

成功不求人丛书上

男人的成败
与女人的关系

乔居士·编著

男人交际术

精明男人魅力施展术

精明男人征服女人术

精明男人幽默经商术

精明男人处世社交术

精明男人赢得芳心术

精明男人机智求爱术



四川科学技术出版社

成功不求人丛书(上)

男人交际术

四川科学技术出版社

1994年·成都

(川)新登字 004 号

书 名/成功不求人丛书(上)

—男人交际术

编著者/乔居士

责任编辑·宋小蓉 喻瑞卿

封面设计·潘 芳

版面设计·晓 超

出 版 四川科学技术出版社

成都盐道街 3 号 邮编 610002

发 行 新华书店经销

印 刷 解放军第 7215 工厂

1994 年 2 月成都第一版

1994 年 2 月第一次印刷

规 格 787×1092 毫米 1/32

印 张 24 480 千字

印 数 1—10000 册

全套上下册定价:23.60 元,本册定价:11.80 元

ISBN7—5364—2785—9/Z·80

目 录

第一章 男性口才交际术

- | | | | |
|--------------------|-----|------------------|------|
| 1. 自我介绍 | (1) | 11. 说话秘诀 | (9) |
| 2. 介绍忌讳 | (1) | 12. 谈话十忌 | (9) |
| 3. 记住人名 | (2) | 13. 使用幽默 | (10) |
| 4. 眼睛开口 | (3) | 14. 提意艺术 | (11) |
| 5. 善于表达 | (5) | 15. 最佳批评 | (12) |
| 6. 消除恐惧 | (6) | 16. 与人道歉 | (12) |
| 7. 学“万能语” | (6) | 17. 玩笑“规则” | (13) |
| 8. 语气明快 | (7) | 18. 道谢艺术 | (13) |
| 9. 注意“停顿” | (7) | 19. 拒绝闲聊 | (14) |
| 10. “我”应说“你” | (8) | 20. 电话艺术 | (15) |

第二章 男性魅力施展术

- | | | | |
|---------------|------|----------------|------|
| 1. 男人魅力 | (17) | 8. 着装艺术 | (20) |
| 2. 有大智慧 | (17) | 9. 良好气质 | (21) |
| 3. 最有热情 | (18) | 10. 风度翩翩 | (23) |
| 4. 胆识过人 | (18) | 11. 健美体魄 | (24) |
| 5. 粗犷风格 | (19) | 12. 举止秀雅 | (24) |
| 6. 最易沉迷 | (19) | 13. 以德报怨 | (26) |
| 7. 同样温柔 | (20) | 14. 统筹兼顾 | (26) |

第三章 男性与女性搭讪术

- | | | | |
|---------------|------|-----------------|------|
| 1. 请问芳名 | (28) | 3. 要说“我们” | (30) |
| 2. 先她后我 | (29) | 4. 洗耳恭听 | (31) |

- | | | | |
|---------------|------|----------------|------|
| 5. 投其所好 | (32) | 9. 吉利的话 | (34) |
| 6. 多多赞美 | (32) | 10. 家务挂嘴 | (35) |
| 7. 不提往事 | (33) | 11. 好开场白 | (36) |
| 8. 不提旧事 | (33) | | |

第四章 男性洞悉女性术

- | | | | |
|----------------|------|----------------|------|
| 1. 女人脾性 | (42) | 15. 身体语言 | (54) |
| 2. 女性秘密 | (42) | 16. 怀有戒心 | (55) |
| 3. 她爱我吗 | (43) | 17. 眼睛说话 | (55) |
| 4. 正经女人 | (44) | 18. 还是微笑 | (56) |
| 5. 不善幽默 | (45) | 19. 动作语言 | (57) |
| 6. 女人易妒 | (46) | 20. 防卫本能 | (58) |
| 7. 优柔寡断 | (47) | 21. 倾向理智 | (59) |
| 8. 什么都问 | (47) | 22. 羞于启齿 | (60) |
| 9. 轻信人言 | (48) | 23. 好奇心理 | (61) |
| 10. 唠叨罗嗦 | (49) | 24. 逗你吃醋 | (61) |
| 11. 女人泪多 | (50) | 25. 应变手段 | (62) |
| 12. 女性欲求 | (51) | 26. 因爱失态 | (64) |
| 13. 反刍本能 | (52) | 27. 变化无常 | (64) |
| 14. 希望接吻 | (53) | 28. 口是心非 | (65) |

