

人生智慧 有的人生智慧 关键就在于会
说，一生碌碌无为罢了，精明的人却各有各的
更顺利，是一个必须经常思考、揣摩的问题。
肯定失败。同样，对于人生没有长远的眼

不会说话，不会做人，不会处世！说话有好听难听之差，做人有好坏之分，处世也有成败之别，所以人生就有精明与愚蠢的区别。愚蠢的人自
精明。每一个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。如何把握成功的规律，找出失败的症结，使自己在为人处世方面更成熟、更完善
一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得精明做人，徒有一肚子大道理，空怀热切的期望，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结
光，没有通盘的规划，走一步算一步，认为『船到桥头自然直』的人，也大多没有好的结局。

人 生 醒 悟

LIFE
AWAKE



石油工业出版社

说话、做人、处世，人生不易
心里明白，表面糊涂。得意不忘形，忘形不忘本。看透别人，保护自己

江南◎编著



下篇：精处世

第十三章 丢车保帅，舍弃也是一种精明的选择

在诸多的选择里，恐怕只有选择“舍弃”是最痛苦的了。看似举手之劳就可摘得的功名，莫名其妙就与自己擦肩而过，这时的舍弃是不甘心的；仅仅因为几分之差与自己理想的学校错过，这时的舍弃是一种无奈；相恋多年，看着她成为别人的新娘，这时的舍弃是一种痛彻心扉的记忆……能够快速地放弃必须舍弃的东西，是一种幸福，也是一种洒脱。

1. 舍得是处世的智慧 / 182
2. 舍弃小利，成就大事 / 185
3. 权衡利弊，必要时要懂得丢车保帅 / 187
4. 放弃是为了得到 / 189
5. 退一步，是为了更好的前进 / 191

第十四章 韬光养晦，卧龙终有腾飞时

老虎、狮子、熊都很懒，多数的时间里它们都在休息、养精蓄锐，等待某一个能够一跃而起捕食猎物的时刻，它们处在食物链的最高端；而羚羊、斑马、鸟雀都很勤快，它们为了能够生存下去，忙着找食吃，最终却很难逃脱被捕食的命运。隐忍，是一种生存的智慧。

1. 韬光养晦，成事者能屈能伸 / 196
2. 成功是磨出来的 / 198
3. 低头示弱，不做出头鸟 / 201
4. 楚庄王韬光养晦辨忠奸 / 203



上篇

嘴要能说





用的岔题方法。例如：

(1) 巧用一词多义

日常交谈用语中绝大多数的词是多义的，偷龙转凤地改变词义，换一种意思表达就很容易避开不快的话题了。这样既可以继续接下来的谈话，也不会使自己觉得为难了。

(2) 巧用相近概念

日常用语中很多词所表达的概念没有明确的界限，常常带有一定的模糊性。利用这种模糊性，就可以把话题中某些概念转换为它与相近的另一个概念，岔开原来的话题。

(3) 巧用同音异义

在现代汉语中，同音异义字很多，音同义不同或音相近而义不同，这在书面语言里不易混淆，但由于交谈是以声传义，不见字的形体，这就有了相当的模糊性，就可以巧妙地把话题岔开。

(4) 巧用好奇心理

求新好奇是人们普遍的心理需求。交谈中的话题至少有一方是感兴趣的，如果能再提出一个更新更有趣的话题，利用好奇心理，就可以把对方的谈兴吸引过来，自然地抛开原来的话题。一旦对方的注意力被吸引过来了，话题也就如你所愿地改变了。

(5) 巧用眼前景物

交谈是在特定的环境中进行的，凡能进入视觉、听觉范围内的一切，都能吸引谈话者的注意力，随时成为交谈的话题。特别是当这些事物发生急剧变化时，在强烈心理震动下，人们常常会下意识地中断谈话去关注正在发生的激变，这就为改变原来的话题提供了可以利用的机会和可供转换的题材。

当然，岔题方法还有很多，但大多都大同小异，无外乎是利用注意指向和注意中心的转移。在学习、掌握岔题方法时能够举一反三，就可以很快学会打岔的技巧。但是打岔也要注意不能口不择言，在岔开话题时，还应注意下述几点：

