



YIJUHUA BAREN SHUO XIAO



YIJUHUA BAREN SHUO TIAO



首都经济贸易大学出版社  
Capital University of Economics and Business Press

# 一句话把人说笑

# 一句话把人说

# 跳

欧阳吉强 编著

◎ 你是否曾因为不善言辞而失掉一个朋友？  
◎ 你是否曾因为说话不慎而失掉一笔生意？

◎ 你是否曾因为言语不当而错过一个机会？  
◎ 你是否曾因为口不择言而惹来一身麻烦？

一句话把人说  
笑  
跳

一句话把人说

欧阳引 编著

首都经济贸易大学出版社  
Capital University of Economics and Business Press

北京

## 图书在版编目(CIP)数据

一句话把人说笑,一句话把人说跳/欧阳吉强编著. —北京:首都经济贸易大学出版社,2011.3

ISBN 978 - 7 - 5638 - 1885 - 3

I. ①—… II. ①欧… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 256074 号

一句话把人说笑,一句话把人说跳  
欧阳吉强 编著

---

出版发行 首都经济贸易大学出版社  
地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)  
电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)  
网 址 <http://www.sjmcb.com>  
E-mail [publish@cueb.edu.cn](mailto:publish@cueb.edu.cn)  
经 销 全国新华书店  
照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部  
印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司  
开 本 787 毫米×960 毫米 1/16  
字 数 264 千字  
印 张 15  
版 次 2011 年 3 月第 1 版第 1 次印刷  
印 数 1~4 000  
书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 1885 - 3/H · 129  
定 价 24.00 元

---

图书印装若有质量问题,本社负责调换  
版权所有 侵权必究



你是否曾因为不善言辞而失掉一个朋友？  
你是否曾因为说话不慎而失掉一笔生意？  
你是否曾因为言语不当而错过一个机会？  
你是否曾因为口不择言而惹来一身麻烦？

……

如果真是这样,那么你应该静下心来,认真阅读本书。

每个人都会说话,但每个人说话的效果却千差万别。俗话说“一句话把人说笑,一句话把人说跳”就是这个道理。一个懂得说话技巧的人,能把一句原本并不十分中听的话,说得让人觉得舒服。一句得体的话能打破尴尬的局面,缓解紧张的气氛,给人带来愉悦轻松快乐的好心情,也能让自己给人留下良好的印象。一个不会说话的人,一开口就伤人,使人尴尬下不来台,轻者伤了和气,重者反目成仇。在我们身边,经常可以看到因一句话而引发口角、争吵,甚至大打出手的事件。

君子有所为,有所不为;有所言,有所不言。聪明人能一句话把人说笑,愚蠢的人能一句话把人说跳。

要想成为一个能“一句话把人说笑”的聪明人,你就应该静下心来,认真阅读本书。

可千万不要嘲笑那些“一句话把人说跳”的人,事实上,有很多人都在使用愚蠢的说话方式,这其中也包括我们自己。有时我们说出来的话,甚至会让人哭一场。更可怕的是,很多人在“因言伤人”或“因言获罪”后,并不知道自己的说话方式有多么愚蠢,甚至还沾沾自喜。

本书以活泼有趣的事例为背景,将“一句话把人说笑”和“一句话把人说跳”这两种说话方式进行鲜明对比,告诉你什么是聪明的说话方式,什么是愚蠢的说话方式。

所以,想要避免自己成为那个“一句话把人说跳”的愚人,你就应该静下心来,认真阅读本书。

我们都不得不承认的是,在任何时候,“会说话”与“不会说话”带来的结果有着天壤之别:“会说话”的人受到同事的欢迎,得到上级的赏识,赢得顾客的称赞,获得异性的青睐……而“不会说话”的人则受到同事的孤立,被上级疏远,把好好的生意谈砸,要面对一次次的失恋……

要想获得成功,就必须用聪明人的方式说话,努力让自己做到“一句话把人说笑”。我们不能再继续说那些愚蠢的话了,那样只会让自己离成功越来越远!然而谁都不是天生的说话专家,我们该如何让自己在说话方式上变得聪明起来呢?其实,这并不难,只要在生活中不断地总结经验,琢磨领悟,就能逐渐掌握说话的艺术。可是,我们不能仅仅依靠从失败的经验中获得知识,这会让我们错过很多机会。更为重要的是,很多机会只提供给我们一次,一旦失去,便不会再出现,诸如友谊、爱情、商机,大多如此。最好的方法是,从总结他人的经验中提高说话的水平,这会让自己少犯很多错误。本书提供了大量生活中的实例,包括职场、交际、家庭等诸多方面,覆盖日常生活的各个角落,能让你轻而易举地获得他人的经验。

所以,想要避免因为自己的愚蠢而失去机会,你就应该静下心来,认真阅读本书。

感谢你静下心来阅读本书!