第五章 男性受人欢迎术

- | | | | |
|---------------|------|---------------|------|
| 1. 喜欢你吗 | (68) | 4. 该随和些 | (77) |
| 2. 尊重别人 | (73) | 5. 不喜欢你 | (79) |
| 3. 故步自封 | (75) | 6. 牢记姓名 | (83) |

第六章 男性约会术

- | | | | |
|---------------|------|---------------|------|
| 1. 初次约会 | (85) | 5. 把握时机 | (88) |
| 2. 讲究礼节 | (86) | 6. 婉转谢绝 | (88) |
| 3. 适当距离 | (86) | 7. 莫太天真 | (88) |
| 4. 恰当时间 | (87) | 8. 约会场合 | (89) |

- | | | | |
|----------------|------|----------------|------|
| 9. 邀约方式 | (90) | 15. 邀约技巧 | (93) |
| 10. 风度潇洒 | (90) | 16. 满足幻想 | (94) |
| 11. 展开攻势 | (91) | 17. 步步深入 | (95) |
| 12. 获取芳心 | (91) | 18. 掌握火候 | (96) |
| 13. 掌握主动 | (92) | 19. 变换方式 | (98) |
| 14. 自我松绑 | (93) | | |

第七章 男性建立良好的人际术

- | | | | |
|-----------------|-------|---------------|-------|
| 1. 善用“浪费” | (100) | 5. 活用灵感 | (107) |
| 2. 充分运用 | (102) | 6. 不速之客 | (109) |
| 3. 态度自然 | (104) | 7. 掌握机运 | (111) |
| 4. 经常存疑 | (106) | | |

第八章 男性求爱术

- | | | | |
|----------------|-------|----------------|-------|
| 1. 善于恭维 | (113) | 11. 不能加醋 | (123) |
| 2. 故布疑阵 | (114) | 12. 侧耳倾听 | (124) |
| 3. 曲折求爱 | (115) | 13. 倾诉衷曲 | (125) |
| 4. 求爱兵法 | (115) | 14. 单刀直入 | (125) |
| 5. 追求战略 | (116) | 15. 不怕失败 | (126) |
| 6. 阿谀奉承 | (118) | 16. 敲开心扉 | (127) |
| 7. 不摆阔绰 | (119) | 17. 胆大心细 | (128) |
| 8. 登门拜访 | (119) | 18. 求婚时机 | (129) |
| 9. 口出真言 | (121) | 19. 慎重从事 | (130) |
| 10. 以诚感人 | (122) | | |

第九章 男性善于与人交谈术

- | | | | |
|-----------------|-------|---------------|-------|
| 1. 别怕交谈 | (132) | 4. 谈话方法 | (147) |
| 2. 意见不同 | (136) | 5. 生人攀谈 | (153) |
| 3. 敢于说“不” | (140) | | |

第十章 男性择偶术

- | | | | |
|---------------|-------|----------------|-------|
| 1. 善于比较 | (156) | 10. 别找麻烦 | (161) |
| 2. 真正爱情 | (156) | 11. 不娶富婆 | (162) |
| 3. 取得共识 | (157) | 12. 不要监工 | (162) |
| 4. 熟知背景 | (158) | 13. 请人介绍 | (162) |
| 5. 学识相当 | (159) | 14. 勿找家主 | (163) |
| 6. 及早转移 | (159) | 15. 勿择骄妇 | (165) |
| 7. 不必求全 | (160) | 16. 不娶幼妻 | (166) |
| 8. 不求精明 | (161) | 17. 不唯貌美 | (167) |
| 9. 当心花后 | (161) | | |

第十一章 男性扩大交际术

- | | | | |
|---------------|-------|---------------|-------|
| 1. 随处结缘 | (169) | 5. 互相交流 | (176) |
| 2. 人际交往 | (171) | 6. 巧于应付 | (178) |
| 3. 社团活动 | (172) | 7. 因人而异 | (179) |
| 4. 展示所长 | (174) | | |

第十二章 男性赢得女人芳心术

- | | | | |
|----------------|-------|----------------|-------|
| 1. 除旧迎新 | (182) | 13. 礼貌周全 | (193) |
| 2. 不如从命 | (183) | 14. 由其选择 | (194) |
| 3. 体贴入微 | (183) | 15. 旗帜鲜明 | (195) |
| 4. 柔中带刚 | (184) | 16. 先顺后逆 | (196) |
| 5. 如簧之舌 | (185) | 17. 善待女人 | (197) |
| 6. 女人弱点 | (186) | 18. 命令口吻 | (199) |
| 7. 三种女人 | (188) | 19. 赞美之辞 | (200) |
| 8. 打动芳心 | (189) | 20. 柔情蜜意 | (201) |
| 9. 耳边细语 | (190) | 21. 接受撒娇 | (202) |
| 10. 莫耍聪明 | (191) | 22. 勾起回忆 | (204) |
| 11. 从容洒脱 | (191) | 23. 常唤其名 | (204) |
| 12. 充满自信 | (192) | | |

