

卓越的口才
良好的交际

能让你出类拔萃
可助你梦想成真

好交际 好口才



指点人生

青年交往必读

· 铭心编 ·

● 伊犁人民出版社 ●

指点人生 / 青年交往必读

○ 铭 心 编

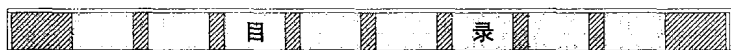
好交际 好口才

责任编辑:韩新帮
编 著:铭 心

指点人生——好交际 好口才

伊犁人民出版社出版发行
(奎屯市北京西路 28 号 邮政编码:833200)
武汉大学出版社印刷总厂印刷
开本 850×1168 毫米 1/32 印张:10
1999 年 4 月第 1 版 1999 年 4 月第 1 次印刷
印数:1——10000

ISBN7-5425-0324-3/I·140 定价:13.80 元



目 录

大鹏一日同风起，伏龙终可上高天。

第一章 男儿出人头地

1、得体的外表·····	1
2、“阔佬”的形象·····	2
3、稳定的性格·····	3
4、守信誉原则·····	4
5、适当的幽默·····	4
6、能结识贵人·····	5
7、清除坏影响·····	6
8、不让拖后腿·····	6
9、常听取忠告·····	7
10、多结交朋友·····	8
11、多读好的书·····	9
12、明确的目标·····	9
13、百折不挠·····	10



14、能承受挑战·····	11
15、沟通的机遇·····	12
16、不做空谈家·····	12
17、具某种条件·····	13
18、出头的机遇·····	16
19、步步高升术·····	19

英雄心事无今古，种物风云各有时。

第二章 魅力气质施展术

1、昂首走路·····	27
2、理直气壮·····	28
3、日常坐姿·····	28
4、内心微笑·····	28
5、自豪气概·····	29
6、大人物词汇·····	30
7、粗犷风格·····	31
8、着装艺术·····	32
9、良好气质·····	33
10、风度翩翩·····	34



11、健美体魄·····	36
12、举止秀雅·····	36
13、以德报怨·····	37
14、快乐的人生·····	38
15、受欢迎的人·····	39
16、知己信己·····	42
17、大丈夫·····	45
18、渴望飞翔·····	47
19、超然最可贵·····	49

暖风吹得嘉朋醉，深涧游鱼乐不知。

第三章 圆滑的交际

一、留下良好的印象·····	53
二、注意交往的距离·····	57
三、如何表示友好·····	58
四、怎样引人注目·····	62
五、豁达的交友术·····	65
六、不受欢迎的坏习惯·····	70
七、激励他人的秘诀·····	74



八、赞美的窍门·····	78
九、批评的技巧·····	80
十、应付攻击的办法·····	81
十一、打圆场的学问·····	84
十二、吹牛的要术·····	86
十三、反击对手的对策·····	89
十四、坚定说“不”的效用·····	91

能说会道战群儒，巧舌如簧斗四方。

第四章 非凡的口才

一、善于谈吐的技巧·····	93
二、超凡的口才术·····	103
三、如何同生人攀谈·····	111
四、意见不同时的说话术·····	113
五、对不同人的说话方式·····	118
六、恰到好处的说话术·····	122
七、超凡的说服力·····	126



未悉箭头花好否，且令蜂蝶作箭驱。

第五章 如何与女性搭讪

- | | |
|--------------------|-----|
| 1、开场白搭话术····· | 135 |
| 2、勇敢一点，跟她搭讪····· | 139 |
| 3、碰壁的心理准备····· | 140 |
| 4、恰如其份地赞美她····· | 140 |
| 5、自信一点，不要裹足不前····· | 141 |
| 6、不必太过殷勤····· | 141 |
| 7、挥霍未必得芳心····· | 142 |
| 8、获取芳心的不二法门····· | 142 |
| 9、不同类型的接近方法····· | 143 |

春来遍是桃花水，不辨仙源何处寻。

第六章 洞悉女人的心态

- | | |
|-------------------|-----|
| 一、甜言蜜语类的女人····· | 147 |
| 二、心思微妙类的女人····· | 153 |
| 三、表面温情类的女人····· | 161 |
| 四、富于心计的害羞类女人····· | 167 |

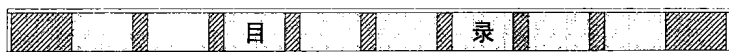


五、谦逊而故作姿态类的女人	171
六、时髦类的女人	177
七、厉害的女人会设“爱情”圈套	185

春色满园关不住，一枝红杏出墙来。

第七章 赢得女人芳心

一、追求女人的最佳时机	191
二、怎样去接触不同年龄的女性	193
三、不同血型的女人追求法	195
四、体贴入微的方法	199
五、柔中带刚的方法	199
六、如簧之舌的方法	200
七、应付三种女人法	201
八、打动芳心术	203
九、耳边细语法	204
十、感受你一颗真诚的心	205
十一、甜言蜜语令她心花怒放	210



