

说话的水平和能力已成了衡量人  
整体素质的一个不可或缺的重要标准。

语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，  
以及人类繁衍至今凝练积淀、不可或缺的成功智慧。

吴光远◎编著

YINGXIANGNI YISHENG DE  
SHUOHUA JINGDIAN  
QUANJI

影响你一生的  
**说话**  
经典全集

# 影响你一生的说话经典全集

吴光远

海潮出版社

# 目 录

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 第一章 左右逢源的说话艺术.....      | 5  |
| 一、积极的语言树立好口碑.....       | 5  |
| 二、注意你的说话表情.....         | 6  |
| 三、掌握好说话的语气.....         | 8  |
| 四、控制好说话的节奏.....         | 9  |
| 五、言简意赅，别人才会喜欢你.....     | 10 |
| 六、说话的语调很重要.....         | 11 |
| 七、实事求是地捧对方.....         | 12 |
| 八、内涵是妙语连珠的前提.....       | 13 |
| 九、充满魅力的说话声音.....        | 14 |
| 十、说话也要“变色龙”.....        | 15 |
| 十一、有“礼”说遍天下.....        | 17 |
| 十二、说话简洁人爱听.....         | 19 |
| 第二章 如何与陌生人说话.....       | 20 |
| 一、说好第一句话.....           | 20 |
| 二、恰当地称呼对方.....          | 20 |
| 三、与“陌生人”一见如故.....       | 21 |
| 四、与十种不同性格的人交谈.....      | 22 |
| 五、怎样说话让人高兴.....         | 23 |
| 六、与“陌生人”说话有技巧.....      | 23 |
| 七、学会聆听别人的说话.....        | 26 |
| 八、对陌生人要不吝赞美.....        | 27 |
| 九、自如地和陌生人攀谈.....        | 30 |
| 十、争吵中掌握讲话分寸.....        | 32 |
| 第三章 如何与领导说话.....        | 34 |
| 一、让你职场成功的十种谈话技巧.....    | 34 |
| 二、对领导说话的艺术.....         | 35 |
| 三、不要当众指责上司的失误.....      | 36 |
| 四、不要在同事面前批评上司.....      | 36 |
| 五、当上司批评同事时不要随声.....     | 36 |
| 六、同事被上司责备不要立刻安慰.....    | 36 |
| 七、薪水多少不乱问.....          | 37 |
| 八、怎样向上司汇报工作.....        | 37 |
| 九、给上司提建议的技巧.....        | 38 |
| 十、对上司劝谏，批评要多用启发式语言..... | 40 |

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 十一、把对领导的批评隐藏在玩笑背后 ..... | 41 |
| 十二、与上司说话别硬往上撞 .....     | 42 |
| 第四章 如何与同事说话 .....       | 45 |
| 一、与同事说话要有分寸 .....       | 45 |
| 二、如何用宽容的语气与同事交谈 .....   | 46 |
| 三、说话要留有余地 .....         | 48 |
| 四、被同事悦纳的三种说话方式 .....    | 50 |
| 五、调到新单位时的说话 .....       | 52 |
| 六、被提拔时的说话 .....         | 53 |
| 七、不谈自己的未来打算 .....       | 54 |
| 八、不在背后议论他人 .....        | 54 |
| 九、办公室中常见的说话方法 .....     | 54 |
| 第五章 如何与下属说话 .....       | 56 |
| 一、领导者应与下属交谈 .....       | 56 |
| 二、真诚赞美才能获得下属的合作 .....   | 57 |
| 三、运用漂亮语言令下属言听计从 .....   | 58 |
| 四、领导表达指令要清楚 .....       | 58 |
| 五、鼓励下属要有方法 .....        | 60 |
| 六、如何向下级通报不好的消息 .....    | 61 |
| 七、让下属无条件地服从你的命令 .....   | 62 |
| 八、有效批评下属的技巧 .....       | 62 |
| 九、通过暗示巧妙地训导下属 .....     | 63 |
| 十、有效说服固执的员工 .....       | 63 |
| 十一、学会拒绝员工的某些要求 .....    | 65 |
| 第六章 如何与客户说话 .....       | 67 |
| 一、配合顾客的口味说话 .....       | 67 |
| 二、信守你说的每一句话 .....       | 69 |
| 三、要与客户递好话 .....         | 70 |
| 四、真诚而坦率地赞美顾客 .....      | 70 |
| 五、精心设计开场白 .....         | 71 |
| 六、向顾客提供保证或是作出承诺 .....   | 72 |
| 七、即使顾客不买产品也要感谢他 .....   | 72 |
| 八、利用提问挖掘对方的“财富” .....   | 73 |
| 九、多说“请”和“谢谢” .....      | 73 |
| 十、绝不对顾客说“不” .....       | 74 |
| 十一、如何巧言应对你的客户 .....     | 75 |
| 十二、如何向客户推销你的产品 .....    | 77 |
| 第七章 如何与朋友说话 .....       | 79 |
| 一、怎样说话让朋友喜欢 .....       | 79 |
| 二、用说笑给友谊添佐料 .....       | 81 |
| 三、向朋友借钱时怎样“张口” .....    | 83 |
| 四、毛遂自荐要会说话 .....        | 83 |
| 五、演讲让梦想成为现实 .....       | 84 |
| 六、多在第三者面前赞美他人 .....     | 85 |

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 七、同人争论时尽量保持冷静.....      | 86  |
| 八、有效说服朋友的简便技巧.....      | 86  |
| 第八章 如何与恋人说话.....        | 88  |
| 一、怎样进行初恋的谈话.....        | 88  |
| 二、如何向对方提出约会.....        | 89  |
| 三、如何表达你的爱意.....         | 89  |
| 四、与异性交往时的最佳说话方式.....    | 91  |
| 五、只要一句话让恋人便倾倒.....      | 92  |
| 六、“甜言蜜语”的巧妙运用.....      | 93  |
| 七、赞美恋人说话的技巧.....        | 94  |
| 八、恋爱中特殊的说话技巧.....       | 95  |
| 九、女孩如何打动男孩.....         | 96  |
| 十、巧妙拒绝别人的追求.....        | 97  |
| 十一、获取恋人芳心的 5 个说话秘诀..... | 98  |
| 第九章 如何与妻子说话.....        | 100 |
| 一、夫妻间的情爱语言.....         | 100 |
| 二、情真意切的话使夫妻感情和美.....    | 100 |
| 三、多交流是情感保值的秘密.....      | 101 |
| 四、幽默增添夫妻生活的和谐.....      | 102 |
| 五、妙语使家庭充满乐趣.....        | 103 |
| 六、用戏谑的谈吐助情趣.....        | 104 |
| 七、夫妻说话也要讲分寸.....        | 106 |
| 八、丈夫的说话方法.....          | 108 |
| 九、安慰可以加深爱情.....         | 109 |
| 十、聪明妻子不说的八句话.....       | 110 |
| 第十章 说话与办事的技巧.....       | 113 |
| 一、找准话题的切入点.....         | 113 |
| 二、让对方说“是”.....          | 114 |
| 三、善于没话找话.....           | 115 |
| 四、激将的艺术.....            | 116 |
| 五、说话与办事.....            | 117 |
| 六、灵活掌握说话时机.....         | 118 |
| 七、拒绝的语言.....            | 119 |
| 八、“请”人才能办事.....         | 119 |
| 九、推销员需巧妙地运用口才技巧.....    | 120 |

