

生活中，庄重严肃的话题常常会使人紧张，而轻松幽默的话题往往能给对方带来轻松和愉悦。在一些特殊的紧要关头，把庄重严肃的话题用轻松幽默的方式说出来，往往能让彼此都产生轻松愉悦的感受，从而摆脱尴尬的境地。

幽默是人际关系的润滑剂，是化解尴尬和矛盾的最有效方法。在人际交往中，如果我们能恰如其分地运用幽默，不但能迅速化解对方的敌对情绪，“化干戈为玉帛”，还能使双方都享受到快乐，从而使双方的关系更和谐、更融洽。

087.幽默让你与众不同

1985年年底，某写作协会在深圳罗湖区举行年会，开幕式上，省市各级领导论资排辈，逐一发言祝贺。轮到罗湖区党委书记发言时，开幕式已经进行了很长时间，而且已经严重超时，为了整个开幕式能够按计划有序进行，他演讲的全部内容是这样的：“首先，我代表罗湖区委、区政府，对各位专家学者表示热烈的欢迎。”掌声过后，稍作停顿，他又提高嗓门说道：“最后，我预祝大会圆满成功。我的话完了。”

听众先是一愣，随之爆发出雷鸣般的掌声，罗湖区党委书记就这样在短短的两分钟内结束了自己的演讲。可是，这样的演讲并没有因为简短而成为笑柄，反而受到了在座所有人的欢迎。

罗湖区党委书记的发言在那次开幕式上显得很独特，也正是由于那次别出心裁的幽默，时隔多年后，人们仍然能够清晰地记得那场演讲。而其他人的发言，倘若不去翻找档案，想必已经没有人记得起来了！幽默的话让人过耳不忘，多年后还可以让人记忆犹新。倘若你也希望自己成为一个与众不同且无论走到哪里都是焦点的人，学会幽默是个非常不错的选择。

088.把握幽默运用的“度”

在人与人之间的交往沟通日渐频繁的现代社会，恰当地运用幽默，能为你的交际加分。但很多人运用幽默时却把握不好应有的度，这样既达不到预期的效果，还可能大大影响自身的形象。归纳起来，幽默运用的失度，主要表现在

以下几个方面：

(1) 不分内容，误把粗俗当高雅。幽默表现的是语言的美，是一种高雅的语言艺术，绝对不能与庸俗的粗话、“荤”段子混为一谈。但现在有些人误把粗俗当高雅，误以“荤”段子为幽默，常常是粗话连篇，以在听众中引起哄笑为荣，对幽默的理解完全背离了本意。

(2) 不分职务，不分对象地卖弄幽默，常使双方陷于尴尬之中。幽默的恰当运用，可以缩短人际心理距离。但有些人为了显示其“幽默风趣”，显示其“语言表达能力”，有时不分对象，比如在不太熟悉的女士面前“幽上一默”，又因其对幽默本身的误解和自身修养的限制，所说的内容常常令人难以接受，更难以引起共鸣。

(3) 不分场合，不分气氛庄重与否，一味追求幽默，则会有失妥当。有些人在一些比较严肃的场合，如召开会议讨论重大问题时也要开玩笑，本意是想活跃气氛，却又因为内容、时机把握得不恰当而适得其反，达不到预期效果。

幽默，作为人际交往的润滑剂、缓冲剂、快乐增加剂，恰当地运用对于我们而言是必要的。在运用幽默的过程中，要恰当地把握好度，从而真正发挥其应有的效果。

089.妙用幽默，化干戈为玉帛

幽默中蕴涵着太多的智慧，当你直面一个问题并不好直接作答时，幽默可以帮你解围。关键时刻，利用幽默的力量，还可以“化干戈为玉帛”，为自己带来转机。

很久以前，一个人为了讨好国王，到市场上买了六只来自异国的麻雀，并准备进献给国王。但是，按照这个国家的风俗习惯，“七”才是个吉利数字。如果仅进献六只麻雀给国王，他担心国王会不悦。于是，他重新跑到集市上去找第七只异国的麻雀，可是，费了很大的力气也没有找到。无奈之下，他将一只本国的麻雀混在其中，凑够七只献给了国王。

国王见到七只麻雀，果然龙颜大悦。可是不久后，那只混进去的麻雀就露出了破绽，国王发现后大怒：“这是怎么回事？难道你是故意加入本国的麻雀，

欺我孤陋寡闻吗？”

进献麻雀的人听国王这么一说，被吓出了一身冷汗，但是他灵机一动，解释道：“国王的眼睛果然厉害，可是您有所不知，其中的六只麻雀都是来自异国他乡，对本国的风土人情并不是太了解，而这只本国的麻雀正是它们的随行翻译啊！”

国王听后，先是一愣，接着哈哈大笑起来。尽管那个人的辩白有几分荒谬，但他的幽默机智使国王仍旧决定嘉奖他。

献雀者的话听似一则幽默，实则是对自己最为有利的辩白。幽默能缓解针锋相对的紧张局面，让对方的怒气被笑声冲散，这样一来，你就会占据说话的先机甚至扭转局势。可见，幽默的意义不仅是带给人们更多的精神乐趣，还可以“化干戈为玉帛”，这就是幽默的妙处！

090.自我调侃，让气氛变轻松

我们在生活中，经常会面对陌生人，而陌生人之间，难免会因生疏感而竖起一堵无形的墙。如果你能够巧妙地将这堵墙拆掉，那么，接下来的交流就会更加顺畅。倘若你没有能力在短时间内做到这些，这堵横跨在彼此间的墙还很有可能越来越高，以至于挡住彼此的视线，使交流更加困难。而推倒这堵墙，有时仅仅需要一句自我调侃式的幽默！

新来的语文教师，由于是第一次上讲台，他无论怎么努力让自己冷静，紧张感仍旧从他的举动中流露出来，同学们在底下窃窃私语。他能听到同学们在私语，但是，他却听不清楚他们到底在说些什么。于是他更加紧张了。

这位教师正在心里努力平息自己紧张的情绪，更加糟糕的事情却发生了，他脚下一个趔趄，险些滑倒在讲台上。台下顿时笑声四起。“呵呵，”老师跟着一起笑了起来，“没想到，就连讲台都欺生。”老师自我调侃道。同学们再次大笑起来，可是，同为笑声，此时的笑声已经完全有别于刚才，他们是被老师的幽默逗乐了。

这样一来，老师为自己解了围，同时传达给学生一种信息——这位老师真幽默！课堂上的气氛很快轻松起来，新来的语文教师很快找到了方向，紧张的

情绪慢慢得以平复，他的声音越来越沉稳。

早就有人说过，幽默比较高的境界就是自嘲。只有内心充满自信与活力的人才有可能达到意想不到的良好效果。

091.随意的幽默往往更有趣

你可以提前准备一次演讲，你可以为一次发言背词，但是，却很少能有人提前准备自己的幽默。幽默，是人感情的自然流露，具有很大的随机性，只有在适时的情况下，说出来才有味道，倘若为自己的幽默加上太多的框框，幽默就会失去其应有的味道。

有个人去朋友家做客，当时是夏天，他“啪”的一声拍死了一只蚊子。一摸，腿上已经起了一个大包。朋友随口开了一个玩笑：“这只蚊子怎么专门咬外人呢？”“这是我们家的看家蚊子！”男主人笑着说。女主人听了又接了一句：“连我家的蚊子也学会喜新厌旧了。”朋友早就听说女主人总是怀疑男主人对她的忠诚，一时不知道怎么回答，所以有点儿不知所措，只好“嗯……啊……”的小声嘟囔着。女主人惊异地问：“你在跟谁说话呢？”“你们家的蚊子在和我说话呢！”“哦，它说什么了？”“它对我说：‘我咬了你一口，才知道你是个男的，要不然，我还以为你是第三者插足呢！’”大家都笑了，幽默就这样驱散了这对夫妻间即将发生的一场风波。

随意幽默乍一听是信口开河，再一想却耐人寻味，随意只有顺其自然，自然才能成趣。

092.巧用反问式幽默让对方折服

幽默，不是人们经常说的“耍嘴皮子”，更不是无理取闹，它是帮助人们更好地表现自己心思的一种语言方式。很多时候，运用幽默的方式说服别人，不但能够避免引发不必要的冲突与不快，还可以收到意想不到的效果，让对方心悦诚服！

某中学有两个姓黄的老师，都是教语文的，并且在同一个教研组，大家都

习惯性地称他们为“小黄”和“老黄”。一天，学校开展教研活动，小黄老师向老黄老师请教道：“范仲淹所写的《岳阳楼记》中有这样一句话：‘微斯人，吾谁与归？’这句话该如何解释？‘微’字是什么意思？”老黄老师胸有成竹地说：“‘微斯人，吾谁与归？’用现代话来说就是，没有志士仁人，我归向谁呢？‘微’是‘没有’‘不是’的意思。”小黄老师听了不以为然地说：“‘微’字怎么能是‘没有’的意思呢？‘孔子微服而过宋’，难道能说孔子没有穿衣服吗？”

在这则故事中，小黄老师巧妙运用了反问式幽默。反问式幽默就是听了别人的话以后，针对对方的话打出一个问号，这个问号里要包含着幽默。这种反问不同于反击、反驳，也不同于反唇相讥，只是随随便便的一句问话或者脱口而出的一个玩笑，但却能让人产生轻松、发人深省的幽默效果，在不知不觉中令对方折服。

093.用幽默帮朋友消除烦恼

幽默，是一门艺术，更是人生的智慧之花，它体现了一个人乐观积极的处世方式和达观的人生态度。在生活的各种场景中，倘若能够娴熟自如地运用幽默，不但可以轻松地改变自己的境遇，还可以为朋友解围，帮助其消除烦恼。

美国前总统里根在位期间，曾应加拿大前总理皮埃尔·特鲁多之邀访问加拿大，并在一座城市发表演说。在演说过程中，有一群举行反美示威的人们不断打断他的演说，致使里根的演讲中途多次停下来。

里根作为皮埃尔·特鲁多的客人到加拿大访问，面对这种突发且一时无法控制的状况，皮埃尔·特鲁多自然感到非常尴尬。善于察言观色的里根很快发现了皮埃尔·特鲁多难为情的表情，便面带笑容地说道：“你知道吗，这种情况在美国也会经常发生，我想这些人一定是特意从美国来到贵国的，可能他们的目的就是想给我一种宾至如归的感觉吧！”

里根此语一出，刚才尴尬的气氛一扫而光，皮埃尔·特鲁多更是因为这一句话轻松了很多。可见，幽默直接联结着人们的情绪，一句恰到好处的幽默，不但可以为朋友消除烦恼，还可以助你在交际的舞台上更好地展示自己！

094.歪解幽默，效果更好

我们不是圣人，不是所有人的问话，我们都可以对答如流。更何况有些人是有备而来，希望让你难堪。面对这些突如其来的攻击，即使你一时间不知道如何应对，也千万不要乱了阵脚，此时，你应该冷静下来，给自己留有思考的空间，从而让自己有力地回击。

在英国的一次竞选演说中，威尔森的演说进行到一半时，台下的一个反对者突然喊道：“狗屎！垃圾！”很显然，他是在讥讽威尔森的演说。但威尔森听到后，并没有发火，而是微微一笑，平静地说：“这位先生，我马上就要谈到您提出的脏乱问题了。”这一机警的“曲解”使讥讽者哑口无言，竞选演说得以顺利进行。

威尔森运用了“巧释”，也就是有意设计一个新的含义巧妙地解释某一语句。

真正的英雄，并不是面对挑衅都要与其正面交锋，那样或许只能是两败俱伤。这时，你完全可以利用歪解幽默的方式应对，也许能收到事半功倍的效果！

095.巧妙的一语双关幽默法

生活中，你一定会有这样的感觉，喜欢跟一些人聊天，不喜欢跟另一些人聊天。我们先抛开自己的兴趣爱好不谈，我们喜欢与之聊天的人，往往是说话比较幽默，能够带给我们欢笑的那些人。而那些我们不喜欢与之聊天的人，却恰恰相反，总是感觉跟他们聊不上几句就开始冷场了。于是，这样的谈话，我们总是希望能够快点结束。

不受限制的闲聊尚且如此，倘若是一次正式的报告、讨论，如果发言者毫无幽默可言，而是非常刻板，那么，底下的人就容易“开小差”，甚至睡觉。

美国有一位幽默的女作家，有一次她在听一个毫无幽默感的人发表自己的感想。但这个人并没有意识到女作家已经对她忍无可忍了，还在滔滔不绝地说：“我无法忍受傻瓜。”女作家一语双关地说：“唉，真有趣，可你母亲就能做到。”

一语双关的幽默方式，是一种妙趣横生的，并能巧妙地表达发言者心声的语言技巧。一语双关的幽默，生活中任何人都可以巧妙地使用，当你无法直接表达自己的心愿时，便可以以甲喻乙，从而间接地让对方领会自己的意图，并给人留下幽默、智慧的印象！

096.幽默使你的演讲升格

长久以来，人们一直把幽默看作智慧的标志，巧用幽默，具有悦人惠己的功效。众多的语言大师在演讲的过程中，更是不止一次地将幽默运用到其中，为自己的演讲赢得了经久不息的掌声。

我国著名作家老舍先生就是著名的幽默高手。他曾在一次演讲开始的时候就讲：“我今天将与大家谈论六个问题。”接下来，正式的演讲开始了，老舍有条不紊地接连谈完了五个问题，大家的情绪高涨，会场气氛非常热烈。

可是这时，老舍先生发现，离演讲结束的时间已经非常临近了，他很清楚，拖延大家的时间是演讲中的大忌。于是，他提高嗓门一本正经地说：“第六，散会。”

听众先是一愣，紧接着爆发出雷鸣般的掌声。老舍先生运用幽默的方式结束了自己的演讲，并打破了预定的演讲流程。事实证明，这样的结果是出乎听众意料的，收到了良好的演讲效果。

多年过去了，老舍的这次演讲之所以一直作为佳话被广为流传，正是因为他巧妙地利用幽默来结束自己的演讲。这样的结尾不仅让听众感到意外，而且留给了大家深刻而美好的回忆。

097.分清对象，幽默要看人下“菜碟”

我们身边的每个人，因为身份、性格和心情的不同，对幽默的承受能力也有差异。同样一个玩笑，能对甲开，不一定能对乙开；能对乙开，却不一定也能对甲开。一般来说，晚辈不宜同长辈开玩笑；下级不宜同上级开玩笑。在同辈人之间开玩笑，也要注意对方的情绪信息和性格特征。如果对方性格外向，

能宽容忍耐，幽默稍微过一些也无妨；若对方性格内向，喜欢琢磨言外之意，开玩笑时就要慎重了。尽管对方平时生性开朗，但若恰好碰上他不愉快或伤心之事，就不能随便与他开玩笑。相反，对方虽性格内向，但正好喜事临门，此时与他开个玩笑，幽默的氛围也会一下子营造出来。

098.用幽默辩解自己的失败

钢琴家波奇一次在美国密歇根的福林特城演奏，结果发现到场的观众不到五成。这让他既失望，又尴尬。但他并未因此就取消演奏，而是以幽默的语言打破了僵局。他微笑着走向舞台，对前来的观众说：“我想福林特这个城市的人一定很有钱，因为我看到你们每个人都买了两三张票。”话音一落，大厅里顿时充满了笑声。

这位钢琴家的成功之处就在于他对空座位原因的解释虽然荒诞，却很巧妙。只有原因是荒诞的，才会产生心理预期的落差。荒诞一些，幽默意味自然也就会强一些。

事实上，处于尴尬的境地时，无论是名人还是普通人，无论是随机应变还是荒诞的推理，一些幽默技巧的运用都可以让自己摆脱尴尬。这就是幽默的超级效用。

099.幽默话语要精练，一语中的

如果一个人能用浅显而又简短的话语说明深刻的道理，这就是运用语言的真本事，是最受人们欢迎的。

20世纪60年代中期，台北某学院举行毕业典礼，特别邀请著名的文学家林语堂参加，并请他出席演讲。安排在他之前的几位演讲者都颇有身份，都发表了冗长乏味的演讲，令台下的听众昏昏欲睡。等到林语堂发言时，他发现已是十一点半了，于是他快步走上讲台，仅说了一句话：“绅士的演讲应该像女人穿的‘迷你裙’，越短越好。”刚说完，台下听众先是一愣，几秒钟后，会场上哗地响起一片笑声，接着与会者用热烈的掌声表达了对这位文学家的拥戴。

说话是这样，与人对话更要如此，与其啰啰唆唆来一大堆废话，不如简明直接讲几句。只要回答得有针对性，能够一语中的，效果肯定会好。

有一位女作家，她写的言情小说文笔细腻，非常受读者欢迎。在一次签售会上，有一个人气焰嚣张地走到台前，当着众人的面冲着她嚷道：“这本书真不错。不过，我想请问是谁帮你写的呢？”

面对如此无礼的人，台下的气氛顿时变得很紧张，所有喧闹的声音戛然而止，大家看着这位女作家，觉得很尴尬，这不是摆明了来闹事吗？大家都不知道接下来会发生什么，也不知道女作家该如何替自己挽回面子。

然而，女作家并没有表现出很尴尬的神情，她甚至都没有气恼，而是面带微笑，礼貌地回答这个人，说：“谢谢你对我作品的夸奖。不过，我也想请问，是谁帮你看的呢？”这一句话让那个人哑口无言，灰溜溜地逃走了，台下传来了一阵热烈的掌声。

面对刁难，女作家并没有花很多时间去解释与责怪，也没有转移话题，而是使用一句简单的反问来作答，这样不但维护了自己的形象，更展示了自己的聪明才智。所以精练的幽默语言，不但受到别人的欢迎，还能帮自己走出尴尬的境地。

100. 幽默要把握时间，不能急于求成

幽默不能急于求成，太早泄露“天机”，由于前面的铺垫不够，火候还没有达到，结果自然也就失去了幽默感。

一群驴友晚上齐聚在大连一家旅馆的餐厅里，有说有笑地共进晚餐。驴友们一面品尝菜肴，一面聊天。这时候，鱼端上来了，大家便开始围绕鱼的话题七嘴八舌地讲起那些关于在鱼肚子里发现珍珠和其他宝物的有趣故事。

一位年长的旅游者一直默默地听着年轻人的闲聊，半晌，他终于忍不住开口了：“我已经听了你们每个人所讲的故事，现在该我讲一个了。我年轻的时候，受雇于广东一家大出口公司。那个时候，我碰到了一位漂亮的姑娘，并与她相爱，很快我们便订了婚。就在我们要举行婚礼的前两个月，我突然被派到韩国出差，于是，我不得不推后婚期。由于中途出了些麻烦，我在韩国待的

时间比预期长了许多。当繁杂的工作终于结束时，我特意去了珠宝店，花了很多钱买了一只昂贵的钻石戒指，作为给未婚妻的结婚礼物。

“在船上的时间很无聊，我闲着没事便浏览着驾驶员带上船来的报纸。忽然，我在一份报纸上看到我的未婚妻和另一个企业高管结婚的启事。可想而知当时我受到了怎样的打击。在极度气愤之下我将精心选购的钻石戒指扔向了大海。

“几天后我回到了广东，交接完了所有的事情，便去一家饭店闷闷地吃着晚饭。这个时候，鱼端上来了，我心烦意乱地塞进嘴里，忽然我的牙被一个硬东西硌了一下。小伙子们，你们可能已经猜出来了，我吃到了什么？”

“戒指！”周围的人一齐说。

“不！”老人凄凉地说，“是一块鱼骨头。”

就像这位老者一样，讲自己的故事时不抢着发言，等大家都说得差不多了，他再慢慢讲，把大家的注意力都集中在他身上，的确出人意料。

所以，幽默的话语应娓娓而谈，不徐不疾，这样就可以使听众对结果有错误的预期，形成一个思考的时间，然后再一语道破。当然，需要注意的是，宣布答案的时间也不能太久，太久会使听众忘了他所期待和预期的是什么。只有把握好时间与心理状态，才能一鸣惊人。

101. 灵活使用一些幽默故事

讲个幽默的小故事是最有可能打动人心的一种方法，一个好的故事应该具有几个特点，首先故事可以帮助人们传达一种观念，而且可以巧妙地解决问题。其次，幽默故事本身就不应该只是在说教，它应该是我们生活当中快乐的调味剂。只要我们灵活巧妙地运用幽默故事，就可以使气氛更加活跃，人们也更容易接受。

