

10种说话技巧
让你无往不利

中国商业出版社

一张嘴巴

闯天下

吴正清著

会说话，
职场，情场，官场，
场场如意。
好口才，
人缘，财源，事业，
源源亨通。



工作或生活，发言或谈判，
任何一种境遇，任何一种情况，
巧妙地说话总能创造出机遇。



所有的说话场合 尽在掌握

- ◎ 见人说人话
- ◎ 见“鬼”说“鬼”话
- ◎ 不人不鬼不说话
- ◎ 给人台阶会说话
- ◎ 一句搞掂高效话
- ◎ 拿捏火候智慧话
- ◎ 长线迂回话套话
- ◎ 正话反说话激话
- ◎ 滴水不漏真假话
- ◎ 实用有力幽默话

ISBN 7-5044-5714-0



9 787504 457141 >

ISBN 7-5044-5714-0/H·131

定价：24.80 元



10 种 说 话 技 巧 让 你 无 往 不 利



一张嘴巴闯天下

吴正清 著

中国商业出版社



图书在版编目(CIP)数据

一张嘴巴闯天下/吴正清著. - 北京:中国商业出版社,2006.12

ISBN 7-5044-5714-0

I. 一… II. 吴… III. 口才学-青年读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 099521 号

责任编辑:陈朝阳

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京市昌平北七家印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 16 开 20 插图 15.5 印张 200 千字

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

定价:24.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

献给 所有初入社会的年轻人

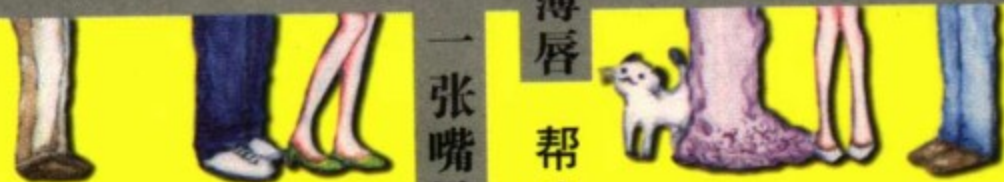
机会需要自己去创造，
只有自己才是自己的救世主。

练好口才让你与所有人都融洽相处，
帮你为自己创造机会！



有口才 两片薄唇
帮我们左右逢源地立足社会

会说话 一张嘴巴
让我们游刃有余地行走江湖



策 划：紫云文心
责任编辑：陈朝阳
插 图：万柳堂
封面绘画设计：李 戈 李白迪
Tel:13810292101 Baidilee@Hotmail.com

引言 我们需要怎样的口才

“你会说话不？”

如果有人这样问你，你也许心里会很不高兴。要知道，很多人都觉得自己口才尚可。

然而，你口才真的那么好吗？你真的会说话吗？如果是，为什么你的人生还没有达到如鱼得水的境界呢？事实上，口才好和交流技巧好与差是两回事。

克林顿到北大演讲，每个学生的舌头都像长了刀子似的，克帅哥对答如流，不曾动一点肝火。面对全美民众尚能镇定自若地说谎，几个学生娃娃算什么。

中国人太缺乏这方面的教育，中国的学校不怎么教授语言交流技巧。

有些人误以为能斗嘴皮子就是口才好，于是纷纷效仿。实际上，在社会中好争论，斗嘴皮，或假殷勤，假客套谦恭，有时反而帮倒忙。

有位年轻人是某著名研究所的技术骨干，他的专业水平在国际上都是一流的。然而，他有一个非常困扰自己的难题——人际关系非常糟糕。而造成他这种境况的根本原因，就是他不懂得如何说话。

他下定决心要锻炼好自己的口才，于是，他想尽了一切办法。他看了很多书，听了很多讲座，可惜收效甚微。但是，他依然不放弃努力。

一次机缘使然，他结识了一位大型企业的总裁。该总裁跟他竟成了好朋友，这对有生以来朋友不多的他来说，真不容易。

两人相熟后，总裁知道了年轻人的困扰，便对他说，我可以给你一

些建议，相信它们一定可以让你为人处世的困境彻底改观。

原来，这位总裁在建立这家大型企业前，就是一位优秀的推销员。通过自己的业务实践和总结，他成为了一位非常会说话的人。而且，他把自己归纳出来的一套高超说话术传授给了几位知心朋友，朋友们使用后也效果显著。

于是，年轻人很诚恳地向总裁请教。总裁说——

我这套非常实用有效的说话术，是经过无数成功的推销员实践证明了的，而我本人更是这套系统方法的直接受益人之一。我把它命名为《一张嘴巴闯天下》。这套说话术共有 10 章，每章都将教给我们一种非常有效的说话技巧，只要你正确运用，就很容易帮助你解决问题，达到你预设的目标。

在具体介绍这套说话术前，我想向你讲几个小案例，顺便简要地带出每套说话术的核心内容。我讲这些小故事的目的，也是让你领悟一些东西，让你更容易掌握这套说话术。

有位顾客到超市买东西，可是东找西找就是找不到想要的东西。

售货员便走上前询问：“先生，有什么需要我帮忙的吗？”

“我想买半棵高丽菜。”那人说。

“抱歉，本店只能卖整棵的。”

“不，我就是只想买半棵高丽菜！”

售货员没办法只好跑到经理室报告：“经理，外面有一个混蛋硬要买半棵高丽菜……”

售货员一转头，却看见那位顾客就站在自己后面！

“咳……而这一位先生呢，想买另外半棵……”售货员马上改口说。

之后，经理觉得此售货员反应快，就说：“我想调你去凤凰城分公司当主管！”

售货员立刻不高兴地说：“拜托，只有妓女和曲棍球球员才会住在凤凰城那种地方……”

经理顿时脸色大变：“是吗？真不巧，我老婆曾在凤凰城住过两年……”

售货员一听立刻转向：“嗯……那……那您老婆是打哪一个位置？”

在这个故事中，这个售货员比较圆滑，或者说机智灵活，非常懂得我总结的那套《一张嘴巴闯天下》里的第一和第二套说话术：“见人说人话，见鬼说鬼话”。

而这正是每一位需要经常与他人接触交谈沟通的人必须掌握的说话技巧。特别是需要沟通的对象不是一个人，而是多个人时，我们更加需要掌握这套语言方法，通过察言观色，学会应对自如。

为什么很多人不会说话呢？原因是，很多人都有不爱聆听别人说话却总是爱插话的习惯。而我命名为“不人不鬼不说话”的第三套说话术则认为，该说话时就说话，该听别人说话时就认真地听，积极地听，有反馈地听。

在别人讲话时做一个好听众是美德，不仅表现出人的教养和风度，而且不会让人错过有用的信息。当然，有些场合，插话是战术需要。如竞选时的辩论，政客们惯用插话来打乱和牵制对手的思路。至于如何更有效地插话，后面会有专门讨论。

学会“见人说人话，见鬼说鬼话，不人不鬼不说话”，不是让我们去做“变色龙”、“墙头草”，而是出于与对方进行良好沟通、满足其心理需求的需要。

成功的销售人员知道，“说对话”是发展客户关系的关键。“说对话”是指说话者在和听者日常交往过程中恰到好处地运用语言技巧，准确、巧妙地表达自己的意思，说对方需要听、喜欢听的话，说有助于搞好关系、促使交际更成功的话。

在日常生活中，常会出现一些令对方下不了台的情况，这时候你若能够保全住人家的面子，你就很容易跟对方交心。在《一张嘴巴闯天下》里，“给人台阶会说话”和“拿捏火候智慧话”讲的就是跟上述有关的内容。

再讲一个小故事：一天，一位面容娇美的女青年在马路上走。突然她发现后面有一个“摩登”男青年在其后紧追不舍，怎么办呢？她忽然有了主意。她回过头来对这个男青年说：“你为什么老跟着我？”“摩登”男青年说：“您太美了，真让人着迷，我真心爱您，让我们交个朋友吧！”

姑娘嫣然一笑，说：“谢谢您的夸奖，在我后面走的姑娘是我妹妹，她比我更美。”

“真的吗？”“摩登”男青年非常高兴，马上回过头去，但却不见姑娘的身影。他知道上当了，又去追赶那位漂亮姑娘，质问她为什么骗人。这位女青年说：“不，是你骗了我，如果你真心爱我，那么为什么去追另一个女人？经不起考验，还想跟我交朋友，请你走开！”

“摩登”男青年被说得面红耳赤，讪讪地溜走了。

女青年之所以能制服“摩登”男青年，原因是运用了我这套说话术里的“长线迂回话套话”，利用对方贪图美色的心理，“投其所好”，设计诱之，使其丑恶的嘴脸暴露无遗。她再顺势反击，让他自暴其丑，无地自容。

许多人都知道，幽默是人际交往的润滑剂。善于理解幽默的人，容易喜欢别人；善于表达幽默的人，容易被他人喜欢。幽默的人易与人保持和睦的关系。幽默亦可以松弛紧张的情绪。很多时候，来点幽默往往能使人际关系僵局迎刃而解，使矛盾化干戈为玉帛。因此，“实用有力幽默话”的说话技巧很值得学习和运用。

书中剩下的几套说话术，我在正式传授给你时，会再详加阐述。

在接下来的日子里，年轻人跟这位曾经有过辉煌推销“战绩”且口才高超的总裁学习其总结的《一张嘴巴闯天下》，并在日常生活和工作中运用，慢慢地，他的人际关系变得越来越融洽，朋友也越来越多了。更重要的是，他已经不仅仅是一名技术员，而越来越向一位一专多能的综合性人才方向发展。

至于他都学了些什么，我们建议你往下翻。

壹 见人说人话

所谓“人话”，就是在赞美他人、激励对方时说的话，是表达自己真诚时说的话，是希望赢得他人的“心”的话，是希望他人喜欢你而对其表达的语言。每个人都需要赞美，希望获得他人的激励和真诚的对待，因此，我们在与他人谈话时，若是时机恰当，就应该做到“见人说人话”，做到吹捧而不露痕迹，恭维而不致反感。

- 赞美决定成败 ····· 2
- 赞人无痕迹，胜过千万言 ··· 4
- 教你学会讨人欢心 ····· 7
- 美好生活需要多点“甜言蜜语” · 10
- 你会“说人话”吗 ····· 13
- 取得他人信任的关键 ····· 16
- 善用“赞美式批评” ····· 20
- 讨人喜欢的加减法 ····· 25
- 做一个成功的交谈者 ····· 27

贰 见“鬼”说“鬼”话

趋利避害是人类的本性。为了防避一切敌人的伤害，我们学会了采用各种措施来保护自己。害人之心不可有，防人之心不可无。“见鬼说鬼话”教给我们的是，我们要通过运用自己的智慧，再加上我们的口才，让那些可能会危及自己的险情远离自己，尽可能地不让伤害落到自己和亲朋的头上来。

- 卓别林摆脱持枪强盗 ····· 36
- 巧妙对付刁钻问题 ····· 37
- 如何对待不讲理的人 ····· 40

用“鬼话”“修理”言语刻薄的人	44
面对无理强卖巧脱身	50
打消傲慢者的嚣张气焰	53
以正压邪据理痛击	59
让恶意无聊者闭嘴	61
遭遇误解怎样“解”误	65

参 不人不鬼不说话

病从口入，祸从口出。在充满竞争、复杂多变的现实社会里，我们要注意管住自己的口。我们常常会因为一念之差，言语失当，一时冲动，而招致祸事。“不人不鬼不说话”，就是建议我们，在不需要说话时，就尽量保持沉默。多听听别人说话是不会错的。

是非皆因多开口	68
话说得多易坏事	71
欲受重视就少说话	73
练一练“听话”有好处	77
聆听别人彰显你的素养	79
千万别做“万人烦”	82
把好“语言关”，严防祸从口出	85

肆 给人台阶会说话

在我们生活中，最容易引起是非的往往是“不给面子”的行为。打人不打脸，骂人不揭短，中国人对面子问题是非常介意的。给人台阶下，就是在说话时给别人留有余地，不要太伤了对方的面子。

英国首相如何说“不”	88
送个台阶给人下	89
批评也可以悦耳动听	92
别指出别人的错误	94
让忠告说得再顺耳点	96

委婉说话令对方知趣 ·····	99
急智筑台阶，救场如救火 ·····	104
争辩但别伤和气 ·····	106
你会道歉吗 ·····	109
找回丢掉的“脸” ·····	112

伍 一句搞掂高效话

经常有这样的情况，面对一个困难和险情时，大家都想破了头，但还是想不出解决问题的招儿，这时，那位能把话说得左右逢源的口才高手，却能够用一两句话，就把麻烦搞掂了！

现在很多企业单位都提倡高效办事。其实，要把话说好又何尝不需要高效呢？用尽可能少的话，解决尽可能多的问题，不就是最划算的效率吗？

冷酷的回应 ·····	118
用一句话改变局面 ·····	120
一句话击中人性弱点 ·····	126
抓住一点，不及其余 ·····	131

陆 拿捏火候智慧话

只要是能够解决问题、能够获得别人的“心”或者成功地营造出了有利的氛围的话，都属于智慧话。本章介绍的智慧话，最主要的是善于使用讲故事、作比喻和使用逻辑等的语言技巧。很多时候，说话必须要视具体情况而定，要注意“度”，一旦过了头，很可能被对方误解为取笑与讥讽，造成双方关系的紧张。说话时能够拿捏得住火候，体现了一个人的智慧与灵感，是一个人良好素质和修养的表现。

比喻是庄子的拿手好戏 ·····	134
毛泽东的语言艺术 ·····	137
大人物善讲故事和寓言 ·····	140
严肃场合说话也需娓娓动听 ·····	142
短处也可以变为你的长处 ·····	145

柒 长线迂回话套话

要使你说话能够左右逢源，往往需要比较高明的智慧和谋略。在体现说话智慧的谋略里，有一种方式叫做“长线迂回”。它的绝妙之处在于，说话者为了达到某一目的，预先设计好了一些“虚假”的话，掩盖住了其真实意图，然后一环扣一环地设局，让对方在自己设好的局里，一步步地被自己牵着鼻子走，最后实现说话者的目的。

- 有时候说话就要“兜圈子”··· 154
- 有理也要靠“迂回”之道··· 160
- 你要引导别人····· 165
- 把提问用作敲门砖····· 168
- 问问题的艺术····· 171

捌 正话反说话激话

“话激话”，就是我们常说的“激将法”。当我们要说服那些极难说服之人，特别是那些高高在上、平时非常自负的人时，最有效的方法是激将法。

激将法的主要特点就是“正话反说”，故意激起一种气。这种气，对于自己一方来说，是一种激励自己奋起和斗争的豪情；对于朋友，是一种激起对方合作之心和从消极到积极的策略；而用于敌人和对手时，往往在于激怒对方，使之丧失理智，做出错误之事，令自己有机可乘。

- 诸葛亮设计激孙权、周瑜····· 176
- 看二桃是如何杀三士的····· 181
- 正话反说救人命····· 185
- 给别人打一支“强心针”····· 188
- 打是亲，骂是爱····· 192
- 机智的反讽····· 196
- 你要有“第三只耳朵”····· 198

玖 滴水不漏真假话

如何才能使自己说话做到滴水不漏呢？这就需要你学会把握时机，善于拿捏分寸，在需要说实话时，你绝不说谎言；但当时情形要求你说

谎时，你就不要再傻傻地说实话了。

千万不要认为假话就是违反道德，真话就一定符合时宜。什么事情都没有绝对的。本书并不是教你使诈，只是在行走社会时，你若真的想获得左右逢源的局面，就应该学会说善意的谎言和巧妙的真话

滴水不漏的假话 * * * * *	202
美丽的谎言 * * * * *	205
危难面前借假话解脱 * * * * *	208
虚虚实实 * * * * *	212
说话做人别太较真 * * * * *	215
甜言蜜语的最高境界 * * * * *	217

拾 实用有力幽默话

幽默是人整体素质的重要组成部分，是既受之于天又谋自于心的特有秉性，它是生活中不可缺少的调味品和润滑剂，有了它便能冰释误会，和缓气氛，减轻焦躁，缓冲紧张；有了它便能使陌路人相识，孤独者合群，戒备者松懈，对立者化友。幽默，像桥梁一样，拉近了人与人之间的距离，弥补了人与人之间的鸿沟。

幽默睿智，众人欢迎 * * * * *	222
咱们幽默有力量 * * * * *	225
自我嘲讽显高明 * * * * *	227
张冠李戴 * * * * *	230
实用的幽默说话方法 * * * * *	232
学会幽默 * * * * *	234





第一章 见人说人话

所谓“人话”，就是在赞美他人、激励对方时说的话，是表达自己真诚时说的话，是希望赢得他人的“心”的话，是希望他人喜欢你而对其表达的语言。每个人都需要赞美，希望获得他人的激励和真诚的对待，因此，我们在与他人谈话时，若是时机恰当，就应该做到“见人说人话”，做到吹捧而不露痕迹，恭维而不致反感。



◎ 赞美决定成败

日本著名佛学家，学者，社会活动家，日本最大的佛教团体创价学会名誉会长池田大作说过：“赞美他人，这是一种看到他人优点的学问。”JR 人才调查中心的一份调查报告显示：“中国每 100 位头脑出众、业务过硬的人士中，就有 67 位因人际关系不畅而在事业中严重受挫，难以获得成功。他们共同的心理障碍是：难以启齿赞美他人。”

美国《幸福》杂志是举世皆知的名刊，它的下属的名人研究会对美国 500 位年薪 50 万美元以上的企业高级管理人员和 300 名政界人士进行调查表明：“其中 93.7% 的人认为人际关系顺畅是事业成功的最关键因素，其中最核心的课程是学会赞美他人。”日本东京的国民素质研究会在总结自己国家战后迅速发展原因时说：“我们日本国民的一大优点是，对外人不停地鞠躬，不停地说好话。可以说，善于发现他人的长处是日本走向世界的一个重要原因。”

以上这些总结与评论都说明了什么呢？不言而喻，这其中包含着很大成分的通过左右逢源的说话方式而达到事业成功的因素。

在如今这个商业社会里，每个行业里的竞争都非常激烈，因此，每个人都希望拥有脱颖而出的能耐。于是，就有一些人总结出了各种不同的决定成败的因素。比如，细节决定成败，态度决定成败，关系决定成败，才干决定成败等等。这些因素都对，然而，我们今天要提供给大家的，是每个人都极其容易掌握的，而且一试就灵，一用就能够帮助你改善人际关系，令你开始步入左右逢源的环境里的一大成功因素，那就是：赞美。



赞美决定成败

很多时候，我们甚至可以这样总结：赞美决定成败。

左右逢源的说话术讲究的是艺术，而不是一味地瞎说。但愿我们的高超说话术将给你带来收获，当你使用了赞美和真诚地对待他人的说话方式后，我们相信你的工作与生活将更加如鱼得水。

◎ 赞人无痕迹，胜过千万言

那些能够把话说得左右逢源的高手们，其一大能耐就是：他们对对方的赞美，往往能说到对方的心里去，而且还不留痕迹。通过无数实践表明：一句或几句不留痕迹的赞美，远远胜过千百句不到位的拍马之言。

曾国藩对理学有深入的研究。他自认为经过多年修炼，自己基本上达到了儒学要求的德行与修养。

有一次，在与幕僚们闲聊当代人物的时候，他说：“彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。”曾国藩这段话的意思是，拍马屁、戴高帽这类做法，在我这里是行不通的。

听了他这段类似于声明的话，有一个幕僚就说：“诸公各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。”说到这里，似乎说不下去了。曾国藩听了，便问：“那你们以为我呢？”在曾幕中，这样的议论是不禁止的。

大家都低头思索，但似乎谁都找不到极其合适的词来形容曾国藩，一时间没有人说话，殊多寂静。不过很快，寂静被打破。只听得一个掌管抄写的年轻后生说：“曾帅仁德，人不忍欺。”众人一听，不禁拍手称好。曾国藩忙道：“不敢当，不敢当。”

那人退下之后，曾国藩便问身旁众人：“彼是何人？”于是有人告诉他：“他是从扬州来的，中过秀才，家境贫寒，办事还算谨慎。”曾国藩说：“此人有大才，不可埋没。”

后来，等到曾国藩当了两江总督的时候，他就派此人去做了扬州盐

运使，用今天的话来说就是“扬州食盐专卖局局长”，食盐可是民生必需品，且由国家垄断，管这种东西的官可是肥缺。

还是清末。当时，有一个官员名叫蔡乃煌，小有才气，最擅长“诗钟”。诗钟是中国古代的一种文艺活动，活动的规则是，在规定的很短时间内，做出一副七言对联，并要求在每一句的规定位置用上抽签决定出来的字。

由于涉嫌贪污，蔡乃煌被免除了职务，但是，他一直都在活动，希望能官复原职。很快，他就托了朋友，想搭上袁世凯、张之洞的线。

那时候，袁世凯、张之洞刚刚用计除掉了政敌瞿鸿机、岑春萱，可谓是大权在握、春风得意的时候。有一天，听朋友说庆王、袁世凯、张之洞等人在某饭店玩诗钟游戏，于是蔡乃煌就急忙赶了过去。

那一天，大家抽出来的字眼是“蛟”“断”二字。活动主持人决定把这两个字用在每一句的第四字位置上。

当众人还在构思的时候，只听得已经有人吟诵道：“斩虎除蛟三害去，房谋杜断两心同。”

大家齐声叫好。上联用“周处除三害”的典故，隐喻除掉瞿岑两大政敌。庆王与袁世凯听了，都觉得是在颂扬自己。下联用了唐初贤相房玄龄、杜如晦的典故，实质上是要称颂袁世凯与张之洞。张之洞听了后也很是得意。

蔡乃煌所作之“诗钟”，其字面上一句戴高帽的话都没有，而事实上，这无疑是最高明的称颂。

就这样，蔡乃煌赢得了当权实力派人物的欢心，不久后就官复原职。

赞美也不是一味地乱夸乱拍就可以的。要达到非常良好的效果，就必须对“赞美”这一“见人说人话”的高超说话术把好一个“度”字。跟很多事物一样，赞美也有层次和境界之分。低层次的赞美与恶俗的直接赞美，会令那些喝过几斤墨水的人听起来比较刺耳和难受，甚至会很

看轻你。面对这样的人，你的赞美之词要含蓄，但是一定要打到对方的心窝里去。让对方领受你的赞美的同时，对你刮目相看。

了解清楚你要赞美的人的地位与层次，研究一下对你来说最重要的人的爱好是什么，然后你要计划好如何在这个方面赞美他？你估计一下，你赞美之后，对方会说什么？你又将说什么？

当然，我们要掌握好“见人说人话”的说话技巧，就必须学会挖掘任何事物的积极面，这样，我们才能够做到真正的左右逢源。实际上，任何事物都有值得赞美的一面，善于挖掘这些方面，并加以巧妙的真诚的赞美，你必然会获得他人的“心”。

◎ 教你学会讨人欢心

见人说人话，就是教我们通过我们的真诚说话和本着处处替对方着想的出发点，获得对方的认可，使我们的人际关系更加融洽，使我们的生活更加美满，使我们的工作能更顺畅地发展。

在我们生活中，经常讨论的一个话题就是：应该怎样说话，才能够“讨人欢心”？尤其是在谈恋爱时。

那么，本节就以约会作为例子，让你学会如何讨人欢心。

不止一次地有人提出过这样的疑问：我已经成功地与对方订好约会，但又不知道在约会时该说什么好？而且，我也想知道，在第一次的约会中，跟对方说“喜欢”之类的字眼是不是恰当？

事实上，当我们跟意中人约会时，最后成功与否，跟你自身拥有的魅力有着非常大的关系。那么，我们在约会时，应该如何说话，又应该如何表现，才能够获得对方的“欢心”呢？经过我们对无数成功和失败案例的分析，总结了以下几点，并且应用在现实生活中，发现效果显著。

这些归纳起来的要点，主要有这样几条：

第一条，也是最重要的一条，是学会不说话！与其尽说些跟你自己有关的事，还不如热心地去倾听对方说话。你如果想获得对方的欢心，就必须学会一边注视着对方的眼睛和嘴巴，一边侧耳倾听，表现出对对方的话感到很有兴趣的样子。尤其是，当对方说到自己感觉很得意的事情时，你就更要表现出你也非常感兴趣，还要让对方也能有所觉察。

当你必须开口说话时，你要表情开朗，说话清楚。在回答对方的问

话时，最好做到回答时简单明了。

为了做好这一条，你在跟对方约会前，预先准备好话题是非常重要的。当你知道了对方对什么话题感兴趣后，就应该多准备一些与这个主题有关的谈话题材。

第二条，适度地夸赞对方。为了使你的约会成功，并且真正地获得对方的欢心，那么适度地去夸赞对方也是成功的秘诀之一。不过，我们应该注意，过于明显的逢迎拍马是行不通的。如果在不应该赞美时你却对对方夸奖，又或者没有把赞美的话说到点子上，那么很容易使约会的气氛置于一个比较不太成功的环境里。例如，对方的长相和身材，最好避免在第一次的约会时就称赞。假如你是位男士，可以称赞对方发型、服装的装扮、气质与众不同，如果你是女性的话，就称赞对方的知识、技术，或者是所使用的名牌打火机、领带等等的非凡品位。

约会时应该避免的话题，是表现出对任何事的不平或不满情绪，以及说他人的坏话或批评他人。这些话题不但会破坏约会时应有的快乐气氛，同时还会令对方怀疑你的人品。

第三条，第一次约会最好别说“我喜欢你”。对于第一次约会就说“喜欢”是否恰当的问题，很多事实给我们的答案是：最好不要。

当你跟对方初次约会时，你还不是很了解对方的心意，要是你贸然地提到这种问题，很容易招致对方的震惊或者令对方不知所措，从而有可能使你不会再有第二次约会的机会出现了。

对方愿意赴约，证明对方并不讨厌你。但并不是什么东西都一步到位就好，还是有一个缓冲的过程和循序渐进的过程为好。我们千万不要忘了“爱”并不是一厢情愿，必须借由一次又一次的约会，自然地培养而来。

何况，就算你没有说“喜欢”，但只要能够感觉得出对方已经开始对你表示友好，那这也就是“喜欢”的表现了。只要不特别地去把“喜欢”说出口，对方欣然接受第二次约会的可能性就应该很大。而你一说出“我喜欢你”的话，很容易造成反效果。

第四条，在约会前还是得有些准备。我们这里提到的准备，包括语言和思想上的准备，当然，还有外表打扮上的准备，不过这不是这里讨论的内容。

有一天，有位年轻男子和喜欢的女性订好了约会，约好一起去看电影。约会的前一天，他就开始思考自己到时候该说的话的情形。他来到和对方约定好的车站，然后从车站走到电影院。他一面走一面数着步数，并且计算走这段路所花费的时间。然后，思考和她一起走的这一段时间内所要说的话，而且多次地反复练习。

有的人认为他这样做很没必要，有的人觉得他的做法太夸张了。然而，若是想要恋爱成功，就必须有这种程度的热心。平常一般人都不会特别去计划，在几分钟的有限时间内该说什么特别准备的话，然而只要试一次计时练习说话的话，也许就会有意想不到的好结果产生。

大家都知道，在参加入学考试或者就业考试时，大家都会用心作准备。但是，很多人却认为约会大可不必费那么大的周章去准备说辞，觉得这样做有点太慎重行事了。也许我们不必把约会这种事情做得严密得过了头，让自己表现得很紧张。但是，要获得对方的欢心，特别是在初次约会时，我们还是要尽可能地慎重其事，并尽全力把它准备妥当为好。

最后，我们对学会如何讨人欢心和成功地约会的基本建议就是：不必太过巧言，只要尽力让自己的诚意传达给对方知晓就可以了。当你是真诚地对待对方时，对方是能够感觉得到的。

切记，任何花言巧语，都比不过一句真诚的话。

◎ 美好生活需要多点“甜言蜜语”

首先，我们要对一个词来一个澄清，它就是“甜言蜜语”。

一直以来，“甜言蜜语”仿佛都被人们看作是贬义词，因为它一直在我们生活中扮演着不光彩的角色。然而，如果我们希望生活更加愉快，就应该多来点“甜言蜜语”。

当然，我们这里说的甜言蜜语，主要是那些听起来很让人受用而且还带着温柔语调的话语。事实上，我们真的能做到“见人说人话”，使我们的生活和工作如鱼得水，就必须学会说让别人听起来很舒服的话，即便是忠言，我们也应该让别人听起来比较顺耳。还有，我们很有必要多学学那些温柔的语言，并在人际交往中多用一些。

为什么我们在这里会为“甜言蜜语”，或者说准确点是在为“温柔的语言”鼓吹呢？原因是，那些“甜言蜜语”，那些温柔的语言，的确是人与人之间心灵接近的一个很好的纽带，尤其对陌生人而言！

当然，我们反对别有居心的甜言蜜语，提倡促进人与人之间良好关系的甜言蜜语。

在分析温柔语言和甜言蜜语的力量前，我们先来说一个名叫罗杰的男孩子。

在英国博物学家威勒德·普赖斯的《哈尔罗杰历险记》中，有一个15岁的男孩叫罗杰，他是一个勇敢、机智、善良、可爱的男孩。书中写到他与探险中碰到的动物的交往，更是令人感动。他跟动物们总能相处得很好，这也许是因为他喜欢它们，但也可能是因为它们不怕他。事实上，更重要的是，罗杰用他那温柔的语音令动物们感受到了他的友好

美好生活需要多点甜言蜜语



和感情，从而获得了心灵上的沟通。

在《极地探险》中，罗杰先是碰到了一只庞然大物——北极熊。这只熊四足落地时肩高150厘米，与罗杰一般高，站起来有3米多高，只消几口，它就可以把罗杰吞掉。那么，罗杰会怎么办呢？他只是“轻声细语，温柔地爱抚着那只巨兽，仿佛它只是一只小猫咪”。尽管这只大北极熊既没学过爱斯基摩语，也没学过英语，但它会分辨人说话的语调。罗杰轻柔的嗓音在它耳边响着，它就努力模仿，发出心满意足的呜呜声来回应它。结果，这只巨兽成了罗杰的宠物和好帮手。

后来，一只北美驯鹿闯到了他们住的雪屋“伊格庐”里，并大发野性，用它的那对漂亮的犄角胡挑乱撞，用它那可怕的后蹄到处乱踢。于是，罗杰勇敢地抓住了它的一枝鹿角，用另一只手去抚摸它激动的脖子，“同时对着它的大耳朵说一些虽无意义但却甜蜜动听的话。他坚持了整整10分钟，一边爱抚，一边温柔地说话。这是罗杰的拿手好戏。那只驯鹿不再挣扎，一双眼睛凝视着罗杰，看上去已经没有了恶意”。就这样，罗杰又驯服了这只北美驯鹿。

对罗杰的故事，我们就讲述到这里。那么，罗杰能给我们什么样的启示呢？而不同语言的人群的第一次交往又是怎样进行的呢？

通常，语言不通的人们初次交往时，通常是不会用语言交往的，他们往往只能使用语音与体语进行情感上的沟通。人类最早的语言，尤其是手势语，并不是表达某种思想观念，而是表达情感和爱慕的。有些动物心理学家训练和教养的动物里，有的能用声音和手势来与人“对话”，然而，它们学会的“语言”基本上是表达情感的。俄国动物心理学家纳捷日达·尼古拉耶夫娜确定地说，她所研究的黑猩猩伊奥尼能发出20种声音，每一种声音都表示这个动物的一定感情或愿望。当代心理学也已说明，婴儿最初与外界的联系，特别是同他们亲近的人的交往，也基本上是感情性联系。婴儿的意识是随着情绪的分化和发展开始萌发的。情感上的接近是心灵的接近，而温柔的语音是心灵上接近的纽带。

所以，在人际交往中，多一点罗杰的做法，多一点“甜言蜜语”吧！那会使人与人之间的关系更加融洽，人们的心灵更加接近。那样，世界会更加美好。

◎ 你会“说人话”吗

我们已经知道，在《一张嘴巴闯天下》里，“见人说人话”是我们每个人都应该掌握而且也很容易掌握的说话技巧。如果你希望你的生活和工作更加愉快和顺利，说人话，也就是真诚地去赞美别人，将是达到别人喜欢你并愿意帮助你的一种有效说话方式。

现在，我们至少已经懂得，每个人都喜欢获得别人的赞美，每个人都希望别人给自己面子，让自己受到尊重，让自己感到愉快。因此，我们要希望自己的人际关系达到非常良好的效果，使自己的人际交往的环境更加和谐，就必须好好地运用“见人说人话”的说话术，或者说，我们必须懂得真诚地赞美他人。

真诚的赞美和激励，就仿佛是在用一支火把去照亮别人的生活，同时也会照亮自己的心田，更有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此间的友谊健康地发展，还可以消除人际交往间的龃龉与怨恨。“说人话”，也就是赞美他人，这是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，也会变好事为坏事。所以，当我们要“说人话”前，我们就应该要掌握好以下几个技巧：

（一）相机行事合时宜

赞美的效果在于相机行事、适可而止，真正地做到“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。

当对方在进行一件有意义的事情时，开始的赞扬往往能激励他下定

决心做出成绩，中间的赞扬有益于对方再接再厉，结尾的赞扬则可以肯定成绩，指出进一步的努力方向，从而达到“赞扬一个，激励一批”的效果。

（二）情真意切一片诚

尽管每个人都喜欢听赞美的话，但并非任何赞美都能使别人高兴。能引起对方好感的只能是那些基于事实、发自内心的赞美。相反，你若无根无据、虚情假意地去赞美别人，他不但会感到莫名其妙，还会认为你油嘴滑舌、诡诈虚伪。例如，当你见到一位其貌不扬的女士，却偏要对她说：“你真是美极了。”对方往往会立刻认定你所说的是虚伪之至的违心之言。但假如你着眼于她的服饰、谈吐、举止，发现她这些方面的出众之处并真诚地赞美，她一定会高兴地接受。

真诚的赞美不但会让被赞美者产生心理上的愉悦，还可以使你经常发现别人的优点，从而使自己对人生持有乐观、欣赏的态度。

（三）雪中送炭更需要

俗话说：“患难见真情。”最需要赞美的不是那些早已功成名就的人，而是那些因被埋没而产生自卑感或身处逆境的人。他们平时很难听一声赞美的话语，一旦被人当众真诚地赞美，便有可能振作精神，大展宏图。因此，最有实效的赞美不是“锦上添花”，而是“雪中送炭”。

此外，赞美并不一定总用一些固定的词语，见人便说“好……”。有时候，我们若能投以一个赞许的眼光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑，往往也能收到意想不到的良好效果。

当我们目睹一个经常赞扬子女的母亲是如何创造出一个完满快乐的家庭、一个经常赞扬学生的老师是如何使一个班集体团结友爱天天向上、一个经常赞扬下属的领导者是如何把他的机构管理成和谐向上的集体时，我们或许就能由衷地接受和学会人际间充满真诚和善意的赞美。

（四）因人而异巧夸赞

人与人之间的素质有高低之分，年龄有长幼之别，因此，若能够因人而异，突出个性，有特点地去赞美，往往能比一般化的赞美更能收到很好的效果。老年人总希望别人不忘记他“想当年”的业绩与雄风，同其交谈时，可多称赞他引为自豪的过去；年轻人充满对未来的闯劲，很想做出一番事业来，我们就不妨在语气上稍为夸张地赞扬他的创造才能和开拓精神，并举出几点实例证明他的确能够前程似锦；经商的人，喜欢别人称赞他头脑灵活，生财有道；有地位的干部，希望别人能称赞他为国为民，廉洁清正；而知识分子，则愿意听到别人称赞他知识渊博，宁静淡泊……我们应该根据不同的人群，使用不同的夸赞内容。当然，我们赞扬别人的一切内容，都要尽可能地依据事实，切不可虚夸。

（五）详实具体说到点

在日常生活中，人们有非常显著成绩的时候并不多见。因此，交往中应从具体的事件入手，善于发现别人哪怕是最微小的长处，并不失时机地予以赞美。赞美用语愈详实具体，说明你对对方愈了解，对他的长处和成绩愈看重。让对方感到你的真挚、亲切和可信，你们之间的人际距离就会越来越近。如果你只是含糊其辞地赞美对方，说一些“你工作得非常出色”或者“你是一位卓越的领导”等空泛飘浮的话语，不但引起对方的猜度，甚至产生不必要的误解和信任危机。

以上五点，是指导我们更好地“说人话”的要点，如果我们能够在工作和生活中善加使用，就必定能够成为一个非常受欢迎的人，从而真正做到左右逢源，八面玲珑。

◎ 取得他人信任的关键

光会说好话就能够获得别人的信任吗？未必！

见人说人话，其核心目的就是获得对方的“心”，使对方认可你。但光会说好话，却光说不练，还是很难得到别人的信任的。

那么，获取别人的信任的关键在哪里呢？

我们周围有些人被别人誉为“八面玲珑”，这种人不但很会说话，也很善于察颜观色，专挑好听的话说。从表面上看来，他们似乎已经做到了“见人说人话”。

然而，我们也发现，这种人没有自己的意见，完全是采取迎合别人的态度。不但如此，他们甚至巴结权贵、欺压弱者。这种人表面上看起来好像很有诚意，其实心里想的完全不是那么回事。

这种人乍看之下好像很懂得待人处事，由于他从来不悖逆别人的意见，所以很容易给初相识的人好的感觉。只是，一旦深入交往了之后，别人很快就会发现这种人根本一点儿也不可靠。表面上看起来他好像很关心别人，其实却不会付诸行动去帮助别人。当有事情要托付给他时，他总是毫不迟疑地一口应承下来，可是却从来都鲜有下文。

由于这种人从来也不会说令人不悦的话，但却也极少真心地对待别人，虽说做到了八面玲珑，但却总是一副敌友不分的态度。因此，这种人本质上还是没有做到善于“见人说人话”，也就是说，从长远上看，这种人并没有真正能取得别人的信任。

世上的人有千百种，不可能所有的人都是我们的朋友，我们不可能没有敌人。但是，像这种敌友不分的人根本交不到真正的朋友。不论对

方是敌方或友方，重要的是彼此有没有真心相待。这，也就是取得别人信任的关键。

获得别人的信任是极其重要的，甚至这还能让你挽救欲轻生的美好生命。

如今已是公司总裁的凯莉在年轻时曾经有过这样的经历：用真诚和赞美，获得了对方的信任，为某位要轻生的女孩子带来了重新拥抱生活的阳光。

有一天，她在海边看到了一位坐着的女孩子，脸上写满了忧郁与哀愁，还挂着泪痕。凯莉微笑着走上前去，问她：“你好，我叫凯莉，我能跟你说几句话吗？”

女孩子并不愿意理她，依然在那里感受着落寞。凯莉便继续温柔地说：“虽然你现在的心情非常糟糕，从而显得你有些忧愁，但你依然很美，你有什么伤心和痛苦的事情，能跟我说说吗？”

她想了一会儿，就真的跟凯莉倾诉了起来。当她说得动情时，还流下了眼泪。而凯莉给她的一直是真诚的眼神、用心的倾听和适当的点头。凯莉的聚精会神，让女孩子感受到了一种关注和理解。最后，女孩子还说，自己今天来海边，就是想结束自己的生命。因为自己爱上的那个男人，当事业有成后就把自己给抛弃了。

凯莉听了女孩的诉说后，不但为她感到唏嘘、忧伤，还气愤地大骂那个男人有眼无珠。最后，她真诚地鼓励女孩：“你放心吧，天底下好男人多的是，你一定能找到一位责任心强而且还很有爱心的男人。你长得很漂亮，就连我这样的女人都喜欢，更何况是男人呢。所以，你一定要振作起来，好吗？”

后来，女孩用非常感激的语气对凯莉说：“从来就没有人跟我说过这么多话，我感觉自己现在才算是真正地发现了自己。我现在才相信，活下去真好！”

要取得别人的信任，就必须让对方感受到你的真诚，你对对方的欣

赏和责任。每个人都希望获得别人真诚的关怀、理解和尊重。

只有真诚才能换来真诚。当你希望获得别人的信任时，关键就是用真诚对待对方，而此，别人也会真诚地与你交往。而这，也一定会在生活中和工作中，对你提供极大的帮助。

深圳有家企业的老板开除了一位特别有才能的员工，却去培养一位能力不如那位员工的员工。老板的朋友很不理解他为什么这样做。老板解释说：“因为他对公司很不忠诚，对我不真诚。”

人与人之间，无论是主雇关系还是朋友关系，无论是亲人还是顾客，都应该相互真诚。因为真诚高于人性其他方面的一切品质！而真诚，也是取得别人信任的关键。那么，要如何才能获得别人的真诚呢？答案是，只有真诚才能换来真诚！

很久以来，哈利都在试图要把煤推销给一家大型连锁公司。然而，那家连锁公司依然继续使用别的公司的煤，继续经过哈利的办公室而视若无睹。因此，哈利一直在责骂那家连锁公司。

然而，事情终于发生了转机，那是在一次辩论比赛中。原来，比赛中哈利要站在连锁商店一方进行辩护。于是，他就到他曾经痛恨的连锁公司，去会见一位高级经理。见面后，他说：“我到这里来，并不是向你们推销煤的。我只是来请求你们帮助我一个大忙。”接着他把辩论的事情跟对方说清楚：“我是来请你们帮忙的，因为我想不出还有什么人能够比你们更能提供我所需要的资料了。我很想赢得这场辩论的胜利。你们的任何帮忙，我都会非常的感激。”

刚开始，哈利请求对方给自己一分钟时间。于是对方答应了。当哈利说明来意后，对方就请他坐了下来，并谈了将近两小时。最后，对方请来一位曾经写过一本有关连锁商店的书的高级职员，让哈利跟他交谈。经理还写信给全国连锁组织公会，为哈利要了一份有关他需求的辩论文件。这对哈利的辩论将会帮上很大的忙。

为什么连锁公司经理会如此尽力帮忙呢？因为当他说到“我认为连锁商店对人类是一种真正的服务”、“我以我为数百个地区的人民所做的

而感到骄傲”时，哈利就已经真诚地赞同他了。而这种赞同，完全是发自内心的。

当哈利告辞要离开时，经理亲自把他送到门外，并用自己手臂环绕着哈利的肩膀，预祝他辩论旗开得胜，并诚邀他以后再来看自己，并把辩论结果告诉自己。最后，他还说了这样一句话：“请在春末时再来找我，我想签下一份订单，买你的煤。”

哈利有些意外，有些惊讶，原因是在整个交谈过程中，他们的谈话中并没有涉及半个“煤”字。哈利此行，真是应了中国的一句古代谚语：“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫。”

而哈利能够取得那位高级经理的信任，关键就在于能够真诚地站在对方的立场去考虑问题，能够首先关注对方的利益。

事实上，在这个世界上并没有绝对的正确或绝对的错，有的只是一个人所站的立场不同。只要你认为对，这个世界就是对的。因此，在生活中，我们要经常站在别人的立场上去为别人讲几句话，我们要经常主动去理解别人，真诚地认同别人的话，即使对方的观点很另类，或者不符合事实，我们也没有必要凭着自己的主观意见，去指责对方，甚至一上来就给对方说教。

当我们真诚地关注别人时，我们才会获得别人的关注和支持。这也是取得别人信任的关键之处。

◎ 善用“赞美式批评”

人生在世，难免要批评别人，也难免被别人批评。当别人批评自己时，我们可以用毛主席教导我们的态度“有则改之，无则加勉”来对待；然而，当我们去批评别人时，我们又该怎么样说话，才能够让别人听起来觉得不丢面子从而接受了呢？要知道，每个人都是不愿意听到别人批评自己的，那怕是真的犯了错误。于是，为了解决这种问题，我们就为你提供了一种“见人说人话”的说话技巧——“赞美式批评”。

用赞美作为批评的暗示

美国最伟大的牧师、演讲家亨利·华德比奇尔影响力巨大，被世人评价为“改变了整个世界的人”。他去世时，人们为了纪念他，便准备举行一个演讲纪念大会，而莱曼·阿尔伯特被邀请向那些因为华德比奇尔的去逝而哀伤不语的牧师们演说。

由于急着想表现出最佳状态，阿尔伯特把自己的演讲稿改了又写，写了又改。在作了严谨的润色后，他读给了妻子听，让她给予意见。

妻子感觉写得很不好，就像大部分写好的演讲一样。假如她的判断力不够，她可能就会说：“莱曼，你写得太糟糕啦，这样不行，你如果真的读了这样的稿子给听众，他们肯定都会睡着了。这念起来就像是一本百科全书。你都已经演讲这么多年了，怎么还会写成这样呢？天哪，你怎么不能像普通人那样说话呢？你难道不能表现得自然一些吗？如果你想自取其辱，就读这篇文章吧。”

但是，幸好她没有这样说，否则，你一定知道类似的后果。当然她

知道。

因此，她是这样说的：“莱曼，这篇演讲稿如果刊登在《北美评论》杂志上，将会是一篇极佳的文章。”

莱曼·阿尔伯特一听就明白了她的意思，她称赞了这篇演讲稿写得很好，但同时又很巧妙地暗示，要是把这篇演讲稿用来演说，将不会有好的效果。于是，他把自己精心准备的原稿撕掉，后来演讲时甚至都不用笔记了。

要想改变一个人而又不伤感情，甚至让对方感激和更喜欢你，最有效的是，用赞美的方式间接暗示对方，提醒其注意自己犯的错误。

赞美式批评容易让人接受

俗话说得好：“尺有所短，寸有所长。”一个人犯了过失，并不等于他就一无是处。所以在批评对方时，如果只提对方的短处而不提其长处，对方就会感到心理上的不平衡，感到委屈，甚至感到丢了面子，伤了自尊。

例如，某人平时工作颇有成效，偶尔出了一次质量事故，如果批评他时只指责他导致的事故而不肯定他以前的成绩，他就会感到自己以前的努力都“白干了”，从而产生抗拒心理。此外，据心理学家的研究表明，被批评的人最主要的心理障碍是担心批评会伤害到自己的面子，损害到自己的利益，所以在批评之前帮他打消这个顾虑，甚至让他觉得你认为他“功大于过”，那么他就会主动放弃心理上的“抵抗”，对你的批评也就更易于接受。事实证明，“赞美式批评”这种批评方法是非常有效的。

那么，这种批评方式如何运用呢？首先，讲讲你自己的缺点和错处。这是因为你讲出你的错误，往往能给对方这样的心理暗示：你和他一样是犯过过失的人，这就会激起他与你的“同类意识”。在此基础上你再去批评对方，他就不会有“损害面子”的顾虑，因而也就更容易接受你的批评了。

