

上官云飞/编著



方圆道

快意人生的美丽谎言



内蒙古人民出版社



上官云飞/编著



方圆道

快意人生的美丽谎言



图书在版编目 (CIP) 数据

方圆道 / 上官云飞编著. — 呼和浩特: 内蒙古人民出版社
2006.12

ISBN 7-204-08380-6

I. 方... II. 上... III. 人生哲学
IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 000729 号

方圆道 上官云飞 / 编著

责任编辑 孟桂兰
封面设计 蒋宏工作室
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华东街祥泰大厦
印 刷 三河国英印务有限公司
经 销 新华书店
开 本 700 × 1000 1/16
印 张 30.75
字 数 240 千字
版 次 2007 年 2 月第 1 版
印 次 2007 年 2 月第 1 次
书 号 ISBN 7-204-08380-6/G · 2100
定 价 52.00 元 (全二册)

如出现质量问题, 请与我社联系。

联系电话: (0471) 4971562 4971659

谎言的力量

(前言)

谎言，一个永远让人无法抹去的痛恨。然而，有时却又显得那么美丽与真实。

这是发生在非洲的一个真实故事：

6名矿工在很深的井下采煤。突然，矿井坍塌，出口被堵住，矿工们顿时与外界隔绝。

大家你看看我，我看看你，一言不发。他们一眼就能看出自己所处的状况。凭借经验，他们意识到自己面临的最大问题是缺乏氧气，如果应对得当，井下的空气还能维持3个多小时，最多也就3个半小时。

外面的人一定已经知道他们被困了，但发生这么严重的坍塌就意味着必须重新打眼钻井才能找到他们。在空气用完之前他们能获救吗？这些有经验的矿工决定尽一切努力节省氧气。他们说好了尽量减少体力消耗，关掉随身携带的照明灯，全部平躺在地上，等待外面的人来营救，这是唯一可行的办法。他们知道妄想做任何挣扎都是徒劳，且只能让自己更快地死去。

在大家都默不作声，四周一片漆黑的情况下，时间很难估算，而且他们当中只有一个人戴着手表。

所有的人都向这个人提问题：过了多长时间了？还有多长时间？现在几点了？

时间被拉长了，在他们看来，2分钟的时间就像过了1个小时一样，每听到一次回答，他们就感到更加恐惧和绝望。

他们当中的负责人发现，如果再这样焦虑下去，大家的呼吸会更加急促，这样会要了他们的命的。所以，他要求由戴表的人来掌握时间，每半小时通报一次，其他人一律不许再提问。

大家遵守了命令。当第一个半小时过去的时候，这人就说：“过了半小时了。”大家都喃喃低语着，空气中弥漫着无尽的悲伤。

戴表的人发现，随着时间慢慢过去，通知大家最后期限的临近也越来越艰难。于是他擅自决定不让大家死得那么痛苦，他在告诉大家第二个半小时到来的时候，其实已过了45分钟。

谁也没有注意到有什么问题，因为大家都相信他。在第一次说谎成功之后，第三次通报时间就延长到了1个小时以后。他说：“又是半小时过去了。”另外5个人各自都在心里计算着自己还有多少时间。

表针继续走着，每过一个小时大家都收到一次半小时的时间通报。外面的人加快了营救工作，他们知道被困矿工所处的位置，但他们很难在4个小时之内救出他们。

4个半小时到了，外面的人终于挖到了6名矿工所在的地方，他们认为最糟糕的情况是找到6名矿工的尸体。但他们却发现其中竟有5个人还活着，只有一个人窒息而死，他就是那个戴表的人！

这就是谎言的力量。如果不是那个戴表人高尚的品格，为了大家而隐瞒了真实的时间，如果其他5个人一直明白时间过得那么快，恐怕赶来营救的人就只能替所有的6个人收尸了。

很多时候我们都憎恨说谎的人，但不是所有的谎言都令人憎恨，有时某种谎言比一味的真诚更令人感动，比如这位戴表矿工的善意谎言就足以让许多人感恩一生。

生活中，让我们一方面摒弃那些为一己之利，存心欺骗别人的恶意谎言；另一方面，为了营造和谐的人生而掌握说谎的艺术（注：本书在没有特别注明之外，谎言皆指不违背道德规范、出于善意的“美丽谎言”）。也只有这样，你才会在纷杂的人际交往中，赢得好人缘，在社会生活之海中左右逢源、如鱼得水。

