

实用成功学丛书

真正听明白别人说话，是生活中十分有趣的艺术

# 先学会

# 听话

常华◎著

# 再学会说话

·做一个会听话的沟通高手·

XIAN XUEHUI TINGHUA ZAI XUEHUI SHUOHUA

我们很多人不会说话，根源在于不会听话，中国人说话有太多的玄机与微妙，有太多的话中话、话外音、潜台词……俗话说的“听话听音儿，锣鼓听声儿”就是这个意思。所以要学会说话，先要学会听话。



中国言实出版社

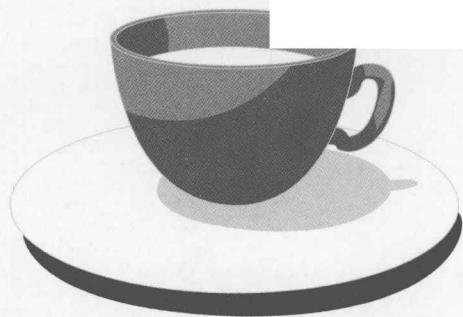
实用成功学丛书

# 先学会 听话

# 再学会说话

· 做一个会听话的沟通高手 ·

常华 © 著



中国言实出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

先学会听话, 再学会说话/常华著.

—北京: 中国言实出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-80250-264-2

I. 先…

II. 常…

III. 人间交往—语言艺术—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 096966 号

**出版发行** 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

电 话: 64924716 (发行部) 64963101 (邮 购)

64924880 (总编室) 64928661 (二编部)

网 址: [www.zgyschs.cn](http://www.zgyschs.cn)

E-mail: [zgyschs@263.net](mailto:zgyschs@263.net)

**经 销** 新华书店

**印 刷** 四川省南方印务有限公司

**版 次** 2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

**规 格** 787 毫米×990 毫米 1/16 18 印张

**字 数** 220 千字

**定 价** 35.00 元 ISBN 978-7-80250-264-2/C·15

# 前言

很多人都在埋怨：这年头事难做，话难说。从表面上看，这的确是一个事实，但是我们在对这些人进行观察之后会发现他们有一个共同的特点：口才都不错，甚至可以用滔滔不绝来形容。照理来说，这样的人应该是交际场上的高手，为什么还“事难办，话难说”呢？因为他们不懂得如何先学会听话，也就更谈不上如何说话了。

这就是本书要解决的一个问题：交际办事不仅仅要会说，首先要会听，只有先学会听别人的话，才能说好自己的话。即先学会听话，再学会说话。这可以从三个方面去解释：

首先，学会听话有时比学会说话更重要。

在日常交际中，我们经常能听到有人在反思自己“说过了头”，却很少有人会说“听过了头”。这是为什么？说出去的话泼出去的水，很难收回，而听进来的话则可以选择性地遗忘，留下对自己有益的，摒弃对自己不利的。无论从哪个方面来说，都证明了一个道理：听，有时比说来得重要。

其次，要听懂别人的话，做一个听话的高手。

听话，不仅仅要用耳朵去听，还要用心去听，听懂别人的“话外音”，这一点很多人都做不到。常听人说，某人“不知趣”、“不识相”，这个不知趣、不识相就体现在听的方面，就是缺乏听懂别人话里有话的工夫。由于听不懂“话外音”，就可能看不出眉眼高低，在不适宜的时候，说一些不适宜的话，做一些不适宜的事。人们要从说话者的口中听出他们内心真实的意图，就一定要用心去听。

当然，要做一个听话的高手，还得拥有正确的心态、养成良好的习惯。如应注意礼貌，专心致志，眼光要和讲话者交流，用恰当的表情和姿态去呼应对方等。

最后，做一个说话的高手。

听话是为说话和办事服务的，听好话的目的就是为了说好话，办好事。因此，在听好别人讲话的时候，还得说好自己的话。如准确有效地表达、有选择地说、明明白白地说、学会低调宽容、懂得含蓄委婉、懂得赞赏对方、注意说

## 先学会听话 再学会说话

话的分寸、知道哪些该说，哪些不该说。

总之，听和说是紧密联系在一起。作为一个交际高手，不仅仅要有滔滔不绝的口才，而且还要有耐心细致的倾听技巧，只有懂得用心倾听，才会有有的放矢地说，希望各位读者能从本书当中获得一些实际的帮助。