有一天，查尔斯·斯科尔特经过他管理的美国钢铁公司的一家钢铁厂。当时是中午，他看见几位工人正在抽烟，而在他们的头上，正好有一块大牌子，上面写着“禁止吸烟”。如果你是斯科尔特，你会怎么做？会不会走上前去，指着那个大牌子说：“你们不识字吗？”

也许，很多管理者会这样做。然而，斯科尔特不会这样做。他的做法是这样的：他走向那些人，递给他们每个人一根雪茄，然后说：“各位，如果你们可以到外面去抽这些雪茄，我将感激不尽。”工人们立刻意识到自己违反了一项规定，同时，他们也更加敬重斯科尔特了。

如果你遇到了斯科尔特这样的总经理，看到你抽烟是违反了公司规定，却还送给你小礼物，并对你很有礼貌，让你受到尊重，你会不喜欢这样的人吗？

当面指责他人，只会造成对方顽强的反抗，而巧妙地暗示对方注意自己的错误，则会受到爱戴和喜欢。

美国学者戴尔·卡内基在他的《人性的弱点》一书中，讲述了他批评他的秘书的技巧：“数年前，我的侄女约瑟芬离开了她在堪萨城的家，来到纽约担任我的秘书。她当时19岁，3年前由中学毕业，她的办事经验比年龄稍多一点，现在她已经成了一位完全合格的秘书……当我要使约瑟芬注意到一个错误的时候，我常说：‘你做错了一件事，但天知道这事并不比我所犯的许多错误还坏。你不是生来具有判断能力的，那是由经验而为；你比我在你的岁数时好多了。我自己曾经犯过许多愚鲁不智的错误，我有绝少的意图来批评你和任何人。但是，如果你如此如此做，你不是更聪明吗？’……”

假如批评别人的人从一开始，就比较谦逊地承认自己也犯过错误，然后，再指出被批评者的过失，这样被责备者将会更容易地接受你的批评。

前面已经提及，人都是有自尊心和荣誉感的，有的人之所以不愿意接受批评，主要原因便是怕触伤他的自尊心和荣誉感。为此，我们在批

评他人时，便可寻找一种不同于直接批评的方法，却能达到批评他人使其改正错误的方式。这种方式中最高效最令人接受的无疑便是“赞美式批评”。

赞美式批评，首先忌讳的便是大发雷霆。有些人所犯的过失对我们可能是直接的伤害，作为批评者往往容易发怒。但是，发怒和批评不是一回事。愤怒并不能解决问题。而且，大发雷霆会严重地伤害到对方的自尊心，增加对方的抗拒心理，不利于问题的解决。其次，批评不应该在公众场合里进行，尤其是不要当着他所熟悉的人的面批评他。否则，会使对方感到“面子”受到了伤害，从而增加他的心理负担，进而影响批评的效果。例如，你在客人面前批评你的丈夫，不论你说的是否在理，他都会感到在客人面前大大地丢了面子，甚至认为你是在通过羞辱他而达到你的自我满足。所以，批评应该尽可能地在私下里进行。

另外，在批评的语气上也可以表现出含蓄。比如，要对方改正错误，用请求的语气说：“请你做一些修改好吗？”如果说：“你马上给我改正过来！”对方往往不愿意接受。

赞美式批评的最高境界

很多教别人说话技巧的人或者书，都是这样说的：在开始批评别人之前，要先真诚地赞美对方，然后一定要接一句“但是”，再开始批评。举个例子，某家长为了改变自己孩子不专心学习的态度，以为这样说是最好的：“小鹏，我们都以你为荣，你这个学期的成绩进步了，但是，如果你的语文更努力一点的话，就更好了。”

可能，小鹏在听到“但是”之前，感觉是会很高兴的；而听到“但是”之后，可能他立刻会怀疑家长赞扬的可信度。对他来说，这个赞扬只是为了批评他失败，而事先铺设好了的一条引线。

其实，要想让别人真心的接受，并且还会让听者对你更加喜欢，我们只要在刚才的说话里，换掉两个字，效果就会有天壤之别。

只要把“但是”换成“而且”，问题就轻易解决了。请看：

“小鹏，我们都以你为荣，你这个学期的成绩进步了，而且，只要你下个学期继续努力，你的语文成绩也肯定会比别人高的。”

这样，小鹏就可以满心欢喜地接受这份赞扬了，因为后面没有什么失败的推论在等着自己。家长已经用一种非常高超的委婉的说话方式，让他知道父母要他改进的行为。而可以让人确信的是，他必定会尽力向着这个期望进发。



◎ 讨人喜欢的加减法

在日常生活中，有一些把话说到别人心坎里的技巧是非常简单，但又是非常实用的，如果能够经常恰当地使用它，一定会为你的人际关系融洽度增色不少。例如，这里我们要为大家介绍的一种很讨人喜欢的加减法，也就是老百姓常用的“遇物加钱”与“逢人减岁”。

“遇物加钱”与“逢人减岁”是两种在语言交际过程中，针对人们的普遍心理而采用的投其所好和讨人喜欢的说话技巧。

遇物加钱：用加法让人有成就感

买东西是我们每个人日常生活中再平常不过的一种生活行为。人们普遍的购物心理是，自己能够用“廉价”购得“美物”，通常那些善于购物的人都具有这样的品格，那是精明人的一种象征。也许我们做不到精明人的精明，也不一定都是善于购物者，但我们还是希望我们的购物能力能够获得别人的认可。所以，当我们购买了一件物品后，要是自己花了100元，别人却认为只需50元时，我们往往会有一种失落感，觉得自己不会买东西。相反，当我们花了20元买了一样东西后，别人认为需要70元时，我们又往往会有一种兴奋感，感觉自己很会买东西。正是这种购物心态的存在，“遇物加钱”这种说话技巧便有了用武之地。

“遇物加钱”这个方法很能讨对方欢心，而操作起来又很简单，你只要对对方购买的东西的价格高估就可以了。当然“价格高估”也要注意，首先你要对商品的物价心里有底，其次是不能过于高估，否则收不到好的效果。

逢人减岁：用减法使人满足虚荣感

只要是人，又有谁不希望自己永远年轻而不要过早地老去呢？所以，成年人对自己的年龄是非常敏感的。例如，你是一位刚刚三十出头的小伙子，却被别人看作是中年人，你的心里面能高兴吗？如果你是位已经五十多岁的中年妇女，别人却“误”以为你是一位三十多岁的大姐，你心里会不高兴吗？

正是成年人普遍存在的这种怕老心理，“逢人减岁”这种说话技巧便有了讨人喜欢的“市场”。这种技巧的特征在于把对方的年龄尽量往小处说，从而使对方觉得自己显得年轻，保养有方等，进而产生一种心理上的满足。

当然，“遇物加钱”“逢人减岁”这种说话加减法，说白了就是投其所好，见人说人话。当然，我们的出发点是光明正大的，我们的这种“投其所好”，无论是对自己、对对方还是对社会，都是没有害处的，相反，这种说话的技巧往往能给对方、给社会带来欢乐。

对于这样的“美丽的错误”与“无害的阴谋”，我们又何妨多说几句呢？

◎ 做一个成功的交谈者

何谓成功的交谈者？就是你能够通过运用“见人说人话”的高超说话原则，把话说到别人的心上，让别人很乐意地跟你交谈，并且使陌生人一见如故，使好朋友关系更加融洽，使亲人之间关系更加和睦，使同事间的相处更加良好……

“难道还有人不会交谈吗？”或许有人会有疑问。要知道，每天我们身边到处都是喋喋不休的人群，而我们也每天嘴巴不停。

可是，事情真相真的是这样子吗？我们真的是一名成功的交谈者吗？

也许在现实生活中的确有人轻车熟路，很善于交谈；然而，也有很多人在面对陌生人时不知道应该如何找到交谈的突破口，在面对不同类型的熟人时还是没有懂得如何用一些基本的说话方式去应对，在面对孩子时也会由于不懂如何跟孩子交谈而让孩子们生气……

为了帮助大家成为一个真正的成功的交谈者，这里主要用几个具体点的案例来分析一下，我们在交谈时应该注意哪些事情，注意什么样的方式技巧，才能够真正把话说到人家的心窝里，让人家喜欢听你说话，从而喜欢跟你交往，进而在工作中帮助你，在生活中让你感觉到幸福快乐。

在这里，我们将采用抛砖引玉的方式，用“如何寻找与陌生人交谈的突破口”“如何跟外国人交谈”等方面的分析归纳，让我们学到如何去做，才能真正地成为一位成功的交谈者。

抛砖引玉之一：如何寻找与陌生人交谈的突破口

作为一个成功的交谈者，是必须熟练掌握如何跟陌生人交谈，令自己跟陌生人相谈甚欢的。

只是在现实生活中，跟陌生人谈话是语言交际中的一大难关，处理得好，可以一见如故，相见恨晚；处理得不好，又能导致四目相对，局促无言。且先看下面这个例子：

老张因公出差住进了一家旅店。一个先他入住者已悠闲地躺在床上欣赏电视节目，一个后他入住者进来放下了旅行包，稍拭风尘，冲了一杯浓茶，边品边研究起那位最先入住者：“师傅来好久了吗？”

“比这位客人先来一刻。”他边指着正在看书的老张边说。

“听口音不是苏北人啊？”“噢，山东枣庄人！”“啊，枣庄是个好地方啊！我在读小学时就在《铁道游击队》连环画上知道了。3年前去了一趟枣庄，还颇有兴致地玩了一遭呢。”

听了这话，那位枣庄客人马上来了兴趣，二人从枣庄和铁道游击队谈开了，那亲热，不知底细的人恐怕要以为他们是一道来的呢。接着就是互赠名片，一起进餐，睡觉前双方居然还在各自身边带来的合同上签了字：枣庄客人订了苏南某人造革厂的一批风桶；苏南客人从枣庄客人那里弄到一批价格比较合理的议价煤。

看完了跟老张同房的两位客人，我们或许已经看出了：他们的相识、交谈与成功，就在于他们找到了对“枣庄”“铁道游击队”都熟悉这个共同点。

那么，我们要怎样才能找到自己同陌生人的共同点呢？

首先，要察颜观色，找出陌生人跟自己的共同点。

一个人的心理状态，精神追求，生活爱好等等，都或多或少地要在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面有所表现，只要你善于观察，就会发现你们的共同点。

一退伍军人乘车同一陌生人相遇，位置正好在驾驶员后面。汽车上路后不久就抛锚了，驾驶员车上车下忙了一通还没有修好。这位陌生人建议驾驶员把油路再查一遍，驾驶员将信将疑地去查了一遍，果然找到了病因。这位退伍军人感到他的这绝活可能是从部队学来的。于是试探道：“你在部队呆过吧？”“嗯，呆了六七年。”“噢，算来咱俩还应算是战友呢。你当兵时部队在哪里？”……

于是这一对陌生人就谈了起来，后来他们还成了朋友。

其次，以话试探，找到共同点。

两陌生人对坐，要打破这沉默的局面，开口讲话是首要的，有人以招呼开场，询问对方籍贯，身份，从中获取信息；有人通过听说话口音，言辞，侦察对方情况；有的以动作开场，边帮对方做某些急需帮助的事，边以话试探；有的甚至借火吸烟，也可以发现对方特点，打开口语交际的局面。

第三，听人介绍，猜度共同点。

你去朋友家串门，遇到有生人在座，作为对于二者都很熟悉的主人，会马上出面为双方介绍，说明双方与主人的关系，各自的身份，工作单位，甚至个性特点，爱好等等，细心人从介绍中马上就可发现对方与自己有什么共同之处。一位县物价局的股长和一位“县中”的教师，在一个朋友家见面了，主人把这对陌生人作了介绍，他们马上发现都是主人的同学这个共同点，马上就围绕“同学”这个突破口进行交谈，相互认识和了解，以至变得亲热起来。这当中重要的是在听介绍时要仔细地分析认识对方，发现共同点后再在交谈中延伸，不断地发现新的共同关心的话题。

第四，揣摩谈话，探索共同点。

为了发现陌生人同自己的共同点，可以在需要交际的人同别人谈话时留心分析、揣摩，也可以在对方和自己交谈时揣摩对方的话语，从中发现共同点。这样很容易使陌生的路人变为熟人，发展成为朋友。

第五，步步深入，挖掘共同点。

发现共同点是不太难的，但这只是谈话的初级阶段所需要的。随着交谈内容的深入，共同点会越来越多。为了使交谈更有益于对方，必须一步步地挖掘深一层的共同点，才能如愿以偿。越谈越深入，越谈双方距离越缩短，越谈双方的共同点越多。

寻找共同点的方法很多，譬如面临的共同的生活环境，共同的工作任务，共同的行路方向，共同的生活习惯等等，只要仔细发现，陌生人无话可讲的局面是不难打破的。

以上是如何成功地与陌生人进行交谈的关键。换言之，当我们找到了与陌生人交谈的共同点，我们就找到了交谈的突破口，并灵活运用上述的五个方法，你必定成为跟陌生人交谈的高手。

抛砖引玉之二：如何跟外国人交谈

当今社会，人类已经进入了“地球村时代”。世界由于科技的不断发展变得越来越小。君不见，中国人到外国去，外国人到中国来，越来越多的中国人有机会与外国人接触和交往。那么，我们跟外国人在一起时，又应该聊一些什么呢？专家认为，大致要遵循以下三条原则。

一要选择外国人喜闻乐道的话题。

不论是哪一国家的人，对诸如体育比赛、文艺演出、电影电视、风光名胜、旅游度假、烹饪小吃等方面的话题，大都是感兴趣的。谈谈这一类话题，使人轻松愉快，因而受到普遍的欢迎。

中国人与不熟悉的人相处，喜欢谈论天气，或询问外地人对本地风土人情的印象。例如，“你来这里多久了？”“你在这里生活得习惯吗？”还有一个老办法，就是从询问对方籍贯入手，进而就自己所知引导对方谈论家乡的风光与特产。同外国人交谈时选择这些话题，均是可行的。

白岗是一位导游，他带过一个英国旅游团，其中有位老先生十分难伺候。不论你介绍什么，老先生都会蹦出一句“没什么了不起”。小白一点儿也不生气，反而热情地向对方介绍起了中国的家庭关系，特别是老年人受尊敬的情况。老先生很爱听，接下去就再也不为难他了。小白

的高明之处，就在于他善于发现谈话对象的“兴趣点”，并且能够“对症下药”。

了解并尊重对方，是进行顺利而有成效的交谈的前提。众所周知，前国际奥委会主席萨马兰奇公务繁忙，来去匆匆，可是有一些中国记者却经常能够见缝插针地同“老萨”侃上一通。侃什么呢？侃的就是他酷爱的集邮。一番神聊之后，记者的专访也就同时完成了。他们的成功，在很大程度上归功于选准了话题。

二要选择中外双方都熟悉的话题。

与外国人接触和交往，如能找到双方都熟悉的话题就等于找到了共同的语言，将大大地有助于彼此之间的理解和沟通。

梁红在一家涉外宾馆当服务员，一天她忙里偷闲，同一位德国的钢琴家拉开了家常。她告诉对方，自己很佩服德国人，德国的交响乐好棒。对方没想到她这么有水平，立刻对她刮目相看。

三要回避外国人忌讳的话题。

小史在一家外国商社驻京办事处当秘书。有一天气温骤降，她见一位外国同事穿得单薄，便关照对方：“天特冷，您该加一些衣服。”那位同事平时对她极为友好，此刻却哼一声，便扬长而去。原来，人家那样做，是因为小史选择了老外忌讳的话题。

那么，什么是跟外国人交谈时不宜说的呢？通常下列话题是不宜选择的：

1. 不宜过分地关怀和劝戒。中国人提倡关心他人比关心自己为重，外国人却强调个性独立，所以不能将中国式的善意的关心和劝戒施之于外国人，否则就会出力不讨好。你问外国朋友：“吃过饭了吗？”你跟他打招呼“您上街去？”你显然是出于好意，在他看来却是被粗暴地干涉了个人自由，心里会说：“你管那么多干什么？”

2. 不宜谈个人的私生活。与外国人交谈，不得随便询问对方的年龄、婚姻、经历、收入、住址以及其他家庭生活方面的情况。这类话题对中国人来讲习以为常，而在外国人看来，却意味着打探个人隐私，动

机不纯。对外国人的服饰、住宅、家具、汽车等物品的价格、式样和产地也不要予以评论，它们均与收入有关，亦属个人隐私的范围。

3. **不宜聊引起人不快的事物。**衰老与死亡、讨厌的动植物、惨案与丑闻、淫秽的故事一类的话题均系耸人听闻，格调低下，与外国人交谈时不宜触及。外国人认为，谈论这些“脏、乱、差”的话题既令人扫兴，又不吉利。

4. **不宜议论别人的短长。**散布小道消息，评论同事的美丑、上司的好恶、女士的胖瘦、路人的衣着，都会被正派的外国人当作缺乏教养和不务正业。谈论人际纠葛和他人的过失，也被视为无聊之举。

李伟特别爱向领导打同事们的“小报告”，这一手使他颇受重用。当他调入一家合资企业不久，又向外方总经理如法炮制。人家根本不吃这一套，并且责问他：“你光盯着别人，自己的工作怎么能干好呢？”没几天，他就被解雇了。

应当指出，在交谈中，一旦遇到外国人回避或不愿继续的话题，切忌我行我素，而要立即转移话题，必要时还要向对方道歉。

上述几条仅供大家在同外国人打交道时参考。原则不是模式，重要的是在交往中灵活运用，因地因人制宜，这样才能应付自如。

总结：三点助你成为成功的交谈者

通过上述的抛砖引玉式的案例分析，你是否学习到了如何做一个成功的交谈者了呢？如果你还不是很清楚，也不要紧，在本节最后，我们将如何成为一名成功的交谈者所需要的关键因素归纳出来，只要你能够在现实生活中灵活运用，你就一定能成为成功的交谈者。

美国语言交际研究专家埃尔金博士认为，以下三个方面对于成功的交谈十分重要，掌握有关的技巧就可以提高人们交谈的能力，取得良好的交流效果。

第一方面：选择合适的话题。

人们交谈时通常是由开始讲话的人选择一个话题，大家围绕这一话

题各抒己见，然后转向另一个话题，因此选择合适的话题便显得非常重要。如果选择的话题能被大家接受，谈话便会顺畅地进行下去。如果选择了不适宜的话题，引不起大家的兴趣，没有人做出反应，交谈便失败了。有时候你可能拥有权势使别人不得不坐下来听你讲话，他们可能假装用心听你讲话，但你却无法强迫别人开口讲话。

以下几种类型为不合适的话题：

1. 有关谈话者自己的话题，有的人谈来谈去总是围绕着自己的生活，开始人们也许还有兴趣听，时间久了人们便失去了兴趣，甚至躲着这样的谈话者了。

2. 有关禁忌的话题，如夫妻关系、家庭成员之间的矛盾、不愿谈及的疾病等等。如有的人不愿意别人打听自己的经济来源或经济状况等。所以这些话题最好不要触及，除非对方主动提及。

3. 假话题，是指那些无法继续下去的话题，如果你用“今天天气很好”来开始谈话，对方便没有什么话来回应。

第二方面：按照一定的顺序交谈。

人们的交谈往往是按照一定的顺序进行的，而不是想说什么就说什么，想什么时候说就什么时候说。在交谈时，谈者和听者需要互相配合才能使谈话顺利进行下去。

有两种不好的习惯需要加以改正，一种是边想边说，在句子中间出现了不应有的停顿，使听话的人无法判断你是否已讲完。另一种是不停地讲，不出现任何停顿，这时人们便不得不打断你的话。

把话题交给别人可以采用各种手段，除了适当的停顿外，还包括提出一个问题，指定某人发表意见。但是表明谈话结束的重要线索是目光接触。如果谈话者在停顿时和你目光接触，那就表明他选择了你作为下一个谈话者。在你准备把发言权交给别人时可采用同样的方法。因此如果不想加入谈话，就不要与正在谈话的人目光接触。

第三方面：紧急情况下的交谈交接。

另外一种情况是谈话者出现了停顿，但并没有选定下一个谈话者，

这时候可以自己选择接着话茬。这种情况下可能出现竞争，即两个以上的人同时讲话，按照上面提到的规则应有人放弃自己的权利，只留下一个人讲话。

注意听别人谈话。口头交谈有许多特点需要注意。讲出的话转瞬即逝，不可能像听磁带一样倒放。交谈的双方互相影响，说出的话不可能是事先想好了的，需要根据前面的人讲的话修订我们自己说什么，我们的话又影响到双方后面要说的话。因此认真仔细地听别人讲话就显得十分重要。只有听懂了别人的话我们才可能有效地做出反应。只有注意地听，我们才可能准确地判断对方是否谈完，才能及时地接过话茬，而不是冒昧地打断别人或者该自己发言却没有反应。

作为本章提倡的“见人说人话”说话方式，我们期望获得的最佳效果之一，就是让每一位学习到本章的人，都能成为一位成功的交谈者。我们也相信，当你能够灵活地运用本章提出的各项原则和方法后，你就一定能够在朋友圈子和生活工作中获得左右逢源的环境。

现在开始，张开你的嘴吧！

美好生活可以由你的嘴巴来构建！

只要你能够不断运用“见人说人话”的各种技巧，并配上你的真诚，你一定会成为一位处处受到欢迎的交谈者，你也一定会成为一位八面玲珑的说话高手。



第二章 见“鬼”说“鬼”话

趋利避害是人类的本性。为了防避一切敌人的伤害，我们学会了采用各种措施来保护自己。害人之心不可有，防人之心不可无。“见鬼说鬼话”教给我们的是，我们要通过运用自己的智慧，再加上我们的口才，让那些可能会危及自己的险情远离我们，尽可能地不让伤害落到自己和亲朋的头上来。



◎ 卓别林摆脱持枪强盗

某天深夜，“喜剧大师”卓别林带了一笔钱回家。在经过一段小路时，树后突然闪出一个彪形大汉，拿着手枪逼他交出所有财物。

卓别林看着黑洞洞的枪口，装作浑身发抖，战战兢兢地说：“我是有点钱，可全是老板的，帮个小忙吧，在我帽子上打两枪，我回去好交待。”

强盗没有说话，但把他的帽子接了过去：“砰砰”地打了两枪。

卓别林又央求再朝他的裤脚打两枪，“这样就更逼真了，主人就不会不相信了。”

强盗不耐烦地拉起裤脚打了几枪。

卓别林又说：“请再朝衣襟上打几个洞吧。”

强盗骂着：“你这个胆小鬼，他妈的……”

强盗扣着板机，但不见枪响。

卓别林一看，知道子弹没了，便飞似地跑了。

面对持枪的强盗，反抗或立即逃跑必然是无济于事的。卓别林很成功地使用了“见鬼说鬼话”的高超说话术，摆脱了四肢发达、头脑简单的强盗。

◎ 巧妙对付刁钻问题

人活在这个世界上，难免会面对各种各样的困难。比如，你不知道什么时候，就必须面对别人对你提出的刁钻问题。

我们学习“见鬼说鬼话”，其中一大功用，就是为了从容自如地回答那些刁钻的问题。在本节，我们就给大家提供一些例子，让大家看看，故事里的主人公是如何通过运用自己的智慧，令人拍案叫绝地成功回答和还击了那些刁钻的问题的。

我们平时在看竞选演说或答记者问时，常常会留意到记者或对方会不时地提出一个或几个“刁钻问题”，企图陷回答者于“不答过不去，答又难过去”的窘境。这就有个用“刁答”对“刁问”的讲究，正所谓“以刁克刁”，克敌制胜。且让我们一起欣赏一下这几个精彩场面。

精彩场景一：基辛格反“刁”一击

1972年，美苏举行关于签署限制战略核武器的最高级会谈时，基辛格向美国代表团的随行记者介绍情况：“苏联生产导弹的速度每年大约250枚。先生们，如果在这时把我当成间谍抓起来，我们应该怪谁呢？”

美国记者立即接过话头发问：“我们的情况呢？我们有多少潜艇导弹在装配分导式多弹头？有多少民兵导弹在配置分导式多弹头？”面对这个两难之问，说不知道，那是撒谎；说出实情，那是违法——基辛格博士可不会做那种傻事。

只见他沉默了一会儿，说：“我们有多少潜艇，我知道；我们有多少民兵导弹在配置分导式多弹头，我也知道。”记者们自以为得计了，

不料基辛格博士一转话题于记者：“我的苦处是，我不知道这些数字是不是保密的。”记者们马上嚷嚷：“不是保密的，不是保密的！”基辛格博士随即反问道：“不是保密的吗？那你说是多少呢？”一问之下，记者们竟无还口之词。

在本场景中，基辛格博士的一个反诘，反得记者们无还口之语；又用一个明知故问，镇得记者们无开口之言。而博士则利用一招金蝉脱壳，既显得自己技高一筹，又显得幽默洒脱。

精彩场景二：林肯明理驳“刁”

1847年，林肯与民主党的卡特莱特对垒，竞争国会众议院席位。卡特莱特是个有名的旧派巡回牧师，也是个富有能量的煽动家。他不断散布谣言，说林肯只相信上帝，但不承认耶稣，不承认赎罪和报应的基督教教义。他举行了一次宗教集会，特邀林肯参加。

会上，卡特莱特面对听众煽动说：“一切不愿下地狱的人，请站起来！”除林肯之外，所有的人都站起来了。卡特莱特又以挑衅的口气说：“我看到除林肯先生之外，你们所有的人都表示不愿下地狱。林肯先生，我要问你，你要到哪里呢？”

林肯不紧不慢地从座上站起来，回答道：“我认为应该以严肃的态度对待严肃的宗教问题，但我并不感到必须像其他人一样来回答问题。卡特莱特先生问我要到哪里去，我可以坦率地告诉你：我要到国会去。”

在这个场景中，林肯先是一语中的地指明对手不该抱着不严肃的态度对待严肃的宗教问题，然后用一个“但”字说明对方不该像要求其他人一样来要求他回答问题；最后言简意赅地向对方表明要到国会去，而这是卡特莱特先生不该阻挡也无法阻挡的。林肯先明理驳刁，又驳刁明理，把卡特莱特的荒谬可笑展示在听众面前，从而使其张口结舌，在一片哄笑中灰溜溜地离开了会场。

精彩场景三：艾伦借“刁”发挥

艾伦第一次参加议员竞选时，同他争席位的是他服兵役时的上司陶克将军。陶克在美国南北战争期间担任北军将领，后来又担任过数届国会议员。艾伦不过是陶克部下的一个无名小卒，而且还是首次参加议员竞选。

在竞选演说时，陶克说：“诸位亲爱的同胞，我相信你们一定还记得，17年前的那天夜里，我正率领我的士兵在山上与敌人浴血奋战，那次战斗胜利后，我们只能在山上的树丛中露宿。如果还没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，诸位在投票时，请不要忘记吃尽苦头为国家带来和平的人！”

选民们高呼：“我们要陶克，我们要陶克！”

别激动，听听艾伦是怎么演讲的：“女士们，先生们：陶克将军刚才说的没有错，他的确在那场战斗中立下了战功。但当时，我是他手下的一员。当战斗结束，他在树丛中安睡时，是我满身鲜血，紧握武器，整夜保护他。诸位想想当时的情景。如果你们佩服陶克将军，当然应该选取他，相反，如果认为像我这样的士兵更值得钦佩，当然要选我了——我可以对你们的信任当之无愧！”

在这个场景中，艾伦肯定了陶克的战功，并为他报了喜。然而，却在“但是”后面大作了具体的文章，实际上也就为他报了忧。因而，显得陶克表功有余，讲过不足。更有说服力的是艾伦运用了对比的方法，用即兴发挥出来的一个请诸位想想当时的情景和两个如果的充分条件假言判断，其攻击力量“攻无不克”——攻得陶克“由强变弱”，也就使得艾伦转弱为强。假如当时在场，你也许也会先喊“我们要陶克”，但听了艾伦的一番陈辞以后，便会断定艾伦更值得我们钦佩而令我们更乐意去投他一票。

这，就是智慧高超的强大魅力！

◎ 如何对待不讲理的人

在我们身边，说话做事伤害别人的人无处不在，如不讲理的老板、同事、售货员、邻居甚至家庭成员。他们总是给别人带来痛苦。

假如一个不讲理的人对你有这种倾向，你就应该采取行动。被动挨打只能使不讲理的人气焰更嚣张。不讲理的人总是在寻找软弱可欺的受气包去作为他们的戏弄对象。然而，只要你能够做到态度果断严肃，往往会让那样的行为立刻刹车。

那么，对待那些不讲理的人，我们又有什么样的方法，很好地保护到自己呢？以下提供几种或许对你有帮助的方法。

处理方法一：直面不讲理的人

经营一家生产电子冷冻设备公司的高波先生曾遇到这样一个人，这个人是一家公司一个重要的客户。他总是纠缠公司的员工给他更优惠的价格，要么坚持让该公司先把生产计划丢在一边，先满足他的订单要求。遇到一丁点儿的不同看法，他就对人大肆谩骂，还威胁说要订其他公司的货。

高波不愿失去这个客户，试图挽救局面。他派一个副总经理作为这个客户的单独联系人。他给这个副总下了严格的指示：“坐下来和他进行心对心的交流，告诉他，我们很珍惜和他的业务合作关系，但是我们不能忍受他无端的大发雷霆。我们愿意尽我们最大能力提供最优惠的价格和服务。如果这还不能令他满意的话，那他只有另选高明了。”这个方法果然非常奏效。

高波通过对他的抬举（指定一个副总负责他的业务）和明朗、果断、坚决的态度，让这个客户知道了他对该公司的重要性，又让他清楚地知道了公司所能忍受的限度。

处理方法二：采用外交手段

直接面对不讲理的人，这是一个很有力的方法。不过，还有一些更巧妙的办法。成功外交手段的核心是给对方一个体面的台阶去下。例如，你在超市出口排队等结帐时，一个顾客插到了你的前面。你可以对他忍让，但这样会令你的内心感到非常窝火；你可以尖叫，但对方也可能对你尖叫；事实上，还有第三种方法——更好的方法，你可以对对方说：“对不起，排队似乎应该从后面开始。”

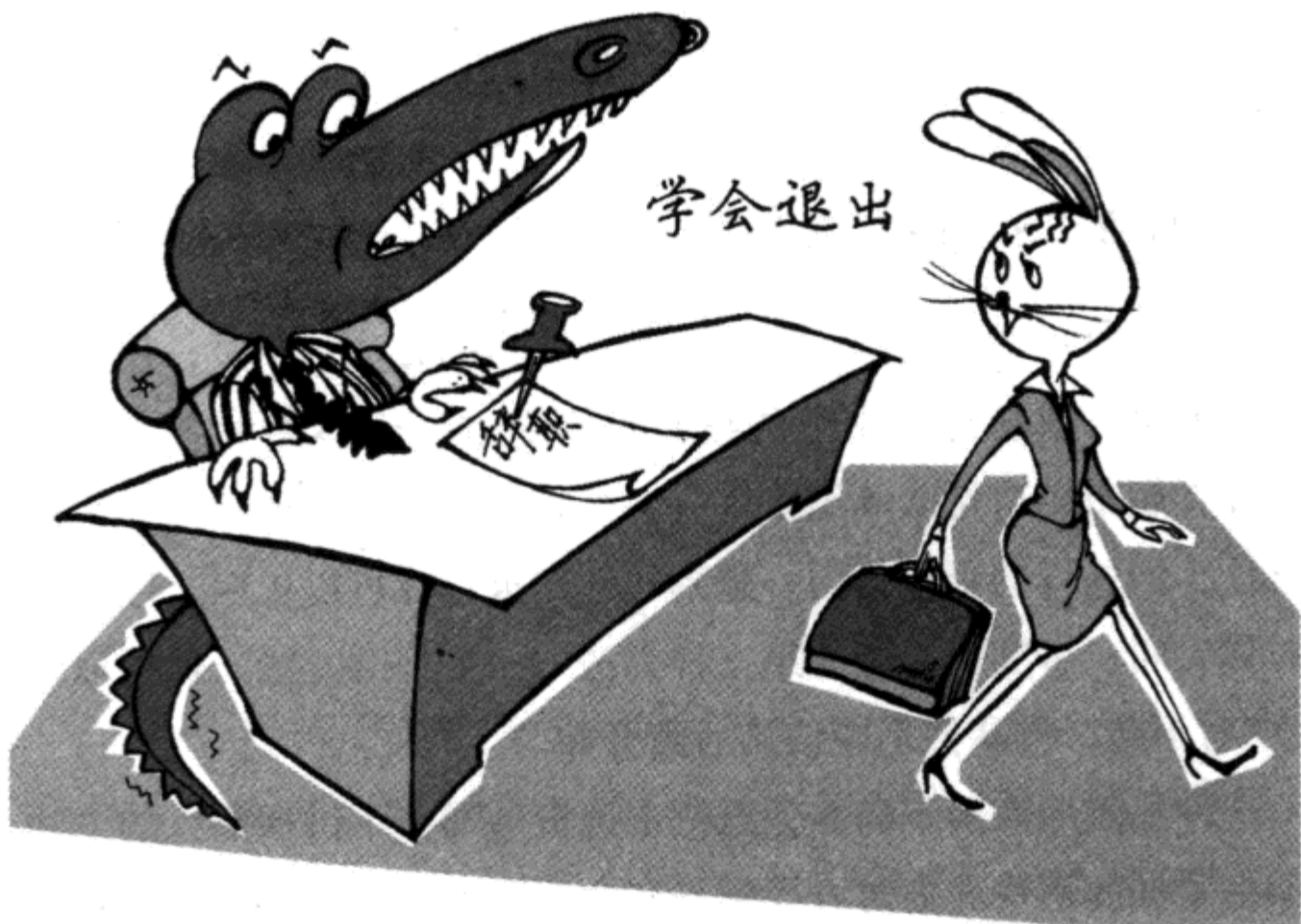
这种礼貌地表示不满并旁敲侧击地责备那些不讲理的人的方法，既显示出了你的不快又为对方找到了一个台阶下。

处理方法三：运用幽默

“要是使用得很适当的话，幽默甚至可以使最不讲理的人从其恶毒的行迹上出轨。”一位人际关系专家认为。

“有一回，我和一个男人因停车发生争执。这个男人马上对我污言秽语，”罗汉说，“我打断了这个脏话连篇的人，问他：‘你的妈妈知道你这样和人说话吗？’这个看样子已经有60多岁的男人立刻住口了，他甚至还勉强地笑了一下。”罗汉终于得到了这个停车场地。

讽刺永远不会奏效。但是，对眼前情况的轻松点评有时倒可以冲淡一下浓浓的火药味。心理学专家布莱姆有一个朋友擅长用幽默处理这类事情。她的工作是填写不同部门经理的供应需求，她自然也就成了他们奚落的靶子。“她碰巧身体特别娇小，”布莱姆说，“当他们口无遮拦时，她总是跳到一个椅子上，说：‘好了，至少现在我们可以眼对眼了！’这个办法在平息经理怒火上从来没有失去效果。”



“幽默，”布莱姆解释道，“显示你没有因为这些人不讲理而显得手足无措。”

处理方法四：学会退出

小凤在一家公司找到了一份市场营销的工作。慢慢地她注意到在每次会议上总裁总会找一个人开刀。“你是个大蠢猪！”他大吼大叫，“这不是我叫你做的！难道你笨得连我的话都记不住吗？”他的目标换来换去，但总有人会成为他攻击的靶子。

终于轮到小凤了。在发传真时，她出现了一点点失误。总裁发现了，马上暴跳如雷，破口大骂。他刚骂出几个字，小凤转身就走向自己的办公室，深呼吸了一下，她知道了下一步必须怎样做。她又重新回到总裁那儿，理直气壮地对总裁说：“我不喜欢你以这种方式和我说话。”总裁打断她的话，不耐烦地说：“你要是不喜欢，就请走人！”她立刻答道：“好的，再见！”

“当任何办法都行不通时，只有退出，”布莱姆说，“这是最后一招，但也是你应该常记心中的。”

有了以上几种策略，运用好你见鬼说鬼话的高超说话术，你就能战胜那些不讲理的人，无论何时何地遇到他们，都能够轻松脱身，并令那些人知道自己是蛮不讲理的人。



◎ 用“鬼话”“修理”言语刻薄的人

在生活和工作中，我们经常会遇到一些言语刻薄的人。也许，我们可以对这样的人的话采取忍让的态度。然而，我们活在这个社会之中，若希望活得更加轻松自在，就不要总是囿于宽厚，而应该学会对他人的无礼攻击、吹毛求疵、嘲笑挖苦等以牙还牙，反唇相讥。既然对方在成心让你下不来台，你又怎能只呆张着口而不进行自卫还击呢？

面对那些说话非常刻薄的人，我们可以使用“见鬼说鬼话”中的“鬼话”之一——“反讥”，令攻击你的人自食其果。

那么，如何运用“反讥”鬼话术呢？首先，我们要学会借力使力，顺水推舟，借石反砸。其次，应该冷静沉着，一击即中要害，用力迅猛，使对方一下子就哑口无言。最后，要注意区分对方的攻击性质。如果对方是对你进行侮辱性刻薄，你便应该让他自取其辱；如果他是讽刺你，你就应该让他“回收”讽刺。总之，运用这套“鬼话”的最终目的，就是要让攻击者的用力与其受到的反击力成正比。

使嘲笑你者自取其辱

人们总是难免会碰到一些无理取闹的人，一些言语刻薄的人，一些喜欢嘲笑别人的人。面对这样的人，有些人受到嘲笑后，往往只会大发一通怒火，大骂一顿对方的无赖言语。可是到头来，对方还是振振有词，头头是道，而自己却已经被对方气得手脚发颤，只能重复地说：“岂有此理，岂有此理。”

那么，我们应该怎样去说话，去“反讥”，才能反击那些喜欢嘲笑

讥讽别人的无理取闹的行为，令其觉得理亏、词穷，从而无言以对呢？

齐国的相国晏子将要出使楚国。楚王知道了这个消息后，便对他左右的人说：“晏婴是齐国很善于言辞的人，现在正动身来我国，我想侮辱他，你们认为用什么办法好呢？”于是左右的人便出了个主意。

晏子来到了楚国，楚王举行酒宴来招待他。正当大家酒兴正浓的时候，两个差人捆着一个人，走到楚王的面前。楚王故意问道：“你们捆绑的这个人，干了什么？”差人回答说：“他是齐国人，犯了偷盗罪。”

楚王笑嘻嘻地望着晏子，说：“齐国人本来就善于偷盗，对吗？”

晏子站起来离开席位，郑重其事地回答说：“我曾听说过这样一个故事：桔树生长在淮河以南，是桔树；生长在淮河以北，就成了枳树。桔树和枳树虽然长得很像，但它们结出的果实味道却不大相同。桔子甜，枳子酸，为啥呢？完全是因为水土不同的缘故啊！如今，在齐国土生土长的人，在齐国时不做贼，一到楚国就又偷又盗，莫不是楚国的水土使老百姓惯于做贼么？”

楚王听后苦笑着说：“德才兼备的圣人，是不能同他开玩笑的，我现在都有些自讨没趣了。”

这是在庙堂之上运用“反讥”之说话术来反击那些敢于挑衅讥讽和嘲笑自己的人。那么，在江湖之远的平民百姓里，是否又有如此精彩的“反讥”呢？

晋朝的刘道真读过几年书。由于遭受战祸，他流离失所，无以为生，只好到一条河边当纤夫。刘道真素来嘴不饶人，喜欢嘲笑别人。有一天，他正在河边拉纤，看见一个年老的妇人在一只船上摇橹，道真便嘲笑道：“女子为什么不在家织布，而跑到河里划船？”那老妇反唇相讥道：“大丈夫为什么不跨马挥鞭，而跑到河边替人拉纤？”

又有一天，刘道真正在草屋里与别人共用一只盘子吃饭，见到一个年长的妇人领着两个小孩从草屋前走过，三个人都穿着青衣，就嘲笑她们说：“青羊引双羔。”那妇人望了他一眼，说：“两猪共一槽。”道真一

时被妇人反讥得哑口无言。

在生活中，总有那么一些人爱故意找碴儿、寻衅滋事，想让别人下不来台。这时你若退避三舍，必会遭其耻笑；若视而不见，也难免有软弱之嫌。但是，如果你能化被动为主动，反唇相讥，就既可以让寻衅者无言以对，也能在主动中让自己有台阶可下。

“以毒攻毒”，反唇相讥

也许，有时候当别人用嘲笑讥讽和刻薄的话来对待你时，你只想找一句话把别人的嘲讽和指责顶回去，让他住口，但是偏偏又想不出来。事后，你把这些谈话回想了一遍，发现当时只要稍作变通，说一句两句话也许就可以为自己保住面子，免受一场精神折磨。然而事情已经过去了，你只有懊悔的份儿，并反问自己：我为什么当时没有想到呢？其实，真正的问题也许是：可能你根本没有真的要去想出一句话，每次遭到别人的侮辱时，你的舌头就发麻得说不出话。你在事后总归咎于自己的羞怯，不灵活，一受欺负就惊惶失措等等。

此处需提醒的是，一个人如果只知道带枪，而不知道如何瞄准、等待时机扣扳机，就是一件令人惋惜的事。所以，在使用“鬼话”之“反讥”说话术去对那些讥讽你的人反击之前，先要把对方的话语听明白，以便把握目标，瞄准靶子再放箭。这样才能既不滥杀无辜，也不放过小人。

那么，我们具体应该如何操作呢？当我们一旦听懂了对方的用意，发现对方有明显的攻击意味时，我们就要提高警觉，及时作出判断。

如果对方发动的是侮辱性攻击，我们就必须具有反击的针对性，对对方的反击也要有侮辱性；如果对方发动的是讽刺性攻击，那么反击也要有讽刺性。

我们也要善于后发制人，迅速而巧妙地把耻辱的标签贴到挑衅者的脸上，正如《圣经》上说：“把上帝的还给上帝。”解决刻薄者挑衅的方法之一，就好像是有人向你扔过来了大石头，你就应该捡起对方扔过来



的石头，扔回对方，或顺水推舟巧妙地将矛头转向对方。

做人不要总忍让宽厚

两个朋友在一家小食店吃饭。桌上有一盅芥末酱。当中一人以为那是甜酱，他舀了一匙放进嘴里，马上辣得泪流满面。然而，他也想让他

的朋友上当，所以一点不露声色。对方看到朋友在哭，问道：“我亲爱的朋友，你哭什么？”

他回答说：“我想起我的父亲，他在20年前被送上绞架。”

不一会儿，对方也吃了一匙芥末酱，当他开始扑簌簌流泪的时候，他的朋友也问他：“那你又在哭什么呢？”

“因为我在想，可惜你没有跟你爸爸同时被送上绞架！”

他的回答可能过于恶毒，但他的朋友，那位第一个吃芥末酱的人，不是太有失宽厚了吗？也许只有这样对待他才能满足人们的道德感。

由此可见，并非所有失之于宽厚的幽默都不是好幽默。关键看在什么场合，与什么人打交道。苏联诗人马雅可夫斯基才华横溢，有杰出的讽刺才能，又具有很强的个性和正义感。他看不惯并不能容忍一切腐败现象，就对此进行猛烈抨击，但一切依然如故。正因为这样，所以他对于一切无礼的攻击、故意吹毛求疵和嘲笑挖苦，均抱以尖锐的讽刺和嘲弄。其幽默是以牙还牙、锋芒毕露，同时又妙趣横生。请看他在一次演讲中与个别观众的交战：

他刚讲了一个笑话。忽然有人喊道：“您讲的笑话我不懂！”

“您莫非是长颈鹿！”马雅可夫斯基感叹道，“只有长颈鹿才可能星期一浸湿了脚，到星期六才能感觉到呢！”

“我应当提醒你，马雅可夫斯基同志，”一个矮胖子挤到主席台上嚷道，“拿破仑有一句名言：从伟大到可笑，只有一步之差！”

“不错，从伟大到可笑，只有一步之差。”他边说边用手指着自己和那个胖子。

诗人接着回答条子上的问题。“马雅可夫斯基同志，您今天晚上得了多少钱啊？”

“这与您有何相干？您反正是分文不掏的，我还不打算与任何人分哪！”

“您的诗太骇人听闻了，这些诗是短命的，明天就会完蛋，您本人

也会被忘却，您不会成为不朽的人。”

“请您过一千年再来，到那时我们再谈吧！”

“马雅可夫斯基，您为什么喜欢自夸？”

“我的一个中学同学舍科斯皮尔经常劝我：你要只讲自己的优点，缺点留给你的朋友去讲！”

“这句话您在哈尔科夫已经讲过了！”一个人从他的座位上站起来喊道。

“看来，”诗人平静地说，“这个同志是来作证的。”诗人用目光扫视了一下大厅，又说道：“我真不知道，您到处在陪伴着我。”

一张条子上说：“您说，有时应当把沾满‘尘土’的传统和习惯从自己身上洗掉，那么您既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了。”

“那么您不洗脸，您就自以为是干净的吗？”诗人回答。

“马雅可夫斯基，您为什么手指上戴戒指？这对您很不合适。”

“照您说，我不该戴在手上，而应该戴在鼻子上啦！”

“马雅可夫斯基，您的诗不能使人沸腾，不能使人燃烧，不能感染人。”

“我的诗不是大海，不是火炉，不是鼠疫。”

反正，对于那些尖酸刻薄者，对于那些故意寻衅自己的敌人，我们不能一味地忍让和宽厚下去，否则会令对方小人得志。对这样的人能忍则忍，忍无可忍时，千万不要客气，该反击时就“反讥”一把。为人兼有软硬两手，才是处世自保并争取主动的真理。

◎ 面对无理强卖巧脱身

大千世界，无奇不有。在日常生活中，我们难免会遇到别人的无理取闹，甚至强辞夺理。例如，在逛街时，有时候你试穿了一件衣服觉得不合适，但店主却强迫你买，而你为了“多一事不如少一事”，只有忍气吞声把它买了下来，但心里却非常郁闷。又如，你买水果时，明明是水果老板让你试尝一下的，但你一吃了，他就强迫你买；如果你不买，他就会对你没完没了地纠缠，你最后只好“就范”……

小雯和她朋友小芳一起逛街时就曾经遇到过这样的强卖的情况，但是，通过运用“见鬼说鬼话”的说话智慧，她们还是巧妙地脱身了。面对她们的成功脱身经历，我们很有必要学习学习，以便遇到这种情况时能够巧妙脱身。