孙中山曾在广东大学，也就是现在的中山大学讲解民族主义。当时学校的礼堂非常小，但前来听讲座的人却很多，由于天气闷热，很多人挤在一起，都有点儿无精打采。孙中山看到这种情况以后，停止了理论讲座，而是开始讲一个故事：“我在香港读书的时候，看见许多苦力聚在一起聊天，并且开怀大笑。

这让我很好奇，于是，我便走上前去询问。其中一个苦力对我说：‘我们当中的一个人，前些天买了一张彩票，并且把它藏在挑东西的竹杠里。等到开奖那一天，他兴冲冲地跑去查看，发现自己真的中了头奖，他高兴极了，认为兑奖以后就可以买洋房，做生意，这一辈子再也不用靠这根挑东西的杠子生存了，于是就把竹杠狠狠地扔到了大海里。但他遗忘的是，一同扔掉的还有那张彩票。等到后来想起时，便后悔莫及。因为钱没有到手先丢了竹杠，结果自然是空欢喜一场。’”

故事讲完以后，台下笑声一片，没有人再打瞌睡了。接着，孙中山回到正题：“对于我们大多数人来说，民族主义就像这根竹杠，千万不能丢啊！”孙中山运用的这个幽默故事，不仅让听讲座的人变得清醒，也使大家在笑声中明辨了是非，认识了真理，使这次演讲取得了很好的效果。

当然，灵活借用一些幽默故事也要分场合和形式，幽默的语言最好是真实、形象生动的，这样才能引人联想，让人回味无穷，从而达到教育人的目的。

102.张冠李戴的喜剧效应

选择恰当的替代语言，往往可以产生很好的喜剧效应。我们可以从现成的行业术语、政治术语中去选择，相对来讲，这样的选择也比较容易。当然，我们也可以在交际过程中选择适当的词语来完成“张冠李戴”，这种选择和应用相对而言要难一些，但只要替代得好，就会更有幽默感。

在一次访美期间，英国首相丘吉尔应邀去一家专门卖烤鸡的简易餐厅进餐。落座以后，丘吉尔很有礼貌地对女主人说：“我可以来点儿鸡胸脯肉吗？”

“丘吉尔先生，”女主人随即纠正道，“在这里，我们不说‘胸脯’，而习惯称它为‘白肉’，把烧不白的鸡腿称为‘黑肉’。”

第二天，这位女主人就收到了丘吉尔派人送来的一朵漂亮的兰花，兰花上还附有一张卡片，上面写着：“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。”

这位女主人坚持要将“胸脯”称为“白肉”，这弄得丘吉尔当时显得很尴尬，也很被动。但丘吉尔很快就从尴尬中走出来，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”，显然，这类做法是把鸡和人扯到了一起，给人赋予了鸡的名称，使之在特定的环境中变得不协调，从而带来强烈的幽默效果，当然也有些许诙谐讽刺的意味。这种借用现场的交际语来实现的张冠李戴式幽默，既体现了丘吉尔的聪明机智，又给餐厅女主人上了宝贵的一课。

借用交际语还有一个前提，就是双方都是当事人，心里都非常明白那个借体用来代替的事物是什么。如果你将一个地方的交际语拿到另一个交际场合去使用，由于对方不了解情况，不知道前因后果，所以自然也不清楚真相是什么。这样，你的幽默便不会传递给对方，幽默自然也就失败了。

103.巧设“包袱”，吸引对方的注意力

巧设悬念的幽默话语，是幽默技巧中比较常用的一种。这种幽默通常都是先把自己的思路纳入对方的思维轨道，然后突然来个急转弯，在吸引对方注意力的同时让对方有点摸不着头脑，再用关键性话语一语道破，起到画龙点睛的作用，让对方在出乎意料的情况下捧腹大笑。

我们在与他人聊天讨论的过程中，应该充分调动起自己的思维，让自己的聪明才智得以发挥，然后设下“包袱”，运用幽默来吸引对方的注意力，这样就可以达到自己的目的。

当然，设置“包袱”要巧妙、顺理成章、做好铺垫，才能引人入胜，最后要一语道破天机，否则就会有故弄玄虚之感。这里所说的“设包袱”，指的是用跌宕起伏的情节深深地吸引住他人，最后再“抖包袱”，起到画龙点睛的作用，让人感觉到强烈的幽默效果，印象深刻。

古代一位著名的诗人一天应邀给一个富贵人家的老太太题诗贺寿，他劈头一句就是“这个婆娘不是人”，此语一出，在座的人全都大惊失色，不知道他葫芦里卖的什么药。诗人笔锋一转写出第二句“九天仙女下凡尘”，大伙听了以后不禁又转怒为喜。第三句是“儿孙个个都成贼”，诗句刚出，众人哗然，儿孙震惊，大家都以为他是故意来捣乱的。但诗人马上又写出第四句“盗得蟠桃庆寿辰”。这一下，在场的所有人都不得不佩服这位诗人的杰出文才了。如

果他一连四句都是人们常说的如“大富大贵”的吉利话，那么，这首祝寿诗也就不会有这么强烈的反响了，更不会紧紧牵动大家的感情了。

这种连锁悬念，一定要注意度的把握，悬念设计得好，安排位置恰当，能给故事增色不少，但是过多、过频的话，就会使听的人厌烦，让大家的兴趣减低。一般情况下，设下的包袱应随着事情的发展逐个揭破，不能不抖包袱。

104.用幽默吸引意中人

在与意中人交谈时，我们要学会在适当的时候，用一点儿小幽默，这样才能引起意中人的注意与兴趣。

在某航空俱乐部的一次聚会上，一位漂亮的空中小姐身着晚装，颈上系着一个闪闪发光的金色小飞机挂饰，显得格外醒目。

一位腼腆的青年空军军官，看到如此美丽的女孩子，便有些难为情地低下了头。

这时，这位魅力四射的女孩子极其温柔沉静地问他：“长官，你喜欢这个金色小飞机吗？”空军军官的脸更红了，他只说了一句话，声音虽低但很清楚：“小飞机非常漂亮，可更漂亮的是……”漂亮的女孩子低头看了看挂饰。这时，空军军官鼓起勇气说：“更漂亮的是机场……”这一刹那，女孩子开心地笑了。

因为军官的这句话使她感到意外，他并没有说：“更漂亮的是你的胸部。”这样表述就显得俗不可耐了，而是暗示她说“更漂亮的是机场”。幽默终于使他顺利赢得了女孩的芳心，随后两人深深地相互吸引。

其实，爱情的表达本来就没有固定的模式，直率与含蓄各有价值。但是大多数人都习惯以含蓄为宜，这样既可以使话语具有弹性，又不至于由于对方拒绝而不能挽回局面，还符合恋爱时的羞怯心理。

正是由于这样，幽默作为一种含蓄的语言形式，被人们用来表达恋爱生活中的情感，使人在欢笑中体会到彼此的爱。

105. 给批评穿上幽默的外衣

幽默是一个人的智慧、学识、才华、灵感在语言表达中的表现。使用幽默的语言可以使我们内心的紧张和重压释放出来，化为轻松一笑。同时，幽默也可以成为批评者和受批评者之间的润滑剂。

对于人们来说，生活中的一些训斥、责骂或惩罚都是难以接受的，而药没有了美丽的糖衣也是苦的。如果我们给批评也包上美丽的糖衣，那么在受批评者心目中就会演变为乐于接受的礼物，这样就可以使批评变得不那么难以接受。其实这种带有幽默性质的美丽外衣在本质上还是批评，但是却变成了另一种方式，变得更加精巧细致，把批评融入一种容易接受的情境之中，让受批评者在不知不觉中意识到自己行为的不恰当，从而主动纠正错误，激发其向上的愿望。

陶行知先生当校长时，有一天，他看到一个男生正用拳头打向另一个同学，便将其制止，并让他到校长室去。等陶先生回到办公室的时候，男生已经在那里等着他了。陶先生掏出一支笔奖给男生：“这是奖励你的，因为你比我先到办公室。”接着又掏出一个本子：“这也是给你的，我不让你打同学，你立即住手了，说明你非常尊重我。”男生将信将疑地接过这些东西。陶先生紧接着又说：“我刚去调查了事情的始末，你打同学是因为他欺负女生，这说明你很有正义感。我再奖你一块橡皮。”这时，男生惭愧地低下头说：“校长，我错了，同学再不对，我也不能采取这种方式。”陶先生从自己的书柜中拿出一本书说：“你已认错了，我再奖你一本书。我的奖品发完了，我们的谈话也结束了。”陶行知先生的做法使我们明白了一个道理：批评也可以换一种方式。

这件偶发的事件被陶行知处理得如此妥当，不仅避免了过分的批评给学生造成的心理伤害，而且给了学生适当的安慰和温暖，给了学生希望与自信，以及反思与改正错误的机会。同时他幽默的语言和独特的方式也在学生的心中播下了爱的种子。

第5章

说“不”的艺术

从心理学的角度来讲，没有人喜欢拒绝和被拒绝。可是，生活以铁一般的事实告诫我们，我们必须学会说“不”！否则，我们可能会生活得很痛苦。当然，拒绝如同一把双刃剑，使用不当就会伤害彼此。于是，婉言拒绝的学问就显得尤为重要。利用巧舌如簧的说话技巧，将你的拒绝委婉地表达出来，这就是说“不”的艺术！

106. 拒绝不可能的任务

瑞克最近心情不太好，他在工作上遇到了一些麻烦，便出来跟朋友一起喝酒。“真是烦死了，老总下达了一项指示，可我发现那根本不可能完成，可是，看着他那胸有成竹的样子，我是真的不忍心拒绝呀！你们赶快给我支支招，他说了这周让我进行市场调查，周五的例会要我表态的，我该怎么办？”

于是，大家议论一番，最后一致决定，瑞克这样回应老总最妙：“总经理，根据您的指示，我已经做了严密的研究调查，通过调查，我们对消费者的偏好有了更深一步的了解。但是，市场调查的结果并不能完全预测市场潜力，因此，为了不使您的计划落空，我们可以做好两手准备。”接下来，呈上第二份方案……

回绝一项不可能完成的任务或许比较难，尤其是在面对自己的上司时更是如此，但是，不回绝的结果同样是对谁都没有好处。一口回绝，显然比较鲁莽。这时，第一步要做的就是，控制自己一口回绝的冲动。然后，让自己慎重思考，评估其可行性，倘若发现计划真的不可行，再将你认为不可行的理由清楚地陈述给对方。

切记，回绝时千万不要质疑委派任务者的能力，或是挑战对方的权威，你的目的是要告诉对方自己的拒绝只是就事论事，而非质疑对方的判断能力。而在陈述缘由之后，还应及时地呈上自己认为可以替代原计划的方案。

这种委婉的拒绝比起直接一口回绝要巧妙很多倍，它不但可以让领导感受到你对工作认真负责的态度，还可以对你的能力做出新的评估，从而对你更加地信任、器重！

107. 拒绝宜早不宜晚

有朋友求托尼帮忙在公司找一份工作，但托尼的公司根本不缺人，况且朋友在很多方面都不符合应聘的条件。

“托尼，拜托你的事，怎么样了？”朋友问托尼。

“啊哈，亲爱的，不是太好办啊，上次我就同你讲过，你的学历不符合规定，难度比较大，何况公司现在是僧多粥少。不过，你放心，我会尽力为你争取的。当然，你也不要太乐观。”托尼回答道。

俗话说“听话听音”，对方一听就知道希望不大。托尼的拒绝真的是非常巧妙。“学历不够、僧多粥少”，及时提醒了对方求职中的不利条件。“不要太乐观”，这样，下次朋友再问起此事，拒绝起来也就顺理成章了。

拒绝别人总是让人难为情的，因此，在决定拒绝的情况下，一定要将拒绝的理由讲得充分而且及时，不能为了不好意思拒绝，而一拖再拖。此外，还要从接受者的心理考虑，要让对方有充分的思想准备。为此，不宜直接拒绝，而是充分阐明不利因素，为以后的拒绝做铺垫，并在适当的时候用适当方法加以拒绝。这么做，目的是告诉对方，即使没有能力满足对方的愿望，自己也已经尽力了。

当然，无论你的拒绝多么“委婉”，对方遭到拒绝都是不愉快的。那么，在拒绝前就要考虑将对方这种不愉快降到最低程度，这样不仅不会破坏双方的关系，反而能使双方的关系更进一步。这就要求在拒绝的时间上“宜早不宜晚”，而且态度要诚恳。因为，这样不但可以让对方感受到你的真诚，还可以给对方留有更多的选择余地。而无目的的拖拉，则是一种不负责任的态度。

108.把拒绝的话说得含蓄一点

拒绝并不一定就意味着伤害，要注意说话方式的灵活性，并根据不同的内容、场合和时间，以及不同的人际关系类型、特点，采取不同的、灵活的拒绝策略。

罗斯福在任海军助理部长期间，有一位密友来访。谈话间，朋友问及海军在加勒比海某岛建立基地之事。这一消息在当时属于军事机密，朋友的问话显然已经触及了罗斯福的原则。

“我知道你很为难，你只要告诉我，有关建立基地的传闻是真是假就好。”朋友央求道。好朋友相求，到底该如何拒绝呢？

罗斯福望了望四周，然后压低声音问朋友：“你能对不便外传的事情保密

吗？”

“能。”好友信誓旦旦地保证。

“我跟你一样，”罗斯福微笑着说，“我也能。”

说罢，两个人哈哈大笑起来，罗斯福的朋友早已领会了他的用意，便不再问下去。后来，两个人的感情有增无减，而且这位朋友越发坚信罗斯福是个做事有原则、值得信任的人。

上面的故事中，罗斯福运用诙谐、幽默的语言，委婉、含蓄地拒绝了朋友，表现出了高超的交际艺术。这样一来，他既没有在朋友面前失去军人的原则，又没有使朋友陷入难堪，取得了极好的交际效果。反过来，假如罗斯福表情严肃地对朋友的请求加以拒绝，甚至盘问对方打听此事的目的以及是受谁指使，岂不是小题大作，有煞风景？那样的结果可想而知，一定会使两人的关系彻底破裂。

所以，在人际交往中，当有人提出的要求违反了自己的处世原则时，你是义正词严地给予批评，还是直接回绝呢？这都不是最好的做法，最好的方法是通过有技巧的拒绝，让对方知难而退。这样，你就能像罗斯福一样，既坚持了自己为人处世的原则，还不会伤了朋友义气。

109. 制订说“不”的计划

由于工作关系，马梦两个月前认识了一位男士。开始时，两人只是在QQ上交流工作事宜，可是没过多久，事情就起了变化。只要马梦不在线，这位男士就会拼命地给她打电话，倘若不接，他就会死命打。这样一来，马梦的手机上经常会出现十来个未接来电。

这样的变化让马梦措手不及，她打心底里对那个男人并没有太多的好感，除了工作上的交流，她不想跟他有太多的来往。可是，碍于工作情面，马梦又不想说太过于直白。

一天下午，这位男士打着工作的幌子，下班后趁机邀请马梦共进晚餐，马梦知道难逃“这一劫”，于是，勉为其难地答应了下来。

用餐时，男士趁机问马梦平时下班后还有周末都在做些什么。“哦，我

最近报了一个补习班，晚上还有周末要去上课，给自己充充电嘛。”马梦“撒谎”道。

后来，那个男士又找过马梦几次，但马梦顺坡下驴，说自己要去补习班上课。由于前边已经有了铺垫，所以，现在的“谎”也就好圆了。于是几次过后，男士的热情慢慢地冷却下来，他渐渐明白了马梦的意思。

现在，马梦仍然跟那位男士保持着友好的合作关系，尽管后者明显地感觉到了她的拒绝之意，但由于她在拒绝前就已经制订了周密的计划，所以，她的拒绝每次说出来总是在情理之中。

没有一个人不爱面子，包括那些丝毫引不起你好感的人，这关系到一个人的自尊心、自信心。因此，“不”字不要轻易地说出来，而要在说“不”之前严密计划一番，让你的“不”字既能圆满地表达出来，又不会伤了彼此的情义！

110. 先发制人，堵住对方的嘴

三国时期，曹操一直准备攻打吴国，而吴国主将周瑜足智多谋、精通兵法，是曹操灭吴的一大障碍。为此，曹操派主将蒋干去东吴游说周瑜。

蒋干到了东吴，周瑜很清楚他是为何而来。于是，两人一见面，不等蒋干开口，周瑜就开门见山地说：“子翼不辞辛苦远道而来，是为曹操做说客的吧？”这一问出乎蒋干的意料，于是，他犹豫了好久才回答：“老朋友相逢，你怎么能说这话呢？”

席间，周瑜又对众将说：“这是我的同窗好友，虽然从江北来，却不是曹操的说客，你们不要怀疑。”接着，解下自己的佩剑交给太史慈，并说道：“你配上我的剑做监酒，今天宴饮，只叙朋友交情，如有谁提起曹操和东吴军旅之事，就斩下他的首级。”蒋干闻之大吃一惊，于是，再不敢开口提劝降之事。宴后，周瑜又对蒋干说道：“丈夫处世，遇知己之主，外托君臣之义，内结骨肉之恩，言必听，计必从，祸福与共，即使是苏秦、张仪、陆贾、酈生那样的人再生，口若悬河，舌如利剑，又怎么能说动我的心呢？”就这样，周瑜采用先发制人的策略，让蒋干始终无法提及劝降之事。

先发制人，重在一个“先”字，贵在一个“制”字。当你知道别人将要讲一些对自己不利的話，或是让自己办一些根本办不到的事情时，不妨“先发制人”，把对方的话和意愿堵在嘴里，不给他说出口的机会。这样，你就能牢牢地掌握交际的主动权，达到拒绝对方的目的。

111. 给拒绝一个合理的理由

张健在一家电器商场销售电器。一天，一位朋友过来买洗衣机，可是，逛遍了整个商场，也没有找到他自己满意的机型。最后，朋友希望借张健的职务之便到商场的仓库里去看看。

朋友的要求让张健犯了难，他很清楚这是违反商场规定的。可是，面对朋友，“不”字又不好说出口。这时张健灵机一动，笑着说：“真是不巧，经理这两天刚刚宣布过，不准任何顾客以任何理由进入仓库。”朋友一听，也就没有再说什么了。

其实，当张健的朋友听到拒绝后，心中的不悦不言而喻，但这必定比直接的“不”听起来要好很多。况且张健的理由听起来也不是没有道理，于是，张健的话巧妙地避免了双方的尴尬。

如今，拒绝别人真的不容易，如果拒绝不得法，很有可能因此而失去交情，被人误会，甚至遭人唾骂、仇视。为了避免这种事情发生，在拒绝别人前，一定要准备好足以说服对方的合适的理由。这样一来，你的拒绝也就不再生硬，对方也会更容易接受了。

拒绝的方式是灵活多样的，除找个合适的拒绝理由外，你还可以用开玩笑的方式来拒绝。总而言之，巧妙的拒绝既可以达到拒绝的目的，又可以避免双方的尴尬，免去不少是非！

112. 实话实说是最好的“借口”

好不容易盼来的约会，结果总经理一句“加班”让一切计划都泡汤了。听到这个消息，王磊一下子郁闷起来，他一想到女朋友失望的眼神、无奈的叹息，

就觉得一阵阵心痛。

离下班只有一个小时了，无论如何也要通知女朋友加班的事情了，不然，等她兴致勃勃地跑去约会地点，再接到这样的电话会更加失望。

“喂，亲爱的，很抱歉，我今天晚上又要加班了。”电话那头是长长的沉默，“不过，我答应你，下次一定带你去你喜欢的那家餐厅，还有你一直想去的那家商城。”王磊有些紧张地说道。“你说的？下次可不许再骗我！”女朋友撒娇地说道。“不会，不会，你放心好了，”接着，王磊压低声音说道，“亲爱的，这次要‘骗’你的也不是我，是我们经理。”

电话那头传来银铃般清脆的笑声让王磊如释重负。

生活中，类似王磊的境遇并不少见，需要为了工作而“拒绝”女朋友时，最好的方式莫过于实话实说，王磊正是通过实话来达到“拒绝”女朋友的目的。尽管很多时候，善意地撒个谎，无论是对自己还是对对方都更好交代。但是，谎言终究是谎言，它经不起事实的质问。如果你的谎言伎俩不过关，下次约会时，一不小心，哪句话说漏了嘴，让女朋友抓住了把柄，就会造成比失约更加严重的后果。如果让女朋友因此认定你是一个不守信用且惯于撒谎的人，后果一定不堪设想，得不偿失。因此，游走于职场、情场之间的人，面对像王磊这种境况，实话实说才是明智的选择。

