

用漂亮话过天下

王恒 编著

华文出版社

用漂亮话勾天下

王恒 编著

华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

用漂亮话闯天下 / 王恒编著. —北京: 华文出版社, 2010. 11

ISBN 978-7-5075-3295-1

I. ①用… II. ①王… III. ①语言艺术—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第187942号

用漂亮话闯天下

作 者: 王 恒

责任编辑: 谭 笑

出版发行: 华文出版社

社 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwbs.com.cn>

投稿信箱: xiaotanxiaotan11@126.com

电 话: 总编室 010 — 58336255 发行部 010 — 58336277 58336265

责任编辑 010 — 58336239

经 销: 新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 170×240 1/16

印 张: 18

字 数: 230 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2010 年 11 月第 1 次印刷

印 数: 00001 — 15000 册

标准书号: ISBN 978-7-5075-3295-1

定 价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换



我们知道，开口说话是我们每天必做的一件事情，它是与人沟通最直接的途径。可是在现实生活交往中，常常有人抱怨自己：“我就是不会说话……”其实，说话是一门很重要的学问。因为人们所处的环境不同，身份不同，场合不同，所要达到的目的也不同，所以对于某一个对象，在不同的场合、不同的时间，说话都要有区别，这就是说话的艺术。

会说话、能办事，是生活中的艺术，也是追求进步、实现理想、达到目标的途径。在这个竞争日趋激烈的社会里，学会了说漂亮话的本领，你将拥有巨大的优势，因为善于说话还是你事业成功的资本。一个人说话的能力，对其社会交往与人际沟通起着至关重要的作用，也是很多人出人头地的捷径。历史上很多地位显赫的人，靠的就是一副语惊四座、技压群芳的口才。一个会说话的人，将拥有更自信的心态、更融洽的人际关系、更良好的公众形象、更强的社会影响。无论你从事什么行业，是领导人、管理者，还是普通的职员，会说一口漂亮话的人，将有更多的个人魅力驾驭自己和影响他人；他们将会在事业中乘风破浪，得心应手；在生活中获得成功和幸福。好的口才总是让人羡慕，会说一口漂亮话，应该是生活中每一个人的需要。得心应手地拥有一口漂亮话，可以让你轻松应对生活和职场中的任何问题和挑战。

可是，怎样才能提高自己的说话技巧，说好漂亮话呢？想要轻松自由地与人交往，同客户沟通谈判，同领导或下属打成一片，同亲密友人冰释前嫌……话要如何开口，又应该注意什么问题呢？说话靠三寸不烂之舌，要想能说会道，最重要的是要靠智慧和技巧。然而，“冰冻三尺，非一日之寒”。要想拥有能言善辩的好口才，则需要从点滴做起，从现在开始，从生活中、读书中学习，并做好承受困境、遭受艰苦的准备——因为任何成功都是来之不易的，需要用心、用汗水去获得。在这个艰苦的修炼过程中，你既需要深入的理论，也需要实践的智慧，更需要宝贵的经验。

掌握说话的智慧 and 办事的技巧，一定要选择好学习的方法，一本好书将给你带来事半功倍的效果。本书内容翔实，知识性、可读性强，语言力求通俗流畅，深入浅出；广采博收，吸收借鉴了大量口才实例，摒弃空谈，具有实战性和可操作性。参照本书的说话技巧、实际案例、训练方案三管齐下，相信不用多久，你就将发现自己口才方面的变化：勇敢地说话，智慧地说话，潇洒地说话，高效地说话。

不要过多地羡慕那些能说会道的人们，其实你也可以成为说话的高手。本书就是一本赠给青年人掌握交谈说话技巧、变成谈话高手的指导性的实用书籍。

希望本书能使读者朋友在自己的口才上有所突破，说得更有技巧、更有说服力和感染力，勇敢前进，收获属于自己的成功事业和幸福的人生！

王恒 编著

2010年5月

目 录

CONTENTS

第一章 说好漂亮话是成功的基础

征服人心的漂亮话	2
领袖漂亮口才的神奇力量	3
会说与不会说的区别	4
口才威力大无穷	5
会说漂亮话的人正反都有理	7
漂亮话总能说到“点”上	9
好口才才是业务之门的敲门砖	12
漂亮话可以做成漂亮的生意	14
会说漂亮话的人朋友多	17
漂亮的话语敏感锐，出口成章	19
不仅话要漂亮，而且说话要有风度	21
注意自己的谈吐，养成说话好习惯	23

