

决胜人生
八大秘籍
JUESHENGRENSHENIADAMUJI

说话 万能指南

丰柳●编著



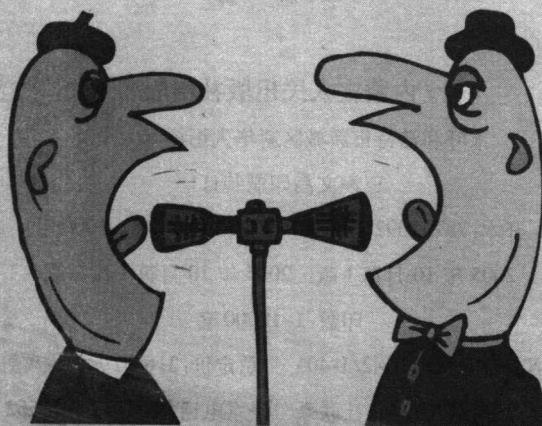
内蒙古人民出版社

决胜人生八大秘籍

说话万能指南

丰 柳 / 编著

励志图强的圣典
成功人生的法宝



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

决胜人生八大秘籍/丰柳主编.-呼和浩特:内蒙古人民出版社,2005.10

ISBN 7-204-08110-2

I.决… II.丰… III.人间交往-通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 118660 号

说话万能指南

丰 柳 编

*

内蒙古人民出版社出版

(呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦)

三河文昌印刷装订厂

开本:787×1092 1/16 印张:160 字数:1000 千

2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

印数:1-10000 套

ISBN 7-204-08110-2/J·405 总定价:316.80 元(共八册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471) 4971562 4971659

前言

QIAN YAN

话，人人会说，但要真正说到“点”子上，说话恰如其分，恰到好处，却不是人人都能做得到的。有的人讲话头头是道；有的人讲话前言不搭后语；有的人能口若悬河；有的人却笨口拙舌。所以然者何？语言技巧运用的不同罢了。

口才的重要性，主要是有口才的交际性和人们的社会生活的群体性所决定的。人们越是过着有组织的群体生活，便越是需要交际；人们的交际愈是频繁，其言语活动便愈是活跃。而优秀的口才又总是能够给人们拓展出一个又一个广阔而又诱人的发展、创造空间。

由此可见，提高我们讲话水平，掌握运用语言的技巧是每一个现代人不可缺少的一门学问。

怎样才能掌握这门学问呢？

首先，要努力学习语言技巧。我国是一个历史悠久的国家，在历史长河中，人们积累了丰富的语言技巧。我们可以在这个语言的天地里广读博取，“天机云锦为我用”。第二，要努力运用语言技巧，学以致用，学用结合，用得多了技巧便能熟练了。那时便可以“等闲语言变瑰奇”。第三，要善于运用语言技巧。只要注意场合，考虑后果，把握分寸，就可以“短笛无腔信口吹”——暗示：可使人“心有灵犀一点通”；讽刺：能够“二月春风似剪刀”；聊天：“信手拈来最超然”；解困：“柳暗花明又一村”。千头万绪，应该从哪里开始呢？

为了帮助我们的大家尽快提高讲话水平，所以我们特别编辑了这本书。

本书从培养、教育人的观点出发，引用鲜为人知的有关事例，深入浅出的说明不同场合、不同对象、不同语境的说话智慧。为便于读者查找，我们将本书划分为三部分共十一章，根据每章内容的不同，相应编配了不同的说话秘籍，用通俗流畅的语言、喜闻乐见的形式进行了编排。全书内容基本浓缩了古今中外的口才事例，可以称得上是一书在手，一生拥有。