如果你正在以一种认真的态度阅读本书,很高兴,因为你正在努力成为一个“一句话把人说笑”的聪明人。

## 第一章

## 下级对上级的说话

1. 在人前维护领导的威信 / 2
2. 忠言不必一定要逆耳 / 4
3. 不随便和上级开玩笑 / 7
4. 别让好心办了坏事 / 9
5. 虚心接受上级批评 / 12
6. 和上级说话把握分寸 / 14
7. 巧弹弦外之音 / 17
8. 被冤枉时巧妙应对 / 19
9. 轻易不要得罪上司 / 22

## 第二章

## 上级对下级的说话

1. 对下属的成绩及时鼓励 / 26
2. 上级要赏罚分明 / 28
3. 保持适度的宽容 / 30
4. 肯定下属的价值 / 33
5. 让下属自己说服自己 / 35
6. 批评下属的艺术 / 37
7. 通报坏消息情理兼顾 / 41
8. 拒绝员工的不合理要求 / 44

## 第三章

## 同事之间的说话

1. 批评同事宜委婉 / 50
2. 积极消除同事间的隔阂 / 52
3. 留一点秘密给自己 / 55
4. 人在职场少些抱怨 / 59

5. 请人帮助时说好漂亮话 / 63
6. 话不在多而在精 / 66
7. 和异性同事说话有方法 / 68
8. 克制自己的情绪 / 71

## 第四章

### 生意场上的说话

1. 倾听是赢得客户好感的捷径 / 76
2. 做生意要学会没话找话 / 78
3. 谈论顾客感兴趣的话题 / 81
4. 做生意需要诚信 / 84
5. 商业谈判的信息策略 / 88
6. 把优点说够、缺点说透 / 91
7. 把话说到顾客心里 / 94
8. 站在对方的角度想问题 / 96
9. 利用提问促成交易 / 99

## 第五章

### 晚辈对长辈的说话

1. 与长辈说话要有礼貌 / 104
2. 任何时候都要表示尊敬 / 105
3. 用足够的理由说服长辈 / 108
4. 多给长辈吃“顺心丸” / 110
5. 拒绝长辈要委婉 / 112
6. 化解婆媳之间的矛盾 / 114
7. 体谅老人对孩子的疼爱 / 117

## 第六章

### 长辈对晚辈的说话

1. 温和地批评孩子 / 122
2. 多说说孩子的优点 / 124

3. 孩子需要被尊重 / 126
4. 不打不骂教孩子 / 128
5. 借他人之口赞赏孩子 / 131
6. 保护孩子的好奇心 / 134
7. 有时需要装聋作哑 / 136

## 第七章

### 恋人之间的说话

1. 与心仪的异性搭讪 / 140
2. 初次约会巧找话题 / 142
3. 如何将朋友变成恋人 / 145
4. 表白爱情有方法 / 148
5. 斗嘴里面有学问 / 150
6. 恋爱中多说甜言蜜语 / 153
7. 闹别扭后和好如初有窍门 / 155
8. 选择合适的时机求婚 / 158
9. 拒绝求爱有方法 / 161

## 第八章

### 夫妻之间的说话

1. 说得正确不如说得漂亮 / 166
2. 巧妙向爱人提出批评 / 168
3. 夫妻吵架忌讳“人格暗杀” / 170
4. 给爱人留足面子 / 173
5. 夫妻之间要打破沉默 / 176
6. 别把“吃醋”变成嫉妒 / 178
7. 经常赞美你的爱人 / 181
8. 夫妻间的调侃 / 184
9. 夫妻说话以情动人 / 185



## 第九章



### 朋友之间的说话

1. 求人帮助有方法 / 190
2. 失意人前莫说得意事 / 192
3. 谈吐幽默讨人喜欢 / 195
4. 朋友之间公私分明 / 197
5. 多说些赞美的话 / 199
6. 不伤和气地拒绝朋友 / 201
7. 在酒宴上营造和谐气氛 / 204
8. 记住他人的名字 / 207
9. 在背后说朋友的好话 / 210