有一天，小雯陪小芳一起去商店买口琴。当漂亮的柜台小姐得知小芳需要一把口琴时，她立刻向小芳推荐“金蛙”牌，由于价格太贵，小芳并没有接受。柜台小姐马上又推荐“蝴蝶”牌口琴。“这个牌子既便宜又美观，音质也好。”她边说边从琴盒里取出来递给小芳试吹。小芳一试，觉得还没有自己那把旧的音质好，小姐又急忙换了一把让重试，结果音质更差，而且外壳上还有一小片锈斑。小芳摇了摇头，决定到外面专卖店去买。

她们刚要离开这家商店时，柜台小姐走出柜台把她们留住了：“口琴你已经试吹了，就得买下！”

“我不满意，为什么要买？”小芳不解地申辩道。

只见小姐迅速地从琴盒里抽出一张说明书，指着最下面的“注意事

项”，“有理有据”地说：“请你仔细看一看，‘不要试吹，以防生锈或传染病菌’。这又不是我规定的，这是国家规定的。”

“不是你让我试吹吗？”小芳反问道。

“是你说，你要买下的，不然，我怎么会让你试吹呢？口琴不能试吹这点常识难道我卖口琴的还不知道吗？”柜台小姐振振有词。

二人的争论很快就引来了很多围观者。一些不明真相的人听了柜台小姐的话后，也纷纷指责小芳的不对，小芳一时之间急得不知道应该如何去为自己辩解。

“拿去，100块。”柜台小姐看到小芳再也无力辩解，便乘胜追击，手里拿着刚才那把生了锈的口琴，像一面胜利的旗帜插在小芳的口袋里。

40多元的东西要100元，小雯这时候终于忍无可忍了！只见她一个大步冲上前去，举起那把生锈的口琴像举着一把利剑般冲了上去。

“让我来给大家讲几句话好不好？”因为小雯相信群众的眼睛是雪亮的，在这种场合要取得胜利，必须争取到群众的支持。小雯看到大家都把目光集中到自己的身上，于是说：“大家说说看，不满意的东西你们买不买？如果你们买这把生锈的口琴你们满意不满意？”她边说边指给众人看那口琴上的锈斑。

柜台小姐看到形势有变，迅速取出试过的第一把口琴：“换成这把，这把她也试了。”柜台小姐想以此来稳住自己的“阵脚”。

“既然她买一把，你为什么还要让她试两把呢？‘口琴不能试’这点常识你又不是不知道？”小雯用柜台小姐刚才说的话来反问柜台小姐。

“让她试两把，是为了让顾客尽量满意。”柜台小姐慌乱中急忙拿“服务”来作挡箭牌。

“既然你是为了让她满意，而她又不满意，你为什么还要强迫她买呢？况且，你们又没有具体讲价，你就一厢情愿地要100块，这难道也是为了让她的满意？”

到这个时候，围观的群众也终于都彻底明白过来是怎么回事了，于

是便纷纷指责柜台小姐，小姐无力招架，只好夺回口琴，愤愤然地走回了柜台。

在这场据理力争的争辩中，小雯之所以取胜，关键在于努力争取到了群众的支持。柜台小姐一开始就欲借助受蒙蔽的群众向小芳施压，而小雯则聪明地阐明了事实的真相，成功地争得群众站在自己的一边。如此，小雯就令柜台小姐一无理，二无群众，只好乖乖地认输。

在日常生活中，当我们面对强辞夺理的情况时，你可以从上面的故事中获得什么启示吗？



◎ 打击傲慢者的嚣张气焰

毛主席曾经教导过我们：“人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人。”

那些傲慢之辈，总是在表现自己的傲气时，有意无意地伤害了我们的感情，无视我们的感受。因而，也往往令我们敢怒而不敢恨，敢恨而只能忍气吞声。我们要打击傲慢者的嚣张气焰，目的是为了保护自己，进而让自己处于有利地位和气势上的上风。当然，别人用小人的手段来对待我们时，我们才可以用之来保护自己。我们绝不可以用不正当的手段和说话方式去伤害别人。

很多时候，善于说话和演讲的人都会有一种气势。而那些拥有强烈自信的人，那些盛气凌人的人，更是会表现出一种嚣张的气焰。

凡风光而居台面之上者，都有其外在与内在的各种力量支撑才得以维持及扩张自己的威势。找到对手最主要的顶台柱，给他破坏掉或偷梁换柱，便是拆台的主要手段与内涵。

我们提倡“见鬼说鬼话”，其主要手段也就是根据欲伤害你或为难你的那个“鬼”说的话，然后抓住其“七寸”，用你的智慧和口才，不断瓦解对方，令其气焰迅速或渐渐地熄灭掉。

来进攻你的人大都依托其“后方巩固”，所以危及他的大后方，叫他后院起火则是自保的拆台手段之一。围魏救赵之计便是最典型的计谋。

傲气之人都有各自傲气的资本，如果能对症下药，“冻结”他的生产资金，就如同釜底抽薪，定会让他变乖一些。

大部分有头有脸者都死要面子，对准他的弱点，来个“你怕什么就跟你来什么”，就如同动摇了他精神上的台柱子，任何铁板一块、软硬不吃的人都会绷不住劲儿。同理可知，打击对手的信心、勇气、幸福感等等，都能做到拆对手“心灵之台”，而其中最厉害的招术莫过于毁掉他的希望。通常，一个毫无指望的人不会有什么心思搭台唱戏，苦心经营，他的台更是不拆自垮，不夺自弃。

我们姑且把打击傲慢者之嚣张气焰形容为“灭火”。那么，我们就向大家介绍几种非常好用的策略。用以截断对手产生傲气的源头。

灭火策略之一：

难倒他——提出一个傲慢者回答不了的难题

有些人自恃知识丰富，阅历广泛，便很容易瞧不起别人，经常表现出一股不可一世的傲气。对付这种傲气者只要巧妙地设置一个难题，就可抑制其傲气。因为无论一个人的知识有多么丰富，阅历有多么广泛，在这个大千世界里比较起来还是很有限的，而对方一旦发现自己也存在着知识缺陷时，其傲气很快就会烟飞灰散。

在一次国际会议期间，一位西方外交官非常傲慢地对我国一位代表提出了一个问题：“阁下在西方逗留了一段时间，不知是否对西方有了一点开明的认识。”显然，这位外交官是以傲慢的态度嘲笑我国代表的无知。

我国代表淡然一笑回答道：“我是在西方接受教育的，40年前我在巴黎受过高等教育，我对西方的了解可能比你少不了多少。现在请问你对东方了解有多少？”面对我国代表的提问，那位外交官茫然不知所措，满脸窘态，其傲气很快就荡然无存了。

无疑，巧设难题抑制傲气者，所设置的难题一定要是对方无法回答的问题，因为只有这样，才能暴露对方的无知或者缺陷，从而挫其傲气。如果设置的问题对方能够回答，这样不但不会挫其傲气，相反地更

会助长其傲气而使自己处于更难堪的境地。

灭火策略之二：

显高明——露一手让高傲者瞧瞧

有些高傲者往往有一技之长，有自视清高的资本，这种人最瞧不起不学无术之辈，相反，对于有真才实学，能力在他之上者，却又会像遇到知音似的格外看重，给以礼遇。有位高傲者就曾说过：“有人说我傲气，其实并没有说到点子上。我这个人最瞧不起那些混饭吃的草包。你要干得漂亮，叫我服，我会把你奉为上宾！”此话正是那种高傲者心态的真实写照。

所以，对于那种重才的高傲者，要想博得他们的青睐，莫过于恰到好处地在他们面前展示自己的才华，使他们感到你不是等闲之辈，这时与之打交道就会变得容易多了。

有位行伍出身的领导，爱学习爱动脑子，工作很有建树，且能写会画，人称“儒将”。他个性孤傲，尤其看不上刚出校门夸夸其谈的青年，因此有些年轻人很怵他，总想躲着他。有一回他到部队作报告后，有位青年军官直接对他说：“您的报告中引用的诗句有出入。”说完他还当场背诵了原诗句，并说明了出处。

这位青年敢挑他的毛病，勇气可佳。而此举亦令这位“儒将”对他刮目相看。回到机关后，他立即通知干部部门，对这个青年军官进行考察，不久将他调到了机关工作，后来他们还成了忘年之交。

很显然，对待高傲者有时倒是需要“显山露水”，恰当地展示自己的才华，从而改变对方的态度。受到他们的青睐，事情就好办了。当然，在高傲者面前显示才华不是叫你卖弄才华，也不是无的放矢的夸夸其谈，而是真才实学的恰当展现。

灭火策略之三：

击痛穴——一点一点高傲者的痛处

有时候跟高傲者打交道，也可以采取针锋相对的方法，即以不卑不

亢的态度，抓住对方之要害给以指出，打掉他赖以生傲的资本，这时对方会从自身的利益出发，放下架子，认真地把您放在同等地位上交往。

1901年，美国石油大王洛克菲勒的第二代小约翰·戴·洛克菲勒，代表父亲与钢铁大王摩根谈判关于梅萨比矿区的买卖交易。摩根是一个傲慢专横并喜欢支配别人的人，不愿意承认任何当代人物的平等地位。当他看到年仅27岁的小洛克菲勒走进他的办公室时，继续和一位同事谈话，直到有人通报介绍后，摩根才对年轻而长相虚弱的小洛克菲勒瞪着眼睛大声说：“唔，你们要什么价钱！”小洛克菲勒盯着老摩根，礼貌地答道：“摩根先生，我看一定有一些误会。不是我到这里来出售，相反，我的理解是您想要买。”老摩根听了年轻人的话，顿时目瞪口呆，沉默片刻，终于改变了声调。最后，通过谈判，摩根答应了洛克菲勒规定的售价。

在这次交际中，小洛克菲勒就是抓住了问题的关键：摩根急于要买下梅萨比矿区，给以点化，从而既出其不意地直戳对方的要害，说明实质；同时也表现出对垒的勇气和平等交往的尊严，使对方意识到自己应认真地平等地同他人交往，如此交际进程就变成了坦途。

灭火策略之四：

冷处理——对傲慢者进行冷处理，不加理睬

一些有傲气的人，别人越是理睬他，他的傲气就越大。因而对这种傲气者采取不予理睬的态度，使其孤立，就可以削弱甚至打掉其傲气。

某单位调来了一名中年人，这位中年人有着过硬的技术，因此瞧不起别人。他不是教训这个人，就是教训那个人，弄得大家都很不愉快。于是，大家对他采取了不理不睬的态度，有些人见他来了就走。久而久之，他自觉无趣，便渐渐地改变了自己的态度。于是，慢慢地大家再也看不到他身上的傲气了，也就又恢复了与他的正常交往。

为什么采取这种方法能使傲气者改弦易辙呢？因为傲气者大都是为

了显示自己高人一等的价值，而大家不理睬他，不但没有显示自己的价值，反而使自己处于孤独无援的境地，因而不得不反省自己不受欢迎的原因，从而作出适应环境的改变。

当然，对方一旦停止产生傲气，我们便应该停止拆台行为，否则让对方总下不来台，他便会上来拆我们的台了。

灭火策略之五：

攻后方——围魏救赵攻打敌人根据地

“围魏救赵”之计是灭掉对手嚣张气焰不可多得的巧妙手段或说话方式。围魏救赵，是三十六计当中的第二计。孙臆乃是军事家孙武之后，善出奇计。这围魏救赵之计就源于他策划的齐魏桂陵之战。接下来介绍一则发生在西汉时期的运用“围魏救赵”的成功案例。

西汉初年，汉高祖刘邦率领大军与匈奴交战。刘邦求胜心切，带领骑兵追击敌军，把大队人马丢在后面，不料刚刚追到平城，便中了匈奴的埋伏，刘邦被迫困守白登山，然而，后续部队已经被匈奴军队分头阻挡在各要路口，无法前来解围，形势十分危急。到了第四天，被围困的汉军粮草越来越少。伤亡的将士不断增加，刘邦君臣急得像热锅上的蚂蚁，坐立不安。

跟随刘邦的谋士陈平无时不在苦思冥想突围之计。这天，他正在山上观察敌营的动静，看见山下敌军中有一男一女指挥着匈奴兵。一打听才知道，这一男一女是匈奴王冒顿单于和他的夫人阏氏。他灵机一动，从阏氏身上想出一条计策，回去和刘邦一说，马上得到了允许。

陈平派一名使者，带着金银珠宝和一幅图画秘密地会见阏氏。使者送上厚礼又献上一幅图画，上面画的是一位娇美无比的美女。使者声称：“这是献给匈奴王的中原美女。”阏氏于是规劝匈奴王说：“即使夺得汉地也不宜久居，再说两个君主也不能互相敌对。”

匈奴王经过反复考虑，终于同意了夫人的意见。后来，双方的代表经过多次谈判，达成了停战协议。

女人的威力往往在出其不意的地方显示出来。大将军在人前八面威风，可是回到家里还是要听老婆的。男人之所以要听老婆的话，并没有什么原则可言，只是怕她吃醋，怕她唠叨，怕她撒泼，一句话，怕她让自己在人前人后丢面子。于是，拿男人的老婆“开刀”，叫他“后院起火”，是一种很阴损很恶毒，也很高明的方式。

我们在打击对手气焰时，不妨也因地制宜地利用“围魏救赵”的策略。



◎ 以正压邪据理痛击

当拥有靠山时，小人容易狐假虎威；在恶霸主子的面前，狗腿子会越发凶恶。

有时候，有些人因为有某种权势或优势，容易居高临下，盛气凌人，甚至以某种邪恶的手段去践踏人间的公理与社会公德。对付这种现象，无论我们身处何种位置，我们都要尽可能地义正辞严，当堂断喝。因为不管坏人怎么样坏，在公理与道德面前他们也是会有所畏惧的。这个就叫做“邪不压正”。

民国期间，时年1921年，冯玉祥挥师，平陕西之乱，任陕西总督。

某日，美国人安德里与英国人高士林私自到终南山打猎，打死了两条珍贵的野牛。他们洋洋得意地回到西安来见冯督军。冯督军在帐篷内会见了他们。

两个外国人很得意地叙述了行猎的收获，以为冯督军会赞赏他们的枪法。但是，冯督军听着听着就皱起了眉头。冯督军问他们：“你们到终南山去打猎，曾经跟谁打过招呼？你们领到许可证了没有？”

这两个洋人骄横惯了，并没有真的把冯督军放在眼里，只听他们非常傲慢地对冯玉祥说：“我们打的是无主野牛，因此不需要通知任何人！”

冯玉祥一听，更加生气。他慷慨激愤地驳斥两个洋人道：“终南山是陕西的辖地，野牛是我国领土内的东西，怎么会是无主的呢？你们不通知地方官府，就私自行猎，这是违法的行为，你们知道吗？”

两洋人不服，辩解道：“我们这次到陕西，贵国外交部发给我们的护照上，明明写着准许携带猎枪的字样，可见，我们行猎已蒙贵国政府

的允许。怎么会是私自行猎呢？”

冯玉祥立刻反问道：“准许你们携带猎枪，就是准许你们行猎吗？若是准许你们携带手枪，那你们岂不是要在中国境内随意杀人？！”

美国人安德里自知理屈，便沉默不言，而英国人高士林仍要狡辩说：“我在中国已经15年了，所到的地方从来就没有不准行猎的！再说啦，中国的法律上也没有不准行猎的条文呀。”

“中国的法律上没有不准外国人行猎的条文，难道又有准许外国人打猎的条文吗？”冯玉祥慷慨激昂地质问道：“你15年前没有遇到过官府禁止你行猎，那是他们睡着了。现在我们陕西的地方官，并没有睡着！我身负国家人民托付的保土维权之责任，我就非要禁止你们的行为不可！”

在冯玉祥将军慷慨激昂的正义之词面前，两个洋人顿时黔驴技穷，噤若寒蝉，一扫咄咄逼人之势，只好低头认罪，并恳求冯玉祥饶恕他们，还保证以后再也不会重犯。

在这场事关国家主权尊严的话语“交锋”中，两个洋人先是强辞夺理，碰了钉子后，又拿出外交部的大帽子吓人，并将允许携枪与准许行猎等同而论，给人以顺理成章的错觉。此时，冯玉祥若仍针锋相对地回击，反而会显得苍白无力。他不动声色地虚晃一枪，姑且接受了对方的无稽之谈，继而将之引申衍化。如此一来，对方的谎言就昭然若揭、不攻自破了。冯将军寥寥数言，以子之矛攻子之盾，问题迎刃而解，既不失自己作为封疆大吏的身分尊严，又使两位洋人心服口服，从而达到了春风化雨的目的，令人为之击节。

当你洞明对方是在故意耍弄手腕欲寻衅挑事时，你大可抓住对方要害，先发制人，开门见山，旗帜鲜明地亮出自己的观点。这不啻于给对方“当头棒喝”，给他一个下马威，迅速制服对方，继而胜之。

总之，只要你站在正义的一方，大可不必不敢说话，而是要勇于大胆地说清事实，摆明道理，让他气短，让他理亏，最后让他服输认错。

◎ 让恶意无聊者闭嘴

总有一些无聊的人时时翕动他那无聊的嘴，向我们的语言自律发起挑战，给我们正常的社交生活制造各种困难。面对这种人，如果我们仅仅是不折不扣地“管好自己的嘴”的话，那就无异于怂恿无聊之徒愈发放肆地在社会上作恶。

针对一些恶意挑起“嘴斗”的无聊之徒，我们必须采取一些有效的应对办法。经过实践证明，应对无聊之徒的挑战，巧嘴无疑是最有效、也是最直接的锐利武器。下面将介绍五种较为典型的方法，帮助你通过自己的智慧和左右逢源的口才，去让那些恶意和无聊者闭嘴，而又不会产生不良后果。

高招一：先顺后逆法

在“文革”期间，某农场召开批判大会，批判一位小学教师打了自己的妻子。

台下的群众都知道那位教师的妻子与造反派头头有染，但大家敢怒而不敢言。教师的妻子首先上台，声泪俱下地控诉说：“他不把我当人看待，把我当成他的私有财产。”

这时，一位下放的知识分子突然跃身上台，顺着那位教师妻子的话指着教师说：“你也是个读书人，是人民教师，怎么能把你的老婆当成私有财产？你的错误是严重的，必须彻底认罪……”

造反派头头和教师的妻子均露出了洋洋得意的笑容。这时，那位下放的知识分子又突然提高嗓门接着说：“我警告你，今后一定要把你的

老婆当成公有财产，否则，只有死路一条！”

一席话，顿时把台下沉默的人群给煽笑了，而造反派头头和他的姘妇脸上一阵红、一阵白、一阵青，久久说不出一句话来。

在这个故事里，被下放的知识分子运用的说话手法，是“见鬼说鬼话”套路里的又一大高招，叫做“先顺后逆法”。

先顺后逆法对于让那些狂妄至极的无聊之徒闭嘴功效卓著。这种说话的技巧是借敌力为我力，引诱对方走向荒谬的极端；然后，出其不意地突然逆转，集中火力杀回马枪，使对方冷不丁受当头棒喝而晕头转向，失去招架之功。

有些人说话时喜欢口出狂言，你若与他正面交锋，很可能造成两败俱伤。本法就是先满足对方的表现欲，让他按他自己的逻辑思维尽情地表现，甚至还可以适当地附和他、怂恿他，直至他的谬论充分暴露出来，随即来个“突逆”，这样，你就能收到事半功倍的效果。先顺后逆法不在乎力量的强弱，而在于把握语机，语机把握准了，即可达到“四两拨千斤”的效果。

高招二：现炒现卖法

有个青年人认为，我们面前的一切都是幻觉。某天，他招集了几个人，一本正经地“兜售”自己的“说教”。言语中，左一个幻觉，右一个幻觉，甚至居然说“所有的人在所有的事实面前都是幻觉”。

这时，旁边有两个人耳语了一番，其中一个人跑了开去，不一会儿又跑回来，对那个青年说：“快！你的电话！你的妻子被车撞了，现在已送到医院去抢救了！”

那青年一听脸色顿时煞白，慌忙站起来就要往外跑。另一个人却诡秘地一把拉住他：“急什么？你妻子被车撞不过是幻觉罢了。”

那青年气急败坏地直跺脚：“出了这么大的事，你还开什么玩笑？”

谎言车祸的那个人接着说：“别着急，确实是跟你开个玩笑。不过你是被幻觉吓着了吧？”

旁边的人听了，全都心领神会地哈哈大笑，而那青年出了洋相又气又恼，却又无言以对。

在这个故事里，谎言车祸的那个人使用的说话术就是“见鬼说鬼话”里的高招之一——“现炒现卖法”。虽然他的这个玩笑开得有些过分，但从这里我们不难看出，这个开玩笑的人不正是针对那个“幻觉”青年的荒谬观点，采取“现炒现卖”式的成功驳论吗？

“现炒现卖法”是指抓住对方语言中出现的逻辑性失误（这是炒），再和己方的逻辑思维形成理性的交叉，将交叉点出现的“新思维”反映在和对方切身利益有关的人或事当中（这是卖）。这一整套的程序都只能在一瞬间完成，所以叫现炒现卖。

现炒现卖的最大特点在于一切都是现成的，“炒”和“卖”就在眨眼之间，甚至在同一时间里。这种办法通常用于对付一些善于哗众取宠，而其言语又具有一定的煽动性或欺骗性的无聊之徒。他们惯常以“貌似有理”的逻辑来蛊惑听众。面对这类对手，逼其自行现身、令其当场出丑，无疑是一种妙招。

高招三：接碴儿驳谬法

在某个大型机场售票厅里，许多乘客在排队购买机票，秩序井然。一个衣着笔挺的“成功人士”挤到了队伍的最前面，粗暴地指责售票员工作效率太低，耽误了他的时间，一副惟我独尊、不可一世的架势。当看到正在忙碌的售票员并没有答理他时，他便怒容满面地喝道：“你们知道我是谁吗？”

他面前的售票员趁势发作道：“哦？这位先生有些健忘，已经不知道自己是谁了！”接着她又向排队买票的旅客大声地问道：“你们有谁能够帮助这位先生回忆一下？他已经忘记自己是谁了。”

排队的人群立刻爆出一阵哄笑。笑声中，那个人满脸通红，只好悻悻地回到后面，老老实实地依次排队。

对于那些一说话就拿惟我独尊的腔调去吓唬人的无聊之徒，我们要运用“见鬼说鬼话”的说话术，先静听其言，狠抓其悖，接住其碴儿，然后攻其不备。而这种说话术，就是“见鬼说鬼话”里的高招之一——“接碴儿驳谬法”。

接碴儿驳谬法的最突出特点，就是借用对方的荒谬逻辑，通过讥讽式的语言进行引申，让荒谬推至极致，再斩其后，使发谬论者有气难消但又无处发泄，从而达到削弱对方锐气的目的。接碴儿驳谬足显大智若愚，使那些趾高气扬者自觉闭嘴。

高招四：诱敌择谬法

明朝万历年间，海盐县有个纨绔少年想娶某未嫁女子，但女子的父亲不同意。少年便要出花招，谎说他已娶了这个女子为妻，是她的父亲逼她再嫁他人。

县令把女子叫到跟前，而后突然问少年：“既然你是这个女子的丈夫，那么你说说你妻子手上的疤痕是在左手还是右手？”少年目瞪口呆答不上来。

其实，此女子无论左手还是右手，都根本没有任何伤疤。恶少年不管怎么选，其答案都必错无疑。

这位县令运用了“见鬼说鬼话”之“诱敌择谬法”，也就是通过引诱对方择谬的手法，列出了两种可能的情况来供那个恶少年选择，如果女子真是他的妻子，那么他就应该知道妻子疤痕的情况。县令运用此法，一下子就揭穿了这恶少年企图强占他人女儿的阴谋，令悬案很快水落石出。

所谓“诱敌择谬法”，就是针对某些一时难以澄清明理的话题根据对方的逻辑思路，“投其所好”地设置出若干“可能”答案供其从中任意做出选择。然而无论对手怎样选择，其答案均属错误。这个方法对于我们对付那些语言上的无赖，不失为一手高招。

◎ 遭遇误解怎样“解”误

人活一辈子其实非常漫长。因而，每个人都必然会遇到一些很不顺心的事情，比如被人误解。

在人际交往中，遭人误解是件很难免的事。

在遭到误解以后，每个人的反应都会有所不同：有的人会感到委屈、悲伤；有的人则容易意志消沉，认为“跳进黄河也洗不清了”；也有的人会产生强烈的情绪反应，感到别人太不理解自己了，打算采取以牙还牙的报复手段，想以此来消除遭人误解所带来的怨恨……

事实上，上述这些做法都不是解决问题的办法，相反，还会使事情变得更加复杂，进而损害团结，影响事业和人际关系。

那么，当我们遭遇到误解时，应该怎么办呢？正确的做法是，对误解要“解”不要“误”。所谓“解”，就是缓解、化解矛盾，让误解这个危机成为“雪消春水来”的转机。

解误处方一：懂得让对方了解事情真相

生活中的误解大部分是由于别人不了解情况而产生的。因此，当误解产生时，我们应该寻找合适的机会，把事情向当事人解释清楚，让对方了解到事情的真相。在申辩与解释的时候，我们的态度要尽量诚恳，要尽可能地心平气和，采取谅解别人的宽宏态度，切不可因心存不满而使用过激的言辞。我们应该相信，一旦对方把情况弄清楚了，误解自然便会烟消云散。

解误处方二：从自己身上找缘由

对有些误解，我们应该首先从自己的身上去找原因、寻对策，而不

要轻易去指责误解你的一方。其实，只要对方并非故意找茬，与你闹别扭的话，那么他对你产生了误解其中肯定是有原因的。因此，你首先要检查一下自己是否有被对方引起误解的言行，如果有，应“有则改之”，立即找到症结，并向对方解释清楚，保证今后会多加注意；如果没有，你也不要随意去责怪对方，而应该采取积极适当的方法，以消除对方对你的误解。

解误处方三：控制情绪，扩展胸怀

有时候，虽然别人对我们的误解会严重挫伤我们的情绪。但是，人的情绪应当为理智所控制。尤其对那些错怪自己的人，不要怀有怨恨。要知道在多数情况下，误解的发生总是意味着误解者同你之间有某种隔阂，只是这种隔阂平时未能注意，而在一定的条件下，它趋于表面化了。这时，就需要你作一些“修补”工作。反之，如果对误解意气用事，以其人之道还治其人之身，误解就很可能成为彼此关系进一步恶化的导火线。

解误处方四：让时间去证明一切

对于那些难以申明或一时无法用行动来证明的误解，不必过于计较，也不必着急。有句话说得好：“时间是澄清误解的明矾。”坚信误解总会被消除，是非总会有定论，只是一个时间问题而已。至于因偏见所造成的误解，则不必过于重视，更不用耿耿于怀。要是别人的说三道四就可以左右你言行的轨迹，那么你很难成为生活中的强者。

在人生路上，谁都必然会遇到被人误解的情况。因此，当我们提倡“见鬼说鬼话”的说话术时，也是在倡导一种为人处世的胸怀境界。如果我们能够很好地看待别人对自己的误解，并且把它当成是人生路上必然会遇到的一种正常情况，那么，我们的生活将会变得更加从容，我们的为人处世的关系亦将会变得更加融洽。



第三章 不人不鬼不说话

病从口入，祸从口出。在充满竞争、复杂多变的现实社会里，我们要注意管住自己的口。我们常常会因为一念之差，言语失当，一时冲动，而招致祸事。“不人不鬼不说话”，就是建议我们，在不需要说话时，就尽量保持沉默。多听听别人说话是不会错的。



◎ 是非皆因多开口

欲行走在社会之间，做到左右逢源，获得众人的支持，就必须在如何把握好“说与不说”之间的“度”上面下功夫。

也许，很多人都曾听过和说过一句话：“人活一口气，树活一张皮。”于是，有些人就会在这句话的指导下，在口舌之上，总是不愿意让自己落于“下风”，喜欢喋喋不休地说话，以为这样可以显得自己的口才了得和学识渊博，或者表现出自己绝不服输的状态。然而，这样做的结果，就是为自己事业前进的路上设下了一道又一道“关卡”和摆上了一块又一块大石头。须知，口舌之争和逞一时语言上之快感的后果往往是，树立了一个又一个敌人，而且还对解决问题起不到多少作用。

中国古语有云：“烦恼常由强出头，是非皆因多开口。”

古希腊也有一句民谚说：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明的人，根据经验不说话。”中国人里还流传着“言多必失”和“讷于言而敏于行”这样的济世名言。

它们其实都给了我们这样的建议：在大多数交往中，我们应尽可能少说而多听。在我们身边，经常会有这样的人，他们喜欢多说话，总是喜欢显示自己，好像他博古通今似的。这样的人，以为别人会很服他，其实，只要有点社会阅历的人，都会不以为然。更聪明的人，或者说智慧的人，往往会根据自己的经验，知道自己要是多说，必然会说得多错得也就多，所以不到需要时，总是少说或者不说。当然，到了说比不说更有效时，我们一定要说。

但是，上了年纪的人都知道，大多数事情说了比不说更有效的并不

多。当然，如果只是泛泛之交，那么随便聊聊也没有什么不可以的。可是，你要是把对方当作一个坦诚的朋友来对待，并要进行深交的话，那就不要什么都谈，否则会给你带来很多人际关系上的麻烦。

任何人说话说多了后，就难免会有水分，因为这是人在自觉或不自觉中掩饰自己或“骗人”的需要。而骗人的东西，想让别人知道是很难的。因此，说得多就错得多，还是少说为妙，除非真的到了非说不可的时候。

还记得《红楼梦》里点评王熙凤说：“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命。”的确，在现实生活中，自以为凭借自己“牙尖嘴利”，就可以“呼风唤雨”，结果“弄巧成拙”，搬起石头砸中自己脚的事情实在太多了。难怪英国大文豪莎士比亚也说：“傻子自以为聪明，但聪明人知道自己是个傻子。”

本书介绍的与所有人相处的说话术，是一种艺术，是一种智慧。而“不人不鬼不说话”，则建议我们，在人际交往过程中，必须懂得什么时候说，什么时候不说，而且，很多时候，我们要学会倾诉、聆听别人的话。至于有这样的重点提醒，原因在于在现实生活中，很多人总是懂得如何滔滔不绝地说，却很少懂得如何去“不说话”。

在我们身边，有的人确实非常聪明，然而，虽然别人和他自己都认为自己很聪明，但说起话来却很容易毫无顾忌。“是非皆因多开口”，总结的就是那些过于自信，总是口无遮拦说话的那一类人。他们也在这方面吃过很多亏，有的也许已经汲取了一些教训，但还有很多人并没有真正地注意到这一点。

切记，“是非皆因多开口”。要避免因语言上的漫不经心而招致失败，就必须把后果的危险性想得严重一些。也就是说，在运用语言时要保持高度的警惕性，时刻记住“是非皆因多开口”，懂得“不人不鬼不说话”的真谛。要知道，“智者千虑”尚且必有一失，过分的自信而掉以轻心，可能就不是一失，而是二失，三失，四失，甚至是失得一塌糊涂。

人生并不是轻轻松松就可以获取胜利的，因此，管好自己的嘴巴，多听听别人是怎么说的，对你如何面对激烈的竞争和获得更广阔的人脉，都有非常好的帮助。

在绝大多数场合，少说多听总是好的。当然，到了必须开口时，我们就可以显示自己的真正智慧和口才了。藏是为了更好地露。同理，少说或不说，只是为了更好地说，说更有质量的话，更有意义的话，更有价值的话，更能引起大家重视的话。



◎ 话说得多易坏事

什么时候该说话，什么时候不该说话，什么时候应该说什么话，什么时候千万不要说什么话，这是非常有讲究的。

如果想成为一个受欢迎的人，那么，我们有必要记住这样一个原则：在任何地方和场合，如果非说不可，就要注意所说的内容、意义、措词、声调和姿势。在什么场合应该说什么话，又如何说，这是很值得研究的。

也许很多人都曾记得这样一个故事：

一位地主请甲、乙、丙、丁四个客人来家里吃饭，当时甲、乙、丙都来了，可是丁却还没来，于是主人等得不耐烦了，说了一句：“该来的怎么还不来？”

听到此话，甲便认为主人是想要说“不该来的却来了”，于是他扭头便走了。主人见状，着急地说道：“不该走的却走了。”

坐在一旁的乙一听到这句话，心里就很不乐意了。他想，这不是明摆着要说“该走的没有走吗？”于是他也不满地站起身来要离开。主人急了，追了上去，对他说：“我不是说你啦。”

哪知道，丙在旁边一听，心想：“不是说他，那摆明了是在说我嘛。”他也非常生气地回家了。

最后，客厅里只剩下主人一个人面对着一大桌子的饭菜，无奈地唉声叹气。

这个故事启示我们，在生活中谁也不能不说话。可是，说话的后果

却是不尽相同的。话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国解厄；话说得不好，小则可以积怨，大则可以招祸坏事。

话说得多易坏事。话说得越多，出毛病的机会也就越多。大智若愚，有学问的人是不大会乱说话的，只有胸无点墨的人才喜欢大吹大擂。因此，我们宁可把嘴巴闭起来，使人怀疑我们浅薄，也不要一开口就证实我们的浅薄，这是值得大家牢记的经验之谈。

◎ 欲受重视就少说话

为了使我们的话为人们感兴趣和被重视，惟一的秘诀就是少说话，只有这样，才能有时间静静地思考，使说出来的话更精彩。

有一天，有位年轻人来找苏格拉底，说是要向他学习演说的艺术。他为了表现自己在演说方面的良好素质，滔滔不绝地讲了许多话。

待他讲完，苏格拉底说：“我可以考虑收你为学生，但你要缴纳双倍的学费。”

年轻人很惊讶地问苏格拉底：“为什么要收费加倍呢？”

苏格拉底说：“我除了要教你怎样演说外，还要再给你上一门课，就是怎样闭嘴。”

我们要想在说话上做到左右逢源，就必须在懂得如何去说话的同时，也要学一学如何去少说话。古人早就对此有所总结：“风流不在谈锋健，袖手无言兴味长”。

学会什么时候不说话，这与提高你的说话水平并不矛盾，其关键就在于，你如何能做到说得又少又好，一句顶十句，顶一百句，这才是真正的会说话。虽然我们未必能达到“不鸣则已，一鸣惊人”的境界，但朝着这个目标去努力是绝对不会错的。

当你真正做到了平时少说话，但真正到了该你说话时，你可以把话说得滴水不漏，同时更能说到点子上，真正地把问题解决时，或者能够引起大家的重视时，你说出来的话，才更加有份量，才更加有意义。我们宁可少说点话，也不要多说废话与无聊的言语。

曾任美国第13任总统的约翰·卡尔文·柯立芝先生，一直以少言寡语而闻名。因此，他也常常被人们称为“沉默的卡尔”。如艾丽斯·罗斯福·朗沃思就曾形容柯立芝“看上去就像是从盐水里捞出来似的”。

对于这样的批评，柯立芝用很精辟的话回击道：“我认为美国人民希望有一头严肃的驴来做总统，我只不过是顺应了民心而已。”

在总统任期快要结束时，柯立芝并没有对自己的政治使命和未来发表什么长篇大论，只是发表了一句有名的简短声明：“我不打算再干这个行当了。”

记者们认为他话里有话，便老是缠住他不放，要请他解释为什么不想再当总统了。看到实在是逃无可逃，柯立芝只好把一位记者拉到一边，用十分简单的话对他说：“我告诉你实话吧，因为总统没有提升的机会。”

或许柯立芝总统宁愿做一头“严肃的驴”，原因是他深深地懂得：人活在社会上，说话本来就有三种限制：人，时和地。非其人不必说；非其时，虽得其人，也不必说；得其人，得其时，而非其地，仍是不必说。

得其人，是指说话要分人。得其人，我们说三分话，已是太多；得其人，而非其时，我们说三分话，正给他一个暗示，看看他的反应；得其人，得其时，而非其地，我们说三分话，正可以引起他的注意，如有必要，不妨择地作长谈，这叫做通于世故。而这样做，才能真正做到把话说得左右逢源。这也是“不人不鬼不说话”的精髓所在。

试想，如果跟对方相识不久，交往一般，对方就急着要把心事一古脑地倾诉给你听，还完全是一副苦口婆心的模样，这从表面上看来很令人感动。只是，转过头他又向其他人做出同样的表现，说出同样的话。这些都表示他完全没有诚意，绝不是一个可以进行深交的人。

古人亦忠告后人：“交浅言深，君子所戒。”我们千万不要附和这种人所说的话，最好是不表示出任何意见，而只是闭口听他说。

得其时，是指说话要分时机。例如，在公司里，当主管征询我们意

欲受重视就少说话



见时，我们不说就不妥，或者开讨论会时，该发言就不能闷着，老不说话老板以为我们没主意，但私底下的闲话少，麻烦也少。

在日常生活中，交友不慎将影响我们的个人处境。刚开始时，朋友之间大多不会显山露水，但是俗话说得好：“路遥知马力，日久见人心。”只要一起吃过几次饭，一些人就很容易地把自己的不满情绪倾诉给我们听。对于这种人，我们不应和他有更深的交往，只需做普通朋友就可以了。

得其地，是指说话要分场合。例如，在公司的办公室里，同事之间存在竞争的利害关系，要追求工作成绩，希望赢得上司的好感，获得升迁以及其他利益，种种利害冲突使得同事间天然地存在着一种竞争关系。而这种竞争在很大程度上又不是一种单纯的真刀实枪的实力较量，而是掺杂了个人感情、好恶、与老板的关系等等复杂因素。表面上看，大家同心同德，平平安安，和和气气，内心里却可能各打各的算盘，导致办公室里的关系不可避免地紧张。同时，办公室是闲话的滋生地，工作间歇，大家很愿意找些话题来放松一会儿。综上所述，最好是有意围

绕新闻、热点或影视作品谈天，以避免那些敏感问题，如此既放得开而且无害。

根据上述的三个限制，我们必须要做到：

首先，“巩固城池”。也就是让人摸不清我们的底细，实际的做法便是不随便露出个性上的弱点，不轻易显露我们的欲望和企图，不露锋芒，不得罪人，勿太坦诚……别人摸不清我们的底细，自然不会随便利用我们，陷害我们，因为我们不给他们机会。

其次，“阻却来敌”。兵不厌诈，争夺利益时人心也不厌诈，因此对他人的动作也要有冷静客观的判断，凡异常的动作都有异常的用意，把这动作和自己所处的环境一并思考，便可发现其中玄机。

总之，“不人不鬼不说话”。看准了人、时机和场合再说话，以及少说话多办事，总是对你更加有利。

◎ 练一练“听话”有好处

作为口才的一大组成部分，“听话”也是一门非常显功夫的口才艺术。

假如说话有艺术，听话当然也有艺术。说话是表达，听话也是表达。说话的目的不在于表现自己，包括解释和表达自己的观点看法；而听话的目的在于了解与欣赏说话者。会说话的人往往也会听话。那些能够把话说得左右逢源的人，不但善于如何去表达，还懂得如何做到“不说话”。

因此，练一练“听话”这门“艺术”，对于提高我们的个人素养，对于提升我们在别人心目中的地位，对于提升我们的受欢迎程度，都是非常有益的。

“听话”往往包含了三步：听、了解与欣赏。

听话不像阅读那样可以自由选择。在双方交谈时，即使话不投机，我们也很难把对方的两片嘴唇当作书本那样“啪”地合上，推开了事。当然，我们可以做到“听而不闻”，效法对付嚣张厌物的办法：“装上排门，一无表示”，自己出神也好，入定也好。不过这个办法也有不便之处，譬如那些搬是弄非的人，便可以根据“不否认便是默认”的原则，把排门后面的弱者加以利用。

也许，采取“不听不闻”要更为妥当些。从前，有一位父亲在训儿子为人之道时说：“当你在听别人说话时，切勿哼歌曲，不可以弹指头，不可以脚尖拍地——这些行为都在表示你不在意别人。”但是这种行为也不妨偶尔借来用一用，以便出其不意，把说话的话题转换一个方向。

当然，听话而要逞自己的脾气，又要不得罪人，需要很高的艺术。当然，我们要把自己磨揉得像海绵一般，能尽量收受，需要更高的修养。因为在“听话”时，我们的自我往往像被按在盒里的弹簧人儿，忽然会“哇”的探出头来叫一声“我受不了你”。要把它制服，只怕千锤百炼也是徒然。除非听话的目的不是为了了解与欣赏，而是另有作用。

19世纪，英国诗人台勒爵士同时还是一位行政职员，他在谈成功秘诀的《政治家》(The Statesman)一书中说：“不论‘赛壬’(Siren)的歌声多么悦耳，总不如倾听的耳朵更能取悦‘赛壬’的心魂。”成功而得意的人大概早就发现了这个诀窍。并且还有许多“赛壬”喜欢自居为童话中的好女孩，一开口便有珍珠宝石纷纷乱滚。倾听的耳朵来不及接受，得双手高擎起盘子来收取——珍重地把文字的珠玑镶嵌在笔记本里，那么“好女孩”一定还有更大的施与。这种人的话并不必认真听，不听更好，只消凝神倾耳；也不需了解，只需摆出一副心悦诚服的神态，便很足够。假如已经听见、了解，而生怕透露心中真情，不妨装出一副笨木如猪的表情，“赛壬”的心魂也不会过于苛求。

听人说话，最好效仿陶渊明般读书，不求甚解。若要细加注释，未免琐细。不过，不求甚解，总该懂得大意才好。如果自己未得真谛，反一笔抹煞，认为一切说话都是吹牛拍马撒谎造谣，那就忘却了说话的根本是艺术，并非柴米油盐之类是日用必需品。责怪别人说话不真实，等于责怪一篇小说不是构自事实，一幅图画不如照相准确。

说话之用譬如衣服，一方面遮掩身体，一方面衬托显露身上某几个部分。我们绝不谴责衣服掩饰真情，歪曲事实。假如赤条条一丝不挂，反惹人骇怪了。

练好“听话”，不但对你的耐性有所帮助，也能够使你的判断力和思考力不断获得锻炼。

练一练听话的艺术，你就会发现，你越来越受大家的欢迎。

◎ 聆听别人彰显你的素养

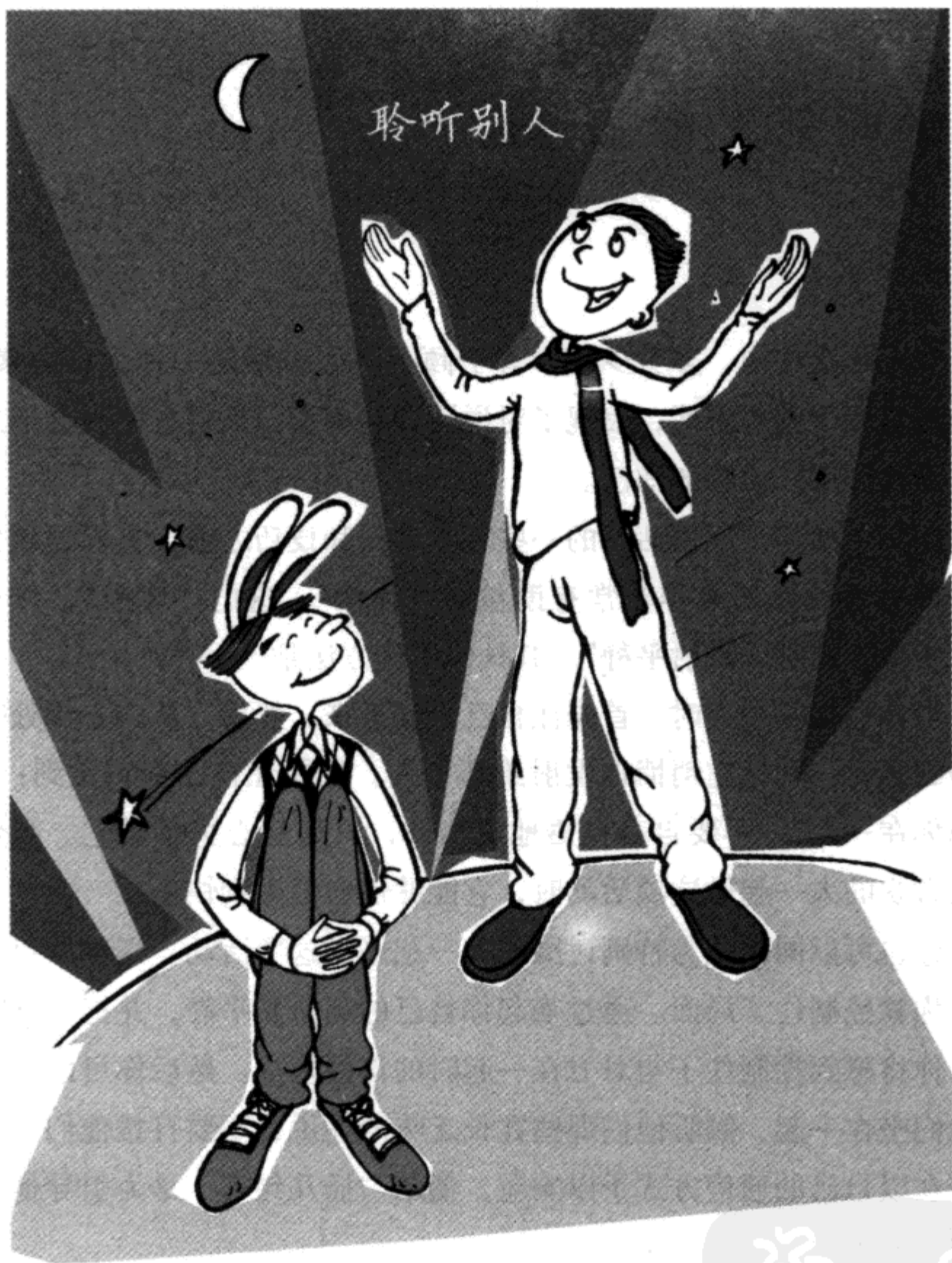
在人际交往中，多听少说，善于倾听别人讲话是一种高雅的素养。因为认真倾听别人讲话，表现了对说话者的尊重，人们也往往会把忠实的听众视作可以信赖的知己。

在介绍如何“不说话”的一些基本动作和技巧之前，我们建议你练习一种对增加你的素养非常有助益的“体操”。这门“体操”，只有一招，叫做“向别人发射平静”。其具体操作方法是——

当你遇到某个人时，首先让自己平静下来。然后，从内心深处唤起平静的感觉，并把它悄悄地发射给那个人。先要让自己都感觉到：“平静和你在一起”，不要自言自语地说出来，只是从心里感觉它。当你和自己喜欢的人一起做这项活动时，它能够使你们感到快乐。