可见，拒绝是一门艺术，什么时候该实话实说，什么时候该适当地撒个善意的小谎，还要视情况而定，见机行事！

113. 改变话题，转移对方注意力

日本有个名叫井上的青年，一天，他去拜访汽车制造商本田宗一郎，目的是把一块地卖给他。

本田宗一郎认真地听着井上的陈述，中间并没有打断他。

井上终于说完了，接下来的事情却让井上丈二和尚——摸不着头脑。本田宗一郎对那块地并没有表态，他没有说自己买还是不买，而是拿出一些类似纤维的东西给井上看，并问道：“你知道这是什么吗？”

“不知道。”井上摇着头答道。

“我正准备拿它做我汽车的外壳。”接下来，本田宗一郎开始讲述以这种材质做外壳的汽车的好处，以及这种材料的来历。本田宗一郎一讲就是半个小时，接着，他又开始讲自己下一年将要采取的汽车销售计划。

接下来，本田宗一郎一开口就再也没有让井上开口，而碍于情面，井上又根本不可能令他住口。这样，直到井上离开时，本田宗一郎才捎带表达了拒绝买那块地的意思。

本田宗一郎的做法，显然就是转移了井上的话题。倘若他正面拒绝井上的要求，双方就会开始讨价还价的交锋，搞不好还会弄得不欢而散。但精明的本田宗一郎没有那么做，而是采取偷换话题的方法，把谈话引向了汽车材质。

这样一来，双方便避开了正面的争议和冲突。而在最后井上离开的时候，本田宗一郎方才表明自己的立场，而这时的井上早已不在谈判的状态了，于是本田宗一郎很轻松地就达到了拒绝的目的！

可见，偷换话题是达到拒绝目的的理想招式之一，根据所面对的人或事的不同，巧妙地把话题引到不着边际的地方或是对方的身上，不但可以避免正面的冲突，还可以达到拒绝的目的。

114.用影射委婉表达

影射的方法在生活中运用得非常广泛，原因就在于它能够帮助人们在充分表达自己意思的同时，避开一些不必要的麻烦。当我们对别人一些不合理的要求不好明着拒绝时，影射真的是个不错的选择。

白薇与冬梅是大学同学，毕业后，二人先后来到了北京找工作。白薇的求职过程算是比较顺利，没过多久就找到了一份薪金、待遇都不错的工作，而冬梅的情况相对就比较糟糕，晃荡了两个月也没找到什么像样的工作。于是，她三番五次地找白薇接济。

白薇开始时总是慷慨解囊，但时间一长，就连她自己都不知道冬梅到底从她这儿拿了多少钱。终于，白薇有些吃不消了。一天，冬梅又来了，白薇没有等她开口，就气冲冲地指责起某个只知道借钱而不知道还钱的“家伙”。冬梅见此情景，忙问：“怎么了，白薇？”“我在说我一个朋友，就知道跟我借钱，

也不还我，难道我自己的钱来得容易吗？冬梅，你说有这样的吗？”白薇气呼呼地说道。冬梅听出白薇是话里有话，这样一来，她借钱的话也就被噎了回去。打这以后，冬梅找白薇借钱的次数明显地少了，而且每次都会把借条写好。不久，冬梅就找到了工作，以前借的那些钱也慢慢地还给了白薇。

白薇运用的就是影射这一招，意思很明白，如果冬梅再这样借钱不还，那就跟我所说的那个家伙没什么区别。于是，冬梅想继续借钱的请求就被巧妙地拒绝掉了。

115. 利用他人的意见表示拒绝

我们生活在一个人际关系盘根错节的社会大家庭里，相互制约的因素很多，很多时候，我们可以利用他人的意见来表示拒绝，这样也算是给自己找了一块挡箭牌。

一位大学的总务处处长就是一个非常善于拒绝别人的人。一天，造纸厂的一位朋友登门造访，恳求这位总务处处长从他的厂里订货。

“实在对不起，学校已经同另外一家国营造纸厂签订了长期合同，我也只好按照校方的规定行事。这次，我真的是爱莫能助！”总务处处长彬彬有礼地说道。

总务处处长巧妙运用拒绝的技巧——拿校方当自己的挡箭牌。他的意思已经很明显，拒绝不是自己的意思，而是校方的意思。这样一来，本来很难办的一件事，在他那里就迎刃而解了！一位贤淑的家庭主妇曾经说过：“巧妙的拒绝艺术让我一次又一次地获得了平静！”每当销售人员找上门来，她都会彬彬有礼地说道：“对不起，我先生不让我在家门口购买任何东西。”听上去非常简单的一句话，却蕴含着拒绝的技巧，她巧妙地搬出了丈夫这块挡箭牌，且让销售人员觉得自己只不过是许多个被拒绝的销售人员中的一个，不但减少了对方面被拒绝的不快，而且使其不好意思再继续纠缠下去。

因此，利用他人的意见表示拒绝，能够更好地让自己全身而退，而且能够给对方留下宽容、平易近人的印象！

116.对浪费你时间的人坚决说“不”

上班时间，一位同事来到你的办公室，不是谈公事，而是闲聊一番，而此时你正有一大堆的工作，这时你该怎么办？一位客户在电话里喋喋不休，但都是一些不着边际的胡扯，这时你该怎么办？诸如此类浪费自己时间和事不胜枚举，难道要我们一一奉陪吗？那么我们又该如何拒绝掉这些浪费我们时间的人和事呢？

李静新到一家公司任行政主管，初来乍到，由于还在考核期，她自然表现得格外卖力，工作上总是担心有什么疏忽或是不周的地方。可是，隔壁财务科的小金似乎很闲，李静上班不到两三天，她跟李静的关系就比较好了，有事没事总爱到李静的办公室来。碍于情面，李静自然不好说什么，更何况自己初来乍到，同事愿意接近自己，说明自己给人的第一印象还是不错的。

可是，小金接二连三地前来“慰问”，让李静有点招架不住了。小金做财务工作，只有每个月末做报表的时候才比较忙，平时都非常清闲。可是，李静却不一样，行政的工作比较零散，这要求自己必须细心，否则就很容易出错。

李静开始琢磨如何拒绝小金，因为工作绝不能怠慢，可是自己在那里忙活，把小金晾在一边，显然也不合适。第二天一大早，小金刚刚走进李静的办公室，李静就慌慌张张地对她说：“小金，真是不好意思，我今天恐怕没时间陪你聊天了，老张的这份报告还要我赶在11点开会前给他做完呢！”接着，还麻烦小金帮自己把一份报告送到总经理秘书那里。

接连几天，李静都用同样的方式告诉小金自己真的很忙，没有时间陪她聊天。这样一来，小金便不好意思再去打扰她了。

对于那些浪费自己时间的人，一定要坚决拒绝，不要拖泥带水。倘若自己一时实在找不到合适的理由拒绝，直接说“不”也未尝不是个办法。凡事都要分清轻重缓急，只要你的拒绝是诚恳的，对方不但不会怪罪于你，反而会理解、体谅你的难处。

117.不能答应时，采用缓兵之计

缓兵之计，本是军事策略，可是在日常生活中，倘若能够运用得恰到好处，同样会带给我们一些意想不到的效果。比如有人向自己提出一些要求，而自己却无法办到，且碍于情面，又不方便直截了当地拒绝，这时利用缓兵之计先答应下来，然后再想一个妥当的处理办法是最好不过的选择了。

一位销售部经理正在跟一位客户面对面地谈生意，这时，却有一个“不识时务”的电话打了进来，而且电话那头是公司的一个大客户，对方在电话里声称自己要撤销已经答应下来的购买合同。对方的态度听起来非常坚决、不容置疑，似乎已经没有任何商量的余地了。

大客户在听筒那边，而新的客户就坐在对面，销售经理面临着双重的压力。他一方面要想办法从老客户那里挽回败局，另一方面还不能在新客户面前透露出丝毫的不利信息。于是，销售经理笑着说道：“没关系，不过，我现在正在跟一位朋友谈一件非常要紧的事情，明天我给您打电话，我们再具体商议好吗？”

听销售经理这么一说，对方在电话里的态度明显软了下来，非但没有继续纠缠下去，反而痛快地答应了销售经理的提议。接下来，销售经理不动声色地继续跟新客户协商生意上的一些事项。

这样一来，销售经理就获得了双重的机会。首先，他让新客户感觉到自己对此笔生意非常重视，为此他可以拒绝掉其他事情。因此，新客户很顺利地被他“拿下”，在销售合同上签了字。而至于老客户刚刚丢过来的那块“烫手山芋”，他也获得了充足的准备时间，通过谈判仍有可能维持原有交易。

销售经理对电话那头大客户的要求无法马上答应，更不能马上拒绝，于是，他运用“缓兵之计”为自己争取了时间，争取了转变“战局”的机会。可见，紧急情况下，巧妙地使用“缓兵之计”不失为一种睿智的做法！

118. 正话反说，隐性拒绝

正话反说，就是利用反语揭示他人的意图。实际上，正话反说是反性的偷换概念，也就是偷换概念的过渡或铺垫。其合理性就在于利用自然语言中本身包含的歧义，使它过渡为合理化。

庄宗喜爱打猎。一天，他率领一队人马来到某县围猎，大队人马顿时把农田践踏得不成样子，当地县官闻讯赶来，拦马劝谏。庄宗顿时火冒三丈，怒斥县官，县官吓得抱头逃窜。

正在这时，一个名叫敬新磨的优伶急忙率领同伴追上去，把县官抓了回来，摩拳擦掌地痛骂道：“你身为县官，难道不知道我们的皇上喜欢打猎吗？你为何还要唆使百姓种田而向皇上交租税呢？你难道不会让老百姓都饿死，而使这里的田地都空出来，供我们的皇上驰骋打猎用吗？你真是罪该万死啊！”

敬新磨说完，便请求庄宗立即把县官处死。庄宗听罢，不由地哈哈大笑，放了县官，并下令人马不准再践踏农田。

在庄宗火冒三丈之际，敬新磨顺着庄宗的意思，要求县官让老百姓都饿死，空出土地让皇上打猎。正话反说，反而使庄宗认识到了自己的错误，并及时加以纠正。

通常情况下，正话反说听起来是在否定自己，但其真正的内涵却是在否定对方、肯定自己。很多时候，正话反说不但能使自己从困境中解脱出来，还可以起到讽刺他人、表明自己观点的作用，是交际场上的常用手段！

119. 拒绝可以藏在赞美后

千万不要认为，善意的拒绝可有可无，因为你可以是一个性格直爽的人，却不能是一个不会说话的人。生活中，太多的事情需要我们去拒绝，倘若你是一个不懂得拒绝艺术的人，不但会伤害到别人的自尊心，还会给自己的人际关系造成障碍。其实，并不是所有的拒绝都是无情的、冰冷的，拒绝完全可以藏在赞美的背后。

小米是一名年轻的中学班主任，平时跟学生的关系非常要好，同学们都亲切地称呼她为“姐姐”。一天，郭林同学想在学校正常上课期间，随出差的父亲去泰山游玩。于是，他兴致勃勃地跑去跟小米老师请假。

郭林自己也很清楚这是违反学校纪律的，但是，他认为平时小米老师就像自己的姐姐一样，一定不会拒绝的。

小米老师听了郭林请假的请求后，是这样说的：“哦，是吗？能和爸爸一起去泰山游玩，真是一件令人向往的事情。可是，郭林同学你也知道，这几天，我们学校为期一年的作文比赛就要举行了，我们班还指望你拿名次呢！你的语文底子很好，老师一直都很看好你，如果你去了泰山，那我们班的比赛成绩恐怕就要一落千丈了。”

郭林同学听了小米老师的话，感觉自己的肩上肩负着给全班拿名次的重任，而且老师的期望和称赞让他兴奋不已。于是，他回答说：“哦，那我这次就不去了，还是先准备作文比赛吧！”“是啊，等比赛完成了，假期的时候，我们组织同学们一起去泰山游玩，不是更有意思吗？”小米老师笑着建议道。小米老师的拒绝郭林一定会让你觉得十分高明，她自始至终没有半个“不”字，结果却达到了拒绝同学不恰当要求的目的。郭林同学非但没有因为去不成泰山而心生不快，反而相信有了老师的赞美和鼓励，他的作文成绩在那次比赛中一定会很不错。倘若小米老师直接拒绝呢？郭林很有可能在很长的一段时间里都为此事愤愤不平，不但极易影响到师生关系，而且他的学习成绩也可能会因此而有所下降。

因此，学习小米老师把拒绝藏在赞美后的说话技巧，在日常生活中将意义非凡！

120. 拒绝时不要用“或许”等字眼

无论你的拒绝多么委婉，说到底还是拒绝。有些拒绝实际上是越直接越好，含糊其词反而达不到拒绝的目的。

刘洋是一位年轻漂亮的职业女性，公司的副总经理跟她说话时总是动动手脚故意靠得很近，这让刘洋非常反感。只是碍于情面，刘洋一直没好意思发火。

渐渐地，副总开始变本加厉，邀请刘洋晚上跟他一起出去应酬。“刘洋，晚上有时间吗？有几个客户晚上一起吃饭，我想带你一起去。”副总嬉皮笑脸地说道。“不好意思，我今天晚上已经有安排了。”刘洋推托道。“那周末呢？”副总接着问。“周末，我还不知道，或许有时间，或许也没有吧。”刘洋显然有些不知所措，说起话来吞吞吐吐的。副总上前一步，拍着刘洋的后背说：“那我周末再约你。”

副总一转身，刘洋就对自己刚才的态度后悔了，明明知道他不安好心，应该直接拒绝掉，干吗那么吞吞吐吐？这样一来，他肯定不会善罢甘休。但是，刘洋很快便下定决心，下次他再邀请自己时，一定要非常果敢、坚定地拒绝。

“副总，真的很不好意思，这个周末我没有时间，而且这样的聚会我以后都不会有时间。”周五下班前，刘洋说完这些话便头也不回地出了副总办公室。此话一出，刘洋就做好了被炒鱿鱼的准备，她知道自己的话很“犯上”，可是，她再也不想跟这样的人继续纠缠下去。

可是，结果却完全出乎刘洋的意料，她并没有如自己所预想的那样被炒鱿鱼，而副总也再没有骚扰过她。在以后的工作中，尽管副总也有故意找碴儿的时候，但都被刘洋应付过去了。

当你面对类似的情景时，直截了当地拒绝是最佳的方法。倘若你依然委婉拒绝，就会很容易给对方留下仍有机可乘的印象，从而使对方产生错觉并引起不必要的麻烦。此时，以坚决的态度一本正经地拒绝对方，是非常明智的做法，而且也是最为有效的拒绝方式。

121. 善意的谎言是拒绝的好办法

很多时候，你会发现，无论你采取怎样的措施阻止别人的行为总是无济于事。最可悲的是，别人对你的“拒绝”无动于衷，任凭你喊破喉咙，仍然一切照旧。这时，你不妨撒一个小小的谎，或许难题就会迎刃而解！

法国著名女高音歌唱家玛·迪梅普莱有一处美丽的私人园林，可是，令她大伤脑筋的是，这处私人园林接二连三地给自己招致麻烦。每到周末，附近的人们总是会到她的园林里来摘花、采蘑菇，甚至在她园林的草地上搭起帐篷野

餐、野营。因此，园林总是被糟蹋得一片狼藉，肮脏不堪。

为了制止人们的行为，管家让工人在园林的四周筑上篱笆，并竖起“私人园林禁止入内”的木牌。但仍然无济于事，园林依旧遭到人们的践踏和破坏。

于是，玛·迪梅普莱让管家做了几个大牌子立在各个路口，木牌子上面醒目地写着：“如果在园林里被毒蛇咬伤，最近的医院距此15千米，驾车约半小时即可到达。”

从此，园林恢复了平静，保护园林的难题就这样解决了。

事实上，玛·迪梅普莱的园林里并没有毒蛇出没，但是，她一句善意的“忠告”却有效地阻止了人们本就不应该的行为，为园林、为自己都带来了宁静。这个小小的善意谎言，没有对其他人造成任何的伤害，并且有效地保护了自己，无论从哪个角度来讲，它都比那些叫嚣、指责、谩骂好很多倍。这就是善意的谎言的意义，它不失为帮助你拒绝烦恼的好办法！

122.故意错答，间接拒绝

在人际交往中，有些提问让我们不好作出正面的回答，反唇相讥又未免会让自己太失体面。于是，故意错答便成为睿智的人们一种理想的选择，它不仅不需要你正面回答别人的问题，而且不需要你反唇相讥，只要岔开话题就可以表明你拒绝的立场。

西餐厅里，一位高雅、端庄的年轻女孩独自坐在靠窗的位置上，她面前的桌子上放着一杯已经冷却的咖啡，她正在出神地望着窗外若有所思。看她的着装打扮，就知道她出身不凡，再看她那瀑布般的黑发，触及其清澈的双眸的余光，一股骨子里散发出来的盛气凌人的傲气更是令人望而生畏。

一位青年男子走过来，指着女孩对面的空座殷勤地问道：“小姐您好，我可以坐在这里吗？”

“什么？到哪家宾馆去？”女孩大声反问道。

“不不不，你误会了，我只是说这里有没有人？”男子赶紧辩解道。

“啊？你说今晚就去？”女孩的声音更大了，她由于愤怒而有些激动。

其他的顾客纷纷向那位青年男子投来鄙夷的目光，让他脸上感到火辣辣的，

于是，他红着脸非常狼狈地去了另一张桌子。

女孩的话语里不免戏弄，但这却是交际场中典型的错答，是人们用来逃避对方的问题和拒绝回答的有效手段。它的潜台词是“我不喜欢你的问题，请不要再继续问下去”。

当然，使用错答，一定要注意说话的场合、对象，让对方感觉自己的回答似是而非，模棱两可，即使没有正面回答对方的问话，也让他无法怪罪于自己。错答是交际场中拒绝那些自己不愿意直接做出回答的问题的高超手段，运用得当，会让你在交际场中更加胜人一筹！

123. 自嘲，通过贬低自己来拒绝

生活中，我们不仅要有技巧地拒绝掉那些无理的要求和不切实际的想法，还要学会拒绝那些不值得与之争执的侮辱、谩骂。而在这个时候，自嘲的拒绝方式总能显示出无穷的力量，这种最高境界的幽默方式总是能够帮助我们躲过尴尬、冷嘲和热讽。

西方著名的喜剧女演员卡洛·柏妮，一次在餐厅与一些粉丝共进午餐时，一位老妇人走向前来，举起手摸着卡洛的脸庞，而当她的手指滑过卡洛的五官时，还带着歉意说：“我看不出有多好看。”

这个大胆的举动，着实让卡洛·柏妮大吃一惊，在场的粉丝更是为她捏了一把冷汗，人们似乎已经闻到了浓重的火药味。可是，卡洛·柏妮并没有愤怒而起，更没有扬长而去，她只是莞尔一笑。“省省你的祝福吧！”卡洛说，“我看起来，真的没有好看。”

素不相识的人直接去触摸别人的脸庞，已经是很无礼的举动了，而当老妇人醋意大发却假装抱歉时，她对年轻漂亮的卡洛·柏妮的忌妒被表现得十分明显。试想一下，如果卡洛·柏妮跟她一样，是一个放肆无礼而又心胸狭窄的人，人们就很有可能将会目击一场口舌之争。

然而，卡洛·柏妮是喜剧演员，她深刻地理解喜剧与闹剧的差异。因此，她神情自若地拒绝掉了别人的诽谤、无礼，她先是把老妇人带有攻击意味的语言贬低地说成“祝福”，并请她停止“祝福”。接着，她坦诚自己并没有好看，

在自嘲的同时也讽刺了对方。

卡洛·柏妮正是利用自嘲的方式，拒绝了别人的粗鲁和蛮横，维护了自己的尊严，同时又表现出一种宽容厚道的气度，在精神上战胜了对方。

卡洛·柏妮的做法正是告诉我们，自嘲也同样是社交场合中有力地拒绝别人嘲讽、忌妒的一项重要技巧！

124. 随机应变，看准时机拒绝

在人际交往中，你是否有过因不知如何拒绝别人而陷入困境的经历，例如，你急于出门办事，而一位来访者却跟你聊起天来，尽管你心急如焚，不停地在祈祷他讲快一点，而他却毫无离去之意。又比如，某人对你情有独钟，而你却没有这方面的意思，可你又怕伤其面子不愿跟对方说明，致使对方对你穷追不舍，使你焦头烂额，苦不堪言。面对种种的窘境，你该如何处理呢？最好的办法，就是随机应变，看准时机拒绝他人。