# 目 录

## 前 言 / 1

### 一 听：专心致志 说：准确无误 / 1

1. 听话要一心一意，说话要一针见血 / 2
2. 听话要随声附和，说话要直奔主题 / 6
3. 听话要交流眼神，说话要寻求共鸣 / 10
4. 听话要懂得反馈，说辩要懂得发问 / 17
5. 听话要懂得用心，说话要做好准备 / 22
6. 听话要虚怀若谷，说话勿高高在上 / 25
7. 聆听之时不诡辩，说服他人善诱导 / 28

### 二 听：有技巧 说：有讲究 / 31

1. 听出别人的弦外之音，说出自己的言外之意 / 32
2. 听出别人的借口之辞，说出自己的推托之语 / 39
3. 听懂别人的客套话，说出自己的礼貌语 / 45
4. 听懂别人的试探，回避难答的问题 / 49
5. 从措辞听出个性，投其所好说对话 / 54
6. 听出别人的拒绝，学会给自己圆场 / 58
7. 听懂别人的进退，说出自己的想法 / 63
8. 站在对方角度去听，站在自己角度去说 / 65
9. 从话题听出心理，指点要抓住人心 / 68
10. 听话听出对方情绪，说话说到对方心里 / 73

## 先学会听话 再学会说话

### 三 听：完完整整 说：明明白白 / 78

1. 听话不要听一半，说话不能说半句 / 79
2. 不要轻易打断别人，不要轻易暗语伤人 / 82
3. 听话不能太随便，说话要吸引注意 / 85
4. 满足对方的表达欲，控制自己的表现欲 / 90
5. 摆正态度好好听，调整语速慢慢说 / 93
6. 不放过肢体语言，不放弃手势表达 / 96
7. 注重对方客体语言，依据性格来表述 / 103

### 四 听：辩证分析 说：低调宽容 / 110

1. 听话不能偏听则信，说话不能大夸海口 / 111
2. 听取观点不能一刀切，说话要衡量分量 / 114
3. 听话不要自以为是，说话不能先吐为快 / 116
4. 听话要追寻证据，说话不能口不择言 / 121
5. 听话要辨是非曲直，说话要懂得适时沉默 / 126
6. 听话要辨别意图，说话不能花言巧语 / 130
7. 听话要辨清盈损之道，说话要讲究忠言顺耳 / 133

### 五 听：理解同情 说：含蓄委婉 / 138

1. 倾听时要表示理解赞赏，表达意愿要委婉迂回 / 139
2. 聆听之时要知心，提出批评要含蓄 / 143
3. 倾听抱怨要耐心，自嘲要懂得巧妙 / 148
4. 听话不能心不在焉，说话不能横来直往 / 153
5. 听话要明确共鸣点，提出反对态度要婉转 / 159
6. 合理之处要肯定，说话不能揭人之短 / 162
7. 接受点化要虚心，说话要懂得绕道而行 / 167
8. 听到不幸要同情，拒绝对方要委婉 / 170
9. 聆听之时多点微笑，叙说之时多些幽默 / 175

### 六 听：谦卑低调 说：赞赏有加 / 181

1. 夸张之赞不当真，夸奖之语要真诚 / 182

2. 批评要虚心接受，赞美要投其所好 / 187
  3. 听取意见有诚意，表达赞赏有尺度 / 191
  4. 面对否定要低调，赞美之词要具体 / 195
  5. 误解要努力克制，赞赏要不留痕迹 / 199
  6. 听话要放低姿态，赞美要懂得迂回 / 204
- 七 听：有素质 说：有选择 / 210**
1. 听话要讲究礼仪，说话要讲究礼貌 / 211
  2. 听话要观察表情，说话要讲究时机 / 214
  3. 听话要评判能力，说话要讲究对象 / 218
  4. 听话要研究心理，说话要讲究分寸 / 221
  5. 听话要注意音调，说话要讲究语调 / 226
  6. 听话要注意气氛，说话要讲究场合 / 229
- 八 听：警惕小心 说：三缄其口 / 232**
1. 小人之话要少听，小人之语要免说 / 233
  2. 隐私之话不要听，保密之事不要说 / 236
  3. 谄媚之话要拒绝，奉承之语不出口 / 238
  4. 挑拨之话要不理，离间之语要闭嘴 / 242
  5. 纷争之话不要闻，闲言碎语不能提 / 244
  6. 牢骚话听而不记，猜疑之话不可说 / 246
  7. 话到耳边清三遍，语到嘴边留三分 / 250
- 九 听：冷静克制 说：得体有度 / 254**
1. 听话要察言观色，说话要恰如其分 / 255
  2. 听话要抓住要害，回击要蛇打七寸 / 260
  3. 听话要不动声色，请问要先声夺人 / 262
  4. 听规劝要耐心冷静，劝别人知道轻重缓急 / 265
  5. 听取意见要善意接受，让人认错要以理服人 / 269
  6. 非议之言要淡化，无理要求要拒绝 / 273