## 第十章



### 陌生人之间的说话

1. 尊重你遇到的每一个人 / 214
2. 打开陌生人的“话匣子” / 216
3. 物往贵处说，人往年轻讲 / 219
4. 说话避免让他人难堪 / 221
5. 真诚的话语更贴心 / 223
6. 说话不可“画蛇添足” / 225
7. 冒犯他人时主动道歉 / 227
8. 反击他人的无理行为 / 229

## 第一章

# 下级对上级的说话

## 1. 在人前维护领导的威信

“人活脸，树活皮”，作为领导更是如此。做下属的，应该处处想到维护领导的威信。

### 一句话把人说笑

一家公司新招了一批员工，老板抽时间与这批员工见了面。他按员工姓名表把新员工一个个叫起来认识一下。

“黄焯(huà)。”老板微笑着叫道。全场一片静寂，没有人应答。

老板又念了一遍。

这时，一个员工站了起来，怯生生地对老板说：“杨总，我叫黄焯(yè)，不叫黄焯(huà)。”

人群中发出一阵低低的笑声。

老板的笑脸不见了，表情有些不自然。

这时，一个小伙子忽然站了起来，解释道：“请杨总原谅，我是新来的打字员，是我把名字打错了。”

“太马虎了，下次注意。”老板挥挥手，接着念了下去。

之后不久，这个打字员被提升为制作部副经理。

点评

老板在公众场合下犯了低级错误，弄得“人群中发出一阵低低的笑声”。这时，打字员的主动揽过化解了老板的尴尬，避免了老板的这个低级错误成为大家茶余饭后的笑谈，自然赢得了老板的感激和信赖，被提升也是情理之中的事了。

### 一句话把人说跳

许攸是三国时期的谋士，自幼与曹操十分要好。官渡之战中，许攸背叛袁绍投奔曹操后，建议曹操偷袭乌巢，使曹操大获全胜。后曹操夺取冀州，亦有许攸之功。许攸因此居功自傲，乃至得意忘形，仗着自小与曹操相识，对曹操经常口出戏言，甚至称呼曹操小名，在正式场合亦不知收敛。

在一次聚会上，许攸对曹操说：“阿瞒，如果没有我，你怎么会有今天呢！”

曹操一听哈哈大笑道：“你说得一点不错。”曹操嘴上虽这么说，心里却非常不高

兴,认为许攸无礼太甚。

后来,许攸率随从出邳城东门,得意地对左右从人说:“他们曹家没有我,不可能出人此门。”

此话传到曹操耳中,曹操终于忍无可忍,很快便找了个借口把许攸杀了。

点评

作为老朋友,偶尔不拘礼是可以的,但要在私下场合。在众人面前,领导要考虑自己的威信和形象,当众叫领导小名,只会被领导认为是不敬。藐视领导,自然得不到领导的善待。如此一来,许攸的悲剧也就无法避免了。

## 【行动指南】

即使最开明的上司也希望得到下属的尊重。上司永远是上司,无论你和上司之间的关系多么亲密,也不意味着你对他可以没有敬畏和恭维。如果你在一些场合流露出对上司的不屑,只会引起上司的愤怒,使他对你怀恨在心。

下级一定要清楚,在任何时候,你都应保持对领导的尊重。如果你能处处维护上司的威信和形象,处处替上司着想,上司一定能体会到,并最终会为你的忠诚所感动。即使在工作中发现上司的错误,也不能在公开场合不留情面地直接指出来。

通常情况下,我们都希望领导能帮助下属解围,这几乎是人之常情。其实,对于领导和下属而言,工作上的支持是相互的和对等的,处于工作矛盾焦点中的领导,同样也期盼下属能在关键时刻为自己解围,只是领导者的心理需求由于种种原因不便轻易暴露而已。作为下属,善于为领导解围,打圆场,不仅可以获得领导更多的赏识和信任,还能提高自己的工作能力。

人人都爱面子,尤其是当领导的人。在公共场合,特别是在下属面前遭遇尴尬,那是非常令人沮丧的事。这个时候,作为下属就要站出来,帮领导打个圆场,缓和一下尴尬的气氛,领导也会对这样的下属心存感激。相反,当领导遭遇尴尬时,下属不仅不帮助领导解围,只想着自己脱干系,那么你在这个领导面前工作的时间也就不会太长了。

即使上司在工作中因为混乱和着急而错怪了你,也要做到归罪于己,一定不要当着众人的面反驳上司,更不能反唇相讥,而让上司下不了台。对于下属来说,此时你应该暂时把责任承担下来,一旦上司查清后发现自己错怪了你,自然会为你当初的忍辱负重而作出补偿。若下属因怕担责任或没眼色而将领导弄得很尴尬,领导不发火才怪呢!

