

不可不知的说话 **潜规则!**

听懂
暗语

关键不在于你
听到什么，
而在于你
听懂什么！

读懂
人心


黄志坚◎著

北京联合出版公司



听懂暗语 读懂人心

黄志坚◎著



北京联合出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

听懂暗语, 读懂人心/黄志坚著. —北京: 北京联合出版公司, 2012. 12
ISBN 978 - 7 - 5502 - 1056 - 1

I. ①听… II. ①黄… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 240189 号

听懂暗语, 读懂人心

作 者: 黄志坚

选题策划: 北京时代光华图书有限公司

责任编辑: 李 征

特约编辑: 宋 媛

封面设计: 柏拉图

版式设计: 夏海波

责任校对: 李燕子

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京同文印刷有限责任公司印制 新华书店经销

字数 159 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 11.5 印张

2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷

印数 1 - 8 000

ISBN 978 - 7 - 5502 - 1056 - 1

定价: 28.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换。电话: 010 - 82894445

前 言

“汉语八级考试”中的一段对话红极一时，对话中主人公小明那地道的中国式语言足以让老外感觉云里雾里。比如小明去找领导办事，于是产生了这样一段有趣的对话：

领导：你这是什么意思？

小明：没什么意思。意思意思。

领导：你这就不够意思了。

小明：小意思，小意思。

领导：你这人真有意思。

小明：其实也没有别的意思。

领导：那我就不好意思了。

小明：是我不好意思。

相信大多数中国人都明白以上的“意思”究竟是什么意思。这段对话不仅反映了中国语言的博大精深，也确实体现了中国人说话的含蓄。小明和领导都不愿意把话说明，全文没有一个“礼”字，“礼”却已经送了出去，而且不留把柄。

中国文化向来以含蓄为美。西方文化就与中国文化有着很大差异，西方人喜欢直接讲重点，而中国人则讲究铺垫，熟人见面还要寒暄个半天，七拐八拐才能谈到正事，就连说相声都喜欢在最后抖包袱。

这样看起来，中国人活得还真累，一辈子都要揣摩别人的心思，懵里懵懂的人多半会被人在背后嘲笑。举个常见的例子，你到别人家去做客，如果主人看看时间，说：“该吃晚饭了吧！”这么简单的一句话，就值得你从主人平时的个性、两人的关系、当时的情况等方面综合分析。主人说出这句话有多种可能性，也许是你坐得太久了，他已经不耐烦了，于是暗示你该走了；也许是他觉得你该请他到外面吃一顿；也许是他有心留你在家里吃顿便饭。总之，一旦揣摩不准，弄错了主人的意思，就会给人留下“不识趣”的印象。朋友之间或许没什么，但如果这个“主人”是你的领导或者某件事的关键人物，日后他想起这件事，难免会认为你这个人话都听不懂，能干什么大事？所以，一句话听不懂，就有可能丧失一次机会。

现实虽然如此，但是，一旦你掌握了人际交往中的诀窍，你会因此获益良多，他人会觉得你机灵、懂事、体贴，你在职场或是生活中，一定会人见人爱。

我们无须责怪那些不喜欢明着说话的人，“明人不说暗话”的时代已经过去，人人都有自我保护的心理，有时候话不讲明也是为给他人留面子，过分礼貌的背后也许是强烈的不满。一定不要满足于表面的称赞，要体会它背后隐含的是什么。

职场更是如此，领导、同事都习惯了话不明说，这就要求你凡事多动脑子，多考虑一下。职场也像篮球场一样，最忌讳的就是个人英雄主义，很多项目都需要团结协作，一个人完成不了所有的工作。假如太自我，不仅惹得同事讨厌，领导也会看不惯。这样的错误经常发生在新人身上，他们总是过分自信，又急于做出成绩。这也无可厚非，谁也不是一开始就深谙职场之道的，慢慢成长自然会好，就怕听不懂别人的指点，继续犯错。

