. 员工-培训-基本知识

IV. R174

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 09617 号

《智慧快餐》丛书

优秀白领高效履职手册

说服对手

郭靖 编著

延边大学出版社出版发行

(吉林省延吉市公园路 105 号)

成都海翔印务有限公司印刷

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 52

字数 800 千字 印数:12001-14000 册

2006 年 8 月第 2 版第 1 次印刷

ISBN7-5634-1034-1/C·37

定价(全四册)88.00 元

目 录

第一章 鹦鹉学舌——说服对手的基础	(1)
能说会道的基本功	(1)
鹦鹉的高明之处	(2)
会倾听才会交流	(4)
察言与观色	(5)
招人喜欢的说话方式	(8)
独特的声音魅力	(11)
抑扬顿挫的神奇效果	(12)
“鹦鹉”也有自己的逻辑	(14)
礼貌语的妙用	(16)
交谈技巧——突出重点	(17)
话不宜多,点到为止	(18)
谈话营造“共鸣”气氛	(20)
第二章 半夜鸡叫——提高你的说话技巧	(23)
周扒皮的绝技	(23)
称呼他人的技巧	(26)
适度的寒暄能引起好感	(28)
问候语的妙用	(31)
取悦陌生人的秘笈	(35)
不同的场合说不同的话	(36)
幽默的语言使社交更完美	(42)
提高交谈技巧	(43)
谈话中应注意的问题	(52)
另类的说话技巧	(54)

为你的谈吐增加魅力	(57)
宴会上的说话艺术	(61)
巧妙应对不速之客	(64)
说话有诀窍	(66)
电话交谈的语气	(66)
第三章 初上职场——打好漂亮的第一仗	(71)
电话首露锋芒	(71)
迈入成功的第一招——自我介绍	(73)
肢体语言的重要性	(75)
如何说服上司加薪	(78)
第四章 驰骋职场——能说会道显真功	(80)
不要把上司看成“命运之神”	(80)
向上司进言的危险性	(82)
“薪水”是“讲”出来的	(83)
给上司提意见要讲究时机	(84)
与上司保持适度距离	(87)
学会果断拒绝	(89)
同上司说话要掌握“秘诀”	(91)
见风使舵的妙用	(92)
“声东击西”——巧妙说服你的上司	(94)
力马当先,别让上司为难你	(96)
领导必备口才	(98)
尊重你的每一位下属	(100)
向下属发布命令的技巧	(102)
批评下属的艺术	(104)
下属需要激励	(109)
这种上司不称职	(113)
祝贺词要“对景”	(113)
委婉地谢绝“敬酒”	(115)

跟下属交流——“因人而异”	(116)
称赞要适度	(117)
针对问题的实质——一针见血	(118)
学会对同事说“不”	(120)
与同事开玩笑要得体	(121)
与同事日常交谈注意事项	(122)
同事之间相处要谦虚	(124)
闲聊也要有心	(125)
消除误会要及时	(126)
不要“得理不饶人”	(128)
主动和同事交谈	(130)
真诚赞美他人	(131)
同事间照样要“甜言蜜语”	(132)
练就“能说会道”	(134)
自我化解尴尬	(137)
巧妙回应同事的攻击	(138)
对待同事要直爽	(139)
如何弥补失言	(140)
与异性交谈投机的三大秘诀	(141)
赢取芳心的6种策略	(143)
约会女性对手的策略	(145)
情话的魅力在于真情	(149)
谈情中的巧绕迂回术	(150)
心有灵犀——“点”通	(151)
婉言使你爱情永驻	(152)
怎样自然表达你的爱意	(153)
如何制造恋人之间的亲近感	(154)
如何让对方感情升温	(155)
初恋中的女性如何讲话	(156)