# 听：专心致志 说：准确无误

## 本章导读

听话最忌讳的就是漫不经心，而说话最忌讳的就是不着主题。漫不经心地听会让我们失去了解别人的机会，不着主题的说会失去让别人了解我们的机会。你既不了解别人、别人也不了解你是人际交往的一个旋涡。在现代社会达到自己的预定目标，想获得成功，就要避开这个旋涡，懂得专心致志地听、准确无误地说。

# 1. 听话要一心一意，说话要一针见血

在现实生活中，我们也许都碰到过这样的情形：当我们和别人说话的时候，会发现对方根本没有在听，心里就会产生一种非常失落的感觉。

产生这种心理是可以理解的，每个人都希望对方能认真听自己讲话，而且，还希望对方能够了解、体会自己说的话。可是在现实生活中，很多人都做不到这一点。

有这样一个真实的故事，一个在飞机上大难不死的美国男人回家却自杀了，原因何在？

在国外，圣诞节是一个团聚的节日，一个美国男人为了和家人团聚，从异地乘飞机往家里赶，一路上他不断地幻想着团聚时的喜悦情景，可是老天爷似乎要和他开玩笑，在半途之中遭遇恶劣的飞行天气，飞机脱离航线、上下左右颠簸，随时有坠毁的可能，空姐也脸色煞白，惊恐万状地吩咐乘客写好遗书放进一个特制的口袋里，以备不测。可是就在这个万分危急的时刻，异常冷静的驾驶员逐渐控制了飞机，最后平安落地。

这个美国人回到家后异常兴奋，不停地向妻子描述在飞机上遇到的险情，并且满屋子转着、叫着、喊着。可是，他的妻子和孩子似乎对他的“脱险经历”不感兴趣，而是兴致勃勃地分享着节日的愉悦，对他的话根本就没有用心去听。

男人叫喊了一阵子，发现没有人在听他倾诉，顿时，死里逃生的巨大喜悦与被冷落的心情形成强烈的反差。就在他妻子准备圣诞蛋糕的时候，他爬上阁楼，用上吊的古老方式结束了从险情中捡回来的宝贵生命。

这个男人的死是可惜的，这一点毫无疑问，但是更可惜的是，他之所以自杀，竟然是因为他的妻子和孩子没有一心一意听他倾述。心不在焉地听，这在日常生活中或许是一个再普通不过的现象了，但是对于一个刚刚死里逃生的人来说，一心一意的倾听比任何言语都来得温馨。

在现实生活中，不能一心一意地倾听有很多原因，或许是周边诱惑太强，或许是他们自认为自己能言善辩，根本用不着听别人说什么……无论是哪一种情况，都不能成为不专心倾听的理由。

无法一心一意地倾听还有一个“被迫”的原因：说话者所说之话没有任何主题，没有明确的目的，甚至说了半天也不知道他想要说什么。

一个善于交际的人除了善于倾听之外，还应该善于一针见血地说话。一针见血地说话就好比一支强弩射出去的箭，能更快、更准确地到达靶心——压制住对方，让对方屈从或者改变主意。

经过商鞅变法后的秦国，虽地处西陲，但由于实力大增，积极扩张，从而成为雄视中原的虎狼之国。战国末期，秦加快了兼并六国的步伐。

吕不韦利用燕的弱小，胁迫燕王接受一个“协议”：燕太子丹前往咸阳做人质，秦派张唐去燕当相国。秦国的目的是拆散燕赵联盟，进而夺取赵国的河间之地。这是个使燕受制于秦的陷阱，尽管燕王不愿意，但慑于秦国的淫威，只有硬着头皮往里跳。