我们公司最近新招了一批大学毕业生，小王就是其中之一。也许是因为刚参加工作，小王急于想表现自己，工作起来总是过分努力，大包大

揽，不太考虑其他同事的感受。几个月下来，与他同时入职的年轻人开始慢慢疏远他，带他的老同事也不是很喜欢他，经常半开玩笑地跟他说：“还是你能干，要是每个招进来的人都像你一样能做事，我们也可以下岗了。”这话其实已经说得很明白了，无奈这个年轻人根本听不懂，还以为这只是前辈的玩笑话。

这位老同事私底下跟我说：“这人是什么意思？什么事都揽着做，做又做不好，总需要我来收拾残局，大家给他提出的意见他根本听不进去，依旧我行我素。”

有的话说了一两次，再说就没意思了，老同事也懒得当面说他，只是向部门领导汇报工作的时候简单提了几句这个问题。领导更是精明，几个月下来自然也看得出来。有一次全部门开会，他把小王单提出来“夸奖”了一番：“这段时间你确实很努力，对工作的态度也很积极，不过也别忘了多和同事们交流，大家一起进步嘛！”

小王听到“夸奖”自然非常欣喜，他完全没听出领导的意思，把领导的话当成了对自己的勉励。从此，他做事更加勤奋了，连下个班都要暗暗观察别人，只要还有一个人没走，他绝不离开办公室。工作中他继续大包大揽，抢着做需要几个人合作才能完成的工作。

又过了几个月，小王被调离了部门，安排到一个闲职上。按部门领导的话说：已经忍了他太久，要不是因为合同，早就把他炒了。

小王身上的问题还真不能怪领导和前辈不指明。这个社会人人都不愿得罪人，都想明哲保身，话说得太明白了有可能得罪人，你好不好与他们完全无关，提醒一两句那是责任心，但常常会是“言尽于此”。如果个人的领悟能力不够，理解不了弦外之音，那么领导和前辈就会觉得你妨碍了他们，你最终的结果也就可想而知了。

作为一个社会人，除了要面对老板和同事，我们还要和许多人打交道。是人就会计较，无论是利益牵扯的客户，还是亲密至极的恋人，或

者是各种老朋友、新朋友，言语之间难免会有善意或恶意的“算计”。和客户谈判，听不懂，生意就一拍两散；和恋人相处，一句话没听懂，一顶“你不理解我”的大帽子就扣上来了；和老朋友交流，有事搁在心里，说起话来相互试探，友情就在这虚虚实实之间散光了……我们不得不硬着头皮应付这些问题，因为这就是生活。

人际暗语从古到今都有，想要用得得心应手，实在不是一件容易的事。日常的人际交往中布满了各种微妙的陷阱，想要绕开它们，我们不仅要听“懂”，也要会“接”，即对方说出什么，一听即懂，并且马上聪明地接话。这就需要在倾听和沟通上下点功夫，不仅仅耳朵和嘴在工作，大脑也要飞速运转，在含蓄的言语中，迅速抓住有效的信息。



前 言

第 1 章 委婉背后的真相，应付好了才能从容处世

中国式的“含蓄之美” / 2

人为什么喜欢“话留三分” / 4

听不出“弦外音”就会受伤 / 6

圆融是一种入世的智慧 / 8

学会暗语，为成功增添筹码 / 10

第 2 章 老板说的每句话都不能只听表面

最近工作怎么样 / 14

这个问题你有什么看法 / 16

这件事情再议吧 / 18

你太有个性了 / 19

你的创意很不错 / 22

总体不错，但有一点小瑕疵 / 24

我什么时候亏待过你 / 25

这话对别人我是不说的 / 27

你的业余生活一定很丰富 / 29

你就看着办吧 / 31

平时你都有什么爱好 / 33

我怎么没听你报告过 / 35

第3章 听出同事的话外音，提防“温柔一刀”