目 录

前 言 谎言的力量

第一章 愉悦心情

每个人都需要赞美,就像万物需要阳光一样。不管是怎样的赞美,总是少不了恭维和虚假的成分,然而很多的时候,听者即使明明知道是谎话,但是他们却也由衷地开心。可以毫不夸张地说,恭维的谎言像一颗由“谎言”和“赞美”字样合成的炮弹,弹头是赞美,弹身是谎言,这颗炮弹在空中吼叫:“我百发百中!”。

就这样被恭维的谎言征服	2
“高帽子”真的好使	6
说谎如煲汤,火候是关键	10
王熙凤左右逢源有一手	13
试着把话说得更婉转一些	16
平息纷争,妙言当前	20
忠言顺耳更利于行	23
背后赞美,宝玉窃芳心	28
逢人减岁与遇物加钱	32
把谎话说到别人的心窝里	35
将美丽的谎言进行到底	38

第二章 激励斗志

古人云：水不激不跃，人不激不奋。为了激励别人，善意的谎言往往是必要的。为了鼓舞、激励别人，我们往往就会用放大镜去看别人的优点，通过不断的强调和夸张手法去激励对方。事实证明，激励性的谎言，可以激励别人的斗志，从而取得意想不到的成绩来。

把每个人都当作九牛之人	42
谎言重复一千遍，也会成为真理	45
诸葛亮巧改《铜雀台赋》激周瑜	48
激励的谎言可以四处开花	52
没人鼓掌，不如自我欣赏	56
谎话轻松搞掂“鬼老板”	62
给孩子一个善意的谎言	64
被女人的谎言“操纵”的男人	68
违心的表扬，有时比批评更有效	74
不妨用放大镜去看别人的优点	77
草船借箭——诸葛亮骗了谁	81

第三章 化解尴尬

在一些尴尬的场合下，有些话不便于直说，撒个谎，绕个弯反而更能达到目标。

尴尬的心结，就这样解开	86
用谎言成就自己	88

“给糖哲学”攻心为上，巧化危机	93
谎话开道，“加薪”口不难开	95
巧妙向老板说“NO”	99
当优秀的员工要“改嫁”时	102
“昧着良心”善待你不喜欢的人	107
开出有人情味的逐客令	109
炒鱿鱼加糖：辞退员工找个好借口	112
百试不爽的借钱高招	116

第四章 规避伤害

个别的时候，说实话就会伤害自己或者别人。通过说谎掩盖自己真实的想法，就不失为规避伤害的明智之举。

用谎言规避可能会造成的损失	122
祸从口出：职场中要把紧嘴巴关	125
婉拒对方的“烫手山芋”	129
不要把拒绝变成一种伤害	134
用正确的方法说“不”	137
圆出来的和平	141
化干戈为玉帛的劝架	146
刘备虚晃一招，逃离险境	150
能屈能伸，方为真英雄	153
遇见红灯绕着走	157
我来教你如何“说谎”	161

第五章 调剂感情

谎言，可以说是在感情世界里出现得最多的。没有甜言蜜语的调剂，难以达到感情生活的和谐。“爱你一万年”、“天荒地老”、“海枯石烂”种种山盟海誓的承诺和甜言蜜语，明明知道相爱的人无法等到万年之后的天荒地老、海枯石烂，但我们仍为这样甜蜜的谎言泪流满面，仍旧沉湎于谎言的甜蜜中无法自拔。

爱情博弈：谎言左右的天平	168
爱情，从谎言开始	171
实话实说，让爱情走开	174
泡在甜言蜜语中的幸福女人	178
恭维女人有高招	183
投其所好的谎言最让人欢心	187
怎样穿过男人的“谎话丛林”	189
谎言有时候是表达爱的最佳方式	194
谎言挽回滑向冰点的感情	197