(1) 先倾听，再说“不”。当同事或朋友向你提出请求时，他们心中通常也会有困扰或担忧，担心你会不会马上拒绝，会不会给他脸色看。因此，比较好的办法是，请对方把处境与需要，讲得更清楚一些，接着向他表示你了解他的难处，再说明一下自己的难处，最后委婉地告诉对方自己确实帮不上忙。倾听能让对方有被尊重的感觉，在你婉转表明自己拒绝的立场时，也能避免伤害朋友的自尊。倾听的好处是，你虽然拒绝他，却可以针对他的情况，建议如何取得适当的支援。若是能提出有效的建议或替代方案，对方一样会感激你。甚至在你的指引下找到更合适的支援，反而会事半功倍。

(2) 多一些关怀与弹性。拒绝对方时除提出替代性建议外，还可以在一段时间后主动关心一下对方事情进展的情况。因为，有时候拒绝是一个漫长的过程，也许对方隔一段时间后还会向你提出同样的要求。若能化被动为主动地关心对方，并且让对方了解自己的苦衷与立场，就可以减小拒绝的尴尬与影响。

拒绝别人的时候，除了技巧，更需要发自内心的耐性与关怀。若只是敷衍了事，其实对方能看得出来。这样会让朋友觉得你是一个不诚恳的人，对自己的人际关系影响会很大。

总之，只要你是真心地说“不”，对方一定会体谅你的苦衷。

125. 实在惹不起——走为上策

舒蒙是王总经理的秘书，或许正是由于自己特殊的位置，她在公司里总是一副盛气凌人的架势，还经常地越俎代庖，替王总指挥别人做一些对方非常不愿意做的事情。妍妍是公司新来的前台，自然成为舒蒙重点欺负的对象。初来乍到，加上自己在工作上有许多需要跟舒蒙打交道的地方，于是，妍妍尽量和颜悦色地跟舒蒙沟通，不跟她起正面冲突。其实，妍妍心里想的是“我是来打工的，不是来找别扭的，我不跟她一般见识。”

可是，舒蒙却不这么认为，她觉得自己高妍妍一等，自从妍妍来到公司，她就把自己该做的一些事情强加到妍妍头上，而自己则一天到晚跟个监工似的，躲在办公室里打游戏，每天唯一做的就是监督妍妍的工作完成得如何。

一天两天可以忍，时间久了，谁都受不了。这期间，妍妍也曾试着跟舒蒙交流过，可是，每次遭遇的不是冷脸就是闭门羹。妍妍感觉自己真的不能再跟这样的人相处下去了，于是，她果断地交了辞职信，辞去了那份让她倍感心酸的工作。

公司的前台久久无人上任，总是来一个又走一个，时间久了，王总终于发现了其中的“猫腻”，原来不是自己的公司形象不好，也不是自己的公司待遇太差，而是那些前台统统被自己的“母老虎”秘书吓跑了。没多久，舒蒙就被开除了！

妍妍用自己的行为拒绝了别人，拒绝了别人无礼的要求，这种拒绝的方式正所谓“无声胜有声”！生活中，像舒蒙这样的人并不在少数，跟这样的人纠缠，于己真的没有半点好处，这个时候，最佳的做法就是三十六计——走为上策！

第 6 章

让赞美恰到好处的 20 种说话技巧

赞美，如同一支明亮的火把，在照亮别人的同时也照亮了自己。日常的交际生活中，再多的甜言蜜语也敌不过一句真诚的赞美。但是，我们必须清醒地认识到，赞美是一件好事，但绝非一件易事。赞美的左边是奉承，右边是浮夸，稍不留神就会跑偏，因此掌握赞美的技巧是非常必要的！

126. 寻找对方值得称道之处

每个人都爱听好话，这是不争的事实。好话听起来总是那么悦耳，那么让人心旷神怡。而赞美更是好话里最动听的。发现别人身上值得称道之处，并及时地加以赞美，是帮助我们更好地与人共事的法宝。

古代有一个京官即将起程到外地任职，临行前，他去向自己的恩师拜别。老师说：“外地的地方官不容易当，你要处处小心谨慎才好。”

京官说：“老师请放心吧，我已准备了一百顶高帽，逢人便送一顶，这样就不会有什么问题了。”老师听了很生气，当场训斥他：“吾辈为官，不可搞邪门歪道，哪有像你这样办事的？”

京官叹了口气说：“老师说得对，可是，如今在这世上，像老师您这样不喜欢戴高帽的人真是少之又少啊！”

老师听了，立即转怒为喜，连连点头说：“是啊，是啊，如今的人们都势利得很，不喜欢戴高帽子的人越来越少啦！”

京官从老师那里出来后，笑着对人说：“我的一百顶高帽，如今还未起程，就已经剩下九十九顶了！”

这个故事告诉我们，每个人都希望得到赞美，而且每个人身上都有值得赞美之处。及时的赞美，可以让人转怒为喜，扫清与人交往中的障碍。

日常生活中，喜欢赞美别人的人，也总是能够得到别人的赞美。他们总是能发现别人的优点，总是能乐观地面对生活。他们无论走到哪里，都会受到人们的欢迎，因为他们从不吝惜自己的赞美之言！

127. 说出你潜藏在心里的赞美

心理学家威廉·杰姆士曾经说过：“人性最深层的需要，就是渴望得到别人的欣赏和赞美。”这句话恰如其分地表达了及时的赞美和激励是帮助身边的人飞向快乐、自信彼岸的翅膀。

你也许在心里对某位同事的工作能力钦佩已久，但是，你从未开口赞美

过他；你看到了一位朋友今天的穿着真的很好看，但你仍旧只是在心里赞美了一番，没有说出口；你看到某位朋友始终如一地保持着好习惯，心中敬佩之情油然而生，但你仍旧吝惜开口赞美他。

为什么我们一直吝惜说出自己对别人的赞美呢？难道它真的那么难以启齿吗？其实，生活中并不缺少美，也不缺少发现美的眼睛，真正缺少的是赞美的声音。从现在开始试着说出你心中的赞美吧！或许，你的生活会因此而发生一些意想不到的改变。

琳琳是个乐观、开朗的女孩，她无论走到哪里，总是“未见其人，先闻其声”，她那爽朗的笑声感染着身边的每一个人。一次报团旅游，同团的人们都发现了张先生左手腕上的那块非常精致的手表把他整个人映衬得分外尊贵。可是，只有琳琳一个人说道：“张先生，你的表好漂亮。”

那块表是张先生的朋友专程从瑞士给他带回来的，听到人这么夸赞，他自然是笑得合不拢嘴。旅行结束的时候，张先生给琳琳留下了名片，这时琳琳才惊讶地发现，原来这位张先生是一家公司的总裁。后来，琳琳在工作上遇到了麻烦，她想到了张先生，就试着拨通了他的电话，没想到张先生慷慨地提供了帮助。

每个人都渴望得到别人的赞美，一句真诚的赞美会给别人留下好印象。而好的第一印象，在交际中是非常重要的，它往往预示着一段友情的开始。从现在开始，说出潜藏在你心里的赞美，因为这是人与人之间交往的润滑剂，它可以帮助你赢得更多的朋友，并更好地打开交际圈！

128. 赞美一件对方引以为豪的事

在交往的过程中，人们总是喜欢提及自己引以为豪的事情，那些事情总是能够带给他们快乐。将军引以为豪的往往是他的赫赫战功；医生引以为豪的往往是他在医学上的突破；学者则对自己发表的论文或是专著甚为自豪。如果你能及时发现别人身上的这些闪光点，然后真诚地加以赞美，交往起来就会顺利很多。

娜娜是一名业务员，她正准备向一家公司推销自己的产品。她了解到这家

公司的业务经理长得像极了一位明星，而且这位经理对此也很引以为豪。娜娜了解到这些以后，就去拜访了这位经理。见面后，娜娜首先客套了几句，没有说明自己的来意。她假装很惊讶地说：“经理，您长得太像我喜欢的一位明星了！”经理一听，心里非常高兴，所以他们之间的话题就多了起来，而且聊得很投机。可想而知，娜娜推销产品的目的达到了。

真诚地赞美别人，并不单单是说些甜言蜜语，而是要根据对方的性格、文化修养、职业特点、个人经历、心理需求以及所处背景等不同因素，恰如其分地赞美对方的闪光点。这样的赞美，才能给人真诚、真实、贴切的感觉，让对方更加地自信。最为关键的是，这种真诚的赞美，可以大大地缩短两个人之间的心理距离，增加自己在对方心里的好感值，让彼此更好地相处。

129. 巧妙地夸赞别人身上的饰品

社交场合中，赞美是打开局面最好的方式之一，但是不恰当的赞美反而会成为人们继续交往下去的障碍。因此，初次见面就直接赞美对方的人品、性格，很容易给人以虚伪和别有用心之感。而如果赞美对方身上的衣物或饰品则可能收到意想不到的效果。

宴会上，朋友介绍一对夫妇给摄影师张骏认识，简单的寒暄过后，张骏由衷地赞美道：“夫人的项链坠子好漂亮！”夫人的脸上顿时笑开了花，这条只能在巴黎商品街才能买到的项链坠子正是她最珍爱的，受到这样的赞赏，自然心情非常愉悦。于是，接下来的交谈双方都觉得非常愉快。

其实，张骏对装饰品完全外行，他夸赞坠子漂亮只是想帮助自己打开局面，不曾想，这一句简单的夸奖却为他带来了好运。谈话中，张骏得知这对夫妇是国际知名服装品牌的董事，在他们旗下有许多知名的摄影师。张骏多年来一直苦于没有机会进入国际知名品牌工作，而这次机会却从天而降。惊喜之余，他不禁感叹自己的成功有几分侥幸。但不管怎么说，这和他当时无意间恰当的赞美也有不小的关系。

适当的赞美，是和谐人际关系的润滑剂。初次见面，应该怎样赞美才最有效呢？赞美对方的人品、性格，还是过去的成绩？可是这些你无从得知。如

果初次谋面，你就对别人的人品、性格、业绩大肆褒扬，很容易会给人虚伪的感觉，而且很容易让对方觉得你是别有用心。于是，赞美对方身上的衣物或饰品便是一个非常不错的选择。

通常情况下，人们去参加派对或是宴席时总是希望把自己最为光彩夺目的一面展现给大家，在衣着打扮上都是有备而来的。因此，这个时候巧妙地夸赞别人身上精挑细选过的衣物或饰品，可以让对方心情大好。

况且，由于彼此间并不熟悉，你夸赞其他的事情，很容易造成误会，而且很有可能触犯赞美中的“暗礁”，但夸赞对方身上的衣物或饰品，则会避免这种误会的发生。因为这种对既成事实的评价，无论彼此交情的深浅，无论彼此间的关系如何，对方都能够较容易地接受。

总之，在夸赞那些我们并不熟悉的对象时，完全没有必要正面夸奖对方，间接夸奖对方就能收到较好的效果。

130. 赞美要避免对方的忌讳

赞美，是为了更好地接近，也是人们在日常交际中惯用的手段。但是，赞美也要有度，无度的赞美，很容易触及赞美中的“险滩”和“暗礁”，让好事变成坏事。因此，即使关系很亲密的朋友，在赞美对方时，也要注意尺度的把握，千万不要一时兴起就信口开河。

陆老板和金老板，不但是生意场上非常好的合作伙伴，在生活中两人也是亲密无间的好朋友，他们志同道合，无话不说，即使双方的隐私也都成为彼此茶余饭后的谈资。

在一次宴会上，陆老板借着酒劲儿，对在座的各位朋友说道：“金老板，我一直都很佩服你，总结金老板的工作历程，我得出一个重要的结论，那就是凡成大事的人，都必须具备‘三证’。现在，我提议大家共同为金老板干一杯。”

大家纷纷举起了酒杯。为金老板今日的辉煌干了一杯。这时，陆老板提高嗓门接着说：“金老板的这‘三证’就是大学毕业证、职业资格证、离婚证！干杯！”

陆老板的话音刚落，众人一片哗然，金老板举着酒杯的手悬在半空中，尴尬地笑着，为了掩饰自己的不快，金老板喝下了那杯苦涩的酒。

陆老板的“赞美”显然触及了赞美中的“暗礁”，他本意是想赞美金老板过人的才干，但是，由于没有把握好尺度，最终弄巧成拙。离婚证是金老板的忌讳、隐私，他不想让太多的人知道，更不想让太多的人对自己的隐私议论纷纷。可是，由于陆老板不合时宜的“赞美”，让朋友的隐私曝了光，伤害了朋友的自尊心。

因此，在赞美别人时，即使是自己非常要好的朋友，也要注意保护对方的隐私，千万不要冒犯到对方的忌讳，开那些不合时宜的玩笑。否则，就会伤害到彼此间的情谊！

131.借他人之口赞美异性

在与异性的交往过程中，适当的赞美会令彼此的关系更为融洽，但过分的赞美则会令人反感，觉得你是一个虚伪的人。而有些话通过别人之口表达，要比从自己口中说出来的效果更好。

孙斌是一家广告公司的策划部经理，与推广部经理何欣有些工作上的矛盾。何欣常在工作上给孙斌找麻烦，这件事一直令孙斌很苦恼。一天，孙斌请同事吃饭，特意坐到何欣的秘书身边，带着微微的醉意说：“你们何经理是个厉害的女强人，人漂亮不说，工作上还十分严谨认真，不容一点儿错误，我很佩服她，你们也要好好地跟她学习。”秘书后来将他的话转告给何欣，何欣很是意外，没想到孙斌是如此欣赏自己，她惊讶之余也分外高兴，后来两人还成了好朋友。

“戴高帽”也是一门艺术。我们每个人听到赞美都会心情愉悦，可有些赞美的话在不恰当的场所说或由不适合的人说会失去其原本的意义，甚至会产生与之相反的效果。这就要求我们掌握赞美的方法和技巧。例如，那些羞于表达的爱慕之情，有些时候就不妨借助他人来表达。学会借他人之口含蓄地赞美异性，可能会收到意想不到的效果。

132.公开的赞美最令人激动

在公共场合，得到别人的赞赏，我们总会心花怒放，也会更加自信。可是，你有没有想过，我们身边的人，跟我们一样需要别人的赞美。你得到赞美的同时，是否在吝啬你的赞美之词？

《羊皮卷》一书曾这样写道：“我赞美敌人，于是敌人成了朋友；我鼓励朋友，于是朋友成了手足。”可见，赞美在很多时候可以改变我们的生活。

我国历史上，在镇压太平军的过程中，曾国藩曾与几位幕僚闲谈，评论当今的英雄。他说：“彭玉麟、李鸿章都是人才，是我不能及的。我觉得我能自诩的，只是生平不爱听阿谀奉承而已。”

一位幕僚附和说：“彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。”说到这里，便不再继续说下去了。

曾国藩接着问：“那诸位觉得我如何？”众人皆低头沉思。这时，一位管抄写的后生走过来插话道：“曾师是仁德，人不忍欺。”

众人听了齐拍手，曾国藩大喜，赶忙说道：“不敢当，不敢当。”

接着，后生告退而去，曾国藩问：“此是何人？”“此人是扬州人氏，早年入过学，但因家贫念过几年书就辍学了，他为人本分，办事谨慎。”曾国藩听后，略有所思地说道：“此人有大才，不可埋没。”

不久，曾国藩升任两江总督，就派这位后生去扬州任盐运使。

后生对曾国藩的赞美之词，之所以能够改变自己的命运，是因为他公开的一句赞美之词，不仅为众人，也为曾国藩解了围。很显然，后生说出此言，是因为对曾国藩仰慕已久，他此时公开的赞美胜过私底下对曾国藩无数次的赞美。

其实，无论是曾国藩，还是一般人，都需要别人的赞美。真诚的赞美在愉悦别人的同时，也会给自己带来好运！

133.独特的赞美最得人心

赞美也需要创新，千篇一律的赞美会让人趋于麻木，根本不会当一回事。倘若你想让某人记住你，就要让自己的赞美多些创新，让自己的赞美听起来与众不同。千万不要忽视一句赞美的力量，它可以让你从众人中脱颖而出，给对方留下深刻的印象。

一位名不见经传的摄影师有幸给一位当红的女星拍照，可是，女星的姿势总不能让摄影师满意，但对自己的偶像指手画脚，他又实在做不出来。正在左右为难的时候，摄影师不经意间发现女星的耳朵非常漂亮，于是，他情不自禁地说道：“×小姐，您的耳朵真漂亮，这是我见过的最漂亮的耳朵。”话音刚落，女星的眼睛就闪烁出光芒，嘴角由于惊喜而自然地上扬，她情不自禁地用手撩拨头发，露出了自己的耳朵。就在她缓缓地放下自己手臂的时候，摄影师不失时机地按下了快门。

照片被某家杂志刊登出来，引起影视界的轩然大波。照片上的女星流露出惊喜的眼神，半悬空中的手臂，略显凌乱的发丝都显得那么美丽。照片火了，女星迎来她星途的第二个高峰，那位摄影师也在一夜之间家喻户晓。

摄影师之所以能取得这样的成就，其中一个最为关键的因素就是他与众不同的赞美。女星的魅力四射，她每天都在接受着赞美，可是，千篇一律的赞美让她麻木，根本无法牵动她的心弦。因此，她的笑容是礼貌的，也是职业的，甚至是皮笑肉不笑的。

但摄影师却独辟蹊径，发现了女星身上别人不曾发现的美，于是，他与众不同的赞美令女星惊喜不已，而女星自然流露出来的惊喜和自然而然的动作，便成就了不凡的艺术，也成就了不凡的摄影师！

134.真诚的赞美最打动人

倘若语言只是为了沟通，那么赞美就是语言中和谐的音符。加入了赞美，你的语言就会更加迷人，让人更容易接受。但既然要赞美，就不要吝啬你的真

诚，毫无诚意或是漫不经心的赞美，非但无法让人感觉到丝毫的快意，反而令人心生反感，是交际场中的大忌。

有一名花匠，他经常到一位著名的法官家里为其修整、美化庄园。一次，他照例到法官家修整花园，恰巧法官那天休假在家，于是，法官一边跟花匠开心地交谈，一边对庄园的美化提出了许多不错的建议。

博学的法官不但精通法律，对庄园管理也非常在行，这让花匠十分钦佩。于是，花匠真诚地赞美道：“法官先生，想不到您不但精通法律，还精通庄园管理。还有您的那条可爱的狗，它简直漂亮极了，是我见过的最漂亮的一只狗，而且我知道您在麦迪逊广场花园每年举行的犬类大奖赛中赢得了不少蓝彩带。”那只狗是法官的爱犬，他非常喜欢它，朋友对他的狗也赞不绝口。但是，在朋友那里他听不出任何的真诚，赞美往往是他们求他办事的前奏。可是，花匠却不一样，法官从他的眼神里看到了真诚，听出了他同样也是爱狗之人。于是，他连忙回答道：“是啊，是啊，养狗的乐趣真是无穷啊，如果你有兴趣，我可以带你参观一下我家的狗窝。”

在接下来将近一个小时的时间里，法官都在讲述他的爱犬，花匠认真地听着。最后，法官问：“你有孩子吗？”“有，我有一个5岁的儿子。”法官又问：“那他喜欢小狗吗？”“当然，他非常喜欢，而且我答应他，在他6岁生日的时候，将会送他一只漂亮的小狗。”花匠说道。

“哦，那我可以满足他的愿望，送他一只可爱的小狗。”花匠简直不敢相信自己的耳朵。“我想他会非常开心的。”花匠感动地说道。从那以后，法官一有时间就会跟花匠聊有关狗的话题，他们也因此成了好朋友！

赞美人人都爱听，但并非所有的赞美都能够打动人心。尽管赞美是交际中人们惯用的手段，但是，如果你的赞美不够真诚，同样无法达到交际的目的。因此，既然是赞美，就不要吝惜你的真诚！

135. 赞美越具体越好

交际的场合，为了获得一个人的好感，你总是想找机会对其赞美几句，这时，你的赞美越具体明确，其有效性就越高。倘若你的赞美只是含糊其词，

就极有可能让人毫无印象，甚至引起误会。空泛、含混的赞美很容易给人以虚伪之感，令对方觉得你的赞美不过是客套之词，很难给人以真诚的感觉。这样的赞美在交际中无法起到促进彼此友谊的作用。

法国前总统戴高乐访问美国期间，当时美国总统尼克松的夫人花了很大的精力为他布置了一个漂亮的鲜花展台。展台的中央是一张马蹄形的桌子，桌子中间是五颜六色的鲜花，被鲜花围住的是一座精致的喷泉。