你现在忙不忙 / 40

我觉得他这个人还可以 / 42

老板真刻薄 / 44

你家条件真好 / 46

老板对你还挺关心的 / 48

我这个客户真烦人 / 50

这次也该轮到你了 / 52

其实没你什么事 / 55

你的想法真特别 / 57

我只是随便说说 / 58

大家都很关心你 / 61

第4章 朋友之间说实话更难

你还是仔细考虑一下 / 64

这不是钱不钱的问题 / 66

也许你可以试试别的 / 68

当然，我也不是说这样不好 / 70

你和男（女）朋友最近怎么样 / 73

你跟某某熟不熟 / 75

还不就那样 / 77

现在几点了 / 79

第5章 最亲近的人也会有“语言隔膜”

我不是想伤你的心 / 82

吃什么？随便 / 84

你现在在干吗 / 86

你想去就去吧 / 88

我不喜欢你的朋友 / 90

你挂电话吧 / 92

你和前任还有联系吗 / 94

我把你当亲人 / 96

你只是少了个机会 / 98

第6章 面对喜欢套话的人，谈话就是“步步惊心”

周末有什么安排 / 102

你一定刚毕业不久 / 104

那行特别好挣钱吧 / 106

我们顺路吗 / 108

你们家都是谁做饭 / 110

这件事我只告诉你 / 111

第7章 面试官究竟想了解什么

说得很详细，请总结一下 / 116

你的工作经历真丰富 / 118

其实你的条件真的很棒 / 120

其实这个职位也在招人 / 122

你上一份工作的待遇很好 / 124

什么时候能到岗 / 126

有男（女）朋友吗 / 128

我们确实需要一些年轻人 / 130

还有什么问题要问吗 / 132
请评价一下以前的老板 / 134
你认为自己的缺点是什么 / 136
请说一下个人的职业规划 / 138

第 8 章 商务谈判，善用耳朵慎用嘴

你们公司的名气不大 / 142
你们的价格并没有优势 / 144
我无权议价 / 146
最近市场波动很大 / 149
我们其实很有诚意 / 150
希望我们今天能够达成一致 / 152
我们的价格绝对公平 / 155
我们暂时休会 / 156
你们的资讯并不准确 / 158

第 9 章 饭桌上的话要是听不懂，别说你懂人际

有空儿聚一聚 / 162
给你介绍一个朋友 / 163
酒逢知己千杯少 / 166
听说你们很熟 / 168
希望多多提携 / 170
我干杯，你随意 / 172

第 1 章

委婉背后的真相，应付好了才能从容处世

中国自古以来就讲究委婉，忌讳有话直说，以免让人尴尬。在人际交往中，不懂得委婉地表达自己的意思，就容易得罪人，给人留下不好的印象，以致错过大好的机会。能够听懂委婉的暗示，才能做个识趣的人。



中国式的“含蓄之美”

中国自古以来推崇含蓄美，不喜欢过分直白。这也算是中国特有的审美情结。

对中国的传统艺术来说，含蓄已经成为美的评判标准。中国的诗词喜欢营造意境，专于“炼字”，用精练的文字表达无限的意境，“推敲”的典故也源于此。很多诗人以诗文浅露为俗，讲究句中有句、句外有句，诗文要饱含耐人寻味的深意。这就凸显出含蓄的艺术魅力。

中国画也不像西洋画那么写实。曾有人批评中国画毫无章法，其实这恰恰是中国画的珍奇所在。中国的画家喜欢按心境随意抒发，追求一种若有若无的朦胧美，体现无尽之韵味，称得上含蓄。画是艺术品不是照片，看画的人想怎么解读就怎么解读，一幅画太实了反而会失去意境，水中月、镜中花才会让人无限地遐想。中国画有一种很典型的创作方法——留白，虚虚实实，更能淋漓尽致地表现意境。如“踏花归来马蹄香”这类主题，“香”怎么画？“踏花归来”又如何表现？按中国画的技法，不用画什么大场面，只要画一匹马，马蹄上沾上些花瓣，蝴蝶围着马蹄转，“踏花”有了，“香”也有了，颇显含蓄的真谛。