第十三章 男性充分表现自我术

- | | | | |
|---------------|-------|---------------|-------|
| 1. 深刻印象 | (206) | 5. 间接宣传 | (214) |
| 2. 全神贯注 | (208) | 6. 书信作用 | (216) |
| 3. 制造余韵 | (210) | 7. 扮演配角 | (218) |
| 4. 主动服务 | (212) | | |

第十四章 男性征服女人术

- | | | | |
|----------------|-------|----------------|-------|
| 1. 调情技巧 | (221) | 11. 英雄本色 | (227) |
| 2. 冲破藩篱 | (221) | 12. 紧迫盯人 | (228) |
| 3. 不卑不亢 | (222) | 13. 乘虚而入 | (228) |
| 4. 再三追求 | (223) | 14. 坦然自信 | (230) |
| 5. 甜言蜜语 | (224) | 15. 不出风头 | (230) |
| 6. 循序渐进 | (224) | 16. 内外反差 | (231) |
| 7. 强烈印象 | (225) | 17. 特殊表现 | (231) |
| 8. 勇于示爱 | (225) | 18. 观其癖好 | (232) |
| 9. 突出个性 | (226) | 19. 代偿作用 | (233) |
| 10. 我很温柔 | (227) | | |

第十五章 男性交际上的润滑剂

- | | | | |
|---------------|-------|---------------|-------|
| 1. 机智幽默 | (235) | 3. 幽默对象 | (242) |
| 2. 适时适地 | (240) | 4. 博得好感 | (244) |

第十六章 男性摆脱困扰术

- | | | | |
|---------------|-------|----------------|-------|
| 1. 自强不息 | (248) | 10. 付诸行动 | (251) |
| 2. 塞翁失马 | (248) | 11. 迎接挑战 | (252) |
| 3. 走出梦境 | (249) | 12. 孤注一掷 | (253) |
| 4. 干脆分手 | (249) | 13. 寻找机会 | (254) |
| 5. 无须报复 | (249) | 14. 要有勇气 | (254) |
| 6. 保持沉默 | (250) | 15. 要有魄力 | (255) |
| 7. 当断则断 | (250) | 16. 心理战术 | (255) |
| 8. 走出泥潭 | (250) | 17. 坦诚相告 | (256) |
| 9. 切莫轻生 | (251) | 18. 重新振作 | (257) |

19. 莫失良机 (258)

第十七章 男性交际的礼节

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 礼节意义 (259) | 4. 良好印象 (267) |
| 2. 介绍常识 (261) | 5. 社交场合 (268) |
| 3. 拜友待客 (265) | |

第十八章 男性社交术

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 第一印象 (273) | 10. 跳舞风度 (282) |
| 2. 自我形象 (274) | 11. 委婉解释 (283) |
| 3. 寒暄之语 (275) | 12. 情书技巧 (284) |
| 4. 社交常识 (276) | 13. 沟通情感 (285) |
| 5. 异性交往 (277) | 14. 情书效应 (286) |
| 6. 约会须知 (279) | 15. 写信忌讳 (286) |
| 7. 应邀赴宴 (279) | 16. 三思后行 (287) |
| 8. 宴请客人 (280) | 17. 电话联络 (288) |
| 9. 赠送礼品 (282) | 18. 借机表白 (289) |

第十九章 男性交际术

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 对方作风 (290) | 6. 尽心竭力 (302) |
| 2. 把握瞬间 (292) | 7. 旅途片语 (305) |
| 3. 完全奉献 (295) | 8. 流露心声 (307) |
| 4. 隐恶扬善 (297) | 9. 访问时间 (308) |
| 5. 自私自利 (300) | |

第二十章 男性处世术

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 少教训人 (311) | 6. 合影技巧 (314) |
| 2. 笑的技巧 (311) | 7. 善于谈判 (315) |
| 3. 八面玲珑 (312) | 8. 夸奖对方 (316) |
| 4. 免开尊口 (313) | 9. 大智若愚 (317) |
| 5. 抬高身份 (313) | 10. 沉默为金 (318) |