# 第一章 左右逢源的说话艺术

## 一、积极的语言树立好口碑

语言可以表现一个人的人格。即使是语言比较笨拙的人，只要具有发自内心的关怀对方的心情，其心情就能在话语间充分流露出来。

什么是积极的语言呢？积极的语言就是能促进彼此交谈，增进彼此友情的带有积极意义的语言，比如说，说话要真诚等。

1.说话要真诚由于说话态度不同，语言既可以成为建立和谐人际关系的最强有力的工具，也可以成为刺伤别人的利刃。

如果没有发自内心的关怀的心情，即使用再多华丽的语言，也会被对方看穿。所以满怀真诚是最重要的。

昨天还是用学生腔随心所欲地讲话的人，突然让她使用交际语言讲话可真是有点难为她了。交际语言没有用惯的话，总会觉得怪难为情的，不能很好地使用。

舍去害羞、丢掉娇气是作为社会成员所必须的条件。为了每个人每天都能心情愉快地工作，希望我们能深刻认识到语言的重要性，并能充分掌握交际语言的技巧。

2.不要说对方不爱听的话使语言不成为“利刃”的最低条件是什么呢？那就是不要说对方不想听的话题。

人们都想改掉自己的缺点，可是有些缺点无论自己怎么努力都无济于事，比如身体上的缺陷就是最好的例子。虽然上司自己说：“最近我头发掉得都快秃了！”如果你也跟着说：

“经理真的要变成秃顶了啊！”就太露骨了。常有人误以为连本人都说了，跟着本人说说其缺点，也没有关系。其实本人说倒没什么，可是别人不能也跟着说。如果被同龄人说了短处也许说句“彼此彼此”就过去了，可是如果被年轻人说了短处，就不会那么简单地过去了。即使对方说了嘲笑自己缺点的话，也不能反唇相讥、以牙还牙再说对方的缺点，这样会伤双方感情的。从个子矮、脱发、大肚子、老花眼，到肥胖、年龄、容貌，这些都是对方敏感的话题，也是禁忌的话题。不说对方敏感的话题是建立和谐人际关系的准则。

3.对方的优点或值得夸奖的地方要马上夸奖在实际工作和生活中如何与上司、前辈、同事建立和谐、融洽的人际关系呢？说什么话好呢？如果连礼貌用语都说不好的人，要建立起和谐、融洽的人际关系真是太难了，但不管怎样，下工夫进行自我表现的训练和积极阅读一些有关交谈技巧的书籍，终会有所收获的，所以要对自己有信心。

首先，在把话说出口之前要好好想一想：如果说了会怎样呢？不能不假思索，不管后果如何，张口就说。即使你只是想和对方开个玩笑，但对方也会误以为真，从而造成不愉快的场面。特别是当你和对方的关系不是很要好的情况下，多数来说对方都不会接受你的玩笑。所以，说话之前要判断一下关系要好的程度，考虑一下后果。

其次，在发现对方长处或有值得表扬的地方时，要对这些长处立即给予夸奖。比如，可以根据情况，抓住时机对上司说：

“您今天穿的西服颜色真漂亮！”

“经理，您在会议上的发言真精彩！”

“我也想成为像经理这样兢兢业业工作的人。”

可是，却不能阿谀奉承或溜须拍马，因为上司必定感觉得到你是在溜须拍马，而对你非常反感。所以，一定要说出真情实感，这是非常重要的。

不只上司，对同事和晚辈，女性职员如果也说一些对己对彼都有好处的话语，人际关系一定会很和谐。

“什么时候变了发型了？这种发型非常适合你。”

“今天衣服的颜色真靓丽，显得特别有朝气。”

“多亏您帮忙，才得以继续工作下去，总是请您帮忙，真是过意不去。”

说上述的话，应该没有人不高兴的。另外，进行语言的“话后服务”，对建立和谐、融洽的人际关系也很有成效。

在别人跟你说过什么事情或你听到了他有什么事的时候，如果遇到那个人时要问一下：“那件事怎么样了？”由于这一句话，那个人就会对你有好感：“这个人不是光听听就罢了而不放在心上的人，我的事他还记在心上呢！”

不光是别人跟你说过的或你听说过的事是这样，此外，如：

“感冒好了吗？”

“妻子怎么样？”

“孩子升中学了吧？”

这些都是很好的“话后服务”语言。自己的事被别人挂在心上的话，无论是谁都会很高兴。所以，要对别人充满关怀，抓住时机进行语言的“话后服务”。

4.用有积极意义的语言应对即使自己平时也注意了，但由于无意中说错了话而伤害了别人的情况也是存在的。这种情况下，虽然是自己无意的，但是毕竟伤害了对方。

平时关系要好的人，对你的态度突然间冷淡下来，这时与其一个人冥思苦想：“难道我说了什么伤感情的话？”不如直接试着问对方：“我是不是说了什么失礼的话？如果有的话请您原谅。”

原来只不过是小小的误会，后来却发展成为纠纷的情况也有很多。所以，如果能尽早消除误会，就不会任其发展为大的纠纷。

相反，也有别人有意攻击你的场合。让人遗憾的是，嫉妒心强的人和被害者意识强的人到处都有。如果因为这些人所说的话而变得心情不悦就正中对方的下怀了，因为对方的目的就在于此。难对付的人到处都有，不能一一躲过。

所以，对这些人所说的话，用有积极意义的话语应付是最重要的。无论在什么时候、什么场合下，自己都要坚持这种态度。对爱欺侮人的人，你越是战战兢兢，他就越发欺侮你。相反，把他的当耳旁风不放在心上，满不在乎是最好的办法。

## 二、注意你的说话表情

当你听某人讲话或演说时，并没有留意他说话的内容，却对当时的情景留下了深刻的印象。原来，那位演说者取胜的原因并不是演说的内容，而是以说话的神态和所制造的气氛来吸引听众。虽然很多听众并没有深究他说话的内容，但是对他却有很好的评价。