不仅仅是艺术作品，中国人也十分“含蓄”，这和我们推崇的道德教化有关。华夏文明和儒家思想密不可分，中国人过分守“礼”，假如一个人无所顾忌地表达自己的情感，就会被看成“离经叛道”之徒。因此，中国人习惯了低调谨慎，喜欢“含蓄”地为人处世。除了儒家学说，道教和佛教的兴盛，也深刻地影响了中国人的思维。佛教和道教都提倡“参悟”，追求一种意境，不喜欢太过张扬，不喜欢与人冲突，不喜欢举止外露。这同样也造成了中国人说话不喜欢明说，喜欢让对方领悟。

受传统观念的影响，中国人往往把自己的思想蕴藏在行为之下，说话

的时候讲究“留白”，以含蓄为主。就拿中国的父母和子女来说，在过去很长一段时间里，甚至现在，子女都很少对父母直接说出“我爱你”，而父母听到这样的话后就算很开心，也会觉得有些害羞，往往不知该如何反馈。父母和子女之间尚且如此含蓄，更何况是其他人之间呢？

西方人向来追求个人主义，崇尚自由平等。他们更喜欢直白地表达自己的观点，至于别人怎么想不会考虑太多，不满就是不满，反对就是反对。而中国人说话经常指东打西、迂回婉转，不习惯这种说话方式的外国人听了，可能就会闹笑话了。

我有个同学，在一家外企工作。有一天公司里的外籍主管邀请他到家里做客。到了午餐时间，这位外籍主管邀请他一起用餐。按照中国人的习惯，主人这么说了，客人总是会推托一句，比如说“我刚吃过”，或者“我家里做着呢”，然后主人又会再请一次，客人才会半推半就地入席。可是，我的同学客气地说了一句“不饿”，外籍主管就真的以为他不饿，自己去吃饭了。这让我的同学感到十分尴尬，却也不好意思再说什么。

其实，外国人只是不喜欢强人所难，即使你看起来很需要帮助，你不开口，他会觉得你不需要，会认为你喜欢一个人干，或是别人帮忙会给你添麻烦。我的那位同学说了“不饿”，外籍主管自然就认定他不想吃。这么小小的一件事，就可以反映出中外文化的差异。

这么看来，是中国独特的文化造就了中国人“意不直叙，情不直露”的含蓄。这与西方人的“直言直语”相比，不能说哪一种好，哪一种不好。不同的社会有不同的表达方式，人人都应该学着适应，身在中国就要能听懂身边人的“含蓄”，也要学着“含蓄”一点。



人为什么喜欢“话留三分”

中国有句俗话说叫“话到嘴边留三分，不可全抛一片心”，意思是话不要说得太直，也不要说得太实，说出七八分，其余的让别人领会就好了。这个现象在当今社会尤其普遍，越来越多的人习惯用暗语交谈，不仔细听还真没办法体会“话中真意”。

“话留三分”的原因有很多，其中很重要的一个就是为了避免双方尴尬。中国人有一种天性，就是很在乎别人对自己的看法，如果直言相告，未免少了回旋的余地，可能会伤了彼此的面子，非常不合适。

一个老板打算在公司裁员时裁掉一名员工，于是叫来了该员工所在部门的负责人商量这件事。这名员工是该负责人的表弟，当初完全是看他的面子才招进来的，但考察了一段时间后却发现此人没有什么培养的空间。但是这个负责人又是自己的得力干将，眼下要辞退他的表弟，如果说得太直白，怕伤了这位老部下的面子，寒了他的心。

于是，老板对这个负责人说：“下半年公司准备裁掉一批人，你的部门也有几个名额，你有什么想法？”负责人提了几个名字，老板也不否定，只是貌似随意地又提了几个，最后说了说负责人的表弟：“这个年轻人脾气非常随和，但有时候太随和了一点儿……不过和办公室里的同事相处得倒是不错。”