本书适宜于任何想要掌握运用语言技巧，提高讲话水平的读者。



目 录

上篇 说话基础

第一章 概述

具备能言善辩的基本条件 /8

好口才要选好谈话的角度 /14

表情对语言的影响 /16

不仅会说还要会听 /18

能说会道必须超乎常规 /19

学会品味别人言中意 /20

真实的语言才能让人信服 /23

说话还是谦虚点儿好 /25

第二章 好口才才是立足社会的重要工具

能言善辩打开人生之路 /27

说话能力是成名的捷径 /29

语言的力量 /30

第三章 说话基本标准与规则

衡量说话水平的基本标准 /41

把握好说话的基本规则 /44

说话的目的性要明确 /55

中篇 说话技巧

第四章 概述

语言能力可以通过练习得来 /60

会运用心理暗示 /62

逻辑规律方面有技巧 /63

说话时机很重要 /67

学会客气的说话方式 /69

修辞技巧 /70

得体地终止谈话的技巧 /77

第五章 直言的艺术

能言善辩,不辱使命 /80

客气也要讲原则 /82

义正词严,有理有节 /84

直言反击,毫不客气 /84

反唇相讥谁怕谁 /86

遇到侮辱怒不可遏 /86

直言反击,压嚣张气焰 /88

不保面子就撕破 /89

就题发挥 反戈一击 /90

先发制人 据理驳斥 /92

先声夺人占主动 /94

克制容忍 后发制人 /95

直言证明美与丑 /96

理直气壮 以理力争 /96

以理服人 胜于武力 /98

直言不讳 争取主动 /99

罗列事实 /100

直陈利害 /101

开诚布公 /103
直言不讳 /103
直言面对领导 /105
直言道歉 /108
直言自责 /109
直言拒绝 /110
直言赞美要知彼 /112
直言赞美要会沙里淘金 /113
直言赞美要注意抓住细节 /114
直言赞美对方的成绩 /116
直言赞美要有度 /117
感谢应直抒胸臆 /118
第六章 曲言的艺术
几种常见的语言技巧 /123
恰当地运用字眼 /134
客气的说话方式 /135
引用 /137
表达愿望要幽默 /142
表达不满有技巧 /142
一语双关另有其意 /145
面对领导有技巧 /148
恭维别人要巧妙 /152
迂回婉转解难题 /155
学会绕着圈子说话 /157
婉言的拒绝可以使自己超脱 /158
学会投石问路 /160
婉言的反击同样有力 /161
委婉的批评也顺耳 /162
联想使人妙语连珠 /165
委婉的话语也要刚柔相济 /166

让人下台阶的技巧 /168
以谬制谬的技巧 /170
解铃还须系铃人 /172
道歉的技巧 /173
故意曲解的技巧 /174
使用模糊语言 /175
掌握说话的主动权 /177
第七章 说服他人的技巧
掌握说服他人的本领 /180
讲道理才能服人 /183
让对方自己说服自己 /184
运用修辞技巧说服对方 /185
以退为进的说服技巧 /186
用反语说服别人 /188
对照比较说理巧妙 /190
理智的说服 /191
学会讲故事 /192
让对方的观点荒谬 /194
反面回答说服他人 /196
第八章 随机应变的说话技巧
机制才能应变 /199
断章取义的妙用 /201
将问题无效回答 /202
避重就轻的“糊涂”回答 /203
解除尴尬的机制回答 /205
模糊语言的妙用 /207
随机应变要灵活自如 /209
随机应变更要谨慎 /211
假装糊涂解尴尬 /212
巧用谐音的机智 /213