某些场合里，我们听人说话时也是这样，如果说话者是个很有技巧的人，他可以不具内容而巧妙地创造当时的气氛，通过这些获得别人的好印象或者是好感。因此，当你在求人办事过程中，要特别注意自己说话时的表情。据心理学家研究，在与人谈话时，有一个良好的面部表情，能拉近两人之间的距离，消除“敌对”的情绪。

当你说服别人，达到某个目的时，表情占有很重要的位置。健康的表情往往留给人们深刻的印象，它是优雅风度的重要组成部分。一个善于通过目光和笑容表达美好感情的人，可以让自己更有魅力，也会给他人以更多的美感。说服他人时，多一些敬重，多一些理解，表情就可以更美，你的交际形象也会更有风度，给人留下更深刻的印象。

表情指的是人们的面部表情，是指头部（主要是脸部）各部位对于情感体验的反应动作。

它与说话内容的配合最得当，所以，使用频率比手势要高很多。达尔文在《人类与动物的表情》一书中指出，现代人们的表情动作是祖先遗传给我们的，因而人类的原始表情具有全人类性。这种全人类性的表情，成了当今社交活动中少数能够超越文化和地域的交际手段之一，所以，要好好地这一资源加以利用。

人们面部表情的核心是笑和无表情，任何其他面部表情都发生在笑与无表情两极之间。无表情的面孔，平视，脸几乎不动。无表情的面孔最令人窒息，它将一切感情隐藏起来，叫人不可捉摸，而实际上它往往愤怒或厌恶把拒绝的信息更露骨地传达出来，从而也会影响办事效果。

在人体的五官里，眼可以把很多丰富的表情传达出来。孟子就提出，从人的眼眸中，可推断人是否诚实。所谓“胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉。”有些西方的研究者认为，说谎时，瞳孔会扩大，儿童则常常会眨眼睛，而9岁以下的儿童想说谎却怎么也不像。有一些古代的珠宝商，他们还能从顾客眼睛的瞳孔变化中得知他是否对货物有兴趣。

求人时的说话方式，并不是一种单方面的授予行为，这种举动是为了相互刺激而达到一定的目的。当你说话时，听者也会用目光来表示他们的反应。所以，在说话时，对对方必须报以回报的目光，以维系与听者的感情交流，这是一种巧妙的默契。最常见的是，一些对此不重视的人。比如求人时的场合如果是小场合，求助者就会旁若无人，眼光到处乱扫，有时看天花板，有时看桌上的摆设之类，给人的印象是故意把他人的视线避开，这是一种胆怯、心虚的表现，说话的效果也会减弱很多。所以，说话时应抬起头，把目光转向听者。一般情况下，如果你在整个谈话中，只是偶尔才会注意到对方，这是不合适的。因为这表明你有怯场的态度和表情，不但使人感到尴尬，而且别人对你所说的话也会有所怀疑，因为你的表情说明你没有自信。还有一点需要注意，注视对方要避免目光与目光直接接触。像猫头鹰似的盯住不放，会造成对方内心的不安，即使你的本意并不是想要注意他，但他不明白这一点，反而会误解为自己外表有什么瑕疵。特别对于刚认识的异性朋友，被目击者看到了，会造成很大的误会。

当你与在对方交谈中，即将要说到求助的目的时，切不可激动地用手指人，这时可以适当做一些手势，但幅度不可过大，大惊小怪、过分夸张、失口失态都是不礼貌的。说话时，要用面部表情配合你的语调，把你的稳重、诚实、文雅充分地显示出来。

此外还要注意，说话时要时刻保持微笑，而且说话的语气也要温和。在说话过程中，不要忘了与对方交流，经常说一些：“你认为是不是这样呢？”“我想这样的方法会比你的好一些，你认为呢？”多说些这样的话，让别人认为你不是在一味地说服他，而且还时刻注意着他的态度，这样的态度别人当然会更容易接受。在说服别人的过程中，如果只顾着自己滔滔不绝地说着，不管他人的情绪，这时，即使你说的是对的，别人也不会听进去，为什么呢？因为你只是顾着自己说，似乎有点目中无人的感觉。

注意自己的表情，保持一个轻松、愉悦的表情，这样，对于你的意见就不会给人一个“你必须接受我的意见”的感觉。

在别人接受你的意见的同时，别人也会有一个比较愉快的心情。而如果你采取强硬的态度，那么，就算别人接受了你的意见，别人对你的印象分会大打折扣，因此对于事情的成功也会带来很大麻烦。

总之，想要成功地说服别人为自己办事，要记住这一句话：在对别人进行说服时，要保持一个良好的面部表情。这样就能达到你想要的结果。

### 三、掌握好说话的语气

语气在和别人谈话中有着重要的作用，有的人说话对方容易接受、愿意接受，有的人说话对方就不容易接受、不愿接受或者很难接受。这其中的原因，大多是由于语气的不同造成的。一句同样的话，如果用不同的语气来说，就会起到不同的，甚至是相反的效果。例如，“我爱你”这三个字，如果用真挚的语气说出来，那就是满怀着对于自己爱人的一腔真情；如果用油腔滑调的语气说出来，那就是另外一种情景了，所以，一定要注意自己在说话中的语气。

王老师就很善于用自己的语气帮助孩子们。在她的班上有一个孩子，性格比较孤僻、不善言谈，被别的同学称为“弱智”。

王老师在担任他的班主任后，就对他进行了深入地了解，经常鼓励他。有一次在课外活动时，这个同学独自一人坐在教室里，王老师便走过去，用最温柔、最耐心的声音同他说话：

“我发现你上课听讲挺认真的，而且反应并不比别人慢，老师相信你是一个聪明的孩子，只要你努力学习，一定会成为一名优秀的学生。”

这个同学听了王老师的话，若有所思地点点头。然后，王老师又把他带到孩子们中间，并且陪他一起参与到学生活动中去，学生受到王老师的影响，都争着和他做游戏。慢慢地，他和同学们的关系变得融洽了，学习也提高上去了，再也没有人说他“弱智”了。

在这位同学的转化过程中，老师的爱心起到了重要的作用，而这种爱心正是靠这种富有爱心的温柔语气表示出来的。

说话要充分表达自己的意思和情感，但却不是靠声高来实现的，而是靠语气的得体而取胜。虽然说“理直”就“气壮”，但有理也要有礼，有理不在声高。有理再加上得体的语气，才会收到“情通理达”的效果。所以，把握好说话语气的分寸，对任何人来说都是非常重要、非常必要的。