(1) 隐蔽

交谈中的岔题，有如魔术师的魔术表演，总得借助一点遮掩的东西



3. 正话反说，用弦外之音避开正面交锋

当你要劝谏的人心意已决，什么反对意见都听不进去时，不如顺着他的心意说一些反话，让他从你的弦外之音中听出你的真心，既可避开正面交锋，又可以达到劝谏的目的。

正话反说类似于激将法，是一种高超的沟通技巧，说反话的作用在于先给出即定的错误，造成一种气势，把对方引入预先设置好的陷阱，达到目的。说反话有时比直言相劝要有效果得多，正话反说的好处在于既不会使人有正面交锋的压力，又可以轻易地使人理解你的良苦用心，从而达到劝谏的目的。

东周时期，“春秋五霸”之一的楚庄王，在争得中原霸主地位后，逐渐自大起来，开始沉溺于声色犬马之中，再也没有当年争夺霸权时的那种锐意进取的精神了。

一次，楚庄王得到一匹身躯高大、色泽照人的骏马，心里很是高兴。从此，楚庄王便一心扑在这匹马身上，不仅每日要抚弄几次，而且还给它“衣以文绣，庇以华屋，席以露休，啖以枣脯”。不想事与愿违，这匹马整天锦衣玉食，结果患上了“富贵病”，不久，便因过肥而死了。楚庄王为之沮丧不已。最后，楚庄王为了表达他对爱马的真情，决定为马发丧，以棺椁埋之，以大夫礼葬之。

楚庄王的决定一发布，立即遭到众臣的反对，许多忠诚之士以死相谏，但楚庄王主意已定，谁也奈何不得。正当群臣摇头叹息之际，突然从殿门外传来号啕大哭之声，楚庄王惊问是谁，左右告之是侍臣优孟。于是，楚庄王立即传令优孟进见。问道：

“爱卿，何故大哭？”

优孟一边擦眼泪，一边痛心疾首般地奏请道：“堂堂一个楚邦大国，有什么事情办不到，有什么东西得不到？大王将自己所爱之马以大夫之礼下葬，不但不过分，而且规格还嫌低了。我请大王应该将爱马以国君



有一个星期无人打扫班级卫生。班主任崔老师看到这种情形只是向大家说：“今后一周我做值日生。”于是，每天放学时，学生都会看到老师在打扫教室，摆正桌椅，关好门窗等。以后再让他们值日时，他们都按照老师的做法来做，大家都做得很好。就这样，他们在没有受到老师批评的情况下学会了做值日生。

老师的这种做法非常明智，虽然老师没有批评学生，但是通过自己的以身作则，学生却知道了如何去做是对的。我们今后不妨多运用以身作则的方法，暗示别人改变错误的行为。

(4) 用自己曾有的过失类比

先看看一位学生科长是怎样对一位学生说的：“李达明，大学时，我也像你一样喜欢外出，但又往往忘记返校时间，以至晚归，并为此受到学校通报批评，今后你在这方面也要稍微注意点。”这样的批评使对方容易接受，且对错误的改正目标也较为明确。此后李达明再无外出晚归的行为了。

这位学生科长就是先提自己当年的错误，以此告诉对方，错误是人人都会的，这没有什么，关键是要懂得减少由此而来的代价。

与其正面批评，对别人说应如何如何，不如举自己的切身事例，让其领悟应该如何去做。

(5) 多询问少命令

没有人喜欢被别人命令和威胁，所以批评者不要试图去命令他人。急躁的命令会造成极深的怨恨，假如换用提问式就会好得多。因为提问形式能使人保持自尊，并使他感到自身的重要，这样对方是不会想到反击的。不要说你应该怎样怎样，你不应该怎样怎样。而应该说“你看这样做怎么样？这样做会更好些吧？”

(6) 给对方以信心

几乎每个人对自己所犯的错误的都会耿耿于怀，懊恼、沮丧，甚至认为自己无药可救了，所以在指出别人错误时就应该针对这一点，让对方认识到这错误是可以，并且容易改正的。

总之，要想批评一个人而不招怨恨，确实不容易，但也并不是做不到的事。总的来说就是，以柔克刚，语气措辞委婉，尽量少用严厉、命



1. 赞美，社交中最安全的“开场白”