第二章 漂亮话首先要文明得体

漂亮话要语句通顺明了	26
开口前，要加强说话基本功练习	27
漂亮话的语言要简洁精练	29
漂亮话要说得条理清晰	31
漂亮的话要有真情实感	33
说话有理有据，分析透彻明了	35
说话谦虚也是一种美德	37

漂亮的话语言谦和隐讳，语意表达明确	38
漂亮的话骂人不带脏字	40
如何说好漂亮的吉利话	41
多用简洁高雅的措辞	43
文明交谈的禁忌	45

第三章 想要说好漂亮话，就必须勤学苦练

说真话要灵活把握	50
灵活运用语序，让你的话更富魅力	50
妙言巧语都是千锤百炼而来	52
克服这些小毛病，你的话会更完美	54
如何与陌生人说话	55
漂亮的话要依照性别来说	57
开口之前先看人	58
学会掌握说话的语气	60
善于运用比喻	61
运用好你的语调	62
把握好说话的节奏	64
方法再多，也要活学活用	65
个性是你说话的独特标签	66

第四章 漂亮话能屈意委婉，借题发挥

漂亮的话可以明话暗说，话外有音	68
尊重他人，藏起明白说糊涂	68
巧绕弯子，借题发挥	70
巧提问语，步步推进	71
岔开话题，反戈一击的艺术	72
直陈利害，让人醒悟	75
歪理妙用，出其不意	76
会说还要会听，善解人意	77
巧妙地化解争执僵局	79
虚实相间变主动	81
假装不知，难得糊涂	83
自己的话让他人说	84

第五章 漂亮话要说到人心窝，化敌为友

说话须注意对方身份	86
利用语言的“魔方”，变换出奇	87
与陌生人“一谈如故”	88
见什么人说什么话，滴水不漏	90
如何与名人轻松交谈	92
与老年人如何交流	95
与年轻人如何交流	96
说话社交的第一句话	97
称呼他人的学问	99
话要真诚暖人心	101
打好情字牌，攻心为上	103
漂亮的话入情入理	105
交际场合需活用“我们”	106
谈话前，细节需要周密设计	107

善于把握说话的时机	109
善于准确把握语言技巧	110
选好话料，唤起共鸣	111
妙语中的，言简意赅	114
懂得对方的真实需要，投其所好	116
引“蛇”出洞，出其不意	118
找准要害，让对手的防御不攻自破	120
善于制造愉快的谈话气氛	122
初次见面有的聊	124

第六章 说好漂亮话，目的轻松达成

如何开口求助	128
用厚脸皮求人	128
答谢时的说话技巧	130
你该如何说“不”	131
麻烦的事情，妙用借口拒绝	135
拒绝别人时的说话禁忌	136
如何应对言行失误	137
辩论中的取胜说话技巧	138
先放后收，欲擒故纵	140
如何使对方说出真话	141
如何通过言谈获得对方好感	143

第七章 漂亮的话有分有寸，进退自如

说服对方要把握分寸	148
洞察情势，以守为攻	149
凡事都有“度”	150
讲话要留有余地	151

多说无益，话到口边多思量	155
安慰别人要得体	157
说话真诚，切忌虚夸	160
说笑调侃需适度	161
事不能做绝，话不可说尽	162
谈话要注意留有余德	163
语言不要尖酸刻薄	165
言语伤人胜刀剑	166
别把别人逼得太急	167
不可打击或挖苦对于权势欲望强的人	170
乏味的事要少言	171
学会给人设台阶，保留面子	172
坦诚互通，真诚以对	175
提防语言禁忌	176

第八章 运用好赞美与批评的语言

掌握抬高上司的说话技巧	180
戴“高帽”的学问	183
赞美是合乎人性的领导法则	185
巧用激将法	186
赞美别人需审时度势	187
学会“捧”人	190
赞美人语言要准，奉承人手法要新	191
说赞美话的技巧	192
赞美上司须适当	193
真诚的祝贺话	194
掌握批评的技巧	196
批评的七大“禁忌”	199
如何对下属进行有效的批评	202

学会绵里藏针	203
不该说不说，收回不利的话	206
必要时，诚恳地道歉	207
打一巴掌不忘揉三揉	210
该闭嘴时就闭嘴	210

第九章 说好漂亮话能让你赢得甜蜜爱情

说话也是男女有别	214
爱是心灵的语言交流	216
漂亮话能打开女孩的心锁	218
争吵有“度”，和好有方	226
婚后夫妻间仍需表达爱慕之情	228
夫妻间运用甜言蜜语的尺度	230