如何打动年龄不同的男性	(157)
第五章 才华横溢——讲演论辩 独占鳌头	(159)
演讲前的准备工作要做好	(159)
如何战胜恐惧	(161)
充分准备是演讲成功的关键	(162)
准备好属于自己的素材	(163)
更让听众读懂	(165)
形象很重要	(167)
演讲开头应注意的问题	(168)
抓住人的风趣自我介绍	(170)
借题开场的重要性	(172)
开篇巧用名言	(173)
如何继续幽默的势头	(175)
如何运用呆板幽默术	(178)
多说有价值的话	(179)
论辩需要什么样的智力	(181)
辩论中如何进入角色	(185)
如何组织辩论比赛	(186)
如何设计辩题	(189)
怎样搜集和积累材料呢?	(191)
怎样进行论辩演习	(192)
辩论语言应具备哪些特点	(193)
辩论一定要注重气势夺人	(195)
辩论中如何妙用停顿	(195)
怎样确立自己的观点	(197)
如何迅速看穿对方意向	(199)
善谈者应具备哪些能力	(200)
如何提高你的说话技巧	(201)

第一章 鹦鹉学舌—— 说服对手的基础

能说会道的基本功

说服对手！这是一个多么艰巨的生存任务！在中国几千年、世界几百年的历史，我们读过诸葛亮舌战群儒，读过萧何月下追韩信，读过纪晓岚舌战和珅，读过邱吉尔的反法西斯演说，其特点都离不开一个“说”字。说话作为人类最简单、最直接的表达方式，它的重要性是不言而喻的。我们已经告别了那种“鹦鹉能言，不离于禽；猩猩能言，不离于兽”的人云亦云的语言时代。在纷纷复杂的职场生活中，更深刻地领悟语言真谛，学会说话，练就一套过硬的嘴功，对白领阶层来讲显然是非常重要的。

中国古代文学评论家刘勰在他的名著《文心雕龙》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师”。此话虽然有些夸张，却形象地说明了语言的重要性。在西方，良好的沟通能力已经被看作成功人士必备的基本素质之一，无论在世界的任何角落，良好的口才是搞好人际关系，获得事业成功，实现个人价值的有力武器。

现实生活中，为了把话说好这件看似简单的小事而苦恼的大有人在。例如：面对心爱的人，有的人羞于开口，以致错过了美好姻缘；面对同事，有的人不知道该如何交流工作中的问题，结果做不好工作，得不到上司赏识；面对朋友，有的人不知该如何表达自己的想法；甚至面对家人，有的人都不知该如何表达自己的关怀……更有甚者，本来表达的是善意的关怀，却因为话说的不好，在对方听起来竟成了讽刺；本来表达的是真心的同情，在对方听来却成了挖苦，结果，大家都对他敬而远之。相反，在我们的身边，总有这样一些人，他们在生活中总是那么受欢迎，在交际活动中总

是那样受人瞩目,在竞争激烈的职场中八面玲珑,用自己的能说会道给自己赢得一个宽松的发展环境,内到家人朋友,外到同事老板,都对他另眼相看,这样的人怎么会不成功呢?

具有良好口才的人,必然是现代社会中的活跃人物。口才是一门学问,也是一种艺术,律师、企业家、生意人、推销员、公务人员甚至是为人父母者都需具备的学问、简而言之,不论你所从事的工作是何种性质,与人说话的方法都是促成画业成功的重要关键之一。

鹦鹉的高明之处

有一位爱鸟的人,养了一只鹦鹉,很漂亮,赛过诗网上最漂亮的女诗人,也很会说话,抵得住 ACT 最善言辞的才子。你拉她左脚,她会说:“您好。”拉拉右脚,她会说:“再见。”深得人心,一日,客人来访,闻说大为好奇。他拽拽鹦鹉左腿,鹦鹉说:“您好”,再拽拽右腿,鹦鹉:“再见”。

客人想,要是我左右脚同时拽,小鹦鹉会说什么呢?

他这么想,也就这么做。你猜鹦鹉怎么说?

鹦鹉说:“你他妈想拌倒我咋的?”

可见,这只鹦鹉是多么的可爱!

鹦鹉是种有趣的动物:弯弯的红嘴壳,大大的眼睛,再配上一身绿袍,有绅士风度而不乏淑女妩媚。当然更有趣的是它还巧牙利嘴会讲“人话”——虽然它自己不知道它讲的“话”究竟是什么意思——于是人与它的关系就亲密起来。

成为人类最喜爱的一种飞禽动物。试想、假如鹦鹉不会说话,它又怎能胜过比它长得漂亮的孔雀之类羽翎动物呢?