事情有轻、重、缓、急，语气有抑、扬、顿、挫。只有把握好说话语气的分寸，才能使说出的话被对方充分理解和接受，才能收到说话的预期效果。

当然，说话语气的运用要分对象、分场合、分时间。不同的情况，要运用不同的语气，这其中的分寸，就需要说话者灵活掌握了。

那么怎样才能做到恰当地使用语言呢？可以从以下几方面入手：

首先，要因人而异。驾驭语气最重要的一条是语气因人而异。语气能够影响听者的情绪和精神状态。语气适应于听者，才能同向引发，用喜悦的语气就会引发对方的喜悦之情，用愤怒的语气就会引发对方的愤怒之意；语气不适应于听者，则会异向引发，如生硬的语气会引发出对方的不悦之感，埋怨的语气会引发出对方的满腹牢骚等等。

其次，要因地制宜。把握语气要注意说话的场合，这是十分必要的。一般来说，场面越大，越要注意适当提高声音，放慢语流速度，把握语势上扬的幅度，以突出重点。相反，场面越小，越要注意适当降低声音，适当紧凑词语密度，并把握语势的下降趋向，追求自然。

最后，要因时而异。同样的一句话，在不同时候说，效果往往会大相径庭。抓住时机，恰到好处，运用适当的语气才能够产生正确的效果。

语气傲慢者使人反感，语气谦卑者使人喜欢。同样的话，用不同的语气说出来，就会起到不一样的效果，所以，在说话的时候，就要注意自己的语气，不要给人一种傲慢的感觉。

## 四、控制好说话的节奏

在与人交往时，要想说话让人家爱听，喜欢听，就要注意控制好自己的说话节奏。

有一次下班途中，一位青年遇到一群刚看完电视球赛的学生，就问：“这场比赛谁赢了？”有一个学生兴奋地说：“中国队打败日本队获得冠军。”

这位青年迷惑了：到底是中国队打败了日本队获得了冠军呢，还是日本队打败中国队获得了冠军呢？他又问了另一位学生，才知道是中国队胜了。

这位学生说的话之所以让人家不明白，就是因为他没有掌握好说话的节奏。说话的节奏其实就是说话的快慢。书面语是借助标点把句子断开，以便使内容更加具体、准确。我们在说话时就要借助节奏，来帮助我们表达感情。

生活中，有的人说话很快，一大堆话一口气就能说完，别人形容像是打机关枪。而另外一种人则恰恰相反，说话慢条斯理，半天也挤不出一句话来。这两种极端的情况就是没有掌握好说话的节奏。

说话要有节奏，该快的时候快，该慢的时候慢，该起的时候起，这样有起伏有快慢，有轻重，才形成了口语的乐感和悦耳动听，否则话语不感人，不动人。口语中有规律性的变化，叫节奏。有了这个变化语言才生动，否则显得呆板。有位意大利的音乐家，他上台不是唱歌，而是把数字有节奏地、有变化地从1数到100，结果倾倒了所有的听众，甚至有的感动得流下了眼泪，可见节奏在生活中是多么重要。

节奏主要体现为快慢和停顿。说话没有节奏变化就会像催眠曲一样使人昏昏欲睡，反之，如果能够掌握好说话的节奏，就会使人愿意听，喜欢听。

某大学举办写作知识讲座，主讲老师在谈到细节描写时，提出了这样一个问题：“请问同学们，男生和女生回到宿舍时，摸钥匙开门的动作有什么不一样呢？”然后就闭口不言，停顿下来，让同学们自己去揣摩。

台下的大学生们活跃起来了，有的私下议论，有的举手回答，有的干脆掏掏口袋，模拟一下自己回宿舍时找钥匙的动作。

等同学们讨论过一阵子，老师才说：“据我观察，大多数的女生才上楼梯时，手就在书包里摸索，走到宿舍门口，凭感觉捏住一大串钥匙中的某一把钥匙，往锁孔里一塞，正好门开了。而大多数的男生呢？他们匆匆忙忙地跑到宿舍门口，‘砰’的一脚或一掌，门打不开，于是想起找钥匙。摸了书包摸裤袋，摸了裤袋又摸衣袋，好不容易摸到了钥匙串，把钥匙往锁孔里一塞，打不开。原来钥匙又摸错了。”

主讲老师的描述引起了会场中一片会心的笑声。等到同学们的笑声过后，老师趁势总结道：“把男女生回宿舍摸钥匙开门的动作描述出来，就是细节描写，而细节描写的生动又来源于对生活的细致观察。”

这位写作老师巧妙地利用停顿，让听众探索悬念的答案，然后利用解答悬念抛出讲学要点，取得了很好的教学效果，这就是利用说话节奏的效果。

那么我们应该怎样才能掌握好说话的节奏呢？其实也没有什么神秘的地方，只要掌握好什么时候应该减速什么时候应该加速就可以了。

第一，说话时应该减速的地方有：需要特别强调的事情；极为严肃的事情；勉强控制的感情；使人感到疑惑的事情；数据、人名、地名等等。

第二，说话时应该加速的地方有：任何人都知道的事情；不太重要的事情；精彩的故事进入高潮时；无法控制的感情等等。

说话的节奏和说话的语气一样，都会影响到听众。说话的节奏不同，给人的感觉也不同，说话的节奏快了，会给人一种急促的感觉，说话的节奏慢，会给人一种平缓的感觉。所以，

在说话时，要注意恰当地运用说话的节奏，把自己的感觉表达出来。

## 五、言简意赅，别人才会喜欢你

据史书上记载：

子禽问自己的老师墨子：“老师，一个人说多了话有没有好处？”墨子回答说：“话说多了有什么好处呢？比如池塘里的青蛙整天整天地叫，弄得口干舌燥，却从来没有人注意它。但是雄鸡，只在天亮时叫两三声，大家听到鸡啼知道天就要亮了，于是都注意它，所以话要说在有用的地方。”

墨子的话和古语“言不在多，达意则灵”一样，说的都是讲话要少而精的道理。我们要追求的是用最凝练的话语来表达尽可能丰富的意思。

从前有个客商新开一家酒店，为了招揽顾客，特备厚礼请几个秀才为他写一块招牌。甲秀才大笔一挥写下了“此处有好酒出售”七个大字。众秀才议论纷纷，乙秀才说：“‘此处’二字太啰嗦。”丙秀才说：“‘有’字也属多余。”丁秀才认为酒好酒坏顾客自有评价，“好”字应当删去。这时甲秀才带着几分怒气认真地说：“如此说来还是干脆只留个‘酒’字算了。”众秀才频频点头赞许，大家也欣然接受。其实说话也如此，有时需要简练，惜言如金，有时需要详述，用语如泼。