第十章 会说一口漂亮话，轻松驾驭下属

领导谈话时，要注意自己身份	234
领导人应有的魄力	234
领导者说话的注意事项	236
委婉答复下级不愉快的事	237
借鉴古人的劝说技巧	238
注意与部下多多沟通	241
言出必行好管理	242
领导要善用谈心有效沟通	243
领导要巧用激将法	245
激励别人必先激励自己	246
激励下属达到预期的目标	247

第十一章 说好漂亮话，赢得上司器重

成功地把握面试，充分展示自我	250
面试时巧应有妙答的智慧	253
巧答难题，顺利过关	254
如何与上司交谈	257
如何表示对上司的尊重	259
如何赢得上司的信任	262
抓住机会展示自己	264
说话办事要见机行事	266
实事求是为自己进行辩护	267
摆正位置谨防越位	268
保存自己，学会妥协让步	270
大局为重尊重领导	270
不要说同事的坏话或者隐私	271
受人欢迎的说话态度	273
如何给上司提建议	274
应酬领导的诀窍	276
同上司交谈，避谈敏感话题	277
如何在办公室闲谈	279



第一章

说好漂亮话是成功的基础

征服人心的漂亮话

马雅可夫斯基说过：“语言是人的力量统率。”口才在物质文明、精神文明建设中的作用是不言而喻的。眼睛是心灵的窗户。舌头则是心灵的大门。好的演讲、言谈，如同布谷报春，又似战鼓催征。拿破仑的演讲可使千军万马如泄闸的洪水；毛泽东的演讲鼓舞了亿万人为争取自由解放而奋不顾身；周恩来的口才在国际上语惊四座，所向披靡。优秀的领导口才演说作用由此可见。口才也是判断一个人的标准之一。

人们往往用内心的思想来评断自己，但是，别人却会从你口里说出来的话评断你这个人。

纪晓岚是众所皆知的机智才子，此外，他还是个绝佳的沟通高手。纪晓岚在小的时候就已经非常有大将之风了。有一次，他和几个孩子在路边玩球，一不小心，把球丢进了一个轿子里。

大家匆匆忙忙地跑过去一看，这可不得了了！轿子里坐的竟然是县太爷，不仅如此，那颗皮球还不偏不倚地击中了他的乌纱帽！

“是谁家的孩子胆敢在这里撒野？”乌纱帽被天外飞来的一球打歪的县太爷怒斥道。孩子们一哄而散，只有纪晓岚挺着胸膛，走上前去想讨回皮球。

纪晓岚恭敬地对县太爷说：“大人政绩卓越，百姓生活安乐，所以小辈们才能在这里玩球。”

县太爷一听，气马上消了一半，他笑着说：“真是个小鬼灵精！这样吧，我出个上联给你对，要是你对得上，我就把球还给你。”

县太爷环顾了一下四周，出了道题目：“童子六七人，唯汝狡！”

纪晓岚眼睛一转，说出了下联：“太爷二千石，独公……”

“独公什么？赶快说啊！”

“大人，如果把我的球还给我就是‘独公廉’，要不然就是‘独公……’”纪晓岚故意支支吾吾地不说下去。

县太爷看到这种情形，不由得哈哈大笑，他一边把球还给纪晓岚一边笑骂道：“好小子，真有你的！我才不要中了你的圈套，成了‘独公贪’咧！”

一言定江山，一个人的谈吐便有可能改变他的一生。

20世纪60年代，美国有一位民权运动者，在街头巷尾宣传“种族平权运动”。他的声音冷静，但用字遣词充满张力，一波接着一波的言语像一首交响乐，以一种锐利的形势层层递上、推进人心。

当他终于以最深沉的嗓音嘶吼出“我有一个梦！我有一个梦”时，台下的群众全被震慑住了，他们疯狂地响应着：“阿门！阿门！”

这个名叫马丁·路德金的民权运动者，便以这篇著名的《我有一个梦》的演讲席卷全国，改写了美国的历史。

征服一个人，以至于征服一群人，有很多时候用的往往不是刀剑，而是舌尖。

我们也许没有纪晓岚的机灵，没有马丁·路德金的魅力，但是“有话好说”，乃是我们必须穷尽一生来学习的艺术。

领袖漂亮口才的神奇力量

列宁曾经说过，一个鼓动家就是善于对群众讲话；善于用自己的热情之火激发群众，善于抓住突出的、说明问题的事实的人民演说家。无论是在革命斗争年代，还是在现代社会中，口才都发挥着极其重要的作用。