有贼打探好某间住宅主人外出,晚上便前去行劫。当扭门撬锁升堂入室后,他打开室内电灯以便“光明磊落”地大偷一番。这时,屋内突然传出古怪而让人心惊肉跳的叫声:“抓小偷!抓小偷!”这个贼当然赶快逃之夭夭!其实,屋内并没人,有的只是一只学舌鹦鹉——主人教了它“抓小偷”三字儿,它见有人上门,赶快搬出来卖弄以期赢得称赞,结果歪打正着。《红楼梦》中,林黛玉死后,贾宝玉去潇湘馆,那只林妹妹豢养的鹦鹉

一见到他就大念林黛玉生前所做诗句，声声凄楚宛如黛玉转世！听得宝玉悲从中来。李商隐诗云：“庄生晓梦迷蝴蝶，望帝春心托杜鹃”——我不明白望帝春心为什么托“杜鹃”，托给“鹦鹉”不更好么？法国博物学家布封在谈到鹦鹉时曾说到“若是谁家办丧事，它（指鹦鹉）会模仿哭泣时的颤抖，常念着令人怀念的名字，唤醒人们内心深藏的情感和喜怒哀乐。”鹦鹉之可爱一至于此！

当然，正像语言有两面性：既可加强交流促进友谊带来好处，又可引起误会导致麻烦甚至招惹灾祸一样，这会说话的鹦鹉也会给人带来一些意想不到的麻烦。唐代诗人朱庆馀有首《宫中词》写到“寂寂花时闭院门，美人相并立琼轩。含情欲说宫中事，鹦鹉前头不敢言。”为什么“不敢言”？还不是因为这学舌的家伙就在眼前，美人们要无所顾忌将宫中那些乱七八糟的事张口说个痛快的话，难免这家伙向皇帝老爷或其走狗如此这般学舌一通——客观上充当“打小报告”的角色——岂不大祸临头？宫中鹦鹉竟充当了密探角色！这就是会说话给它带来的地位！

还有一个船员已经在国外呆了很多年。有一次，他要回家度假，在等火车的时候有一些空档时间，所以他就进入附近的一个人厅，那里有一个魔术师正在表演。那个船员带着一只鹦鹉，他知道不能够逗留太久，所以就坐在大厅旁边靠近门的地方，开车的时间一到他就可以马上溜出去。

那个船员发觉魔术非常好玩，所以他不时地评论道：“那是一个很好玩的把戏，不知道下一步会怎样？”就在那个时候，船员想抽烟，所以他就点了一根香烟，点完之后将火柴丢出门外。

刚好大厅外面有瓦斯漏气，事情就发生了。接下来就是一阵很人的爆炸，大厅一片残骸。几分钟之后，在大约一英里以外教堂尖塔的地方，一只羽毛褴褛的鹦鹉从它的栖木上发出评语：“那是一个很好玩的把戏，不知道下一步会怎样？”

当然，鹦鹉那几句“小儿科”的话可能并不被一些人看得起，认为自己1岁会说的话也比鹦鹉一辈子多得多。但是，按鹦鹉在鸟类的“一鸟独秀”，就比你强多了。一个职员能在单位里像鹦鹉一样出名，你肯定就是优秀白领了！

会倾听才会交流

大多数人在与陌生人交谈时,总喜欢自卖自夸,喋喋不休,让对方在大多数时间内听自己说,这样其实是错误的。

让对方尽情地说吧!

他对自己的问题了解得比你多,所以多向对方提问,让他主动把一切告诉你!

如果你不同意他的话,你也许很想打断他。不要那样做,那样做很危险。当他有许多话急着要说的时候,他不会理你的。因此,你要耐心地听着,抱着一种开阔的心胸,诚恳地鼓励他充分地说出自己的看法。

唐太宗李世民曾以诚恳地诱导他人说出自己的看法著称。

宰相魏征在当时是朝野上下都敬佩的官吏。满朝文武既敬佩他的博学多才,又敬佩他的直言进谏,他因此一时名噪朝野。然而唐太宗却不相信,总想找机会试探魏征,有一次,魏征进谏,太宗问道:“魏爱卿,你是忠臣还是良臣?”

魏征就深深地低着头说:“老臣向为国鞠躬尽瘁,往后当然也会坚守岗位,不负陛下所托。但,请陛下不要把老臣视为忠臣,就当作是良臣吧!”

