

伴您潇洒人生

好口才 好氣質

HaoKouCaiHaoQiZhi

● 梁永玲 编



好口才一語千金
好氣質風采迷人

好口才能說會道
好氣質風情萬種

四川科学技术出版社

潇洒人生



梁永玲 编著

好口才好氣質

HAOKOUCAIHAOQIZHI

四川科学技术出版社

438778

潇洒人生——好口才好气质

(修订版)

编 著 者 梁永玲

责任编辑 宋小蓉

封面设计 文绍安

版面设计 曹 建

责任校对 梁永玲

出版发行 四川科学技术出版社

(成都盐道街3号) 邮编 610012

开 本 787×1092 毫米 1/32

印张 12 字数 260 千

印 刷 四川彭山彩印厂

版 次 1994 年 12 月成都第一版

印 次 1997 年 4 月第 2 次印刷

印 数 20001 - 25000 册

定 价 13.80 元

ISBN 7 - 5364 - 0719 - X/Z·103

■ 版权所有 翻印必究 ■

■ 本书如有缺损、破页、装订错误,请寄回印刷厂调换。

■ 如需购本书,请与本社邮购组联系。
地址/成都市盐道街3号
邮编/610012

目 录

[口才篇]

第一章 交际处世	1
一、“深涧游鱼乐不知” 交友结友的艺术	1
二、“弄石临溪坐，寻花绕寺行” 社交技巧	12
三、“蒙蒙细雨衣衫湿” 善言能让你风度翩翩	24
四、“天机云锦用在我” 让人采纳意见	33
五、“欲穷千里目，更上一层楼” 扩大交际	36
1. 求朋友帮助的学问	37
2. 与上司相处	39
3. 与下属相处	40
4. 成功的领导者	42

第二章 言谈技巧	44
一、“折得一枝香在手，人间应未有”	44
交谈的艺术	
二、“云出天边外，风生万马间”	50
提高交谈能力	
1. 魅力与语言	51
2. 怎样进行交谈	52
3. 增强交谈效果	56
三、“大鹏一日同风起”	57
交谈促进交友谊	
1. 闲谈的作用和技巧	57
2. 交谈的方式	58
3. 与各种人交谈	60
4. 领导的语言艺术	61
四、“居高声自远，非得藉秋风”	63
变初交为深交	
1. 交际中提问的运用	63
2. 顺利进行交谈的技巧	68
五、“问余何意栖碧山，笑而不答心自闲”	75
透视对方内心	
1. 会自责者易把握主动权	75
2. 辩论的方法和技巧	79
第三章 谈判艺术	87
一、“花红胜火，水绿如蓝”	87
1. 采用主动	88
2. 合作性谈判	88

3. 胜负性谈判	90
怎样谈判	
二、“笑解尘缨处，沧浪无限情”	91
谈判技巧	
1. 座次效应	91
2. 提问的方法	92
3. 善于倾听、重视信息	93
4. 巧妙否定对方	94
三、“隔窗知夜雨，芭蕉先有声”	95
自知才能知人	
1. 让步——良策	96
2. 安排退路	97
3. 策略与技巧	98
四、“信手拈来尽可惊”	99
合理运用谈判方式	
1. 业务洽谈的艺术	100
2. 推销窍门	101
第四章 为人处世	104
一、“暖风吹得亲朋醉”	104
寻求快乐的人生	
1. 成为受欢迎的人	105
2. 对待家庭矛盾	108
3. 邻里关系的改善	112
4. 与人共处	113
二、“蝉鸣林逾静，鸟鸣山更幽”	116
为对方设想	

1. 交谈中的避讳	116
2. 不伤害对方自尊	120
三、“山色深浅随夕照”	124
急怒时勿失态	
1. 失言与受窘	125
2. 酒宴上的说话技巧	126
第五章 爱的建立	128
一、“红豆红南国，春来发几枝”	128
爱的力量	
1. 初恋须知	128
2. 约会	130
3. 情书	132
二、“劝君多采撷，此物最相思”	134
爱情的表白	
1. 用眼传神	135
2. 爱的信息	136
三、“时时闻鸟语，处处是泉声”	13
情到深处人更思	
1. 区分真情和一时狂热	138
2. 对待男士的求爱	139
3. 解除猜疑	140
四、“桃花流水杳然去，别有天地非人间”	141
永葆夫妻爱情魅力	
1. 举案齐眉相敬如宾	143
2. 心灵深处可拥有芳草地	144
3. 夫妻争吵与和解	145

第六章 礼仪修养	148
一、“一树独先天下春”	148
锐意进取勤于探索	
1. 修饰仪表	150
2. 风度美	151
3. 关心自己的气质和性格	152
二、“霜叶红于二月花”	155
人贵有志法	
1. 切忌自卑, 抛弃虚荣	156
2. 力求完美, 排除空虚	159
3. 察言观色, 周全应酬	161
三、“桃花潭水深千尺”	164
待人接行讲究礼让	
1. 豁然大度, 有理也让人	166
2. 情深意长, 成人之美	169
3. 从善如流	173
四、“百般红紫斗芳菲”	175
女性的风度	
1. 女性的仪态美	176
2. 风度与步态美	177
3. 要温柔, 也要自立	177
4. 女性之间如何相处	179
五、“占得佳名浇树芳”	180
潇洒与超越	
1. 如何出席各种聚会	182
2. 外交活动的着装	183
3. 赴朋友婚礼时的装束	184