第六章 赢得顾客

做生意要讲诚信不假，但并非叫你完完全全地实话实话。实上，营销就是美丽谎言的忽悠学。

“忽悠”营销，也能赢得客户心	204
随口拈来的大人物	207
让顾客觉得占了便宜	214

用謊言巧設成交伏筆	217
善于为顾客编织美丽的谎言	223
用高帽将顾客逼向成交的悬崖	226
制造与客户志同道合的假象	230
和陌生客户快速套近乎的谎话	233
商业不过是谎言	238

第一章

愉悦心情

每个人都需要赞美，就像万物需要阳光一样。不管是怎样的赞美，总是少不了恭维和虚假的成分，然而很多的时候，听者即使明明知道是谎话，但是他们却也由衷地开心。可以毫不夸张地说，恭维的谎言像一颗由“谎言”和“赞美”字样合成的炮弹，弹头是赞美，弹身是谎言，这颗炮弹在空中吼叫：“我百发百中！”。

就这样被恭维的谎言征服



先请您看一则幽默小故事：

“拉里，你过来！”妈妈放下电话后生气地说，“我刚才接到哈里森夫人地电话，她告诉我你在昨晚的学校舞会上对多丽丝行为不好，你可耻，粗鲁！”

“妈妈，我对她很好，真的！”小伙子不服气地说，“当我和她跳舞时我还说了一句恭维她的话。”

“你真的这么做的吗？”妈妈严厉地问，“你的原话是怎么说的？”

“我说，啊呀，多丽丝，你比和我跳过舞的任何胖姑娘出汗都少！”

很好笑是吧，故事中的人物都被一件事所困扰——恭维话，拉里那蹩脚的恭维话不仅把自己陷入了尴尬境地，更使听恭维话的人心生怨气。由此可见，巧言利行在人际交往中是多么重要。用好了，它可以让我们前路平坦。而反之，则会无端为我们的生活制造出许多没必要的麻烦。

人人都爱听好话，这是人的通性，而且人性中这些东西也是很难根除掉的。据说，被人恭维的欲望是无穷无尽的。英国戏剧家萧伯纳经常爱说的一句话是：“我听别人吹捧我时，总是很难受——因为他们老是吹不到位！”而台湾作家李敖在接受有人恭维他是无所不能至尊无上的皇帝时，他的反应是——“不，我不是皇帝，我是上帝！”受恭维人的心思既然如此，恭维者当然也就只好推陈出新与时俱进了。

一般来说，大凡人从婴儿开始就都喜欢听恭维的话，因为父母不让襁褓中的孩子哭闹，常常用甜言蜜语哄着、捧着，满足其任何要求。久而久之，人从小就养成了爱听顺耳之音、撒娇、任性的习惯。

人到了稍能记事的时候，父母的宠爱逐渐向教育方面转化，时常能听到



一些批评的话语，不过这些批评又往往淹没在表扬的记忆里。

进入青春期后，表扬与批评已成为人生健康成长不可缺少的重要内容。这时受到批评虽然感觉脸红、耳热、心跳，但记忆深刻，易于改正，使自己不断地成熟起来。

能够比较容易接受批评，要属刚刚走上领导工作岗位之后。因为职务的变化，使自己大有充分展示聪明才智的用武之地，前途似锦，信心满怀；但也自感羽翼不够丰满，经验不够充足，职务与能力有一定的差距，权威还没有形成，底气不足。所以，处处事事小心谨慎，迫使自己始终保持清醒的头脑，建功立业不犯错误的愿望极其强烈，经常提醒和警示自己谦虚谨慎，戒骄戒躁。这时期不仅能够接受批评，而且还能主动征求意见。