机智善辩的纪晓岚 /214

第九章 辩的技巧

辩论的心理特点 /218

让别人接受自己的看法 /221

健康辩论不失风度 /222

抓住对方的错误进行反驳 /223

情贵真 理贵明 /225

辩论中的攻心术 /226

反驳的技巧 /228

让对方进退维谷 /230

识诡辩与驳诡辩 /232

第十章 简洁语言与沉默不言

简洁语言的特点 /236

简洁语言的作用 /239

话要说到点子上 /241

说话莫像裹脚布 /243

“中药铺”式的

说话方式不可取 /244

演讲语言要简洁 /246

无言的批评 /251

以无言应对侮辱 /252

装聋作哑与言多语失 /254

不该表态时保持沉默 /258

时机未到时保持沉默 /262

无声的表扬也精彩 /264

恰到好处的保持沉默 /265

下篇 说话述要

第十一章 说话的基本原则

口才需要良好的

抽象思维能力 /268

对什么人说什么话 /269

说话要分清场合 /273

说话要有风度 /275

交谈的原则 /276

说话要说普通话 /278

倾听中的谈话技巧 /279

忠言也要悦耳 /280

聊天的学问 /282

与领导说话的原则 /284

与同事说话的原则 /286

与陌生人说话的原则 /288

褒扬的原则 /290

访晤时的礼仪 /300

寒暄是友谊的桥梁 /302

结束谈话时的礼貌要求 /304

第十二章 说话的注意

事项与禁忌

批评的禁忌 /305

开玩笑要适可而止 /307

演讲的禁忌 /308

谈话态度很重要 /312

社交语言的禁忌 /313

附录:常见的礼貌用语 /316



上篇

说话基础

这里指的说话就是口才，即说话的才能，或者说是一个人运用语言的能力。中国有句古话，叫做“一言知贤愚”。十分形象地说明了一个人运用语言的能力是观察力、阅读力、记忆力等一切能力的综合输出结果，是文化素质、知识才智的综合体现，口才是一切能力的尖端。无论什么时候，人们总是避免不了通过语言向外界表达自己、展示自己。人们经常说“以貌取人”，但其实“以言取人”也常常发生，很多时候，人们总会通过语言来了解、认识、评价一个人。





第一章 概述

精通运用语言的艺术，能够很快带动其他能力的均衡发展，还能让别人看来很难的事情在你手中轻而易举、事半功倍。一个人如果能够恰到好处地运用语言的艺术，往往可以获得更多的机会，获得成功的路途当然就宽广了许多。

具备能言善辩的基本条件

在现实生活中，人们常常把一个“会说话”的人称为是一个能言善辩的人。能言善辩是一个人的思想、智慧、眼界、性格和气质等多种素质有机构成的综合外在体现，不是一朝一夕就能获得的。正所谓“台上一分钟，台下十年功”想要达到能言善辩的境界，就首先要从多方面准备，完善自己的多方面能力，才能说得出口、辩得好。

敏锐的观察能力

一个善于表达的人，必须是一个具有敏锐观察能力的人。因为只有善于察言观色，从细处着眼，善于发现蛛丝马迹，说出别人发现不到的方面，这样才能生动准确，又真实的反映出事物的本质。所以我在生活中应该注意培养自己敏锐的观察能力。

在镇压太平军的行营中，一次，曾国藩用完晚饭后与几位幕僚闲谈，评论当今英雄。

他说：“彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自傲者，只是生平不好谀耳。”

一个幕僚说：“各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。”说到这里，他说不下去了。

曾国藩问：“你们以为我怎样？”众人皆低首沉思。忽然走出一个管抄写的后生来，插话道：“曾帅仁德，人不忍欺。”众人听了齐拍手。曾



国藩十分得意地说：“不敢当，不敢当。”后生告退而去。

曾氏问：“此是何人？”

幕僚告诉他：“此人是扬州人，入过学（秀才），家贫，办事还谨慎。”

曾国藩听完后就说：“此人有大才，不可埋没。”不久，曾国藩升任两江总督，就派这位后生去扬州任盐运使。

在这个故事里，曾国藩的幕僚们想赞美曾国藩，却又想不出恭维他的词句。而管抄写的后生就是一个具有敏锐观察能力的人，他能从曾国藩说过的“生平不好谀耳”中推断出曾特别看重自己“仁德”的性格特征，于是投其所好，在这一点上加以赞美，果然让曾国藩感到舒服，并由此得到了他的赏识，从此平步青云。

随意地观察一下周围的人，就会发现每个人在不同的时候都会有一些不经意之举，但恰恰是这些不经意之举反映了他们真实的内心世界——一个他不会用语言表达也绝对不愿意让外人轻易知道的内心世界。反映了他们或是紧张，或是高兴，或是困惑的心情。如果一个人能够善于仔细观察，读懂他人的身体语言，无论是交友还是用人，都会带来无限裨益。所以，学会读懂他人身体语言的本领，可以让你在人生之路上寻找更多成功的机会；而不会察言观色，不仅会使你的人生之路走得艰难，甚至还可能会招到杀身之祸。

汉末杨修，为丞相门下掌库主簿，生得单眉细眼，貌白神清，博学能言，但却小觑天下之士。一次，随曹操出兵潼关，来到蔡邕庄园。曹操偶然见到一碑文图轴上面写着“黄绢幼妇，外孙齏臼。”就问蔡琰说：“你明白意思吗？”