[气质篇]

第七章 认识气质和性格	185
1. 习与性成	185
2. 洗心革面	188
3. 截长补短	189
第八章 修养与风度	192
1. 及时当勉励，岁月不待人	192
2. 寒暑有代谢，人道每如兹	194
3. 道人有道，山不孤	195
第九章 千红万紫终让梅	197
1. 内美、外美的合金	197
2. 几多风度几多美	197
第十章 气韵独秀蕴深沉	201
1. 气质的含义	201
2. 气质的分类	201

3. 天上取样人间织	203
第十一章 万花丛中飘异香	205
1. 风度的优美没有模式	205
2. 风度与言谈举止	206
第十二章 桃花嫣出篱笑 似开未开最有情 ...	210
1. 美的意义	210
2. 美的标准	211
A. 培养仪态美	212
B. 美的体现	214
C. 体态美	217
D. 语言美	219
第十三章 淡妆浓抹应相宜	223
1. 动人春色不须多	223
2. 让肌肤生辉	224
3. 化妆的技巧	226
4. 秀发的整理	228
第十四章 梧桐引得凤凰来	230
1. 读书的乐趣	230
2. 读书的原则、范围、方法、要领	231
第十五章 交朋结友	233
1. 待人诚恳亲切	233
2. 让人得人让	234
3. 爱人如己、人缘佳	236

4. 和睦处邻居	238
5. 受欢迎的微笑	241
6. 高手出手高	243
第十六章 动人春色	245
1. 一种仪表, 一处仙境	245
2. 如燕婉如春的舞会风度	247
第十七章 结交男友	250
1. 笑脸、秋波、哀肠	250
2. 留恋戏蝶时时舞	251
3. 自在娇莺恰恰啼	252
4. 虚心体自轻, 飘飘若仙步	254
5. 投石问路	255
A. 找对象的方法	256
B. 引起对方注意	256
C. 怎样令他和你投契	256
D. 令他对你无比忠诚	257
6. 获取好感	257
7. 获取方法	260
第十八章 洞察男友	263
1. 生活舞台上的几类的男子	263
2. 女性心中的男性美	265
3. 了解男友的品行	266
第十九章 好风凭借力, 送我上青天	267
1. 选择男友	267

2. 初交男友	268
3. 缓步徐行静不哗	271
A. 赴约会	271
B. 送礼物	272
C. 到餐厅	273
第二十章 晴空一鹤排云上	274
1. 姑娘外出时	274
2. 少女不可以时	275
3. 甜言蜜语时	276
4. 慧眼识机关	277
A. 夜行时	277
B. 防圈套	277
第二十一章 满园深浅色 照在绿波中	279
1. 能言善辩	279
A. 说话有术	279
B. 处事口才	285
C. 交际口才	289
D. 控制对方的口才	295
E. 机智多变的口才	306
F. 高超的说话技巧	311
2. 交际箴言	314
第二十二章 潇洒与超越	346
1. 到男友家	346
2. 握手	347

3. 介绍	349
4. 访友	350
5. 参加家宴	351
6. 做客	352
7. 待客	353
8. 来客	354
9. 送客	355
10. 请客	356
11. 送花	357
12. 探病	358
13. 舞场	358
14. 接待“不速之客”	359
15. 家宴上的介绍和谈话	361
16. 祝酒	361
17. 礼貌谦词	362
18. 打招呼	362
19. “谢谢”中的学问	364
20. 如何告辞	365
21. 谢函的常用句	366
22. 书信用语例举	366
23. 书信中的称谓词	367
24. 尊称、谦称、雅称、婉称	367
25. 国际交往中的称呼	368
26. 同外国人交往的礼仪	369

第一章

交际处世

一、“深涧游鱼乐不知”

交朋结友的艺术

在人的一生中,如果没有朋友将是一大不幸。生活中如果没有朋友,就会感到寂寞;工作中没有朋友,就不能卓有成效;学习中没有朋友,就会孤陋寡闻。怎样才能获得朋友,这是公共关系学中的一个重要内容,也是人们乐意探讨的问题。如果你具备下列素质,将会获得众多的朋友。

热情友好。就是用恰当的语言和微笑来表达出热情与友好。对人微笑,就意味着友好和信赖,礼貌和亲切的语言则体现着美的心灵。实践证明,甜甜的微笑加上热情的语言,是人际关系的温暖剂和融洽剂。

知识渊博。在社交场合中,一个知识渊博的人最能获得他人的尊敬和爱戴。因为丰富的知识是一种忠实、高尚的友谊纽带,而一个不学无术的人,在任何时候,对任何人都无所帮助,也就不会受到人们的欢迎。