此外，尊重上司的意见，认真执行已完成的决议，也是在人前维护上司威信的一种形式。上司找你商讨问题时，要毫无保留地提出自己的看法，如果上司有不同的观点，要尊重上司的意见，如果是已经形成的决议，尽管自己还有不同的看法，此时也只能保留自己的意见，坚定不移地执行决议。

## 2. 忠言不必一定要逆耳

当领导出现错误时，一方面，该说的话不能不说，原则不可以放弃；另一方面，又不可把关系弄僵，让事情变得更糟糕。此时宜采用一种比较温和的说话方式，只点明问题即可。

### 一句话把人说笑

战国时，齐景公的一匹爱马突然死了，齐景公因此非常伤心，一定要杀死马夫以解心头之恨。众位大臣一齐劝阻齐景公不可为一匹马而杀人，然而齐景公心痛爱马之死，怎么也听不进劝告。

这时，国相晏婴走了出来，大臣们都以为晏婴也是出来劝诫齐景公的，但是谁也没有料到，晏婴却声音洪亮地说：“臣以为：这个可恶的马夫，该杀！”齐景公一听哈哈大笑，显得十分高兴，就让下属把那个觉得自己冤枉的马夫喊来，让他听一听晏婴历数他的罪过。

晏婴列出了马夫的三大“罪状”：“你没有看好马，让马突然死了，这是第一条死罪；你让马突然死去，却又使得君主非常恼怒，这是第二条死罪。”

听完晏婴陈述马夫的前两条死罪，齐景公心中乐滋滋的。但是晏婴突然话锋一转，说出了马夫的第三条罪状：“你惹怒国君因一匹马杀死你，使天下人都知道我们的国君爱马胜于爱人民。天下人会因此看不起我们的国家，这更是死罪中的死罪，所以你罪当问斩！”

听到晏婴诉说马夫的第三条罪状，齐景公张开的嘴定在那里，脸一阵红一阵白。

晏婴说完，便大声吩咐宫廷侍卫：“来人，按大王的意思，把这个马夫赶紧推出去斩了！”

此时，齐景公如梦初醒，赶紧说：“且慢！”又对晏婴道：“相国务必息怒，寡人知错了！”


 点评

很明显,晏婴是反对齐景公重马轻人的,但他看到齐景公正在气头上,直谏反而不妙,于是就采取了以退为进、以迂为直的方法,间接地表达自己的意见。晏子列举的三大罪状,实际上是说给齐景公听的,暗示如果因此而杀人会给齐国带来不好的影响,使齐景公得以领悟其中的利害关系和是非曲直,达到了既救马夫之命,又得以说服齐景公的目的。而且,晏子也没有直接触犯齐景公,避免了给自己引来麻烦的可能。

没有正面批评齐景公,却达到了劝谏救人的目的,可见“绵里藏针”的方法的确效果非凡。

## 一句话把人说跳

元丰三年的秋天,在湖州当刺史的苏东坡,正好返京都,要去拜谢他的老师王安石。他走到王安石的书房门前,推门进去,却不见老师王安石。他正想转身返回的时候,忽然一阵风吹来,从书桌上飞下一张纸,苏东坡连忙弯下腰把纸捡起来,一看字迹,知道是他的老师王安石写的,题为《咏菊》,他就细细吟咏起来:“西风昨夜过园林,吹落黄花满地金。”

刚刚念完这两句诗,他不觉一怔,连连自语地说:“不对!不对!”苏东坡想,什么样的菊花我都见过:圆筒的、扁筒的、单瓣的、重瓣的、金色的、杏色的……它们开花在秋天,能熬霜寒,即使枯萎,也是老死在枝上,何来落瓣满地呢?大概是这位宰相糊涂了吧!……想到这里,他连忙走到宰相的书桌前,提起笔来在原诗上十分自信地续了两句:“秋花不比春花赞,说与诗人仔细吟。”写完后,他十分得意地离开了王安石的书房。

过了一会儿,王安石回来,径直走到了自己的书房,发现自己的诗后面有新续的两句。王安石看了看,认定这是苏东坡的字体,他只是轻轻地摇了摇头,微笑了一下,连忙叫人去请苏东坡来家里做客。

酒席桌前,师生相敬如宾,谈笑风生。而当酒兴正浓的时候,王安石站起来严肃地对苏东坡说:“皇上有令,翰林降为黄州团练副使。即日起程,不可怠慢!”