说话是否精彩不在于长短，而在于是否抓住了关键，是否说到了点子上，是否能打动听众。听众最喜欢的是有啥说啥，直来直去。对于那些空话套话，他们不但不愿听，甚至觉得是受精神折磨，是浪费时间。

有一回，凤姐让小丫头小红给平儿传话。小红从平儿处回来时，她把四五件事压缩在一小段话中回禀凤姐：“我们奶奶问这里奶奶好。我们二爷没在家。虽然迟了两天，只管请奶奶放心。等五奶奶好些，我们奶奶还会让五奶奶来瞧奶奶呢。五奶奶前儿打发了人来说舅奶奶带了信来了，问奶奶好……”

局外人李纨听了自然不懂，追问是什么意思。凤姐却赞赏道：“这是四五门子的话呢。”她表扬小红能把“四五门子的话”用几句话表达出来。

于是凤姐当即决定，把小红要到自己这里。也可以说，小红简洁、准确的话语，赢得了凤姐的信任。

简洁能使人愉快，使人喜欢，使人易于接受。说话冗长累赘，会使人茫然，使人厌烦，而你则会达不到目的。简洁明了的清晰声调，一定会使你事半功倍。凤姐赞赏小红说话简洁、明确的同时，也指出了话语冗繁往往意味着办事拖泥带水。人们交流思想、介绍情况、陈述观点的时候，为了能够使对方更快地了解自己的说话意图，领会要领，往往是用高度凝练的语言。

1981年世界杯排球赛最后一场是中日之战，中国女排轻松地赢得了第一、二局，实际上已经取得了世界冠军。第一次荣获排球世界冠军的中国女排兴奋不已，因而失控，打得毫无章法，导致第三、四局稀里糊涂地输给了日本。袁伟民一再暂停，面授机宜，却不见成效。怎样才能使女排姑娘们镇定下来，获得冠军而不失中华民族之志呢？

在第五局开始前的短暂时间里，主教练袁伟民说了几句话：“要知道，我们是中国人，你们代表的是中华民族，祖国人民在电视机前看着你们，要你们拼，要你们搏，要你们胜。

这场球不拿下来，你们要后悔一辈子！”姑娘们在这沉重的话语下，胜了第五局，赢得了全场比赛。在简短的几句话、几十个字中，袁伟民似喷泉，流淌出含义广阔、内容丰富的言语，将中华民族的精神和尊严，祖国人民的期望以及这场球的关键意义，姑娘们自身利害得失等等，在这几句话中或明或暗地说出。袁伟民的这段话言简意赅，既节省时间又有成效，为中国女排赢得世界冠军起到决胜的作用。

## 六、说话的语调很重要

常言道：“一句话可以把人说得笑，一句话也可以把人说得跳。”人言可畏，有时舌头底下可以压死人，不同的语调说出来的话给人的感觉是不一样的。从很大程度上讲，事情的成败就看你的说话语调是否受欢迎。所以说，在求人时，说话一定要注意自己的语调，这样才会更容易达到你的目的。

俗话说：“锣鼓听音，说话听声。”语调的高低快慢要符合或适应事情的内涵，运用不同的语调来传情达意。意大利的著名影星罗西在这方面可是大师。有一次，一些外宾要求他表演一段悲剧。只见罗西用意大利语表演起来，在场的客人虽然听不懂，但听得罗西语调时而悲伤时而痛苦，许多客人被他感动得流下眼泪。这时，一位意大利人捂着脸走出宴会厅，在走廊里放声大笑。原来，罗西根本不是在演什么悲剧，而是在念宴会菜单。

由此可见，说话语调对于说服效果是多么重要。在什么情况下用什么语调，这样就能达到很好的效果！然而，很多人并不注重语调，有时候说话的语调很不让别人喜欢，导致很多事情都不成功。

生活中，我们可以发现，有一些人说起话来语调像电钻、像小号，不容别人插话和反驳；有一些人的语调吞吞吐吐、拖泥带水，能把听者的耐心耗尽；有的人语调虚情假意、装模作样让人反感；有的人说话扭扭捏捏、拿腔拿调，让人听了浑身不自在。

很多人并没有意识到自己的语调有问题，反而自我感觉良好，全然没顾上听者的感受，或者他们认为语调和嗓音一样，都是天生的。

其实，说话的语调可以直接体现出一个人是否有素质。在公众场合跟别人聊天的时候声音很大，一看就知道这个人是一个不修边幅的人！有的人对人说话很不礼貌，说话口气很硬，一听就是仗势欺人的人，人家没有做错什么，为什么要用那样的口气，大家都是人，没有必要对人家那样，这就是素质。想让别人帮你，你当然不敢大声地对别人说，这样别人肯定是不不会帮你的。

生活中，有很多人在说话时，其实是好心的，然而就因为语调过于生硬，反而让别人很反感，所以说说话语调要柔和一点。但这并不是说说话要像女人腔似的，柔声柔气的，这样更达不到求人的目的。而要用商量的语气，这样才使对方感到你有求于他而且尊重他，他才肯帮忙。比如你的孩子患病住院了，你手头缺钱，只能向别人借，这时你就可以说：“我的孩子病了，还缺住院费 50 元，不知你手头宽绰不宽绰？下月发工资我就还你。”用这种商量的口气，只要人家手里有钱，是会帮忙的。

说话时，声调要注意有高有低，乐曲中有快慢和强弱符号，要使你的话如同音乐一样动听，就要注意快慢高低；说话带口头禅，会扰乱节奏，显得杂乱无章。平时说话声音不能太响，在公共场合特别要注意文明，大声喧哗，只能使别人捂住耳朵。

每个人都希望快乐顺利地完成任务，因此我们就应该把自己的语调调节好，这样别人听起来才会觉得舒服，他们的心情也会好起来，从而就会很容易达到求人的目的了。

求人时，人们最忌讳那种傲慢的腔调，趾高气扬的神情，刻板僵硬的语气。而谦逊的态度、委婉动听的语调，能给人一种心悦诚服的力量。更不要以自我为中心，不要把最没有价值的“我”字当成说话中最大的字，少叙述自己的经历故事，更不要逢人便滔滔不绝地吐苦水，把周围人当成宣泄对象。不讲别人不感兴趣的话题，要把你所求之人的谈锋调动起来，让他说出愿意帮你的话。

