

说话

1. 甜言蜜语最中听

现代社会，人与人之间越来越需要沟通。如果你与人相处之时，能让对方心情愉快，那你将在交往中处在一种有利的地位。

你的关怀和爱心，最容易让他人接受你，令他愿意倾听你的话语，即使是从你嘴里说出的指责人的话，由于充满了爱的感情，他人也会对你好感倍增，你留给人的第一印象也就OK了。

尊重他人并获取好感，是建立良好的人际关系的重要手段，虽然没有人能做到十全十美，但你也不要吝啬你的赞美之词，赞美他人是获得他人尊重的有效方法。

一个人的发式、着装、谈吐、行为、姿态都可以成为你称赞的话题。

“你的字写的真漂亮！”

“你的声音很好听，唱歌一定很动人。”

“这件衣服在哪儿买的。你穿上太合适了。”

“头发在哪儿做的，一定出自名家之手。”

赞美是一种很有效的公关手段。

有一个周游世界的妇女，无论她走到哪个国家，都会很快结识一大群的朋友。有一个人向她讨教其中的奥秘，她说：“我每到一个国家，就马上学习这个国家的语言，并且只学一句，那就是‘美极了’或者‘漂亮’这句话，就因为我会用各种不同的语言表达这个意思，因此我的朋

友遍天下。

是的，“美极了”的确是一个绝妙的词，我们可以对一个母亲抱着的孩子用于这个词，可以对一个男子的女友用于，可以对一间屋子的主人用上，也可以用在一餐饭上，甚至一只猫、一只狗的身上，只要一个人的听觉没有失灵，当他听到这个词时，心情一定会快乐许多，所以不要吝啬你的赞美。

2. 怎样与人对话

在工作及事业上，会说话的人，可以利用自己的语言交际能力来说服他人，使工作进行顺利，左右逢源。会说话的人，很容易拥有良好的人际关系，也能为他的事业成功打下基础。为此，我们不妨做到以下几点：

(1) 考虑听者的反应 说话是一种艺术，也是有诀窍的，我们必须认清这种巧妙的方法，然后才能获得成就。在说话的时候要认清对方，考虑听者的反应，坦白直率，细心谨慎，说话时间不宜太长，一人说到底。说话的时候不可唯我独尊，把大家排除在外面，因为我们说话的目的是说明一些事情，使人发生兴趣。所以，说话要清晰、要明白、要坦率、要易懂。

优美的言语，包括正确的发音、适度的速度、丰富的词汇、语句的清晰，语句中略含幽默，良好的表情、姿态等各个方面。所有这些都可以通过学习和锻炼取得成功的。

(2) 融入真情 曾经打败过拿破仑的俄国名将库图佐夫，在给卡捷琳娜女皇的信中说：“您问我靠什么魅力凝聚着社交界如云的朋友？我的回答是：真实、真情和真诚。”的确，真实、真情和真诚的态度是成功的说话者的法宝，是高明的交际者的妙诀。

高明的口才家应该用真挚的情感、虔诚的态度去感动人们的心灵：对真善美热情讴歌；对假丑恶无情鞭挞。用诚挚的心去弹拨他人的心弦，用高尚的灵魂去感化他人的胸怀。让听者闻其言，知其意，见其心，达到情感上的共鸣，就会令讲话如春风化雨，润物无声，潜移默化，以发

生磁铁般的影响，唤起众人的热情，这样就能以震撼人心的巨大力量，发生“共振效应”。

唐代大诗人白居易说：“动人之心者莫先于情。”言者如果感情不真切，是不能打动听众的心的。著名的政治家，他们的交际之所以出色往往因为特别注意培养自己说话、演讲的真切情感，此等功夫真可谓他们的成功法宝。美国著名政治家林肯乃是其中杰出代表之一。

1858年，林肯在一次竞选辩论中说：“你能在所有的时间欺瞒某些人，也能在某些时间欺瞒所有的人，但你绝对不能在所有的时间欺瞒所有的人。”这句话成了林肯最著名的政治格言。

第二次世界大战期间，年近70岁的英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯战争动员的讲稿时，激动得像小孩子一样，哭得涕泪横流。他的这一次演讲，动人心魄，极大地鼓舞了英国人民的反法西斯斗志。

一个人说话如果内容空洞，只追求听觉华美，开出的只能是无果之花，因而缺乏真挚而热烈的情感，他或许能欺骗听众的耳朵，却永远得不到听众的心，而言者一旦敞开心扉，就会达到声情并茂，情理兼备的功效，也就会字字吐深情，句句动心魄。