你也可以同你认为特别讨厌的人一起来做这项活动。当你发射平静时，你就控制住了局面。通过唤起你自己的那份儿平静，并把它发射出去，你将感到控制住了与对方在一起时的消极感受。然后你可以平静地同他们坐在一起，倾听他们那些冗长乏味的述说，不要打扰他们，因为你是以自己的通信方式予以响应。偶尔“插几句嘴”是为引导他们达到精神的平静。

在你这样做时，如果你看到那个人比你先发生了变化，请你不要惊讶。你的思想具有能量，你正通过向这个人发射内心平静的方式集中使用这个能量。如果他或她突然变得平静下来，不再烦躁，讲话也不再使你感到厌烦，你可以从内心里为你的做法取得了成功而感到高兴。即使你的做法在对方身上没有产生明显的效果，也能使你在不愉快的社会



环境中保持平静的心态。

聆听别人,也许只是说明你在被动地听取别人,而“向别人发射平静”,则表明你在聆听别人的同时,也对对方产生了影响力。由于这门“体操”对方以及你都是有好处的,所以,很显然它也体现了你的较高的素养。

接下来，我们回到本节的主题，也就是说，在聆听别人说话时，我们应该怎么样做。

在聆听别人讲话时，必须做到耳到、眼到、心到，同时还要辅以其他的行为和态度，不少社会学家和心理学家从人际关系角度进行研究，提出了以下聆听技巧：

1. 注视说话者，保持目光接触，不要东张西望。
2. 单独听对方讲话，身子稍稍前倾。
3. 面部保持自然的微笑，表情随对方谈话内容有相应的变化，恰如其分地点头。
4. 不要中途打断对方，让他把话说完。
5. 适时而恰当地提出问题，配合对方的语气表达自己的意见。
6. 不离开对方所讲的话题，但可通过巧妙的应答，把对方讲话的内容引向所需的方向和层次。

为了让自己更会聆听，最好还能进行下面五个“听力”训练。

1. 训练“聆听”时的注意力。想听得准确，必须排除干扰。可以用这样的方法来训练：同时打开两台以上的收音机，播放不同内容，然后复述各个收音机播放的内容。

2. 训练“聆听”时的理解力。有这样的方法：找朋友闲聊，但要有意识地锻炼自己的理解力。

3. 训练“聆听”时的记忆力。就是学会边听边归纳内容要点，记住关键词语。

4. 训练“聆听”时的辨析力。即迅速分辨出争论各方的不同观点，并加以评析。

5. 训练“聆听”时的灵敏力。即能很好地在各种场合与各种对象交谈。

以上为聆听时我们应该做到的一些基本要求。只要我们真正做到了这些动作，我相信，无论是谁，都可以获得别人的认可，并备受欢迎。更重要的是，你的个人素养也可以不断地获得提高。

◎ 千万别做“万人烦”

看过朱德庸先生的漫画《红粉女郎》者，都知道里面有一个女主角叫“万人迷”。而在我们日常生活和工作场所里，也会有某些人，跟“万人迷”的受欢迎程度正好相反，他们总是招人烦，别人躲避他们也唯恐不及。对于这种人，我们姑且称之为“万人烦”。

为什么有些人会成为“万人烦”呢？原因就是，他们在说话做事时，总是会说出和做出一些让大家很讨厌的事情。在这里，我们主要谈一谈在说话上的“万人烦”为什么会招到大家的讨厌。

人们在人际交往中往往离不开交谈，但说话时，我们千万要做到别招人烦。那么，在交谈过程中，哪些方式是不受大家欢迎，容易招致“万人烦”的呢？我们来看看这些“万人烦”究竟是长成什么样子的。

喋喋不休的独白型“万人烦”

有一些人在与人交谈时，总喜欢将自己放在主要位置，自始至终一个人独唱主角，喋喋不休地推销自己，滔滔不绝地诉说着自己的故事。

有个名人说过，漫无边际的喋喋不休无疑是在打自己付费的长途电话。这样做的人非但不能显示自己的交谈口才，反而令人生厌。亚历山大·汤姆说过的一句名言很能提醒我们：“我们谈话就像一次宴请，不能吃得很饱才离席。”须知，池蛙长鸣，很难被人注意，而雄鸡一啼，即能一鸣惊人。这就说明过多地“说单口相声”是不能交流思想，不能增进感情的。交谈时应谈论共同的话题，长话短说，让每个人都充分发表意见，留心别人的反应，这样才能融洽气氛，众情相悦。

尖酸刻薄的争辩型“万人烦”

言谈交际中有时免不了会争辩，但善意、友好的争辩更能促进彼此间的了解，活跃交际环境，起到调节气氛的作用，有时一场精彩的争辩会令人荡气回肠，齐声喝彩。但是，尖酸刻薄、烽烟四起的争辩会伤害到别人，导致大家的心情都不爽，进而对你望而生叹、敬而远之。我们要知道，尖刻容易树敌。只要我们想一想，如果你在争辩中出现四面楚歌的局面，自己处境的难堪就可想而知了。

逢人诉苦的怨天型“万人烦”

在漫长的一生里，每个人都会遇到挫折和苦难，但每个人对待的方式不同，有的人会迎难而上，有的人则知难而退，有的人却将苦难带来的愁苦传染给别人，在众人面前条陈辛酸，以获同情。殊不知，“祥林嫂”式的忆苦，一次两次地倾诉，别人还愿意坐下来听你讲，但是，一味地说，绝大多数人都是会厌烦的。

小玲是一名检察机关的公务员，在工作上难免碰到一些挫折——在工作中遭到某些不理解内情的群众冷漠对待，有时候还会遭到无端的谩骂等等，她因而大伤脑筋，忧从中生。于是就经常唉声叹气，说这工作太难做了，实在不想干了，一肚子的苦水。工作之余，朋友相聚，共诉衷肠，小玲免不了将苦水倒出来。开始时，朋友也愿为之排忧解难，想一些法子，给她鼓鼓气。但是每次相聚谈话都是如此，朋友们就觉得她简直就是一个“苦水瓶”，以后与她的交谈渐疏。所以，交际中一味地诉苦会让别人觉得你没出息，没能力，会失去别人对你的尊重。

显摆博学的耍能型“万人烦”

人们在说话交谈时，谈话的内容往往会涉及天文、地理、历史、哲学等古今中外、日月经天、江河行地般的话题。如果你在交谈中总是一味地要表现出一副“万事通”、“耍大能”的姿态，说不定什么时候，你

就会遭受到自己打自己的嘴巴，搬起石头砸自己的脚的报应。因为交谈是相互了解、相互交流的方式，而不是表现学识渊博、见识广泛的舞台。更何况老子也曾告诫过后人“言者不知，知者不言”。在交谈中，什么都说的人其实什么都不知道。“两小儿辩日”的故事我们都知道，大教育家孔子都会在两个小顽童面前碰了钉子，可见人千万不要耍能。

总之，在人与人之间的交往中，诚实与热情是交谈的基础，用十分钟的时间听，再用十秒钟的时间讲，注意自己的话是否会引起反感。这样，你的话语才能精彩，你才能赢得更多朋友的尊重和帮助。

也许，我们做不了“万人迷”，但是，我们也千万别做“万人烦”。



◎ 把好“语言关”，严防祸从口出

在任何一个圈子或群体里，大家每天见面的时间较长，谈话时就很可能涉及各种事情，“讲错话”常常会给你带来不必要的麻烦。人与人之间的谈话，如何掌握分寸就成了人际沟通中不可忽视的一环。一直以来，在老百姓里就有一句忠告，叫做“病从口入，祸从口出”。它提醒我们的就是，在说话时千万要注意，不该说话时就千万不要说话，切记要把好语言这道关卡，以免祸从口出。

那么，我们应该要注意哪些基本原则，才能真正做到严防“祸从口出”呢？

一、不要随便互诉心事

有许多爱说、性子直的人，喜欢向别人倾吐苦水。虽然这样的交谈富有人情味，能使你们之间变得友善，但是研究调查指出，只有不到1%的人能够严守秘密。所以，当你的个人危机和失恋、婚外情等发生时，你最好不要到处诉苦，不要把别人的“友善”和“友谊”混为一谈，以免成为你们友谊或亲情的破坏者。

二、最好不要习惯于辩论

有些人喜欢争论，一定要胜过别人才肯罢休。假如你实在爱好并擅长辩论，那么建议你最好把此项才华留在该发挥你的辩论特长的场合去发挥，否则，即使你在口头上胜过对方，但其实是你损害了对方的尊严，对方有可能从此记恨在心，说不定有一天对方就会用某种方式还以

颜色。

三、勿成为“耳语”的散播者

耳语，就是在别人背后说的话，只要人多的地方，就会有闲言碎语。有时，你可能不小心成为“放话”的人；有时，你也可以是别人“攻击”的对象。这些耳语，比如领导喜欢谁？谁最吃得开？谁又有绯闻等等，就像噪音一样，影响别人的情绪。聪明的你要懂得，该说的就勇敢地说，不该说就绝对不要乱说。

四、不想招来嫉恨就别当众炫耀

有些人喜欢与人共享快乐，但涉及你工作上的信息，例如，即将争取得到一位重要的客户，老板暗地里给你发了奖金等，最好不要拿出来向别人炫耀。又如，你获得了某项意外之财，获得了某位美人的青睐等等，也千万不要向外宣扬，否则，只怕你在得意忘形中，某些人眼睛已经发红。

以上只是介绍了我们平时工作和生活中，应该尽量注意到的重要而又基本的几条如何把好“语言关”的原则。当你做到了什么时候该说话，什么时候不该说话时，你才能少惹是非多清静。

切记，为了防止祸从口出，我们很有必要时刻警惕，尽可能不要说那些惹祸的话。



第四章 给人台阶会说话

在我们生活中，最容易引起是非的往往是“不给面子”的行为。打人不打脸，骂人不揭短，中国对面子问题是非常介意的。给人台阶下，就是在说话时给别人留有余地，不要太伤了对方的面子。



◎ 英国首相如何说“不”

你求别人一件事，对方不肯，往往最令你难堪的不是事情没办成，而是自己遭到拒绝，丢了面子。别人求你一件事，你不好意思拒绝是怕伤了人家自尊。历史上很多成功的领导人都精通拒绝的艺术，在说“不”的同时，还能给足对方面子。19世纪英国首相狄斯雷利就是一例。

有个野心勃勃的军官一再请求狄斯雷利加封他为男爵，首相知道此人才能超群，也很想跟他搞好关系，但军官不够加封条件，狄斯雷利无法满足他的要求。一天首相把军官单独请到办公室里，对他说：“亲爱的朋友，很抱歉我不能给你男爵的封号，但我可以给你一更好的东西。”

狄斯雷利放低声音说：“我会告诉所有人，我曾多次请你接受男爵的封号，但都被你拒绝了。”

这个消息一传出，众人都称赞军官谦虚无私、淡泊名利，对他的礼遇和尊敬远远超过任何一位男爵。军官由衷地感激狄斯雷利，后来成了他最忠实的伙伴和军事后盾。

◎ 送个台阶给人下

为什么当一个人犯了错误后，有的人批评他时，他并不会放在心上更不会以言相抗，而有的人批评他时，他会很乐意地接受呢？

为什么有些人说起话来言之凿凿、言之成理，但却并不受人欢迎呢？

原因就是，有些人说话就像苦口的良药，尽管治病是真的有效，却并不是每个人都愿意喝的；而有的人说话，则会像包起了糖衣的药物，吃起来甜，而又把病症消除掉了。

古人云：“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”道理是正确的，只不过，如果能够把良药制成甜品，把忠言说得顺耳，不是对我们的生理或心理上的“病”治起来更让人心甘情愿吗？

人都是爱面子的，如果你在批评他时，适当地给人家一个台阶下，他必定会感激你的良苦用心，进而真正地改正自己。因此，我们在建议别人时，最好同时要考虑到给人家一个面子，这也是“给人台阶会说话”的本质所在。

我们并不是仅仅在表扬别人时，才需要说起话来让别人感到愉快。当我们批评别人时，如果你希望别人接受你的话，我们也最好让别人感到很舒服。

唐朝武则天时期，朝廷严禁民间捕杀动物，连河里的鱼也在被保护之列。御史姜师德被派到陕西任职，刚到陕西，厨师使用肉招待了他。

姜师德便问道：“全国都禁止宰杀，怎么会有肉？”厨师毕恭毕敬地回答说：“是豺把羊咬死的。”姜师德说：“这豺真懂事。”过了一天，庖



厨又为御史姜师德献上鱼。姜师德又问这鱼怎么来的，庖厨说：“这鱼是豺咬死的。”姜师德叱责庖厨说：“你真是太蠢了，不会说是獭咬死的吗？”

看来借口要找得巧，说法要给得妙，才能把台阶筑得结实。在这点上，少了机智还真不行。当然，姜师德并没有直接地指出庖厨的错误做

法，而是给庖厨一个台阶，让他不要再给自己拍马屁去做肉了，否则，这种违法行为迟早会遭到惩处。

再来看看现代的一位伟人是如何给别人一个台阶下的。

北京饭店有个名叫朱殿华的老理发师，曾为周恩来理发 20 多年，两人成了好朋友。周恩来理发多在夜间工作空闲时顺便到饭店来，如遇到顾客太多，理发师忙不过来的时候，顾客们都说总理太忙，争着让他先理。周恩来总是婉言谢绝，坐下来看报纸，耐心地排队等候。

有时候，由于周恩来工作实在太忙，抽不出时间到饭店去理发，不得已才请朱师傅到他家来理发。有一次，朱师傅在给周恩来刮脸时，周恩来突然咳嗽了一声，剃刀把总理的下巴割了一个小口子，流出了血。朱师傅见状神情紧张，连忙向周恩来道歉。周恩来却和颜悦色地宽慰他说：“这怎么能怪你呢！怪我咳嗽没有事先和你打招呼。还幸亏你刀子躲得快呢！”朱师傅听了很感动，也很内疚。周总理为了安慰老朱，还特地派人请他吃饭。

乐意给人台阶，让对方能下得了台，不单单是会不会说话的问题。如果没有容人雅度，如果凡事总爱“冒坏水”，看见别人落入尴尬便幸灾乐祸的人，是不可能成为一个圆场高手的。只有那些胸怀宽广的人，才会真正懂得处处给别人一个台阶下。

◎ 批评也可以悦耳动听

在一般人看来，批评往往是苦的，而且因为“苦”，被批评的人还会屡屡产生抵触情绪，使批评的效果大打折扣，这也是批评的负面效应。但是，也有一些人非常善于说话，他们总能把本来没有几个人愿意听的噪音般的批评，变成被批评者听起来似音乐般悦耳动听的话。

有一次，几个属鼠的男学生在期中考试中得了满分，都得意得有点飘飘然了。正好他们的班主任发现了他们的这种情绪，于是便对他们说：“怎么，得意了？你们知道得意意味着什么吗？请注意今天下午的班会。”

那几个学生心想：“糟了！在下午的班会上，等待我的准是狂风暴雨！”

出人意料的是，在班会上，班主任的批评却妙趣横生。他是这么说的：“林子大了，什么鸟儿都有；看来，天下大了，什么老鼠都有。我听说过这么一个故事。有只小老鼠外出旅游，恰好有两个孩子在下兽棋，小老鼠就悄悄地看，还发现了一个秘密，这就是，尽管兽棋中的老鼠可以被猫吃掉，被狼吃掉，被虎吃掉，却可以战胜大象，于是它就立刻认定，我才是真正的百兽之王呢！就这么一想，小老鼠便得意起来了，从此瞧不起猫，看不起狗，甚至拿狼寻开心。有一天，它还大摇大摆地爬到老虎的背上，恰好老虎正在打瞌睡，懒得动，就抖了抖身子。小老鼠于是更加得意，它还趁着黑夜钻进了大象的鼻子，大象觉得鼻子痒痒，也就打了个喷嚏，小老鼠立刻像出膛炮弹似地飞了出去，就这么飞呀飞呀飞，好半天好半天，才扑通一声掉在臭水坑里！好，现在请大

家注意一下，‘臭’字的写法，怎么写的？‘自’‘大’再加一点就是‘臭’。有趣的是，今年正好是鼠年，咱们班有不少属鼠的同学，那么，这些‘小老鼠’们会不会也掉到臭水坑里呢？我想不会，但必须有一个条件，这就是永不骄傲！”

说到这里，班主任老师还特意地看了看那几个男生。那几个人自然明白，老师的批评，全包含在那个有趣的故事中了！他们挺感激老师，很快便改正了自己的缺点。

的确，如果我们能够把批评别人的话，说得比较顺耳，给足了被批评者台阶，维护了他们的面子。那么，他们听起来自然就觉得容易接受了。

有一回，在一次化学考试后，老师发现班上的女生普遍考得比男生好，就在班会上给大家讲了个故事：“昨天我做了个梦，梦见我的老师在课堂上问我，来生当男生还是当女生，我就回了一句：当女生！我的老师就问我为什么，我就说，男生与女生下棋时，要是女生赢了，她就会立刻被大伙称为女才子，要是输了，人们也不会责怪她；可男生就惨了，要是他下赢了，肯定没人说他是男才子，可要是下输了，人们又立刻说他是大草包。天哪！你们说这亏不亏！”

听到这个奇怪的梦，班上的人全都笑出声来了，而他也就从从容容地接着说：“不过今天我不说梦，而是要表扬咱们班的女生，为什么？因为她们考得好，超过了男生！这说明，不仅下棋，考试也一样，女才子特别多！因此，我既要为我们班女生们的胜利而骄傲，也要为我们班男生们的谦虚而骄傲！”

听到这位老师的又一席幽默的话，同学们又一次快活地笑了。女同学们笑，是因为老师在夸她们；男生们笑，则是因为老师的妙侃是对自己的一个极巧妙的批评！

看来，批评也是可以让别人在会心一笑的同时，心悦诚服地接受。

◎ 别指出别人的错误

当我们发现了别人的错误时，往往第一反应就是，指出别人的错误所在。也许，我们中有些人会直接指出错误，有些人会委婉地把错误的地方暗示出来。然而，比用委婉的说话方式去指出别人的错误更高明的是，别指出别人的错误。

这个方法真的是如此高明？且看下面这个故事。这是一位在木材公司的职员跟我讲的故事。

有一天早上，我办公室电话响了。一位焦躁愤怒的主顾，在电话那头抱怨我们运去的一车木材完全不合乎他们的规格，他的公司已经下令停止卸货，请我们立刻安排把木材运回去。在木材卸下四分之一之后，他们的木材检验员报告说，有百分之五十五不合规格。在这种情况下，他们拒绝接受。

我立刻动身到对方的工厂去。途中，我一直在寻找一个解决问题的最佳办法。通常，在这种情形下，我会以我的工作经验和知识，引用木材等级规则，来说服检验员，那批木材完全达到了标准。然而，我又想，还是把课堂上学到的做人处世原则运用一番看看。

我到了工厂，发现购料主任和检验员闷闷不乐，一副等着抬杠吵架的姿态。我走到卸货的卡车前，要求他们继续卸货，让我看看情形如何。我请检验员继续把不合规格的木料挑出来，把合格的放到另一堆。

事情进行了一会儿，我才知道，原来他的检查太严格，而且也把检验规则弄拧了。那批木料是白松，虽然我知道那位检验员对硬木的知识很丰富，但检验白松却不够格，经验也不够。白松碰巧是我最内行的，

但我对检验员评定白松等级的方式提出了反对意见吗？绝对没有。我继续观看，慢慢地开始问他某些木料不合标准的理由何在，我一点也没有暗示他检查错了。我强调，我请教他，只是希望以后送货时，能确实满足他们公司的要求。

我以一种非常友好而合作的语气请教他，并且坚持要他把不满意的部分挑出来，使他高兴了起来，于是我们之间剑拔弩张的情绪开始松弛消散了。偶尔我小心地提问几句，让他自己觉得有些不能接受的木料可能是合乎规格的，也使他觉得他们的价格只能要求这样的货色。但是，我非常小心，不让他认为我有意为难他。

渐渐地，他的整个态度改观了。最后他坦白承认，他对白松木的经验不多，并且问我从车上搬下来的白松板的问题。我就对他解释为什么那些松板都合乎检验规格，而且仍然坚持，如果他还认为不合格，我们不要他收下。他终于到了每挑出一块不合格的木材就有罪恶感的地步。最后他看出，错误是在他们自己没有事先指明他们需要的是哪一个等级。

最后的结果是，在我走了之后，他重新把卸下的木料检验一遍，全部接受了。于是我们收到了一张全额支票。

单就这件事来说，运用一点小技巧，以及尽量制止自己指出别人的错误，就可以使我们公司减少一大笔损失，而且我们所获得的良好关系，则远非金钱所能衡量。

当你看到这里时，你是否也会发现：在有些时候，我们发现了别人的错误时，不指出他们的错误，或许是最高明的做法，不是吗？

◎ 让忠告说得再顺耳点

每个人都会在某些方面拥有丰富的经验或惨痛的教训。当他们看到与自己相熟的人将要踏入那个他们曾经掉进过的陷阱时，自然就忍不住要忠告他们点什么。这也是人之常情，而且，也是出于自己的一片好心。为了使别人少走甚至不走弯路，忠告必不可少。

忠告，对于帮助他人和建立真诚的人际关系，起着难以替代的作用。相反，不能给予他人忠告的人不是真诚的人，这种人不会将自己的真实感受忠告于对方。不爱别人的人往往不会给予他人忠告的，不被爱的人也同样得不到忠告。因此，我们应该欢迎忠告，更应该给人以忠告。

话虽如此，然而，为什么一般人都讨厌忠告，忠告听起来为什么总是那么不顺耳呢？

究其原因，就在于一般人容易受到情感的支配，即使内心有着理性的认识，但仍然很容易受到反感情绪的影响，从而难以听进别人的忠言。

例如，一位在外游荡很久后感到后悔并暗暗下决心要回家学习的中学生一走进家门，当母亲的就急不可耐地忠告儿子：“你又到哪里野去了？还不赶快去复习英语，看你将来还考得上大学！”

“哼，上大学，上大学，我就不信不上大学就混不出个人样来！”

受逆反心理驱使，一气之下，儿子又跨出了家门，母亲的一番苦心就这样白费了。

看来，仅有为别人着想的良好愿望还是不够的，忠告也需要技巧，否则就会收到反面效果。为了让我们的忠告更加有效地说到别人的心窝里去，我们很有必要学会如何让忠告说得再顺耳点。

那么，我们应该如何把自己的忠告表达出来，才能让听者觉得很顺耳呢？

据专家们研究发现，只要我们注意忠告的三个要素，我们的忠告就会比较容易被人接受，忠言也就顺耳起来了。

第一个要素：注意谨慎行事。

归根结底，忠告是为了对方，为对方好是“忠告”的根本出发点。所以，要让对方明白你的一番好意，就必须谨慎行事，不可疏忽大意，切勿随便草率。还有，你在讲话时的态度一定要谦和诚恳，用语不能激烈，当然也不必过于委婉，否则对方就会产生你在教训他的感觉，认为你是在惺惺作态，从而产生反感情绪。如此，你的忠告没抵达其心里，反而让他对你更加有成见了。

第二个要素：学会选择时机。

选择适当的场合和时机，是忠告的第二个要素。

例如，当你的下属尽了最大努力而事情却没有最终做好时，最好不要向他们马上提出忠告。要是你这时不适宜地说“如果不那样就不至于这么糟了”之类的话，即使你指出了问题的要害且很在理，下属的心里也会顿生“你没看见我已拼了死命了吗”的反感，效果当然就不会好了。相反，如果此时你能说上几句如“辛苦你了”、“你已经做了最大的努力”、“这事的确比较难办”之类的安慰话，然后再与下属一起分析失败的原因，最终下属通常是会欣然地接受你的忠告的。

另外，选择什么样的场合提出忠告也十分重要。通常你向别人提出忠告时，最好以一对一，避开旁人，千万不要当着他人的面向对方提出忠告。因为这样做，对方就会受自尊心驱使而产生抵触情绪。

第三个要素：切勿作出比较。

本要素建议我们，不要以事与事、人与人比较的方式提出忠告。因

为此时的比较，往往是拿别人的长比对方的短，这样很容易伤害对方的自尊心。

例如，“我说小杰呀，你看隔壁家的小罗多有礼貌，多乖啊！你和小罗都是同一年生的，你还比他大两个月，你要好好地向他学习，做个好孩子哟！”一位母亲这么忠告儿子。

“哼，嘴里整天是小罗这也好那也好，干脆让他做你的亲生儿子算了！”儿子的自尊心受到伤害，母亲的忠告效果适得其反。

又如，“我说，你看张太太哪天不是整整齐齐的，而你总是不修边幅，你就不能学学人家吗？”丈夫对不好打扮且不怎么整洁的妻子提出了忠告。

“学学人家？你的收入有人家丈夫赚得多吗？你有了钱，难道我还不会打扮？”尽管妻子很清楚自己的弱点，但出于自尊心，她没好气地回敬着丈夫。就这样，丈夫的忠告失败了。

看来，要想对一个人提出忠告而又不伤及对方的感情，甚至让对方感激和更喜欢你，最有效的是，根据具体情况，在上述三个要素的指导下，真诚地提出来。

◎ 委婉说话令对方知趣

委婉，是运用迂回曲折的语言含蓄地表达本意的方法。说话者故意说一些与本意相关或相似的话，以烘托本来要直说的意思。虽然委婉只是一种“治标剂”，但却是语言交际中的一种极其重要的“缓冲”，它会让原本可能困难的交往变得顺利起来，让听者在比较舒适的氛围中领悟到本意。通常，听到你说出来的委婉的话后，对方也会很知趣地懂得你暗示给他的意思。

不便直说委婉说

在日常生活中，人们常常有大量的话不用直接说出来，话里带出来就行了，更有不能直言的意思，得靠暗示来表达。于是便有一语双关、含沙射影、指桑骂槐等旁敲侧击的艺术性语言。

1952年，正在苏联访问的美国总统尼克松将离开莫斯科去苏联其他城市访问。苏共总书记勃列日涅夫到机场送行。正在这时，飞机出现故障，一个引擎怎么也发动不起来。机场地勤人员马上进行紧急检修。尼克松一行只得推迟登机。

勃列日涅夫远远看着，眉头越皱越紧。为了掩饰自己的窘境，他故作轻松地说：“总统先生，真对不起，耽误了您的时间！”一面说着，一面指着飞机场上忙碌的人群问：“您看，我应该怎样处分他们？”

“不，”尼克松说，“应该提升！要不是他们在起飞前发现故障，飞机一旦升空，那该多么可怕啊！”

尼克松的话里有辛辣的讽刺、涩涩的挖苦、无声的指责，而这些却是以貌似夸奖的话传达了出来的，听了这话，除了苦笑，还真什么也说不出：人家可没说任何难听的话，何必落个“自作多情”、“神经过敏”的把柄呢。不过，多练习“解话”、“接话”的功夫可提高你表达言外之意的本领。

委婉的话别太深奥

当然，你在说委婉的话时，也要注意不要把话说得太过隐蔽、太过深奥，而应该让别人听得懂你的意思。有时候也许别人会忽略你的信息，因为他们没有抓到你话中的真意。

我们先来说一则误解的故事，希望以后你和他人沟通时，能让人明白你这话是对他说的。小刚对老师说：“我不想吓唬人，不过我爸说，如果我的成绩再不进步的话，就有人要挨一顿打了。”

听了小刚的话后，你能明确地理解他说的这句话的意思吗？至少有很多人会误解。

误解的可能性要求我们在表达的时候，不但要注意字面表达是否得体，也要注意可能出现的会话隐含是否恰当。例如，有一句流行的广告词“嘉士伯可能是世界上最好的啤酒”（模仿此句的广告词也有不少）。有人认为这句广告词说得比较实在，没有夸大其辞，但如果我们从隐含的角度来看，毛病就出现了。这句话含“嘉士伯不一定是世界上最好的啤酒”，意即“嘉士伯可能不是世界上最好的啤酒”，显然这是广告主和作者所不愿意接受的。再以日常生活为例，假如你到朋友家做客，千万不能对食物或玲珑精品大加赞美，例如不能说“这瓶酒真好，我见都没见过”、“这打火机挺漂亮的”等等，否则你的朋友会以为你想喝酒或索要礼品了。至少在阿拉伯世界里，你如果这样说，你提及的东西别人一定会送给你的。

以柔克刚，绵里藏针

在日常生活中，直接辱骂他人，听话人当然能很容易听出来。如果

说话人是利用话语隐含来侮辱人，听话人就应注意了。听话人不仅要善于听出对方的恶意，而且必要时可以“以其人之道还治其人之身”，给对方一个含蓄的回应。

据说，有一位商人见到诗人海涅（海涅是犹太人），对他说：“我最近去了塔希提岛，你知道在岛上最能引起我注意的是什么？”海涅说：“你说吧，是什么？”商人说：“在那个岛上呀，既没有犹太人，也没有驴子！”海涅回答说：“那好办，要是我们一起去塔希提岛，就可以弥补这个缺陷。”这里商人把“犹太人”与“驴子”相提并论，显然是暗骂“犹太人与驴子一样，无法到达那个岛”，而海涅则听出了对方的侮辱和取笑，回答时话里有话，暗示这个商人是个驴子，使商人自讨没趣。

当然，面对那些故意挑衅我们的小人，我们要学会以牙还牙。我们有时候要及时巧妙地抓住对方讲话内容中的漏洞反戈一击，来揭露丑恶，戏弄无知，回击恶意的挑衅，以解脱窘境。

安徒生十分简朴，曾戴着一顶破帽子在街上行走，有个过路人取笑他：“你脑袋上边那个玩意是什么？能算是帽子吗？”安徒生随即回敬道：“你帽子下面那个玩意是什么？能算是脑袋吗？”思维敏捷的安徒生这一答话，就是沿用对方讥笑话的句式来讥笑对方，使旁观者痛快淋漓，觉得酣畅。

而在某些场合，将某一固定的词拆开来解释，赋予原词新奇意境，便能化腐朽为神奇，博得喝彩。有一次，周恩来接见美国记者，有个不怀好意的记者挑衅地问：“总理阁下，你们中国人为什么把人走的路叫马路呢？”周恩来总理听了，很自豪地回答说：“我们中国走的是马克思主义之路，简称为马路。”那个记者听后哑口无言，一副窘态。周总理这一妙答，巧妙利用拆词法，创造了一种新奇的含意，忽而山重水复，忽而柳暗花明，点石为金，化拙成巧，既维护了中国人的尊严，又巧妙地回击了那个美国记者。真可谓藏锋处鬼神莫测其渊，露锐处天下难挡其势。

驳人面子要点到为止

在人际关系中，出于各种原因有时我们会驳别人的面子，这种事情如处理不当，便容易得罪人，结仇家；别人有亏于你，也应该“得饶人处且饶人”，但“饶人”的表示又不能生硬；向心爱的人倾诉衷心，也要委婉含蓄，力戒鲁莽。利用话里藏话暗示他人，是时刻离不开的奥妙技巧。

有些求人的人，由于种种原因，不好意思直接开口，喜欢用暗示来投石问路。这时你最好用暗示来拒绝。

有两个打工的老乡，找到城里工作的李某，诉说打工之艰难，一再说住店住不起，租房又没有合适的。言外之意是要借宿。

李某听后马上暗示说：“是啊，城里比不了咱们乡下，住房可紧了。就拿我来说吧，这么两间耳朵眼大的房子，住着三代人。我那上高中的儿子，没办法晚上只得睡沙发。你们大老远地来看我，不该留你们在我家好好地住上几天吗？可是做不到啊！”两位老乡听后，就非常知趣地离开了。

在驳人面子时要点到为止，在争辩时也很能用得上。通常，争辩中占有明显优势的一方，千万别把话说得过死过硬，即使对方全错，也最好以双关影射之言暗示他，迫使对方认错道歉，从而体面地结束无益的争论。有个机关工作人员在一家餐馆就餐时，发现汤里有一只苍蝇，不由大动肝火。他先质问服务员，对方全然不理。后来他亲自找到餐馆老板，提出抗议：“这一碗汤究竟是给苍蝇的还是给我的，请解释。”那老板只顾训斥服务员，却全然不理睬他的抗议。他只得暗示老板：“对不起，请您告诉我，我该怎样对这只苍蝇的侵权行为进行起诉呢？”那老板这才意识到自己的错处，忙换来一碗汤，谦恭地说：“你是我们这里最珍贵的客人！”显然，这个顾客虽理占上风，却没有对老板纠缠不休，而是借用所谓苍蝇侵权的类比之言暗示对方：“只要有所道歉，我就饶

怨你。”这样自然就十分幽默风趣又十分得体地化解了双方的窘迫。

还有一种情况，比如在双方激烈的争论中，占理的一方如果认为说理已无法消除歧见时，不妨采取一种外强中干的警示性言语来终止争论，结束冲突。将一个两难选择摆在对方面前，使之失去最后挣扎的基础，就有可能收到警心诫人、平息争辩的效果了。

一次，生物学家巴斯德在实验室工作时，突然一个男子闯进来，指责他诱骗了自己的老婆。争论中双方提出决斗。清白无辜的巴斯德完全可以将对方赶出门去，或者奋起决斗，但是那样并不能解决问题，甚至会造成两败俱伤的恶果。这时候巴斯德沉着地说：“我是无辜的……如果你非要决斗，我就有权选择武器。”对方同意了。巴斯德指着面前的两只烧杯说：“你看这两只烧杯，一只有天花病毒，一只有净水。你先选择一杯喝掉，我再喝余下的一杯，这该可以了吧？”那男子怔住了，他一下子陷于难解的死结面前，只得停止争论与挑战，尴尬地退出了实验室。无疑，正是巴斯德提出的柔中带刺的难题，才最终使决斗告吹。

话里藏话，学好如何运用委婉的说话方式令对方知趣，总体上要有两个基本功：一是能够听出对方的弦外之音、恶毒之意，否则便会成为笑柄，白白被人耍了自己还陪着笑脸。二是要会委婉含蓄地表达自己，话说得很艺术，又让听话之人心领神会，明白你话中的锋芒所在。你的敌人发出的旁敲侧击之音，暗含恶毒之意，这是一种无形的霹雳，甚至会让你身败名裂，万万不可小瞧。对待居心不良的暗算之“飞镖”的上策便是接镖有术，还以颜色。

维护自己的名声和面子是自我保护；维护别人的面子是为了日后替自己减少很多麻烦。我们给别人面子了，才能多交朋友少树敌。由此可见，学会灵活运用“给人台阶会说话”这套说话术，是你立足于世的必备功夫。

◎ 急智筑台阶，救场如救火

在社交场合，每个人都展现在众人面前。因此，均会格外注意到自己社交形象的塑造，都会比平时表现出更为强烈的自尊心和虚荣心。在这种心态的支配下，他会因你使他下不了台而产生比平时更为强烈的反感，甚至与你结下终生的怨恨。同样，也会因你为他提供了台阶，使他保住了面子，维护了自尊心，而对你更为感激，产生更强烈的好感。这些，对于今后的交往，都会产生深远的影响。给人台阶，及时救场，如同帮助别人救难灭火。

给别人一个台阶下，是需要一些急智的。然而，正是在这样需要救场的情况下，才能真正显示出你的大智慧和高超的口才。

1993年的“9.23之夜”，北京电视台在五洲大酒店设立直播现场，首都各界名人应邀出席。而一旦北京“申奥”成功，这里狂欢的画面将通过卫星传到全世界。北京时间9月24日凌晨2点15分，国际奥委会主席萨马兰奇出现在屏幕上，所有在电视机前的中国人都期待着他说出“北京”两个字。老萨确实说了，但他是用英语说的“感谢北京……”

然而，有人仅仅听到了“北京”两字就以为北京申奥成功了，旋即开始了狂热的欢呼，热烈的情绪顿时传遍全场，人群沸腾了，记者一拥而上准备采访……

应邀做压轴演出的台湾“急智歌王”张帝先生也沉浸在狂喜之中。但他突然发现 CCTV 的转播屏幕上显示的是悉尼街头的欢呼场面。他的心一揪，赶忙告诉周围：“冷静，可能有误！”很快，场上便静得一点声息也没有了。

张帝艰难地站起来，这位见多识广、阅历丰富的急智歌王，平生第

一次感到太难了，那张饱经沧桑的脸上表情异常复杂——“各位，刚刚一听到‘北京’，我的内心是多么狂喜，我以为我们得到了这份荣誉；但最后的结论是‘悉尼’……可我要说，其实北京已经胜利了，真的我们赢了！（场内爆发出热烈的掌声）各位从电视转播中看到，北京已经成为世界的焦点，奥运是参与，我们已经走上国际舞台，这就是我们的骄傲……各位朋友，我是台湾来的，但我代表了全中国、全世界华人的心声：祝福我们北京在象征着自由与和平的方向上，永远迈开大步，走向胜利！刚才有位朋友说了，有五成的把握，这是中肯的。我们在短短时间里让世界一下子了解我们是不够的，我们努力了，脚步还要加快，北京就要朝着这个方向走……”

一般人常常是给很少的人打圆场给台阶下，而急智的张帝却运用其炉火纯青的口才去圆场，给全世界华人找了个台阶，救了场子。当然，这与他在关键时刻能够保持冷静、从容不迫地应付有不可分割的联系。

让人下不了台的事情大多数发生在人们料想不到的时候。当我们遇到了这样的场面时该怎么办呢？事实上，只要我们能及时地转换角度，巧说妙解，就不但能给自己找到台阶，甚至还能给生活增添某些乐趣。

有一对夫妻因小事争执不下，在家里吵闹不休。正当妻子向丈夫作狮吼状时，有一对朋友来访，丈夫尴尬得无地自容。幸好，妻子也顾及到丈夫的面子，看朋友来了连忙停下呼吼。但对丈夫来说，终究一时无法从窘境中摆脱。朋友见状，笑着说：“听你俩交流还挺热烈的，我来得可真不是时候啊！”此话一出，其妻先红了脸，无语离去。其丈夫马上调侃地对朋友说：“打是亲骂是爱，我们刚才是在打情骂俏呢！别看她刚才那么凶，其实正表示她对我的关心，不信你问问她。”这时他妻子从里屋出来也与朋友打哈哈，争吵便随之化为云烟。

夫妻之间的这种圆场，同样需要具备两种素质方能达到：一是要有包容、忍让的雅量，乐于给人台阶；二是要善于应变，就像救火的消防队员们那样临危不惧，才能迅速地对难堪境地作出反应，找到应付办法。

◎ 争辩但别伤和气

在人际交往中，每个人都会遇到相异于自己的人。大至思想观念，为人处事之道，小至对某人、某事的看法、评论。这些程度不同的差异都会外化成人與人之间的争执与论辩。

辩论，就是为了探求真理，坚持真理，维护真理而相互劝说。然而由于论争的任何一方都想推翻对方的看法，树立自己的观点。因此，辩论和寻常说话不同，它是带有“敌意”的语言行为，因而有所谓唇枪舌剑之说。于是，大凡争论留给我们的印象都是不愉快的，最容易使我们良好的交际愿望落空。

事实上，若我们能够在论辩之前多投入一些思考，在论辩结尾时搞好“善后”工作，就能使你在辩论这种特殊交际场合，既做到个人心情舒畅，探求了真理，又不伤和气。

那么，我们应该如何掌握这种在争辩时不伤和气的妙招呢？

首先，我们在跟别人争辩前，就应该为争辩定下一个积极的基调。我们必须避免那些无益的争辩。

当你意识到自己的想法、意见与人相左时，当你的言行遭人非议时，你的本能大概就是奋起辩驳。许多毫无意义的事情往往就在这种时候发生了。为了避免无益的辩论，此时你需对如下问题进行冷静思考：

如果你能最终获得争辩的胜利，它有什么意义？

如果没有什么积极意义，大可不必动用你的“唇枪舌剑”，你只需一笑置之即可。同样，你向别人提出“挑战”的时候，一定要选择有价值的、通过争论使自己 and 他人都能受到启发和教育的问题，不必在那无

关宏旨的细节琐事上做文章。

对方是充满敌意的吗？他对你有深刻成见吗？如果是，那么在这种非理性的氛围中最好不要再火上浇油。同样，如果你是处于这样一种心境，绝对不要向对方提出论题辩论，因为此时你提不出理性的论点，在辩论伊始，就注定了你失败的命运。

其次，我们要使争辩成为一种愉快与和平的思想交换行为。

辩论是为了明是非，求真理。只要我们的辩论出自公心、就能采取积极的态度，使用积极、文明、恰当的论辩语言去参加辩论。

如果我们能使用真情、善意、美感与人辩论，就能做到晓之以理、动之以情。理与情恰恰是列车通往“积极争辩”的双轨，缺一不可。有位诗人说过，全是理智的心，好像一把全是锋刃的刀，让使用它的人满手流血。在争辩中，“理”是争的目的和取胜的保证。然而人又是感情动物，如果你在论辩中既能做到以理制理，又能以情明理，你的辩论将会成为一种愉快的、和平的思想交流。你们彼此会以这样的话语来结束论辩：“听君一席话，胜读十年书。”“您让我心服口服。”真正是既争出了公理，又增进了人际和谐，达到了积极论辩的目的。

再次，要掌握好“解剑息仇”的妙方。

经过一阵唇舌剑，胜负已成定局。做好辩论的善后工作，具有非常重要的意义。我们也知道，通常观点的对立极易产生人际间的隔阂。因此，学习辩论语言既要学会辩论技巧，更要懂得如何“解剑息仇”，这是在辩论这种特殊交际场合下，社交者做到言谈有“礼”的最高境界。

下面就是使你达到这一最高境界的三个途径：

一、扩展你的胸怀。假如你失败了，而且败得其所，就应该有敢向真理低头的胸怀。向真理低头并不等于向论辩者本人低头。在真理面前人人平等。你所服从的是对方所道出的真理，只能说你同他一样，对真理有了同等水平的认识。在人格上你们永远是平等的。所以，当你败下阵来的时候，应该以坦诚的态度来表达自己在这场争辩中所受的教益，以此表现出你人格的伟大。

二、点到为止，让人下台。假如你在辩论中已经眼见对方哑口无言，败势已定，便应拿出不杀降者的气魄来，一是主动打住话题，结束对立场面，二是巧妙地给对方搭个台阶，让他在不失面子的前提下得以“平安下台”，胜负自是彼此心照不宣，何不抓住重归于和平的机会呢？

三、学会克制自己的骄傲。要是你在辩论中已经把对方打得一败涂地，切不可为了一点点虚荣而把胜利的旗帜挂在脸上。人在得意时，克制更是一种美德。争论结束后，给对方端一杯茶，笑言一句：“瞧我们像孩子一样，这么认真！”或轻松自如地转一个话题。须知：争论是一回事，人际交情又是一回事。人性都有很软弱的一面，易被击垮也易被扶起，你只要说一二句得体的话，便可恢复一个人刚刚失去的心理平衡，让他重返愉快和平静。既然如此，我们又何乐而不为呢？

如果你在与别人争辩时，做到以上已经被无数人验证是行之有效的原则后，你也必定能够做到与任何人争辩一些具有积极意义的话题，而又绝不会伤及双方的和气。

◎ 你会道歉吗

在人际交往中，我们往往会在有意无意间得罪他人，伤害彼此间的友好情谊，造成不愉快，甚至产生感情上的疙瘩。冤家宜解不宜结，那么怎么个解法呢？那就是，学会道歉。

道歉，就是向对方表达出你内心深处真诚的歉意。而歉意的表达需要把握一定的技巧，否则便难以取得良好的效果。那么，究竟该如何道歉呢？

一、要勇于承担责任。道歉首先要有承担责任的诚意和勇气。道歉非但不是一件丢脸的事情，反而是一个人良好人品与修养的更好体现。通过“负荆请罪”的典故，人们不仅佩服蔺相如的“有容乃大”，更佩服廉颇“有过则改”的勇气和负荆的真诚。

在道歉时，我们要有“廉颇式”的诚意，有了诚意，才会有说“对不起、我错了、请原谅”的勇气。

二、要善于把握时机。道歉要善于把握适当的时机，应选在对方心平气和或有喜事临门等心情较好的时候。“人逢喜事精神爽”。这时，他更容易接受你的道歉，与你握手言欢、重归于好。当然，时间宜早不宜迟。十年之后的一句“对不起”往往不像是一句真诚的道歉。道歉也要善于选准适当的地点，最好是亲自上门道歉，或约对方到一个环境优雅安静的地方，双方都能平心静气，自然也就容易推心置腹、开诚布公地谈一谈心，化干戈为玉帛。

三、要巧于借物传情。如果直接致歉不适宜，也不妨在适当的时间打个电话或写封言辞诚恳的信，向对方表示歉意。当然，也可以请一位

道歉之借物传情



彼此都信任的朋友、同事或领导代为转达歉意。日后，时机适宜时再登门致歉赔礼。

四、要贵于持之以恒。可能是你的失误造成了对方刻骨铭心的伤害，这时，你就应该要有诚心和耐心。一次不行就两次，两次不行就三次。你要站在对方的立场上想一想：要是你，能轻易原谅那些曾经深深地伤害过你的人吗？但是，只要你敞开心扉真诚地对待对方，“精诚所至，金石为开”，朋友间是不会有解不开的心结的。

总之，道歉就是为了给对方一个台阶下，与其让怨恨越积越深，倒不如你先给别人一个面子，只要你真诚地做出了道歉的举动，绝大多数人还是会原谅你的。

◎ 找回丢掉的“脸”

要想把话说得左右逢源，光会给别人台阶下还不够，还得学会给自己搭建台阶。当自己将要陷入丢脸的境地时，要善于把丢掉的脸找回来。

人在许多时候应多为自己打算。有些人并不会体谅你的处境，很多人更是见到你尴尬便乐不可支。所以，打圆场不但要替人解围，更得要为自己找台阶，脱离窘境。

在现实生活中，我们经常会有因说错话而陷入尴尬困境的情况。这或多或少会给人际交往带来负面的影响。因而错话说出以后如何进行补救就显得尤为重要了。为了使错误能够及时得以补救，创造良好的人际关系和心境，最要紧的是掌握必要的纠错方法。

将错就错

将错就错不失为一个好办法。这种方法就是在错话出口之后，能巧妙地将错话续接下去，最后达到纠错的目的。其高妙之处在于，能够不动声色地改变说话的情境，使听者不由自主地转移原先的思路，不自觉地顺着我之思维而思维，随着我之话语而调动情感。