独特的鲜花展台被摆放在宴会的正中央，精明的戴高乐一眼就看出这是女主人为了欢迎他而精心布置的。于是，他说道：“夫人为了这次宴会，一定是花了大量的时间、精力来布置这么漂亮、雅致的鲜花展台吧！”

尼克松夫人听罢，脸上露出欢喜的神态。而其他来访的宾客看到鲜花展台后，要么对此漠不关心，要么客气地向夫人道谢，而戴高乐则体贴地赞美了夫人的良苦用心，并对这片苦心给予了肯定与感谢，令女主人感动不已。

就连英国哲学家培根都曾说过：“即使是好心的赞美，也必须恰如其分。”所谓的恰如其分，就是要求人们的赞美要避免空泛、含混、夸张，要具体、确切。当我们赞美别人时，无论是一件惊天动地的大事，还是一件微乎其微的小事，只要我们能够给予恰如其分的夸奖，与众不同的具体地赞美，就能够收到较好的效果。

生活中的很多细节里都蕴含着别人的努力和心血，你若能及时地发现，并及时地给予肯定和赞扬，就能为自己赢来好人缘！

136.反语赞美的方法与效果

之所以被称为反语，是因为它所表达的意思同表面意思是相反的。说反语的人，总是给人以幽默、机智的印象。而利用反语来赞美，同样能给人以新奇巧妙、幽默含蓄、委婉别致、耐人寻味的感觉。它比起普通的赞美来效果要更好。

某家医院的大夫，在接受电视台记者采访时，赞美院长说：“如果在我们医院想走后门，一到我们院长那里，他准‘脑血栓’，给你卡回去。”

这位聪明的大夫用被赞美者的长处巧设反语比喻，表达赞美之情。脑血栓

本是致命的疾病。在此，赞美者以其阻碍血液循环作比喻，与堵后门相联系，构成反语比喻，来赞美院长，既形象鲜明、生动风趣，又情真意切。

人际交往中，反语形成了表达批评和讽刺的一般语言定式。但很多时候，反语也能很好地表达出人们的颂扬、赞美之意。因此，在交际的过程中，我们不妨像那位聪明的大夫一样，利用反语的特点，将其与赞美巧妙结合，创造出别出心裁的赞美。

137. 让赞美的话自然一些

赞美，应该在轻松愉快的气氛中完成，既然是赞美别人，就应该带给别人愉悦的感觉。倘若你的赞美过于严肃，就很容易给人“假正经”的感觉。过于严肃的赞美，往往给人的感觉不像是赞美，倒像是作工作报告。因此，自然的赞美才是最令人愉快的，也更容易让人接受。

张翰的学习成绩一直很优秀，每次考试，他的成绩在班里都是名列前茅。于是，每当考试结束，同学们都会真诚地祝贺他。

“喂，你又是第一，既生我，何生你呢？”一位同学拍着张翰的肩膀说道。

“走走走，今晚一块看电影去，我请客，反正赶上你是没戏了，那就想点儿‘旁门左道’把你拉下水。”另一位同学笑着扯着张翰的袖子。

“唉，这日子没法过了，怎么也该轮到咱一次吧，怎么又是你第一呀！”

第三位同学接着说道。

同学们其实都是在赞扬张翰学习刻苦，可是他们却没有用一句很正经的赞扬之词。这样赞美的效果，不是比说“祝贺你再次拿到第一”好很多吗？大家的话都是调侃式的，但祝福却是真诚的。于是，张翰也不止一次地表示“大家有福同享，有难同当”，他会在学习上帮助大家，让全班同学都齐头并进。

由此可见，在赞美他人的时候，自然、不刻意都是恰当的表达方式，在赞美别人的时候更应如此。

138.你的“敌人”更需要你的赞美

富兰克林在参加宾夕法尼亚州议会选举的前夕，有一位新议员发表了一篇长长的演说来反对富兰克林，他在演说中把富兰克林贬得一文不值。富兰克林很清楚，这位议员是一位非常有学问的绅士，其声誉和才能在议会中都颇具影响力，自己不便与其正面为敌。

尽管新议员的反对让富兰克林伤透了脑筋，但是，他还是冷静地分析了事态的轻重，最终他决定给这位议员写一封短信。信中，富兰克林巧妙地赞美了这位议员的才能和声誉，并声称自己知道议员是一位喜欢藏书之人，所藏净是一些罕见的好书，他希望自己能够有幸借到几本阅读。结果，那位议员慷慨地答应了！

就这样，富兰克林用一种不露痕迹的赞美方式，赞美了自己的“敌人”，为自己的选举扫清了障碍！

每个人都需要赞美，包括你的“敌人”，赞美就像柔软剂，它可以将硬邦邦的关系软化，甚至化敌为友。

139.学会赞美别人的进步

赞美别人的进步，无疑是对对方能力的肯定，它总是能带给人们愉快的心情，帮助别人更好地发现自身价值，挖掘自身潜力！

有一位小学优秀教师，她总是能及时地发现孩子们取得的进步并及时地给予赞美。小森背不出老师布置的课文，于是，她让小森念了一遍后说：“小森读得很不错，只是还不够流利。”于是，小森利用课间把那篇课文读熟了。上课的时候，小森流利地朗诵了那篇课文。老师惊喜地赞美道：“哇，小森真的很棒，在这么短的时间里，就可以把课文读得这么流利。”

第二天，小森一到学校就去了老师的办公室，流利地背出了那篇课文。老师更是赞叹不已：“小森，你真的很棒，你是个很聪明的孩子，多下些功夫，你的学习成绩一定可以和别人一样好。在老师的心目中，你从来就不是一名差生。”

小森笑了，他脸上的笑容很灿烂——原来自己在老师的心目中不但不是一名差生，还是一个很聪明的孩子。从那以后，小森更加努力了。期末考试时，他的各门功课均取得了很大的进步，老师更是及时地给予了表扬。

这位教师之所以优秀，或许并不是因为她的专业素养有多高，而是因为她懂得及时赞美孩子的进步，从而调动起孩子学习的积极性，在孩子的心中打开一扇门，让自信的阳光照射进去！

其实，不光孩子的进步需要赞美，每个人都一样，赞美别人的进步，无疑是对对方能力的肯定，它总是能带给人们愉快的心情，帮助别人更好地发现自身价值，挖掘自身潜力！因此，懂得赞美艺术的人，总是能及时地赞美别人取得的进步。

140.用赞美创造奇迹

赞美一个人时，倘若你对他并不是太了解，赞美其相貌或衣着品位都是非常不错的选择。但是，如果你对他有一定的了解，或对方是你比较熟悉的人，每次见面时你依然总是赞美他的容貌或衣着品位，未免会给对方一种敷衍的感觉。

如果说赞美人的相貌，可以让人心情大好。那么，赞美一个人的才华，则有可能成就天才。闻名于世的大音乐家勃拉姆斯只是个农民的儿子，他出生在汉堡的贫民窟里，从未接受过良好的教育，甚至没有机会系统地学习音乐。所以，他曾经一度徘徊在自卑的深渊里，音乐对于他来说，似乎是一个遥不可及的梦。

然而，当他第一次敲开著名音乐家舒曼家的大门时，他一生的命运从此改写。他坐在钢琴前，弹奏着自己最早创作的一首《C大调钢琴奏鸣曲》，舒曼则站在一旁认真地听着。一曲结束，舒曼热情地张开双臂拥抱了他，并兴奋地喊道：“天才啊，年轻人，天才……”

勃拉姆斯一时怔在那里，轻声自语道：“天才，这是在说我吗？”他简直不敢相信自己的耳朵。从那以后，勃拉姆斯的自卑感消失得无影无踪。

一句发自内心的赞美，把一位天才从自卑的苦海里解救了出来，赋予了他

献身音乐事业的信心。从那以后，以前的勃拉姆斯不复存在，取而代之的是一位怀有激情、自信的追求音乐梦想的年轻人，他心底里的才智和激情源源不断地流泻到五线谱上，化成一曲曲动人的乐章。就这样，他成了世界音乐史上卓越的艺术家之一。

由衷的赞美，创造了一位音乐大师，这不得不说是赞美创造的奇迹！勃拉姆斯是否是天才，我们无据可考，但是，一句由衷的赞美可以带给人们前进的动力却是不容争辩的事实。如果你的赞美可以创造如此奇迹，那么，你还会吝啬你的赞美吗？我想答案是“不会的”！

141. 赞美别人的兴趣爱好

每个人都有自己的兴趣、爱好，对它们进行真诚的赞美，是拉近彼此关系，更好地与对方相处的钥匙。

乾隆皇帝在处理政事之余，非常喜欢品茶、论诗，而且他对茶道也颇有见地，并以此为荣。

一天，乾隆忽然来到宰相张廷玉的府邸，张廷玉自然是倍感荣幸。他深知乾隆爷好茶，便命令家眷用家里的陈年雪水煎茶给乾隆饮用。

喝罢，乾隆非常高兴地招呼随从坐下：“今儿个我们都是客，不要拘君臣之礼。生而论道品茗，不亦乐乎？”在品茶的过程中，乾隆还讲了一番茶经，张廷玉听后由衷地赞美道：“臣只知道吃茶可以解渴提神，却从不知道这其中还蕴含着如此深奥的道理，一样的水和茶，皇上您总是能品出不同的香味。”

乾隆听后更是心花怒放，谈兴大发，从“茶乃水中君子、酒乃水中小人”开始论起宽猛之道，他妙语连珠、滔滔不绝，大家听得如痴如醉。

乾隆话罢，张廷玉由衷地赞道：“下臣在上书房办事几十年，午夜扪心，也曾有‘圣祖宽，世宗严，一朝天子一朝臣’这个想法。原以为，为臣子的只要对陛下的旨意尽力办事，也便是贤能宰相。今儿个皇上这番宏论，从孔孟仁恕之道发端，譬讲三朝政纲，虽然仅三个字‘趋中庸’，却令人心目一开。皇上圣学，真是到了登峰造极的地步啊！”

听罢，乾隆哈哈大笑，对张廷玉更是刮目相看。

张廷玉之所以能够成功地取悦皇帝，正是因为他深知乾隆对自己的茶经和“宏论”引以为豪，于是，他便对其大加赞美，使乾隆龙颜大悦。

张廷玉这种赞美别人的兴趣以拉近彼此距离的做法，在交际的过程中是非常奏效的。交际场合中，很多人的开场白都是从对方的兴趣爱好谈起的。可见，赞美别人的兴趣爱好，是我们成功打开对方话匣、接近对方的一种非常有效的手段。

142. 赞美也要去伪存真

尽管要赞美别人，但并非意味着你就可以信口开河。俗话说得好：“金无足赤，人无完人。”倘若你把一个人夸得天花乱坠，把诸如“最好”“第一”“天下无双”这类的帽子统统给他戴上，对方一定会觉得你很虚伪，有阿谀奉承之嫌。这样不但达不到赞美的效果，还很有可能惹人讨厌，因此赞美也要去伪存真。实事求是的赞美，才是最容易让人接受的。

阿梅在众人的眼里其实并不是一个话多的人，但是，身边的朋友无论是买一件衣服，还是做一件事情，都喜欢听听她的意见。因为阿梅是一位非常坦诚的女孩，在她这里，没有那么多的弯可绕，好就是好，不好就是不好。阿梅经常这样对身边的朋友说：“你的上衣真的很漂亮，要是再配一双高跟鞋，效果一定会更好。”

阿梅尽管并不多话，但是，她却能实事求是地赞美一个人。该赞美的地方，她不会吝惜自己的赞美之词；不该赞美的地方，她也绝不会违心奉承。

由此可见，在赞美的同时，指出对方的缺点和不足，并提出一定的希望，不仅不会减小自己赞美的力度，反而会使赞美显得更加真诚、实在，更易于让人接受。

有效的赞美，绝不应该绝对化，因为每个人都对自己有客观的认识和评价，如果你的赞美漫无边界，就很容易给人曲意奉承的感觉，让人难以接受。因此，赞美别人也应在肯定对方成绩的同时，看到他的不足，控制好赞美的度。

高尔基就曾经说过：“过分夸奖一个人，结果反而会把人给毁了。”众所周知的方仲永，小的时候天资聪慧，被很多人称为“天才”，于是，其父便不再

让其好好读书，而是带他四处走访宾客接受众人的赞誉。结果，等他长大后，昔日的天才已成了普通人，再无出众之处。

143. 背后比当面赞美更有效

如果听到别人在背后对自己为人处世的能力议论纷纷，我们一定会倍加关注，因为每个人都很在意自己在他人心目中的形象。如果能听到别人在背后赞美自己，一定会非常开心，因为这样的评价总是会让人觉得比那些当面的赞美更加真实、客观，我们从心底里也就更加容易接受。

小林是某软件公司的一名新员工，初来乍到，公司的张经理对他一直很照顾，他打心底里非常感激，但是，他并没有把这种感激挂在嘴边。他知道回报领导的最佳方式，就是认真工作，创造出好的业绩。

当然，一个人对另外一个人的印象如何，言语之间总能透露出来。周末的公司聚会上，小林与同事们闲谈，他随意说道：“梁经理这人真的很不错，处事公正，严于律己，工作上更是尽职尽责，他对我的帮助非常大，能够跟这样的人共事，真是一种幸运。”

小林对梁经理的赞美是他的肺腑之言，他并没想拍领导的“马屁”。可是，这几句话却很快就被传到了梁经理的耳朵里，梁经理很是欣慰、喜悦，他深感自己没有看错人。于是，小林在梁经理心里的位置迅速上升，工作上也更加受到器重。

据国外心理学家调查，背后赞美的作用绝不比当面赞扬差。因此，我们想赞扬一个人时，如果不便当面说出赞美之词，或是没有机会对自己尊重的人表示赞美之情时，那么，在他的朋友或同事面前适时地赞扬一番也是个非常不错的选择。

144. 直接赞美女人，间接赞美男人

赞美是男女双方表达自己感情最为直接的方式。当一个男人对一个女人产生好感时，他总是情不自禁地通过各种方式来赞美她，并希望以此获得她对

自己的好感。可是，需要注意的是，很多男人都是根据自己的思维方式来赞美自己中意的女人，而不是站在女人的角度来赞美。反之亦然，女人在赞美男人时，往往也忽视了男人最容易接受的被赞美方式和语言。

经朋友介绍，小宇跟雯雯相识，第一次共进晚餐结束后，两人在一起等待地铁的时间里渐渐有了感觉。

“我觉得你是一个温柔、善良的好女孩。”小宇由衷地夸赞道。雯雯莞尔一笑，知道自己留给对方的印象还不错。“今晚，我度过了一个非常愉快的夜晚！”雯雯高兴地说道。小宇也笑了，知道两人有戏。后来，两人走到了一起！

小宇跟雯雯之间的对话，简单到一句话，就是彼此间的印象还不错，但是，他们却都能从对方的赞美中听出别的声音。不过，可以肯定的是，他们的赞美确实是恰到好处。小宇直接的赞美，让雯雯喜上眉梢。更为可贵的是，这种直接的赞美，拉近了彼此间的距离，更加符合女孩子的思维方式、心理特征，也就更愿意让对方做出积极的回应。

雯雯的间接赞美“今晚很愉快”，让小宇感到了真诚，倘若雯雯的话换作：“你也是一个非常有风度的男生。”这样一来，小宇反而不知道这是对自己赞美的礼貌回复，还是雯雯真实的感觉。而雯雯间接地赞美，则完全消除了小宇的这些揣测，让他肯定自己留给对方的印象很不错。于是，他胸有成竹地认为，彼此间肯定有戏。

男女有别，这就注定了彼此的思维方式、心理特征都会有所不同，于是，在称赞异性时，要注意一定的技巧。技巧的核心就是，直接赞美女人，间接赞美男人！

145.偶尔也需要“虚假”的赞美

罗杰·罗尔斯是美国纽约州历史上第一位黑人州长，他出生在纽约声名狼藉的大沙头贫民窟。这里不仅环境肮脏，而且充满暴力，是偷渡者和流浪汉的聚集地。这里的孩子由于受当地环境的影响，从小逃学、打架、偷盗甚至吸毒，长大后也很少有人从事体面的职业。然而，罗杰·罗尔斯却是个例外，他不仅考入了大学，还成了州长。对此，他的小学校长皮尔·保罗起到了重要

的作用。

1961年，皮尔·保罗被聘为大沙头诺必塔小学的董事兼校长，那个时代正值美国嬉皮士流行，走进这里的学校，他才发现这里的穷孩子比“迷惘的一代”还要无所事事，为此，皮尔·保罗想了很多方法，可是仍旧无济于事。

后来，他发现生活在这里的孩子都非常迷信，于是，为了接近这些孩子，他开始给他们看手相，并以此来赞美、鼓励他的学生。

罗尔斯跳下窗台，伸出脏兮兮的小手走向讲台，皮尔·保罗把那只肮脏不堪的小手握在手里，接着，他“仔细”地看了起来。突然，他兴奋地说道：“罗尔斯，我一看你修长的小拇指就知道，将来你一定是纽约州的州长。”

罗尔斯听了大吃一惊，因为长这么大，只有祖母赞美他说，他长大后可以做海洋上一艘大船的船长。而这一次，皮尔·保罗竟说自己可以当纽约州的州长。

罗尔斯惊奇地看着校长的眼睛，但校长用眼神告诉他，他并没有“欺骗”他。从那天起，罗尔斯的衣服上不再沾满泥土，说话时也不再夹杂污言秽语，纽约州州长就像一面旗帜在他的心中飘扬。在以后的40多年里，他没有一天不按州长的标准来要求自己。在他51岁那年，他终于成了美国纽约州第一任黑人州长。

罗尔斯脏兮兮的小手不过是众多小脏手中非常普通的一只，但在校长那里，它却成为纽约州州长的代名词。想必就连罗尔斯日后都会明白这只是一句虚假的赞美。可是，这句虚假的赞美却产生了神奇的力量，成就了纽约州第一任黑人州长。

罗尔斯的故事告诉我们，赞美别人时偶尔也可以掺点“假”，只要你的初衷是善良的、真诚的就无碍！

第7章

说服和改变他人的心理策略

有人说“说服自己靠心态，而说服别人靠技巧”。因此，说服力是我们日常生活和工作中不可或缺的一种能力。超强的说服力能够使我们在谈判中处于优势地位，说服他人接受和同意自己的观点，可为自己和自己的团体带来利益！

146. 说服 = 事实 + 雄辩

想要说服别人，就很显然需要拿出充分的理由，如果你只是在那里信口开河，别人自然不会听信于你。

我国历史上，战国时期的纵横家苏秦，本是一个一文不名的穷书生，可是，后来他却身佩六国相印，对当时的政局产生了很大的影响。苏秦之所以可以如此，与他能够雄辩是分不开的。但是，无论苏秦如何善于雄辩，他都以尊重事实为原则。他游走于各国之间，了解各个国家的政治、军事、农业等方面的信息。所以，他在说服各国君王的时候，总是能够摆出大量的事实，让他们心悦诚服。

为了做到以理服人，一定要注意讲清道理和用事实说话这两点。若想别人信服你，就要用简洁明了的语言给人讲道理，就事论事。哪些该先讲，哪些该后讲，你都要做到心中有数。若是你的说辞含混不清，连自己都无法信服，是根本不可能说服别人的。

以理服人必须要用事实说话，万万不可为了一己私欲，就捏造论据，搬弄是非。事实是说服别人最好的理由，很多时候，只要你摆明事实，事情的利害就显而易见了，这比华丽的辞藻更能收到明显的说服效果。

“事实胜于雄辩”，如果你能摆出大量的事实来证明你的观点，别人就很难反驳了。

147. 说服别人，需要你的耐心

很多人都有过这样的烦恼，我已经把道理讲明白了，利弊也已经说得很清楚了，为什么别人还是不肯相信我呢？其实，说服别人是需要一个过程的，这就要求你有一定的耐心。

历史上的李斯，原本是楚国上蔡人，后到秦国游说，并劝秦王统一天下，受到秦王的重用，被拜为客卿。后来，秦国发生了骇人听闻的“逐客”事件，幸而这件事最终以李斯成功说服秦王而告一段落。这正是得益于李斯在劝说秦