开国领袖之一的周恩来以好口才而蜚声海内外，他的应变机敏，气魄非凡，言辞犀利，柔中带刚，就连敌手在领教后，也情不自禁地露出赞叹之词。美国前总统尼克松很佩服地说，周恩来在谈话中有四个特点：“精力充沛，准备充分，谈判中显示出高超的技巧，在压力下表现得泰然自若。”

有一次北京记者招待会上，在介绍完我国经济建设的成就及对外方针后，一个西方记者提问周恩来道：“请问，中国人民银行有多少资金？”这句话实际上暗含着我国贫穷落后，无法同西方发达国家平起平坐的意思。周恩来一听这话便心知肚明，风趣地回答：“中国人民银行货币资金嘛，有18元8角8分。”此言一出，在座皆惊，场内鸦雀无声，都在等着周恩来的进一步解释。周恩来从容不迫，细道来：“中国人民银行发行面额为10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角、5分、2分、1分的10种主

辅币人民币，合计为18元8角8分。中国人民做后盾，信用卓著，实力雄厚，它所发行的货币，是世界上最有信誉的一种货币，在国际上享有盛誉。”一番话，四座皆服，激起了场内听众的热烈掌声。

在建国后曾任外交部长的陈毅元帅也是这样，他不仅有博古通今、诗风卓著的文才，而且有谈纵论横、妙语惊人的口才。在军事战场上，他机智勇敢，多次击败顽敌。在谈判的战场上，对敌，他能唇枪舌剑，辩辞锋利，有坚定的原则性；对友，和风细雨，意思情真，有强烈的感召力；平时交往，他幽默风趣，谈吐引人，有火热的鼓动力。战争年代，无论是战地鼓动，还是谈判桌旁，他言辞精妙，令人折服。他舌战顽敌时，声色俱厉，咄咄逼人。如西安事变后，国共展开和平谈判，在赣州谈判时，国民党某师政治部主任狂叫：“无所谓国共合作，这种说法英美不习惯！”陈毅慷慨质问：“你代表谁代表英美吗？你若是代表英美，就没有资格和我谈判。我们的队伍要下山，你挡不住！进赣州，你挡不住！中国有共产党，英美也挡不住！形势变了，你的脑袋也得变变！”这一席话犀利无比，锐不可当。

在经济建设过程中，口才更有不可低估的作用。

21世纪是信息社会，是进一步改革开放的时代，国与国、人与人的交往空前频繁、稠密，沟通、了解、谈判、论辩尤显重要。在真理与谬误的短兵相接中，纵使你满腹经纶，但如果你是“茶壶里的饺子——有货倒不出”，就无法驳倒谬论，无法赢得群众。在历史上，康有为在光绪皇帝召集清末五大臣问对时，力陈己见，驳斥了荣禄、李鸿章等人的“祖宗之法不可变”的谬说，促成了“戊戌变法”的改革之举，他也成了“百日维新”的领袖。辛亥革命失败后，革命派领袖孙中山在其环球旅行中，每到一处都被人亲热地称为“孙大炮”，就因为他的鼓励之词犹如密集的炮火，具有慑人的威力。当前的改革开放中，出现了一批有远见卓识的改革者，其中就有许多口才非凡的领导者，他们为改革开放摇旗呐喊，鸣锣开道。可以说，在当今的社会，口才不佳，就会寸步难行；善讲漂亮话，就会如鱼得水，事半功倍，于改革开放、小康社会建设大有裨益。

会说与不会说的区别

口若悬河、滔滔不绝不等于会说，缄默不语、闭口不谈不等于不会说。说话要巧妙，要讲究角

度、时机和分寸。近代美国诗人佛洛斯特从说话的角度，把一般人巧妙地分成两类：第一类是满腹经纶，却说不出的人；第二类是胸无点墨，却滔滔不绝的人。

佛洛斯特的观察相当深入，我们经常看到一肚子学问而讷于言辞的人，也不时听见不学无术的人废话连篇。因而，交谈最根本的条件是：既要有充实而有价值的内涵，又要善于表达，使人听得痛快，而且回味无穷。所以“有话可说”实在不是容易的事，要达到“言之有物”的境界，更要不断学习，力求充实自己。