某次婚宴上，来宾济济，争向新人祝福。一位先生激动地说道：“走过了恋爱的季节，就步入了婚姻的漫漫旅途。感情的世界时常需要润滑。你们现在就好比是一对旧机器……”其实他本想说“新机器”，却脱口说错，令举座哗然。

一对新人更是不满溢于言表，因为他们都各自离异，自然以为刚才

之语隐含讥讽。那位先生的本意是要将一对新人比作新机器，希望他们能少些摩擦，多些谅解。但话既出口，若再改正过来，反为不美。他马上镇定下来，略一思索，不慌不忙地补充一句：“已过磨合期。”此言一出，举座称妙。这位先生继而又深情地说道：“新郎新娘，祝愿你们永远沐浴在爱的春风里。”大厅内掌声雷动，一对新人早已笑若桃花。

这位来宾的将错就错令人叫绝。错话出口，索性顺着错处续接下去，反倒巧妙地改换了语境，使原本尴尬的失语化作了深情的祝福，同时又道出了新人间情感历程的曲折与相知的深厚，颇有些点石成金之妙。

将计就计

将计就计，就是利用对方的计策向对方使计策。

有一天，在电影院门前看海报的夏姑娘被三个家伙缠住。经过一家点心店时，夏姑娘走了过去，店里人很少，姑娘在一方桌前坐下。三个家伙也随之在方桌的三面坐下，眼盯着她，好像等她决策。夏姑娘的心阵阵乱跳，但故意装出一副媚态，眼睛在三个家伙脸上慢慢扫瞄。然后，眼睛看着对面的家伙，两只脚却在桌下分别踩了一下另外两个家伙的脚，神秘兮兮地笑笑，小声说：“晚上七点，平安电影院门口，好吗？”姑娘同时发出三个暗号，三个家伙都自以为她是对自己说的，各自得意洋洋地走了。夏姑娘甩掉了“尾巴”，平安地回了家。

委婉暗示

有些公开场合，因为你曾犯过的错，有人别有用心或不明就里，当面质问你的不光彩历史，揭你的伤疤。如果你直接去解释，大概没多少人会原谅你，还会因你在自己的错误上纠缠使情况越搞越糟。这时你可用比喻、暗示等手法，让大家为你设身处地体会你当时犯错的情景。

由于赫鲁晓夫曾经是斯大林非常信任和器重的人，他批评斯大林

后，很多苏联人都怀有这样的疑问：既然你早就认识到了斯大林的错误，那为什么你早先从来没有提出过不同意见呢？你有没有参与过这些错误行动呀？

有一次，在党的代表大会上，赫鲁晓夫再次批判斯大林的错误，这时，有人从听众席上递来一张条子。赫鲁晓夫打开一看，上面写着：“那时候你在哪里？”

这是一个非常尖锐的问题，赫鲁晓夫的脸上很难堪。他很难做出回答，但他又不能回避这个问题，更无法隐瞒这个条子，他也知道，许多人有着同样的问题。更何况，这会儿台下成千上万双眼睛已盯着他手里的那张纸，等着他念出来。

赫鲁晓夫沉思了片刻，拿起条子，大声念了一遍条子的内容。然后望着台下，大声喊道：“谁写的这张条子。请你马上站起来，走上台。”

没有人站起来，所有的人心怦怦地跳，不知赫鲁晓夫要干什么。写条的人更是忐忑不安，心里后悔刚才的举动，想着一旦被查出来会有什么结局。

赫鲁晓夫又重复了一遍他的话。全场仍死一般的沉寂，大家都等着赫鲁晓夫的爆发。几分钟过去了。赫鲁晓夫平静地说：“好吧，我告诉你，我当时就坐在你现在的那个地方。”

赫鲁晓夫巧妙地即席创造出一个场面，借这个众人皆知其含义的场景来婉转、含蓄地隐喻出自己的答案。这种回答既不失自己的威望，也不让听众觉得他在文过饰非。

这种巧设情景的圆场之所以很奏效，是因为能让人真正地体验，从而快速领悟他的质问所存在的强人所难的苛刻之处。

幽他一默

不论做主人或做客人，你都有必要去应付不合理的要求，令人不快的行为，或者闹得不像话的场面。用你的幽默力量去和平解决吧，尽量避免争端。例如，你想平息餐桌上的争论，就说：“不要吵了；该不会

是刚刚吃下去的鸡在作祟吧！这里可不是在斗鸡！”对情绪过于激昂的人，就说：“一个人总得相信些什么，我相信我要再喝一杯。”

幽默大多数时候都不曾失效，可万一失效又该怎样圆场才好呢？

在这尴尬的时刻，要能自我解嘲，可以这样说：“这个笑话的奥妙之处，得要出动联邦调查局来发现。”你以这句话笑自己并和听众一起笑。或者说：“我们来谈个条件，如果你们听了这故事就笑，我便答应从此不再讲它。”或者：“在我没讲更多的笑话之前，我有个主意，如果你听了这个笑话就笑，我便免费奉送五个笑话。”

这类妙语不仅能帮助你我应付讲台上的情况，而且对生活中任何尴尬或困窘的场面均有解围的效果。

当你在演讲中需要什么帮助，不妨试试下面这些：

“我知道你就在那里，因为我听得到你的呼吸声。”

“你觉得我讲得太快了吗？”

或者当你看见听众之中某人正对邻座耳语时，你说：“为什么你不回家后再解释给他听？”

或者这样的一句：“近来你们有时有幸请到一个好的演讲人，有时不幸请到糟的演讲人。今天你们享有双重的待遇，因为我太太说我这个人既好又糟。”

尽管你的幽默有时会失灵，可它仍是自找台阶巧妙圆场的一剂良药，所以应当多练习自己开玩笑的功夫。

无中生有

宋朝的大文学家欧阳修平生并不喜欢佛教，如果有人当着他的面谈佛事佛书，他往往会给人家脸色看。但他小儿子的小名却叫和尚。于是便有人问他：“您既然不喜欢佛，又排斥和尚，但为什么给您儿子起名为和尚呢？”欧阳修答道：“这正是因为我看不起和尚的缘故。就像如今人们常常用牛、驴来给幼儿起名字一样。”提问的人不禁大笑，对欧阳修的口才称赞备至。

显然，欧阳修找寻的理由，并非真正理由。但他却在一般人无言以对的时刻，找出如此令人信服的借口，这正是机智的表现。

再来看看这个故事。一天，小张下班回家。只见妻子和母亲为一株花闹翻了天。他母亲流泪指着小张说：“都怪你给家里带来了一只母老虎！”妻子则声嘶力竭地冲着小张吼道：“你们娘俩合伙来欺负我！”此时，婆媳俩拉开了决战的架势。

此情此景，小张若上前劝架恐怕无济于事。猛然，他急中生智，大叫一声“疼死我了！”然后双手捂着肚子往下蹲，哼个不停。这招真灵，婆媳俩立即停止了“内战”。妻子问丈夫怎么样，母亲急忙拿药，还问要不要请医生。等他“胃疼”过后，她俩的一场“干戈”也偃旗息鼓了。

借题发挥

借题发挥，就是错话一经出口，在简单的致歉之后立即转移话题，有意借着错处加以生发，以幽默风趣、机智灵活的话语改变场上的气氛，使听者随之进入新的情境中去。

曾有一个刚毕业的大学生去某合资公司求职，一位负责接待的先生递过来名片。大学生神情紧张，匆匆一瞥，脱口说道：“藤野先生，您身为日本人，抛家别舍，来华创业，令人佩服。”那人微微一笑：“我姓藤，名野雄，地道的中国人。”大学生面红耳赤，无地自容。

片刻后，他神志渐渐清醒过来，便诚恳地说道：“对不起，您的名字使我想起了鲁迅先生的日本老师——藤野先生。他教给鲁迅许多为人治学的道理，让鲁迅受益终生。希望藤先生日后也能时常指教我。”

藤先生面带惊奇，点头微笑，最终录用了他。



第五章 一句搞掂高效话

经常有这样的情况，面对一个困难和险情时，大家都想破了头，但还是想不出解决问题的招儿。这时，那位能把话说得左右逢源的口才高手，却能够用一两句话，就把麻烦搞掂了！

现在很多企业单位都提倡高效办事。其实，要把话说好又何尝不需要高效呢？用尽可能少的话，解决尽可能多的问题，不就是最划算的效率吗？



◎ 冷酷的回应

1949年，在长江上发生了“紫石英”号事件。这一事件以解放军开炮重创四艘英军军舰而告终，从而一举改写了中国军队“逢洋必败”的历史。

但这还只是表面上的东西，更重要的是，此举象征着列强在华利益保障体制的彻底破产。它明示着中国已经拥有了前所未有的能力，敢于面对列强的挑衅而奋起自卫，也能够有效地还击列强的挑衅。

但是在“紫石英”号事件发生后第四天，英国保守党首领丘吉尔在下院发言，把此事件说成是解放军的“暴行”，甚至要求英国政府“派一两艘航空母舰到中国海上去……实行武力的报复”。

好一个“武力的报复”，这个字眼让我们立即想起了英帝国为了保护邪恶的鸦片交易而进行的“武力报复”。事实上，我们对于丘吉尔给予了太多的赞美，错误地把他列入了救世主的行列，因此错误地忘记了：他骨子里其实是一个老套的帝国主义者，他迷恋旧的世界秩序。因此，在中国人向英国军舰开炮还击的时候，他的第一个反应必然是：天哪，中国人竟然要毁灭如此可爱的世界秩序！无怪乎他作出了如此过激的反应。时任英国首相的艾德礼居然也声称：英国军舰有权进入长江。

对此，毛泽东主席的回答是冷酷而又一针见血的：“丘吉尔先生，你‘报复’什么？你们今后应当做的只有一件事，就是道歉和赔偿。艾德礼先生，长江是中国的内河，你们英国人有什么权利将军舰开进来？没有这种权利。中国的领土主权，中国人民必须保卫，绝对不允许外国政府来侵犯。”

在掂量出毛泽东主席的实力和意图之后，英国人冷静了下来。他们在一百年后第一次正视中国人的警告，于是不但没有派出航母，而且还很快与中国建立起了外交关系，成为第一个承认中华人民共和国的西方老列强。中国申明主权的声浪得到列强的尊重，这是 1840 年以来的第一次。

在这个事件上，毛主席并没有用长篇大论，而只是用三言两语，就轻描淡写地把丘吉尔们认为非常严重的事情给摆平了。这显示出了毛主席的高超智慧和高明口才。

同时，毛主席也通过“紫石英”事件发表的声明，给西方列强一个强烈的暗示，帝国主义者那些对华的旧政策可以划上句号了。它也使包括英国人在内的西方列强初步认识了毛泽东，认识了将要回归世界强国之列的新中国。

◎ 用一句话改变局面

人活在这个世上，难免会遇到各种各样的困难。特别是胸怀大志的人，越是接近成功，困难就越多越大。很多时候，只要我们善于使用说话的巨大威力，就完全可以解决很多问题。经常有这样的情况，面对一个困难或险情时，大家都想破了头，但依然想不到如何解决。但是，有些富有智慧的说话高手，却能够用一句话，就将局面改变，甚至令问题迎刃而解。

一句话助他成为金牌推销员

在18岁那年，幼年丧父的乔·库尔曼成为了一名职业球手。后来，由于自己的手臂受伤，他只得回到家中做了一名寿险推销员。29岁那年，他成为了美国薪水最高的推销员之一。在25年的推销生涯中，他销售了40000份寿险，平均每日5份，这使他成为了美国金牌推销员。

库尔曼把自己的成功归结为“用一句具有魔力的话来改变糟糕的局面”。这句有魔力的话是：“您是怎么开始您的事业的？”库尔曼在自己的传记中写到：“这句话似乎有很大的魔力，看看那些忙得不可开交的人吧，只要你提出那个问题，他们总是能挤出时间来跟你聊。”

他举了一个最典型的例子来论证这种魔力。刚开始推销时，他遇见了罗斯，一家工厂的老板，工作繁忙。很多推销员都在他面前无功而返。

库尔曼：“您好。我叫乔·库尔曼，保险公司的推销员。”

罗斯：“又是一个推销员。你是今天第十个推销员，我有很多事要



点到为止，
出语必中

做，没时间听你说。别烦我了，我没时间。”

库尔曼：“请允许我做一个自我介绍，10分钟就够了。”

罗斯：“我根本没有时间。”

库尔曼低下头用了整整一分钟时间去看放在地板上的产品，然后，他问罗斯：“您做这一行多长时间了？”罗斯答，“哦，22年了。”

库尔曼问：“您是怎么开始干这一行的？”这句有魔力的话在罗斯身上发挥了效用。他开始滔滔不绝地谈了起来，从自己的早年不幸谈到自己的创业经历，一口气谈了一个多小时。最后，罗斯热情邀请库尔曼参观自己的工厂。那一次见面，库尔曼没有卖出保险，但却和罗斯成了朋友。接下来的三年里，罗斯从库尔曼那里买走了4份保险。

如果你也是从事销售工作的人，不妨试试这句话。当然，在适当时候和场合提出比较有效果哦！

一句话借刀除叛军

北宋真宗年间，北宋西夏两国的边境上经常发生战事。却说这一年，在北宋与西夏两国交界的渭州（今甘肃宁夏部分地区），北宋士兵偷偷投敌的特别多，西夏将军们高兴极了。可是有一天，一个埋伏在北宋中军帐的西夏军探子向主帅报告了这样一件事：

前天下午，宋军渭州守将曹玮正在和客人下象棋。有一个部将向曹玮报告说：“将军，今天又发现50多个士兵叛逃到西夏国去了。”

“知道了，”正下棋下得兴致勃勃的曹玮听完了报告后，依然镇定自若，一点儿也没有那种惊慌失措的样子。当报告人话音一落，他就不假思索似地回答道：“慌什么，那是我派过去的！”

曹玮这句话刚出口，好像马上发觉自己说漏了嘴似的，立即抬起头来环顾左右，直到他看到在场的都是自己的亲兵，才再没有说什么。可是，他的亲兵无意中把这一重要情况泄露给了西夏国在宋军中的那个探子。这一情况很快就传给夏军主将。

“原来是这样，我本来就在疑心这些宋兵是否是真心来投诚的。”夏

军主将恍然大悟，“来人哪，把所有投诚过来的宋兵全部都给我斩了！”一道令下，先后投向夏军的几百名宋军士兵全部被杀掉了。而且，西夏兵还把他们的脑袋一个个扔到了国界上。

等到这批宋军降兵都被自己杀完之后，西夏军主将细细一想，才大声道：“不好，我们中了曹玮的奸计啦！”正当他后悔得跺脚捶胸的时候，渭州将军府内曹玮正在哈哈大笑呢！原来，这正是曹玮随机应变，使用一招“小李飞刀”式的说话功夫，用一句假话来达到了借刀杀人的目的。从此，宋军士兵便再也不敢向西夏军投降了。

这样的“反间计”，在战争中和在商场竞争中经常使用。很多时候，为了除掉敌人阵营中的得力悍将，你不需要浪费很多的人力、物力、财力，只需要运用你的智慧，再加上几句甚至一句话，就足以使对方的重要力量除掉。

一句话招降敌军

一句话的威力究竟有多大呢？说它大有时候只要运用得当，它的作用还真的很大。比如在下面的故事里，一句有效的话可以使相持之中的敌军军心瓦解，从而缴械投降。

第二次世界大战末期，美军付出很大代价攻占了太平洋上的一座日本岛屿。最后的十几名日本士兵退到一个山洞里，无论洞外美军怎么喊话，他们拒不缴枪，并拼命朝外射击。美军无可奈何。

有位美国兵灵机一动，半开玩笑式地向洞里的日本兵作出了一个许诺：如果投降，就让他们去好莱坞一游，看一看影星们的风采。

出乎意料的是，这句开玩笑的话居然打动了那些日本兵。枪声停了，他们全部爬出洞穴，缴枪投降。为了维护信誉，美军司令部为这些俘虏安排了一架军用飞机，让他们飞抵好莱坞，大饱了一次眼福。

能打动人心的往往是最有魅力的许诺。日本人对美国所知不多，但美国电影却使好莱坞成为这些日本兵非常熟悉而又向往的地方，甚至能

诱使他们最后放弃武士道精神。

一句话演讲亦能起奇效

1936年10月19日,在上海各界公祭鲁迅先生大会上,我国著名新闻记者、政治家、出版家邹韬奋先生发表了这样的一句话演讲:“今天天色不早,我愿用一句话来纪念先生:许多人是不战而屈,鲁迅先生是战而不屈。”

邹韬奋先生的这一句话演讲,被当时的人们誉为最具特色的演讲。透过这句“一句话演讲”,我们清晰地感受到其里边蕴含着的极为丰富的内容:既谴责了当时政治战线、思想战线、文化战线上“不战而屈”的投降派,又赞颂了鲁迅先生“横眉冷对千夫指”,勇敢战斗,决不屈服的可贵品格。“不战而屈”和“战而不屈”,相同四字的不同组合,成为衡量一个人是否具备硬骨头精神的试金石。这是一句话,但又不仅仅是一句话,它激发了人们奋起抗争的勇气,鼓舞了人们要以鲁迅先生为榜样,挺身而出,战斗不止。

一句话可以救人命

1914年,第一次世界大战爆发。同年7月初,在奥匈帝国的博罗宁,一个农妇向当地宪兵队报告了一起“惊人的事件”:一个叫列宁的“俄国佬”跑到了山上,在那里写着些什么——显然是在绘制博罗宁的战略地图。

到了7月25日,一个宪兵上士搜查了列宁的住所,并命令列宁第二天去新塔尔克州长官公署听候处理。第二天,列宁应召前往,在那里他被奥匈帝国宪兵逮捕。

然而,警察局找不出列宁为沙皇政府从事间谍活动的任何证据,不过他们仍然宁愿听信有关列宁与俄国进行频繁联系的谣言,所以一直关押着列宁。

在当时两国交战的情况下,间谍嫌疑的罪名是很有可能被草率处决的。另外,沙皇政府也企图借机加害列宁。沙皇内务部副部长通知西南战线司令官,说列宁有可能被关押在克拉科夫监狱内,如果俄军一旦攻

陷这里，务必将列宁搜索逮捕，解送回国。

列宁的亲属们和布尔什维克组织十分焦虑担心，他们想尽一切办法营救列宁。他们向波兰和奥地利的社会民主党人及进步人士写信、拍电报，要求他们帮助救援列宁。同时，他们分别与有关当局交涉，做担保，抗议逮捕列宁，要求释放。但是，奥匈帝国政府除了怀疑列宁从事间谍活动外，也对他的布尔什维克身份感到不安，因此想借故一直关押他，不愿释放。

这时，奥地利社会民主党人、奥地利国会议员维·阿德勒知道，奥匈帝国十分希望沙皇国家内部产生纷乱，从而使俄国力量得到消耗，这样奥匈帝国在战争中就可以处于有利地位。于是，阿德勒直接去面见了奥地利总理。

阿德勒对总理说：“列宁是坚决反对沙皇政府的，绝不会作沙俄的间谍。而且，列宁一直在从事反对战争的活动，一直在摧毁着沙皇统治的基础。因此，释放列宁，让列宁继续他的活动，对奥地利政府是有好处的。”

奥地利总理问：“你确信列宁是沙皇政府的敌人吗？”

阿德勒回答：“阁下，这是肯定的。同您比较起来，他是沙皇更加不可调和的死敌。这点沙皇也很清楚。”

阿德勒的话起了作用。很快，列宁就被奥地利当局无条件地释放了。沙皇当局的阴谋也就破了产。

通过阿德勒巧妙地通过劝说奥地利总理，成功地营救出列宁的事例，我们可以获得这样的启示——在现实生活中我们往往会遇到敌我双方动机、目的不同，但是在行动的某一过程中却有着相同的态度和要求的情况。聪明者此时就会及时抓住敌人与我的这一相同的态度和要求，利用敌人，操纵与驾御它，从而达到自己的目的，而这亦是事半功倍之举。

由上可见，有时候，说话贵精不贵多。用一句话来改变局面，可以帮助我们抛开转弯抹角与旁生枝节，抓住要表达的东西的精髓，巧作对比，以求达到一语中的、一招致胜的效果。

◎ 一句话击中人性弱点

很多时候，我们利用非常简洁的话甚至用一句话就能够把非常困难的问题给解决掉，原因往往是，我们抓住了人性的弱点，然后对准该弱点，利用相对应的语言智慧，像拉起一支箭一样，直射问题要害，从而使之迎“箭”而解。

例如，很多时候，公安人员在审问犯人时，往往就会利用人性的弱点，设置一些提问技巧，并抓住其说话的漏洞，从而让其说出案情的真相。为了说明这点，我们不妨看看下面这个发生在第二次世界大战时的故事。

二战后期，盟军攻入比利时。一天，盟军某部队抓到一个嫌疑犯，怀疑他是德国间谍，便把他送到了荷兰籍著名反间谍专家奥莱斯特·平托上校处。

平托上校对嫌疑犯进行了审问。嫌疑犯自称只是个比利时的农民，村庄被炸毁了，妻子也炸死了。一切都回答得毫无破绽，但是平托凭借自身多年的经验还是感觉这个嫌疑犯非常值得怀疑。由于这一带地区的比利时人都讲法语，如果这个嫌疑犯是德国间谍，不管他对法语掌握的程度有多高，作为母语的德语最终还是有可能流露出来的。于是，他决定从语言方面入手，寻找破绽。

平托上校开始了对嫌疑犯的语言测试。

首先，他让嫌疑犯数一盘豆子。因为当地人在说“72”时不是用标准的法语，而是发一个专门方言的音，这样就能检验出嫌疑犯是不是地道的当地人。但是，嫌疑犯在数到“72”时，清楚地发出了方言的音。

一句话击中人性弱点



这样，上校的第一次测试失败了。

第二次，上校决定在晚上进行测试。因为一个人在刚睡醒时，思维还不能完全清醒，有可能在这时不小心说出母语。晚上，当嫌疑犯睡着后，上校命人在门外放起火来，有人在门外用德语告诉嫌疑犯着火了，但嫌疑犯醒来听到后没有任何反应。然后，又有人用法语告诉他着火了，嫌疑犯才惊慌失色地站起来。上校的第二次测试又失败了。

第三次测试是在审讯的过程中。上校在问过嫌疑犯几个问题后，与旁边的人聊起天来。上校用德语告诉旁边的人说，这个嫌疑犯在第二天就要被处决了。但是，嫌疑犯好像什么也不知道似的，连眼睛和喉头都没有丝毫的变化。这似乎证明，他根本不懂德语，也就不可能是德国间谍。

上校的第三次测试又失败了。经过再三考虑，上校决定再进行最后的一次测试，如果再失败，只能当场将嫌疑犯释放。

第二天清晨，嫌疑犯被带进上校的办公室。上校装作正在看一份文件，看完后拿起笔在文件上签了字。然后，上校抬头看看嫌疑犯，平静地用德语说道：“好了，一切都清楚了。你现在自由了！”

这时，嫌疑犯长长地舒了口气，像卸下了沉重的包袱，仰起脸，露出了愉快的神色，然后开始往外走。立刻，他警觉到自己犯了个致命的错误。可是一切都晚了。

人毕竟是有感觉的，再高明的间谍也不可能掩饰住自己所有的心情，当听到获释的消息时，怎么能不因为心情的急剧变化而出现差错呢？上校正是用极其高明的伪装蒙蔽了间谍，用使之惊喜的消息打乱了间谍的思绪，破绽怎能不露出来呢？

是的，人性的一大弱点就是，在得意时往往容易忘形。这有点像一只猴子一样，当它爬到高高的树上时，它自然会忍不住洋洋得意。殊不知，它那红红的屁股已然暴露无遗。

我们在遇到困难时，遇到刁难时，一时发现不了问题的要害之处。我们也可以采取无中生有的谋略，使对方的注意力分散，从而不由自主

地露出破绽。下面这个故事也许会给我们很大的教益和启发。

古印度有一个孩子叫苏吉亚，他非常聪明，没有人能难得住他。有一天，国王邀请他到王宫，想见见这位聪明的孩子。

时年才十一岁的幼主听说苏吉亚要来王宫，就跟自己的同伴们商量说：“等一会儿苏吉亚来了，我们用什么方法难住他才好呢？”

幼主身边的这些少年都是国王为了给幼主作伴，而从众多的同龄孩子中选拔上来的。伴主少年一共有四个，个个均聪明非常。但是，这回面对的是全印度最聪明的孩子苏吉亚，他们倒一时没了主意。正当少年们每个人都在绞尽脑汁地想办法时，其中一个少年突然高兴地说：“殿下，我有好办法了！苏吉亚一直都没有见过您，也没有见过我们，所以，我们都打扮成和您一样，在这里站成一排，苏吉亚再聪明也不可能找得出殿下。这样，他就没有办法向您问候，到那时，他非惊慌失措不可。这个主意您看可否？”

幼主一听，拍掌叫好。大家都说这个主意出得妙。于是幼主立即叫来侍女，让她把四个少年也打扮成和自己一模一样，衣服就不用提了，连发型到鞋子也和幼主的装束全然一样。装扮完毕，板着面孔，和幼主并排站着，连侍女也很难找出哪个是幼主了。

当一切准备停当，幼主便派人去把苏吉亚请来。

却说在国王面前，在众多大臣们的簇拥下，苏吉亚利用他那无穷的智慧，逗得人们开怀大笑，笑声不绝。这时，他听说幼主殿下要召见自己，便在请示国王后，离开了座席，跟着来人进入了幼主的宫殿。

苏吉亚一进殿门就要拜见幼主，可是当他抬起头时，不禁大吃一惊。只见殿堂上坐着五个穿戴完全一样的孩子，他不知道哪一个才是幼主。不过，他马上就镇静了下来，他知道幼主是在故意给他出难题。

苏吉亚略一思索，就有了主意。只见他哈哈大笑起来，并目光锐利地环视了一番大家的脸，然后说：

“嘿嘿嘿，诸位想的难题倒是真的很妙啊！但是，可惜得很，你们出了一个漏洞。瞧，你们没有注意到，偏偏在殿下的脸颊上沾上了墨

啦！”

听苏吉亚这么一说，大家都不自觉地回头看了看坐在正中间的幼主的脸。苏吉亚立即向那真正的幼主鞠了一躬，恭恭敬敬地问候道：“殿下，小民是苏吉亚，愿您前程无量，往后请多关照！”

幼主很遗憾地眨巴着眼睛，再三抚摸着脸颊说：“是苏吉亚吗？不必多礼啦。不过，万没想到我脸上沾了墨。”

苏吉亚忍着笑道：“殿下，那是我的策略而已。我一说殿下脸上沾了墨，其他人就会疑惑地看殿下的脸，所以我才会那么说的。果然不出我之所料，大家都看正中间的人的脸，于是我马上就知道您是殿下了。”这时，听了苏吉亚的解释，大家都称赞起了苏吉亚的聪明与妙语。

人们在准备欺骗别人时，往往会认为别人是不会欺骗自己的。因为每个人都认为自己比别人高明。我们如果利用这一点，往往能够解决掉很多难题。

如果你也希望能够用一两句话就指出问题的关键所在，希望用三言两语就把困难搞掂，不妨也多学习学习如何去抓住人性的弱点吧。

◎ 抓住一点，不及其余

物以稀为贵。其实，对于说话来说，道理也是如此。

就说话的价值来说，语言贵精不贵多。口才最差的人可能就是那些整天喋喋不休的人。只不过，这种人也许还自以为很棒呢。殊不知，你要真正地把自己的话说得最高效，就必须让自己的语言尽可能地简练，尽量能很快让对方明白你所说的意思。

在洛杉矶奥运会开幕式上，时任美国总统里根的致词，仅用了16个英文单词，译成中文是：“我宣布，进入现代化时代的第二十三届奥运会，在洛杉矶正式开幕！”面对急于要观看奥运会盛况的观众，这一精辟简洁的语言，产生了极好的效果。

同是美国前总统林肯也曾说过，在一场官司的辩论过程中，如果第七点议题是关键所在，我宁愿让对方在前六点均占上风，而我在最后的第七点上获胜。这一点正是我经常打赢官司的主要原因。在这里，我们也不妨介绍一场他用这个办法打赢的著名的官司。

在那个官司审判的最后一天，对方律师整整花了两个小时来总结此案，林肯本来可以针对他所提出的论点加以驳斥的，但他并没有那样去做，而是把论点集中到了最重要的关键点上。结果，总共花了不到一分钟的时间，最后林肯便赢得了这场官司。

又如，推销员不一定什么都知道，但通常都能言善辩。据通用电气公司的副总经理说：“在最近的代理商会议中，大家投票选出导致推销员交易失败的原因，结果有四分之三的人认为，最大的原因在于推销员的喋喋不休，这是一项值得注意的结果。”

在与别人交谈时，我们只要能够抓住关键点不放，把主要的意思说到，就可以了。

事实上，无论我们是营销人员，是管理人员，还是服务人员，要让对方在最短时间内明白自己的意思，要说服对方，就必须找出问题的关键点。这也叫做“抓住一点，不及其余”。

我们还是借用销售来说明一下这个观点。在推销过程中，你若想要很快取得交易的成功，就要找出决定销售的重点，也就是这里说的“关键点”。但是大部分人根本就不在意顾客决定购买的主要因素。因此，那些不成功的推销员们只会滔滔不绝地按照自己的想法去推销产品。为了帮助他们走出那样的误区，这里有如下建议，或许能帮助他们。

我们要搞好销售，关键就是抓住顾客购买的主要因素，那什么是呢？简单地说有这样的三个方面：顾客最基本的需求在哪里？顾客最感兴趣的一点是什么？你销售上最薄弱的环节是什么？

而我们要得到上述问题的答案，就必须懂得如何去倾听和提问，并鼓励顾客说话，而不是自己在滔滔不绝地说。通过顾客的回答掌握了上述三个问题的答案后，你再分析出顾客的关键需求，你的产品就轻而易举地销售出去啦。发现顾客购买与否的关键因素，然后把顾客往购买的方向上引导，是相当有效的推销方法。

谨记：话贵精不贵多，把话说到点子上，把力量集中到关键问题上，你要赢得结果就显得更容易了。



第六章 拿捏火候智慧话

只要是能够解决问题、能够获得别人的“心”或者成功地
营造出了有利氛围的话，都属于智慧话。本章介绍的智慧话，
最主要的是善于使用讲故事、作比喻和使用逻辑等语言技巧。
很多时候，说话必须要视具体情况而定，要注意“度”，一旦过
了头，很可能被对方误解为取笑与讥讽，造成双方关系的紧
张。说话时能够拿捏得住火候，体现了一个人的智慧与灵感，
是一个人良好素质和修养的表现。



◎ 比喻是庄子的拿手好戏

作为老庄学说的代表人物之一，庄子是一位非常善于利用事物来讲道理的高手。通过他的类比，那些原本深奥的道理，在别人听来往往变得通俗易懂，且思想深刻，让人折服不已。庄子那些挖苦卖弄自己的得志者的语言，往往说得淋漓酣畅，让人听后感觉美妙得无以复加……下面选取四则庄子巧妙地利用比喻的故事，可以让我们领略到，什么叫做说话的高手。

宋国有一位叫曹商的人，为宋王出使秦国。去时，宋王送车数乘；回来时，秦王又送车百乘。回到宋国时，路上遇到了庄子，便嘲笑庄子说：“先生的长处就是身处穷舍陋巷，贫困得靠织麻鞋为生，瘦得脖子枯槁、面带菜色吧？这是我曹商所不能及的；我比较善长的还是见到万乘之主就可以获车马百乘。”

听到如此讥笑，庄子却能镇定自若，从容地说：“我听说秦王有病召医，凡是能够破掉痔疮挤出脓者便得车一乘，而舔痔疮者则可以获车五乘，所治的病越下作，获得的车马越多。您难道是专门帮他舔他的痔疮的？否则，您怎么会得到这么多的车马呢？”

庄子借用了一个民间传闻，很好地反击了那个讥笑自己的人。当然，作为庄子拿手好戏的比喻，这种说话高招，庄子还运用了无数次。每次运用，都显示出了令人拍案叫绝的精彩。

却说惠施在梁国当了宰相，于是庄子便准备去会会他的这位好朋友。有人急忙报告惠子，说：“庄子要来这里，是准备取代您的相位

呀。”惠子很恐慌，便要阻止庄子，于是派人在国内搜了三天三夜。哪知道庄子从容而来拜见他说：“南方有一种鸟，名字叫做凤凰，不知道您听说过吗？这只凤凰展翅而起后，从南海飞向北海，非梧桐不栖，非练实不食，非醴泉不饮。这时，有一只猫头鹰正在津津有味地吃着一只腐烂的老鼠，恰好凤凰从其头顶上飞过。猫头鹰急忙护住腐鼠，仰头视



之道‘吓，现在您也想用您的梁国来吓我吗？’”

庄子利用一个非常高明的比喻，把自己比作凤凰，而把惠施比作猫头鹰，以说明志向有远近，境界有高低。对于你很在乎的东西，我庄子一点儿也没有看在眼里。

有一天，庄子正在涡水垂钓。楚王了派两位大夫前来聘请他。见面后他们对庄子说：“我们大王久闻先生贤名，欲以国事相累。深望先生欣然出山，上以为君王分忧，下以为黎民谋福。”庄子持竿不顾，淡然说道：“我听说楚国有一只神龟，被杀死时已经有三千岁。楚王把它珍藏在竹箱里，盖上了锦缎，供奉在庙堂之上。请问二位大夫，此龟是宁愿死后留骨而贵，还是宁愿生时在泥水中潜行曳尾呢？”二大夫道：“自然是愿活着在泥水中曳尾而行啦。”庄子说：“那么，二位大夫请回去吧！我也愿在泥水中曳尾而行。”

在这个故事里，庄子借用一个神龟是选择死后留骨还是选择在泥水中自由玩耍，来提问两位大夫，以作为自己的内心真实取向的巧妙表达。用比喻来作为拒绝出山的说话手法，的确高明。

又有一天，庄子身着粗布补丁衣服，脚穿草绳系住的破鞋，去拜访魏王。魏王见了他便问道：“先生怎么会变得如此潦倒？”庄子说：“是贫穷，不是潦倒。士有道德而不能体现，才是潦倒；衣破鞋烂，是贫穷，不是潦倒，此所谓生不逢时也！大王您难道没见过那腾跃的猿猴吗？如果在高大的楠木、樟树上，它们就会攀缘其枝而往来其上，逍遥自在，即使善射的后羿、蓬蒙再世，也无可奈何。可要是在荆棘丛中，它们则只能跪行侧视，怵惧而过了，这并非其筋骨变得僵硬不柔灵了，而是处势不便，未足以逞其能而已，现在我处在昏君乱相之间而欲不潦倒，怎么可能呢？”

庄子借用这个比喻，委婉地批评讽刺当时生不逢时且让人民过得很苦的世道。

◎ 毛泽东的语言艺术

语言是人类特有的交际能力。人们利用它表达感情，沟通思想，传播信息，进行工作，维持人类和社会的发展。古人云：“一言可以兴邦，一言也可以亡国。”在日常生活中，会说话可以使忧郁的人笑起来，不会说话常使娴静的人也可能跳起来。可见说话艺术是多么的重要。

作为一位历史巨人，毛泽东的口才非常杰出，令人叹为观止。毛泽东一生指导波澜壮阔、艰巨复杂的中国革命建设往往是通过他的口才实现的，为能恰当地表情达意，他有时进行鞭辟入里、锋发韵流的反击，有时发表鼓舞人心、雄辩有力的演说，有时吟诵瑰丽磅礴、浪漫豪放的诗句，有时进行含蓄幽默、亲切热情的谈话。他说话通俗易懂、生动形象，有群众熟知的口语、俗语，有典雅的文言，有时庄重严肃，有时诙谐幽默，可谓妙语连篇、高论纷呈。毛泽东的口中出来的锦囊佳句，字字珠玑，闪烁着智慧光芒，又体现高超的人际交往水平，具有永恒的艺术魅力。

毛泽东口才的魅力无所不在、无处不有。他既是一位政治家、军事家，也是一位才气横溢的演说家。他能根据不同的对象，运用不同的语言风格，有时幽默风趣，有时亢奋激昂，有时像涓涓细流滋润心田，有时又像黄河巨浪催人奋进，其感染力和鼓动性非常之强。能够使用各种高超说话技巧的他，可以称得上是语言艺术上的一位智慧大师。他的口才为人们提高说话水平提供了方法和技巧。无论是一位领导还是一位普通人，都可以从毛泽东高超的魅力中获得启迪，受到教益。

在这个篇幅里，我们收集了几个可以体现毛泽东说话智慧的瞬间，

让我们感受一下伟人在说话方面的超凡魅力。

善把高深理论讲得通俗易懂

井冈山斗争前期，党内许多同志不懂中国革命战争的特点，也不懂得什么叫游击战术，毛泽东便扼要概括为“十六字诀”，又进一步解释道，打仗行军就是一门学问，打得赢就打，打不赢就跑，赚钱就来，蚀本不干。几句简短、通俗而又深刻的话语，就把游击战争的战略战术讲明白了。

延安时期，毛泽东常常到抗大去讲哲学，抗大的学员文化水平参差不齐，他就把枯燥的理论与实际结合起来，深入浅出，讲得生动活泼，形象具体。在讲《矛盾论》时，为了说明外因是变化的条件，内因是变化的根据这个观点，他举了鸡蛋因得适当温度孵变化为小鸡，而温度不能使石头变为小鸡的生动例子；讲《实践论》时，他举了一个要知道梨子的滋味，就得找个梨子，亲口吃一吃。毛泽东在举这些生动的例子时，听课的同志全都笑了。

好用比喻一语胜千言

毛泽东同志说话好用比喻，他的比喻往往闪耀着思想、智慧的光芒。他的许多妙喻，看似顺手拈来，实则是深思熟虑的结晶。他在与党外人士的谈话中，经常是妙喻如珠，一语胜千言。

1941年11月，开明绅士李鼎铭先生向共产党提出了“精兵简政”的建议。党内有些同志很不理解这一建议，甚至还怀疑李先生提出这个建议的动机。毛泽东慧眼识良策，果断地采纳了这一建议，并且还写了一篇《一个极其重要的政策》的专文，阐述和推广这一政策。他在文中写道：“目前根据地的情况已经要求我们褪去冬衣，穿起夏服，以便轻轻松松地同敌人作斗争，我们却还是一身臃肿，头重脚轻，很不适应于作战。那么，如何对付敌人的庞大机构呢？那就以孙行者对付铁扇公主为例。铁扇公主虽然是一个厉害的妖精，孙行者却化为一个小虫钻进她

的心脏里去把她战败了。柳宗元曾经描写过的黔驴之技，也是一个很好的教训……大驴子还是被小老虎吃掉了。我们八路军、新四军是孙行者和小老虎，是很有办法对付这个日本妖精或日本驴子的……”短短两百来个字，妙喻连珠，极其生动形象地说明了“精兵简政”的必要性和可行性，对李鼎铭先生的建议给予了有力的支持和高度的赞扬。

毛泽东的比喻不仅包含着深刻而鲜明的政治性、政策性，而且极富情感性，是打开心扉的钥匙，沟通心灵的桥梁。

妙语惊人出口成趣

据毛泽东身边的工作人员回忆，在他们同一屋檐下的日常生活中，伟人多妙语成趣。比如，当年转战陕北时就到了延安的卫士李银桥，看见毛泽东擦脸擦脚都用那条没了毛的旧毛巾，就建议领条新的擦脸，旧的留着擦脚；还说，擦脚擦脸应当分开嘛。他怎么也没想到毛泽东说：“分开就不平等了。现在每天行军打仗，脚比脸辛苦多了。我看不要分了，分开脚会有意见。”

1949年，毛泽东在西柏坡接见傅作义，一见面就握着他的手说：“过去我们在战场上见面，清清楚楚；今天我们是姑舅亲戚，难舍难分。”1959年，回到韶山冲的毛泽东请乡亲们吃团圆饭时，向当年的私塾先生毛禹珠敬酒。老人说：“主席敬酒，岂敢岂敢”，毛泽东则举着酒杯说：“尊老敬贤，应当应当”。家乡人无不为之动容。

◎ 大人物善讲故事和寓言

故事，人皆喜欢，恐怕没有一个人不是听着故事长大的。提倡讲故事的说话技巧，切合绝大多数听者的心理。

大多数人在听别人讲话时，尤其是长篇大论时，都不希望听到满耳朵的硬硬的大道理，这犹如人吃食品，往往喜欢吃松软的热酥品，能够即刻吃下、消化，而不喜欢“啃”硬梆梆的冷馒头，得咀嚼半天。讲故事的说话方式犹如热酥品，有具体的人、具体的情节，形象而不抽象，听者易于接受，易于被打动。而那些报告式、文件式、会议式的稿子，则是概念、数字的堆砌，没有一点具体的东西，听了就让人头疼，让人昏昏欲睡。

我们的先人是很懂得讲故事的。翻看先秦散文，那些纵横家、大臣们在游说国王的时候，往往不是直接讲道理，而是先从国王熟悉的身边事、小故事讲起（当然，这些故事是经过严格选择的，寓含着游说的主题），引起国王听下去的兴趣，最后水到渠成，回归主题。这样做，往往比直接讲道理更有效。看“三言两拍”，自宋朝就有的那些“说书的”，在讲正题大故事前，往往先讲一个小故事，润润舌，热热耳，有助于听众理解正题。

那么到了当代呢？如今可是已经进入了商业社会，有着非常快的节奏和非常激烈的竞争，讲故事还适合于现在这个社会吗？现实给我们的答案是，非常需要，甚至有时候还有过之而无不及。

一位全球知名的社会学家预测，21世纪将是“讲故事”的世纪。今天看来，此言不假。在已经进入21世纪的今天，用讲故事的方法说

服人、教育人，俨然已是许多企业统一团队目标，提升团队素质，铸就团队文化的最好形式。

“这是一个需要借助故事来领导的年代。”那些贴近管理活动、寓意丰富的管理故事让企业价值观告别说教与命令，择其一二娓娓道来，可以让领导和员工在轻松之中领悟到管理的真谛。这种“讲故事”的传播方式对于人们而言通常能起到两个作用：一方面，告诉人们什么是重要的，并帮助员工深刻理解企业的经营理念；一方面，告诉人们在一个群体中如何处理或组织好一件事情。

我国著名企业家、海尔 CEO 张瑞敏经过 20 多年的管理实践，曾深有感触地说：“提出一个管理思路或理念也许不是难事，但要让人们认同这个思路，才是最难的。我常想，《圣经》为什么在西方能深入人心？靠的是里面一个个生动的故事。推广某个经营理念，用讲故事的办法就是一种可行的方式。”特别是近几年，管理者通过寓言和故事来对员工进行管理和培训渐渐成为企业界的一种时尚。在过去的《财富》杂志评选的全球最受欢迎的前十位 CEO 中，人们发现他们有一个共同的特征，都喜欢借助寓言和故事来阐述管理理念。

其实，企业追求打造自身文化的过程，通常表现为领导者以最经济、最有效的讲故事方式，传播自身思路、企业理念的过程。这个过程能较为彻底地摆脱说教，摆脱抽象的理论，摆脱生硬的指令，而在相对轻松愉快、亲切随和的氛围中内化员工们笃定的信条。在这个意义上，可以断言，未来的成功企业家必将是能生动讲述管理故事的高手。

◎ 严肃场合说话也需娓娓动听

如果我们希望说出来的话具备吸引力，让别人印象深刻，并把话听到心里去，我们就应该注意在说话过程中，避免板起面孔来空洞说教，而应该针对对方的心理特征，把话说到他们的心里，让他们想听、爱听、乐意听。

那么，我们应该如何说话，才能让听者觉得我们的话是娓娓动听呢？通常，我们可以采用如下方法。

一、借用哲理性强的故事

有情节、有悬念、吸引人，含有一定哲理的故事，是适合大多数人口味的。

在开学典礼上，有一个校长在给学生讲“把握机会”这个话题时先讲了这样一个故事：一个信奉上帝的人，家乡发大水后被水困在一个高地上。望着不断上涨的大水，他坚信上帝一定会来救他。一只木船过来了，船上的人让他上船走，他说：“上帝会来救我的，你们先走吧。”一根木头漂过来，围着他打转，但他心里只有上帝，对木头视而不见。木头漂走了，水继续上涨，快到脖子的时候，一团草绳漂了过来，上面还有一个布条，布条上写着“救命草”，但他仍对上帝痴心不改，朝着向他漂过来的草绳大喊：“滚开，别挡着上帝来救我的路。”草绳漂走了，水就要没顶了，但他嘴里依旧在喊：“上帝会来救我的，上帝会来救我的。”然而上帝始终也没有来，他倒是自己去见了上帝。他责问上帝：“上帝，你怎么不去救我呢？”上帝说：“孩子，我是没去救你，可我给

了你三次逃生的机会呀！第一次我给你派去了木船，第二次派去了木头，第三次派去了草绳，一次次良机你怎么都没有把握住呢？看来你还不能大彻大悟，你还得继续修炼呢！”

讲到这里，同学们都笑了，他们是在笑那人对上帝虔诚得近乎痴呆。见火候已到，校长继续说：“我们没有被大水围困的经历，但我们生命中同样有一一次次机会需要把握。你选择了上高中，你就成功地把握住了继续深造，提升自己知识、修养和才华的机会。应该怎样利用这个机会？每个人都应该深入思考一下这个问题。能够把握机会的人是强者，敢于创造机会的人是勇者，善于利用机会的人是智者。我们应该让每一次机会在我们手中都闪耀出成功的光辉。”

二、借用生活中的实例

生活中的实例极易诱发对方自觉的行为动机，他们也愿意听，乐意听。

在讲“提高修养异常重要而且要从眼前一点一滴做起”这个主题时，主讲老师给学生讲道：“某公司招聘一名职员，应聘者很多，一个其貌不扬、个头也不高的人被公司选中了，人们不服，去问公司老板，老板说：‘只有他带来了许多“介绍信”。他在门口蹭掉脚下带的土，进办公室后随手关上门，说明他做事小心仔细；他看到那个残疾老人，立即起身让座，表明他心地善良，体贴别人；应聘时他先脱掉帽子，回答问题干脆果断，证明他既懂礼貌又有修养。其他人都从我故意放在地板上的那本书上迈过去，而只有他俯身捡起那本书，并放回桌子上，这不是很好的介绍信吗？把工作交给这样的人不是很让人放心吗？’同学们，一滴水代表着大海的本质，一束光反映出太阳的光辉，一件小事折射出一个人的修养。要全面提高自己的修养，必须从一点一滴的小事而且是善事做起。古人说的‘不以善小而不为’正是这个道理。”