蔡琰说：“此乃先人遗笔，不明白个中意思。”

曹操回头问一班谋士：“你们明白不明白？”大家都不能回答。

忽然从谋士中走出来一个人说：“我已经知道它的意思了。”曹操看了，原是主簿杨修。

曹操说：“你暂且不要说，容我思考一会儿。”就辞别了蔡琰，带领大家出了庄园。上马行了三里路，绞尽脑汁，还是不得要领，装作忽然省悟过来，就笑着对杨修说：“你试着说吧！”

杨修说：“这是隐语罢了。黄绢是有颜色的丝。色的旁边加丝是绝字。幼妇是指女的旁边加少字，是妙字。外孙是女儿的儿子，女的旁边加子是好字，齏臼是受五辛的器皿，受傍辛字是辞字。总而言之，是‘绝妙好辞’





四字。”

曹操大为惊诧说：“这种理解正合我的意思。”杨修太聪明了，聪明得能看透别人看不到的很多东西。但是，他却不会观察曹操的身体语言——都面露愠色了，还三番五次顶风而上，总想显示自己的聪明才智。最终却招来了杀身之祸。

观察他人不经意的身体语言

观察别人的身体语言，要从头到脚都注意到。每观察一次对方，就能与其内心做一次亲密接触。那么究竟应该从哪儿做起呢？我们可以从以下这些方面着手：

观其嘴唇。嘴唇是语言的出口，也是人们很少留意的地方，但是其中却暗藏着无限玄机，只要用心观察，就能顺利读取他人心中的想法。比如，常把嘴唇抿成“一”字形的人，通常是坚强的人，一定能完成别人交给的任务；反过来，老张着嘴的人立场一般都不坚定；下巴高抬的人，自尊心强，有优越感，下巴紧缩的人，封闭自己且疑心很重；嘴角上翘，为人豁达随和，易于被说服，嘴角下撇，性格固执刻板，不愿意听他人的意见；说话时紧咬嘴唇，表示在自我谴责，习惯以手掩口的人，对别人抱有戒心或者在自我掩饰。

观手势析人心。在人体的动作当中，手势是很能表达人的内心思想的，有些人甚至有些固定的手势习惯。一个人高兴的时候，就会手舞足蹈，手忙脚乱则是着急万分的表现；心灵手巧乃聪明之人，心狠手辣则是心性恶毒。平常要多注意一下“手语”：用手搔头，表示尴尬、为难；用手托住额头表示害羞、困惑；双手摊开表示真诚、坦然；双手相搓表示急躁、不知所措；握手有力，表示热情、喜欢自我表现；握手无力，则表示个性懦弱或者是傲慢冷淡；说话的时候，随手摆弄身边的小东西，表示内心紧张不安，拿不定主意；在与人交谈的时候，摆弄自己的手，表示对谈话内容不感兴趣或者是持反对态度。

观察他人的脚。心理学家认为，脚的动作也是人们的身体语言之一，而且比较容易被忽略，但是却比其他的身体语言更真实准确，通过“脚语”判断别人是简单而又行之有效的好办法。比如，两只脚踝相互交叠的话，一般是在克制自己的强烈情绪，也许随时都会爆发；谈话的时候，身体前倾，脚尖翘起，表示殷切而愿意合作，反过来，要是身体挺直，两脚交叉的话，则意味着怀疑与防范。

观察他人的眼睛



人们经常说，观察一个人的善恶，再没有比观察一个人的眼睛更好的办法了。因为眼睛是心灵的窗户，从一个人的眼神就能清清楚楚地分辨一个人的品质高低，心术正邪。人们的嘴巴会撒谎，但是眼睛却很难骗人，所以你如果想要造就一双火眼金睛，也要学会观察别人的眼睛。为了突出其重要性，我们把这项单独列出来，观眼识人主要可以用这些标准来判断：