纵观历史，中国传统并不鼓励人研究交谈方法，顶多不过提出若干基本原则，让各人“运用之妙，存乎一心”而已。可是，大部分人却没有能力去体会并运用这些原则，甚至误解“巧言令色，鲜仁矣”的道理，弄得简直不敢开口。

然而在当今社会，社交场合交谈艺术却实在是处世的第一要诀，不可不细加研究。律师出身的美国参议员，也是美国最著名的演说家之一——戴普曾经说过：“世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来。”

的确，能够在交谈中把意思有效地表达出来的人，走到哪里都可以出人头地。他们不但可借口才引起旁人的重视，也比一般人拥有更多、更好的发展机会。一个人必须了解：如何探寻事物，如何说明事理，以及如何进行说服性的言谈，才能获得他人的支持。

口才威力大无穷

古往今来，口才的威力无处不在。现实中，演说已渗透到生活的各个领域，从竞选总统的演说，到新官上任的施政报告、解决国际争端、同外商洽谈等演说无处不在，而且一场漂亮的演说会产生巨大的威力。

常言说：“一言可以兴邦，一言亦可误国。”古人也告诉我们：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”可见，演说对于历史的发展也起了重要的推动作用。据记载，我国历史上第一个演说家盘庚，用慷慨陈词，曾说服了臣民们拥护其迁都措施，挽救了政治危机。战国时期，更是群雄纷争，雄辩家大增。著名文学评论家刘思评论说：“战国争雄，辩辩云涌，纵横参谋，长短角势。”可谓盛况空前，诸如，毛遂自荐、唐雎不辱使命、墨唯止楚攻宋、烛之武退秦师、孟子见梁惠

王、邹忌讽齐王纳谏、庄子和惠施斗口、苏秦合纵五国攻秦等，都是著名的例子。我国历史上第一个农民起义领袖陈胜揭竿而起时，就是用演说鼓动群众的。他号召说：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相，宁有种乎！”一番话语，激起了人们的起义热情。在他的领导下，爆发了中国历史上第一次农民起义。

在古希腊、古罗马，演说、雄辩之风也相当盛行。据说，那时在罗马，听演说简直是一种享受。当时，演说家比文学家占有更光辉的地位，论辩术成为一切高尚生活不可缺少的因素和装饰品。

大名鼎鼎的英国前首相丘吉尔是一位非凡的演说家。第二次世界大战时，他的一次演说，据说不仅使现场的几千人激动不已，而且通过广播扩音器让几百万人入迷。那次著名的战时演说对激励广大国民与法西斯血战到底起了很大作用。革命导师列宁不但是一位非凡的政治家、理论家，而且是一位伟大的演说家。斯大林曾赞扬说，列宁的演说，具有非凡的说服力，简短通俗的词句，没有半点矫揉造作的色彩，不玩半点令人目眩的手势，不用半句故意刺激听众的辞藻——所有这些，都使得列宁的演说比通常“国会”的演说家高明得多。

现在，我们生活在和平的环境下，虽然不需上述那种战时演说，但前人的演说魅力仍令我们赞叹不已。无论经济、政治、科技、文化、教育哪个领域，人们在各种场合下都需要发表演说，从毛遂自荐担当公司重任时发表施政演说；在接待中外来宾发表祝辞到出席宴会发表谢词等。演说作为一门艺术，在现代社会不再为少数的政治家、军事家所拥有，而日益被越来越多的人所运用，它的作用显得越来越重要。

例如，作为一个社会公职人员必须具备演说的才能，否则，将难以应付各种场合，更谈不上展示自己的魅力了。演说本身不是目的，而是达到目的的一种手段。想要在短时间内向许多人传达大量的信息时，仍然要采取演说这种形式。领导者要宣传政策，鼓动人们的工作热情和生产热情，介绍生产经验，传授知识，发表对企业发展战略的观点看法等，需要具备演说才能。演说是领导者与群众有效交流的工具。通过演说，可以使听众了解大量的信息，系统的思想观点、知识、或对演说者的完整印象，以便对其言行作出判断。如果领导者高高在上，不通过演说的方式，而仅仅通过电话、文件来管理生产工作，就会无形中割断了领导与群众之间的联系，必然会造成无形的隔阂；反之，直接和群众见面，把自己的想法直接向群众讲出来，可以显示出自己的水平，并赢得群众。