有花堪折直须折，莫待无花空折枝。

第八章 男儿求爱术

- 一、可表达你的爱 215
- 二、热恋时要有聪明的头脑 217
- 三、男女接触要循序渐进 224
- 四、接触女人身体有讲究 228
- 五、初吻女友的关键时机 231
- 六、求爱的要诀 233

风光如此须行乐，采得百花满香堂。

第九章 怎样征服女人

- 一、征服女人的要求 241
- 二、女性动情于有气魄的男人 247
- 三、吸引女人的好奇心 252
- 四、女性最重情调场所 260
- 五、共同生活，投其所好 267
- 六、永不败的魄力气度 271
- 七、嘴巴勤快的好处 274



八、永远让她“飞”不了	281
-------------------	-----

年年不蒂看花眼，不是愁中即病中。

第十章 观察女人的方法

1、从喜好看女人	285
2、从品酒看女人	287
3、从个性看女人	289
4、从信仰看女人	291
5、从关怀看女人	293
6、从做菜肴看女人	294
7、由皮肤看女人	296
8、从撒娇看女人	297
9、从年龄看女人	298
10、从吵架看女人	300
11、从家庭看女人	303
12、从表情看女人	305
13、从运动细胞看女人	306
14、从嗅觉看女人	308
15、从对婆家的态度看女人	310

第一章

大鹏一日同风起，伏龙终可上高天。

男当出人头地

1、得体的外表

要树立成功者的形象，一个清爽整洁的外表是必要的，要让外表美观些，并不是要你去改头换面，修鼻子，戴假发，只是让你了解到，矫正一些显而易见的外部形象，并不十分困难。简言之，如果你的长相不很漂亮，应学会尽量加以掩饰。

穿着也许是最明显的外部形象。随着工作种类和所处环境的不同，穿着方式好与坏的标准各有差别。从管理阶层男性的衣着风格来说，在谈业务的正规场合，应以非常谨慎的风格穿着打扮，尽量不要让任何人感到不舒服。因为对你来说，能做到事事有益

于生意实在很必要。务必不要使你的服饰对任何一个顾客有什么不利影响,男人的衣服并不要求很高档,关键是整洁。

发型也如同服饰一样重要。当然,发型风格年年在变。五十年代和六十年代初流行的长发,依照的标准,早已显得过时了。人们认为,重要的是整齐美观而不是长短。梳理整齐,会使你显得干净利索。总之,胡子拉碴和满头乱发对一个上层人士来说,极不适宜。如果你执意要这么做,那它不但会毁了你的形象,而且还注定你在经济上要蒙受损失。

2、“阔佬”的形象

仅仅多花几张钞票,人们就会把你当作上流社会的阔佬,从而给你带来意想不到的好处。定做最高质量的业务名片就是一个很好的方法。当然,什么的名片最富吸引力,每个人有不同的标准。所以不见得最昂贵、最花俏的就是最好的。关键问题是,不要为了省几个硬币,而使名片的质量差了很多。假如你喜欢昂贵的纸料,那就毫不犹豫地订做好了。自然也要讲究印刷质量。你最好也用类似的方法,订购办公用品。通常,你寄给用户的信件像接待人员递给客户的名片一样,将决定他对你的第一印象的好坏。多花一点钱,获得最高质量的办公用品是非常划得来的。因为你当然希望在充满竞争的销售战一开始,一切都对你有利。当你盘算应让公司推销员给你的主顾送多少钱的礼物时,制做高质量的名片或信纸实在只是不足挂齿的开销。

还有,书写漂亮的信件同样很重要。如果是特别重要的文件,要非常认真地写,需要的话,尽量作修改和润色,以保证连贯、简明地表达你要写的内容。

如上述几个因素能在你同顾客的交往中建立良好的形象一样。在你去顾客的办公室时,许多其他方面的因素也能起着同样有效的作用。例如,一个质量上乘的公文皮包也许花钱不少,但确能帮你塑造一个好形象。你还应有高质量的圆珠笔和袖珍计算器。上述这些东西一定能帮助你树立一种成功者的形象。

3、稳定性的路

你会发现,在所有你认识的人中,大部人对长期的形象更有兴趣。每一人都认识到,那种昙花一现的形象不仅靠不住,而且经常还会把人都吓跑。由于银行家和保险家们很早就认识到了这一原则的重要性,所以他们建造了巨大的办公大厦,从而告诉他们的顾客:我们的公司是非常稳定的。

下次去银行时,好好环视一下四周,你就会明白这一切。每家银行都在追求一种特定的传统外表,以给顾客们一种历史悠久的感觉。假如拜访一家保险公司的总部办公大楼,你会发现同样的特点。在人们计划把他们省吃俭用下来的钱存入银行或投资于一项人寿保险时,他们必须相信那些机构将“永世长存”。他们需要得到保证,他们的财产继承人肯定能得到他们留下来的财产,对保险公司和银行来说,最能给顾客以永久性、稳定性经营形象的,要算一座构造坚固的办公大楼了。如此一座高耸云端的庞然大物立在那儿,没有人会害怕它哪一天会突然不翼而飞。有些银行和保险公司也通过其他方式向大众显示出这种稳定的形象,他们往往只是一座巨大办公楼的主要承租者,而不是拥有整座大楼。但是由于他们把写有本公司名称的大广告牌悬挂在楼顶上,使得许多人以为他们拥有整座大楼。