苏东坡来到了黄州,心情自然不愉快。他想:仅仅续了两行小诗,竟遭受贬官,实属冤枉。


 点评

上司毕竟不像一般同事,说话不能太无所顾忌。尤其是在领导出现失误时,就更要小心把握说话的方式。在领导面前说错了话,虽不至于掉脑袋,但后果也会很糟糕。

## 【行动指南】

在上级出现错误的场合下，我们在要求上级改正错误，要求他做或不要做某件事时，如果直接提出来，对方多半不会接受，但是换个委婉的方式，对方就很容易接受了。这种间接的方法，好处在于很容易使说话的人摆脱其中的各种利害关系，淡化矛盾或转移焦点，从而减少上司对你的敌意。在心绪正常的情况下，理智占了上风，他自然会认真考虑你的意见，不至于先入为主地将你的意见一棒子打死。

所以在上级出现错误时，无论你多正确，都最好不要直接地指出来，而应采用委婉的方法。在用委婉的方式向上司进谏时，要注意以下几点：

(1) 给予忠告要含蓄。如果直接指出领导的错误，要求他改正，会让领导很没有面子，因此产生抵触心理。如果用含蓄的话语提醒领导，从而使他自己能认识到自己的错误，就比较容易让他改正，取得你想要的结果。说话含蓄就像是药物外面裹着的那层糖衣，虽然不能治病，却容易让人接受。“裹着糖衣”的批评虽然意在批评指责，但却能让人乐于接受，对协调彼此间的关系也有莫大的帮助。采取这样的方式肯定比直接提出来效果好。

(2) 提出几个方案让领导挑选。在上司面前，直接说“你应该如何如何”“我决定如何如何”都是犯忌讳的，冒犯了上司的权威和尊严。我们可以换一种说法，如对上司说：“现在我们有三个选择，各有利弊。我个人认为这种方式可行，但我做不了主，您经验丰富，还请您做个决定。”这种让上司挑选方案的方式，巧妙地把主动权交给了上司，给足了上司面子，也容易被上司接受。此外，由于让上司从你的方案中选择，就是在劝说中绕开了“不接受”这个方案，而将方案限定在对方是部分接受还是全部接受你的观点。当然，你提出的方案必须是对方能够接受的，不然会引起对方的反感。

曾任美国国务卿的基辛格博士就是这样的一个人，他总是提出尽可能多的方案让总统或即将成为总统的人去选择，而不是提出一个特定的政策或是特定的行动方针。基辛格总是精心地列举各种可能性，他列出每个可行的方案并且认真地写下它们所有的优点和缺点，但他绝对禁止自己只推荐其中的任何一个。基辛格的这种方法很值得我们效仿。

(3) 以退为进。一味地指责很难取得好的效果，只有先顺应对方的话题和心态，承认对手的实力、地位和权威，甚至他的道理，在消除对方的戒备心理后，再突然插入你的话锋。这样，对方接受起来也就容易得多了，你的说服也显得自然而然，顺理成章。你的话虽委婉动听，但实际上你的目的是把上级的观点进行全面否定。这种批评的方式比直来直去，当面去否定的效果要好得多，当然这也需要你有更高的修养和智慧。

良药不一定非得苦口，批评别人时也可以先戴“高帽子”，尽可能创造一个和谐的气氛，让上级放松心情，然后再“进入正题”。

在运用以退为进的方法时,要注意几点:首先,要知情,只有做到知己知彼,方能百战百胜;其次,要有度,退要有度,进要有力,过度则弓弦易断,不够则不能把箭射远。

(4)以情动人。通常情况下,当对方知道你要来劝说他的时候,会产生抗拒的心理:“你想说服我,我不会让你说服的。”于是你说什么,他都会用防范的心理来对待。为了成功说服对方,你需要消除他的防范心理。这时候就要以情动人,交流感情,拉近与对方的距离。这里的“情”可以是能够引起对方共鸣的感情,也可以是自己的真诚。

### 3. 不随便和上级开玩笑

你要记住:领导永远是领导,不要期望在工作的岗位上能和领导成为朋友。即便你们的关系非常密切,也不能太随意。如果在与上级开玩笑时说了不恰当的话,要机智地应对,及时地补救,说话时更要把握好其中的“度”,否则就会把关系弄僵,影响到你日后的工作。

#### 一句话把人说笑

清朝乾隆年间,任侍读学士的纪晓岚,是位机智过人的学者。

有一天,乾隆皇帝想开个玩笑为难纪晓岚,便问他:“纪爱卿,忠孝怎么解释?”