我们每个人的音域范围可塑性很大，有的高亢，有的低沉，有的单纯，有的浑厚。说话时，你必须善于控制自己的音调。高声尖叫意味着紧张惊恐或者兴奋激动。有些人养成了他们自以为是的一种老板式的说话腔调，说话哼哼唧唧，拖腔拉调。他们还以此为得意，认为

这样才能体现出自己的威严及与众不同。但其结果可能适得其反，因为这种“官话”会使他人感到极不自然，从而产生一种本能的抵制情绪。

李丽是一家广告公司的资深业务经理，她最关心和留意客户的销售问题，并总是乐于助人解决，但她的声音却让人听来讨厌，那尖叫的声音就像一个小女孩发出的叫声。有一次，她需要同事帮忙，本想自己平时帮助过他，他肯定也会帮助自己。但出乎她意料的是，她的同事拒绝了。私下，她的同事说，“我很想帮助她，但她的声音又尖又孩子气，让人感到她说的话缺乏诚意，太自以为是。”显然，李丽就是因为自己说话的语调不合适而导致别人拒绝了她。相反，如果你说话声音低沉、有气无力，会让人听起来感觉你缺乏热情、没有生机，不屑一顾，或者让人感觉到你根本不需要他人的帮助。

有一家大型股份公司的三位经理准备向几位计算机专家介绍一下公司的情况，这三位经理没有一个人懂得计算机知识，但他们都是极有权威和影响力的人士，所以他们根本不需因自己缺乏某一专业领域的知识而向他人表示歉意。他们各自站了起来，宣读了自己准备的材料，声音平淡而无生机，毫不引人注目。

响亮而生机勃勃的语调给人以充满活力与生命力之感。当你向某人传递信息或劝说他人时，这一点有着重大的影响力。

因此，当你求人时，你的语调、表情要同你说话的内容一样，只有这样才会带动和感染你的听众。

当然，必要的时候语调也不能过于温和，对于某些事情，就一定要用大声或强硬的语调说出来，这样才能让别人有畏惧感。不是因为想和别人吵架，而是表达自己对这件事情不满，让他们去改变对你不礼貌的态度。特别是在自己的利益或尊严受到不公平的待遇的时候，就更应该用强硬的语调了，这样对你伤害的人会意识到你对他的不满，让他悔过后来尊重你！

另外，对于不同身份的人，说话语调也是不同的，如果他是你的手下，你语调硬一点他可能会勉强帮你去完成，但是，如果你所求之人是你的上司的话，那就要用柔和的语调了，否则的话，小事难办，大事更难办。

总之，在请求别人帮忙时，掌握“受欢迎的语调”，无疑会达到事半功倍的效果。

## 七、实事求是地捧对方

所谓“捧”在这里是指恰到好处，实事求是地称赞所求的人，并不是那种漫无边际，令人肉麻的吹捧。求人时，说点对方乐意听的话，尤其就与所求之事有关的方面顺便称赞对方，也不失为一种巧妙求人的方法。

替对方着想有求于人时，还要替对方想一想，你提出的请求将会给对方造成哪些压力，可能存在哪些困难，这些难处，你说出来比由他本人说出来要好得多，“我知道这件事会给您添许多麻烦，但我没有别的门路，只能拜托您了！”这样说，容易使对方乐于为你做事。

充满自信有求于人时，要充满自信，才能说服对方。为了使我们的话具有说服力，切不可疑惧，应该满心欢喜地盼望，并充满自信，切勿说“你也可以”。

善于说话的人，总是避免说出“你也可以”这种带有次等意味的话语，因为它会令听话者心生不快，决不可将对方当作代用品要激起对方的荣誉感及使命感。

给对方承诺即在求助时许以互利的承诺，让对方觉得他的付出值得，别忘了表示愿意给对方某种回报或将牢记对方所提供的好处，即使不能马上回报对方，也一定会在对方需要得着自己的时候鼎力相助。

让对方无路可退就是事先设计好交谈的语势，堵住对方的退路，使对方诚恳地接受你的请求。

运用商量式语气当你需要别人帮助时，切莫武断地发布命令，若用婉转的商量的口气，

效果会更好。

从人们的接受心理看，盛气凌人，颐指气使的命令口吻，最易引起对方的反感；而人们对平等商量，诚恳请求却有一种天然的妥协性。因此，协商语气比起命令口吻来，更容易改变一个人的观点。

用激将法最后一击当你遇到某个最棘手的难题，也只有某人能解决得最好，但偏偏他又不太听你的话，你只有用激将法作最后一击，这种方式只针对那种心直口快，好胜心强的人。

以上，分析了交谈中向别人提出请求时经常使用的一些方法。

显然，通过这些方法能达到两个目的：一、能促使对方接受请求，二、能避免出现提出请求却遭拒绝的难堪。

## 八、内涵是妙语连珠的前提

总有一些人抱怨自己没有好的口才，和别人在一起总是无话可说，于是总是埋怨自己没有天生的好口才。

其实，这种想法是很片面的。口才并不是天生的，或者说只要胆子足够大就可以了，口才是要有足够的底蕴作为基础的。

苏秦的故事大家都听过吧，苏秦是我国战国时期一位有名的纵横家。什么是纵横家呢？纵横家就是战国时期一些依靠自己的口才来为各国君主出谋划策的人，换句话说，就是一些靠着嘴皮子吃饭的人，而苏秦就是他们中一位杰出的代表。

但是，苏秦并不是一开始就是成功的。他是当时大名鼎鼎的鬼谷子的学生，从老师那里学成出师之后，曾经先后去游说过周王、秦王，但是都失败了。

随后，苏秦很落魄地回到了家里，受到了亲戚朋友，甚至包括自己父母的冷遇。于是他发愤图强，拼命地刻苦攻读，为了防止自己在学习时打瞌睡，他就用一把小锥子朝自己的大腿上狠狠地刺一下，使自己继续学习下去。

苏秦经过了这一番刻苦的钻研，终于使自己的学识又上了一个新的高度。于是他再次出马，以自己苦心钻研出来的“合纵之道”游说各国君主，终于获得了巨大的成功，以致身佩六国相印，以三寸不烂之舌抵挡百万雄兵，成为了一个“前无古人、后无来者”的例子。

从苏秦的例子中，我们不难看出，拥有好的口才是建立在深厚的学识基础之上的，如果脱离了这个根本，那么口才就会成为“无源之水、无本之木”，就会像白开水一样，哪里还能说服别人呢？

朱君是一名大二的学生，平时喜欢看各种书籍，各种类型的书都喜欢看一些，各个学科都喜欢研究一下，甚至连佛经、周易等都看过一些。这些书籍极大地开阔了他的视野，也让他了解了各方面的知识，所以他说出来的话头头是道，很让人信服。