三、借用绘声绘色的描述

绘声绘色要求借助各种修辞手段，把不闻不见的或是一些较为抽象的东西描绘得如闻如见，生动、形象。这种方法具有很强的感染力。

在一次“中学生心理品质教育报告会”上，主讲专家给学生讲“如何摆脱烦恼”时就使用了这种方法。

她讲道：“同学们，我们都有这样的感觉：当我们朝着太阳奔跑，看不见的阴影总是在我们背后，我们的眼前只有无限的光明。可以这样说，远大的理想和明确的奋斗目标就是照耀在我们人生道路上的太阳。为了她，我们开足马力勇往直前地去追求，我们就不会，也没有工夫去斤斤计较个人的荣辱、得失，因为我们眼中只有那颗光辉的太阳。我们也根本无暇顾及我们背后带来痛苦和烦恼的‘阴影’。也正是因为如此，流星为了那闪光的一瞬间，才心甘情愿地在孤寂中等待千百万年；唐僧师徒为了取得真经，才不顾路途坎坷、遥远，甘冒一次次被妖魔擒获、开膛烹煮的风险……所以我们摆脱烦恼、摆脱困扰最有效的方法，就是为实现我们的理想和目标义无反顾地前进。”

这段话中，把理想、目标比作“太阳”，把痛苦、烦恼比作阳光底下的阴影，把实现理想目标义无反顾地前进比作“朝着太阳奔跑”，道理讲得比较形象、透彻，学生也非常乐意听。

四、借用大家熟知的仿拟之语

仿拟是指把人们已熟知的名句、名段加以点化、改造和模仿，注入自己要表达的内容，能给人以熟悉感、新鲜感和亲切感。

在一次比赛结束后，组织委员会负责人在闭幕式上做总结时通过对《挥手之间》句子的仿拟，表扬了各组织人员对本次比赛的成功举办功不可没，他说：“各位，我们无论如何也不能忘记我们的组织者们为指导我们参赛所付出的巨大努力。这些日子里，他们的身影总是时时出现在赛场上、食堂里和参赛选手们的记忆中。工作人员们的音容笑貌、举手投足，选手们都是熟悉和理解的。工作人员们倾心于咱们比赛的成功举行，一刻也不离开，一刻也不曾离开。而今，比赛圆满结束了，我们又怎能忘记全力组织帮助我们、常常连饭也顾不上吃的全体工作人员呢……”话音没落，台下响起了热烈掌声。选手们眼中透出的是深深的感激和敬意。

◎ 短处也可以变为你的长处

每个人难免会有短处，当然，每个人也会有长处。很多时候，师长们都教导我们要取长补短，要不断改正自己的缺点。事实上，我们不一定要把缺点一味地加以改正，因为你可以采取另一种途径，把你的短处变为你的长处。这也是一种非常高明的智慧。

填补缺陷总是困难的，而把短处转变为长处，也许会比较容易一些。那么，我们应该如何做呢？这里就介绍一种非常充满智慧的说话方式——“露丑”！

通常，遮羞盖丑是人的本能，所以主动露丑是需要很强的意志力和勇气的。

对于自己的缺点和过失强为掩饰，会欲盖弥彰，反致破绽百出。不妨主动露丑，一是增强自信和底气；二是可显得本色和人性化，别人对你的批评也会减少很多；三是表现出弱点并好好发挥，可使别人更加喜爱你。

露一丑，可遮百丑

唐朝时，对官员的选任有很严格的程序，就是科举得中，还要经过吏部考选。却说，那位唐朝著名的奸臣李林甫钻营当上了吏部侍郎后，便掌握了选考官吏的大权。不久，他就干出了一件巴结权贵、捞取政治资本，表面装得正直不阿、暗地里作奸的事来。

吏部每年考选官吏，放榜公布。一次，在放榜前，玄宗的弟弟宁王，暗地里拿给李林甫一个10人的名单，要他将这些人以优等列榜首

放官。在选官中走后门，当时也是严禁的。

李林甫看到勾结宁王的机会来了。他接过名单，心里高兴，脸上装作为难的样子，说：“王爷一定知道这事不好办，何况一下子开出10个人来！”不等宁王有什么表示，李马上说，“王爷把这件事交给我，说明王爷信任我，抬举我。王爷是皇家，为皇家办事。还能怕担责任？”这一番话，当然让宁王高兴，在他那尊贵的脸上，显出对李林甫抚慰的神色。李林甫又从这种神色中盘算出另一个主意。

“王爷，就这样吧！为了维护朝廷的法纪，也压压别人借机行私，请你允许我从这10人中任挑出一人，当众驳回，留到下次列为榜首，举荐个好住所。”李林甫把内心的奸诈全隐藏起来，表现出的是一副忠诚、恭顺、干练的模样。宁王心里自然高兴了，真把李林甫看成是忠心为朝廷办事，又能干的人，便大加赞赏。

出榜那天，李林甫当众说：“某人托宁王说情，这是败坏朝廷选制，不能容忍！此人不能选。”话一落音，人人吐舌，相互传说：“李交部，连宁王情面都敢驳回，真是正直清明。”更有人说：“他这官当得真硬，一定深受皇上宠幸，不然，能有这胆子？”这事传到玄宗耳中，龙颜大悦，心里说：“朝中有这样的大臣，一定要重用。”

李林甫以情枉法，却让朝野上下误以为忠，用的是“一丑遮百丑”的遮丑方法。这种操纵是利用了人的思维盲区：10个人都货真价实，没有问题，人们不免怀疑：“真的都名副其实吗？……”而一旦一个人出了问题，人们便心想：“果真不出我所料”，把目光集中到了有问题的一个人身上而心满意足。其余九个便想当然地被忽略而避开了审视的焦点。

算命先生给人算命也是一样。他不会说你“百事顺意”，而是说“有一件不太顺的事，不过总能有办法……”等等。这样一来你会觉得比较可信：“是呀，人都免不了小灾小难嘛。”至于其余四件顺心事，也乐于接受了。

敢露“庐山真面目”

苏东坡曾有诗云：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”照此意推论，一个人是很难看到自己的缺点与不足的。这里我们反其意而论之，人为什么不能主动暴露自己的“庐山真面目”，而让别人了解一下真实的“我”呢？

有一本书上说：让人家看到自己的缺点或弱点，人家才会觉得你真实可信，不存虚假，从而产生亲近感。反之，如果人们不了解你的真实个性，即没有看到一个有缺点和弱点的你，反而会对你放心不下，对你产生戒备和警惕，从而不敢亲近。这真是洞察人心的至理名言。

现实生活中那些直率、坦白，洒脱而不拘谨的人，之所以往往受到人们的亲近与喜爱，之所以宾多友众，大概就是这个道理吧。

然而，善不善于暴露自己的缺点或弱点，又是另一码事。暴露得恰当是好事，是对自己“本来面目”的完善、修饰与美化，而暴露得不好，出了格，那就是现了丑，不利于自己交人处世。因此，要露“庐山真面目”还得讲究点艺术性。

对偶发性的缺点，要立刻承认并纠正。

偶发性缺点多半是因一时不慎和平时修养学习不够而出现的。出现此类问题，大可不必惊慌，立即诚恳地承认便是，切不要掩饰和辩解。例如，某小姐主持一次知识竞赛，不慎将李白的“天生我材必有用”的诗句，说成是杜甫的诗，顿时台下大笑。但这位小姐毫不慌张，立即微笑着承认和纠正：“由于本人文化修养不够，以至刚才误把李白的诗句说成杜甫的。大家的笑声是对我的善意批评和友好的爱护。谢谢大家。”台下响起一阵掌声。

对长久性的缺点，要坦然而不掩饰。

有些错误、缺点、弱点，不是一下子就能改得掉的，这一般是人们在生活中形成的性格的消极方面。有的还是生理方面的缺陷，也非主观所能为的。但对此，切不可像阿Q那样总是忌讳别人说他的“光头”，

甚至连别人说起“灯光”，也敏感得不得了。其实，承认自己的不足，在于不自欺，是凭实力正确估价自己的表现。要是有意地隐瞒、掩饰或忌讳自己的缺点，必然对自身产生反作用，使自己变得虚张声势和粗野、傲慢。人一旦摆脱了这一缺陷，内心反倒坦然踏实，自己的长处也就突出了，别人也就喜欢他了。

别人指出的缺点，应虚心倾听、乐于接受。

出于善意的关心和真心的爱护，有时别人会直接或间接地指出你自己尚未意识到的缺点或弱点。此时，别难为情，更不能因一时面子上难受而不悦甚至生气。维护自己的缺点，是软弱的表现。应当虚心倾听人家的话，让人把话讲完。如果对方讲的是事实，有道理，就应立即接受，表示感谢，同时表明下决心改正。如果讲的不是事实，可适当地解释，肯定人家的动机是好的，但切不可过多争辩甚至发火。

必要时有意地说出自己的缺点。

让对方知道自己的缺点，不但不会削弱对方对自己的信赖感，反而会增强对自己的信任，在一定条件下，缺点还可能转化为优点。例如，一对男女青年谈恋爱，谈了不久，女青年特意告诉男青年：“我有个缺点，就是爱打扮，喜吃零食。”这就是有意地让对方了解自己的缺点，也是对对方的试探与考验。男青年经过一段时间的观察后却对她说：“你爱打扮，是爱美的表现，是社会进步的反映。至于吃零食，适当吃一点也无妨。我喜欢你的坦率。”你看，主动让对方知道自己的缺点，反倒招人喜爱。

总之，金无足赤，人无完人，敢于露出“庐山真面目”方为上策。

善于发挥自己的短处

人们做事因本身的条件，一般总会有这样那样的不足，只要我们善于发挥自己的缺点，它便会成为我们的特点，而不会被人瞧不起。所谓的“丑星”也就是因为自成一派的“丑”而被人记住、喜爱。有点小缺陷，不必有自卑感，拿出勇气坦然对待，便会变弱为强，甚至受到大家



的喜欢。

比如，有的人因说话不标准而有些自卑。其实这也是我们应该多加发挥的短处之一。如果能够在言谈中，保留故乡话的人情味，而同时又能用理性的共通语来和人交谈，撷取两种语言的优点，是最理想的方法。

生于不同地方的人，需要用共通语来沟通；而如果在来自同一地方的人之集会中，或本地的公司、机关、柜台等，大家明知道是同乡，却还要用不成熟的共通语，那就很让人扫兴了。因为人们制造共通语时，原本就不考虑到亲切的特性，所以，它并不会给人温暖的感觉。对于这种反效果，我们应格外注意。

另外，在生意上的往来、各地区的说明会、招待外来宾客等情形时，若能巧妙地活用故乡语言，也会增加彼此间的亲切感。

所以，只要排除原有的自卑感，光明正大地朗声地说话，再渐渐让自己所说的内容更丰富，表达方式更活泼，那么，不管在什么场合或什么情况下，都不会感到害怕了。

故露破绽，请君入瓮

唐玄宗时，有李适之和李林甫两位宰相共同辅政。二人面和心不和，互相勾斗，但表面上还很客气。

唐玄宗荒于酒色，穷奢极欲，弄得国库日见空虚，满朝文武都很着急，日夜思谋开源节流之计。最后，皇上也感觉到了财政威胁，下诏让两位宰相想办法。

形势所迫，二人都很着急。但李林甫最关心的却是如何斗倒政敌，独揽大权。看着李适之像热锅上的蚂蚁，李林甫生出一条毒计来。

散朝之后，二人闲扯，李林甫装作无意中说出华山获金的消息。他看到李适之眼睛一亮，知道目的达到了，便避开话题说别的。李适之果然中计，忙不迭回家，洗手磨墨写起奏章来，陈述了一番开采华山金矿、以应国库急用的主张。

唐玄宗见到奏章大喜，忙召李林甫来商议定夺。李林甫装出欲言又止的样子，玄宗急道：“有话快讲！”李林甫压住了声音装作神秘地说：“华山有金谁不知？只是这华山是皇家龙脉所在，一旦开矿破了风水，国运难测。”玄宗听罢点头沉思。那时，风水之说正盛行，认为风水龙脉可泽及子孙，保佑国运。而今听得李适之提出了这样的馊主意，玄宗心中当然不高兴。李林甫见有机可乘，忙说：“听人讲，李适之常在背后议论皇上的生活末节，颇有微辞，说不定，这个开矿破风水的主意是他有意……”玄宗心烦意乱，拂袖而去。李林甫见目的达到，心中暗喜。

自此，玄宗见了李适之就觉得不顺眼，最后，找了个过错，把他革职了。朝廷实权，便落在了李林甫手中。

说话不严密而露出破绽，也是一种丢丑。如果有意为之，故卖破绽，则可达到以露丑制胜的目的。说话时有意识地通过看似失语的语言形式，“无意”地透露给听话者某种虚假的信息，从而使对方信以为真，以致正中说话者的下怀。

当然，害人之心不可有。但我们在不害人的前提下，也不妨采用一下这种说话手法。同时，我们也要学会这些说话技巧，以防别人来害自己。

总之，“露丑”往往是一种主动进攻型的用法：

（一）露一丑，可遮百丑。利用人们的思维惯性，主动露一个丑处，可以让人忽略其余更多的丑处。

（二）故露破绽设圈套。你让别人看起来是不经意地犯下的过失，对方会误以为是真实信息，从而落入我方早已设好的圈套。

（三）以丑扬名，大做广告。利用人们的好奇心、逆反心理，以及对丑陋的悲天怜人等，故意家丑外扬，突出短处，宣传错误，可以达到出奇制胜的广告效果。

记住，“丑小鸭”同样可以惹人喜爱，成为“丑星”。主动露丑可使短处变长处，甚至可以诱敌上当，以“丑”制胜。





第七章 长线迂回话套话

要使你说话能够左右逢源，往往需要比较高明的智慧和谋略。在体现说话智慧的谋略里，有一种方式叫做“长线迂回”。它的绝妙之处在于，说话者为了达到某一目的，预先设计好了一些“虚假”的话，掩盖住了其真实意图，然后一环扣一环地设局，让对方在自己设好的局里，一步步地被自己牵着鼻子走，最后实现说话者的目的。



◎ 有时候说话就要“兜圈子”

通常，在日常交际中，如果一个人说话直言快语，往往表示他是真诚的，因而也会受到很多人欢迎。但有时候，快语直言的效果却并不佳，甚至轻者会损害人际关系的和谐，重者则造成麻烦。很显然，如果造成这样的后果，肯定是违背语言交际的初衷的。而有时有意绕开中心话题和基本意图，采取外围战术，从相关的事物、道理谈起，即“兜圈子”，却常常能收到更为理想的交际效果。

有一天，一位年轻媳妇看到小姑子穿了件新的羊毛衫，猜想是婆婆给买的，便故意高声地对小姑子说：“哇，从哪儿买来的羊毛衫，真漂亮！”婆婆便在一旁答道：“从对门的商场买的，刚到的货。我先买了一件，让你们穿上去试试，要看中了，下午再买一件。你们俩一人一件。”

这位年轻媳妇看到小姑子穿了新的羊毛衫，猜想是婆婆买的，也想要一件，但又不好意思说出口，于是转向小姑子去夸羊毛衫，“环顾左右而言他”。而婆婆也听到了弦外之音，便答应也给她买一件，于是，年轻媳妇的目的达到了。

有个青年早早回家做了一锅红枣饭。妻子下班回来，端起碗，高兴地问道：“这枣真甜啊，哪来的？”丈夫说乡下姨妈捎来的。妻子不无感慨地说：“姨妈想得可真周到啊，年年捎枣来！”丈夫说：“那还用说，我从小失去父母，就是姨妈把我抚养大的嘛！”妻子说：“她老人家这一生也真够辛苦的。”稍停，丈夫忽然叹了口气，说：“听捎枣的人说，姨

妈的老胃病又犯了，我想……”“那就接来呗，到医院好好治治。”不等丈夫把话说完，妻子说出了丈夫想说还未说出的话。

青年想接姨妈来城里治病，但不直说，而是通过吃枣饭、忆旧情，造成一种适宜的氛围，然后再说姨妈生病，而让妻子接过话题，说出接姨妈的话。这样言来语去，自然圆满，比直说高明多了。再看这个故事：

在晚饭之后，几位学生去拜访某教授。谈到夜深，教授接其中一位学生的话题说：“你提的这个问题很值得研究，明天我去江城参加一个学术会，准备就这个问题找几位专家一块聊聊。”几位学生立刻起身告辞：“很抱歉，不知道您明天还要出差，耽误您休息了。”

由这个例子我们看出，教授第二天要出差，准备早点休息，但碍于情面，不好直言辞客，而接过对方话题一兜，即达到了辞客的目的。话语委婉得体而不失礼仪。由此看来，说话兜圈子，有时候确实是必不可少的。它能起到直言快语所不能起到的作用。

在我们日常生活和工作中，有时候，我们还真的需要在说话时学会兜兜圈子。那么，在什么样的情况下，我们需要说话时兜圈子呢？

著名语言学家王力先生曾说过，兜圈子是一种高明的说话艺术。要正确运用这种艺术，首先要善于分辨言语交际的具体情况，做到当兜则兜，不当兜还是直说为好。言语交际中兜圈子主要有如下几种情况。

（一）出于礼仪，有些话不便直说时需要兜圈子

中国是一个历史悠久的文明古国，素有“礼仪之邦”之称，具有文明礼貌的社交风尚。人们在言语交际中，十分注意话语的贴切、得体。私人场合、知己朋友，说话可以直来直去，即使说错了，也无伤大雅。但在公共场合，对一般关系的人，特别是晚辈对长辈，下级对上级，对待外宾时，说话就要特别注意分寸、讲究方式了。为了不失礼仪，说话就常需兜圈子。

有时候说话要兜圈子



(二) 顾及情面，有些话不便直说时可以兜圈子

这种情形，比如婆媳之间、恋人之间、两亲家之间等，都是刚刚建立起来的情感宝塔，基础欠牢固，交往中双方都比较谨慎、敏感，言语中稍有差错，都会带来不快或产生误解、造成矛盾。前面举的一个例子中，那位年轻媳妇，如在娘家面对亲生母亲，大可不必兜圈子；但在婆家，面对婆婆，就不好直说要东西了。而她的兜圈子，既达到了要羊毛衫的目的，又不失情面。

(三) 为让对方更易接受而兜圈子

某个意思，直接挑明，估计对方一时难以接受，一旦对方明确表示不同意，再要改变态度，就困难多了。在这种情况下，为了强调事理，

说服对方，就可把基本观点、结论性的话先藏在一边，而从有关的事物、道理、情感兜起。待到事理通畅、明白，再稍加点拨，自能化难为易，达到说服对方的目的。前面举的那位青年就是针对这种情况而兜圈子的。如果他直言接姨妈来城里治病，妻子不一定同意。而通过吃枣饭、谈红枣、忆旧情，事理人情双关，形成了接姨妈的充分理由，水到渠成，所以不用自己讲，妻子说出了他的心里话。

（四）化解对方情绪时需要使用兜圈子

有时候，由于对方的情绪、思想所致，难以与之进行交际，而要说服对方，就要想方设法与之接触，开辟言语交际的信息渠道。如人们所熟悉的《触龙说赵太后》，触龙的言语成功就在于他采用了兜圈子这种艺术手段。

我们要准确地运用了兜圈子这种说话艺术，除了要善于区别交际活动的具体情况，做到当兜则兜外，还要了解兜圈子的一些常用方法，灵活地组织话语。从兜圈子所利用的事物、事理与中心话题、交际目的关系分析，主要有如下几种方法——

比照法

也就是去寻找与交际话题具有类比意义的事物兜圈子，两相比照，语义明晰，或者兜而不发，令对方自悟，或者稍加点化。

传说郑板桥早年家贫，一年除夕熬了一只猪头，刚下锅，又被屠户要了去转手卖了高价。为此他一直记恨在心。直到后来山东范县做官，还特别规定杀猪的不准卖猪头，自己吃也要交税，以示对屠户的惩罚。夫人闻之，感到不妥。一天她捉到只老鼠吊在房里。夜里老鼠不住地挣扎，郑板桥一宿没睡好觉。他埋怨夫人，夫人说她小时候好不容易做了件新衣裳，被老鼠啃坏了。郑板桥听后笑了：“兴化的老鼠啃坏了你的衣裳，又不是山东的，你恨它是何道理？”夫人说：“你不是也恨范

县杀猪的吗？”郑板桥恍然大悟，随吟诗一首：贤内忠言实难求，板桥做事理不周。屠夫势利虽可恶，为官不应记私仇。

郑板桥夫人的话，通过两种事的比照兜圈子，而后画龙点睛，说服了郑板桥。

推论法

就是从与交际目的相关的事物兜起，让对方由此及彼或由表及里推出新的意思。前面讲到的那位年轻媳妇的话就是采用了这种方法。儿媳妇称赞小姑子的羊毛衫，在婆婆心里必然产生这样的思考：儿媳妇夸赞小姑子的羊毛衫，当然是自己也想要一件；儿媳妇也是自己家里人了，应同女儿一样看待，既给女儿买了，也该给儿媳买，这是事理常情。所以那位聪明的媳妇，没说要羊毛衫而得到了羊毛衫。

因果法

就是从促使对方接受观点、产生行为的各种原因兜起。这种原因可以是事实，也可以是理论。例如前面提到的青年的兜圈子就是采用的这种方法。姨妈把该青年抚养成人，姨妈年年捎枣，姨妈生病是因；接姨妈是果。这是用事实来兜。

双关法

即寻找与中心话题相关的具有双重内涵的事物兜圈子，言在此而意在彼，获得一种含蓄委婉的言语效果。比如，一位农村小伙和姑娘暗暗相爱，都羞于直接表白。一天，两人在田间相遇，姑娘灵机一动，指着在花间飞动的蝴蝶问小伙：“你说为什么只见蝴蝶恋花，不见花追蝴蝶呢？”小伙一时发懵，“花怎么能追蝴蝶呢？”转瞬明白了对方的意思，坦率地表达对姑娘的爱慕之情。这位姑娘的无疑而问，自然令对方思考到其双关意义，话语婉曲、巧妙，既实现了完美的表情达意，又不丢脸面。

由副入主法

即某一交际话题一时难于为对方接受时，根据对方的思想、兴趣、职业等特点，先从本题之外的副话题兜起，待到言路畅通，再自然引入本题。

兜圈子有时能产生一种含蓄委婉的言语效果，但含蓄委婉的话却并非全是兜圈子。兜圈子也不是猜谜语、说隐语，它是曲径通幽，最终要让对方理解自己的意思，如果兜来兜去，把对方引入迷魂阵，就不好了。再者，兜圈子这种说话艺术一定要慎用，当兜才兜，否则，兜之不当，会给人罗嗦、虚伪之嫌，与交际目的相背。

总之，在需要说话兜圈子时，我们就学会因地、因时制宜地使用上面的某种方法，来达到我们的目标。



◎ 有理也要靠“迂回”之道

在平日里，我们有时候难免会跟别人争辩。争辩时，有时候我们是占理的一方，有时候我们是无理的一方。如果我们是无理者，这里建议的是，停止争辩吧。但是，我们是有理的一方，我们是应该据理力争的。只不过，我们也不希望有理就必须声高，为了争取得到对方的认同，为了维护公正，我们还是得懂得“迂回说话”之道。

为了说明这里提出的有理，也需要靠一些“迂回说话”之道的道理，我们借用职场上的比较典型的例子来证明之。

参加过工作的人也许都知道，对老板而言，无论在地位、经济还是实力上，打工一族都处在弱势群体的地位。一旦遇到老板或者顶头上司有侵害自己权益的行为时，或者在为自身争取正当的权益时，都免不了要同老板或顶头上司之类的人物展开一番唇舌之辩。这时候，打工者若想占有先机，取得胜利，就必须依靠一定的说话方式与技巧，才有可能化被动为主动，变不利为有利，从而为自己争得一定的利益。在这种情形下，“迂回说话”之道将会帮你的大忙。

接下来，我们将介绍三种非常有效的“迂回说话”的操作方式。

欲扬先抑：收回来的拳头更有力

陈扬在欧洲某国自费留学，一边读夜校拿学位，一边在一家计算机服务所打工。在一个星期五下午，他干了一整天数据输入的活儿，只觉得头脑发胀，可明天还得准备夜校的考试。到临下班时，老板手下的一个主管忽然走来，告诉陈扬明天要加班。于是双方发生了一场口舌之

辩。

主管对陈扬说：“客户急着要这组数据，你必须在周一交活儿。没问题吧？”

陈扬不解地问道：“什么？周一？请问明天是礼拜几？”

主管答道：“换句话说，你明后两天都得加班完成剩下的工作。”

陈扬说：“不过，我不明白，这剩下的活儿到底该谁干？”

主管：“你。”

陈扬问：“为什么？”

主管说：“很简单，你的工作本来就是由我来安排的，对吧？我现在让你加班完成工作，应该没什么问题吧？”

陈扬问道：“可是，您并没有权力安排我的周末时间呀。”

主管说：“有权利！你到底是来打工的还是来读学位的？何况在你们中国本来就是一周工作40小时的，而你现在每周才干了多长时间？不过是一周30小时罢了。”

陈扬说：“可我还听说过，在你们国家工业化初期，连童工一天也得工作13小时，请您算一周是多少小时？”

主管：“你……你这是在强词夺理。”

陈扬回答道：“不是，跟您说的一样，我说的也只不过是事实。”

主管没办法了，只好让陈扬自主地安排自己的周末时间。

在上面的这个故事里，陈扬的反驳之所以具有说服力，首先在于他采取了先收缩后出击的整体战略。他先是通过耐心的询问，试探出对方的真正用意是在有意刁难自己时，便运用自己的智慧和口才对主管进行反击。在与主管的对话中，陈扬牢牢地抓住对方计算工作时间的办法，将对方从空间上（中国）的歪算，变为时间上（过去）的歪算，从而得出二者相似的结论，对主管的偏见与歧视给予辛辣的嘲讽，从而维护了自己的正当权益。陈扬的这一说话高招，就是“迂回”说话术里的一招——欲扬先抑。要知道，收回来再打出去的拳头会更加有力，更容易把对方打倒。在说话上也一样。

声东击西：长线钓鱼说服人

蒋金是一名厨师，烧得一手美味川菜，可因一时没找到合适的工作，便来到重庆一家个体小餐馆打工。干了一个月，他越来越觉得老板付给自己的工资太低，为了使苛刻的老板为自己增加工资，他便精心设计了一整套“长线钓鱼”的说话方案，以维护自己的利益。

这天，蒋金买来了一份报纸，故意在几条招聘广告上画了些杠杠，摆在案桌醒目的位置上。他的这一招果然引起了老板的注意。于是，老板便问他：“我说大金，这报纸是你的？”

蒋金说：“是的。怎么了，你想看吗？”

老板问道：“我是说，你想去干车工？干车工就比干厨师强吗？”

蒋金说：“可不是。你这里的活儿太累人了。我可是每天吃了人参来给你干活的，否则，根本顶不下来！”

老板：“看来，你是真想跳槽啦，对吧？”

蒋金：“我在广东干过整整三年车工，跟福州一家工厂联系了，他们对我很感兴趣！”

老板：“为什么非走不可？你是嫌这里工资太少吧？”

蒋金：“你以为很多吗？一个月才几百块！说实话，累点我倒不计较，可得值得！”

老板：“可是，你也许不明白，眼下生意萧条呀，要是你在别的老板手下干，也许还没这么多。不是吗？你看隔壁那家拉面馆里的女孩子，才有你工资的三分之二。”

蒋金：“你也该仔细看看，她干的是啥活——洗碗的。能和我这真正的厨师相比吗？何况我是经过业务培训的，有等级证书的！”

老板听懂了，终于给蒋金加了一笔不菲的工资。

显然，为了增加工资，打工者蒋金是用了一番心机的。从整体上看，他采用了放长线钓大鱼的说话策略。首先，他以意欲跳槽的假象造成先声夺人之势。从而为“迂回说话”策略取得胜利争得了先机，也为

后边的论辩埋下了伏笔。在老板追问下，两人的对话进入到第二个回合。蒋金运用了求异的说话方式，借车工来做对比，巧妙地提出了工资少的问题；当老板拿洗碗工来做挡箭牌时，他机智地再度运用差异辩驳的方法，点明厨师与洗碗工的本质区别，迫使老板承认自己的“身价”。于是，长线钓鱼的声东击西之术，终于把“鱼”给钓到了。

抛砖引玉：求同存异获双赢

叶超在一家民营企业工作，由于工作出色，被提升为一个部门的主管。工作两年后，他发现老板过于抠门儿，活脱脱就是一个土财主，更令他想不开的是，自己虽然身为部门主管，但工资还不如在百货公司搞销售的一个同学多。他想，跟了这样的老板，既挣不到大钱，也干不成大事，于是便产生了跳槽的想法。

这天，他向老板提交了辞职报告。次日，老板找到他，于是双方展开了一场“唇枪舌剑”。

老板说：“叶超，你能给我说说看，你心里究竟是怎么想的吗？”

叶超回答道：“没别的想法，只是想趁年轻，轰轰烈烈干一番，实现当初的梦想。”

老板：“既然这样，难道就不能在我这里实现梦想吗？”

叶超说：“其实也挺简单。首先，请您考虑给我加薪，每月不能少于3000元。当然，如果能把我派到你的一个下属企业去也行。”

“噢，叶超，不是我想亏待你，你想想，如果给你一人涨了工资，其他人找来，我能摆得平吗？财务部的老张、企划部的大梁，不是比你资历深就是比你年岁大吗？但是……”

“老板，这我可有点糊涂了，明明是个民营企业，可为什么要因袭国营企业那些条条框框呢？您既然坚持那种陈腐的用人机制，那我也只有另找出路了，何况有家公司已经开出了合适的价格。俗语说‘人往高处走’，请老板您理解。”

“我佩服你的这股闯劲儿，既然是想实现自己的人生价值，那好，

我就成全你，给你一个机会。你说，需要怎样一条出路？”

“只要是富于挑战性的都行。比如，不久前兼并的玩具厂不是正等着调整结构吗？”

“哦，你是想在那儿去开辟战场呀！那好，你去干吧——当厂长，然后给你60万元启动经费行不行？”

“行！我应当承担什么样的义务呢？”

“很简单，到年底时，你能把这笔款子的利息归还就行了，毕竟你还得养活那么几百号人哪！”

“好，咱们一言九鼎，这就画押。”

就这样，叶超顺理成章地获得了一个施展抱负的机会。

在整个对话中，叶超采取了一面利用老板对自己“梦想”的共鸣和惜才且愿意“蓄水养鱼”的心理，展开以情动人的攻势，一面又不失时机地抛出辞职之“砖”，以引出实现梦想的“出路”之“玉”，从而在软硬兼施的论辩中步步紧逼，最终赢得了两块“玉”中的一块，即担任下属工厂厂长的“出路”。

老板也觉得没有损失什么，反而得到了一个解决包袱的机会。可见，打工一族向老板争取权益，未必都只有“不是鱼死就是网破”这样一种结局。事实上，只要能在纷繁复杂的利益关系中采取得当的论辩谋略，获得双赢的结局是很有可能的事。

◎ 你要引导别人

在管理理论领域里，有好几位管理学家都提出，当你是管理者时，你就应该学会去影响别人，而不应该被别人影响。而影响别人的能力，也被称为“领导力”。

我们本书介绍的高超说话技巧，其中核心之一，也是提倡我们在跟别人交谈时，应该令我们站在主动的位置上，由我们去“牵引”别人，而不能由别人牵着我们的鼻子走。

在营销界里，有一个观点非常流行，那就是“顾客就是上帝”。什么叫上帝呢？就是对他无条件地服从。但是，我们面对顾客的质疑和责难时，是不是也可以做到牵引顾客，而不是我们老处于被动地位呢？

我们必须通过运用智慧和口才，牵引顾客，让他们接受我们的解释。我们可以看看下面这位销售高手是如何去“牵引”顾客的。

在一个培训课前，听课的500多名销售人员坐在那里，充满疑惑地看着爱立森——美国西屋公司的首席推销员，并都在思考着一个问题：他是如何做到的呢？

原来，爱立森创下了一个业内纪录：3年中，向同一个客户卖出了300多台发动机。现在，他要和全公司的销售人员们分享自己的心得。

第一次客户只买了他几台发动机，以此来决定是否签订后面的大单。可是，第二天客户就怒气冲冲地把他叫去了。“我们不可能再买你的发动机了，它们工作起来烫手得厉害！”

爱立森知道和他辩论是没有用的，于是点点头说：“对，我完全同意你的意见！如果那些发动机工作起来太烫了，你就不应该再买。你当

你要引导别人



然不会购买超过国家电气制造标准热度的发动机，是不是？”

“是的。”

爱立森又说：“国标规定，发动机可以比室温高 22 度，对不对？”

“是的。但是，你的发动机实在是太烫了。”

“那你厂房里的温度是多少呢？”

“25 度左右吧。”

“那就对了，如果厂房是 25 度，再加上 22 度，是 47 度。您应该不会喜欢把手放在 47 度的热水里吧？”

他说：“是的！”

“所以，”爱立森建议他：“您只要不把手放在发动机上，不就解决问题了吗？”

接下来，他们又谈了一会儿，然后，客户一次性签下了 100 台发动机的订单。

爱立森让所有人注意到，客户一共说了四句话，其中有三句都说了“是的”。这是爱立森法宝——在谈话中，一切辩论都可能带来负作用，只有站在对方的立场上来看问题，让客户只能说“是的”，最后赢的人才可能是你！

是的，当你想要“牵引”别人时，你就应该站在别人的立场上去思考问题，然后运用你的话，让别人在你的话里往下展开思路，这样，最后的赢家自然会是你了。这也是“话套话”里最为高明的一招的核心秘密。

记住，你要占据主动，你要学会让别人的思路跟着你的思路走，而不是相反。

◎ 把提问用作敲门砖

当你求教时，没人会拒绝你。向对方问适当的问题，是你最有效的打开对方心门的敲门砖。

我们还是借助销售领域的故事，来谈论我们的话题。因为我们必须承认，优秀的业务员是最善于提问题，并通过问对问题来敲开顾客心门的人。

任何一位业务员，都必须接近顾客，否则生意很难做成。而顾客愿意接近你，最主要的原因是，顾客对你感兴趣，信任甚至喜欢你。只有让顾客产生了这样的感觉，他才会接受你的产品。

成功者找方法，失败者找借口。有人认为与陌生人接近是一种非常困难的事情，他们会把各种“不行”想得很严重，然而，我们下面将要介绍的方法，希望能够帮助有这样想法的人。说得再明白一点，这个方法就是利用提问的方式，以从对方利益或者感兴趣的东西作为发问的方向，使对方对你瞬间感兴趣。切记，每个人最关心和首先关心的，就是自己！

你可以首先提出一问题，根据对方的反应，再提其他问题，一步一步地接近对方。

联邦自动售货机制造公司的业务部，要求所有的销售人员去从事业务时，都带着一块2英尺宽3英尺长的厚纸板，纸上写着：“要是我可以告诉您如何让这块地方每年收入300美元，您会感兴趣的，对吗？”当与顾客见面时，推销员就打开厚纸板铺在柜台或者合适的地方，引起顾客的注意与兴趣，引导顾客去思考，从而转入正题。此方法让该公司

的市场不断扩大。

优秀的销售员总是很会说话，他们为了能让自己的业绩持续上升，会认真地思考如何说话才能更快地让顾客对自己感兴趣，并让对方信任自己。而平庸的推销员，会直奔主题，问对方需要不需要自己的商品。

无论你的产品多么好，无论你的服务多么棒，如果你不能跟顾客接上头，交易就无从谈起。刚才我们已经提到，无论对方是谁，当你用求教的语气向对方说话时，对方一般都不会轻易拒绝你，除非他真的很忙，要么对你已经忍无可忍。

每个人都有好为人师的本质，特别是自认为经验丰富和取得了一些成就的人。当我们用“求教”的方式向对方提问题时，不用五秒钟，你们就可以把心与心之间的距离拉得很近。因为你这么谦虚，这么真诚，几乎很少有人会拒绝你。当你求教之后再继续进行你的正题，向对方提出你的真实意图，往往能收到奇效。

经人介绍，做保险业务的张平前去拜访一位企业董事长黄先生。可是他并不愿意理会张平，见面就给他下了逐客令。但是，张平并没有退缩，而是问黄先生：“黄先生，咱们的年龄差不多，但您为什么能如此成功呢？您能告诉我吗？”

张平在提这个问题时，语气非常诚恳，脸上表现出来的跟他心里想的一样，就是希望向黄先生学习其成功的经验。而对张平的求教，黄老板不好意思回绝他。于是，他就请张平坐在自己座位的对面，把自己的经历开始向他讲述。没想到，这一聊就是三个小时，而张平始终在认真地听着，并在适当时候提了一些问题，以示请教。

最后，张平也没有提到保险方面的事情，而是对黄先生说：“我很想为您写一份有关贵公司的计划，可以吗？”黄已经被这位诚心求教的人打动了，自然点头答应。

张平花了整整三天三夜，把一份该公司的计划书做了出来，这份计划书内容非常丰富，资料详实，而且建议也非常有价值。黄先生依照张平的这份计划书，结合实际情况具体地操作起来，结果效果显著，业绩

在第3个月后就提高了30%。黄先生非常高兴，把张平当作了最好的朋友。

当然，黄先生公司里的所有保险，都在张平那里下保单了。

成熟优秀的业务员或者与人打交道经验很丰富的人，都会发现：在接近陌生人的过程中，起主要作用的不是理性而是情感上的东西。人们在购买一样东西时，很多时候是受到好奇心的驱使，才会作出购买决定的。

好奇心是人们普遍存在的一种行为动机，抓住这一点，利用好奇心，就可以让你在最快的时间内接近对方。当然，你设计的希望引起别人好奇心的话，必须要与你的推销活动或者你要达成的目标相关。否则，你会白费工夫。

◎ 问问题的艺术

有人问，提问也需要讲求艺术和技巧吗？

是的，不同的提问方式，会产生不同的效果。有两位教士分别向上司请求，第一位问道：“我在祈祷时可以抽烟吗？”另一位则这样问：“我在抽烟时可以祈祷吗？”你认为他们两位的请求谁会获得批准？

问问题是非常重要的，这是“话套话”的非常重要的手段。要获得信息，通常最有效的就是提问了。无论是获得顾客，还是增进朋友关系，还是使亲情相处得更加融洽，善于问问题都对你非常有助益。

在这里，我们就借助销售，来说明之。

销售洽谈的过程，往往是问答的过程，一问一答构成了洽谈的基本部分。恰到好处的提问与答话，更是有利于推动洽谈的进展，促使销售成功。

本文谈谈洽谈中如何提问的一些技巧，希望能够给销售员和这方面的爱好者一些启迪。

销售提问艺术的一些基本原则

原则 1：尽量用肯定句提问

在开始洽谈时用肯定的语气提出一个令顾客感到惊讶的问题，是引起对方注意和兴趣的可靠办法。例如：“您已经……吗？”“您有……吗？”或是把你的主导思想先讲出来，在这句话的末尾用提问的方式将其传递给顾客。“现在很多先进的公司都使用了这种产品，不是吗？”这样，只要你运用得当，说的话既符合事实而又与顾客的看法一致，会引

导顾客说出一连串的“是”，直至成交。

原则 2：从一般性事物开始，慢慢深入

向顾客提问时，尽管没有一个固定的程序，但通常都是先从一般性的简单问题开始，逐层深入，以便从中发现顾客的需求，创造和谐的交易气氛，为进一步交易奠定基础。

原则 3：先了解顾客需求层次，后询问具体要求

了解顾客的需求层次后，就可以掌握你说话的大方向，可以把提出的问题缩小到某个范围以内，而易于了解顾客的具体需求。如顾客的需求层次仅处于低级阶段，即生理需要阶段，那么他对产品的关心多集中于经济耐用上。当你了解到这点以后，就重点从这方面提问，指出该商品如何满足顾客需求。

原则 4：注意问问题时的表述方法

在销售中，我们应注意提问的表述方法。例如，有个保险推销员向一名女士提出了这样的问题：“您是哪一年生的？”结果令这位女士恼怒不已。于是，这名推销员吸取教训，改用另一种方式问：“在这份登记表中，要填写您的年龄，有人愿意填写大于 21 岁，您愿意怎么填呢？”结果就好多了。经验告诉我们，在提问时先说明一下道理对洽谈是有帮助的。

常用的提问方式

提问招数一：求教式

就是用委婉的语气，以请教问题的形式提问。这是在不了解对方意图的情况下，先虚设一问，投石问路，以避免遭到对方拒绝而出现难堪的局面，又能探出对方的虚实。如一推销员打算提出成交，但不知对方是否会接受，又不好直接问对方要不要，于是试探地问：“这种商品的质量不错吧？请您评价一下好吗？”如果对方有意购买，自然会评价；如果不满意，也不会断然拒绝，使双方难堪。

提问招数二：启发式

这是以先虚后实的形式来提问，从而让对方做出提问者想要得到的回答，这种提问方式循循善诱，有利于表达自己的感受，促使顾客进行思考，控制销售劝说的方向。如一个顾客要买电脑，营业员问：“请问买质量好的还是差一点的呢？”“当然是买质量好的！”“好货不便宜，便宜无好货，这也是……”

提问招数三：协商式

这是以征求对方意见的形式提问，诱导对方进行合作性的回答。这种方式，对方比较容易接受。即使有不同意见，也能保持融洽关系，双方仍可进一步洽谈下去。如：“您看是否明天可以汇款？”

提问招数四：限定式

在一个问题中提示两个可供选择的答案，两个答案都是肯定的。人们有一种共同的心理——认为说“是”比说“不”更容易和更安全。所以，经验丰富的销售人员向顾客提问时尽量设法不让顾客说出“不”字来。

以上就是问问题的一些有效的实践经验的总结。如果你想使自己的说话更容易产生好的效果，最好就是在实践中运用它们。

通常来说，在销售过程中，问问题要比直来直去地讲述效果更好。但要问有分量的问题并非易事。简而言之，问问题要掌握两个要点——

1. 问题最好是探索式的

如此，我们就容易发现顾客的购买意图以及怎样让他们从购买的产品中得到他们需要的利益，从而就能针对顾客的需要为他们提供恰当的服务，使买卖成交。

2. 问题最好是引导式的

这样，可以令顾客对你打算为他们提供的产品和服务产生信任。须知，你告诉他们的，他们也许会怀疑；但让他们自己说出来的就是真理。人们往往更容易首先相信自己。当然，在你问问题前还要注意一件事，那就是你问的必须是对方可以回答得上来的问题。





第八章 正话反说话激话

“话激话”，就是我们常说的“激将法”。当我们要说服那些极难说服之人，特别是那些高高在上、平时非常自负的人时，最有效的方法便是激将法。激将法的主要特点就是“正话反说”，故意激起一种气。这种气，对于自己一方来说，是一种激励自己奋起和斗争的豪情；对于朋友，是一种激起对方合作之心和从消极到积极的策略；而用于敌人和对手时，往往在于激怒对方，使之丧失理智，做出错误之事，令自己有机可乘。



◎ 诸葛亮设计激孙权、周瑜

正话反说话激话，是一种运用激将法的说话方式，来达到预设目的的策略。

这种与所有人相处的说话术之一，共有三种作用的对象。其一，是对敌人，通过运用自己的智慧，并用激将的口才，正话反说，使敌人听了后渐渐失去理智，从而做出不利于敌人却利于自己的事情。其二，是对朋友，朋友有时候会因固执而不听劝告，会因自大而不听建议，当你正话反说来“对付”他时，他就能够听得进话去。这其中还有一种情况，就是当朋友情绪低落时，我们应该学会激励他们，这也是“激将”的一大实用意义。其三，就是对自己，有时候我们需要正话反说地对待自己，激起自己战胜困难的雄心！

我们在这里，先看看三国时期一位非常有名的激将高手——诸葛亮，他是如何运用自己的智慧和口才，把“正话反说话激话”这套高超说话术使用到无可挑剔的地步，从而达到自己的目的。

妙说孙权

话说当日，曹操平定了辽东，回到冀州。一天，兵士们从地下挖出了一只铜雀，便献给了曹操。谋士荀攸看到了，就向曹操祝贺，说：“古代舜的母亲梦见一只玉雀飞到怀里，生下了舜，现在丞相得了铜雀，一定是大吉大利的征兆。”

曹操大喜，就叫他的儿子曹丕和曹植留在冀州，在漳水边造一座铜雀台，左右两边，各造玉龙台与金凤台，在空中架两条飞桥，将三台连

接起来，极其壮观。曹操预备将来到这里欢度晚年。

曹操还叫曹植写了一篇词藻华丽的《铜雀台赋》，赋中有这样两句：“揽‘二乔’于东南兮，乐朝夕之与共。”意思是：将东南方两位天姿国色的乔姓美女找来，与我曹操朝夕相处，共同享受欢乐。

曹操极其欣赏这篇文章，但没料到就是赋中的这两句话，像火星燃起了导火线般，引发了一场著名的大战——赤壁之战。

曹操平定北方之后，在公元208年领兵南下，打败了刘备，降伏了刘表。攻下了荆州后又集中了水陆两路人马，号称八十万大军，沿长江东下，威逼东吴投降。而刘备则领了残兵败将退守长江南岸的夏口。他知道无力抗拒曹操，惟一的出路就是联合东吴，共同对敌。于是，他派了军师诸葛亮到东吴去，说服孙权，联合抗曹。诸葛亮奉刘备之命前往江东，劝说孙权合力抗曹。鲁肃便带他前去会见孙权。

待到诸葛亮见着孙权，一看其碧眼紫髯，一表人才，心里自知难以用言语说动，便打定主意要用言语去激他，方能达到刘备托付给自己的目的。一番寒暄之后，孙权便问诸葛亮道：“曹兵共有多少？”

诸葛亮回答道：“马步水军，共有100余万。”

孙权不信。诸葛亮便解释道：“曹操在兖州时，就有青州军20万；平定河北，又得五六十万；在中原招新兵三四十万，现在又得荆州兵二三十万；如此算来，曹兵不下150万。我只说100万，只是怕惊吓了江东之士。”

鲁肃听后大惊失色，一个劲地向诸葛亮使眼色，但诸葛亮却只装作没看见。

孙权又问：“曹操部下战将，能有多少？”

诸葛亮说：“足智多谋之士，能征惯战之将，不下一二千人！”

孙权道：“曹操有吞并江东的意图，战与不战，请先生为我下决心。”

诸葛亮说：“曹操取得了官渡之战的胜利，又新破荆州，威震天下，现在即使有英雄豪杰要与他抗衡，也没有用武之地，所以刘豫州才逃到

这里。希望将军您量力而行：如果能以吴、越之众与他抗衡，就不如早一点与其绝交；如果不能，为什么不依从众谋士的主张，向他投降呢？”

孙权道：“就如您所说的，那么刘豫州为何不投降曹操呢？”诸葛亮说：“当年的田横，不过是齐国的一名壮士罢了，尚且能笃守节义，不受侮辱，更何况身为王室之胄、英才盖世、众士仰慕的刘豫州呢。事业不成，这是天意，又岂能屈居于人下？”

孙权听后，不禁勃然大怒，退入后堂。东吴诸人都笑诸葛亮不会说话，一哄而散。鲁肃则一个劲地埋怨诸葛亮，批评他藐视孙权。诸葛亮笑道：“我自有破曹良策，你不问我，我岂能说？”鲁肃听罢，赶紧跑到后堂去告知孙权。孙权回嗔作喜，又出来与诸葛亮相见，并设酒宴款待。

经过诸葛亮的一番实事求是的分析，孙权果然进一步坚定了抗曹的决心。

智激周瑜

要说联合东吴共同抗击曹军，刘备诸葛亮他们还必须说服东吴的另一个人，那就是周瑜。

周瑜是江东主战派的核心。但是，他在与诸葛亮相见时，却故意反说宜降不宜战。鲁肃不知是诈，与周瑜当面争辩了起来。诸葛亮也装作主张投降的样子，然后说：“我有一计，既不必牵羊担酒，纳土献印，也不必亲自渡江；只需要派一名使者，送两个人到江北给曹操，百万大军就会卷旗卸甲而退。”

周瑜果然问道：“送哪两个人？”

诸葛亮说：“我在隆中时，就听说曹操在漳河新建了一座十分壮丽的楼台，称之为‘铜雀台’，并且广选天下美女置于其中。曹操原本就是个好色之徒，他很早就听说江东乔公有两个女儿，长女曰大乔，次女曰小乔，都有沉鱼落雁之容、闭月羞花之貌。曹操曾经发誓说‘我一愿扫平四海，以成帝业；一愿得江东二乔，置之于铜雀台上，以乐晚年。

如此，虽死也没有什么可恨的了。’可见，他率百万雄兵，虎视江南，其实不过是为了得到这两个女子而已。将军何不去找到那乔公，用千金买下这两个女子，派人送给曹操。曹操得到她们之后，心满意足，就必然会班师回朝。”

周瑜疑惑地问：“曹操想得到二乔，有什么证验没有？”

诸葛亮说：“曹操的小儿子曹植，下笔成文。曹操曾经命他写了一篇《铜雀台赋》。赋中的意思，单道他家合为天子，誓娶二乔。”

周瑜道：“先生还能记得这篇赋吗？”诸葛亮说：“我爱其文采华美，曾经把它背了下来。”说完，当即将《铜雀台赋》背诵了一遍：

“从明后以嬉游兮，登层台以娱情。见太府之广开兮，观圣德之所营。建高门之嵯峨兮，浮双阙乎太清。立中天之华观兮，连飞阁乎西城。临漳水之长流兮，望园果之滋荣。立双台于左右兮，有玉龙与金凤。揽二乔于东南兮，乐朝夕之与共。俯皇都之宏丽兮，瞰云霞之浮动。欣群才之来萃兮，协飞熊之吉梦。仰春风之和穆兮，听百鸟之悲鸣。天云垣其既立兮，家愿得乎双逞，扬仁化于宇宙兮，尽肃恭于上京。惟桓文之为盛兮，岂足方乎圣明？”

“休矣！美矣！惠泽远扬。翼佐我皇家兮，宁被四方。同天地之规量兮，齐日月之辉光。永贵尊而无极兮，等君寿于东皇。御龙旂以遨游兮，回鸾驾而周章。恩化及乎四海兮，嘉物阜而民康。愿斯台之永固兮，乐终古而未央！”

其中“揽‘二乔’于东南兮，乐朝夕与之共”一语，果然是想要得到江东二乔的意思。

周瑜听罢，勃然大怒，离座指北而骂道：“曹操这个老贼，简直是欺人太甚！”

诸葛亮连忙劝解道：“昔日匈奴的单于屡次侵犯大汉边境，而大汉天子为了边疆人民，尚且愿许以公主和亲，如今为什么要过于在乎两个民间女子呢？”

周瑜道：“先生有所不知，大乔是孙伯符（孙策，孙权之兄，当时

已死)之妇,小乔乃周瑜之妻。”

诸葛亮假装十分惶恐地说:“我确实是不知此事,矢口乱说,死罪死罪!”