11. 称呼得当	(318)	16. 适当夸张	(322)
12. 热情相送	(319)	17. 讲求信用	(323)
13. 索赠名片	(320)	18. 不揭人短	(324)
14. 亲人如友	(320)	19. 待客之道	(325)
15. 因人而异	(321)	20. 暗示报酬	(326)

第二十一章 男性经商术

1. 不摆阔气	(328)	7. 讲究包装	(332)
2. 限制消费	(329)	8. 提价销售	(333)
3. 逾期罚款	(329)	9. 限定效果	(334)
4. 提防违约	(330)	10. 买一赠一	(335)
5. 注重信誉	(331)	11. 把准时机	(336)
6. 适当让步	(331)	12. 流行诱惑	(337)

第二十二章 男性幽默术

没有下文	(339)	经理夫人	(345)
那是我的钱	(339)	父子同舞	(345)
非公猪不可	(340)	新来的门卫	(345)
幸亏不是我	(340)	随机应变	(346)
真是不公平	(340)	跟猫说话	(346)
王老汉买驴	(340)	是男是女	(347)
便后洗手	(341)	父训	(347)
排队	(341)	补破针鼻子	(347)
嫖客与妓女	(342)	绝妙经验	(348)
第一声像	(342)	原来是我	(348)
高音与低音	(343)	谁是强盗	(349)
像个老太婆	(343)	桃子	(349)
爸爸最听话	(343)	刑满释放	(349)
回忆	(344)	什么东西圆又圆	(350)
裤子小开门	(344)	为什么不叫我	(351)
女婿和岳父	(344)	乞丐富翁	(351)

伤心·····	(351)	带回来的指纹·····	(364)
干嘛追汽车呀·····	(352)	猫没醒·····	(364)
那还用说·····	(352)	行路·····	(364)
一字春·····	(353)	重婚的报应·····	(365)
把裤子脱下·····	(353)	腌蛋·····	(365)
全家的庆祝·····	(354)	好喝酒的人·····	(365)
出差·····	(354)	前面也有雨·····	(365)
反正一样赔不起·····	(355)	习惯·····	(366)
错觉·····	(355)	母猪肉·····	(366)
主人和佣人·····	(355)	夏天戴毡帽·····	(366)
保密·····	(356)	懒人·····	(366)
仿照·····	(356)	幸亏它帮忙·····	(367)
早有准备·····	(356)	“诚实”·····	(367)
分甲鱼·····	(357)	舞伴·····	(367)
怕老婆·····	(358)	比我多去一次·····	(368)
懒汉·····	(358)	爸爸传染了我·····	(368)
父亲·····	(359)	打赌·····	(368)
舌头不好使·····	(359)	电视病·····	(369)
躲债·····	(360)	我以为你还会长·····	(369)
酗酒者·····	(360)	一流推销员·····	(370)
奉令行事·····	(360)	谁幸运·····	(370)
错过了八个·····	(361)	女人的话·····	(370)
副机师·····	(361)	职业乐趣·····	(370)
不忍看·····	(361)	该谁羞愧·····	(371)
一日几何·····	(361)	不会说话·····	(371)
教授的午饭·····	(362)	醉汉父子·····	(372)
应考·····	(362)	内在的美·····	(372)
小提琴与咖啡·····	(362)	我几时生你的·····	(372)
神父的比喻·····	(362)	达尔文·····	(373)
帮忙·····	(363)	约会·····	(373)
舰艇靠拢·····	(363)	家庭时事小测验·····	(373)
猎手·····	(363)	通知书·····	(374)

第一章 男性口才交际术

1. 自我介绍

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，如果你畏惧和紧张，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，使容易交谈，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. 介绍忌讳

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

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。

至于辩论面孔，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。

记忆名字与辩论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. 眼睛开口

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，用时髦的话叫做“对不起观念”。于是产生一种鄙视、厌恶的感觉。