他的一位同学却总觉得研究这些学问没有什么用，只要口才好就可以了。结果有一天，两个人因为一个问题产生分歧，展开了一场讨论。朱君因为平时看书多，肚子里有“货”，所以说出来的话很有说服力，而那位同学只是逞一时的口舌之能，只会做一些狡辩，显然胜负很容易就分辨出来了。

口才的好坏与说话的技巧有关，但更与自己掌握知识的多少有密切关系，“腹有诗书气自华”这句话正是这个意思。肚子里没有多少知识的人，说出来的话就没有多少说服力，又怎么能让别人信服呢？当年诸葛亮在隆中苦读 27 载，一出山后便有舌战群儒之功，恐怕当年的诸葛亮并不曾专门去学习过如何辩论，所依靠的是他数十年的苦读。

知识面不够宽广，就算口才学得再好，技巧掌握得再多，也是无法说服别人的。准确、缜密的语言，头头是道，能够说服人；清新、优美的语言，饱含激情，能够打动人；幽默、机智的语言，妙趣横生，能够感染人。而这些都来源于头脑中的广博知识，那种不学无术的

油腔滑调、油嘴滑舌算不上好口才，那种不着边际的、没有什么实际意义的夸夸其谈也不是好口才。只有那种以丰富的知识为坚强的后盾，能够给人以力量、愉悦之感的谈话，才是真正的好口才。

所以，要想有好的口才，首先就要丰富自己的内涵，提高自己的学识修养，只有这样，才能够口吐莲花，妙语连珠，倾倒众人。

那么，想要拥有好的口才，应该让自己具备哪些知识呢？

当然，知识面是越广越好，天文地理，历史经济，什么都要学习，还要能够正确地使用语言，使自己的语言优美动听。具体来讲，大家要想有好的口才，应该从以下几个方面多下工夫：

一、好学上进，加强知识积累渊博的知识是睿智的体现，而渊博的知识、睿智的头脑则来源于平时一点一滴的学习和积累。“万丈高楼平地起”、“不积跬步，无以至千里”等俗语，说的就是这个道理，一个人要想真正提高自己的演讲与口才能力，就必须尽可能做到读万卷书，识万般理，平时养成多读书看报的习惯。没有人天生才高八斗，学富五车，而博闻强记的背后是艰辛的汗水。

二、关注生活，加强生活积累有些人在和人谈话时，为什么别人都不大爱听呢？关键就是缺乏生活的积累，净说些不着边际的话，这样是很难打动人心。所以，要想有好口才，多加强生活积累显然也很重要。

加强生活积累的关键是要走出去，积极面对生活，感受生活，尝试生活中的酸甜苦辣，用眼睛欣赏生活的色彩，用耳朵聆听生活的声音，用心灵感受生活的脉搏。因为，毕竟生活不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

三、紧跟时尚，把握时代脉搏现在的社会进步很快，只有紧紧跟上时代的步伐，说出的话才能够吸引别人。如果你用上个世纪的口气和词语与现代的人来交流，那就只能被人称为“土老冒”了，谁还愿意听你讲话呢？所以，一定要多注意一些时尚的语言，能够跟上时代的步伐。

四、崇尚真情，加强情感积累“言为心声”，口才最重要的是要以情感人，没有感情就等于人没有生命。从表面上看，口才不过是用嘴巴去叙述，而实际上，是用心、用感情去和听众进行交流。当然，感情不可能凭空产生，感情要来源于平时的经历和积累。没有丰富人生情感经历的演员不可能成为出色的演员，同样，没有丰富情感经历的人不可能有丰富的情感语言，所以，一定要注意加强个人的感情积累。

写文章讲究“读书破万卷，下笔如有神”。说话其实和写文章是同一个道理，只有自己看的东西多了，才能够说出有水平、有见解、有说服力的话，才能够打动人心。

## 九、充满魅力的说话声音

很多人都爱听相声，都会被相声中那种惟妙惟肖的声音、语气给逗乐了。为什么流传了几千年的相声艺术至今还是经久不衰呢？其中一个原因就是相声演员的声音充满了魅力，能够使人爱听，愿意听。所以，侯宝林、马三立等艺术大师的精品段子至今还在人民群众中广泛流传。

声音是语言的载体，是我们了解外面世界的媒介，美妙的声音能带给人美的享受。要不宋世雄、赵忠祥等人的声音怎么会感动那么多人呢？人们总是被富有磁性的男中音所吸引，当你处于茫然无助之时，温暖的声音可能会让你顿生雄心，重新站起来，从而使事情有了“柳暗花明又一村”的转机。

所以古谚语中就有“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”的说法，声音的确具有超乎寻常的魅力。

曾经看过这样一个故事：

有一天上午，女主人独自在家，听到门铃声后打开门时，眼前的一幕让她愣住了，一位彪形大汉手拿一把菜刀凶神恶煞地站在门口，妇人见此情形，很快就镇定了，面带微笑温和地说道：“哟！您卖刀啊！请进吧。”进屋后，女主人请他坐下，又热情地为他倒茶，这一意外之举令本来想打劫的大汉不知所措，接着女主人又坐下来温和地与大汉谈论刀，还不时地讨价还价。整个过程，女主人始终用一种亲切的语气和这位男子说话，一切都显得如此的亲切与从容。男子紧张的心情慢慢平静下来，心中本要抢劫的念头渐渐消散了，借机把刀卖给这位女主人，就赶快跑掉了。

声音的魅力竟是如此神奇，着实让人意想不到，但女主人的确凭着那温和而亲切的声音打动了一个本打算打劫的男子，让他迷途知返。

所以，能说会道的人都需具备声音的魅力。要想使自己的声音具有魅力，就要提高自己的口语发送能力。

那什么是口语的发送能力呢？简单地说，就是说话时对语言的速度节奏、声调的高低、声音的轻重大小、语流的顿挫断连的控制和变化能力，它是语言形象的一个重要的组成部分。

如果一个人有较好的声音发送能力，不但发音明亮悦耳、字正腔圆，而且还能随着交际的内容、场景、双方的人际关系的不同，有高低抑扬、快慢急缓、强弱轻重、顿挫断连、明暗虚实等多种变化，其声音就具有强烈的音乐旋律感和迷人的艺术魅力。