于是,唐太宗便问道:“忠臣与良臣有何不同呢?”

“自然有所不同。所谓良臣非但其本身可受世人称赞,而且也可以为君主带来名君的隆誉,双方都一样可以世代繁荣下去。但忠臣非但自己会遭受诛杀的横祸,而且君主也会背上暴虐无道的罪名,国家也会灭亡,最后也许只留下‘曾经有;位忠臣’的名声流传后代。由此可见,良臣与忠臣有如天地之别呢!”唐太宗听后深感佩服,从此不再对魏征有不良看法了。

刘先生是一家天然食品公司的推销员。一天,他还是一如往常,把芦荟精的功能、效用告诉一位陌生的顾客,对方同样没有兴趣。刘先生自己嘀咕:“今天又无功而返了。”当刘先生正准备向对方告辞时,突然看到阳台上摆着一盆美丽的盆栽,上面种着紫色的植物。刘先生于是请教对方说:“好漂亮的盆栽啊!平常似乎很少见到。”

“确实很罕见。这种植物叫嘉德里亚,属于兰花的一种。它的美,在

于那种优雅的风情。”陌生人从容地解释道。

“的确如此。会不会很贵呢？”刘先生接着问道。

“很昂贵。这盆盆栽就要 800 元呢！”陌生人从容地接着说。

“什么？800 元……？”刘先生故作惊讶地问道。

刘先生心里想：“芦荟精也是 800 元，大概有希望成交。”于是慢慢把话题转入重点：“每天都要浇水吗？”

“是的，每天都要很细心养育。”

“那么，这盆花也算是家中的一分子喽？”这位家庭主妇觉得刘先生真是有心人，于是开始倾囊传授所有关于兰花的学问，而刘先生也聚精会神地听。

过了一会儿，刘先生很自然地把刚才心里所想的事情提出来：“太太，您这么喜欢兰花，您一定对植物很有研究，您是一个高雅的人。同时您肯定也知道植物带给人类的种种好处，带给你温馨、健康和喜悦。我们的天然食品正是从植物的提取的精华，是纯绿色的绿色食品，太太，今天就当作买一盆兰花把天然食品买下吧。

结果对方竟爽快答应下来，她一边找开钱包，一边还说道：“即使是我丈夫，也不愿听我唠唠叨叨讲这么多；而你却愿意听我说，甚至能够理解我所说的话希望改天再来听我谈花，好吗？”

这一结查出人意料，但并非在情理之外，实际上，只要你善于从话语诱导陌生人，你要办的事情往往会柳暗花明，甚至是你毫无准备之下骤然成功。

当与陌生人交谈时，你要耐心的倾听，并抱着一种开阔的心胸，诚恳地鼓励对方说出自己的看法，这样做才能使对方感受到你对他的尊重。

察言与观色

俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”观天色，可以推断出阴晴雨雪，必要时携带雨具，以不受日晒雨淋。看脸色，可知道其情绪。面部表情的色彩屏幕上显示的图像不同，人的情绪也不同。

察言观色是一切职业生活中必须每天面对的问题。不会察言观色，

等于不知风向便去转动舵柄,为人处世无从谈起,弄不好还会在小风浪中翻了船。

1. 听其言,识其心志

这里先讲一个历史故事。

刘邦和项羽都见到秦始皇威风凛凛的巡行。刘邦说:“嗟夫!大丈夫当如此也!”项羽则说:“彼可取而代之也!”两人都有称王称霸的雄心,却表现出两种性格:刘邦贪婪多欲,项羽强悍爽直。短短一句话,刘、项两人的志向、性格表露得清清楚楚。

明太祖朱元璋六十多岁的时候,太子朱标死了,朱标的儿子朱允炆以长孙的地位,被立为皇太孙。各地的藩王大都是朱允炆的叔父,眼看皇位的继承权落到侄儿手里,心里不舒服。特别是明太祖的第四个儿子——燕王朱棣一向带兵驻守北平(今北京市),多次立过战功,对朱允炆更不服气。

朱棣在明太祖的二十几个儿子中是比较精明能干的。有一次,明太祖叫朱允炆对对子,出的上联是“风吹马尾千条线”,朱允炆对的下联是“雨打羊毛,一片膻”。

明太祖嫌他对的不好,马上沉下了脸。朱棣正好在旁边,就接嘴说:“孩儿倒也想了一个下联——日照龙鳞万点金。”