有许多种方法,可不用花很多钱,就能体现出稳定形象原则来。每一位推销员都必须用一流的促销物品。没有这些东西,顾客们就会怀疑你的公司要么缺乏的推销意识,要么缺乏财力,再不就是你的公司初涉此行业。

利用写有你公司的广告品对塑造形象也很重要。小折刀、日记本、手提箱、办公用品,或其他有形的、可长期使用的任何东西,都会向你的顾客们表明你的公司具有稳定性。你对他们讲你的公司如何如何,还不如这些实实在在的东西,你的顾客们可拿在手上,看在眼里。

4、守信誉原则

所谓“守信誉原则”,就是说到一定要做到。这听起来既简单又合理,但是绝大部分人就是做不到。假如一个人兑现了他曾经许过的所有诺言,他一定会成为一位鹤立鸡群的杰出人物。

我们都遇到过类似的不幸,并为这样的“食言”而痛心疾首。行失于言是一种极糟糕的形象,你一定要像避瘟疫一样避免它。

假如你想要创立一项长久而富效益的事业,你就必须准备长期与别人合作。你的产品,加上你执行守信用原则的能力,将决定着你能否在长期的经营中取得成功。如果你想要事业长盛,你就必须塑造这样的成功形象。

5、适当的幽默

具有适当的幽默感,不仅能给你的事业带来极大的好处,而且会使你的工作更有乐趣。幽默可以消除紧张情绪,创造一种轻松

愉快的工作气氛,从而使你的事业更为成功。它同样也是塑成功形象的一个因素。每当面临选择时,绝大多数人都愿意与那些有幽默感的人打交道。

在提倡幽默感的同时,必须强调,它只能像任何其他事情一样,运用得当。通常情况下幽默确实可以帮助你打开僵局,但在某些特定场合也许会适得其反。掌握“火候”非常重要。否则,就可能弄巧成拙。例如,这样向一位很有身份的潜在顾客进行推销就十分荒唐:从后面拍一下他的肩膀,问道:“嗨,伙计!听说过那个女旅行推销员的笑话吗?”再比如当你的生意正经历着困难而走下坡路时,你不会欣赏你的律师跟你开什么破产的玩笑。

在当今复杂的社会中,许多人灰心丧气,精神萎靡。因为压力和紧张情绪比以往任何时候都普通,所以恰当的幽默就显得越来越重要。它经常是缓和尴尬局面的最好办法。如果你天生就有幽默感,那一定要发扬它。因为这无疑是一种优秀的品质,人们会因此而乐于与你共事。

6、能结识贵人

同什么样的人合作对你的形象产生着巨大影响。并不是要你把对自己形象不利的朋友们都甩了,但是跟什么样的人打交道确实跟你的形象有关。俗话说“物以类聚,人以群分”,“与狗居,必惹蚤”,并非无稽之谈。这两句谚语都非常正确,特别是从别人将作何反应的角度讲。例如,如果你有一些地位显赫而且功成名就的朋友,人们就会想,“他一定颇有本事。否则,怎么能跟那些人在一起。”如果你的朋友全是些失败者,那么,那使这不会严重损害你的形象,那它也不会对你产生积极的影响。还有,如果你在公司里



整天同那些声名狼藉的人打得火热，你的形象也会受损。要强调的是，为了塑造更好的形象，要换换朋友们，而且要搞清楚同你合作的人中，哪些人有助于你的形象塑造，哪些人则有损于你的形象。

7. 清除坏影响

记住，环境改造我们，决定我们的思维方式。

找出你自己本身固有的、而不是从别人那儿学来的某一种习惯，那些微妙的东西。如走路的姿态、咳嗽、端茶杯的方式以及对音乐、文学、娱乐、衣食的爱好——所有的这些都很大程度上取决于你的环境。

更重要的，你的思想、目标，你的态度和个性都是受你的环境影响的。

与消极的人长期交往，会使我们的思想变得消极；和沾沾自喜的人太亲近，会使我们养成一种自傲的习惯。相反，与积极思考的人做朋友，能使我们站得高、看得远；和有远大抱负的人亲近，能使我们胸怀大志。因此，必须尽可能排除消极分子的影响。

8. 不让拖后腿

消极分子到处可见。有些消极的人，是没有恶意的人。但其他一些消极分子是害“红眼病”的人，他们自己停止不前，也想你会栽跟头。他们觉得心有余而力不足，也想把你拉入他们的行列。

小心这些思想消极的人，防止他们破坏你的成功计划。

这种现象屡见不鲜。同行的工人经常埋怨那些想提高生产效