纪晓岚答到:“回陛下,君要臣死,臣不得不死,为忠;父要子亡,子不得不亡,为孝。”

乾隆皇帝微微一笑,立刻说:“我现在以君王的身份命令你去死!”

纪晓岚一听,心中暗暗叫苦,知道落入了乾隆的圈套。他眉头微微一皱,俯首回答道:“这……臣领旨!”说罢转身就走。

“你打算怎么去死?”乾隆皇帝叫住他。

“跳河!”纪晓岚头也不回。

“好,你去吧!”纪晓岚走后,乾隆望着他远去的背影,不无得意地在殿前踱着方步,他等着看纪晓岚闹笑话。

过了一会儿,只见纪晓岚耷拉着头从外面走了进来。

乾隆故作不解地问:“纪爱卿,你怎么没跳河?是不是把‘忠’字丢到了脑后?”

“回禀皇上,我碰到了屈大夫(屈原),他不让我死。”纪晓岚答道。

“此话怎讲?”乾隆问。

纪晓岚不慌不忙地回答说:“我到了河边,正要往下跳,不料从河里走出一个人,我一看,那不是楚国大夫屈原吗?屈大夫从水里向我走来,他拍着我的肩膀说:‘晓岚,这就是你的不对了,想当年楚王昏庸无道,将我逼得走投无路,我是以死报国啊!可是如今皇上如此圣明,你这跳河一死,自己捞了个忠臣的名号,岂不是让圣主蒙上了昏君的



罪名?’我细细一想,觉得屈大夫的话很有道理,我宁可得个不忠的骂名,也不能让您落个逼死忠臣的罪名啊!现在我只好回来听从您的发落了。”

乾隆听后,笑着说:“好个巧舌利嘴的滑头!”



纪晓岚利用历史上屈原的故事,反衬出乾隆的圣明。虽然是采取的开玩笑的方式,但他恰到好处地运用这个故事,既活跃了气氛,又轻而易举地为自己解了围。

## 一句话把人说跳

8

莉莉是一家医疗器械销售公司的外勤人员,是个聪明伶俐的女孩儿。她脑子反应快,言辞犀利,还有丰富的幽默细胞,无论到哪儿都是颗“开心果”。但如此可爱的莉莉小姐,却得不到老板的赏识。

莉莉工作非常努力,有一次她加了一整夜的班,第二天大清早赶到公司,满身疲惫的她却被领导不分青红皂白地批评了一通,说她工作不够仔细,状态差等,任她怎么解释都不行。莉莉委屈极了,向比较谈得来的老员工请教,对方反问道:“这样啊,那你想一想,你平时有没有在言辞上对老板有不敬的地方啊?”

这么一问,莉莉想起来了,自己平时就爱与同事开玩笑,后来看老板斯斯文文,对下属总是笑眯眯的,胆子一大,就开起了老板的玩笑。

有一天,老板穿着一身新西装来上班。别人都是微笑着对老板说:“您今天真精神啊!”只有莉莉夸张地大叫起来:“老板,你今天穿新衣服了!不过这款式好像是去年流行过的呀!”现在回想起来,当时老板的脸色真是特别难看。

还有一次,莉莉带着刚刚谈好的客户和协议来找老板签字,看到老板龙飞凤舞的签名,客户连连夸奖老板:“您的签名可真是气派!”莉莉听了又是一阵坏笑:“能不气派吗?我们老板可是暗地里练了三个月了!况且这是他写得最多的文字。”此言一出,老板和客户都陷入了尴尬。

想到这些,一向快言快语的莉莉再也高兴不起来了。原来这就是她虽然聪明能干,却无法受到重用的原因。



对上司不要乱开玩笑,尤其是黑色玩笑更是不能随意开。在生活中,爱开黑色玩笑的人通常都被习惯性地认定为“刻薄”的人,容易引起别人的反感,当这种黑色玩笑是针对老板的时候,情况就会更糟糕了。