眼睛闪闪发光、神采奕奕，表明此人现在心情好、状态佳，精力充沛，信心十足。

谈话时主动与人交换视线表明是一个心地坦率的人，不敢正视别人或者故意回避，则表明缺乏信心或者是有意隐瞒。

眼睛清凉如水、明眸善睐，表示此人清纯端庄，豁达开朗。

眼神安详沉稳，表示是一个有主见的人，目光犀利，则表示是一个敏锐的人，经常能发现别人都不注意的问题。

目光呆滞而黯淡无光，要么是对现状不满或对未来失去信心，或者干脆就没有目标，丧失了斗志。

眼神混浊无精打采，表示这个人不是很聪明，甚至会有些粗鲁或者庸俗。

两只眼睛总是似睡非睡，似醒非醒，八成是个老谋深算、长于心计的人。

谈话的时候，目光根本不放在对方身上，表示根本不感兴趣或者就是一个缺乏亲近感的人，通常是不近人情的。

要想练就火眼金睛，不仅要学会观察陌生人，还要学会观察自己本来熟悉的人的眼神，从中体会它们的潜台词。

向来温和内向的人，如果说话的时候眼神游移不定，就表示他多半是要拒绝自己的要求。

自信的人，如果突然说话的时候视线朝下，则表示遇到强大困难而且很难解决

良好的文化知识素养

要知道能言善辩不是简单的“耍嘴皮子”，要想出口成章，只抱着良好的愿望，没有合理、丰富的知识素材，是根本不可能的。出众的口才是要建立在扎扎实实的学习基础上的。尤其是在知识爆炸、社会全方位开放、信息业高度发达的今天，谁不拥有知识、占有信息，谁就“没有发言权”。文化知识素养是能言善辩最重要的条件。





能言善辩首先要求一个人具有比较广博的一般性文化科学知识。口才“要给别人一碗水”，就“先得自己有一桶水”。一个人只有知识广博，说起话来，才能旁征博引，信手拈来，谈笑风生。

此外，拥有好口才也需要一个人拥有一两门比较渊博的专业知识。这不仅可以使他比别人“更有话说”，“更有发言权”，也可以比较好的带动他对于一般知识的理解，可以较好地影响他的心理、情感与气质。这样的人说起话来，自然有板有眼，能伸能缩，可深可浅，极富个性。

唐代诗人王维在居士山隐居时，一日得了小病便来到一间药店买药。见柜台内端坐着一位衣着素雅的美貌少女，便想趁机试一试她的才气。王维开口说：“我买宴罢客何为？”姑娘微微一笑，答曰：“宴罢酒酣客当归。请问当归要几钱？”“且慢，我再买黑夜不迷途。”“熟地不怕天黑，此药本店有的是。”王维又说：“三买艳慢牡丹妹。”“牡丹妹芍药红，芍药今天方到。”“四买出征在万里。”“万里成疆是远志。”“五买百年美貉裘。”“百年貉裘是陈皮。”“六买八月花吐蕊。”“秋花朵朵点桂枝。”“七买蝴蝶穿花飞。”“香附蝴蝶双双飞。”“妙！答得妙！”王维连声喝彩。

诗人王维为了一试卖药少女的才气，凭借自己的文才学识，连出七句诗谜来考她。少女不慌不忙，逐一解拆，以诗还诗，对答如流，可见她不但熟谙中药名称，而且才思敏捷，聪慧过人，值得喝彩。这里王维的每句诗都是运用歇后语的手法，构成诗谜；而少女因熟谙其妙，随即一一解拆，道出谜底的药名。这位少女的绝妙口才正是她知识丰富的表现。正所谓：厚积才能薄发。

可见要使自己的语言具有艺术魅力，光靠掌握技巧是不够的，追求技巧而忽略自身的素质培养智能是舍本逐末。说话反映一个人的道德修养、学识水平、思维能力。所以我们在学习语言技巧的同时，还应当全面提高自身的修养，注意各方面知识的积累。这样，才能在人际交往这片广阔天空中自由翱翔。

特别要注意的是，知识是发展的，语言的内容也随着社会生活的变化而变化。被马克思称赞为“英国唯物主义和整个现代实验科学的真正始祖”的唯物主义哲学家、科学家弗兰西斯·培根，就是一个终生学习的典范。12岁的时候，他就进入剑桥大学三一学院深造，这期间他就对人们普遍接受的传统观念和信仰产生怀疑，开始独自思考、学习。三年后，他跟随英国驻法国大使艾米阿斯·鲍莱爵士作为随从旅居法国两年半，他一个