负责人回去想了想，明白了老板的意思：表弟是很合群，但也只剩下合群了，在工作上没有任何建树，属于企业中可有可无的一种人。裁是肯定要被裁掉的，老板没有明说，也只是给自己留个面子。于是，在公司裁员的时候，负责人主动把自己的表弟“交”了出去。这种做法不仅让老板满意，也给公司其他人留下了“大义灭亲”的印象。

这是一个真实的案例，这样的事情在职场中数不胜数。有时候“话留三分”就能比较平和地解决问题，老板最喜欢用这一套。这可以算是一种领导智慧，对谁都快人快语，估计也不会成为老板。

人们喜欢“话留三分”还有一个原因，那就是不留下把柄。精明的人不会心直口快，即使要表达自己的观点，也只是随意提上一两句，让对方产生怀疑，从怀疑中自己发现事情的真相。比如说当你看到一个人被另一个人伤害时，受害者却全不知情，你便可以委婉地提醒他，让他明白自己的处境。有时候为了达到自己的目的并且不留下把柄，就要适当地运用技巧。

宋太祖赵匡胤为了巩固皇权，逼着一些开国功臣、高级将领放下兵权，当然这个“逼”非常有技巧。他在宫中举行宴会，席间对将领们说：“我当上皇帝之后总是睡不好觉。”将领们听懂了皇帝的意思，急忙表忠心：“天命已定，没有人敢对陛下您有异心。”赵匡胤摇了摇头：“我知道你们没有这个意思，但是有一天你们的部下对你们黄袍加身，恐怕就由不得你们了。”

人们都知道赵匡胤这个皇帝就是这么来的，这句话说明他的心病已经很深了。将领们慌了，赶紧求皇帝给他们一点指示。赵匡胤一步一步达到了目的，但最后还是没明说，只是感叹道：“有钱有地，过过安乐日子其实最快活。”将领们心领神会，纷纷称自己年老多病，要求放下兵权，告老还乡。赵匡胤的真正目的达到了，也没留下“卸磨杀驴”的恶名。

众所周知，世界上没有不透风的墙，话一出口肯定会引起风吹草动，最好的办法就是无论事情是否关己，都做出一副局外人的样子，该说的话说了，但绝不显露自己的立场。只有这样才能更轻松地达到目的，而自己也会“片叶不沾身”。



听不出“弦外音”就会受伤

人可以自我要求，却永远无法掌控别人。即使是自己的孩子，也很难把自己的思想强加于他，更别说是老板、客户、朋友了。高明的人不会试图去掌控别人，但是会“分析”别人，把一个人分析透了，他想什么你都知道，做起事来自然会得心应手。

在与人打交道的过程中，交谈是人与人交际的重要方式，谈得融洽，往往会一拍即合；听不懂对方说的是什么意思，就会感觉“话不投机半句多”。因此，“听”非常关键。

现实生活中，有的人会说不会听，有的人会听不会说，还有的人既会说又会听。在我看来，人可以不会说，但一定要会听。不耐烦听和听不懂话的人注定平庸；油嘴滑舌，哪里都要插句嘴的人，自以为高明，但钻研一辈子也不会有出息，并且随时都可能遭遇“祸从口出”；“懂得听”和“听得懂”的人再不会说话，也有可能被重用。

中国人喜欢用暗语，话里面暗藏着其他的“话”，话后面还有没说出来的一堆“话”。我们为什么要学会“听”，要是人人都能把心里的话和盘托出，那还用得着学吗？要是学不会、听不出弦外之音，那就会受伤了还不知道在哪伤的，而伤你的人早就全身而退了。

朋友大学毕业的时候和我进了同一家公司。他的专业素质非常高，其他方面的能力也很强，被公司看作重点培养的新人。老板甚至在公司会议上公开表示非常器重他，一时之间，大家都很羡慕他。

可是，没过多久大家就发现，他是一个不好相处的人，因为与他沟通很困难。当别人委婉地发表自己的意见时，他根本听不出别人的弦外之音。

有一次，老板通知大家集体加班，全力以赴赶一个大单子。当时老板