可是当人到了年富力强的阶段，事业有成，在领导岗位上已经多年磨炼，经验与成就使领导权威逐渐形成，上级的器重，下级的尊敬，还有一些阿谀奉承、图谋不轨之辈的吹捧，容易使人飘飘然而不知南北。这时期如果把握不好，自省、自律稍有松懈，往往听不进不同意见。如有人提出稍为尖锐的批评，心中的不快油然而生，面部表情悄然变化，轻则不高兴，重则反感，有的还可能怀恨在心，伺机打击报复。在现实生活中，这样的领导为数不少。

一个善于察言观色的官场中人往往会利用他们的这一弱点对其进行溜须拍马，以图己利。

清代有一位大官，就非常精于此道。有一次由于种种原因出外做官，临走之前，去拜别老师，老师告诫道：“在外边做官也不容易，一切事必须小心谨慎。”这位大官很自信地说：“我准备了一百顶高帽，逢人便送一个，应该不会有不愉快的事。”老师听了，大怒道：“我辈都是刚直之人，何必那样做！”大官忙说：“天下像老师这样不爱戴高帽的人能有几个？”老师点点头说：“你的话也不是没有道理。”大官告别老师，出门对人说：“我准备的一百顶高帽，现在剩下九十九顶了。”

这一故事再次证明，如果你的恭维话说的技巧而高明，没有人能够拒绝。关键就在于你如何能做得不露声色？清代“名”官和坤倒可以教你一二招。

清朝刊印《二十四史》时，乾隆非常重视，常常亲自校核，每校出一处差错来，觉得是做了一件了不起的事，心中很是痛快。

和坤和其他大臣，为了迎合乾隆的这种心理，就在抄写给乾隆看的书稿中，故意于明显的地方抄错几个字，以便让乾隆校正。这是一个奇妙的方法，这样做显示出乾隆学问深，比当面奉承他学问深，能收到更好的效果。皇帝改定的书稿，别人就不能再动了，但乾隆也有改不到的地方，于是，这些错误就传了下来，今天见到的殿版书中常有讹处，有不少就是这样形成的。

和坤工于心计，头脑机敏，善于捕捉乾隆的心理，总是选取恰当的方式，博取乾隆的欢心。他还对乾隆的性情喜好、生活习惯，进行细心观察和深入研究，尤其是对乾隆的脾气、爱憎等了如指掌。往往是乾隆想要什么，不等乾隆开口，他就想到了，有些乾隆未考虑到的，他也安排得很好，因此，他很受乾隆的宠爱。

和坤拍马屁高在两点：一是知己知彼，每拍即中；二是让对方浑然不觉却全身舒坦，因为他做得无声无息，不着痕迹。

事实上，从古至今能在恭维话前保持清醒的人真是少之又少。战国时期，齐桓侯之所以“病入骨髓”而死，是因为不听扁鹊劝告，总认为“寡人无疾”，实为讳疾忌医之故。俗话说得好：当局者迷，旁观者清。脸上的污点自己不照镜子，只有别人看得清楚。

而“据地数千里，带兵十余万”的刘表，“有才不能用，闻善而不能纳”，即便是和风细雨的建议也不愿入耳，终于由盛转衰，很快为曹操所灭。

尽管历史上最善于求谏纳谏的李世民曾对侍臣说：“夫以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”可是有时，他不是也被魏征的直言顶得肝火大生吗？