如果突兀地去和陌生人交谈，很可能会把人吓跑，开场白说得不好，很有可能会被人家厌恶。在完全不了解对方的情况下，怎样才能取得别人的好感呢？试试赞美的神奇力量吧。

人生醒悟

中国自古以来，就有谦虚向上，严于待己待人的古训，“戴高帽”、“拍马屁”的做法只能是和口之流的不耻行径。人们将那些善于说赞美话的人一律称之为“马屁精”，很不耻于与之相提并论。其实，这是对人际关系的一种误解。仔细观察你就会发现，周围的人或多或少都在说着赞美别人的话，只不过这种方式是多样而已。就人际关系日益复杂的今天来说，多说赞美话不仅不是坏事，而且是好事。

其实在每个人的心中，都有着爱听顺耳话的天性，也就是所听夸奖的话愈多，心中愈高兴，信心就愈高，这是人之常情。不过，批评的话，如果仔细、慎重地去想，也常常会有“嗯！说得好像很有道理”的感觉，因此，既要能听夸奖的话，也要能听批评的话，以调和情绪上的不平衡。

人总是喜欢听到别人的赞美，有时即使明知对方讲的是冠冕堂皇的赞美话，心中却还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。换句话说，如果一个人受到别人的夸赞，是绝不会觉得厌恶的，除非对方说得太离谱了。

在这个社会上，会说赞美话的人，一般会比较吃香。当一个人听到别人的赞美话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说：“哪里，我没那么好”，“你真是很会讲话！”即使事后冷静下来回想，明知对方所讲的是赞美话时，却还是抹不去心中那份喜悦！

因此，说赞美话是与人交际所必备的技巧，赞美话说得得体，会使被赞美者高兴愉悦，也让赞美者更迷人！

(1) 赞美别人首要的条件，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。有口无心，或是说话态度轻率，很容易



拉出水面，只听“扑通”一声，鳖却脱钩掉到水里又跑掉了，康熙长吁短叹连叫可惜。在康熙身旁陪同的皇后见状连忙安慰说：“看样子这是只老鳖，老得没牙了，所以衔不住钩子了。”

话没落地，旁边另一个年轻的妃子却忍不住大笑起来，而且一边笑一边不住地拿眼睛看着康熙。康熙见了不由得龙颜大怒，他认为虽然皇后是言者无心，而那妃子则是笑者有意，是含沙射影，笑他没有牙齿，老而无用了。于是将那妃子打入冷宫。

为什么皇后在说话时明显说到“老”字，康熙皇帝没有怪罪她，而妃子只是笑了一笑，康熙皇帝却怪罪她呢？首先是康熙的忌讳心理，他不服老，忌讳别人说他老，这种心理实际上反映了老年人的一种普遍的心态，由于上了年纪，在体力和精力上都有所下降，但又不肯承认这个现实，而且也希望人们在客观上否认这个现实，故而一旦有人涉及这个话题，心理上就承受不了。

再是由于皇后与妃子同康熙皇帝的感情距离不同。皇后说的话，仔细推敲一下，有显义和隐义两个意义，显义是字面上的意义，因为康熙皇帝与皇后的感情距离较近，他产生的是积极联想，所以他只是从字面上去理解，知道皇后是一片好心的安慰。妃子虽然没有说话，只是笑了一笑，但她是在皇后的基础上故意引申，是把那只逃掉了的老鳖比作了皇上，是对皇上的鄙视，因而是大不敬。所以，同样的问题，同样的环境，由于不同的人物，不同的理解便引出不同的结果来。正所谓“说者无心，听者有意”，实际上究其原因，还是那妃子不会“说话”的缘故。

当然，如果你对“逆鳞”的位置把握不住，不如就对此缄口沉默，至少不会误伤别人。长此以往，你会因此在别人眼里变得高雅，从而赢得他人的信任。



安娜没有仔细听这位先生的后半句话，为进一步表示诚意，她毫不犹豫地说：“那么，如果您孩子需要用餐，请随时通知我好了。”

男乘客先是一愣，随即大笑起来。安娜这才如梦初醒，羞红了脸，为自己的失言窘得不知如何是好。她等了一下随后赶紧补救似的说：“真不好意思，您看，我连这么重要的事情都忽略了。小孩子当然不需要除了人奶以外的早餐了，但是你和你的妻子如果需要，请随时通知我。”

在人们的交际过程中，无论凡人或是名人，都免不了发生言语失误。比如安娜，尽管接受过语言训练，还是难免有说话不周到的地方。虽然其中原因有别，但它造成的后果却是相似的，或贻笑大方，或纠纷四起，有时甚至不堪收拾。