(3) 不要“我”字说得太多 亨利·福特曾说：“无聊的人总是把拳头往自己嘴里塞，他是‘我’字的专卖者。”的确，很多人在说话中总是“我”字当先。比如在一次酒会上，某位主人5分钟内用30个“我”字：我的车子、我的别墅、我的花园、我的小狗……结果令听众十分反感。

如果你在说话中，不管听者的情绪或反应如何，只是一个劲地提到我如何如何，那么必然会引起对方的厌烦与反感。谈话如同驾驶汽车，应该随时注意交通标志，就是说，要随时注意听者的态度与反应。如果“红灯”已经亮了仍然往前开，闯祸就将难免。

因此，多说“你”吧，这对你并不会有任何损失，只会获得对方的好感，使你同别人的友谊进一步地加深。

(4) 不要采取“攻击”态度 与人谈话时应该知道：不要揭露他人的隐私，更不要“攻击”别人，这是谈话的基本准则。

最重要的是对人要尊敬，要诚恳，对事要设身处地为别人着想，也就是谈话时要掌握分寸，避免任何可能伤害别人的成分。即使对方确有缺点也不可抓住不放，喋喋不休，礼貌的作法只能是委婉批评，适可而止。总之，不论谈话内容如何，只要你对别人尊敬，就能得到相应的回

报。

(5) 不要冷落任何人 谈话时排斥他人，就如同宴会时赶走客人一样荒唐。千万记住，不要遗漏任何人，让你的双眼环视着周围每一个人，留心他们面部表情和对你谈话的反应。在众多人的聚会中，常有少数人被无情地冷落，假如被你冷落的恰巧是来日对你事业前途至关重要的人物，那你就可能很惨！

因此，不要冷落任何人，即使他的言行举止是多么令人生厌。“己所不欲，勿施于人”，应该想想自己被人冷落的滋味。要使别人觉得你的谈话洋溢着饱满的事情，因而很感兴趣，不是在坐“冷板凳”。

(6) 不要打岔 别人谈话时有打岔习惯的人最会出洋相，这是缺乏礼貌的表现。没有比打断别人说话更糟糕的了。因此，必须遵守以下原则：

不要用他人的话来打岔；

不要提出不相干的意见来打岔；

不要用鸡毛蒜皮的小事来打岔。

总而言之，尽量不要打断别人的讲话。只有当一个人的讲话像“懒婆娘的裹脚又臭又长”，无端浪费他人的宝贵时间，或者目空无人，口出狂言时，打岔才成为大家的共鸣。

3. 说话要看对象

“看碟下菜”，见什么人说什么话，可以把它理解为人际交流的科学态度。我们主张说话一定要看场合和对象是为了遵循交际法则，进行有效的交流 这种主张有别于虚伪和圆滑。“看碟下菜”虽然也有见什么人说什么话的灵活应变性，但它的出发点不是为了把表现自我与适应他人统一起来，不是为了直接交流，沟通心灵，而是为了依附讨好对方 或是蒙蔽诱骗对方。

说话要看对象的道理，是众人皆知的。但许多人往往不够重视，往往看得不够深入细致。所以在这里强调：看对象要看对方的基本情况，要看对方的心理态度及其变化，还要看与交际双方有关的人物关系。

第一 要看对方的基本情况 就是要看对方的年龄、性别、文化程度、身份、职务等。孩子吃苹果时突然问：“爸爸。我的苹果怎么变成褐色了？”如果爸爸解释说：“因为你把苹果皮啃掉后，苹果肉与空气接触，苹果发生氧化，从而改变了果肉的分子结构……”那么幼小的孩子听不懂这些话 这就是说话不看对象。有位教师教小学生写“美”字 她说：“王家大姐的头上戴了两朵大红花 你们说美不美？”大人听了这话会觉得可笑，但小学生们听了却感到生动形象，新鲜有趣，这不仅会使他们很快掌握“美”字的形体结构，或许还会使他们没齿不忘呢！这就是说话看对象的妙处。

“女人如果没有了男人就恐慌了。”老师在黑板上写了这么一句话，让男女同学分别在这句话当中标出逗号。男同学标点：“女人如果没有了男人 就恐慌了。”而女同学标点：“女人如果没有了 男人就恐慌了。”这是性别的心理差异所造成的对语言的感应有所不同。

说话看对象。还要看对方的文化程度。人口普查员填写人口登记表，问一位没有文化的老太太：“你有配偶吗？”老太太很可能听不懂。还会以为你是问她“买藕了没有？”容易闹笑话。

一位数学家在食堂的窗口买馒头，竟说：“请卖给我一又二分之一一个馒头。”炊事员给他拿了一个。他说：“还有二分之一。”“你要两个？”不是 我要一又二分之一。”炊事员急了：“你到底要几个。这不是成心捣乱吗？”数学家当然不是成心捣乱，但如此迂腐地说话也确实让人感到厌烦。