人几乎走遍了整个法国，走到哪儿就学到哪儿，不断地接触新鲜事务，接受各种各样的新潮思想。回到英国以后进入葛莱法学院攻读法律，经过努力取得了律师资格，后来又当选国会议员、法院的书记。由于不断的勤奋学习，培根的思想愈加成熟，极力批判经院哲学和神学权威，把脱离实际、自然的一切知识加以改革，把经验观察、实践效果引入认识论。成为了伟大的哲学家、科学家，这都是不断学习的结果。

伊斯兰教的创始人穆罕默德有句名言：“人生应当自摇篮学习到坟墓。”今天，世界已经进入了网络时代，只有不断的学习，不断给自己的大脑充电，所掌握的知识才会随时得到更新，才能适应信息日新月异地换代速度。一个人也只有不断求知，不断学习，才能做到“常说常新”。

丰富的情感

人们常说：眼睛是心灵的窗户。一个人的内心世界是什么样的，都可以通过这扇窗户透露出来。两个人相互见面，自身的喜、怒、哀、愁、乐，用不着开口说话，只凭眼睛的神态就能传递出内心的情感；公众也不一定要听哪个人说话才能获取其传递的信息，只需看看说话人眼睛的神态，就能领悟其内心的活动，直到他想表达的意思。眼睛所传达的感情，往往超过言辞的发送。也正是因为如此，人们才有“会说话的眼睛”一说。由此可见具有丰富的情感对一个能言善辩的人是多么的重要。

也正是因为如此，人们在说话时，除了运用有声的语言之外，还需要借助面部表情、手势动作、身体姿态等非语言手段来帮助和加强表达。人们通常把这些表情、手势、姿态等非有声语言手段叫做形体语言。形体语言主要起强调、补充、修饰、渲染的作用。但也有的时候可以单独使用，甚至还可以直接代替有声语言，表达出有声语言难以表达的思想感情，也就是说一个人的内心情感。有些人说话的时候面无表情、死气沉沉，问一句答一句，是因为这些人缺少说话的热情和欲望。而热情、活力恰恰是能言善辩的血液，有了这些，一个人的语言才会有生命力，





才能激发听者的共鸣，才能达到能言善辩。



好口才要选好谈话的角度

在说话时，用原来选择的角度说话不能解决问题，于是就应该选择一个新的角度来说，使问题顺利的得到解决。这是常用的一种说话方法，往往可以起到事半功倍的作用，也是拥有好口才的关键因素。

阿尔培托和维多利亚女王，夫妻感情和睦，但是也有不愉快的时候，原因就在于妻子是女王的缘故。

有一天晚上，皇宫举行盛大宴会，女王忙于接见贵族王公，而把她的丈夫冷落在一边。阿尔培托很生气，就悄悄回到卧室。不久，有人敲门，房间里的人很冷静地问：“谁？”

敲门的人昂然答道：“我是女王。”

门没有开，房间里没有一点动静。敲门人悻悻地离开了。但他走了一半，有回过头来，再去敲门。房间内又问“谁？”

敲门的人和气地说“维多利亚。”

可是，门依然紧闭。她气极了，想不到以英国女王之尊，竟然还敲不开一扇房门。她带着愤愤的心情走开了。可是走了一半，想想还是回去，于是又重新敲门，里面仍然是冷静地问：“谁？”

敲门的人轻声地说：“你的妻子。”

这一次门开了。

由于女王转换了说话的角度，不是以女王的身份来敲门，而是以妻子的身份来敲门，所以门就开了。

美国前总统尼克松曾在1952年竞选中严重受挫，后来，他做了一次震撼美国的演说，才扭转了局面。

当时，尼克松是年轻的参议员，竞选总统的艾森豪威尔将他作为竞选伙伴。正当他为竞选四处奔走时，突然，在《纽约时报》上登出抨击他在竞选中秘密受贿的文章。

为此，尼克松被迫在电视台发表了半小时的讲话。下午6时半，当尼克松在电视屏幕上出现时，整个美国都安静下来了。他采取了一个在政治



史上罕见的行动，把自己的财物史全部公开，从自己的家产，一直谈到他的欠债。紧接着，话锋一转，详细说明自己的经济收入情况，连如何花掉每一分钱都告诉观众，从操心为孩子矫正牙齿到锅炉改装等款项。他还告诉大家，这次竞选提名之后，确实收到一件礼物，“这就是得克萨斯州有人送给我孩子的一只小狗。”