这时，如果任由失言造成的后果任意发展，而不采取一定的补救措施或者矫正之术，就难以避免言语失误带来的难堪局面。失言之后及时补救的好处在于，即使一时说错了话，也不至于造成很大的影响。那么如何在失言后及时补救呢？具体有以下几种技巧：

(1) 发现自己失言后，及时补救

历史上许多能说会道的名人，在失言时仍死守自己的城堡，因而惨败的情形不乏其例。

1976年10月6日，在美国福特总统和卡特共同参加的，为总统选举而举办的第二次辩论会上，福特对《纽约日报》记者马克斯·佛朗肯关于波兰问题的质问，作了“波兰并未受苏联控制”的回答，并说“苏联强权控制东欧的事实并不存在”。这一发言在辩论会上属明显的失误，当时遭到记者立即反驳。但反驳之初佛朗肯的语气还比较委婉，意图给福特以改正的机会。他说：“问这一件事我觉得不好意思，但是您的意思难道在肯定苏联没有把东欧化为其附庸国？也就是说，苏联没有凭军事力量压制东欧各国？”

福特如果当时明智，就应该承认自己失言并偃旗息鼓，然而他觉得身为一国总统，面对着全国的电视观众认输，绝非善策，于是继续坚持，一错再错，结果为那次即将到手的选举付出了沉重的代价。刊登这次电视辩论会的所有专栏、社论都纷纷对福特的失策作了报道，他们惊问：

“他是真正的傻瓜呢？还是像只驴子一样的顽固不化？”

我们的倾向是，该含含糊糊，就假装糊涂；该据理力争时，就要说得清清楚楚，丝毫都不能让步。

3. 小事不动声色，大事据理力争

小事不动声色，犯不着为了一丁点的小事而大动干戈，但是大事则不同。虽然说话含糊，处世糊涂是精明人的为人之道，但是遇到大事，还是需要据理力争，不能蒙混过关。

真正精明的人不会把自己的智慧放在脸上，他们通常把智慧藏起来，好像遇到什么事情都是一副可有可无的样子，表现得毫不在意。其实那只是针对小事情而言，因为理智与情趣是互相矛盾的，智慧愈是直接表述出来，愈是缺少精明。因此，为了取得精明的效果，他们往往需要假作痴呆，故作蠢言，这就是大智若愚的精明法门。

大智若愚法是一种善意的攻击，这种攻击由于富有人情味，很容易引起对方的同情，所以，会产生意想不到的效果。

大智若愚是以愚的形式来表达智的内容，属于先抑后扬。先抑，可以使人形成一种思维定势，即产生一种“你不行”的错觉；后扬，则迅速打破了这种思维定势，出人意外，令人惊奇。在小事情上面，他们表现得不动声色，好像是愚蠢的，但是一遇到大事情，他们就会据理力争，打人家一个措手不及。这前后对比强烈，效果迥异，从而达到意想不到的效果。

美国第九任总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上。他是个很穷、却很精明的孩子。镇上的人常常喜欢捉弄他，经常把一枚五分和一枚一角的硬币扔在他面前，让他任意捡一个。威廉总是捡那枚五分的。

有一天，一个妇女问他：“为什么你不捡一角的？难道你不知道哪个更值钱一些吗？”

“我当然知道。”威廉慢条斯理地说，“不过，如果我拿了那枚一角的，他们还有兴趣再扔钱给我吗？”



因为在上司的眼里，一个对企业持有怀疑态度、充满成见的下属，是无论如何无法使他重鼓干劲的，这个下属也就只能另寻出路了。

(3) 鲜明地阐明争论点

当上司和下属都不清楚对方的态度时，争论往往只会令事情陷入僵局，因此下属提出自己的见解时必须直截了当，简明扼要，能让上司一目了然。

在纽约城财政部门任职的一名科长克莱尔·塔拉内卡很少与上司有摩擦，这并不是说她对上司百依百顺，而是她会把自己的不同意见清楚地写在纸上请上司看。“这样能使问题的焦点集中，有利于上司去思考，也能让上司有点回旋的余地。”她说。

(4) 提出解决问题的建议

通常说来，你所考虑到的事情，你的上级应该早已考虑过了。没这点功力也不会做到管理者的位置上。因此如果你不能提供一个即刻奏效的办法，至少应提出一些对解决问题有参考价值的看法。

(5) 站在上司的立场上想一想

要想与上司相处得融洽，就必须考虑到他的目标和压力，如果你能把自己摆在上司的地位看问题、想问题，做他的忠实合伙者，上司自然也会为你的利益着想，有助于你实现自己的目标。