龙是皇帝的象征。明太祖听了,连声夸奖朱棣对得好。他从对子中看出了两人的性格,孙子柔弱,儿子刚毅,觉得朱棣比朱允炆更适合当皇帝。可是因为种种原因,明太祖最终还是将皇位传给了朱允炆。

朱允炆当上了皇帝后,立刻开始削夺各地藩王的权力,结果朱棣找到了起兵的借口。经过四年的“靖难之役”,朱棣打败了朱允炆,当上了皇帝,这就是历史上著名的永乐皇帝。

言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质乃至流露内心情绪,因此善听弦外之音是“察言”的关键所在。的确,一个人的谈吐,小则可以表达性情心意,大则可以为人窥其言语志量。一言以定江山,是多少人的渴望,多少人的梦!

2. 先观色 后说话

有位记者曾经去采访同新西兰队刚交过锋的国脚们,一进门,发现休

息间气氛’沉闷，守门员铁青着脸，圆睁着眼。记者赶紧退了出来，取消了这次采访。后来这位记者才知道，国脚们刚吃了败仗，正在愠气。倘若记者当时不看脸色，硬是要不知趣地采访吃败仗的运动员，非挨骂不可。

这位记者颇有经验，懂得采访的火候。常言道：“人好水也甜，花好月也圆。”人在高兴的时候，心情舒畅，看见高楼大厦，会想到“凝固的音乐”；看见车水马龙，会想到“滚动的音乐”。情绪好，容易体谅人，礼让、关心和帮助他人，也乐意与人攀谈。而人在心情烦躁时，心情抑郁，欣赏“田园交响曲”，也会觉得是噪音。这愈发显出察言观色的重要性。

古语说“人不可貌相”。但就一般人来说，人是可以貌相的，从他的“貌”、言谈举止和表情可以部分或大部分地看出他是怎样一个人。

比如说从一个人的姿态，我们就可看出他是一个信心十足的人，还是一个优柔寡断的人，他现在正处于精神旺盛的状态，还是处于精疲力竭的状态，他的心情是轻松愉快的，还是紧张焦虑的，等等。当然，要做出基本正确的判断，缺少敏锐的观察力是不行的，而且还得有丰富的生活经验为基础。

了解一个人内心世界的最佳途径便是打开他心灵的窗户。一个人可以想出一百种办法来掩饰他身体的缺陷，可以轻而易举地改变他面部肌肉的组合状态，从而呈现不同的虚假的表情，但是没有一种办法能够掩饰从眼睛中所流露出的真实情感和真正意图。

读一个人最好“读”他的双眼。谈判更是如此。从双眼里可以以看到刚愎，也可以看到软弱，可以看到自信，也可以看到自卑，可以看到勇敢，也可以看到怯懦，可以看到仁慈，也可以看到凶残，可以看到崇高，也可以看到龌龊。

综合起来说，那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪容易波动的人，往往是性格急躁的人；那些直率热情、活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人，往往是性格开朗的人；那些表情细腻、眼神稳定、说话慢条斯理、举止注意分寸的人，往往是性格稳重的人；那些安静、抑郁、不苟言笑、喜欢独处、不善于交往的人，往往是性格孤僻的人；那些口出大言、自吹自擂、好为人师的人，往往是骄傲自负的人；那些懂礼貌、讲信义、实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是谦虚谨慎的人。

对于这些不同性格的对话对象，一定要具体分析，区别对待。

招人喜欢的说话方式

在日常生活中,我们常有这样的经验,就是有些人说话就是招人喜欢,而有些人,不论说什么都招人反感,这是什么原因呢?怎样的说话方式才招人喜欢呢?