当他讲完走出直播间时，到处都响彻欢呼声。有一百万人打电话、电报或寄出信件给他，几乎每个著名的共和党人都给他发了赞扬的函电，从邮局汇来的小额捐款总计达6万美元。全国听、看这次演讲的达6000万人，演讲不仅使事实得到澄清，还得到了大批支持者。

为什么尼克松的讲话这样感动美国人呢？就是他演讲的角度选得好。如果他不选这个角度，而是选择在电视里辩解的角度，那么将会越辩越糟。因为尼克松对美国公众的心理十分熟悉，所以，尼克松知道怎样说话才能打动他的听众。由此可见，熟悉对方心理，是选择好角度的重要条件。

贵为女王、元首在谈话时尚且要注意说话的角度，更何况我们普通人呢。

我家有一位邻居杨叔叔，为人热情直爽，说话也很直率，邻居们都很喜欢和他交往。但是，有一次他的直率也给他带来了一点小麻烦。

事情是这样的：杨叔叔家里有一套闲置的空房，准备出租。那套房子地理位置不错，每年1万元的租金也不算贵，应该很快就能租出去。于是邻居和朋友们都纷纷给他介绍房客，可是介绍了几次都没有成功。

仔细一问才知道，原来杨叔叔想要的租金是每年1万元，相当于每月830多元，可是杨叔叔每次都是对房客说：“我的房子每月租金是800元，可是这样可能不太好算账，你就每年给我1万元就行了。”于是几次都没有成功。

听说了这件事后，邻居王阿姨教他说：“下次你就对想租房的人说你的房子每月租金是850元，为了好算账，就让他每年给你1万元就行了。”

果然，杨叔叔的房子很快就租出去了。

其实房子的租金并没有什么变化，只是因为杨叔叔说话的角度不同，因此也就有了不同的结果。

一位女公关人员负责陪同一位澳门华侨公司女经理在上海参观游览，上司关照这位女公关人员，要设法款待一下女经理。

结果，在参观游览城隍庙时，经过两家饭店，这位公关小姐向华侨女





经理询问两次：“夫人，肚子饿吗？”

华侨女经理客气地摇摇头，两次询问都未成功。后来，出了城隍庙，经过“老饭店”，公关小姐眼看女经理就要登车回宾馆就餐了，于是她换了一种说法：“夫人，早上出来，怕您等我，我未及吃早饭，只吃了两三块饼干，就来接您了，现在我倒饿了，请您陪我吃点好吗？”

华侨女经理听了，欣然点头。两人步入“老饭店”……

这位女公关就很有办法，求你不行，让你陪我总该给个面子吧！我们平常说话办事时也少不了会遇到这种场合，好容易办了一桌子席，可惜请人不到。俗话说，请客不到两家害臊，少不了既丢面子又丢钱。如果像这位女公关员一样，从另一个角度发出邀请，死不开面的人可能不会有吧，若真的话就可以肯定，你在他那里恐怕是什么事情也办不成了。

秘籍：要想选好角度，可以站在对方的立场上说话。

表情对语言的影响

面部表情的重要性是不言自明的。面部表情，也就是我们通常所说的脸色。一个人的内心活动，想说什么，是可以通过脸色来表达的。《左传》中说：“人心之不同，如其面焉。”要想知道一个人的内心活动，是可以通过观其脸色来表达的。

在生活中，也许我们大多数人必定未意识到我们自己是如何观察周围人的面部表情变化，继而揣度他们的心理变化的。那么想一想在单位，雇员只要对上司撇上一眼，立刻就明白自己的行动是否引起了上司的不悦；在学校，老师维持秩序最常用的方法也是表情的变化……

如果一个人进门就说：“真是累死了，我还不如死了好！”，可是虽然嘴里这样说，脸上却又显出眉飞色舞的表