——对方的样子很凶。冷峻的脸，目光锋利，透着寒气。脸部棱角分明，嘴唇紧锁，眼角下坠，难以捉摸……使你有点恐惧的感觉。

也许，你害怕了。你觉得这个人随时都会伤害你，至少是对你的安全存在的威胁。于是你胆怯，心里打着小鼓。

——对方气宇轩昂、英俊潇洒。头发的式样很帅，目光炯炯，温柔含情、鼻廓高耸，眉峰俏丽，透着一股子男子汉气息……你一见心喜。

不错，哪个女子不怀春，哪个男子不钟情？梦中“白马王子”从天而降，令人喜出望外、情不自禁。于是你急于表诉艳慕，浑身热血沸腾。

——对方相貌平平，毫无特点可言，属于走在大街上很难被人发现的那一类人。一看就知此人没脾气，但也没多大志向。甚至有点窝囊，三分钟说不出整句话，三脚端不出个屁来。

可能，你会“见了此人按不住火”。你觉得和这样的人打交道只能是浪费时间和吐沫。于是你保持沉默，什么也不想说。

你所有的感觉或许都是对的。但是，如果你仅凭这些感觉来判断对方，并和你的新朋友划定距离，那就大错特错了，那个面孔丑陋的人也许学富五车，那个貌似凶狠的人也许积善从德，那个潇洒风流的人也许心怀鬼胎，那个其貌不扬的人也许有你用得着的地方……所以，我们决不能先入为主，以貌取人，出言不逊，伤害了真正的朋友，而误入恶人的圈套。

机智的做法是，多观察，慎开口，含蓄而温和地接纳你的对手。在你说话之前，视线不要离开对方的脸。目光和蔼真挚地投射，充分地让对方感到你的尊重、宽容和教养有素。

人们赞美蒙塔丽莎的微笑，说她具有永恒的魅力。那么，她的魅力究竟在哪儿？丰满的前胸，圆润的下巴，飘逸的头发，还

是一再被称道的欲开欲合的嘴角？其实，蒙塔丽莎微笑的魅力，关键在于那双似喜非喜、似嗔非嗔的一双眼睛。那里流露出来的是人类普遍追求的亲切感，让人感到愉悦。

蒙塔丽莎的微笑毕竟是一张画。她永远不会开口，谁也不能知道她会说些啥。然而，她的微笑，她的眼神和表情却一直在不停地“说话”。

5. 善于表达

你是否有过这样的体验：在陌生人面前，总感到口讷言拙，讲起话来结结巴巴，在人多的场合，常觉得手足无措，原来准备好的词句也“不翼而飞”？在别人侃侃而谈，或只若悬河时，你一定非常羡慕吧？其实，讲话的技巧是可以学会的，只要做一个有心人，从以下几方面加以锻炼，你也会成为一个善于言辞的人。

第一，要有充分的准备。如果你在讲话时对所要讲的内容没有认真考虑过，你肯定会感无话可说，即便说起来也不会流畅自如。因此，必须在讲话之前有充分的准备，或者写成提纲，或者默诵、试讲。你对讲话的内容愈熟悉，你就愈能讲得好，愈不会信口开河，无的放矢。

第二，学会对话方法。从心里学角度看，口头语有对话言语（聊天、座谈、辩论、质疑等）与独白言语（报告、演讲、讲课等）之分，一般说来，后者的要求更高，是以前者为基础的、我们首先必须学会对话言语的方法，与别人很好地交流思想，才能在听众较多时有较好的效果。在与别人谈话时，要耐心倾听别人的意见，不可随便插话或打断别人的话头，要“察言观色”，注意对方的姿势，表情和态度，要分析对方讲话的得失，吸取其优点，舍弃其缺点。同时，你自己的讲话要含义明确，态度诚恳，要注意对方的反应，当对方显出厌倦或注意力涣散时，

就要停止讲话。

第三、勇于勤讲多练。善于言辞的才能并不是天生的，而是在环境的影响下，通过个人的实际锻炼逐步发展的。因此，我们要克服害羞胆怯的心理，在生人面前或人多的场合，要争取讲话的机会，勇敢地发表自己的意见。虽然开始时不一定会成功，甚至会遭到别人的笑话，但你不要介意，而要认真分析自己讲话失败的原因，勤讲多练，不断改进。

6. 消除恐惧

有人在与陌生人谈话时，有一种恐惧感，消除的方法是：

一、说话前先做深呼吸。这可缓和心跳速度，也可减少焦虑。

二、留意一下你周围的东西，例如你要说话之前，先摆好你的大纲，整理一下你的讲桌，这样你就不会太注意自己。

三、要成竹在胸。你只要想象自己会成功，那你可能就真的成功。

四、说话之前，避免喝咖啡或茶之类的刺激物。这些东西只会使你更紧张。

五、对你要接触的人先要有所了解。例如你若去求职面试，你就该先了解公司的问题出在哪里，然后试着去谋求解决之道。如果你是要跟某人约会，你要先找出对方的兴趣所在，比方说，对方爱看棒球，你就买两张票邀他去看，他看得愉快，你也比较敢道出你心里的话、

7. 学“万能语”

不管处在什么情况下，使用“万能语”都是非常有用的。如果不善于利用，则会在人际关系上遭到很大的损失。