王过程中的耐心——他先后多次列举客卿对秦国的贡献，强调秦王若“逐客”会给自己的国家造成不可估量的损失。

面对秦国的“逐客”，倘若李斯愤怒至极拂袖而去，其后果一定不堪设想。但智慧的李斯并没有这么做，他通过自己耐心的劝导，最终扭转了非常不利于自己的局面。

无论何时，说服别人都是一个人能力的体现，为了让说服更有效果，你需要有一定的耐心。因为很少有人会在你说出自己的观点后，马上就表示赞同。让别人认同你很可能需要你用自己的行动证明自己的思想是正确的、可行的。但这一切都需要你用时间来证明，而在此过程中，你的耐心是最重要的。

很多时候，毫无耐心的人不但说服不了别人，也根本说服不了自己。因为世界是变化莫测的，自己期望中的理想环境很难出现，这就更需要我们经常保持耐心，与时间、烦躁、急切较量，这样才能走向成功！

148. 说服他人时，不要直奔主题

历史上的楚襄王，最初是个非常懦弱的君主，面对秦国的攻城掠地，他步步退让，毫无反抗之意。楚襄王的做法，让当时的许多有志之士为了国家的命运而忧心忡忡。

庄辛是楚国的一位重臣，他足智多谋，楚襄王的不反抗政策让他心急如焚。于是，他决定去劝说楚襄王。庄辛很清楚直接进谏对楚襄王来说毫无意义，于是，他走到楚襄王的后花园里，对正在闲逛的楚襄王说道：“大王，您看到那只自由自在的蜻蜓了吗？”“看到了，怎么了？”楚襄王诧异地看着庄辛问道。

“它此时此刻活得是多么快活呀，吃了飞虫，喝了露水，停在树枝上歇息，自以为与世无争，可是，它不知道不远处，有一只网正在等待着它。”庄辛若有所思地说道。

听罢，楚襄王一脸凄然之色！

“再看那只黄雀，它在树枝上跳跃着，吃着野果，饮着溪水，可是，它怎么会意识到不远处有一只弹弓正在瞄向它。或许，一分钟、两分钟后，它就要与这个欢快的世界告别了。”庄辛接着说。

此时，楚襄王的脊背已经阵阵发凉，他明白了庄辛此话的用意。庄辛正准备继续说下去，楚襄王却用手势制止了他，然后闷闷不乐地离开了后花园。几天后，楚襄王颁布诏谕，发兵对抗秦国，从此励精图治，发展自己的国家，而他对敢于进谏的庄辛更是欣赏不已！

庄辛之所以能够巧妙地说服楚襄王，正是因为他没有直奔主题，而是绕开主题，讲一些蜻蜓、黄雀之事，从而让楚襄王从比喻中认识到自己的国民正处在水深火热之中，自己的领土则被秦国一点一点地吞噬，如果他再不起兵反抗，马上就要成为那只可怜的蜻蜓、黄雀了！

这种说服方式应广泛地运用于说服自己的领导等情况中。这比开门见山、直截了当地否认领导的观点、做法要好得多。

历史上由于说服不当而被领导疏远的例子比比皆是。为了让自己在职场中平步青云，你就一定要懂得说服的智慧。领导不是傻瓜，对其进行说服语言大可不必那么直白。避开主题，采取迂回的策略，反倒能帮助你收到意想不到的效果。

149. 适时举例，百言不如一例

当你摆明自己的观点时，常会遭到这样的反应：对方用诧异的眼神看着你，或者直接回绝说：“我凭什么相信你呀？”这个时候，你就需要摆出大量的事实来论证自己观点的正确性、可行性了。

葛芳的丈夫身体一直不是太好，如今由于上了年纪，身体的各个“零部件”更是开始出现“故障”。于是，她想劝丈夫把酒戒掉。可是，葛芳心里清楚这么多年来酒一直是丈夫唯一的爱好，想要让他戒酒，真的是很难。

晚上，葛芳坐在沙发上和丈夫一起看电视。在中间插播广告的时段里，葛芳对丈夫说：“老公，听说李婉的老公又住院了。”“哦，怎么回事？”“听说是酒精中毒。”葛芳的丈夫愣了一下，而葛芳则装作若无其事。

电视上播放喝酒危害健康的公益广告时，葛芳也总是坐在沙发上跟丈夫一起谈论这个问题。但是，她却只字不提让丈夫戒酒之事。总之，只要是跟酒有关的话题，葛芳总是很关注，只要发现喝酒有害健康的事实案例，葛芳都会在

第一时间“报告”给丈夫。

其实，葛芳的丈夫也很清楚酒是“穿肠的毒药”，只是多年的嗜好一时难以割舍。但是，在大量铁一般的事实面前，他也开始担心、害怕起来。慢慢地，他开始跟妻子商量着戒酒，但葛芳却说：“咱也不用一下子就完全戒掉，可以先慢慢地减少量，一点儿一点儿地戒。”半年后，丈夫的酒量明显下降，食欲也比以前增加了许多，身体素质有了明显好转。

葛芳自始至终只字不提让丈夫戒酒之事，但最后的结果表明，她成功地说服了丈夫，让他改掉了嗜酒的坏习惯。这就是事实的力量。教条式的说教，总是难以让人心悦诚服，而把大量的事实摆在面前，人们就不得不低头。

150.先陈述利害，再进一步说服

想要说服一个人，你就要告诉他这样做的好处是什么，而不这样做又会造成什么样的不利后果。等他明白了事情的利害关系后，自然就会被你说服。

贝利是二十世纪最伟大的足球明星之一，被人尊称为“球王”。但是，贝利不会忘记，他的一切成就都得益于自己小时候父亲对自己的一次说服。贝利很小的时候，有一次学着伙伴的样子抽烟，不料这一举动被自己的父亲撞了个正着。小贝利很清楚，吸烟有害健康，这对自己的足球生涯很不利，于是，他准备接受父亲的斥责。

出乎意料的是，父亲并没有这么做，而是对他说：“孩子，你在足球方面确实有些天赋，但你应该很清楚，对于一名运动员来说，最重要的就是身体素质。你今天抽一根烟没有关系，可是，有第一次，就有第二次、第三次……日积月累，你的身体素质就会逐渐下降，那样，你恐怕要与足球无缘了！”

父亲顿了顿，接着说道：“你已经长大了，至于是选择足球，还是选择吸烟，你自己决定吧！”说罢，父亲把一些钱放到贝利面前，说是给他买烟用，然后，转身走出了房间。

小贝利把钱还给了父亲，并发誓以后不会再抽烟。贝利的父亲没有斥责，没有谩骂，就成功地说服了贝利。父亲在说服小贝利的过程中，并没有直接告诉他应该怎么做，不应该怎么做，而是直接给他分析了事情的利弊。贝利父亲

成功的说服，成就了世界足球史上的一代球王！

你的说服也跟贝利父亲的一样奏效吗？如果没有，在你读过这个故事后，就应该很清楚自己的不足在哪里。与直接要求对方接受自己的观点相比，站在对方的立场上，替他详细地剖析利害关系，才是更为行之有效的说服手段。

151. 说服对方，攻心为上

人与人之间，很难在一开始就产生共鸣。当我们试图说服别人时，最好从对方感兴趣的话题说起，让对方一步步地赞同你的想法，进而不自觉地认同你的观点。

伽利略年轻时就立下雄心壮志，要致力于科学研究，他希望得到父亲的支持和帮助。他对父亲说：“爸爸，我想问您一件事，是什么促成了您和妈妈的婚事？”

“我看上她了。”父亲平静地说。

伽利略又问：“那您有没有娶过别的女人呢？”

“没有，孩子。家里的人要我娶一位富有的女士，可我只钟情于你的母亲。”

伽利略说：“您说得一点儿也没错，因为您爱的是她，所以您不曾娶过别的女人。您知道吗，我现在也面临着同样的处境。除了科学以外，我不可能选择别的职业，因为我喜爱的只有科学。科学是我唯一的需要，我对它的爱犹如对一位美貌女子的倾慕。”父亲说：“像倾慕女子那样？你怎么会这样说呢？”

伽利略说：“一点儿也没错，亲爱的爸爸，我已经18岁了。别的学生，哪怕是最穷的学生，都已想到了自己的婚事，可是我却从没想过那方面的事。我不曾与人相爱，我想今后也不会。别的人都想寻求一位标致的姑娘作为终身伴侣，而我只愿与科学为伴。”

父亲又说：“我没钱供你上学。”

伽利略说道：“您听我说，公爵宫廷每年都给穷学生奖学金，我也可以领取啊！您在佛罗伦萨有那么多朋友，他们一定会尽力帮助您的。也许您能到宫廷去把事办妥，他们只需去问一问公爵的老奥斯蒂罗·利希就行了，他了解我，知道我的能力……”

最终，伽利略说动了父亲，并通过努力实现了自己的理想，成了一名伟大的科学家。

其实，说服并非口舌之辩，而是情感、理性力量的博弈，它的关键点在于攻心，深入洞悉对方的内心世界，占领理性、情感的高地，让对方口服心服。

因此，千万不要简单地以为，说服就是凭自己的三寸不烂之舌来达到目的，而是要运用攻心的计谋，扭转、改变他人的思维乃至行为方式。

152. 说服可以以退为进

在与他人谈判或争论时，若一味地强调自己的观点，结果不但达不到我们想要的目的，反而会让双方争论得更激烈。这时，你不妨采用以退为进的方式，先承认对方的观点是正确的，然后依对方的想法往下推，最后推出谬论，从而反驳对方。

楚庄王非常钟爱自己的一匹马，不仅给这匹马披上了绸缎，还把它安置在了最华丽的屋子。这匹马死后，楚庄王非常伤心，命令所有大臣都要为这匹马服丧，并且想用安葬士大夫的礼仪来为马举行葬礼。大臣们纷纷反对这件事，楚庄王很生气，下令说：“如果谁再敢反对这件事情，就判他死罪！”优孟得知后，求见楚庄王。一进楚庄王的宫殿，优孟就号啕大哭。

楚庄王见了很奇怪，问道：“优孟你为何哭泣？”优孟回答：“这匹马是大王的心爱之物，用士大夫的礼节来安葬它，太寒酸了。”楚王便问：“那依你之见，该如何安葬这匹马呀？”优孟说：“应该用雕琢过的美玉为它做棺材，还要给它建造庙宇，用三牲来祭祀它，并且还要追封它为万户侯。这样天下的人就知道，大王是以人为贱，以马为贵了。”楚庄王听了优孟的这番话后幡然醒悟，感叹道：“没想到我竟然错到这个地步了。”

优孟采取以退为进的策略来劝说楚庄王，顺利达到了自己的目的。以退为进的说服作用往往要比直接反驳或者指责对方的效果更好。因此，我们平时在与他人谈判时，不妨采用这样的策略，先让一步，顺从对方的意思，然后争取主动权，最后反守为攻。

153. 提问是最好用的“撒手锏”

通常来说，人们总是更容易接受那些经过自己思考而得出的结论，而不愿意接受别人灌输的观点。于是，在说服别人的时候，如果我们能够成功地激发对方的好奇心，让他对提出的问题做一番思考，然后，在自己的心里给出答案，那么，问题就会变得简单起来。当然，这个问题的答案，其实早就在你的心里，你只不过是提问的方式，让对方自己说出答案而已。

阳阳为了减肥，想拉李莹一起去健身，可是，阳阳很清楚，李莹是个“宅女”，周末的时候就喜欢窝在家里。但是一个人去健身着实没有动力，阳阳便耍了一点小聪明。

“李莹，你说怎样才能保持身材呢？”阳阳假装很认真地问道。“你这不是明知故问吗？当然是运动了。”李莹说道。“那你说，冬天，我们如何才能让自己少感冒呢？你看咱俩，三天两头地感冒。”“唉，我说你怎么总问一些白痴的问题？还不是因为运动少啊。”李莹不耐烦地说道。“哇，运动这么重要，那如果有一个环境优雅的健身房，你会不会去？”“有这样的地方吗？有，我就去！”“好！那我们一起去健身房报名吧！”

这时，李莹瞪大眼睛看着阳阳，才知道自己已经“中计”了。可是，原因、利害都是她自己亲口分析出来的，再反悔，只能让自己显得言而无信。于是，李莹只好一边“骂”阳阳“陷害”自己，一边跟着她去健身房报了名。

阳阳之所以能够成功说服李莹，是因为她巧设了一连串的提问。提问能够引导一个人的思想，从而改变他的思维方式。从人的心理角度来讲，很少有人愿意被说服。因此，说服一个人最好的方式，就是让其自己说服自己，而通过提问引导对方自己推导出结论是说服他人的最好方式！

154. 运用格言进行说服

格言警句凝聚着前人的经验与智慧，经过了岁月的检验，为大多数人所认可和信奉。因此，当你无法直接说动一个人的时候，不妨以名言警句为他敲

响警钟，从而达到说服的目的。

一个学生性格急躁，动辄就怒气冲冲，老师为了开导他，送了这样一句格言给他：“生气是拿别人的错误惩罚自己。”并对他说，每次生气的时候，就想想这句话。这个学生欣然接受了。从那以后，他开始有意识地克制自己的坏脾气。

还有一位老师，面对一名读书无计划的大学生，并没有长篇大论地对其讲乱读书的坏处，而是讲了一句：“一个健康的人并不是吃得很多的人，而是吃了有营养物质的人；同样，一个有学问的人，也不是书读得很多的人，而是读了有用的书的人。”大学生听完，马上表示自己会认真制订读书计划，读好书，科学地进行阅读。

年轻人大多血气方刚，老师经常跟他们重复一句名言：“匹夫闻辱，拔剑而起，挺身而斗，此不足为勇也。天下有大勇者，无故加之而不怒，猝然临之而不惊！”听过这句话的大学生，总是少了几分冲动，多了几分冷静。

以上几个例子，讲的都是通过动人的名言警句达到说服别人的目的。你和别人一样，只不过是一介凡夫俗子，别人不听信于你，全在情理之中。而那些先哲则不同，无论是智慧、思想，还是做人之道，在常人的眼里，都在我们之上，他们的话会令他人更容易接受。因此，动人的格言是帮助你更好地说服别人的工具，请你一定要好好利用！

155. 让对方放下戒心再说服

心理学研究表明，每个人都有“排他”的心理，而这一心理现象直接增加了被别人说服成功的难度系数。因此，在说服他人前，要先把对方心里那堵排斥别人的墙拆掉，这样说服起来就会容易很多。

查理刚刚搬过家，但是，他很快就发现了一个问题，新邻居家的大狗总是在社区内到处乱跑。大狗尽管看起来很温顺，不会对路人造成伤害，可是，查理4岁的女儿仍旧非常害怕它。自从她见过那条狗之后，查理再喊她出门时，她总是摇头。

查理不止一次地鼓励女儿说：“有爸爸在身边，狗是不会伤害到你的。”但

这没有起到任何作用，女儿每天除了在家里的院子里玩耍，哪里都不敢去。查理意识到了问题的严重性，他觉得有必要找狗的主人谈谈。

“嗨，你好，我是你们的新邻居查理。”查理第一次主动地跟自己的新邻居打招呼，当然他也得到了对方非常友好的回应。就这样，查理抓住一切机会跟自己的邻居“套近乎”。渐渐地，彼此间的陌生感消失了，他们开始像朋友一样聊天气和周末的教堂等话题。

“嗨，朋友，你家的狗真的很温顺、漂亮！”“哈哈，那是！”“可是，你知道，我女儿却非常怕狗，自从见到它以后就再也不敢出门了。您看每天下午四点到五点间，你可不可以让你家的狗在家待上一个小时，我带孩子出来玩一会儿呢？”查理笑着商量道。

“我真不知道您的女儿怕狗，从今天起，我每天只在固定的时间才让它出来跑。”查理的邻居很抱歉地说道。

倘若初来乍到的查理直接去找邻居理论，不让邻居的狗出门，想必问题解决得不会这么顺利。但是，在他跟邻居成功地“套近乎”并获得了对方的好感后，他再提出解决方案，问题便迎刃而解了。因此，在说服别人前，先让对方放下戒心是非常必要的。

156. 说服方式比内容更重要

在说服别人的过程中，怎么说比说什么还要重要。相同的一句话，用不同的方式表达出来，效果可能会相差甚远。

公交车上一片混乱，两个人红着脸骂骂咧咧。全是因为一个人要下车，而当时正值上班高峰时间，车上的乘客很多，把通道挤得密不透风。这个人于是一边很恼怒地嚷道：“让开，让开！”一边用手推搡站在过道的乘客。有的人不爱听了，于是吵了起来。这时，后边又有乘客下车：“借光，麻烦借过一下。”两个争吵不休的人却不约而同地让出了一条通道。

很简单的一件事情，却由于人们不同的表达方式，产生了截然不同的效果。生活中，由于一句话说得不当而引起争议的事件不胜枚举，因此，我们一定要注意自己的说话方式。

一个下雨天，一位教授在教堂里丢失了一把雨伞。伞是朋友送给自己的礼物，教授非常珍爱。于是，他在报上刊登了这样一则寻物启事：“本人于上星期天傍晚在教堂丢失黑色绸伞一把，捡到的好心人，烦请送至布罗德街15号，本人将以50美元酬谢！”

结果，一个星期过去了，教授依然没有盼到自己的伞被送回来。伤心之余，他把这件事情讲给了自己的一位商人朋友，这位朋友听罢，说他的办法是根本找不回伞的。于是，他重新帮教授刊登了一则寻伞启事：“上星期日傍晚，有人发现某人在教堂门口将一把黑色的绸伞匆匆拿走，此人的行为，已被几个人发现。为了不给自己带来不必要的麻烦，请把伞速速送回布罗德街15号。”

第二天一大早，教授刚刚打开家门就大吃一惊，庭院里横七竖八地躺着好几把伞，其中就有自己的那把黑色绸伞。好几把伞上还拴着纸条，说自己是不小心拿错了伞，并不是存心的。

商人的做法为什么比教授的做法更胜一筹？很显然，是因为商人抓住了偷伞人的心理，知道他一定害怕被人发现偷伞这件事，所以肯定会把伞送回来。因此，要想说服别人，你说出来的话一定要抓住对方的心理，据此选择自己的说服方式，这样才能战无不胜！

157. 说服的话要说到点子上

话不在多，关键是要说在点子上，说得再多说不到点子上也同样达不到说服别人的目的。一句善意的提醒，胜过喋喋不休；一句击中要害的话，胜过长篇大论。

一天，一位衣着华贵的妇人走进了一家名牌时装店。她看上了一款时装，试了试非常合身，但她一看标价吓了一跳，实在是有点儿贵。这位妇人依依不舍地把衣服放回了原处。

这位妇人的表情被站在一旁的售货员看到，这时，售货员轻描淡写地说了一句：“刚才公安局王局长的夫人来过了，她也看上了这款衣服，可是，她觉得这件衣服有点贵，所以没买。”话音刚落，那位妇人便决定买下这套衣服。

售货员能让妇人下定决心买下时装，可谓用心良苦。她巧妙地抓住了妇人

“自己的眼光与局长夫人相同”和“局长夫人嫌贵没买，而自己要比她更强”的攀比心理，用巧妙的方法说服了对方。

话不在多，而在于能否说到点子上。关键时刻，简简单单的一句话，只要说到点子上，往往就能起到“四两拨千斤”的功效。

158.巧用激将法，请君入瓮

三国时期，诸葛亮奉命到江东劝说孙权共同抗曹，为了达到游说的目的，他接连两次使用了激将法，一次是激孙权，一次是激周瑜。

孙权问诸葛亮：“曹兵共有多少？”诸葛亮答：“马步水军，共一百余万。”孙权对此数字表示怀疑，于是，诸葛亮接着说：“曹操在兖州时，就有青州军二十万；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，曹兵不下一百五十万。我只说一百万，是怕惊吓了江东之士。”

接着，诸葛亮又假装劝说孙权投降，孙权勃然大怒，最后，经诸葛亮一番实事求是的分析，孙权进一步坚定了抗曹的决心。

周瑜系江东主战派的核心，但是，他在与诸葛亮相见时，却故意说宜降不宜战。于是，诸葛亮将计就计，也装作主张投降的样子。他说：“我有一计，既不牵羊担酒，纳土献印，也不必亲自渡江。只要派一名使者，送两个人到江北给曹操，百万大军就会卷旗卸甲而退。”

诸葛亮说的这两个人便是江东乔公的两个女儿，一个是有着沉鱼落雁之容的大乔，另一个则是有着闭月羞花之貌的小乔。大乔是孙权的妻子，而小乔则是周瑜的妻子。诸葛亮对此心知肚明，但他却假装浑然不知，用此话来激周瑜。

周瑜果然中计，听罢勃然大怒，站起来指着北方大骂道：“老贼欺人太甚！”接着周瑜发誓：“我与老贼誓不两立，希望先生助我一臂之力！”于是，二人遂订下联合抗击曹军的大计。