1954年周恩来总理出席日内瓦国际会议，为了向外国人宣传中国人并不好战，决定为外国记者举行电影招待会，放映越剧《梁山伯与祝英台》。为此 工作人员准备了一份长达16页的说明书。周恩来看了批评说：“真是不看对象对牛弹琴。”工作人员不服 说：“给洋人看这部电影才是对牛弹琴呢！”周恩来说：“这就要看你怎么弹法 你要用十几页的说明书去弹，那是乱弹。我换个弹法，只要你在请柬上写一句话：“请你欣赏一部彩色歌剧电影 中国的《罗密欧与朱丽叶》。”果然一句

话奏效，赢得了外国人的赞赏。

第二：说话看对象还要看对方的身份职务。身份是指一个人的社会地位、社会角色、辈分和职务。身份职务不同并不妨碍人际交往。下级对上级、晚辈对长辈、学生对老师，普通人对于有名气有地位的人，以及男士对女士等等，不必要也不应当表现得屈从、奉迎、低三下四，但在言谈举止上有必要也应当表现得更加尊重一些，不要过于随便。

一般来说，如果不是十分严肃隆重的场合。身份较高的人对身份较低的人说话越随和风趣越好，而身份较低的人对身份较高的人说话就不宜过于随便，尤其是当众讲话更需要恰如其分地把握好自己与听众的身份差别。

看身份不仅是指身份较低的人对身份较高的人应多几分敬重之情，而且还包括各种各样的身份职务，这是为了说话得体。比如你请朋友到一家饭店吃饭，在点菜时问服务员：“你们这儿的红烧鲤鱼好不好？”服务员的身份职务分明只能说好。这样提问就不恰当。你可以问：“今天有什么海鲜？”或是问：“你们这儿什么鱼最好？”这样问话便于服务员为你当参谋。

第三，说话看对象尤其要注意看对方的心理状态。不同的人在不同的情况下会有不同的心态，而且有时候未必会从外部表现上明显地表露出来，那么作为表达者应当洞察对方的心理，以便进行有效交流。比如售货员在接待一位胖胖的女顾客的时候，可能会说：“这种大花型、带横条的衣服适合瘦人穿。你这么胖，再穿上这种衣服，那难看死了！”这位售货员的意图不错，但说话不看对象，尤其是不注意胖顾客怕人说胖的心态，实在不应该。这位胖顾客受了气，肯定不愿在这里选购服装了。

第四，说话还要看人物关系。所谓看人物关系，不仅是指交流双方的关系有什么特点，而且要考虑双方与第三者、第四者的关系。因为两个人之间交流的信息有可能在另外的场合再传播给第三者、第四者。我们何必由于说话欠考虑而得罪他人，招惹麻烦呢？

某个女中学生早恋 老师找她谈过后 她有所改变。但临近期末 她

又有些不放心，怕老师在操行评语中提及早恋之事。一次闲谈中，她突然问：“老师，你觉得我近来怎么样，会不会在评语中给我来上一笔？”老师本来可以直言，但看到还有两个女生在场，不便明说，可也不能不说两句，让这个女生放心。于是老师随机答道：“你自己觉得怎样，难道你和她们不是一样的吗？你为什么要把自己特殊看待呢？”如此含蓄委婉，那位女生也就心领神会了。

读过《红楼梦》的人会发现，大观园里各个人物的言谈话语，那真是什么人说什么话，见什么人说什么话。抛开人际间的封建关系不谈，许多人物说话都能针对不同心理状态和人际关系而掌握分寸、区别对待，这倒是很值得揣摩体会的。如第56回写到总管贾府内务的王熙凤因病休养，王夫人只好让探春和李纨料理家事，让薛宝钗协助。探春提出了加强管理节约开支的主张，大家都赞成。但平儿该怎样说话呢？她作为王熙凤的心腹，不能不维护主子的威望，但也不能不赞扬探春的能干，既要附和说好，又要考虑到实行新规定的困难和矛盾。倘若不多一层考虑，怎么能说明自家主子为何没想到这个好主意呢？所以平儿说：“这件事须得姑娘说出来，我们奶奶虽有此心，未必好出口。此刻姑娘们在园里住着。不能多弄些玩艺儿陪衬，反叫人去监管修理，图省钱。这话断不好出口。”平儿确实有心计，有口才，所以宝钗称赞她：“远愁近虑，不卑不亢。”