首先,说话的态度要谦逊。有些人自认为自己博览群书,知识渊博,不论和谁说话都想显示自己的学问,不论别人说什么,他必定加以反驳,一直反驳到别人哑口无言为止。如果别人说某件事是好的,他总要独树一帜,硬说是坏的,以此来炫耀自己的知识与才能。结果只要有他在场,别人要么懒得与他说话,任凭他自吹自擂,要么像避“瘟神”似的纷纷离去。从表面上看,他的确了不起;实际上,他已为众人所弃。

因此,在社交场合,无论你自己的知识多么丰富,口才多么犀利雄辩,都应该时刻以谦逊的态度严格约束自己,这样,个人的威信和形象不仅不会受到影响,反而还会使你获得很好的人缘。即使在别人愿意听你的意见的时候,你也要在讲出你所知道的事情的同时,表示这些仅供别人作参考,同时再向大家声明你掌握的东西或知识极有限,如果有错误还希望大家给予指正。

其次,说话要和气,切不可舌似利剑,出口伤人。

语言是沟通人际关系的最好载体。然而,现实生活中,许多人却因语言尖刻抑或“刀子嘴豆腐心”而惹人生厌。正所谓“片言之误,可以启万口之讥。”

实际上,说话尖刻出语伤人的人,未尝不知其伤人,之所以“死不悔改”,是一种不正常的心态在作怪。一是要小聪明,且颇以聪明自负,对一般人不屑一顾甚至嗤之以鼻,因此他有知音难觅之感;二是他有较强的自尊心,希望人们尊重他,偏偏事与愿违,因而他对任何人都极端仇视;三是仇视心理累积很久,得不到正确疏导,又不注意自身的修养,于是这种仇视心理便“慌不择路”,向所有与他交往的人发泄。大凡初入社会之人,在生活、工作、学习、情感等方面遭遇打击后,很容易犯这个病。有道是:心病还须心药医,为避免出口伤人,说话宜三思而后“语”,不宜心直口快,宜和风细雨,不宜含沙射影。说话之前,起码先得考虑这样一个问题:他愿不愿意听你说话。愿意听你就说,不愿意听还是免开尊口为妙。同时善

于换位思考,你的“金口玉言”如果是对方说给你听,你是喜欢听还是心生不快?如此便会渐渐改掉这种不受欢迎的毛病。

第三,得饶人处且饶人。

青年人血气方刚,遇事容易激动,尤其在自以为正确的情况下,更易理直气壮咄咄逼人,这种处世方式是很不受欢迎的。因此,与人交往应尽量避免感情用事,或与对方发生意气之争,即使自觉理由充足,倘若不被对方了解、理解、接受,也最好暂退一步。一般来说,人都有这种心理:即使知道自己理屈,也不会马上肯定你的见解和主张,这时假如你还执意对他说大道理,只会引起对方的反感,从而更加坚持自己的意见或观点。

每个人都有心气不顺的时候,如果对方所说的话语,你感到不悦耳甚至反感,你也不必过分认真、锱铢必较、穷追不舍。与你无关的固不该予以反击,即使与你有关的,其言行有偏差的时候,你也应该稍作忍让,不可直接点破对方的言行举动之失误,等到对方火气消去之后,再与他说明。

第四,不要打听私事。

刚踏入社会的人,对什么都感到新鲜,因而乐于打破沙锅问到底,这固然是一种比较好的品性,问题是不分场合、对象、环境和谈话内容、毫无选择、毫无顾忌的东扯西拉就让人生厌了。

社会上人员复杂,每个人为了保护自己的安全,都有许多事情是不希望别人知道的。所以,除了对很亲近的人或者很熟悉的朋友之外,一般人都要不去询问别人的私生活。有时为了表示自己的关切,也要请求别人的同意,等别人自愿告诉你,如果他不愿意告诉你就不要再追问,假如对方愿意把事情告诉你,你就不要把你知道的“私事”当作新闻一样,到处传播,那样的结果,只会让你的朋友们逐渐离你远去。

有了信心,我们就面临着一个找话题的问题。一旦找到合适的话题,就能使谈话融洽自如。好话题,是初步交谈的媒介,深入细谈的基础,开怀畅谈的开端。

如何寻找和陌生人交谈的话题呢?你不妨从天气、籍贯、兴趣和衣着等方面着手。问对方这方面的问题且不易触及对方敏感处。

例如:“你故乡哪里啊?”“扬州。”于是你就顺着扬州往下发挥:“那是个不错的好地方呢,不但风景美丽,住在那儿的人们也颇富文人氣息。”“是啊,咱们扬州……”如此你就轻松地让对方打开了话匣子。或者,你可以说:“今天天气真好,如果能外出郊游,一定很不错。”“你喜欢爬山还是