周瑜说:“我一定要洗雪胸中之恨,不会饶了这个老贼!”

诸葛亮劝道:“还要请将军三思,免得后悔呢!”

周瑜说:“我怎会屈膝降曹呢?说要投降,不过是故意试探而已,现已下定北伐决心,望孔明助我一臂之力,同破曹贼!”

诸葛亮见“激将大法”初见成效,便斩钉截铁地说:“如果大将军不嫌弃,我愿意效犬马之劳,早晚供听使差唤。”

于是,二人订下联合抗击曹军的大计。

当你要说服那些极难说服之人,尤其是高高在上、平日里非常自负的人时,最有效的方法是这一招“正话反说话激话”了。

◎ 看二桃是如何杀三士的

正如刀可以用来砍瓜切菜，也可以用来伤人性命一样，“正话反说话激话”这一说话术也是会被人用来杀人的！用实物凶器杀人，是杀人见血，而用这一招说话策略来“杀人”，可真是杀人不见血呀！

且看看古代一位非常有名的人，是如何通过运用“话激话”，来达到除掉恶霸的目的。

春秋时代，齐国有田开疆、古冶子、公孙捷三勇士，很得国君齐景公宠爱。这三人的结义为异姓兄弟，自诩是“齐国三杰”。他们挟功持宠，横行霸道，目中无人。

相国晏婴看不过去，眼见这种恶势力逐渐扩大，危害国政，时刻担忧。他明白奸党的主力在于武力，三勇士就是王牌，屡次想把三人干掉，但他们正得宠，又怕直接行动齐王不会依，反而弄巧成拙。于是，他便一直在思考如何更加稳妥地把这件事办成。

功夫不负有心人，机会终于等到了。

有一天，邻邦的国王鲁昭公带了司礼的臣子叔孙来访问，谒见齐景公。景公立即设宴款待，也叫相国晏婴司礼；文武官员全体列席，以壮威仪；三位勇士也奉陪在左右，威武十足，摆出不可一世的骄态。

酒过三巡，晏婴上前奏请，说：“眼下御园里的金桃熟了，难得有此盛会，可否摘些来宴客？”景公即派掌园官去摘取，晏婴却说：“金桃是难得的仙果，必须要我亲自去监摘，这才显得庄重。”

不一会，金桃摘回来了，装在盘子上，每个有碗口般大，香喷喷的，景公一见就问：“只有这么几个吗？”

晏婴答：“树上还有三四个未成熟的，只可摘6个！”

两位国王各拿一个吃了起来，连声赞赏。景公乘兴对叔孙说：“这仙桃是难得之物，叔孙大夫贤名播四海，有功于两国邦交，赏你一个吧！”

叔孙跪下答：“我哪里及得上贵国晏相国呢，仙桃应该赐给他才对！”

景公便说：“既然你们相让了，就每人吃一个吧！”盘里只剩下两个金桃了，晏婴复请示景公，传谕两旁文武官员，让各人自报功绩，有功深劳重者得食此桃。

勇士公孙捷乃率先站出来，唾沫横飞地自夸起来：“从前我跟主公在桐山打猎，亲手打死了一只吊睛白额虎，解了主公的围，这功劳大不大呢？”

晏婴连忙说：“擎天保驾之功，应该受赐！”

公孙捷很快把金桃咽下肚里，翻开傲眼向左右横扫一下。古冶子不服气也站起来说：“打虎有什么了不起，我当年在黄河的惊涛骇浪中，浮沉几里，斩骄龟之头，救回主公一命，你看功劳大不大呢？”

景公接口就说：“真是难能，那次若不是将军，恐怕船上的人都要溺死了！”又把金桃和酒赐给他。

可是，另一位勇士田开疆却气冲冲地发起牢骚来了。他说：“本人曾奉命攻打徐国，俘虏了500多人，带徐国纳款投降，威震邻邦，使他们纷纷上表朝贡，为国家奠定了盟主地位。这算不算功劳？能不能受赐呢？”

晏婴立即回奏景公说：“田将军的功劳，确比公孙捷和古冶子两位将军大10倍，但可惜金桃已赐完了，可否先赐一杯酒，待金桃熟时再补赐吧！”

景公安慰田开疆说：“田将军！你的功劳最大，可惜你说得太迟。”

田开疆再也听不下去了，忍不住气忿忿地按剑大嚷起来：“斩龟打虎，有什么了不起？我为国家跋涉千里，血战功成，反被冷落，而且在

二桃杀三士



两国君臣之间受此侮辱，为人耻笑，还有什么面子站在朝廷上呢？”立即拔剑自刎。

公孙捷大吃一惊，亦拔剑而出，说：“我们劳小而得到赏赐，田将军功大，反而吃不着金桃，于情于理，绝对说不过去！”手起剑落，也自杀了。古冶子跳了出来，激动地说：“我们三人是结拜兄弟，誓同生死，今两人已亡，我又岂能独生？”也自杀而亡。

就这样，晏婴运用“话激话”的口才策略，借用二个金桃，把三个“恶人”给除去了。接下来，晏婴又把奸党逐个地收拾了。

我们可以运用激将式的口才，将敌人激得失去理智，做出傻事；当然，对于我们自己而言，则要注意千万不要被别人的言语相激而做出让自己后悔的事情来。

◎ 正话反说救人命

在日常生活中，有些话是绝对不允许你说出来的，为了避免尴尬，不妨从其反面说起。须知真理再向前一步就可能变成谬误，反面的话稍加引申，也可能走到反面的反面。

前面我们介绍了晏婴是如何运用“话激话”式的口才术，把勇猛无比的三位大将给除去了，这说明此说话术威力之无穷。而在本节里，我们同样介绍晏婴是如何继续运用“正话反说话激话”的，只不过，我们介绍的是他如何运用这种说话策略去救人一命的！

齐国有一个人得罪了齐景公，齐景公大怒，命人将这个胆大包天的人绑在了殿下，要召集左右武士来肢解这个人。为了防止别人干预他的这次杀人举动，他甚至下令：“有敢于劝谏者，也定斩不误。”

文武百官见国王发了这么大的火，谁还敢上前来自讨杀头之冤。晏子见武士们要对那人杀头肢解，急忙上前说：“让我先试第一刀。”众人都觉得十分奇怪：晏相国平时是从不亲手杀人的，今天怎么啦？只见晏子左手抓着那个人的头，右手磨着刀，突然仰面向坐在一旁的齐景公问道：“古代贤明的君主要肢解人，您知道是从哪里开始下刀吗？”

齐景公一听，赶忙离开坐席，一边摇手一边说：“别动手，别动手！把这人放了吧，过错在寡人。”那个人早已吓得半死，等他从惊悸中恢复过来，真不敢相信头还在自己肩上，连忙向晏子磕了三个大响头，死里逃生般地走了。

晏子在齐景公身边，经常通过这种正话反说的方法，迫使齐景公改变一些荒谬的决定。比如，有个马夫有一次杀掉了齐景公曾经骑过的老

马，原因是那匹马生了病，久治不愈，马夫害怕它也把疾病传染给马群，就把这匹马给宰杀了。齐景公知道后，心疼不已，就斥责那个马夫，一气之下竟亲自操戈要杀死这个马夫。马夫没想到国君为了一匹老病马竟会杀了自己，吓得早已面如土色。晏子在一旁看见了，就急忙抓住齐景公手中的戈，对景公说：“你这样急着杀死他，使他连自己的罪过都不知道就死了。我请求为你历数他的罪过，然后再杀也不迟。”齐景公说：“好吧，我就让你处置这个混蛋。”

晏子举着戈走近马夫，对他说：“你为我们的国君养马，却把马给杀掉了，此罪当死。你使我们的国君因为马被杀而不得不杀掉养马的人，此罪又当死。你使我们的国君因为马被杀而杀掉了养马人的事，传遍四邻诸侯，使得人人皆知我们的国君爱马不爱人，得一不仁不义之名，此罪又当死。鉴于此，非杀了你不可。”晏子还要再说什么，齐景公连忙说：“夫子放了他吧，免得让我落个不仁的恶名，让天下人笑话。”就这样，那个马夫也被晏子巧妙地救了下来。

到此时，我们是否已经发现，运用“正话反说话激话”，可以放大荒谬，让人更为清楚明白地见到荒谬的真面目，从而达到了更好的劝谏效果。

再看这个故事：

汉武帝刘彻的乳母曾经在宫外犯了罪，武帝知道后，想依法处置她。乳母想起了能言善辩的东方朔，请他搭救。东方朔对她说：“这不是唇舌之争，你如果想获得解救，就在将抓走你的时候，只是不断地回头注视武帝，但千万不要说一句话，这样做，也许有一线希望。”当传讯这位乳母时，这位乳母有意走到武帝面前，要向他辞行。当时东方朔正在旁边侍坐。只见乳母面带愁容地不停地看着汉武帝。于是，东方朔就对乳母说：“你也太痴了，皇帝现在已经长大了，哪里还会靠你的乳汁养活呢？”武帝听出东方朔是话中有话，面部顿时露出凄然难堪之色，当即赦免了乳母的罪过。

总之，正话反说的效果，就源于它的“显微镜”作用，荒谬之上更荒谬，则荒谬就无处躲藏，显而易见了。

当你在用正面的话去劝告别人而效果不佳时，不妨试试这一招。



◎ 给别人打一支“强心针”

当别人情绪低落时，你给对方的支持与鼓励的话，就是给对方打了一支“强心针”；当别人追求目标时，你为其加油，就是给对方打了一支“强心针”；当别人迷惘时，你为其指出正确方向，你就是为对方打了一支“强心针”……

很多时候，人是需要别人来给予鼓励的，无论这个人看起来是多么的强大。而我们若能够说一些真正激励对方的话，给对方一个支持的眼神，给其一个友善的握手或拥抱，都是在给其打进一支“强心针”，令其生命焕发出勃勃生机！

所以，当别人需要时，我们应该多给别人支持和激励，用适当的话和身体语言，让其相信“他一定行”，给予对方足够的“心灵加油”。

很多历史上的伟大人物，能够获得伟大的成就，首先是因为母亲从小不断的给他们激励，不断地给他们打入一支支“强心针”。

古今中外，许多杰出人物都有一个伟大的母亲。如果说这些杰出人物给了世界前进的动力，那么他们获得的力量，有很多是来自于他们的母亲。

中国有一个家喻户晓的故事：一个孤身抚养孩子的母亲，为了让孩子们有一个更好的成长环境，连续搬家三次，她的这种行动成就了儒家思想的一个伟大人物，人们称之为“亚圣”，也就是孟子，中国古代伟大的思想家。这个故事就是著名的“孟母三迁”。

美国前总统克林顿是母亲培养出来的一位成功者。克林顿母亲是怎样做到的呢？关键一点是，她从小就给予克林顿自信，让他能够自信，

并常常鼓励他要自信。

父亲去世后的第3个月，克林顿才来到这个世上。克林顿的母亲弗吉尼亚是上夜校成为一名护士的，她下决心要使儿子不但要有一个好职业，而且还要上升得很快。她一心扑在儿子身上，让克林顿住大房间，在他3岁时就开始教他读写。克林顿上小学时，弗吉尼亚每天接送他上学，为此克林顿被同学们讥笑为“胆小鬼”。上高中时，克林顿是同学当中第一个拥有汽车的学生，是他母亲从小给他存钱买的。

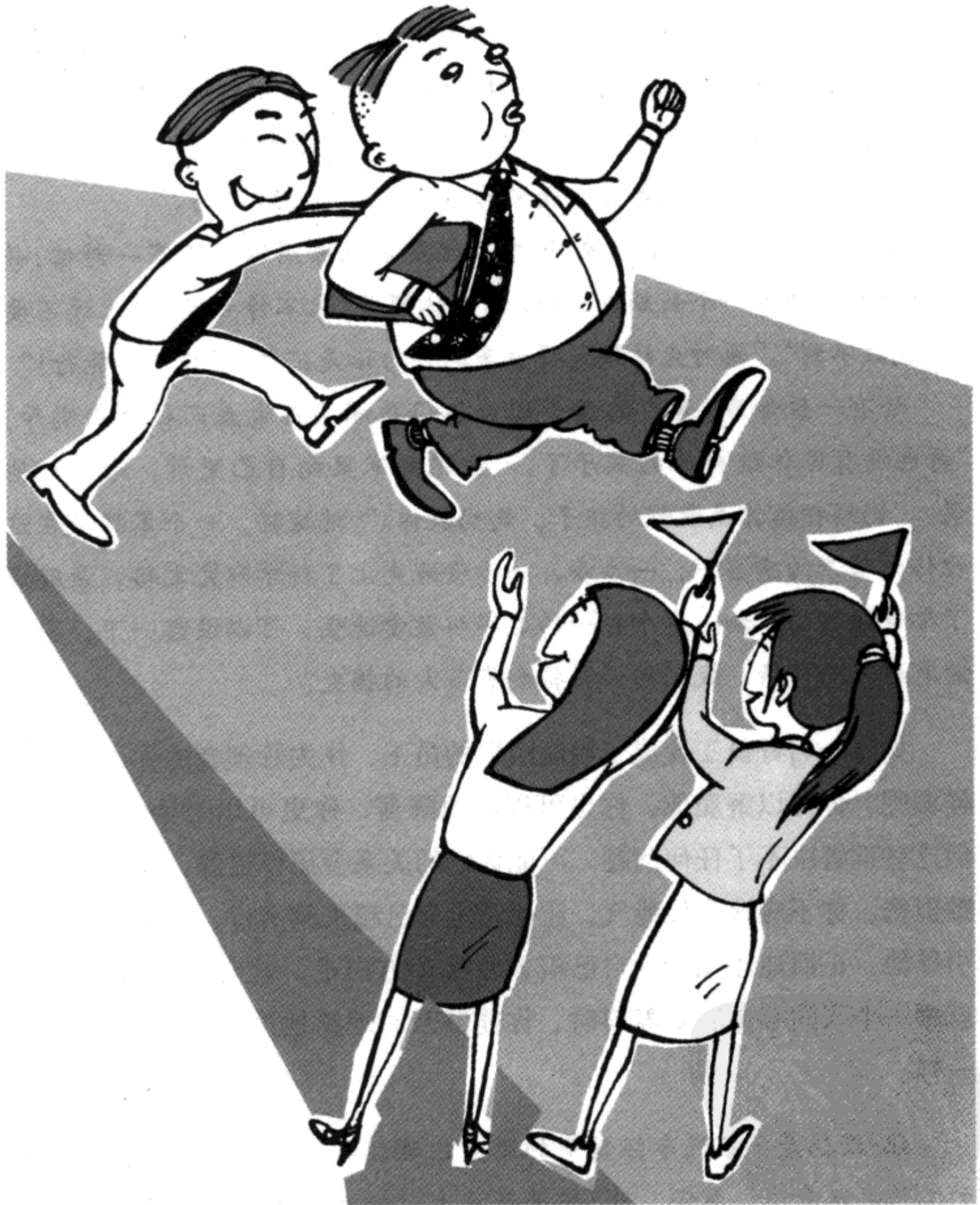
后来，克林顿到牛津上学，弗吉尼亚要求他每周给自己写一封信，并审查他结交的每一个新朋友，还叮嘱克林顿要“永不停止学习，永远不要说‘我做不到’。”她对克林顿说得最多的一句话是：“孩子，你一定能行！”

还有一位母亲，8岁的孩子因为各门功课实在太差而被老师喝斥：“再也没有像你这样笨的孩子了。”便跑到家里向自己哭诉，母亲对他说：“妈妈相信你是最好的孩子，妈妈教你。”就这样，一个笨孩子在这位伟大母亲的感召下，一步步、一步步地走上了科学研究之路，最终成了举世瞩目的人物。这个孩子的名字叫做爱迪生，可以设想一下，要是没有这样的母亲，我们的世界将会有多大的损失？

如果一名好员工变成了粗制滥造的员工，作为管理者的你，会怎么样做呢？你可以解雇他，你也可以给他降薪，你更可以对他大发雷霆，但这些都解决不了任何问题。可能你们的关系会搞得更僵，甚至造成两败俱伤。你不应该令他泄气，让他感觉自己越来越不行，而应该正确地引导他，正面地让他感觉自己应该往哪个方向走，就会做得越来越好，就跟一个人的心灵需要养料时，你能够及时地给他注入一支“强心针”一样。

让·托德是一家汽车经销商的服务经理。在他公司里，有一位员工的工作每况愈下。然而，让·托德并没有对他大声责骂或者威胁，而是把他叫到办公室，跟他进行了坦诚的交谈。他说：“里尔，你是一位很棒的技工，在现在的这条生产线上工作也有好几年啦，你修出来的车子

给别人打一支强心针



也都让顾客很满意。事实上，有很多人都赞扬你的技术很好。只是最近，你完成一件工作所需的时间好像加长了，而且你的质量也比不上你以前的水准。你以前真的是一位杰出的技工，我想，你一定也知道，我对现在这种情况不太满意。也许，我们可以一起来想一个办法，改进这种状况。你认为呢？”

里尔说：“先生，我并不知道我没有尽好自己的职责，非常感谢您，我向您保证，我一定会胜任我接下来的所有工作的，我以后一定要改进它。”

里尔真地做到了他所承诺的。试想，托德先生赞扬他曾经是一位快速优秀的技工，他心里也这么认为，于是，他肯定不会做些不及从前的事情的。当你赞扬他曾经引以为豪的东西，他的心里就跟被打了一支“强心针”似的有效，他的积极性很容易也很快就会被调动起来。

如果你尊重一个人，他是很乐意让你指引方向的。特别是当你显示出你尊敬他，是因为他具备某种能力时。

如果你能够给予对方信心，就无疑是在给其打一支“强心针”。因为，我们要注意在说话和办事上能够给对方信心，尤其是管理者面对员工时。

作为管理者，激励员工的要诀很多，但最重要的还是能够信赖他人，把工作完全交给他。受到信赖、得到全权处理工作的认可，任何人都不会无比兴奋，相对地也会产生责任心和全力以赴地工作。是的，通常一个受上司信任、能放手做事的人往往都会有较高的责任感。因此，当上司无论交待下什么事情，他都会竭尽全力去做好的。

相反，要是管理者对下属员工事无巨细都指示这指示那的，就会令下属感觉自己只是奉命行事，事情的成败与其无关，从而使事情的结果大打折扣。

因此，当有某个人的心灵需要“急救”时，拿起你的“强心针”吧，你会帮助对方很快获得“勃勃生机”的。

◎ 打是亲，骂是爱

前面我们都在聊一些比较严肃的话题，这里不妨放松一下，聊一聊在爱情上的“正话反说话激话”。

有过比较丰富的爱情经验的人或者已经结婚了的“过来人”也许都会明白，用骂来示爱，有很多时候反而会使情更浓。

有些语调在表意的同时，往往带有明显的感情色彩，如赞美喜爱（通常称为褒义）、憎恨厌恶（通常称为贬义）等。平时人们爱憎分明，选词达意，褒贬得当。但世事无绝对，有时候若打破这种规律，故意褒贬错位，貌似“不明是非”、“不识好歹”，实则通过交换感情色彩表达一种更强烈的爱憎喜恶，从而会显得说话者幽默有趣，说出来的话意味深长。

比如，有一位自诩“中国通”的外国教授，向他的学生讲授中文课时说：“中国人将物品称做‘东西’，例如，桌椅、热水瓶、电视机等等，但有生命的动物不称东西，例如，虫、鸟、兽、人等等，所以你不是东西，我自然也不是东西。”

汉语中，“东西”这个词有三种感情色彩：褒义的、贬义的、中性的。这位可爱的教授本想取“东西”的中性色彩，没想到调皮的“东西”到具体语境中却“叛变”蒙上了贬义色彩，形成意义上的反差，感情色彩上的光怪陆离，使自鸣得意的教授出尽洋相。

在关系密切的人之间常爱用贬词褒用的方法来缩短心理距离，显示亲密无间的关系，像“打是亲，骂是爱”。亲朋好友之间常听到诸如“你太残忍了”，“太不人道了”，“不要剥削了”，“你有点黄世仁的味

道”。《围城》里有一句：“他（方鸿渐）抗议无效，苏小姐说什么就要什么，只好服从善意的独裁。”《编辑部的故事》中的牛大姐说的“那是雷锋辈出的时代……那会儿做好事都跟当贼似的。”这些都是贬词褒用，是化过妆的褒义。

这种反语的运用，当以恋人情侣之间的斗嘴最为典型，有作家将其戏称为“碰碰车式的恋爱语言”。

玩过碰碰车的人都知道，那乐趣全在于东碰西撞、你攻我守。这种游戏的新鲜与刺激绝非四平八稳地行车能比的。在许多青年恋人中，尤其是有较高文化素养的情侣们中间，有一种十分独特、有趣的语言游戏，很像这种碰碰车游戏，那就是斗嘴。台湾女作家玄小佛在她的短篇小说《落梦》中，就描写了戴成豪和谷泪两位恋人间的斗嘴：

“我真不懂，你怎么不能变得温柔点。”

“我也真不懂，你怎么不能变得温和点。”

“好了……你缺乏柔，我缺乏和，综合的说，我们的空气一直缺少了柔和这玩意儿。”

“需要制造吗？”

“你看呢？”

“随便。”

“以后你能温柔点就多温柔点。”

“你能温和也请温和些。”

“认识4年，我们吵了4年。”

“罪魁是戴成豪。”

“谷泪也有份。”

“起码你比较该死，比较混蛋。”

从两人上面的对话，我们不难看出，这对恋人，两人彼此依赖、深深相爱，但是都具有独立不羁的性格，谁都想改变对方，谁又都改变不了自己。然而从两人针锋相对的话语里，我们分明感觉到他们彼此的宽

容、相知，我们会很真切地感觉到浓浓的爱意从他们的内心流溢而出。

在爱情语言里，“打是亲，骂是爱”就是最有意思的“正话反说”。上面戴成豪与谷泪两人的这段对话十分典型地反映出恋人斗嘴的特点，也显示出了一种另类的甜言蜜语的味道。

“打是亲，骂是爱”这种“正话反说”的情趣说话方式有两个特点。

其一，目的很模糊。恋人斗嘴一般并非要解决什么实质性问题、做什么重要决定，而只是想借助语言外壳的碰撞来激发心灵的碰撞，从而达到两颗心的相知与相通。因而恋人们常常为一句无关紧要的话、一件微不足道的事斗得不可开交，局外人很难领会到其中的奥妙与乐趣。

《红楼梦》第十九回写宝玉到黛玉房里，见她睡在那里，就去推她，黛玉说：“你且别处去闹乱子再来。”宝玉推她道：“我往哪里去呢？见了别人怪腻的。”黛玉听了嗤的一声笑道：“你既要在这里，那边去老老实实的坐着，咱们说话儿。”宝玉道：“我也歪着。”黛玉道：“你就歪着。”宝玉道：“没有枕头，咱们在一个枕头上。”黛玉道：“放屁！外头不是枕头？拿一个来枕着。”宝玉看了一眼，回来笑道：“那个我不要，也不知是哪个脏婆子的。”黛玉听了，睁开眼，起身笑道：“真真你是我命中的‘天魔星’！请枕这一个。”她把自己的枕头让给宝玉，自己又拿一个枕着。

这一段斗嘴，就为“抢”一个枕头，事很小，语言也都是很普通的日常口语，而且黛玉骂得毫不客气，要在一般关系的男女之间，这一句话就会伤了和气。但在恋人之间，打是亲、骂是爱，斗嘴只是示爱的一种活泼而随意的方式，所以宝玉和黛玉都没有因斗嘴而斗气，相反却越斗越亲密。

其二，形式上很尖锐泼辣。恋人间的斗嘴从形式上看和吵嘴很相似：你奚落我，我挖苦你，毫不相让，“寸土必争”。但与吵嘴的根本区别是：斗嘴时双方都是以轻松、欢快的态度说出那些尖刻的言辞，有了这层感情的保护膜，斗嘴就成了一种只有刺激性、愉悦性却无危险性的“软摩擦”，成了表现亲密与娇嗔的最好方式。不难想像，当谷泪说出

“起码你比较该死，比较混蛋”时，脸上是带着亲切而顽皮的笑容的。如果换一种冷若冰霜的态度，那么这句话就不再是斗嘴，而变成辱骂了。

恋人间的斗嘴具有形式上尖锐而实质上柔和的特点，它比直抒胸臆式的甜言蜜语有了更大的空间，展示出人间真实感情与丰富个性。所以沐浴爱河的许多青年男女都喜欢进行这种语言游戏，在这种轻松浪漫的游戏中，加深彼此的了解，增进相互的感情，同时也调剂爱情生活，使恋爱季节更加多姿多采。

当你与你的爱人已开始对甜言蜜语腻味时，不要忘了玩玩“打是亲，骂是爱”这一斗嘴式的爱情碰碰车哦。

◎ 机智的反讽

在利用“正话反说”这门说话技巧时，人们用得比较多的一种方式就是“反讽”。

柳诒徵是我国著名历史学者，其所著《中国文化史》，70余万言，多次印行，影响很大。

有一天，一位自诩为“新学者”的青年跑到柳老那里，说：“线装书陈腐不堪，对社会简直一点用处都没有，不如付之一炬。”

柳老微微一笑，口气平和地说：“你这个主意，我非常赞同。但我还有更好的建议。这行动不做便罢，要做须做得彻底。否则，这儿烧毁，那儿没烧毁，还是起不了很大作用。应当来一个全国统一行动，把所有的线装书通通付之一炬。不，这不够，把我国的线装书全烧毁，世界各国图书馆还有许多线装书被珍藏，不把这些书统统烧光，说不定它们还会‘走私’进来，又重新在中国蔓延，这样，我们就会前功尽弃了。所以，不仅中国的线装书要烧掉，全世界的线装书都要统一行动，全部烧光。这样，不但线装书不会在中国蔓延，而且外国许多汉学家，也不会孜孜不倦地钻故纸堆了。否则，他们如果来华访问，在经史子集上提出些问题，和我们商榷，我们瞠目结舌，无言对答，岂不貽笑大方，太难为情了吗？”

年轻的“新学者”听后，面红耳赤，只好匆匆地道别。

柳老作为一个堂堂的大历史学家，竟然赞同焚烧线装书，甚至必须烧完全世界的，其反讽之功实为老辣圆熟。“新学者”就是再迟钝，也不会听不出话中之刺。

反讽之创意始于抓住听众的判断。用适度的夸张和乍听之下颇有道理的反话，使人从“信其有理”到“发现矛盾”，再进而抓住你要表达的思想核心。

例如，欧斯卡·魏德常常说些机智的反话。他写过“我不赞成任何违反自然规律的事”，“君子就是从未无意中动粗的人”，“我们随时都可善待我们毫不关心的人。”这些夸张的反话乍听之下很有道理，细细玩味才会发现其矛盾的地方。

有的反讽使用者有意通过自我嘲讽的方式将同情、慰藉和爱传达给对方：

有一位推销旅行用品的新手，在路上碰到一位老前辈，就向他大诉苦。“我做得太不好。”他说，“我每到一个地方就受人侮辱。”

面对这种诉苦，老前辈无疑是深有感触的，他觉得需要帮助这年轻人，但他却有自己独特的表达方式：

“那太糟了，”老前辈深表同情，“我没法了解那种情况。40多年来我到处旅行推销，我拿出来样品曾经被人丢到窗外，我自己也曾经被人扔出去过，被人踢下楼梯，被人一拳揍在鼻子上。但是我想我比较幸运些，我从来没有被人侮辱过。”

天哪，这还不叫侮辱？这是不折不扣的侮辱！这位老推销员运用反语和自我解嘲的方式，表达了他对那位年轻人的关心和同情。这种方式之所以有力量，还在于它传递这样一种重要信息：这一切对于一个推销员来说，都算不了什么！从而给对方以战胜困难的信心和力量。

◎ 你要有“第三只耳朵”

在人际交往中，我们应该为自己“装备”上“第三只耳朵”，去捕捉弦外之音，尤其是别人的反话，才能免于被动，才不会把别人的骂言听成是赞语，才不会把反语听成了体己话。

我们拥有“第三只耳朵”，目的就是要听懂“反语”。人们的语言表达有着约定俗成的习惯性规则。在特定的情况下，人们出于表达的需要打破习惯的约束，并反其道而行之，便形成了反语。反语是一种极端的拐弯抹角，彻底的迂回表达。

清朝有一县令，被分配到山东省候补，第一次谒见抚军。按照惯例，凡是部属参见长官，必须穿蟒袍补服（所谓蟒袍是清代官员的公服，用缎做成，一般为夹层，视官阶大小，上绣五蟒至九蟒不等。补服是加在蟒袍上的外褂）。即使酷暑也不能免除。因为当时正是炎热的夏季，这位县令刚在抚军的厅堂坐下，就汗流夹背，热不可耐。于是拿起随身携带的圆扇振臂狂挥。

抚军说：“为什么不脱掉外褂？”县令说：“是，是。”于是让他的仆人帮他脱掉了外褂。过了一会儿，挥扇如故，抚军笑着说：“为什么不解带宽袍？”县令说：“是，是。”于是离开座位一件一件解带去袍。回到座位上，县令自顾自地在抚军面前谈笑风生，不自觉地把扇子换到右手，又从右手换到左手，不停换来换去地扇个不停，把风扇得飒飒有声。抚军起初以为他是耐不住热，继而为他的放肆而生气了，于是斜着眼睛用反语戏弄他说：“怎么不连衬衫也脱去，那样比较凉快。”这县令应声就脱去衬衫。抚军看他这般无知无礼，立即拱手说：“清茶。”抚军

的左右立即传呼“送客”。

原来，在清朝时的官场有个习惯，属员谒见长官，长官不愿意再继续谈下去，就以“清茶”示意。茶碗一端，侍役就高呼“送客”，这时客人必须立即辞出。县令听到“送客”，仓促间没有办法，来不及穿戴，急忙取了帽子戴在头上，左边腋下夹着袍服，右肘挂上念珠，提着短衣，踉跄而出，犹如杂剧中扮演小丑登场。抚军署中的官吏小厮，吃吃地笑得直不起腰来。县令刚回到公馆，抚军命令他回原籍学习的告示牌，已经高高地悬挂在大门外面了。

县令的耳朵出了差错，误将抚军的气话当成了真心话，丢了自己的乌纱帽。这种听不出反话的“聋子”，怎能继续留任下去。无论是行走社会，生存在职场还是官场，我们都有必要看人眼色听人的暗示。我们必须有“第三只耳朵”，使自己能听出别人话语背后的真实意思。这样，你就更容易左右逢源了。否则，我们难免会像下面这位仁兄那样被别人嘲笑了还不自知呢。

山东一进士任知县，只知读书，不理民事，政出多门，被人控告，于是被逮捕，收关在刑部监狱里。

进士被关押在牢里很坦然。他睡的是一张巨大的床。进士每天横躺在那张大床上。披览典籍，觉得很方便。三年过去了，遇上了朝廷大赦天下，进士被赦免，将要出狱，狱中的管理人员来向他道贺，进士在狱中来回走动，不忍离去，说：“这地方很安静，读书最好，可惜不能在这里呆一辈子。另外我到这里几年，有一件事始终弄不懂。”狱吏问他什么事不懂。进士说：“我曾经反复琢磨，还是需要请教。此张床特别大，当初是先把床放在这里，然后再盖房子的吗？”狱吏听了，忍不住笑了，说：“是这样的，鲁班的巧妙用心，被您明眼人一语道破了！”进士说：“岂敢，我不过是管中窥豹，略见一斑罢了。”

在与人交谈时应该有“第三只耳朵”来捕捉对方的弦外之音，方能达到真正的交流。这个进士书读了不少，却不能解读一个狱吏的话中

“文章”，被人嘲笑了还浑然不觉。

这种呆子在谈情说爱时，往往没有打情骂俏的情趣，交朋友也开不了玩笑，讲不成幽默。这都是因为他们的神经末梢大多已是年久失灵，不再敏感。别人在骂他，他却以为在夸自己，虽然长了一双耳朵但还稍嫌不够，还得再多要一双！





第九章 滴水不漏真假话

如何才能使自己说话做到滴水不漏呢？这就需要你学会把握时机、善于拿捏分寸，在需要说实话时，你绝不说谎言；但当时情形要求你说谎时，你就不要再傻傻地说实话了。千万不要认为假话就是违反道德，真话就一定符合时宜。什么事情都没有绝对的。本书并不是教你使诈，只是在行走社会时，你若真的想获得左右逢源的局面，就应该学会说善意的谎言和巧妙的真话。



◎ 滴水不漏的假话

在进入本章时，我们先看看以下两个故事。

输赢新解

南朝有个王僧虔，他是晋朝大书法家王献之的后代，学识渊博，智慧过人，尤其以书法闻名于世。

在少年时代，王僧虔曾在—把扇面上用隶书写了一首诗，被南朝宋文帝看到了，大为惊奇，于是便把他召来做太子的门人。到了元徽年间，王僧虔还被拜为吏部尚书。

当时，雍州破获了一桩盗掘古墓的案子，收缴了大批珍宝文物，其中还有一批竹简、皮革和锦帛，上面写了许多文字，但没有人识别得出来。这时，人们想到了王僧虔，便拿这些文字去请教他。

王僧虔看了后说：“这些是蝌蚪文，记载的是周朝典籍中所缺遗的材料。”

这时，南朝的宋已经被齐所取代。时任皇帝齐高帝萧道成非常赏识他，便拜了他为侍中。

萧道成也是热爱和擅长书法之人，当然，他心里也明白，自己的水平还是比不上王僧虔的。某日，他突然心血来潮，想要跟王僧虔—试高低。

其实不用比试，胜负也是明摆着的。并非因为对手是皇帝，就能够故意谦让得了的。王僧虔写字从来都是严肃认真，一丝不苟的，接到皇帝要跟自己比试的“战书”，他还是像往常—样，写出了一幅浑厚纯朴

的正楷大字和一幅游龙走凤的草书。

在场看热闹的大臣，在由衷赞叹之余，又都为王僧虔暗暗捏了一把汗。难道他不知道对手是至高无上的皇帝吗？赢了皇帝，那还了得！

齐高帝萧道成也写完了字，然后问王僧虔道：“你看我们的字，谁是第一名？”

王僧虔仔细看了高帝的字后，认真地回答道：“臣第一，陛下也是第一。”

萧道成哈哈地大笑，说：“世间哪有这个道理呀，比赛哪会有两人都得第一的？”

王僧虔从容地回答说：“世界上本来就没有天子屈尊与臣子比赛的呀！臣说陛下第一，是指对其他帝王而言；说小臣第一，是指对周朝的大臣而言。”

萧道成大笑地说：“你真会说话！若是叫我处在你的地位，就会这样说‘臣正楷第一，草书第二；陛下草书第三，而正楷第二；陛下没有第一，臣没有第三。’”

众大臣也跟着陪笑。

理直气壮地蒙骗宪兵

革命者是极其需要在思想上获得指导的。因此，进步的报刊杂志以及书籍必不可少。

19世纪末俄国著名的革命家彼得·克鲁泡特金于1872年旅行到了维也纳。在维也纳，他购买了许多革命书籍和社会主义报纸的合订本。这些书报在俄国是根本见不到的，而革命者偏偏又极其需要它。

克鲁泡特金下定决心，无论如何也要把这些书报带回到俄国去。当时，这些东西对俄国来说是绝对禁止的，通过海关是不可能携带进俄国的。于是，克鲁泡特金找到了在波兰和俄国边境做走私生意的犹太人，决定托他们把这些违禁读物偷偷地运进俄国境内。

克鲁泡特金事先来到约定好的俄国车站，等候运书的犹太人。等到

约定的日期来临了，克鲁泡特金便在站台上等。

在车站的站台上，沙俄的宪兵日夜都来回巡视着，只要看到可疑的人和可疑的行李他们就会走过去搜查。克鲁泡特金非常紧张，因为他那包书籍的包装很大，搞不好就很容易引起车站宪兵的注意与怀疑，以致前功尽弃。

很快，克鲁泡特金看见了那个帮他偷运书籍与报纸的犹太人，他已化装成了一个搬运工，正从一列货车上抬下一大包行李，向他走过来。与此同时，巡逻的宪兵也注意到了搬运工扛着的大包裹。他慢慢地向这边踱过来，眼睛警惕地盯着前面的两个人。

这时，“搬运工”冲着克鲁泡特金大声喊叫：“殿下，殿下，这是您的行李，我为您拿来了！”

宪兵看到搬运工高声大喊，根本没有把站在他旁边的自己放在眼里，没有丝毫心虚的迹象。同时，宪兵还听到他喊“殿下”，于是立刻便把自己的怀疑打消，不再往前走，而是迅速地转身踱了回去。

原来，“搬运工”大喊大叫正是为了让宪兵听见，他还故意杜撰出了一个“殿下”，目的也是要说给宪兵听的。

通常，人们在做违法的事情时，大都会心情紧张，并且往往会反映到脸色中和言谈举止上。因此，检查者常常通过“观颜察色”来判断一个人是否是违法者。但是，那些自信自己智慧和口才的人，往往能够越是危险越能理直气壮、越能从容自然，就像平常没发生什么事儿一样，丝毫没有心虚掩饰、避人之态。拥有了如此的勇敢心态和从容表现，能够使检查者完全放松警惕，打消怀疑，从而蒙混过关，就不是一件难事了。

看完上面两个中外口才高手，我们是否能够感受到了些许说“假话”的魅力了呢？

◎ 美丽的谎言

从小到大，父辈师长们就一直教导我们：做人要诚实，不要撒谎！然而，当我们走上社会后，才不断发现，说实话经常会坏事，说实话并没有那么受欢迎。

只是，大自然的规律是，凡事都有一个“度”字。辩证法也告诉我们，任何事物都有两面，说实话有时候并不一定会让大家喜欢，说谎言也不一定会违背道德标准。

因此，我们的词汇里就有一个这样的词语组合：善意的谎言。

让我们先看看下面这个故事。

那是一次盛大的舞会。在那里，实话先生见到一位风韵犹存的老女人，他向她行礼：“您让我想起了您年轻的时候。”

老女人微笑着说：“怎么样？”“很漂亮。”“难道现在不漂亮吗？”老女人带着几分调皮问。

实话先生非常认真地说：“说实话，比起您年轻时，如今您已经皮肤松弛，缺少光泽，并有皱纹。”听着他的话，老女人脸上变得一阵白一阵红，不高兴地瞪着那双微怒的眼，刚才的自信得意快要消失完了。

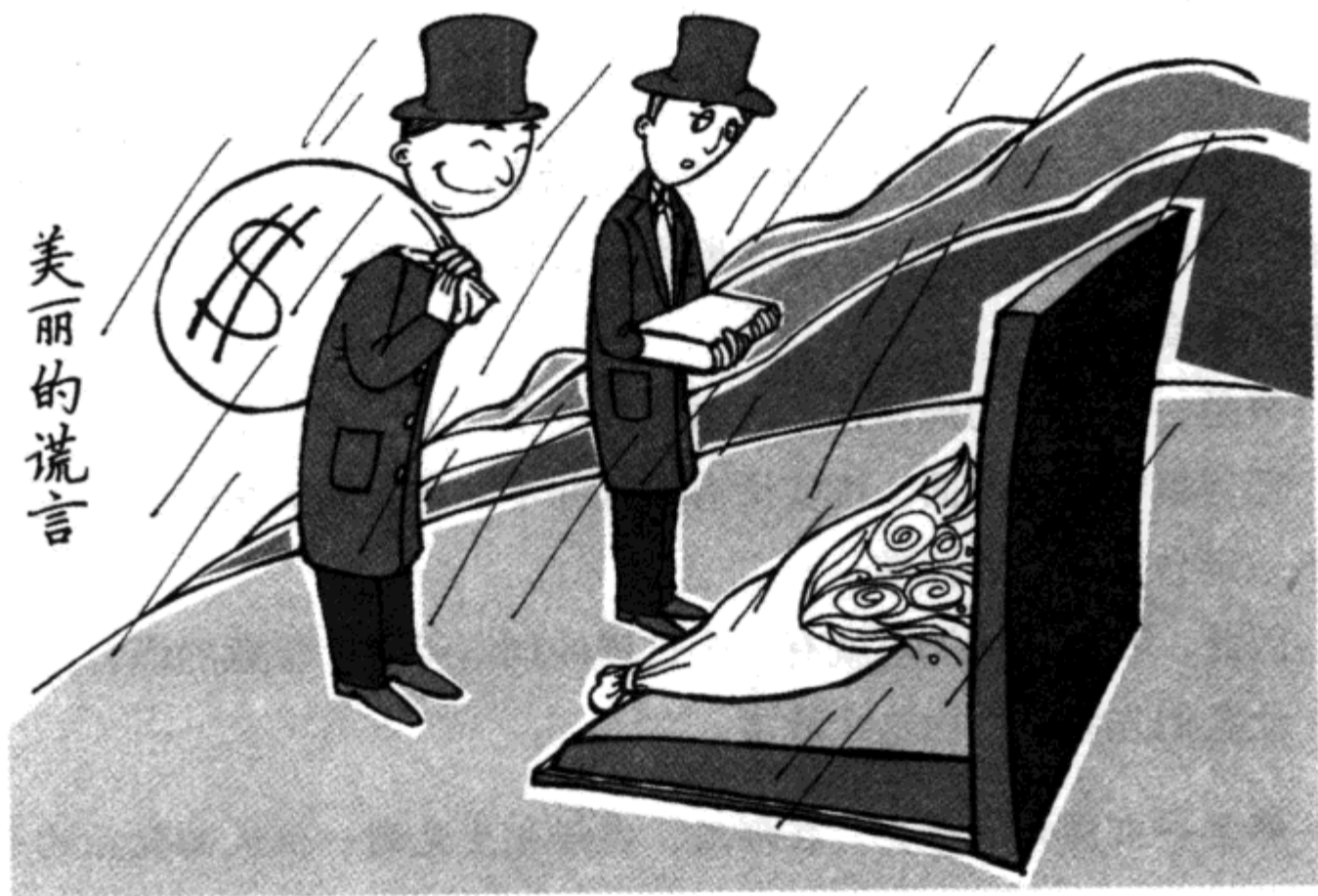
这时，撒谎先生来到老女人面前，彬彬有礼地邀请老女人到舞池里去跳舞，说：“你是今晚舞会上最漂亮的女人，如能接受我的邀请，我将是最幸福的。”