4. 说话要注意节奏

把握谈话的节奏，还包含谈话的语言要有节奏。有时候为了使谈话处于兴奋状态，自己不停地说，且不说这样很容易造成其他负面影响，而且也有损于我们的语言表达能力和效果。从听众的审美心理方面讲，语言节奏感比较强的人，比语言节奏感弱的人，更能引起听众的审美愉悦，更能激起听众主动接受谈话内容的兴趣。从表达效果上讲，语言节奏感比较强的人，可以将语义主次按照鲜明的节奏对比传达给听众，听众领会起来也容易得多。事实证明：听众注意力集中的程度，与听众领会语义的难易和多少有很大的关系。有些学生上课时注意力不集中，其

中有一个原因就是因为他对老师所讲的内容听不懂。因此，正确使用语言节奏，有利于吸引听众的注意力，对于调节谈话场面的冷与热，也有非常好的效果。

也许有人会认为语言节奏只是单纯的发音效果，其实语言节奏与人的思想感情是紧密联系在一起的，人的内心情感的波动表现在语言上，就是语言节奏的起伏变化，当我们内心激动时，说话的节奏肯定变化很快，当我们内心平静时，说话节奏就会趋于平稳。在说话时正确运用语言的节奏是非常必要的，语言节奏表现得好，可以活跃气氛，缺乏节奏感的语言，就显得死气沉沉，打动不了听者的心。

语言的节奏 从语言这角度上看 包含了语音、语调、语速等方方面面，在这里只讲与我们谈话节奏更为密切的两点。

(1) 讲究轻重与停顿 语言的节奏伴随着鲜明的语气轻重和停顿。说话时应根据特定语境 调整语速 做到张弛有度、轻重分明。在此我们以一首唐诗为例分析语气在语义表达 上的作用：“白日\依山\尽，黄河\入\海\流。欲穷\千里\目 更上\一层\楼。”全诗语气轻重、顿挫鲜明 感情优美 后两句的重读 突显了诗的意境 令人神怡。通过这样的重读和停顿，可以准确地把意义表达出来。

在什么地方加重语气和停顿，不拘泥于以词为单位，也可以整句为单位。比如：单位组织职工去参观，由于人多不便，临时改作分散参观。组织领导作了口头通知：“现在 大家分散参观，下午四点半 在南门外集合，四点五十乘班车返回。”这个通知主要表达三个意思：分散参观、何时集合、何时返回。句子简洁，节奏明快，在相应的地方加重语气，就能有很好的表达效果。

其实，讲话时作适当的停顿，既有利于控制讲话语言的节奏，而且还能给听众领会语义留下一定的时间，可以强化听众的紧张程度，吸引注意力。

(2) 吐字清晰、饱满 假若要使自己谈话的语言具有韵律感，必须要做到吐字清晰、饱满。吐字清晰 才能动听 饱满 才有力度。只有这样才能使语言具有很强的节奏感。如果说，我们在谈话中有意采用模棱两可的方法躲避他人的追问是一种必要的技巧的话，那么，要使我们的语言具有节奏感 吐字清晰、饱满也是必要的。在谈话过程中 如果采用模棱两可的方法，会被认为说话讲究策略，但如果吐字不清，含含糊糊，

那是表达能力差的表现。切记，倘若要提高语言的表达效果，无论在什么时候，都不能吐字不清。

真正做到吐字清晰、饱满，平时应多加练习。注意自己的发音习惯，口形正确，发音要有足够的长度，清脆响亮，最好是讲规范的普通话。有人说：“一个说话铿锵有力、节奏匀称平稳的人，会给听者一种权威、自信及精神勃勃的感受。”因此，一定要讲究语言表达时的节奏感。

5. 说话要快慢有序

有一个人乡音既重，语速又快。一次，他参加应聘，人事主管让他谈谈对该项工作的想法及打算。很快，这人就把心里的腹稿用乡音快速地说完，自我感觉好极了。这时，人事主管微笑着说：“你所说的我什么也没有听清，请你改进你的普通话，学会用正常的语速说出再来应聘好吗？”这人懊悔不已，只好失落地离去。

你说话的速度是否太快了，像机关枪一样一下子就把话说完了呢？说话速度太快的原因，可能是你太过紧张，而不自觉地加快说话速度；或者是你想表达的意思太多，而急于一时把它说完。如果你属于前者，在说话前不妨先深呼吸，缓和一下紧张的情绪再开始讲；如果你是因为心急，那你必须提醒自己“欲速则不达”的道理。因为对方无法消化你的话，你急于表达反而叫人更难明白你的意思。

说话速度太快会使对方听起来很吃力，因为必须追着你的话，还来不及理解第一句话的意思，你就已经把第三句话说完了。所以我们要记住说话速度没有必要急如风雨，也不要拖泥带水，既不要太快，也不要太慢，重要的是让语言流畅自如，使听者不感到过分吃力。