对于这种安排，张唐有喜亦有忧，喜的是沙场血战一生，终于圆了为相之梦；忧的是去燕国必须穿越赵国，而赵国上下对张唐恨之入骨。早在秦昭王时，张唐攻打赵国，那几仗，赵国输得很惨，赵王曾以“五百里之地”悬赏张唐的脑袋。要经过这样的国家去上任，岂不凶多吉少！权衡之下，张唐只好割舍相国之职，但也不便向吕不韦吐露心声。

吕不韦正处于权力顶峰，在秦国是说不不二的人，但在任命张唐的事情上却碰了软钉子，三番五次劝张唐都没有结果，对此他又气又急，整天变得快快乐不乐。

此时，一个名叫甘罗的门客见吕不韦坐在一边生闷气，便凑上前去问：“相国这几天为什么一直心事重重？”吕不韦平时对善解人意的甘罗就很喜爱，这时听到他关切的询问，露出了喜悦之色，对甘罗说：“用尽了软的硬的，才取得了对燕国外交攻势的极大成功。最合适的燕相人选是张唐，可没想到张唐不愿前往，这将打乱我们整个的计划。先是我保荐张唐的，君王这些天几次问我张唐赴任的事，我正感到左右为难呢！”

“让我去劝劝他，您看如何？”甘罗听完了吕不韦的话后，微笑着说，显得十分自信。

“你？我亲自跟他说过几次，都说不动他，你一个小孩子也能有办法？”吕不韦不无诧异地上下打量着甘罗。

甘罗对吕不韦说：“您不是经常鼓励我说：有志不在年高吗？我已经12岁啦，再说，我还没有去，您怎么就不看好我呢？”

## 先学会听话 再学会说话

吕不韦见甘罗机灵善辩，就答应让甘罗去试一试。甘罗立即去见张唐。张唐并不把吕相国的年轻门客放在眼里。甘罗进屋后，张唐只是抬了下眼皮，示意他坐下。甘罗开口就说：“我是特地来吊唁您的。”

张唐没好气地说：“小孩子满口胡言。我和我的家人都好好的，您来吊唁什么呀？”

甘罗接口问道：“您的功劳跟白起将军相比，哪个大？白起是秦昭王时的名将，曾率秦军击败过韩、赵、楚的军队，为秦国夺得大片土地，被封为武安君。”张唐一听拿自己与白起相比，自然是比不上。于是就说：“武安君南征北讨，战必胜，攻必克，我的功劳怎么能与他相比呢？不能比，不能比！”

甘罗又问道：“昭王时的相国范雎，跟吕相国相比，谁更受到君王的信任呢？”张唐不加思索地说：“范相国当然不如吕相国了。”

甘罗接口说：“既然您知道自己的功劳远不如白起，也知道吕相国的权力超过当年的范相国，那么，我明白地告诉您，您已经大难临头了。”甘罗顿了顿又说：“范相国当时决定攻打赵国，武安君不赞成，结果被逼而死。这件事您不是知道得很清楚吗？如今，吕相国几次请您去燕国挂相印，这是一件功在国家、利在自己的荣耀之事，而您却推三阻四，抗命不去。吕相国一旦动了气，您的下场还会比武安君好吗？”

张唐顿时神色大变，冷汗涔涔，他连忙起身对甘罗说：“我聪明一世，糊涂一时啊！多谢小先生对我的提醒，我现在就去找吕相国，然后马上到燕国赴任。”吕不韦认为棘手的事，却被甘罗轻松地处理好了。关键就在于甘罗的说辞一针见血地指出了张唐如果抗拒吕不韦的想法将会得到的惩罚！

一开始，张唐并没有静下心来听他讲话，但他选择了一针见血的说话方式，犹如五雷轰顶般地使张唐的神经崩到了最紧，接下来，张唐就不得不随着甘罗的思维来思考了。

当我们和对方交流或者谈判的时候，对方并不一定愿意听我们说话，这时候，我们不妨采用刺激性的话语激起对方的逆反心理，让对方有探寻究竟的好奇心。做到这一步，接下来就能顺理成章了。