怎样才能提高口语发送能力呢？

一、要发音准确，吐字清楚读错字或发音不准，会闹出笑话，毫无魅力可言；吐字不清，含含糊糊，使听众感到吃力，也会降低其接受信息的信心。

二、要注意声调和语调声调即单个词的调子，语调即贯穿整个句子的调子，两者决定了声音的高低抑扬。语调可分为降调和升调两种基本类型，随着句子的语气和表达者感情的变化，可以变化出多种类型。语调有区别句子语气和意义的作用。如“你干得不错”说成降调，是陈述性句式，带有肯定、鼓励的语气；说成升调，是疑问性句式，带有不信任和讽刺的意味。在谈话时应注意把握语调，以增强吸引听众的魅力。

三、注意语言的速度节奏人们说话时，影响速度节奏的主要原因是人们内心情绪的起伏变化。速度节奏的控制和变化一般要通过音调的轻重强弱、吐字的快慢断连、重音的各种对比，以及长短句式、整散句式、紧松句式的不同配合才能实现。人们应掌握这些规律，做到快慢适中，快而不乱，慢而不断，增强语言形象的美感。

此外，提高口语发送能力还应注意说话的语气，从语言的音强变化等方面来改进语音形象。

“余音绕梁，三日不绝。”声音是语言的载体，声音动听，可以给人一种美的享受，使别人都爱听自己所说的话，所以我们在谈话的时候，要注意使自己的声音富有感染力，这样才能够打动别人。

## 十、说话也要“变色龙”

一个人要善于说话才会受欢迎，要能够根据不同的情况、不同的地点、不同的人物来和人沟通，通俗一点，就是要有“变色龙”的本领，要能够根据不同的情况来说不同的话。

战国时期著名的纵横家鬼谷子曾经精辟地总结出与各种各样的人交谈的方法：

与智者言依于传，与博者言依于辨，与贵者言依于势，与富者言依于豪，与贫者言依于川，与战者言依于谦，与勇者言依于敢，与愚者言依于锐。说人主者，必与之言奇，说人臣者，必与之言私。

这段话是什么意思呢？翻译成白话文就是说：

和聪明的人说话，要见识广博；和见闻广博的人说话，要有辨析能力；与地位高的人说话，态度要轩昂；与有钱的人说话，说话要豪爽；与穷人说话，要动之以情；与地位低下的人说话，要谦逊有礼；与好斗的人说话要态度谦逊；与勇敢的人说话，不能稍显怯懦；与愚笨的人说话，可以锋芒毕露；与上司说话，须用奇特的事打动他；与下属说话，要用切身利益说服他。

而在这方面，《红楼梦》里的王熙凤可以说就是这样的例子。凤姐就像一个高明的心理学家，她非常善于察言观色，辨风测向，经常是对方还没有说出口时，她便已经猜到了；若是对方刚说，她就已经办了，这样的例子数不胜数。在林黛玉刚进贾府时，王夫人问：“是不是拿料子给黛玉做衣裳呀？”凤姐答：“我早都预备好了。”脂砚斋评《红楼梦》曾这样说：她并没有预备衣料，她是机变欺人，但是王夫人就点头相信了，像这样的例子多得很。

还有在大观园那个诗社，探春这里刚出口，说凤姐我们想请你做个“监社御史”，凤姐马上就猜到你们是缺个“进钱的铜商”，你们是想要我兜里的银子，那么她说：“我明儿立刻上任，放下五十两银子给你们慢慢做会社东道。”这边刚刚说，她那里早就猜到了，大家都笑起来，所以李纨说：“你真是个水晶心肝玻璃人。”

凤姐这种揣测对方的心理，善于察言观色，像我们刚才所举的还是一些比较平常，比较普通的例子。有的时候，她还可以一百八十度的大转弯，同一件事情，原来还这样说，现在又那样说，但是她都说得入情在理，十分动听。

邢夫人要讨鸳鸯，便先来找凤姐商量，说老爷想讨鸳鸯做妾，就是把这件事先跟凤姐说，凤姐一听，就连忙说：“别去碰这个钉子。”她脱口而出，“老太太离了鸳鸯，饭也吃不成了，何况说老爷放着身子不保养，官儿也不好生做。”反而劝告邢夫人，“明放着不中用，反招出没意思来，太太别恼，我是不敢去的。”她先这样说，觉得这个事情根本是不行的，但是这个邢夫人呢，一点儿也听不进去，反而冷笑着说：“大家子三房四妾都使得，这么个花白胡子的……”意思说要个妾有什么不可以，她说老太太未必好驳回，反而埋怨凤姐，说我还没有去你倒说我不是。凤姐听了邢夫人这话，知道邢夫人听不进去。见邢夫人心性大发，凤姐知道方才那番实话全不对路，就立即调头转向，改换话锋，连忙赔笑：“太太这话说得极是，我才活了多大，知道什么轻重，想来父母跟前，别说一个丫头，就是那么大的活宝贝，不给老爷给谁。”而且她举出例子，她说那个贾琏，就是贾赦邢夫人的儿子，“琏二爷有了不是，老爷太太恨得那样，但是见了面，依旧拿心爱的东西赏他。”

是说老爷太太待贾琏，父母待儿子这样，如今老太太待老爷自然也是那样了。

你看她这个出言何等现成，何等有说服力。当时邢夫人又喜欢起来。同样是讨鸳鸯这件事，一正一反的两番说辞，同出于凤姐之口，居然都通情达理，动听入耳。像这样能够顺应对方心理，急转直下又不着痕迹的本领，我们在《红楼梦》里，只有在凤姐身上可以看得到，所以我们说凤姐的这种机变之速真是能够让人叹为观止。

在现代社会里，仍然不乏这类“会说话”的人。他们身处不同的社会环境，从事不同的职业，在这方面都有不俗的表现。置身一个环境，必先搞清人和人的关系，搞清身边每个人的所好所忌，搞清人们喜欢听什么厌恶听什么，人们高兴听什么他们就说些什么，讨厌的话绝对不说。特别是面对互相矛盾的双方，他们会左右逢源，两面讨好；说此好，能挠到痒处，引来发自内心的欢喜；论彼非，能点到痛处，触及软肋，让人频频颌首。到了一个陌生的环境，他们会十分谨慎，对谁都露笑脸，唱颂歌，对谁都客客气气，热情洋溢，对谁都不讲掏心窝子的话，你好我好大家都好。如果参加讨论会，他们会尽量避免开第一腔，轻易不显露自己的观点。有时逼到头上不得不讲时，也是说些模棱两可、不疼不痒的话，一旦后面发言同自己观点不一致时，能够很自然地拉回来，绝对避免观点交锋。在领导面前，更是鼓动如簧之舌，说恭维话，说体面话，但由于会说话，更显得落落大方，言辞恳切，娓娓动听，不温不火，既不显得谦卑，又不露阿谀奉承之态，领导听了不讨厌，很舒服，有时还心旷神怡。