一次下班途中，一位青年遇到一群刚看完电视球赛的学生，便问：“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。”

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

所以我们在与人交谈时，一定要注意语句的停顿，使人明白、轻松地听你谈话，才会达到理想的沟通效果。

6.怎样使你的谈吐富有魅力

如果你希望你谈吐富有魅力，你至少得做到以下三点：

(1) 谈话时要显示出自己的本色 作为一个谈话者，不要试图去模仿别人，也不要试图去表现不属于你的风格的东西。常常有人总想模仿别人，尤其是想模仿那些所谓的成功者或知名人士的举止行为，那就是为什么生搬硬套者失败的原因。学习别人是件好事，但不能去模仿别人的风格或说话的口吻，这种道理是很简单的，不用多解释谁都会明白。就像那种喝了大量酒的人，他是隐瞒不了自己喝了酒的事实，因为人们一闻就明白了。你在谈话的时候，表现出自己自然的风格是上策。要努力发展你自己的独特风格，而不是去发展别人的独特风格。

一位著名的企业家坦言，他的任何成功都要归属于他与人交谈的能力。作为一个影响巨大的谈话者，应具有完全属于他自己的独特风格。他为人慷慨大度，热情可信。他从来不想模仿任何人，只想做他自己想做的事，他知道自己是什么样的人。

有些人，当 they 与别人谈话时，认为自己有必要装腔作势，或者戴上一副假面具。有些人企图表现得非常友善，甚至表现出媚态；有些人急功近利，就像做电视商业广告一样。这些人的失误在于失去了他们自己的本色，这样，别人不会买他们的账。我就是我，我是什么样就不要轻易地将自己改变，不要在别人面前表现为一个虚伪的人，不管别人喜欢与否，要相信同别人谈话的我是真实的我，要用真诚的态度对待别人。

(2) 说话尽量有力而明确 说话有力会使语言表达得明确和使人信服，也会给你的话增添活力和分量。

怎样才能使说话有力而又不超负荷呢？要尽量使用一些表示动态的简短而积极的动词，诸如打破、切断、驱动、降落、推、拉、打击、撕裂等等。这样的词汇能赋予语言以生命力，这样的动词能鼓励人们去做事。

另一种使说话有力、使人信服的方法是表达要清晰和简洁。即使是

再困难的问题，也要一步步加以解释，使人听起来通俗易懂，条理清楚。如果在说话时使用模糊或抽象的词汇，就不能达到使人信服的效果。所以要创造说话的力量，必须要有简短易懂、直截了当的词语表达出来。

(3)使用大量有力的词汇 在仔细观察别人后，你可以掌握什么样的词汇最能在他们的心灵上创造出一种愉快的反应，什么样的言语最有力量。

一个精明的房地产代理人告诉房主他乐于帮他卖房子，但在他与房主的谈话中，他从来不使用“家”这个词；“家”是一个感情色彩非常浓重的词。卖主虽然十分愿意将他的房子卖掉，但一提到“房子”与他的“家”分别，还是会变得很不情愿。因为没有一个人会想把自己的家卖掉，他想卖出去的只不过是这座房子。同样的道理，这个房地产代理人对买主也从来不使用“房子”这个词来推销，他总是说，能给买房者提供一个“家”。

虽然，这两个词代表着同一物体的两个完全不同的概念，“房子”不带有感情色彩，只是用各种材料建成的一个实体，而“家”便是你身心所牵挂的地方，是一个极富感情色彩的词。两者区别看似微小，实则甚大。

一个有经验的推销员绝不会问客户对一种产品的分析是怎样的，但他会问客户对这种产品的感觉如何，它能把对这种产品的反应直接植入听者的内心。所以通过心的交流，就很容易促成对方接纳自己的意见、观点，或直接产生对某些物品的购买欲。

7.怎样把话说得清楚又深刻

说话是一门艺术，不同的人说同一话题，表达效果会大相径庭。那么，与人谈话怎样才能既将意思表达清楚又给人以深刻印象呢？

(1)简明扼要，一语中的 山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。说话亦如此，话语不在多少，简要就好；言辞不在华美，达意就行。听话人一般厌恶空话、大话，而较为欢迎简明扼要的话。

(2)因事明理，话丑理端 一些事理如果用一般道理说，虽然能说清楚，但不能给人留下深刻印象。如果能用一些民间俗语说，也许就能

让人难以忘怀。有一次在猪肉市场上，一位顾客询问猪蹄多少钱一斤，卖者说了价钱，这个顾客嫌贵，他的理由是猪蹄净是骨头没有肉，希望能降一些价。卖者见顾客执意要降价，也做了些让步。收了钱以后，他很风趣地对顾客说：“今后你如果要买猪蹄，千万别嫌猪蹄骨头多，俗话说：‘有钱不买猪的脚，狗吃的多，人吃的少。’”这话的确很妙，很容易让人记住。卖肉人的话是不太雅，但话丑理端，倒也别有一番趣味。