如历史上著名的“烛之武退秦师”所采用的就是这样一种说服方法：

秦、晋联合攻郑，势如破竹，已把郑国都城团团围住。烛之武受命去说服秦穆公退兵。见到秦穆公，烛之武说：“秦晋两国联合攻郑，肯定是赢定了。

可是赢了对秦国没有丝毫好处，甚至还有坏处。因为秦在晋之西，与我们郑国相隔千里，你们怎么可能越过晋国来占领郑国的土地呢？相反，晋国和郑国边界相连，胜利之后郑国的领土必然全部被晋国占领。现在秦晋势均力敌，可晋国一旦得到了郑国的土地，其力量就会大大超过你们秦国。晋国历来是言而无信的，现在为了扩张它在东边的领土，它想灭掉郑国，到了有一天，它想扩张在西边的领土的时候，它也必定会吃掉你们秦国的。相信大王不会忘掉历史上晋‘假途伐虢’的教训吧？假如大王你现在退兵的话，我们国王已愿意同你的国家结为友好，这样，将来大王如果有什么事经过郑国，郑国是很愿意做你的东道主的。假若郑国被灭，将来秦国就再也不能远涉东方各地了。”

烛之武通过对“秦晋伐郑”的利害进行了一番分析，一针见血地指出“伐郑”的结果是“弊大于利”，说得秦穆公连连称是，随即决定班师回朝，并且与郑国结盟，留下三员大将和两千精兵帮助郑国守城。

同样，苏秦曾经长期为燕国服务。滞留在齐国期间，他实际上是做间谍工作，目的是把齐国的攻击目标，转移到燕国以外的国家去。

有一次当苏秦回到燕国时，正好遇上齐国动员大军攻燕，夺走了十个城邑。燕王大吃一惊，把苏秦叫来对他说：“我一向偏劳先生居间斡旋，但事不奏效，竟演变成这样的结局。希望你到齐国去疏通一下，设法阻止这意外事件。”

简单地讲，燕王认为这是苏秦的责任，他应该去把城邑夺回来。苏秦也觉得这是他的过失，就说：“好吧！”

领土被敌国夺走了，现在要毫无代价地夺回来，这种交涉的任务当然是很艰难的。

据《史记》记载，苏秦到齐国被齐王召见时“俯而庆，仰而吊”。

所谓“俯而庆”，是说苏秦在俯身相拜时说：“这次大王扩张领土，可庆可贺。”所谓“仰而吊”，就是慢慢抬起头来，说：“可是，齐国的命脉已到此为止了！”

既被庆贺，又突然被凭吊，这两种相反的态度，让齐王大吃一惊。于是问道：“庆吊相随何速？”

苏秦不错过机会，立即解释说：“我听说快饿死的人，也还是不敢吃毒草，因为愈是吃它，愈死得快。而我发现，燕虽是小国，燕王却是秦王的女

## 先学会听话 再学会说话

婿，既然贵国夺走了燕国的领土，从此以后就得和强秦为敌了。像你这样只捡了一点便宜，却反而招致天下精兵来攻贵国的恶果，这不正如同吃了毒草一样的情况吗？”苏秦不失时机地开始恐吓齐王。

齐王听了，脸色大变，说：“那该怎么办？”

苏秦见目的快达到了，便继续说：“古时候的成功者，大都懂得‘转祸为福，转败立功’的道理。所以我想如今之计，最好是立刻把夺来的领土还给燕国，燕国见被夺之城邑又回来了，一定很高兴。而秦国也会认为贵国宽宏大度，也会很高兴的。这就是‘释旧怨，结新交’。由于这一点使燕秦两国对齐国友善的话，其他诸侯也必然如此。”

齐王听完，说：“你说得有道理。”

于是，便把夺来的城邑如数归还给燕国。苏秦就这样顺利完成了无代价索回领土的任务。

同样，苏秦先出其不意使对方震惊，接着谈起情势大局，再提到利害得失，时而威胁，时而哄骗，完全将对方玩弄于自己的股掌之间。

总之，无论是规劝对方还是和对方交流，都应该做到言出有意，明确指出说话的目的、想要达到的意愿。比如说“我今天和你说这些话是想……”