诚实可靠,助人为乐。诚实是友谊的基石,为人处世绝不能虚伪,更不能吹牛撒谎。对于他人求助的事情,能够办到的尽量去办,不能办到的要实事求是地加以说明,不能虚伪

应酬或轻易许诺去骗取信任。

生活中在顺利时给人以帮助,可以使他人加速成功的步伐;在困难时给人以帮助,更可以使被帮助者终生难忘。因此,乐于助人必然带来朋友和友谊。

为人谦虚,欢迎批评。在人际交往中,谦虚能产生一种向心力,使人愿跟你接触、交往和共事。

经常听取他人的批评,会使对方感到其存在的价值得到承认。一个不需要别人批评的人既不能得到别人的帮助,也不能获得真诚的友谊。

讲究风度。纯洁的心灵加上整洁的服饰会使你的言行举止体现出一种美感,人们最乐意接受美好举止姿态的感染和熏陶。高尚的品质加上必要的风度,会使你具有一种特殊的魅力,使你赢得别人的喜爱。

不占便宜,慷慨大方。一个爱占小便宜的小人,不仅不能获得新的朋友,而且连原有的朋友也会疏而远之,如果你肯为他人作出某种牺牲,你就有可能得到诚挚的友谊。

当他人来访时,应热情款待;当他人需要在物质上给予帮助时,应慷慨解囊。待人接物必要的花费,能够使人们得到友谊的温暖,给人留下美好的印象。在一个一毛不拔的人的家里,永远不会高朋满座。

诙谐幽默。幽默可以给人带来一种高尚情趣的欢笑,跟具有幽默感的人在一起,无疑是人的一种愉快的享受。你如果能走到哪里就把笑声带到哪里,你就会成为一个最受欢迎的人。跟阴郁的人在一起毫无乐趣可言,跟不能说的人在一起更是悲哀之至。乐观和幽默感可以使团体受益,这不但是对人与人的关系,而且对心理的健康也是非常重要的。

1. 与一流人物交往

我们都相信,人世间最富有趣味的东西,就是“人”本身。假设人世间只有“人”有“魅力”存在的话,则相反的全无魅力者也是比比皆是。我们所说的“与第一流人物交往”,其意义也就在此。

对所谓“一流人”的定义,也许各人皆有不同的解释,我认为“魅力”的有无,决定于其人的上下流。人的魅力及人的气质,终极而言,是指人所具有的不断发现明天的趋向及开拓现在的综合素质,这就需使自己永远处于不断“开发”之中,此外加上不懈的努力,则其人的支持者,绝对是有增而无减。

有使命感的人,具有领导能力的人,经常思考如何更向前进步而行动的人,才可称之为第一流的人物吧!

也就是说,要在自己所处身的世界里,与站在顶尖地位的第一流高手相交,并学习其观念、做法、优点,接近他的身边,努力学习,才能引导自己向上。要超越高手就必须了解他。

力争上游,必需付出大量的时间、智慧和努力,但是“走下坡”的话,只需要“粗心大意”的松懈和极短暂的瞬间,就已经绰绰有余了。

2. 让大家愿意接近你

人们需要友谊,友谊来自朋友。那么,怎样才能让人们愿意接近你,从而使你能结交更多的志同道合的朋友呢?你或许会从现代心理科学研究人际吸引的多种因素而得到启发。

性格开朗,言谈幽默。开朗的性格是人际吸引的重要因素。一个待人热情的人,总比冷淡的人有吸引力,这是个

极简单的道理；同样，对他人的热情能做出积极反应的人也具有吸引作用。因此一个善于广泛地结交，喜欢出现在交际场合与人相互接触、交流思想的人，那么，就会在他身上产生交际吸引力。有关研究结果表明：一个说话幽默、处世有涵养和行为有礼貌的人容易得到多数人的喜欢；一个能经常做出一些新奇、活泼动作的人也能增加其吸引力。

知己知彼。清楚地认识自己和准确地了解别人是不断增加吸引力的重要条件。因为“类似性”容易相互吸引。一个人如果能表现出与交往对象相近的政治主张、社会态度、价值观念、兴趣爱好等，就能使对方产生亲密感。另一方面，一个能较好地满足交往对象个性需要的人，也会产生强烈的吸引力。如，对一个脾气急躁的人应当表现出耐心和大度；对支配欲较强的人，则应当表现出依赖和服从。这种心理需要的互补会增加双方的凝聚力。可是，要明确“类似”决非是一味迁就。互补也绝不是无原则地满足。

瑜中有瑕。一个人在能力与特长方面如果表现得比较突出，就有一种人际吸引力，会使他人产生一种钦佩感，这是容易被人知晓的。但是，有趣的是阿朗逊等人的研究揭开了人际吸引的一个秘密：一个看起来很有才华的人，如果表现出一点小小的过错或露出一些个人的弱点，反而会使一般人更喜欢接近他。如果一个人表现得完美无缺，会使人感到高不可攀、望而却步，不愿与之交往。

仪表潇洒。人的长相、穿着、姿态、风度等影响着人的吸引力。一个风度翩翩、仪表潇洒、举止文明的人更容易使人喜欢。如果其他方面的条件基本相同，外貌有魅力的人比没有魅力的人具有更强的吸引力，尤其是在初次见面时，这种现