(3) 旧语新用，增加内涵 一些取得较好表达效果的语言格式，已被人们广泛接受。如果我们用旧瓶装新酒，便能借助旧格式而使新内容产生新鲜感，从而给人留下深刻印象。例如，中国古代对妇女有“三从四德”之说；“三从”是在家从父，出嫁从夫，夫死从子；“四德”是妇言、妇德、妇容、妇功。有人说胡适有些怕老婆，胡适便在朋友面前戏称他对夫人也是“三从四德”（得）。“三从”是太太出门要跟从，太太命令要服从，太太说错了要盲从。“四德”是太太化妆要等得，太太生日要记得，太太打骂要忍得，太太花钱要舍得。当然，这不过是笑话，胡适也未必真正惧内。但由于他借用了人们熟知的语言格式，使这种奇谈怪论产生了特殊的表达效果，给人留下深刻印象。

(4) 牵强比附，增大反差 按说，语言表达应当合情合理，不能牵强附会。可是在生活中，把一些不能放在一起比较的内容，用仅有的一点儿相似点结合起来，故意增大相比附内容的反差，却能让人觉得妙趣横生。赵本山曾在一个小品中扮演了一个车把式，在晚上回家的路上，被一个陷入泥坑的汽车挡住了回家的路。由于汽车司机对车把式不礼貌，他便说：“你神气什么，不就是跟我同行吗？”汽车司机说：“我怎么能和你是同行？”他说：“咱们不都是车老板儿吗？”后来，汽车司机想用车把式的驴把车拉上来，让他把方向。汽车司机说：“你知道怎样转向吗？”车把式说：“这有什么，不和我赶驴车一样吗？”他边说边做手势说：“喔，喔，就是朝右，里，里就是朝左，驾，就是前进，捎，就是倒档；吁，就是刹车。”赵本山把赶驴车的一套术语和开汽车搅和在一起，虽然是牵强比附，但却饶有趣味。

(5) 真知灼见，不同凡响 前面所说的都是一些技巧性的东西。实际上，仅靠技巧不一定能给人留下深刻印象。要想给人以深刻印象，重要的还是你的语言是否有深刻的思想，是否有超人的见解。有了不同凡响的真知灼见，才能真正给人留下深刻印象。

(6)巧比妙说，生动形象 有人说话之所以能给人留下深刻印象，就是因为他们善于运用比喻。比喻的特点是生动形象，自然能给人留下深刻印象。从前曾有个外国女子问旧中国大文人辜鸿铭，“你们中国人为什么可以一夫多妻，却不能一妻多夫。”辜鸿铭说：“大家都习惯一个茶壶配几个茶杯，但有谁见过一个茶杯配几个茶壶。”这话虽然是强词夺理，却也显得振振有词。有学生问芝诺说：“老师。你的学问那么渊博，为什么还那样谦虚？”芝诺回答说：“知识就好像一个圆，已知的在圆内，未知的在圆外，知道得越多，这个圆越大，圆越大，未知的就越多。”这些话就是因为才取得了良好的表达效果。

(7)自解嘲，幽默风趣 有位哲人说过，认识自己的可笑其实是一种智慧。因为自我解嘲往往是把自己的短处、缺点由自己展示并加以夸大和突出，通过这种展露，表现出你与众不同的智慧和坦荡广阔的襟怀。马克·吐温有一次乘火车旅行中途列车员过来检票，马克·吐温翻遍身上所有口袋，就连座席和地板也仔细搜寻了一遍，可还是没有找到车票。这时列车员已认出这位大作家，便安慰说：“算了，先生别找了，您回来时把车票让我看一下就行了。如果实在找不到，那也无妨。”马克·吐温却像十分焦急地说：“怎么无妨呢？要是找不到这张车票，我怎么会知道今天我是上哪儿去呢？”马克·吐温丢了车票不假，为此也挺难为情，可他怎么也不至于连自己去哪里都忘得一干二净，面对列车员的宽慰，他灵机一动，干脆嘲弄自己一番，简直把自己夸大成一个白痴，这样一来，不仅机智地解除了眼前尴尬，还通过幽默的调侃暗示列车员，自己确实有票，只是一时找不到罢了。

8.怎样直奔主题

有一位商人事业有成，口碑极好。每次他给人打电话时，没什么多余的客套话，而是三言两语直奔主题，简洁明快，中间没有一句多余的话，让人听得十分痛快，和这样的人打交道真是一种享受，他不去烦你，更不会无端耗费你有限的时间和精力。