## 2. 听话要随声附和，说话要直奔主题

我们都知道：如果听者十分热心地听，说话者在表达自己的意见时，便会非常起劲，更加投入，即便所说的事情听话者并不是非常赞同，听话者也会在适当的地方附和对方的观点。相反如果听话者对于说话者所说之事没有任何附和之语，那么即便听话者对所说之事很感兴趣，在对方看来，他所表现出来的也是一种无视和冷漠。

因此，有人曾经说过这样一句话：交流不是一个人的行为，而是两个人甚至是一群人的行为。倾听不仅仅是用耳朵听，还得用嘴。这是人际交往当中应有的礼貌之举，关系到说话者的面子和自尊。

历史上的唐太宗李世民是一个以善于纳谏著称的明君，但他也不是极度地宽容大臣对他的指责，也曾因魏徵当面指责他而感到生气。一次，他在宴请群

臣后，酒后吐真言，对长孙无忌说：“魏徵以前在李建成手下共事，尽心尽力，当时确实可恶。我不计前嫌地提拔任用他，直到今日，可以说无愧于后人，但是魏徵每次劝谏我，当不赞同我的意见时，我说话他就默然不应。他这样做未免太没礼貌了吧？”长孙无忌劝道：“臣子认为事不可行，才进行劝谏；如果不赞成而附和，恐怕给陛下造成其事可行的印象。”太宗不以为然地说：“他可以当时随声附和一下，然后再找机会陈说劝谏嘛！这样做，君臣双方不都有面子了吗？”

从唐太宗的话中我们不难发现，一些小小的附和之语竟然和说话者的面子紧紧联系在一起。如果你不想让你的朋友觉得你是一个不懂得维护别人面子的人，那么在倾听对方说话的时候，不妨适时地附和一番。

当然，很多人之所以不愿意随声附和别人的话，是怕别人误认为自己没有主见，别人说什么，他也跟着说什么。可是我们要知道，人在谈话沟通时，“附和”是很常见的、不可缺少的。“附和”本身无褒贬之分，问题出在“随声”上，别人的话音刚落，就不假思索地附和，是不妥当的，怎样做才能做到既附和，而又不完全随声呢？简单地说，附和要因人、因情、因境而异。

比如说在职场之上，老板总是赏识那些有头脑和主见的职员，那么在你的同事说出一些比较有见解的话之后，你不妨附和一下，这个时候，老板不仅不会认为你是一个没有头脑的人，反而会觉得你的头脑和那个同事一样好。试想如果这个项目正好需要两个人去执行，老板会选择谁呢？当然是选择提出这个项目的同事和附和这个项目的你。

比如说在日常交际当中，同时有好几个朋友在场，那么说话者首先记住的绝对是那个经常附和他说话的人，而不是那个躲在角落一声不吭的人。

当然，要做到随声附和，以下几点是错误的不能犯的：

- (1) 倾听之时不全神贯注，表现得心不在焉。
- (2) 与别人交谈时，会想象自己的表现，而不是注意倾听对方的说话内容，因此常错过对方的谈话内容。
- (3) 别人说话时，自己常常想别的事。
- (4) 试着简化一些听到的细节。
- (5) 专注在谈话内容的某一感兴趣的细节上，而没有注意对方接下来的话。
- (6) 只被动地听对方的讲述内容，而不积极响应。
- (7) 期望听到自己想知道的东西，而不是对方的实际谈话内容。如果没有

## 先学会听话 再学会说话

如愿，则没有耐心听下去。

这就是听好话的要诀，牢记这些要诀能给我们的交际带来很大的帮助。可是在交际当中，我们不可能只听不说，交际是两方面的事情，要听好话也要说好话。那么要想说好话，除了注意一些说话技巧之外，还应该懂得：说话要直奔主题。千万不要让自己的话变成懒婆娘的裹脚布——又长又臭。即说话的时候可以没有文采，可以没有华丽的词语，但一定要有条理，目的一定明确。