诸葛亮得以成功地坚定孙权、周瑜抗曹的决心，运用的正是激将法。试想一下，倘若诸葛亮按照常人的思维，分析曹军对吴国造成的威胁，以及说明孙刘联合抗曹的必然性，孙、周并不一定能够如此情愿地做出共同抵抗曹军的

决定。

激将法是谈判中人们惯用的手段之一。与人谈判时，倘若能够正确地运用激将法，势必会调动对方的积极性，从而达到说服的目的。

159. 软硬兼施，催破坚冰

一位老板接到一笔订单，但时间非常紧迫，于是，老板召开紧急员工大会，希望全体员工能够配合完成这次攻坚任务，并且提出了相应的奖励政策。但是，老板很快发现，一些员工对这些奖励似乎漠不关心，他们跟平时一样拖拖拉拉，毫无紧张感。于是，老板对这部分人采取了强硬的态度：“拖公司后腿的员工，一旦发现，将予以开除！”此话一说，果然奏效，那些拖拉的员工也开始积极行动起来。

拿破仑外出打猎，发现一个溺水儿童一边挣扎，一边高呼“救命”。可是，当他发现拿破仑一行经过这里后，便放弃了挣扎，央求士兵们救救他。拿破仑对他大喊：“孩子，快，自己游过来！”但溺水的孩子仍旧不愿努力，而是一味地央求着让别人下水去救他。拿破仑见状，非但没有允许手下下河救人，反而端起猎枪，对准落水者的身旁开了一枪。男孩受到惊吓，发现求救不得，反而增添了一层危险，于是奋力挣扎，终于上了岸。

其实，河面并不宽，拿破仑早就知道凭孩子自己的力量是完全可以游上岸的，孩子只是因为有了被搭救的可能才放弃了自己努力。于是，他采取了以上行为。

说服别人的时候，一味地忍让，对方很有可能会咄咄逼人。因此，你偶尔煞有介事地强硬一点，反而能把对方震住，取得意想不到的效果。

160. 抓住说服最关键的时机

无论做什么事，时机都是非常重要的，把握好时机就会事半功倍，说服一个人也是如此。懂得把握时机的人，在适当的时候开口，很容易就能达到说服的目的，并且能让对方心悦诚服。

一位公司的经理走到销售女装的展厅时，看到售货员正在和一位顾客讨论一件上衣，他走到她们面前说：“这件衣服很好，不是吗？”

那位妇女摇摇头说：“我看不一定。”

“那么，你认为这件衣服不好吗？这衣服的样式是由全国一流的服装设计师设计的，不论款式，还是面料，都是无可挑剔的。您认为这件衣服哪儿不好呢？”

“你说的这几点倒还可以，只是下摆太长了。”妇女说。

“哦，这你可说错了，我们这款服装最大的特色就是这个下摆。一般中年妇女的身材都有些发胖，特别是腰部，这个下摆能恰到好处地把这个缺点掩盖住。如果您穿上它，朋友见了一定会夸您有眼光。”

经理说完就走了，这位妇女觉得他说得有道理，于是便爽快地买走了这件衣服。

每个人都希望别人看重自己，这位妇女也是一样，她希望别人把她看成既年轻、漂亮，又有审美眼光的人。经理正是抓住了这一点，不动声色地引导这位妇女进入他布置好的圈套，达到了销售的目的。

生活中，有太多类似的例子，如果在对方不同意你的观点的情况下，你若一意孤行一定会招致对方的反感甚至怒骂。这时，你不妨使用缓兵之计，不要跟对方对着干。待对方也发现事情到了非解决不可的时候，你便在一旁“煽风点火”，这样一来，对方就会很容易接受你的观点了。

161. 最实用的说服法——层层剥笋法

所谓层层剥笋，就是在说服他人的过程中紧扣主题，从一点切入，由小至大，由远至近，由浅到深，由轻到重，逐层展开，直至揭示问题的本质，进而达到引诱对方就范的目的。恰当地运用层层剥笋术，可使我们的论证一步一步深化，增强我们语言的说服力量。

有一天，孟子觉得齐宣王有些作为欠妥，于是对齐宣王说：“假如你有一个臣子把妻子儿女托付给朋友照顾，自己到楚国去了，等他回来时，他的妻子儿女却在挨饿、受冻，对这样的朋友该怎么办？”齐宣王不知孟子的用意，非

常干脆地回答说：“和他绝交！”孟子又问：“军队的将领不能带领好军队，应该怎么办？”齐宣王也觉得问题太简单，于是以更加坚定的口气回答：“撤掉他！”孟子最后问道：“一个国家没有治理好，又该怎么办呢？”齐宣王这才明白了孟子的意思——国家治理不好，应该撤换国君。虽然他不愿接受这种观点，但是在孟子层层剥笋的巧妙言说之下，也只有接受这种观点了。

有的人为了让他人接受自己的意见，往往会在最开始的时候问一些看似跟主题无关紧要的话，被问者也是非常不在意地回答，但到了最后，当被问者突然意识到问话者话里有话的时候，为时已晚，他已经掉到对方设的陷阱里，爬不出来了。上面的故事就是这样，孟子给齐宣王提了三个问题。这三个问题有递进的内在逻辑，与齐宣王的关联程度也越来越深，最开始他没有意识到孟子问这些问题到底是因为什么。前两个问题的目的性非常模糊，直到最后一个问题提出，他才顿悟：原来，一件事做得不当，是要付出代价的，孟子是在用这样的方式提醒我啊。

这种说服法就像剥笋，笋在成为竹子之前，有多层外皮包裹，剥笋时总得一层层地剥开，才能剥到所需要的笋心。说服别人是要讲究技巧的，如果孟子一开始就提出第三个问题，齐宣王非但不会改，反而可能会加罪于他。

162.以其人之道，还治其人之身

类比被运用到口才上，就是用对方的借口去说服他，换言之，即“以其人之道，还治其人之身”。

一个十分吝啬的老板让伙计去帮自己打酒，伙计向他讨要酒钱，他却狡辩道：“拿钱买酒谁都会，你不用钱就可以买到酒才是你的本事。”

伙计无奈地出去了，没多久，他拿着空酒瓶回来了，老板见状破口大骂，伙计不慌不忙地说道：“从有酒的酒瓶里喝到酒是每个人都能做到的事情，从空着的酒瓶里喝到酒才是你的本事。”说完，把空酒瓶放到了老板面前的桌子上。

吝啬的老板顿时火冒三丈，气得一时说不出话来。伙计说服老板的方式，就是以谬制谬，他“以其人之道，还治其人之身”，最终让老板无言以对。

这个故事，就是口才上经常运用到的类比说服法，灵活地掌握和运用，是

你赢得说话主动权的钥匙！

163. 引导对方多说“是”

人们总是习惯运用惯性思维，将先前的思维运用到已经变化的事物中去。如果你能调动一个人的惯性思维，引导他一直说“是”，那么当你的问题悄然改变时，他还会习惯性地说“是”，这样一来，你的说服就会在原先的基础上变得容易许多。

史密斯·爱波森是一家银行的职员，一大早，他就碰到了一位刁钻的客户，客户想为自己开个户头，但他却拒绝填写银行表格中的几项资料。于是，爱波森开始问道：“如果你出现意外，你是否希望自己户头的钱转到你所指定的亲人账户呢？”

“是的！”客户很干脆地回答道。

“那你是否愿意把这位亲人的名字告诉我们，以便我们按照您的意思处理，而不会拖延或是出错呢？”

“是的。”客户再次肯定地回答道。

说到这里，客户已经有所醒悟，而且他此时的情绪相比进来时已经明显缓和了许多。就这样，爱波森顺利地说服了客户完整地填写了那份表格，客户还向爱波森微笑着表示感谢！

其实，所有的困难都有克服的方法，就看你是否愿意积极主动地去寻找，爱波森之所以能够成功说服客户，是因为他避开了银行需要什么，而是从客户需要的角度开口。于是，他成功地调动了客户的惯性思维，并最终达到了说服的目的。

164. 巧设悬念以达到劝说的目的

古希腊神话中，潘多拉是宙斯创造的第一个女人，她的主要目的是报复人类。宙斯在潘多拉的婚礼上，送给她一个盒子——潘多拉之盒，但是，礼物是好是坏却无从得知。

众神中的普罗米修斯非常关爱人类，为了避免给人类带来不必要的灾难，他告诫潘多拉千万不要打开这个盒子。可是，越是禁忌的东西就越能激起潘多拉的好奇，于是，她不顾普罗米修斯的忠告，偷偷地打开了盒子。结果，贪婪、杀戮、恐惧、痛苦、疾病、欲望统统跑了出来。当然在此之后，盒子里还有一份礼物，那就是希望！

每个人都有好奇心，往往越是禁忌的事情，人们就越感兴趣，而越难得到的东西，人们就会越加珍爱。心理学家研究表明，人类有一种探究的本能，凡事都想探个究竟。正是这种本能激起了人们的好奇心，激发起人们对那些不解的事物的探究之情。

人们的好奇心，给了谈判者一个很大的启示：你的信息越隐蔽，越能激发人们的兴趣！于是，在劝说别人的情况下，为了增加信息的可信度，引起对方对此信息的重视，不妨给这个信息“加密”，让对方感到自己不是被说服，而是意外地收获了劝说的信息。这样一来，你便能不费吹灰之力就达到目的，成功地将对方说服。

165. 语言中不要有被动形式

从心理学上讲，主动出击就是力量所在。例如，我们正在谈话，突然有人向我们走过来，非常有礼貌地问：“对不起，请问你现在有时间吗？”我们是被要求回答问题的一方。在这种情况下，我们不可能继续谈话，必须先回答这个问题。

有一年，武汉某家用电器厂就引进新设备的问题与美国电器公司开始了谈判。谈判过程中，在全部引进还是部分引进的问题上，双方僵持不下，美方坚持全部引进的方案，而该公司出于为国家节约外汇的考虑，坚持部分引进生产线的方案。为了缓和气氛，武汉公司首席代表微笑着变换了话题说：“贵公司的技术、设备和工程师是世界第一流的。你们用最好的设备帮助我们成为全国第一，这不但对我们有利，而且对你们更有利！但是我们的外汇有限，国内有的就不需要再引进。现在其他国家也准备在我国北方的厂家投资，如果你们不尽快和我们达成协议，那么，你们势必会失掉中国的市场，别人就会笑

话你们公司是无能的。”

这几句话产生了奇妙的效应，僵局被打破了，双方很快就达成了协议。在谈判中，经常会遇到这种局面。对手从一开始就先发制人，不接纳你的任何言辞，用“赶快回答我的问题”等言语，逼迫你回答某些不好回答的问题。这时，如果你不回答，他就会指责你毫无诚意！

面对这种情况，最好的办法是给予及时的回答，但同时又不能轻易接受对方提出的要求，否则就会落入对方的陷阱！此时，你应尽量转移对方的话题，但也不能乱说。否则，对方就会认为你瞧不起他，反而会更加生气。此时，你可以这样说：“我不知道我这样的回答是否能直接回答您的回题。”然后，你可以谈谈对方所问问题范围边缘的不太重要的事，避开正面冲突，转移话题。并且做出非常诚恳的样子，让自己变成主动的一方，让对方顺着你的话题走下去，从而使谈判继续进行。

166. 甩掉对方的破坏性问题

破坏性问题一般是指由于双方在认识上的不一致，而能够导致双方相互抵触、争议甚至攻击等的问题。

说服是一门艺术，更是一个人综合素质的体现。想要甩掉对方的破坏性问题，首先要具备的是耐心，当对方气势汹汹来找你时，你应该问清楚状况，然后冷静分析，寻找最佳的应对方式来解决问题。

有一位年轻女士在一家饰品店购买的金首饰戴了几天后便出现了一层灰蒙蒙的东西。一气之下，该顾客跑到商店要求退货，并大吵大闹：“你们这专卖店卖劣质金首饰，太不像话了！”然而，负责销售这款首饰的推销员面对这位女士突如其来的发火，并没有生气，而是冷静地分析原因，始终面带微笑不与这位正在火头上的顾客“接火”，待她的火气渐消时才和颜悦色地询问：“请问您在哪儿工作？”“我在化学试剂厂工作。”“您上班时一直都戴首饰吗？”“当然啊！”推销员马上明白了问题的关键，他说：“现在我可以帮您恢复原状，但以后您上班时最好不要戴首饰，因为首饰在试剂厂容易受到化学试剂的腐蚀。”然后，他就点燃酒精灯为顾客烘烤首饰，使其恢复原状。这位年轻的女士知道原因后，不好

意思地道歉：“真是不好意思，刚才是我太性急，还没搞清楚就……”推销员说：“没关系，您的心情我可以理解。”一个破坏性的问题就这样被轻易解决了。

试想一下，这样的解决方式是不是对双方都好？有些时候，适当地给顾客一个“台阶”下，也是为了更好地说服顾客。当顾客对你的产品有意见时，你可先同意他的看法，然后再巧妙地转换角度，逐渐向顾客解释。对于破坏性的问题一定要找到根源所在。相反，如果推销员因为对顾客提出的不同意见而直接反驳，则会引起顾客的不快。

对于顾客提出的异议，推销员采取直接否认的策略是不明智的。这时，需要做的就是先稳定顾客的情绪，如果产品有瑕疵，就利用产品的优点来补偿和抵消这些缺点；如果产品没有问题，就指导顾客如何正确使用它，使其能避免之前的困扰。

167.小“因为”大名堂

公用电话刚开始流行时，有很多人都排队等着使用电话机，这时有一个人走到队伍前面，对大家说：“对不起，能让我先打吗？我有急事。”大约有一半的人不同意这个人排到自己前面使用电话机。但如果这个人说：“对不起，能让我先打吗？因为我有急事要打回家。”这时，几乎所有的人都同意让这个人先打电话。在这里，起决定因素的就是“因为”二字。正是因为使用了这个词，人们才会条件反射般地允许他排在自己前面！

注意，最强有力的问题也用在这里了。因为这个人走过去说：“对不起，能让我先打一下吗？因为我有急事要打回家。”先提出一个问题，再说出一句“因为……”。可见，只有当你的请求以问问题的形式出现时，才能够发挥出最大的力量。

不管别人问你什么，如果用“因为”这个词来回答，你会发现人们在大多数情况下都会同意你的意见。请求别人配合你时，也要使用“因为”这个词。通常人们会立即对这个词作出积极的反应。

也就是说，当我们在说理由的时候，必须拿出依据，就事论事，这样才更有说服力。当然，语言方面最好简洁明了，只要将理由说清楚，把话说透彻即可。最好再做到条理清晰，哪些先讲，哪些后讲，做到心里有数，把重点的内容放在前面。

因为事实的力量就好像一枚重磅炸弹。一个事实常常比一百句、一千句空洞的理论更有说服力。有时，只要你把事实列举出来，对方自然就会心服口服。倘若能摆出事例来证明你的观点，别人就更没有理由去反驳了。

第 8 章

说好难说的话

有些话我们不想说，有些话我们不知道该如何说，总之，有些话让我们犯了难，但我们还是不得不说出口。这时，我们应采取迂回的口才战术，避开锋芒，“曲线救国”，将自己的观点、意见、想法委婉地传达给对方，而且无损于彼此的关系。这就是将难说的话巧说的艺术！

168. 可以摆脱险境的说话技巧

在生活中，人们难免会有处于险境的时刻，这时候就需要我们靠自己的智慧和胆略转危为安，化险为夷。

一天，凯丽正在屋里小憩，突然听到有人好像在敲自己的大门。她睡眼蒙眬地去开门，却发现一个手持尖刀的彪形大汉正恶狠狠地看着自己。凯丽不禁倒吸了一口冷气，是入室抢劫？还是监狱逃犯挟持自己？凯丽心中不禁打了一个寒战，但她迅速恢复了平静，微笑着对男人说：“朋友，你是来推销菜刀的吧，虽然我家里并不缺刀具，不过这刀很精美，我买一把吧。你很像我过去的邻居，见到你真高兴。”她边说边把男人让进屋，接着说：“你喝茶还是咖啡……”原本凶恶的歹徒这时反而腼腆起来，略带结巴地说：“小姐，谢谢，谢谢您！”最后，凯丽真的“买”下了歹徒手中的尖刀，歹徒拿着钱迟疑了一会儿，对凯丽说：“小姐，你会改变我的一生！”说完便转身离开了。

一场突如其来的灾难，并没有吓坏凯丽，她用智慧与爱心解救了自己，还挽救了一颗走向黑暗的心灵。

当遇到危机时，一定要保持冷静的头脑，控制好情绪，不要过于紧张，要像上例中的女主人一样，运用语言的艺术和急中生智的幽默感去对付敌人。有些时候对方使你感到为难和窘迫，并非一定是出于恶意，许多正常的交往也会使人面临这样的难题和威胁。但不论是哪种情况，总的原则还是话要说得恰当得体，以对方的角度看待问题并帮助他分析利弊，用一颗宽容的心去感动他。

总之，当我们想设法摆脱险境时，最重要的就是要掌握说话的技巧，从实际情况出发，巧问妙答，只有这样才能立于不败之地。

169. 转换话题，化解交谈危机

日常生活中，你肯定遇到过这种场面：和朋友们聊天时发现他们对你的话题一点儿也不感兴趣，只是礼貌性地应和几句，这个时候再继续说下去就会使说话变成一种负担。在这种情况下，你也不宜唐突地扯出一个新话题，那样的

话感觉会更别扭。

交谈时适当转移话题，既可以调动对方的兴趣，也可以化解交谈危机。那么，我们到底应该怎么做才能不露声色地转换话题呢？

某位大学老师悉心钻研中国古典文学，出版了一本关于古诗的书，颇受好评。一日，某文学报的一位年轻记者去这位老师家采访，让老师谈谈写书的经验。但那位老师却面露难色，认为这本书的内容只是自己的一些浅见，谈不上什么写书经验。眼看采访要陷入僵局，年轻记者抬头望见墙上的书法作品，说：“老师，这字是您写的吧？”

老师答道：“是的。”

年轻记者接着问：“看来您对书法也有一定的研究啊，不如我们聊聊您的书法吧？”

这正是这位老师熟悉且感兴趣的话题，气氛逐渐变得融洽起来。这时，年轻记者不失时机地说：“老师，看来您对书法真的很有研究，我们以后还要向您多请教。不过我们还是想了解您是怎样完成这本书的，只要随便谈谈您的想法就行了。”

老师深感盛情难却，便开始介绍自己的写作经过。

当某个话题不能引起对方的兴趣或对话将要陷入困境的时候，要及时、有针对性地选择新的话题，化解尴尬。转换话题时要自然，不突兀，这样才能使对方更容易接受你的新话题。可以在谈话时不经意地插入别的话题，把旧话题打断，但记住不要在别人说话时打断。再者可以对旧话题进行引申，转移到新话题上，此时大家的思想和情绪还连贯着，是一个比较妥善的办法。

生活中，陷入谈话的尴尬是不可避免的，为此，我们必须学会从容地应对，使交谈不再成为负担，而将它变为一件轻松愉悦的事。

170.说话偶尔也要绕弯

在生活中，当我们想问别人一些敏感的问题又难以开口的时候，可以绕个弯，旁敲侧击，委婉地说出自己的想法。也许有人会认为绕弯说话是个贬义词，但是在实际生活中，绕弯其实要比正面问答的效果好得多。

护士小王长得很漂亮，嘴又很甜，很讨大家的喜欢。一天下班，办公室年轻的医生小刘对她说：“下班有时间吗？一起吃个饭吧，我有些话想单独对你说。”小王立刻明白了小刘的意思，于是笑着说：“好呀，我正好有件事想找你帮忙呢。”小刘一听高兴极了，拍着胸脯说：“没问题，别说一件，就是一百件都没问题！”小王又笑了：“哎呀，没那么多。只不过是男朋友脸上长了几颗青春痘，帮我推荐下什么药的疗效最好。”小王用幽默含蓄的语言，既达到了推辞的目的，又没有伤害小刘的自尊心。

千万不要认为绕弯说话就是撒谎，两者有着很大的区别。绕弯说话的目的就是要避重就轻地解决问题，而撒谎则是对问题的逃避。

其实绕弯说话很简单。有时我们可以故意装作不懂对方的意思，从自己的理解角度回答，让对方意识到你是有意误解他的意思，从而识趣地放弃追问，知难而退。但需要记住，绕弯说话并不等于说话啰唆，你说的话仍要有一定的条理性。说话时要保持头脑冷静，不能把自己绕进去，掉入自己的陷阱。