如有一个村长就职时向群众发表了别出心裁的演说：“我来当村长，我打心里高兴！村长不好当，担子重啊！从现在起，我这个村长给大家透个底儿，我不想干两年就捞一把，非跟大伙儿一块干出个样子来不可。好比一根绳子上拴着两只蚂蚱，跑不了你们，也蹦不了我……”这几句话虽不慷慨激昂，但让人们觉得亲切，实在含意不平常。它赢得了群众的信任，许多人说：“这个村长挺实在……”“村长是个老实人，我们跟着实在的村长干，叫人心里踏实……”这位村长当着全村村民第一次亮相就“得了分”。他这次亮相的确对演说的方式、内容、角度进行了周密的考虑，实实在在地讲了自己上任时的心里话及上任后的打算，从而达到了与村民交流的目的。

所以，在经济建设中，企业家十分重视口才作用。在现代社会，演说的口才有着重要的意义。现在，说话、演说的能力已成现代人必须具有的重要能力，更是创造型、开拓型人才的必备素质。

会说漂亮话的人正反都有理

战国时的辩士张仪，思维敏捷、能言善辩。他为了出人头地，跑过很多国家。有一次，他到楚国去碰运气，可是住了很久也没有得到楚王的重用，极为潦倒。

张仪想改变这种困窘局面，心生一计。

那时候，楚怀王正宠爱着两个美人：一个是南后，一个是郑袖。

张仪那天见到了楚怀王，就说：“我到这里已经很久了，大王还不给我一官半职。如果大王真的不想用我的话，请准我离开这里，去晋国跑一趟，可能会碰上好运！”

“好吧，你只管去吧！”楚怀王已不得他快离开，便一口答应了。

张仪说：“我还要回来一次，请问大王，需要从晋国带些什么？譬如那边的土特产，您若喜欢我可以顺便捎些回来，献给大王。”

楚怀王漫不经心地说：“金银珠宝楚国有的是，晋国的东西没什么稀罕的。”

“大王就不喜欢那边的美女吗？”

这话像电流一样，使楚王情绪一下子高涨起来，眼睛一亮，问：“你说什么？”

“我说的是晋国的美女。”张仪一本正经地解释，“晋国的女人，哪一个不像仙女一样？白白的肌

肤，粉红的脸蛋，杨柳细腰，婀娜多姿，真是美极了。”这一番话把楚王的色欲完全勾起来了，高兴地说：“你马上给我去办，要多带些这样名贵的‘土特产’回来！”

“不过，大王……”

“那还用说，货款是需要的。”楚王立即命人给了张仪很多银子，叫他从速去办。

张仪出宫后马上把这消息传开，直传到南后和郑袖的耳里。两人听了，大为恐慌，连忙派人去向张仪疏通，告诉他说：“我们听说先生奉楚王之命，到晋国去办土特产，特送上盘缠，望先生笑纳！”这样，张仪又捞了一把。

过了几天，张仪向楚王辞行了，装出依依不舍的样子，说：“这次去晋国，路途遥远，不知哪一天可以返回，请大王赐酒给我壮胆吧。”

“行！”楚王亲自赐酒给张仪。

张仪饮了几杯，脸红起来，又下跪拜请楚王，说：“这里没有外人，敢请大王特别开恩，请王后和贵妃再赐我几杯，给我更大的鼓励和勇气。”

楚王看在张仪要办“土特产”的份上，把最宠爱的南后和郑袖请了出来，让她们轮流给张仪敬酒。

这时，张仪扑通一声跪在怀王面前，说：“请大王把我杀了吧，我欺骗大王了。”

楚王见状连忙问：“为什么？”

张仪说：“我走遍天下，实在没有见到过像南后、郑袖般的美人。过去我对大王说过要找土特产，那是没有见过贵妃之故，如今见了，方知把大王欺骗了，真是罪该万死！”

楚王松了口气，对张仪说：“这没什么，你也不必起程了。我也明白，天地间根本就没有谁比得上我的爱妃。”

南后和郑袖听到楚王这样称赞她们，不由得露出了得意的笑容，同时向张仪投去了赞许的眼光。

从此，楚怀王改变了对张仪的态度，张仪在楚国的待遇也逐渐好转起来。

像张仪这样聪明的人实际上早就掌握了楚怀王的嗜好，所以开口说漂亮话以女色来打动楚王贪婪的心，使其对张仪有所求也，最后又以“实在没有见到过像南后、郑袖般的美人”的话，既满足了楚王的虚荣心、打消了其寻美的念头，又实现了南后、郑袖所要求的结果，没有欺骗，又白得了金钱，这样一个完满的大结局何乐而不为呢？