要想将话说得主题明确，首先要做到的一点就是：说话的思路必须明确、有条理、在一开始的时候就抓住关键，切入主题，一语中的。

汉代著名丞相萧何有一次向汉高祖刘邦请求将上林苑中的一大片空地让给附近的穷苦老百姓耕种。谁都知道上林苑是一处专门为皇帝设立的游玩嬉戏打猎消遣的一个大片园林。刘邦一听萧丞相居然要缩减自己的园林，不禁火从心起，勃然大怒，他一口咬定萧何一定是接受了那些老百姓的大量钱财，才这样为他们说话办事的。于是刘邦下令把萧何逮捕入狱，审查治罪。当时的法官廷尉为讨好皇上，只要皇上认定某人有罪，廷尉不惜用大刑使犯人服罪。

就在萧何行将受刑的紧要关头，旁边的一位姓王的侍卫官上前劝告刘邦说：“陛下还记得原来与项羽抗争以及后来铲除叛军的时候吗？那几年，皇上亲自带兵讨伐在外，关中只有丞相一个人驻守，那时关中的百姓就非常拥戴丞相，假如丞相真的稍有利己之心，那么在那个时候关中之地就不是陛下的而是萧丞相的了。您认为，丞相会在一个可谋大利而不谋的情况下，去贪恋百姓和商人的一点儿小利吗？”

虽然是简单几句话，但却主题鲜明、句句击中要害，听了此话的刘邦深有感触，终于认识到自己一时的鲁莽，伤害了丞相的一片诚心，感到非常惭愧。于是当天便下令赦免萧何。

和人讲话，贵在目的明确，条理清晰，如若不然，也就算不上能说好话。其实我们说话的主要目的，不外乎以下几种。无论是哪一种，都要求我们做到目的明确、主题鲜明：

### (1) 传递信息或知识

比如课堂教学、学术讲座、或者是新闻报道、产品介绍以及展览解说等，目的都是给对方传递信息和知识，如果你滔滔不绝地说了一天，但是没有一句是落到主题上的，没有重点，没有条理，也就很难给对方什么帮助，甚至会误



导对方。

### (2) 引起注意或兴趣

这类说话的目的一般都是出于社交、表明自身的存在，比如说在聚会，你和对方交流，只能是表明你已经到了。还有的就是为了引起他人注意，如打招呼、应酬、寒暄、提问、拜访、导游、介绍、主持人讲话等。这个时候，语无伦次，絮絮叨叨地说只能给别人一个印象：你是一个大傻瓜！

### (3) 争取了解和信任

比如说朋友之间的交谈、叙旧、拉家常甚至是男女之间谈恋爱等，都是为了结交朋友、加深感情、交流思想等。这个时候，没有主题的谈话将会大大减少对话的乐趣，给对方造成一种不必要的负担，朋友之间的感情加深也就很困难了。

### (4) 激励或鼓动

这类说话的目的旨在加强人们现有的观念、坚定信心、激起兴趣。当然有时也要求得到行动上的反应，比如说赞美、广告宣传、洽谈、请求、就职演说、鼓动性演讲，以及聚会、毕业典礼和各种纪念活动、庆祝活动等的讲话，都是为了激励、鼓动倾听者。说到底这还是需要说话目的明确，在赞美对方的时候，一定要把这种意思表达出来，否则也就失去了原先的意义了。

### (5) 说服或劝告

此类说话诸如谈判、论辩、批评、法庭辩护、竞选演说、改革性建议等，大多是为了让别人接受自己的观点，争取自身利益而改变他人信念。这个时候毫无疑问要明确你讲话的目的。因此在每次说话之前，不妨想一想，“我为什么要说？”“人家为什么要我说？”首先明确目的，才能让你的谈话、你的社交取得良好的效果。也只有这样才能做到有的放矢、临场应变。

汉代的另一位开国元勋周勃，他曾经帮助汉室铲除吕后爪牙，迎立汉文帝，有定国安邦的大功。后来，他罢相回到自己的封地。一些被周勃打击而忌恨在心的奸佞小人便趁机向汉文帝诬告说周勃图谋造反。汉文帝偏听偏信，急忙下令将周勃逮捕下狱，追查治罪。按汉代当时的法律，图谋造反，不但本人要处死，而且要灭家诛族。

就在周勃以及他的家族大祸临头的时候，薄太后出来劝文帝说：“皇上，周勃谋反的最佳时机并不是现在，而是您未即位时，那时先皇留给你的皇帝玉玺在他手上，并且他统帅着主力部队北军，可是他一心忠于汉室，帮助汉室消