绕弯的说话方式，既能保护自己，又不会伤害对方。面对那些你不能正面回答的问题或想提一个犀利的问题时，不妨换一下思维，绕一个弯，效果也许会更好。

171. 应对揭短行为的说话技巧

想象一下，当你正眉飞色舞地向朋友炫耀你刚刚钓上来的一条大鱼时，另一位朋友却说刚刚看见你在菜市场买鱼。在这种情况下，你一定会觉得尴尬万分。其实面对别人的揭短，我们不妨用幽默的语言、滑稽的表情来化解尴尬的处境，同时还能活跃气氛。

萧林向新结识的女朋友吹嘘道：“我最近准备拍一部戏，故事非常精彩，上映后一定会取得不错的票房，这可是我头一次做执行导演。”这时室友拍着萧林的脑袋说：“你这小子，说话不怕闪了舌头。姑娘，你可别听他的瞎话，他哪里是什么执行导演，不过一个场记罢了。”萧林立刻接过话说：“场记怎么了，哪个导演没做过场记，不信你去问问黑泽明。”一番话逗得姑娘哈哈直笑。

萧林机智幽默地回应了室友，不但没有伤害与室友的友谊，还成功化解了

自己的尴尬，博得美人一笑。可见，应对揭短行为时也要掌握一定的技巧。

我们在对付别人的揭短时，首先要注意的是，不要总认为他人是别有用心地挖苦你。在很多场合下，揭短只是朋友之间的玩笑话，如果你神经过敏，字字斟酌，句句回击，便是自寻烦恼了。其次不要急于反唇相讥。一般来说，开玩笑的人若是得到严肃的反驳，就会很生气，觉得你是个心胸狭窄的人，这样有损彼此的友谊。但是遇到那种以揭别人伤疤为乐的人时，你要是表现出羞怯、失态，也是不应该的。你可以把揭短的话题放在一边，寻找新的话题转移视线；或者像萧林一样用幽默的语言回击对方，这样做既不失面子，又可保持风度。

我们在面对别人的揭短时，不要慌张、羞愧，而要保持冷静的头脑，用幽默的语言给予对方最智慧的回应。

172. 针锋相对，变被动为主动

生活中总有些人不怀好意地想放大你的错误，揭你的伤疤，不管他出于什么样的目的，我们都不能让这种人破坏自己的声誉，影响自己的心情。面对这样的人，我们不能软弱，应该变被动为主动，给予有力的回击才是应对之策。

张涛与李波私底下有矛盾，张涛便总想在同事面前故意给李波难堪。一次李波在发言中不慎读错了一个字，张涛就抓住这件事不放，逢人便说李波文化低、水平差，那么简单的字也不认识，还好意思在台上发言。李波知道张涛是故意滋事，便也不再顾忌对方的面子，笑着对他说：“念错字总比你做错事不认账要强多了吧。”原来，张涛前不久在背后诋毁别人被揭发了，他非但不承认自己的错误，还欲嫁祸给他人。这件事单位人人皆知，因此当李波的话一出，大家立刻明白了他的意思，相视而笑。

张涛真是“偷鸡不成蚀把米”，想要羞辱别人却自取其辱。李波在挑衅面前，智慧地变被动为主动，巧妙地回击了张涛的诋毁，摆脱了窘境。

变被动为主动常常是最有力的反击，因此我们要掌握其中的技巧去对付那些居心叵测的人。主动反击的基本出发点是攻其要害，向对方最薄弱的环节发起进攻，反置对方于窘境之中。最好选择运用幽默讽刺的办法，这样既能对对方作出回击，又不太伤害感情。这种窘境一般发生在同事、朋友之间，因此我

们在运用的时候，一定要注意火候，如果言语过于激烈，很可能会引起更大的冲突，使彼此的关系更加紧张，甚至增添怨恨。所以，恰当、幽默的言语是不错的选择。

生活中，每个人都可能会遇到下不来台的窘况。因此要学会给自己找个“台阶”下，选择一个巧妙的角度，改变不利于自己的被动局面，争取主动出击，使自己尽快摆脱窘境。

173. 善意威胁，以刚制刚

威胁是指威逼胁迫，用威力使人服从，它本身是一个贬义词。但如果我们在生活中巧用善意的威胁，反倒可以解决很多问题。

《三国演义》中著名的“赤壁之战”相信每个人都听说过。刘备兵败樊口，必须要与孙权联手，才能再与曹操抗衡。于是刘备派诸葛亮去说服孙权。如果按正常的求人办法，诸葛亮应该低声下气地去说。但是相反，诸葛亮摆出一副强硬的态度对孙权说：“将军您是否也要权衡一下自己的力量，来处置目前的情势？如果贵国的军力足以和曹军抗衡，就应该早早和曹军断交才好；若是无法与曹军相抗衡，就应尽快臣服于曹才是上策。”当时的孙权年轻气盛，诸葛亮的话激起了他强烈的自尊心：“刘备现在比我还不如，为何不向曹投降？”诸葛亮说：“你一定听说过田横的故事，他因为不愿侍二主而自杀。更何况我主刘备乃堂堂汉室之后，钦慕他的英雄豪杰不计其数，不管事成或不成，都只能说是天命，怎可向曹贼投降？”

这时孙权的自尊心已被充分激发起来了，于是他激动地表示：“我拥有江东全土以及十万精兵，又怎能受人支配呢？我已经决定与你们一起对抗曹操。”因为诸葛亮的劝说，才有了著名的“赤壁之战”。

因此，在说服他人时，抓住对方的心理，用善意的威胁让对方感觉到你的实力，就能以刚制刚达到你的说服目的。

善意的威胁可以增强说服力，帮助我们解决生活中的很多问题。因此，我们要学会用善意的威胁使对方产生恐惧感，从而达到说服的目的。

174.息事宁人，巧“打圆场”

生活中，总有一些朋友或亲人发生矛盾争执时会把你夹在中间，处境十分尴尬。而作为争论中局外人的你，要学会打圆场、善于打圆场，让矛盾及时化解。

铁山中学要举办教职工文艺比赛，分为教师和职工两组，所有节目都由参赛者自行编排和表演。表演结束后，台下观众自动分成两派，教师说教师节目编得好，职工说职工表演得好，大家七嘴八舌各不相让。眼看活动就要陷入僵局，机灵的主持人微笑着对大家说：“到底哪个组是今天的赢家呢？教师组的表演激情四射，富有创意；职工组的表演精神饱满，富有朝气。所以我宣布今天比赛的冠军应该有两个，教师组获得最佳创意奖，职工组获得最佳表演奖。”

主持人知道文艺比赛的目的并不是要决出个胜负高低，而是要丰富大家的生活，如果因为争第一名而闹得脸红脖子粗就得不偿失了。所以主持人给予双方同样的肯定，提出了恰当的建议，问题被轻松解决。

打圆场往往需要的是一个公平的裁判，一个好的建议。在打圆场的时候一定要注意一个问题，就是要不偏不倚。要让双方觉得你是在公正地解决矛盾，不带有个人的感情色彩偏向一方，这样才能让双方都满意。否则，你的行为可能会火上浇油，帮了倒忙。另外，一个好的建议也是必不可少的，最好能做到同时满足双方的利益，和气收场。

在实际处理问题时，还需要灵活的应变能力，认真体会、了解当事人的心情，找出矛盾产生的原因，想出最好的打圆场办法。

175.劝架时“要一碗水端平”

人们在日常生活中难免会发生这样或那样的矛盾，有些矛盾被激化后会变为争吵。面对那些愤怒的吵架者，想要恰当地劝架，就要讲究说话的艺术。

在一条熙熙攘攘的马路上，一对年轻夫妻在路中央吵得面红耳赤，把本来就不畅通的马路堵得更加严实。丈夫30多岁，戴着一副眼镜，看起来很有学识；妻子则面容憔悴，声泪俱下，嚷着要撞车寻死。丈夫大声责骂妻子，越

骂越凶；妻子则越哭声音越大，数落着丈夫，围观的人越来越多，你一言我一语的议论并没有使紧张的气氛缓和下来。人群中的一位老人侧耳静听了一会儿之后，拍拍丈夫的肩膀说：“你戴副眼镜，一看就是个文化人，怎么能骂人呢？还是骂你妻子！有什么问题要用你的知识来说服你的妻子，骂人是解决不了问题的。还是找个地方，双方冷静下来，好好谈谈你们之间的问题，这才是文化人应该有的素质啊！”男的顿时像泄了气的皮球，态度也不像之前那么强硬了。老人又对妻子说：“汽车不能撞，人家司机还不乐意呢！心里有什么委屈要跟亲人、朋友说说，哭闹是不能解决问题的。你老公一看就是个讲道理的人，回去好好谈谈吧。”老人的话果然有效，那位妻子也觉得不好意思起来，擦干眼泪，跟着丈夫走了。

劝架就是要帮人化解问题，那么要怎么帮呢？其实要想劝架成功，并不需要太多华丽的语言、太多的智慧。最重要的是公平，让双方相信你是最公平、公正的，能不偏不倚，“一碗水端平”地看待问题。这样吵架的双方才会觉得你是替他们着想，才能达到化解矛盾的效果，使劝架成功。

176. 失言后，如何用话语弥补

李波在分公司工作了半年后被调回总公司，一回来，他马上去问候以前很照顾自己的张主任。李波对过去张主任经常不辞辛苦地跑到分公司给予其指导的事反复地致谢，可是，不知怎么回事，对方的反应似乎很冷淡。当李波纳闷地走出门时，一名同事告诉他：“张主任已经升为副总经理了呀！”不知道对方已经升官，依然用以前的职务称呼，当然会使对方的心里觉得不舒服。李波顿时恍然大悟，后悔自己离开总公司半年没有事先确认对方的职位是否已经有所变化，所以才失了言。但说错的话已经收不回来了，怎么办呢？他想了想，马上返回到张副总经理的办公室，开口说：“张经理，真是恭喜您了！您也真是的，刚才也不告诉我一下。我在分公司难免消息不灵通。不过，错漏您升官的消息，总是我的不是，真对不起，请原谅！”像这样巧妙地将造成尴尬的原因讲出来，并把衷心的祝贺表达出来，自然也就化解了张副总经理心中的不快。

人们在一些日常交际活动中，失言不可避免，因口误而引起的失言不仅会

令自己陷入尴尬的境地，还可能给对方带来不悦。但是失言并没有想象中的那么可怕，只要失言后懂得如何用语言巧妙地化解错误，在一定程度上就可以避免当众出丑。那么，具体有哪些技巧呢？

（1）将错就错。当意识到自己失言时，可以巧妙地将话题继续下去，不动声色地纠正自己之前的错误。

（2）移花接木。把错话转移到别人身上，然后重新发表自己的意见、观点。

（3）转移话题。迅速将自己的错误言辞撇开，重新开始新的话题，转移听众的注意力。

（4）词义别解。对一些说错的字、词，我们可以赋予它新的含义，形成另一种解释。

要想创造良好的人际关系，在交谈中就要善于用话语来弥补失言，不断积累经验，掌握技巧，最大程度地挽回因失言而造成的不良影响，也许这还会为你带来意想不到的效果。

177. 顺利收回朋友欠你的账款

讨账同样需要艺术，特别是向朋友讨账，大多数情况下我们喜欢用旁敲侧击的办法，但这种方法却不适合那种死皮赖脸、不肯还钱的朋友。李女士开了一家饭店，生意还不错，可令她苦恼的是，有一个叫张强的朋友经常来吃喝，还一直赊账。李女士忍无可忍，决定向张强要回他曾经欠下的账。

一天，张强又来饭店吃饭。吃完饭后，他对李女士说：“呦！对不起，我又忘带钱了，这次还得记账。”李女士听了，不慌不忙地说：“好的，不过我记性不太好，为了使我记住这件事，必须把你的名字写在门口的黑板上，同时记上你欠款的数目。”

张强听了，有点不满地说：“那不是每个人都看到我的名字了吗？这不是让我难堪吗？”李女士微笑着说：“不必担心，我会用你的皮大衣把你的名字盖住的。”显然，聪明的李女士用调侃的方式让这位经常赖账的朋友用物品作抵押，以此逼迫他就范。张强只好拿出钱来，如数付清了欠款。这样李女士几乎没费什么力气就维护了自己的权益。

向那种讲情理的朋友讨账，你可以设身处地地为他着想，让他知道你了解他的难处，同时也要让他明白你的苦衷，这样你的朋友自然不会难为你。但你若面对的是那种死皮赖脸的人，“外围施压”法就是收账最有效的方法。你可以把欠账的事告诉他周围的朋友，如此一来可以转告他，你需要这笔钱；二来可以借他人的力量给他压力，让他知道还有第三人知道他是个欠钱不还的人。谁都不喜欢自己的糗事被宣扬，如此一来对方自然会尽快还钱。

朋友有难处的时候借钱是应该的，但对于那些不爱还钱的朋友也不能过于蛮横，这样既破坏友谊，又可能收不回钱。所以，用语言进行“外围施压”收回欠款是最明智的选择。

178. 批评也要选对时机

谁都会犯错，人总是在不断地犯错误、纠正错误中成长。当然，这并不是为错误辩驳，既然犯了错误，就要付出代价，就应该接受必要的批评。可是，我们必须清楚，批评是为了更好地进步，如果你的批评已经成为进步的障碍，那批评又有何益？

一家著名的餐饮机构，后厨中总会传出不和谐的声音，他们实行分工制，每个人各负其责，非常明确，其中李彪的工作是洗碗。但是，他的工作总是引起众人的不满。因为每次下班的时候，水池里总是堆着满满的一堆碗。可是，厨房里的工作是有连贯性的，碗洗不完，打扫卫生的就没法动手，打扫卫生的没结束，负责锁门的人就没法锁门。于是，大家愤愤不平，经常埋怨李彪干活不力。可是，李彪也是满腹委屈：“有本事，你来，咱俩调换工作，谁不知道洗碗是厨房里最累的活儿，你别在那儿‘站着说话不腰疼’！”“你要是上班时间快点干，能这样吗？”

大家你一句，我一语，争论不休，这样的结果只有一个，就是大家下班的时间变得更晚。厨师长一言不发地过来，说道：“你们先回去吧，这里有我们两个就行了。”说着，厨师长挽起了袖子，开始帮着李彪洗碗，其他人见状后便不再说话！

厨房里只剩下了厨师长和李彪两个人。“李彪，今天是怎么回事？客人并

不多，怎么又没有干完？”李彪支支吾吾，回答不上来。“李彪，大家埋怨你也不是完全没有道理，你每次上班的时候一出去就是半个多小时，大家都看在眼里，如果被总公司发现，你这样是要被记大过的。”厨师长狠狠地把李彪批评了一顿，李彪红着脸表示自己以后一定好好干。

从那以后，李彪一改过去的作风，工作勤勤恳恳，当然，实在忙不过来的时候，那些曾经满腹牢骚的同事也会主动帮帮忙，厨房里曾经的吵闹声烟消云散了！

厨师长的批评，显然奏效了，因为他选对了批评的时机，而那些同事先前的批评之所以没能收到预期的效果，是因为他们不懂得选择批评的时机。因此，同样为批评，时机很重要！

179. 正话反说，忠言不再逆耳

“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”这句话重复多了，很容易给人们造成一种心理设定，凡是忠言都是逆耳的。事实上，即便是批评，人们也更喜欢听好话。倘若我们能够做到正话反说，让忠言说得不再逆耳，岂不是更好吗？

唐朝大臣魏徵由于进谏不力，触怒龙颜，唐太宗李世民扬言要将其杀掉。长孙皇后听后十分着急，但她很清楚倘若此时劝说李世民，李世民事必会更加恼怒，从而弄巧成拙。于是，会说话的长孙皇后取顺耳之言规劝李世民：“自古以来主贤臣直，只有君主贤明，当臣子的才敢直抒胸臆，有话就讲，今魏徵敢于直言劝谏，全仰仗圣上贤明。”长孙皇后的一句话，令皇上龙颜大悦，打消了杀魏徵的念头。

身边的人犯了错误，我们有责任、义务提出批评、建议，但是，话要怎么对方才更愿意接受，这其中有着不少的学问，更关系到自己的规劝是否有成效。运用迂回的战术，正话反说，让忠言不再逆耳，是个不错的选择，劝人时多使用这种方式，可以让你的规劝更有效率！

180.把别人的奚落拒于门外

有一天，小象在河边嬉戏，小猪看见小象长长的鼻子便讥笑说：“哼，哼，你的鼻子好长啊！长得真另类，你看森林中其他动物的鼻子都是像我这样短小的，哈哈。”小象受到小猪的奚落和嘲笑后心情十分沮丧、低落，它毅然决然地割掉了自己的鼻子。后来森林中另一只象觉得小猪讲得有道理，也割掉了自己的鼻子，然后第三只、第四只……很多小象都割掉了自己的鼻子。因此我们看到这个世界上的猪越来越多，象越来越少。

小象断然不应该听从小猪的言论而怀疑自己，更不应该割掉自己的鼻子来附和小猪的审美，然而我们又何尝不像那只笨小象一样，割掉了自己的“鼻子”去迎合他人的眼光呢？

每个人都喜欢听到他人对自己的肯定，但是在现实生活中不可能只听到赞美之词，也会有批评的声音，包括受到他人的奚落。大多数人在生活中都会体会过被他人奚落、嘲讽的感受，它可能来自你的朋友、同事，或是亲戚。这些伤害在某种程度上会影响你的思想、行为以及为人处世的方式。

正确处理好人与人之间的关系是我们一生都要努力学习的课程，因此要学会如何正确面对别人的冷嘲热讽。

当面对贬低奚落、挖苦讽刺、嘲笑批评时你该怎么做呢？如果你开始萎靡不振，郁郁寡欢，或者按照别人喜欢的方式去改变自己，那你就大错特错了。每个人的思想、品位、生活环境都是大不相同的，你不可能得到所有人的赞同，即使上帝也不能做到这一点，所以不必因为别人的奚落而感到沮丧，更不要盲目地改变自己去迎合他人的要求，否则你将会失去自我，失去你原有的特色。

做自己就要做得有滋有味，聪明的人要学会把别人的奚落拒于门外。

181.面试时说错话如何自圆其说

很多求职者在面试过程中因为紧张常常会说错话。而有些求职者一旦说错了话，第一反应就是找借口去解释，结果越解释越混乱，越解释越苍白，最终

丢掉了面试的机会。那么在面试过程中说错了话，该如何自圆其说呢？下面就为大家提供一些参考性意见。

(1) 以正改错。面试过程中，一旦意识到自己说错了话，就要诚实地加以纠正，千万不要为了怕丢面子而置之不理。最好的办法就是按照正确的话再讲一遍，只要很自然地加以纠正，就能得到面试官的理解。

(2) 化错为正。面试过程中，发觉自己说错了话，如果能够针对自己的失误，进行一番合情合理的阐释，只要能够自圆其说，就不失为一种补救的方法。

(3) 续错成正。在回答面试官的问题时，如果说错话，有时可以采用调整语意、改换语气等方式进行补救。只要应变及时，反应足够敏捷，往往可以收到良好的纠错效果。例如，你本来想要说的是“我们绝不允许这些现象存在下去”，结果却说成了“我们允许这些现象存在”。这时如果直接承认自己说错了，把正确的再说一遍，效果往往并不理想。在这种情况下，续错成正往往是最好的选择，你不妨接着“我们允许这些现象存在”说下去，“会对人们的生活造成不良影响”。这样的续接补救，可谓顺理成章，天衣无缝。

(4) 借题发挥。所谓借题发挥，就是指错话一经出口，在简单的道歉之后立即转移话题，有意借错处加以发挥，以机智灵活、幽默风趣的话语改变面试气氛，使面试官随之进入新的情境中。

182. 巧说妙解，为双方留台阶

古语有云：“惧满盈，则思江海下百川；乐盘游，则思三驱以为度。”意思是说要有江海容纳百川的度量，善于听取各方意见；从事狩猎活动要有度，不能过分捕杀，网三面，留一面。所以做什么事都要给别人留一条退路，也是给自己留一条后路，这才是为人处世之道。

丈夫请妻子到餐馆吃饭，有道菜叫“蚂蚁上树”，可端来的菜盘里只有粉丝不见肉末。

妻子故作不知，问服务员：“服务员，这道菜叫什么呀？”

服务员仔细一看，不好意思地回答：“蚂蚁上树。”

“怪了，怎么只见树不见蚂蚁？”妻子有些得理不饶人。