老女人的眼睛顿时闪出迷人的神采，伸出应允的手。

实话先生坐在一边看着这对年龄不协调的舞伴。撒谎先生微笑着对老女人说了句什么，那位老女人忽然间被激发出了青春活力，全身洋溢

着生命的激情与魅力，舞跳得就像个年轻人——一个出色漂亮的年轻女郎！

舞会结束了。实话先生叫住刚送走老女人的撒谎先生，问道：“跳舞时你对她说了什么？”



“我对她说：‘我爱你，你愿意嫁给我吗？’”撒谎先生说。

实话先生惊愕地瞪大眼睛，气愤不已地说：“你又在撒谎了！你根本不会娶她。”

“是的，我不会娶。但是她很高兴，难道你没有看见吗？”

两人争执不下，各自回家。

次日，他们分别从邮差手里得到了一函讣文：“某日于某地参加某某的葬礼。”两人不期而遇后，目光落到了棺木中，那里躺着的是那位老女人。

葬礼结束后，一位仆人走了过来，将两封信分别交给了实话先生和撒谎先生。

实话先生打开后看到这样一行字：“实话先生，你是对的。衰老，死亡不可避免，但讲出来却是雪上加霜，我将我一生的日记赠送给你，那才是我的真实。”

撒谎先生打开了老女人的遗笔：“撒谎先生，我非常感谢你的谎言。它让我生命的枯木重新焕发了生机，尽管它很短暂；它化却了我心中厚重的霜雪。因此，我将我的遗产都赠送给你，请你用它去制造美丽的谎言吧。”

如果撒谎比说真话更好，我们为什么要拘泥于一味地真实呢？

◎ 危难面前借假话解脱

当危难不幸降临到自己头上时，你会如何去面对呢？是束手待毙呢，还是运用自己的急智和口才，使自己化险为夷？

事实上，面对危难时，我们必须学会权衡利弊，合理应对。有时候，面对危险的敌人时，说假话也是一种逃脱的高招。

西汉末年，天下大乱。权臣董卓自从收服猛将吕布后，威势更盛。他于当年（公元189年）9月废汉少帝刘辩为弘农王，而改立陈留王刘协为帝，是为汉献帝。然后，董卓自任相国，赞拜不名，入朝不趋，剑履上殿，飞扬跋扈，不可一世。第二年，董卓又派部下鸩杀弘农王，绞死唐妃，甚至夜宿御床，篡位之心毕露无遗，其行为激起了满朝文武的愤恨。

渤海太守袁绍与司徒王允秘密联络，要他设法除掉董卓。但王允面对骄横的董卓无计可施。想来想去，实在想不出什么办法，他便以庆祝生日为名，邀请群臣到自己家中赴宴，商讨计策。

席间，酒行数巡，王允突然掩面大哭。众官惊问：“司徒贵诞，为何悲伤？”王允说：“今日其实并非我的生日，因想与诸位一叙，恐怕董卓疑心，所以托言生日。董卓欺君专权，国将不国。想当初高皇帝刘邦诛秦灭楚，统一天下，谁想传至今日，大汉江山即将亡于董卓之手！”

王允边说边哭，众官也皆相对而泣。惟骁骑校尉曹操于座中一边抚掌大笑，一边高声说：“满朝公卿，夜哭到明，明哭到夜，还能哭死董卓吗？”王允闻言大怒，对曹操说：“你怎么不思报国，反而如此大笑呢？”曹操回答说：“我不笑别的，只笑满朝公卿无一计杀董卓！我虽不

才，愿即断董卓之头悬于国门，以谢天下。”王允肃然起敬说：“愿闻孟德高见。”曹操说：“我近来一直在奉承、交好董卓，就是为了找机会除掉他。听说司徒您有七宝刀一口，愿借给我前去相府刺杀董卓，虽死无憾！”王允闻言即亲自斟酒敬曹操，并将宝刀交付曹操。曹操洒酒宣誓，然后辞别众官而去。

次日，曹操佩着宝刀来到相府，见董卓在小阁坐于床上，吕布侍立于侧。董卓一见曹操，便问他为何来得晚。曹操回答说：“乘马羸弱，行动迟缓。”于是，董卓即让吕布去从新到的西凉好马中选一匹送给曹操。吕布领命而出。曹操觉得机会来了，即想动手，但又怕董卓力大，难以制服。正犹豫间，董卓因身体胖大，不耐久坐而倒身卧于床上并转面向内。曹操见状急忙抽出宝刀，就要行刺。不料董卓从衣镜中看到曹操在背后拔刀，急回身问道：“曹操干什么？”此时吕布已牵马来到阁外。曹操心中不免暗暗发慌，他灵机一动，便表情镇静地双手举刀跪下说：“今有宝刀一口，献给恩相。”董卓接过一看，果然是一把宝刀：七宝嵌饰，锋利无比。董卓便将宝刀递给吕布收起，曹操也将刀鞘解下交给吕布。然后，董卓带曹操出阁看马，曹操趁机要求试骑一下。董卓不加思索便命备好鞍辔，把马交给曹操。曹操牵马出相府，加鞭往东南而去。

吕布见曹操乘马远去，便对董卓说：“刚才曹操似乎有行刺的迹象，及被发现，便佯装献刀。”在吕布的提醒下，董卓也觉得曹操刚才的举动值得怀疑。正说间，董卓的女婿李儒来到。李儒是董卓的谋士，是个很有心计的人。他一听董卓介绍曹操刚才的所作所为，便说：“曹操妻小不在京城，只独居寓所。今差人请他来，他若无疑而来，便是献刀；若推托不来，必是行刺，便可逮捕审问。”董卓即依照李儒的主意，派遣四个狱卒前去传唤曹操。良久，狱卒回报说：“曹操根本不曾回寓所。他对门吏声称丞相差他有紧急公事，已纵马飞奔出东门去了。”李儒说：“曹操心虚逃窜，行刺无疑。”董卓大怒，便下令遍行文告，画影绘形，悬赏通缉曹操。

曹操是一个拥有高明智慧和口才的刺客。在行动前，他不仅想到了成功，而且也想到失败后怎样保全自身。七宝刀既可以作为刺杀董卓的利器，亦可以作为进献的礼物。最关键一点是曹操的随机应变和高明口才。他能在危急关头灵活运用自己的机智，用假话来骗住了董卓，从而让自己全身而退。

数年以后，处于人生低谷中的刘备也运用了类似于曹操当年用过的一招。而被骗者，就是曹操！

刘备投靠曹操之后，仍有一番雄心壮志。但是刘备也防备曹操谋害，就在住处后院种菜，亲自浇灌，以为韬晦之计。关羽、张飞对此不解，问道：“兄长你不留心天下大事，却学小人之事，为什么呢？”刘备说：“这不是二位兄弟所知道的。”二人也就不再多言了。

一天，曹操派人请他去赴宴，刘备不知曹操用意，心里忐忑不安。酒到半酣，忽然阴云密布，骤雨将至。曹操突然问道：“玄德久历四方，一定非常了解当世的英雄，请说说看。”刘备历数了袁术、袁绍、刘表、孙坚、刘璋、张鲁、张绣等人。不料，曹操鼓掌大笑道：“这些碌碌无为之辈，何足挂齿！”刘备说：“除了这些之外，我实在不知道了。”曹操说：“凡是英雄都胸怀大志、腹有良策，有包藏宇宙之机，吞吐天地之气。”刘备说：“那谁能担当此任呢？”曹操先用手指指刘备，又指指自己，说：“当今天下英雄，只有您和我曹操了。”刘备闻听此言，大吃一惊，手中所持的筷子不觉掉到地上。正巧这时外面雷声大作，刘备便从容俯下身去拾起筷子，说：“一震之威，乃至于此。”曹操笑着说：“大丈夫也怕雷震吗？”刘备说：“圣人云：‘迅雷风烈必变’，怎能不怕呢？”这样，把自己闻言失态轻轻掩饰而过，曹操也就不再怀疑刘备胸有大志了。

曹操自以为英雄，又心里害怕刘备与之敌对，一向只是心中猜疑，没有当面说出。可是“酒后吐真言”，不觉顺口说出。刘备在此期间一直装呆，如今却被曹操一语道破，心中哪能不惊？于是筷子不觉滑落地

上。为什么说是英雄，刘备便举止失措？原因是刘备虽投靠曹操，却始终不甘寄人篱下，始终图谋东山再起。但是曹操生性机敏，怎会对刘备的失态不生疑心。于是刘备乘雷声大作，从容俯下身去拾起筷子，说：“一震之威，乃至于此。”亏此一语随机应变，平白地把自己的失态行为掩饰过去。又说：“圣人迅雷风烈必变，安得不畏？”淡淡一语，妙在有意无意之间，竟把曹操也瞒过去了，真是机警过人。

当你遇到危险时，当你遇到紧急关头需要运用口才来解困时，不妨也学习借鉴一下曹操、刘备。

◎ 虚虚实实

要想在社会这个大舞台上成为主角，就必须对“虚实之道”掌握得从容自如。在闯荡人生的旅程中，我们会遇到各种各样的危机困难，不过，只要我们能够运用好自己的智慧和口才，往往就能够逢凶化吉。在很多时候，运用虚虚实实的口才与智慧，总是很有效用。

古籍《草庐经略·卷六·虚实》曾说过：“虚实在我，贵我能误敌。或虚而示之以实；或实而示之以虚。”用兵的虚实，要根据敌情显示虚假，有时则用虚假向敌人显示真实。诈败诱敌，佯动欺敌，虚张声势，以假乱真，欺骗敌人，是虚实造势的高超艺术。政治、外交、经商以及为人处世何尝不需要虚实相间呢？过于实在就会吃亏。

杰克逊是美国第七任总统。他年轻时有一位好友名叫帕顿·安德森。这位朋友性格很直，常与别人发生冲突。1809年的一天，杰克逊和安德森在田纳西州克洛弗伯托姆参加赛马。赛完以后，安德森却不见了。找了许久才发现，安德森正独自一人和一伙人打斗。有人说：“我看，他们会把他揍死的。”杰克逊冲上前去，突然打开烟盒，然后很响地一关，吼道：“帕顿，我来了！”听到烟盒的响声，那一伙人以为是枪机声，忙喊：“别开枪！别开枪！”四散而去。杰克逊使用的就是虚虚实实。

在中国历史上，留在老百姓心目中最为深刻的运用了虚虚实实之道的故事之一，也许就是《三国演义》上张飞长坂坡智退曹兵的事迹了。

话说曹操平定河北之后，便大举南下，征伐荆州。刘琮自知不是曹操的对手，便率众投降。这样，曹操不费吹灰之力，即占领了襄阳。而

刘备因寡不敌众，只好率军退往江陵，但在长坂坡被曹军追上。双方血战一场，刘备大败，幸得张飞保护，且战且走。待到天明，见追兵渐远，刘备方敢下马歇息。这时，赵云、糜竺、简雍等均不知下落，刘备身边只剩下100多骑兵。

正凄惶之间，忽见糜芳身带数箭，踉跄而来，口称“赵云投降曹操去了”。刘备不信，张飞说：“他见我们势穷力尽，所以投降曹操，以便困取富贵。我现在就去找他，如果撞见，就一枪刺死他。”说完，不听刘备劝阻，便飞身上马，率20多名骑兵，回到长坂桥边。他看见桥东有一大片树林，于是心生一计，教那20多名骑兵，都砍下树枝，拴在马尾上，在树林中往来奔驰，冲起尘土，作为疑兵；自己则横矛立于桥上，向西而望。

另一处，赵云并没有投降曹操。撤退时，他受命保护老小，在长坂坡被曹军冲散，便不顾生死，翻身杀入重围。经过一天的血战，赵云先后救出简雍、糜竺、甘夫人和阿斗，杀死了曹营名将50多员，直透重围，到得长坂桥边时，已经是人困马乏。

他看见张飞挺矛立于桥上，便大呼：“翼德援我！”张飞因有简雍报信，知赵云并未背叛，便说：“子龙快走，追兵有我抵挡。”赵云纵马过桥。此时，曹军大将文聘引军至桥边。他看到张飞倒竖虎须，圆睁环眼，手持蛇矛，立于桥上；又见桥东树林之后，尘土飞扬，疑有伏兵，便勒住了马，不敢向前。

过了一会儿，曹仁、李典、张辽、许褚等人陆续追到，也都不敢近前，只是使人飞报曹操。曹操闻报，急忙上马赶来。张飞见曹军阵后青罗伞盖与旄钺旌旗渐近，知道是曹操快到了，便大喝道：“我乃是燕人张翼德，谁敢与我决一死战？”声如响雷，曹军听了，不由得个个两腿发抖。

曹操忙令人去掉伞盖，回顾左右道：“我以前曾听关云长说过：‘张飞在百万军中取上将之首，有如探囊取物。’今日相逢，大家切不可轻敌！”

曹操话音未落，张飞又大喝道：“燕人张翼德在此，谁敢来决一死战？”曹操见张飞气概如此雄壮，遂有退兵之心。张飞见曹操后军阵脚移动，挺矛又大喝道：“战又不战，退又不退，却是何故？”喊声尚未断绝，曹操身边的将领夏侯杰，竟然吓得肝胆碎裂，倒撞马下。曹操见状，拨马便走。于是，曹军众将一齐往西而逃。一时人如潮涌，马似山崩；弃枪落盔者，自相践踏而死者，不计其数。

我们也许没有多少机会能够像张飞那样，来运用“虚虚实实”的智慧和口才，击退敌兵，但是，我们在日常生活中，和在谈判辩论中，其实是经常运用到这一高招的。

◎ 说话做人别太较真

话说当年，孔夫子受困于陈蔡，饿得奄奄一息，看到附近有一家饭店，便叫弟子仲由去讨碗饭吃。

掌柜说：“我写一个字，你要是认识，我就免费招待你们。”仲由说：“我是圣人门徒，不要说一个字，就是十个字，都保管认识。”掌柜写下了一个“真”字，仲由说：“这个字连3岁娃儿都知道，一个‘真’字而已。”掌柜说：“明明白痴，还说大话，伙计们，给我乱棒打出。”仲由狼狈而逃，回去向师父孔夫子禀告了一切。

孔夫子对他说：“难怪你会挨揍，等我前去亮相。你看看我是怎么说的。”

掌柜仍然是写出了“真”字，孔夫子说：“这是‘直八’呀。”掌柜的惊异道：“果然名不虚传，你的学问果然大得可怕。”

酒足饭饱后，仲由便悄悄地问：“老师，您可把我搞糊涂啦，明明是‘真’字，怎么会变成‘直八’了呢？”孔夫子叹道：“你懂什么，现在是认不得‘真’的时代，你一定要认‘真’，只有活活饿死掉。”

没错，做人应当学会灵活处事，很多事情都不能太较真，社会是很复杂的，过分较真就办不成事，过分较真就会被人看成是呆子，一个人若想在社会上吃得开，没点变通精神是不行的。当然，本书并不是在鼓励大家弄虚作假，如果是这样，我们就是从一个极端走入另一个极端了。虽然做人不能太过较真，但是，当今社会的竞争如此激烈，没有一点真功夫你又怎么能在社会上立足呢？

看来，虚实之道颇有深意，如果你太过认“真”，而且只是停留在

表层，只顾自己的收获，却不管他人的死活，在今天就不会完全行得通。正如卖东西，在原始时代，大家天真无邪，人人卖物，货真价实。突然，有一个略懂“虚”之奥妙之人，售卖假货，大家从来就没上过当，因此纷纷上当，卖假货者因而大发其财。众人见卖假货比卖真货要好，便纷纷效仿，此时，假货遍地，买者处处谨慎，提心吊胆。到了有一天，又有一个人货真价实，由于大家吃亏都吃怕了，自然就都会来拥护他，结果他就取得了成功。

这就是现代买卖的成功之道。

事实上，说话做人，又何尝不是这样呢？

◎ 甜言蜜语的最高境界

有人说男人好色，爱饱眼福，而女人喜听甜言蜜语，爱饱耳福。大诗人拜伦甚至说过：“女人仅靠甜言蜜语便可以活下去。”

最近读到，恃才傲物的张爱玲就是被胡兰成甜言蜜语的糖衣炮弹收服了的。胡兰成当时撰文捧张爱玲，吹得天花乱坠，终于得到才女芳心。张爱玲才华非同一般，一般好话自然不屑一顾，像傅雷的评论，虽然写得精辟周到，滴水不漏，张爱玲却不领情，写了“自己的文章”回应。而胡兰成具有独特的披沙沥金的文学鉴赏慧眼，评论虽然是吹捧，却是得体中肯，句句在理，很对张爱玲的品味。

前面的章节已经聊过，爱听好话，乐于得到欣赏和赞美，是所有人天生的天性，每个人都希望自我存在的价值得到肯定尊重和鼓励。所以，爱听甜言蜜语，绝不是女人特有的弱点，更不是浅薄虚荣。

一位如今在世界学术界都非常有名的年轻女学者，在接受采访时曾说过下面一段对说“甜言蜜语”的奇效的见解。

记得我在国内读研究生时，想报的专业导师是一位学部委员，治学严谨，学术水平国际领先，更兼风度翩翩，给研究生做起报告来，纵横捭阖，口若悬河，谈到专业时一口美式英语，让人肃然起敬，是很热门的导师人选，投报他门下的高材男生众多，竞争可谓激烈，导师们又都不爱收女生。可是我两个志愿全部填他，以示意志坚决。面谈时，老先生问我为什么要报他，我千言万语无从说起，只以初生牛犊无畏无惧的率真，郑重其事地脱口而出：“我崇拜您！”

一语甫出，只见他满脸皱纹顿然绽开成了花朵，爽朗地开怀大笑：

“呵呵呵，现在不时兴个人崇拜喽！”虽然他教授的那门专业我确实成绩不错，英语也给他好印象，但我相信还是我那句与众不同，貌似恭维却是真心敬仰的话，一开始就打动了她，让他欣然接收我做门徒的。

通常，一般人从外貌到才能都总有不够自信之处，均渴望获得赞美与肯定，得到自尊心的满足，也会勉力使自己与赞美的境界名副其实。据说曾经有人做实验，选了一位相貌平庸的在班级里最不受欢迎的女孩，让男生们像对待最漂亮女生一样对待她，众星拱月般地赞美她，结果产生了奇迹般的变化。女孩开始注意修饰打扮自己，她的性情开始开朗，举手投足也日益变得优美，最后成了真正富有魅力让人心仪的女孩。从自尊的废墟上建立和培养起自信的城堡，这是甜言蜜语的一种威力。

日常生活中最慷慨大方的甜言蜜语，应该是来自素不相识的过路人，一个欣赏赞美的眼神，一句“你的衣服真漂亮”、“我喜欢你的靴子”的恭维，没有施恩图报的急功近利，没有蓄意的用心，不求回报，无所索取，像暗夜里无私馈赠的灯火，寒冬里拂过的春风，温暖一路，让人心里充满温煦的惊喜和感动，是一份让人喜出望外的礼物。

当然甜言蜜语最受欢迎的总是情场，登峰造极的形式就是情诗，古诗中就有很多这样感人肺腑的句子：“在天愿为比翼鸟，在地愿为连理枝。”，“上邪！我欲与君相知，长命无绝衰。山无陵，江水为竭，冬雷震震，夏雨雪，天地合，乃敢与君绝！”，“关关雎鸠，在河之洲；窈窕淑女，君子好逑。参差荇菜，左右流之；窈窕淑女，寤寐求之。求之不得，寤寐思服；悠哉悠哉，辗转反侧……”

情诗固然华丽优美，真正打动人心的甜言蜜语，也可以是简洁质朴的平常话语，只要情真意切，适时得体。

在《红楼梦》第五十七回中，在黛玉的有心试探之下，宝玉说出了“……我只告诉你一句话：活着，咱们一处活着；不活着，咱们一处化灰化烟。如何？”一番发自肺腑的热烈表白，是生死相依的许诺，是惊天地泣鬼神的山盟海誓。还有宝玉曾对史湘云和袭人说：“林姑娘从来

甜言蜜语的最高境界



说过这些混帐话（指“仕途经济”）不曾？若她说过这些混帐话，我早和她生分了！”平实的语言，却是不经意的衷肠流露，听得黛玉柔肠百转，心荡神驰，不能自己。所有这些，都来自宝玉对黛玉的纯粹深挚的热爱，作为黛玉灵魂知己的体贴和痴情。

最高境界的甜言蜜语，是情场上最有杀伤力的武器。只有源于真心，发射到对方心坎的糖衣炮弹，才能声声拨动对方的心弦，震撼灵魂，引起共鸣，才是所向披靡百战百胜的攻心武器。

有时候，这样直接攻心的糖衣炮弹不是借助语言而是通过眼睛发射的，电影里经常看到这种情景，往往发生在一见钟情的时候或者热恋的情人之间。这时候，双方无言，只有眼神里电光石火地互相交换着甜言蜜语，所谓大音希声，大象无形，此时无声胜有声，灵魂相伴共飞，瞬间也是永恒。

甜言蜜语的极致，是以敏锐异常的心灵感知力，挖掘出他人浑然不知或者深藏不露但又是最好最珍贵的潜质，帮助展开成飘扬的旗帜，就像帮助开启心灵，引领着对方隐匿的灵魂，双双翱翔在清风明月、玉宇仙境，真是惊心动魄，荡气回肠。

如果阳光、空气和水是维持人类基本生命之必需，那么高境界的甜言蜜语，就是维持辉煌灿烂的生命之要素。所以，玫瑰有价，钻石有价，而最高境界的甜言蜜语，跟爱情一样，是稀世无价之宝，可遇而不可求。



第十章 实用有力幽默话

幽默是人整体素质的重要组成部分，是既受之于天又谋自
于心的特有秉性，它是生活中不可缺少的调味品和润滑剂，有
了它便能冰释误会，和缓气氛，减轻焦躁，缓冲紧张；有了它
便能使陌路人相识，孤独者合群，戒备者松懈，对立者化友。
幽默，像桥梁一样，拉近了人与人之间的距离，跨越了人与人
之间的鸿沟。



◎ 幽默睿智，众人欢迎

幽默总是受人欢迎的。

爱尔兰作家萧伯纳说：“幽默是一种元素，它既不是化合物，更不是成品。”美国幽默表演大师卓别林说：“所谓幽默，就是我们在看来是正常的行为中觉察出来的细微差别，换句话说，通过幽默，我们在貌似正常的现象中看出了不正常的现象。”

幽默显示了一种自尊优越的人格力量和旷达通晓的生命意识。幽默，也显露了人的睿智与才华；展示人的风采与魅力。虽然幽默使人笑得含蓄温和，笑意矜持淡泊，但笑意里也饱含着智慧，洋溢着自信乐观的精神。

幽默在生活中无处不在，像个精灵。这个精灵随时出现在我们周围，人们吸收着它的灵气，下笔生花，出口成趣。

幽默是人类健康的保护神。幽默能使我们的精神健康，富于创造性，它通过一种娱乐形式，减少我们的压抑与忧虑，通过笑释解人与人之间的隔阂与冷漠，消除困扰人类的敌意，消除人类交流活动中的偏见与误解，使人类真正达到共同的和谐与融洽。

在汉语中表达有趣或可笑意义的概念，除幽默外，还有风趣、俏皮、诙谐、滑稽等。它们与幽默的区别在于：滑稽和俏皮偏重于形式上的怪诞、可笑，对于其内容上的有趣性、思考性要求较少，多为让人开怀大笑，滑稽给人这种感觉更重一些。风趣和诙谐偏重于内容上的有趣、有理，而形式上的怪诞性和可笑性不及滑稽和俏皮，多为认人会心的微笑，二者之中，风趣为甚。幽默对可笑性和机智性都有相当的要

求，既有可笑性，又有怪诞性，比较注重内容与形式、主体与表现的统一。

幽默与油滑也有区别，油滑是不恰当的幽默，是低级趣味的笑。幽默必须把握分寸，老舍说：“幽默一放开手便会成为瞎胡闹和开玩笑。”

幽默的首要条件是必须有谐趣性。所谓谐趣性不是一般的滑稽可笑，而是指由于揭示了内容与形式、现象与本质、愿望与结果等内在矛盾而产生的一种耐人寻味的情趣。这是一种高雅的笑。

其次，幽默的作用在于它的教育性，而且这教育作用是在愉悦的情绪中，会心的微笑中实现的。它有助于陶冶高尚的情操，培养健全的人格。

幽默是一种心理品质，是人们在长期的生活中养成的。它使人能够敏锐地发现生活中的趣事，既能看到可笑的一面，又能看到可爱的一面。有这种对生活的领悟，才可能理解幽默，才能有幽默的谈吐。

幽默与滑稽、讽刺相比有如下的基本特征：

1. 机敏诙谐

——昨天你骑马骑得怎样？

——不太坏，问题是我那匹马太客气了。

——太客气了？

——是呀！当我骑到一道篱笆的时候，它让我先过去了。

2. 含蓄深刻

幽默大都避免使用激烈的言辞，它讲求寓深远于平淡，藏锋芒于微笑。但这是指一般情况而言，在某些特殊情况下，它也有尖锐刺痛、一针见血的穿透力。

美国幽默大师马克·吐温去拜访法国名人波盖，波盖取笑美国历史很短：“美国人无事的时候，往往爱想念他的祖宗，可是一想到他的祖父那一代，便不能不停止了。”马克·吐温便以充满诙谐的语句说：“当法国人无事的时候，总是尽力想找出究竟谁是他的父亲。”

3. 温和亲切

幽默的特征之一就是富有平等意识和人情味。

某丈夫对其妻子说：“为什么上帝把女人造得那么美丽又那么愚蠢呢？”妻子回答说：“这个道理简单，把我们造得美丽，你们才会爱我们；把我们造得愚蠢，我们才会爱你们。”



◎ 咱们幽默有力量

孩子不听父母说的，丈夫嫌妻子说得太唠叨，学生不听老师的话，教友不专心听牧师讲道，消费者抱怨买到过期食品，推销员正在为达不到销售业绩而发愁，老板板着脸孔，职员憋了一肚子气，同事不尽职责，好像周围一切的一切都不对劲！也许还有比这更糟的，你的晋升、成绩、加薪等等，全成泡影了。

为了应付人生大大小小的挑战，你需要力量——不论你是为人父母或为人子女，是老师或学生，是台上讲道的或台下听道的，是售货员或消费者，是老板或职员，是上司或属下。问题是：需要何种力量？

就思想上来说，我们的生活中充满各种力量。我们在一天之中也许会有十几次提到“力量”这个词。我们说军事力量，团结的力量，思考的力量，精神的力量，宗教的力量，人的意志力，增强体力，战胜邪恶的力量等等。

也许，我们更需要一种力量——幽默的力量。

幽默是一种最实用的智慧，作为一个政治家最不可缺少的就是幽默；幽默是一种雅俗共赏的艺术，是一般人都可以理解的艺术，所以也更能够感染一般的人。

幽默有许多神奇的力量。我国的幽默大师林语堂曾经说：“在第二次世界大战前，如果各国都派幽默高手来谈判，那就可以避免第二次世界大战的发生了；因为各国都在嘲笑自己国家的短处。”

幽默是一种智慧的表现。具有幽默感的人到处都受欢迎，可以化解许多人际的冲突或尴尬的情境，往往能使人怒气难生，化为豁达，亦可带给别人快乐。

幽默之温和亲切



健康从幽默开始。幽默来自良好的心态和乐观的个性。一个具有一定幽默感的人在与人们的交往中更容易取得大家的信任和喜爱。一个具有幽默感的人也能从自己不顺心的境遇中发现某些“戏剧性因素”，从而使自己达到心理平衡。德国作家布拉尔说过：“使人发笑的，是滑稽；使人想一想才发笑的，是幽默。”当你去探望病人时，讲一些有关健康与医疗的妙语和笑话，可以使病人得到宽慰，振作精神，减轻病痛。

因此，不论你为人父母或为人子女，是上司或是职员，总是免不了遇到大大小小的困境。让幽默给你力量，帮你摆脱困境，伴你走向成功吧。

◎ 自我嘲讽显高明

自我嘲讽就是运用嘲讽的语气来嘲笑自己的缺陷，以取得别人共鸣，引起别人会心一笑的方法。这是一种有效的幽默构成方法。有位哲人说过：“笑的金科玉律是，不论你想笑别人怎样，先笑自己。”

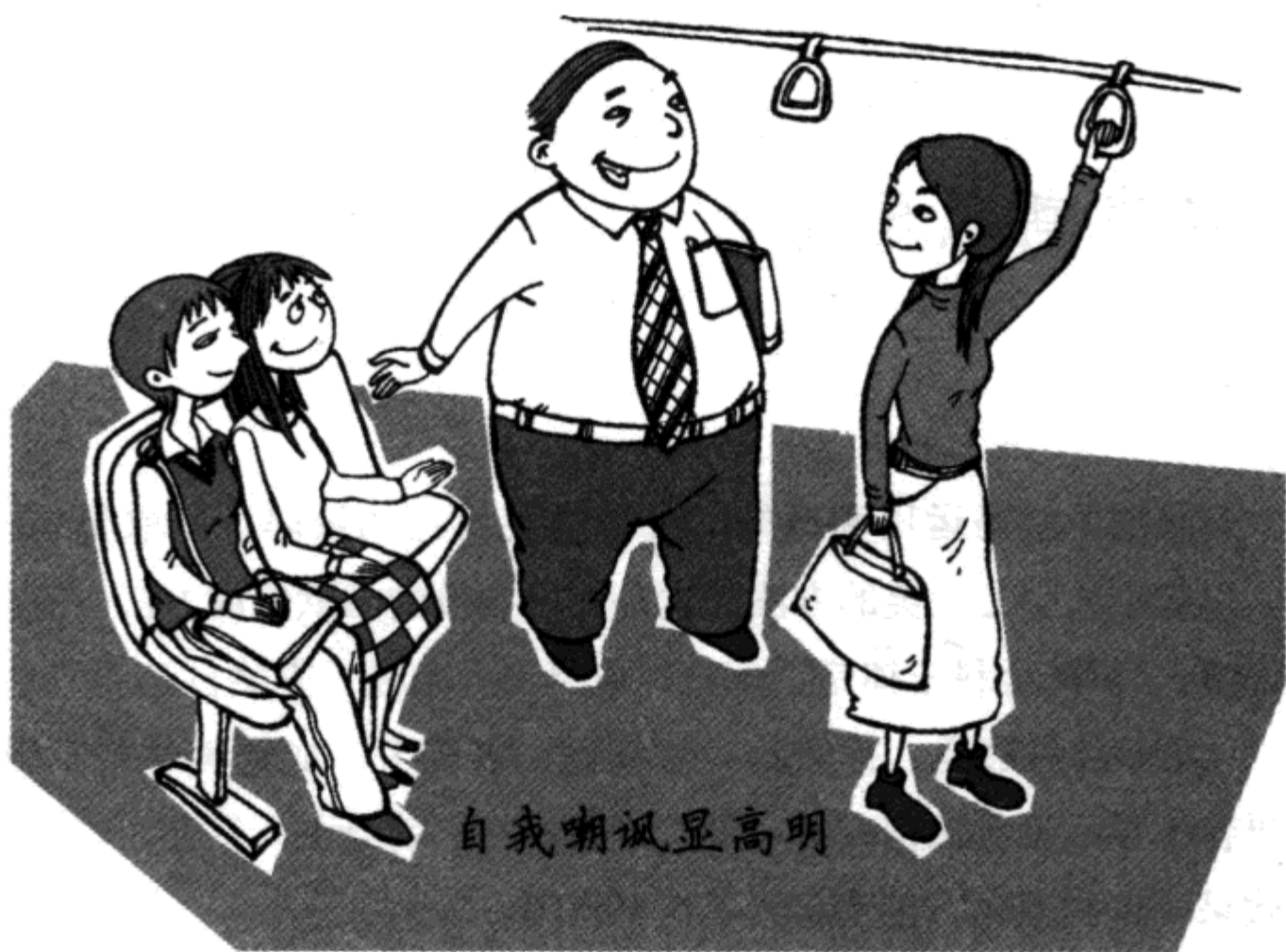
笑的规律往往是：优笑劣；智笑愚；美笑丑；成熟笑幼稚。因此，如果善于显示自己比别人劣、愚、丑或幼稚，就会引人发笑，产生幽默的效果。自我嘲讽，正是起到了这个作用。

有个大胖子虽然重量很大，但却很受朋友们的喜爱，原因是他善于幽默。一次他对他的朋友们自嘲说：“我是个比别人亲切三倍的男人。每当我在车上让座给他人时，我的一个座位足可以让三个妇人坐下！”朋友们听了后捧腹大笑。他便是用嘲笑自己的胖来引人发笑的。自然，他的朋友们都很喜欢这位愿意用平常心来对待自己缺点的家伙。

在生活中，我们如果学会灵活运用自我嘲讽这门幽默的说话技巧，一定会为我们的人际关系增色的。我们可以从以下几个方面进行自嘲。

最常见的是嘲讽自己的长相。记得台湾金马奖获得者凌峰在1990年中央电视台春节会上，一上场就集中嘲讽自己的长相。他说他在大陆各地拍摄时，受到男同胞的热烈欢迎，但是他的长相却使女同胞达到“忍无可忍”的程度。虽然他的长相并非真的丑陋不堪，但正是由于这种夸张式的自嘲，产生了一种风趣幽默的氛围，引起了观众的哄堂大笑。

我们也可以嘲讽自己做过的蠢事。这往往也能显示出自己的智慧与高明口才。



萧伯纳有一次从苏联访问归来对朋友们说：“我自命不凡，却受到小姑娘的教训。”他自嘲地说：“一天我在街上遇见一个苏联小姑娘，很逗人喜欢，便哄她玩了很久。临别时，我说：‘你回去告诉你妈妈，今天同你玩的是世界有名的萧伯纳。’可是那位小姑娘竟然学着我的口吻说：‘你回去告诉你妈妈，说今天同你玩的就是苏联姑娘玛莎。’”朋友们听了这段话，不禁哈哈大笑起来，在笑之余，领悟了一个道理：一个人不论有多大成就，他对任何人都应平等相待，要永远谦逊。

有的说话高手则很擅长嘲讽自己的生活遭遇。

姜昆在一次演讲中这样嘲讽自己的生活遭遇：“青年作家梁晓声也是我们北大荒的‘荒友’，他写了《这是一片神奇的土地》、《今夜有暴风雨》两部作品。我们看了高兴极了，把我们这些‘倒霉蛋’全写进去了！”听众大乐。

姜昆继续说：“上山下乡的时候，是鼓满了风帆，开足了马力的航

船，后来就破衣褴衫地返航了。”听众继续被逗乐。“转眼我们都成了家，又有了副产品，生了小孩，在各个工作岗位上找到了归宿。”

在这，“倒霉蛋”、“破衣褴衫”，把“生小孩”说成是“副产品”，都是诙谐性语言，说者恰到好处地运用它来嘲笑自己的生活遭遇，表达了他对生活的调侃之意，产生了风趣幽默的效果。

我们想运用自嘲，也可以把自己的优点当缺点嘲笑，往往亦能产生幽默的效果。一次，著名乒乓球运动员徐寅生在讲话中说：大家常说我打球时是“智多星”，其实我不过是脸上多长几个痣而已。“智多星”本是对优点的称赞，但他巧妙地把它嘲笑成是脸上多长几个痣，优点当缺点来嘲笑，既体现了自己的谦虚，又产生了幽默感。

生活中，如果我们能够在适当时候，运用自我嘲讽，往往能够很好地显示出我们的高明和智慧，让大家更加喜欢和佩服你。



◎ 张冠李戴

作为说话高招的“张冠李戴”，是一种别致的幽默技巧。

先看这个例子。一个学校进行考试，老师在监考时对学生说：“今天的考试，我们要求同学们‘包产到户’，不要走‘共同富裕’的道路。”

这位老师的话引起了同学们的会心一笑，知道老师说的是不允许相互提供方便，要自己答自己的卷子。但老师的话妙就妙在没有直言考场纪律，而是用两个农村改革中的专业词语来代替：“包产到户”代替“自己答自己的卷子”，“共同富裕”代替“相互帮助”。由于“包产到户”和“共同富裕”的巧妙借喻与考场上紧张严肃的气氛格格不入，形成强烈的反差，所以产生了幽默感。这种不直接表述某种事物，或不直说某事某人的名称，而是用其他相关的词语、名称取而代之的幽默方法，我们称之为“张冠李戴”，它与修辞中的借代（或叫换名）基本上是相同的。

我们在观赏马戏团的演出时，经常会觉得那些穿人类服装的猩猩、猴子之类非常滑稽可笑，因为兽类本来不具有文明的特征，把人类文明的东西强加于动物身上，自然给人以不协调感，所以容易为之发笑。这就是张冠李戴造成的喜剧效应。说话也是这个道理，故意地用甲来代替乙，并使之在特定的环境中具有不协调性，且意味深长，便是幽默了。

选择恰当的“冠”，主要有两个渠道。一是从现成的行业术语、专业术语、政治术语中去选择，像前边提到的“包产到户”、“共同富裕”等都属此类，相对来讲，这样的选择比较容易。二是在交际过程中选择适当的词语来完成换名，这种选择和应用相对要难一些，但只要替代得好，更有现场效果和机智的幽默感。

例如：在一次访美期间，丘吉尔应邀去一家专门做烤鸡的简易餐厅进餐。丘吉尔很有礼貌地对女主人说：“我可以来点儿鸡胸脯的肉吗？”

“丘吉尔先生，”女主人温柔地告诉他，“我们不说‘胸脯’，习惯称它为‘白肉’，把烧不白的鸡腿称为‘黑肉’。”

第二天，这位女主人收到了一朵丘吉尔派人送来的漂亮的兰花，兰花上附有一张卡片，上写：“如果你愿意把它别在你的‘白肉’上，我将感到莫大的荣耀——丘吉尔。”

女主人挑理见怪，非要称“胸脯”为“白肉”不可，弄得丘吉尔当时显得很被动。但丘吉尔很快就从被动中走出来，为了嘲弄女主人的咬文嚼字，他现买现卖地把“白肉”借用过来，以“白肉”来代称女主人的“胸脯”，这显然是把鸡和人扯到了一起，给人赋予了鸡名称，诙谐的讽刺中多了几分幽默感。借用现场的交际语来实现张冠李戴的幽默，体现了丘吉尔的聪明机智。

如果你将一个地方的交际语拿到另一个交际场合去张冠李戴，由于对方不明真相，你的幽默力量便不会传递给对方，那么你的幽默也就失败了。

用人或事物的特征代本体也是制造幽默的有效方式。比如鲁迅先生在小说《故乡》里有一句话：“圆规一面愤愤地回转身，一面絮絮地说，慢慢向外走……”这个“圆规”代称小说中的杨二嫂。为什么这么借代呢？因为杨二嫂身材细瘦，圆规最能体现她的身材与姿势的特征。这样一代，更加突出了她身材与姿势的滑稽可笑性，读来备感有趣。

以古代今或以今代古的方式也常被人运用，由于这种张冠李戴时空跨度很大，一个是古代的，一个是今天的，相互代指很容易产生风趣幽默的效果。

毛泽东曾说周瑜是个“共青团员”，为此引得大家会心而笑。周瑜是三国时期的人，与现代人相距近两千年，那时候根本没有“共青团员”的称谓。毛泽东为说明周瑜思想进步，有意用现代的“共青团员”代称古代的周瑜，贴切而风趣。

◎ 实用的幽默说话方法

幽默是人整体素质的重要组成部分，是既受之于天又谋自于心的特有秉性，它是生活中不可缺少的调味品、润滑剂，有了它便能冰释误会，和缓气氛，减轻焦躁，缓冲紧张；有了它便能使陌路人相识，孤独者合群，戒备者松懈，对立者化友。

心理学家瑟琳说过：“如果你能使一个人对你有好感，那么也就可能使你周围的每一个人甚至是全世界的人，都对你有好感。只要你不是到处与人握手，而是以你的友善、机智、幽默去传播你的信息，那么时空距离就会消失。”

美国总统里根上台后，打算邀请国会议员戴维·A. 斯托克曼担任联邦政府的管理与预算局局长。但是，斯托克曼曾多次在公开辩论中抨击里根的经济政策。里根是怎样打破僵局的呢？

里根给斯托克曼打了一个电话：“戴维，自从你在那几次辩论中抨击我以后，我一直在想办法找你算账，现在我终于把这个办法找到了，我要派你去管理与预算局工作。”

一个幽默的电话，既打破了两人之间的僵局，又起到了化干戈为玉帛的功效。

幽默的重要性和意义，我们在别的篇章里都有多处阐述，至于如何运用幽默这种说话方法呢？我们在此处介绍三种类型。

幽默法主要有岔道式、否定式和双关式三种类型。

否定式幽默法，是指对两个相互对立的事物，从肯定其中一事物出

发，随之加入另一事物的内容而达到否定前一事物为归宿的幽默语言方法。

岔道式幽默法，是通过反逻辑的方式造成幽默的语言方法。一年轻的美国记者，要里根谈谈对联邦政府预算赤字问题的看法，里根回答说：“我并不担心，因为你已经长大，能够自己照顾自己了。”他诙谐的幽默既避开了锋芒，又不失礼貌和风度。

双关式幽默法，是利用一个词的语音或语义同时关联两种不同的意义并进行曲解的幽默语言方法。

二战初期，英国首相丘吉尔在美国游说罗斯福总统抗击德国法西斯。一天，当丘吉尔正赤身裸体、大腹便便地淋浴时，不料罗斯福总统不宣而入。当时的场面使双方都很尴尬。丘吉尔急中生智地耸耸肩说：“瞧，总统先生，我这个大英帝国的首相对你可是没有丝毫的隐瞒啊！”

一句双关妙语，使进退两难的罗斯福总统捧腹大笑，既幽默又及时掩饰了自己一丝不挂的窘态，又含蓄地表明他的政治立场和态度也是毫无隐私与开诚布公的。



◎ 学会幽默

幽默是一种能力，是一种力量，更是一门艺术。

英国思想家培根说：“善谈者必善幽默。”语言幽默的魅力在于，话不明白直说，却让人通过曲折含蓄的表达方式心领神会。

二战结束后，英国首相丘吉尔到美国访问，当记者问他对美国的印象时，丘吉尔回答：“报纸太厚，厕纸太薄。”记者们哄堂大笑，但笑过之后，人们才发现丘吉尔语言的尖刻。

一位新职员去公司报到，因误点遭老板指责。新职员气喘吁吁地说：“老板，我一路跟在公共汽车后面跑，这样就省了1元钱。”老板顿时气消了，笑着说：“你何不跟在计程车后面跑，这样你可以省下10元钱。”新职员用幽默摆脱了尴尬的局面。

在一次演讲比赛中，一位姓刘的同学错把“徐洪刚”念成“刘洪刚”。台下一片骚动。他却话锋一转：“同学们，如果当时我在场，谁敢说英雄不改名为‘刘洪刚’！”一语既出，台下报以掌声。他发挥幽默力量，表现了自己与众不同的讲演风格和良好的应变能力。为此，他的演讲取得了意想不到的成功。

幽默既是智慧的表现，更是修养的外观。好的幽默要求高雅，具有审美价值，给人以美感，但一定要注意场合、对象、分寸，否则，将适得其反。

如果你遇到尴尬的局面，不妨适当地采用幽默摆脱困境。

在营销时，有时候把话说得幽默诙谐一些，可能比直截了当地说效

果更好。一位推销员在市场上推销灭蚊剂，他滔滔不绝的演讲吸引了一大堆顾客。突然有人向他提出一个问题：“你敢保证这种灭蚊剂能把所有的蚊子都杀死吗？”这位推销员机智地回答：“不敢，在你没打药的地方，蚊子照样活得很好。”这句玩笑话使人们愉快地接受了他的推销宣传，几大箱灭蚊剂很快销售一空。

在营销中运用幽默，既能造成轻松活泼的气氛，又能为营销工作创造一个良好的环境。幽默本身就是一种极具艺术性的广告语，用得好，会给人们留下深刻印象，由一句笑话联想到某种品牌，是很好的促销手段。

心理学专家布莱姆有一个朋友擅长用幽默来处理困难。她的工作是填写不同部门经理的供应需求，她自然成了他们奚落的靶子。“她碰巧特别娇小，”布莱姆说，“当他们口无遮拦时，她总是跳到一个椅子上，说：‘好了，至少现在我们可以眼对眼了！’这个办法在平息经理怒火上从未失效过。”“幽默，”布莱姆解释道，“显示你没有因为这些不讲理的人而手足无措。”

幽默是一种境界。山间清泉之所以汨汨流淌，是因为它的下面有大地永远不竭的水源；幽默者之所以语言风趣幽默，是因为他的内心永远都是一种豁达开朗的境界。当一个人放弃了一切功利荣辱的牵挂和拖累后，其思想之笔就能蘸着人性之美的墨汁创作奇文妙章，其语言之鸟就能展开轻松的翅膀，在心灵的天空中无碍地飞翔。

心情沉重的人，是笑不起来；充满狐疑的人，话里肯定不会荡漾着暖融融的春意；整天牵肠挂肚的人，话里肯定有着化不开的忧郁。只有胸怀坦荡、超越了得与失的大度之人，才能笑口常开，妙语常在，话中总是带着对他人意味深长的关爱，带着对自己不失尊严的戏谑。

人们都喜欢听幽默的语言，就像喜欢听动人的音乐、欣赏美妙的诗篇一样；我们和谈吐幽默的人在一起，往往就像置身于蔚蓝的大海边或壮丽的大山中一样让自己陶醉。幽默风趣的人，是我们生活的一道最亮丽的风景线。

幽默是一门任何人都能掌握的语言艺术。林语堂在论及幽默时说道：“幽默是由一个人旷达的心性中自然而然的流露出来的，其语言中丝毫没有酸腐偏激的意味。而油腔滑调和矫揉造作，虽能令人一笑，但那只是肤浅的滑稽笑话而已。只有那些巍巍荡荡、朴实自然、合乎人情、合乎人性、机智通达的语言，虽无意幽默，但却幽默自现。”

因此，如果我们在适当时学会运用幽默的话，我们一定会成为非常受欢迎的人。