所以，不要嘲笑“恭维话”，如果上不了桌面，生活中的你我有时真的需要它。只是，一定要在飘飘然中保持一点点冷静，尽管不容易……



说谎有理

有时候，我们以为自己厌恶恭维，实际上，我们只是讨厌恭维的方式罢了。因为，人性中有一种接受赞美的虚荣。

“高帽子”真的好使



《通鉴纪事本末》记安史之乱中有段文字：“……禄山体充肥，腹垂过膝，尝自称重三百斤。外若痴直，内实狡黠。常令其将刘骆谷留京师，诃朝廷旨趣，动静皆报之。或有笺表者，骆谷即为代作通之。岁献俘虏、杂畜、奇禽异兽、珍玩之物，不绝于路，郡县疲于递送。禄山在上前，应对敏捷，杂以诙谐。上尝戏指其腹曰：‘此胡腹中何所有？其大乃尔！’对曰：‘更无余物，止有赤心耳！’上悦。又尝命见太子，禄山不拜。左右趣之拜，禄山拱立曰：‘臣胡人，不习朝仪，不知太子者何官？’上曰：‘此储君也，朕千秋万岁后，代朕君汝者也。’禄山曰：‘臣愚，向者唯知有陛下一人，不知乃更有储君。’不得已，然后拜。上以为信然，益爱之。上尝宴勤政楼，百官列坐楼下，独为禄山于御座东，间设金鸡障，置榻，使坐其前，仍命卷帘以示荣宠。命杨钁、杨錡、贵妃三姊皆与禄山叙兄妹。禄山得出入禁中，因请为贵妃儿。上与贵妃共坐，禄山先拜贵妃。上问何故，对曰：‘胡人先母而后父。’上悦……”

这段文字写得实在精彩，句句可圈可点。安禄山的拍马术也颇为老道，事事有款有型。请看，安禄山的坐探留守京师，整天刺探朝廷动静，以使安禄山能对症下药，投其所好。当官儿不打送礼的，皇帝老儿当然更喜欢人家进贡。所以，“小安子”每年上贡的礼物多得使地方官在运输上都招架不住了。能说会道，这恐怕也是拍马术的基本功。安某很能应对，并能说点幽默话，唐明皇问他肚子那么大，装的是什么？安的回答是对皇上的赤胆忠心。玄宗叫他拜太子，他佯装不知太子是什么官，诡称过去只知有皇上。玄宗宠爱贵妃，竟让杨贵妃兄弟姐妹和安禄山以兄弟姐妹相称，他顺竿爬，要认杨贵妃为干娘，而且先拜娘再拜爹。马屁拍得山响，李隆基也甘之如饴。

瞧，由此可见拍马之术是自古有史可查的！“拍马屁”又叫“媚人”，它



能使被拍者如饮醇酒、四体通泰，在不知不觉中进入施拍者的圈套，可见拍马屁之功效。“拍马屁”、“媚人”这名称，听起来多少有点不雅，所以文雅之士将它换了一个名号，称为“戴高帽”。

而戴高帽的做法之所以常被人耻笑，主要是因为：一来做高帽子的确很不费力，可以日产万顶；二是人人喜欢，趋之若鹜；三则是因为品味低俗、令人生厌的伪劣“马屁”到处都是。

其实“高帽子”也有三六九等不同质地的类别。上等品被称为“赞美”、“赞扬”、“赞许”、“称颂”等，下等品则被贬为“讨好”、“阿谀奉承”、“溜须拍马”、“献媚邀宠。”

上等的“高帽子”有几个主要规范：①无论真假却令人乐于信服；②不着浪迹，不动声色，使人浑然不觉；③气味芬芳宜人，远离点头哈腰；④富有新意，而非陈词滥调；⑤尺寸恰当，分量适中，正中下怀。

可见，戴高帽看似简单，其实最难。上下之分在于品位，奥妙之处存乎于心，不一而足。要想脱开令人生厌的廉价低俗，又不能过于提高成本，没有好的生产技术是无法完成的。所以当小心谨慎、全力对待，否则非常容易弄巧成拙。

比如前文所讲的那则幽默小故事，可怜的拉里本想想赞美一下与他共舞的姑娘，谁知就因为自己那“别致”的赞扬之词，反把事情推向了另一个极端。

所以如若想给别人戴一顶合适的“高帽子”，其实并不是一件轻而易举的事，所谓的“拍马屁”、“阿谀”、“谄媚”则更是技艺拙劣的高帽工厂加工的伪劣产品，因为它们不符合赞美和恭维的标准。

故此，你应该明白给别人戴高帽的首要条件，就是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言辞会反映一个人的心理，因而轻率的说话态度很容易被对方识破，而产生不快的感觉。

那么真正的好“帽子”是什么样呢？这还得看你要赞的对象属于哪个层次，如果一个人的学识、机智、地位等到了一定水平，你的“高帽子”即可