社交的语言要简洁、精练，并尽可能地承载更多和更有用的信息。反之空话连篇、言之无物，必然有损于自身的说话形象和说话风格。

“言不在多，达意就行。”讲话简练有力，能使人兴趣盎然。冗词赘语、不得要领，必然令人生厌。擅于交际的人言简意赅、惜语如金，容易受到别人的欢迎。

1984年7月17日 法国新总理朗·法比尤斯发表的就职演说，短得十分出奇，通篇演讲词只有两句话：“新政府的任务是国家现代化，团结法国人民。为此要求大家保持平静和表现出决心，谢谢大家。”瞧，多么言简意赅，因此完全出乎人们的意料。

可是有人却不是这样，他们在发表谈话中往往会讲许多多余的废话，例如，一家企业召开年度职代会，工会主席喜欢卖关子，开幕之际，他首先发言：“各位职工代表，你们好！我代表企业领导向一年来辛勤工作的职工们致以诚挚敬意，这次会议的主题是什么呢？我想，我不说出口，大家也猜得出来，并且还会猜得很细很准，因为企业一年来的经营状况已经向大家显示出了某种迹象，就是非改革不可的迹象。这个改革从哪里开始呢？我想大家也猜得出来，就要从劳动、人事、工资三项制度改革开始。改革要走到哪里去呢？这回大家不用猜，我告诉你们，改革要向股份公司制推进，所以这次职代会讨论的主题就是加快、加深企业的改革步伐。”

说了一大套，其实，他要说的就是加快、加深企业的改革步伐。

说话要能直奔主题，这样才能吸引对方的注意力，引起对方的浓厚兴趣。在重要的地方，讲得详尽一些，其他的细枝末节则可以用一两句话交代一下就行了。

9.怎样让你的话语引人注目

古人说：“一言可兴邦，一言可以丧邦”。这话真是切中要害，所以我们说话首先是要谨慎。俗语说：“祸从口出”，你如果说话不小心，招人之忌，那是难免的。“金人三缄其口”，意思就是告诉大家说话要谨慎。可是，要是让我们缄口不言，事实上是做不到的，那我们说话的时候

候，惟有留心谨慎而已。

言多必失 话说得越多 出毛病的机会也就越多。大智若愚 有学问的人不大乱说话，只有胸无点墨的人才喜欢大吹大擂。“宁可把嘴巴闭起来，使人怀疑你是浅薄，也不要一开口就让人证实你的浅薄”这是一句值得大家牢记的名言。所以在研究说话艺术的时候，第一要先学“少说话”。

这不是太矛盾了吗？你会说：“既然人人要学少说话，那么，说话术就不必细加研究了。”

其实不然，少说话固然是美德，但人们既然生活在现实社会中，只能“少说”而不能完全不说。既要说话，又要说得又少又好，这才是口才的艺术。

所以，我们要记住这样一个原则，在任何地方和场合，我们要做到尽量少说话，缄默是值得提倡的。如果非说不可，那么你要注意所说的内容、意义、措词、声调和姿势。在什么场合应该说什么话，怎么说，这值得加以研究。

为了使你的话为人们所重视、所感兴趣，惟一的秘诀就是少说话，只有这样，才能有时间静静的思考，使说出来的话更精彩。

10.如何运用字眼

说话 就是将字、句组合起来变成声音 可见“话”的实体还是字眼本身。运用字眼有以下几个原则：

第一，说话要越简洁越好。有些人叙述一件事情，为了卖弄才华，极力修饰语句，用重复的形容词或用西方语言特有的修饰手法，或穿插一些歇后语、俏皮话 甚至引用经典、名人语录 如果你没有专心注意听他说话，真摸不着他在说些什么。

费了很大的力气，却让别人不知道你在说什么，即使你用了许多华丽的字眼，也没有起到应有的效果，反而使人觉得你不踏实，这是一件多么吃力不讨好的事情啊！

有些人在说话时东拉西扯，杂乱无章，亦使人有不知所云的感觉。

如果你有上述的缺点，只要在说话时记住说得简明扼要就行了。在

话未出口时，先在脑子里构思一个轮廓，然后再按秩序一一说出来。

第二，文句不要重复使用。说一句“为什么”就够了，而有些人却要问“为什么，为什么？”答应别人一件事，说一两个“好”就足够了。但有些人却说“好好好好……”，或者说“再见再见再见”。

其实这些重复的词汇，在加强语气时才用，一般都不必重复使用。

第三，同样的名词不可用得太多。某人在解释月球上不可能有生命这一问题时，在几分钟内，竟把“科学的观点上说”这句话用了二三十次。再新颖的词，用多了会降低它原有的价值。

第一次用花来比喻女人的人是最聪明的，但第二次再用的人就显得平庸了。谁不好新鲜？我们当然不必拘泥上面所说的，每说一事都要创造一个新名词，但在同一时期中反复来用一句话，就会使人厌倦。

此外，相同的词不可在同时来形容两个不同的事物。有一次，一位幼儿园老师讲故事，说到某公主，她说：“这公主是很美丽的”，说到太阳，她也说：“这太阳是很美丽的”。此外说到水池、小羊、草地、高山，她也都用“很美丽的”来形容，结果小朋友们问她：“老师，到底哪一个是美丽的？”她为什么不用“可爱的”、“柔嫩的”、“明亮的”等字句来变换一下呢？这不是可以增加听者的兴趣吗？

第四，要避免口头禅的习惯。当某一句话成为你的口头禅时，你就很容易被它束缚住，以致无论你想说什么，也不管是否适用，都会脱口而出的。这毛病是容易使人窃笑的。你或许爱说“岂有此理”也许爱说“没问题”，这些和你的话毫不适合的口头禅，还是尽量避免吧。

11.如何煽情沟通

煽情沟通有四大方法值得借鉴：

(1)推置腹法 推心置腹就是指话语真诚。所谓真，是指不娇柔造作，不言辞虚浮，能够保持说话人的自我本色。1860年，林肯与民主党候选人道格拉斯竞争美国总统之位，道格拉斯是个阔佬，他为了推销自己，特地租用漂亮的专列，车后安放一尊大炮，每到一站就鸣放30响，并配以乐队的喧闹，声势之大，前无古人。他甚至口出狂言：“要让林肯这个乡下佬闻闻贵族的气味。”而林肯则买票乘车，每到一站就登上朋友

们为他预先备好的马拉车。面对道格拉斯的强大挑战，林肯以退为进沉着应战。在一次演讲中他说道：“有人问我有多少财产，我回答他：我有一个妻子，三个儿子，都是无价之宝。此外，还租有一个办公室，室内有办公桌子一张、椅子三把，墙角还有一个大书架，架上的书值得每个人一读。我本人既穷又瘦，脸蛋很长，不会发福。我实在没有什么可依靠的，惟一可依靠的就是你们。”林肯之真诚首先在不讲排场，而是与选民心距拉近，内容上贴近常人之心理，谁没有妻室儿女？他却称他们是无价之宝，这是情感认同；租用的办公室家具少书架大，则投合选民们理想中的总统形象：廉洁、勤奋、富有学识。这样的自我介绍不无幽默，这是形象的心理认同。最后不把自己当作选民的救星，而把选民当作自己惟一的依靠予以得体恭维，从而获得心理的亲近认同，真可谓真诚显魅力，林肯一举获胜也便在情理之中了。

(2) 因情引话法《红楼梦》中有这样一个情节：一次，众人同在园中赏桂。贾母说起小时候跌了一跤，鬓角上留下了一个蹦破的坑儿。只见凤姐不等众人说话先笑道：“可知老祖宗从小儿福寿就不小，神差鬼使，蹦出个坑儿来好盛福寿啊！寿星老儿头上原是坑，因为万福万寿盛满了，所以倒突出些来了。”未及说完，贾母众人都笑软了。贾母说：“这猴儿惯的了不得了，一拿着我也取笑起来了，恨得我撕你那油嘴！”凤姐说：“回来叫螃蟹，怕存住冷在心里，呕老祖宗笑笑儿，就是高兴多吃两个，也无妨了。”贾母说：“明日你黑家白日跟着我，我倒笑笑儿，也不许你回屋里去。”王夫人接口说：“老太太因喜欢她，才惯得这样。还这么说，她明儿越发没礼了。”贾母说：“我倒喜欢她这么着……”真是艺高人大胆，敢拿老祖母头上的伤疤开玩笑，其艺高在哪儿？那便是因情引话。

众人同赏月桂，心情自然不错，人在心情好时，自然越能发宽容。更重要的，贾母年事已高，其心其情当然希望万福万寿，凤姐投其所好说老祖宗的伤疤“原是蹦出来盛福寿的”，并巧联寿星老儿头上原本也是个坑，万福万寿装满了才突出来，这种得体的恭维、幽默的话语，均因情而发。当贾母假装生气骂她，她便进一步表白，这调笑之说，原是为着吃螃蟹不存住冷在心里——关怀体贴之至，好一位有心的孙媳妇！貌似不恭寻开心，却蕴含着对老祖母的一片孝心，难怪婆婆责怪她无礼时，祖婆婆倒要给她护短了。这种因情引话，需得交谈的主动者察言观色，揣