4. 不要显得比你的上司更聪明

上司之所以是你的上司，总要表现得比你强一些。如果你处处都高他一筹，不就挑战了他的权威了吗？所以你可以聪明，可以精明，但是切忌不要显得比上司高明。

聪明可以，但是处处彰显自己的聪明，并不是精明之举。适当的时候要懂得装聋作哑，尤其是在你上司的面前。在上司面前你最好柔和做人，不要表现得比你的上司还要聪明，留一点空间让他立足，他才会留个地方给你立足。





曾相识”，立刻拉近了彼此的距离。

在陌生的环境里微笑，你就学会了与陌生人之间架一座友谊之桥，掌握了一把开启陌生人心扉的金钥匙。一个微笑能传递给别人许多信息。它不仅表明了“我喜欢你——我是作为朋友来的”，而且也预示着“我想你也一定会喜欢我”。

我们中的许多人，不能经常微笑的最简单原因，是养成了总是压抑自己的真实感情的习惯。传统文化式的教育使我们觉得，让自己的感情泄露无疑是极不光彩的事。我们试图使自己不要感情冲动或者把它流露在脸上。也许你觉得自己做不出一个“真正的微笑”，而且怎么也学不会那种富于吸引力的微笑。

微笑，它不花费什么，但却创造了许多奇迹。它丰富了那些接受它的人，而又不会使给予的人损失什么。它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆。它创造人际关系的和谐和快乐，建立人与人之间的好感，它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。所以，假如你要获得别人的欢迎，请给人以真心的微笑。

要想与人和平共处，必然需要一个相互了解的过程，想要了解对方，也使对方了解你，最好的办法就是进行一次有效的交谈。这就是我们说的“社交，从聊天开始”。但是如何进行有效的交谈呢？这就需要我们率先敞开心扉，用微笑打动对方的心，让对方感觉到我们的善意和诚意，聊天的作用才能得到最好的发挥。

3. 关注兴趣，聊天更轻松

俗话说：“话不投机半句多。”如果你和别人聊的都是对方不感兴趣的话题，只会觉得无聊和尴尬。要想让对方觉得你是他的知音，就要关注他的兴趣，说话的时候也要投其所好。

话谁都会说，但是说得好与不好却有很大分别，说得不好会使别人心生厌烦，拒你于千里之外；说得好自然能让别人心情愉悦，求人办事



一本书叫《大声集》。后人都尊称他万俟雅言。”

用这个少见的姓氏作话题，让袁婷和那位公关主任聊了起来，尽管她并未说明来意，更没谈什么合作细节，但光凭这次愉快的交谈，就让她开发出一家财团作客户。而这家财团旗下所有的关系企业，全都与她的公司签下了合约，为她们公司增加了前所未有的业绩，同时也充实了自己的荷包。

这就是说话投其所好所创造的奇迹，一次偶然的机会，便让这位推销员获得了巨大的成功，其实她也并非挖空心思去讨好这位主任，只是从一个小小的侧面在打开话匣子，让这位为姓氏读法苦恼不已的主任遇到了“懂行”的人，真可谓是“酒逢知己千杯少”。交往的道路已经打开，那么她的推销也就水到渠成了。

她不但开发出一个新客户，而且还借着这个客户的引荐，一连吸收了十几家新客户。她不但没有被炒鱿鱼，反而晋升成正式职员，薪水也连跳好几级，成了该公司的“超级销售员”。

可见，抓住别人的兴趣点是与人沟通的最好方法。天下所有人都不例外，只要抓住了他的爱好和兴趣点，多说几句他们爱听的话，往往会收到非常好的效果。因为社会上的人鱼龙混杂，想找到一个知音那真是太难了。人们往往都喜欢和自己观点和想法相契合的人，如果这时候，你能有几句话说到他心里去，那他一定会以为他遇到了世间难得的知己，再往下的事情就会好办很多。

其实，在很多场合都是这样，无论是面试，还是平日里想结交一个挚友，或是想追求自己心仪的对象，投其所好地说话都能起到很好的效果。一般我们和自己相处的人都有许多不同的特殊兴趣。有的他特别喜欢，有的反应比较冷淡。如果可能的话，你应尽量找出他最感兴趣的事，然后再从这方面去接近他。倘若没有机会或者这种机会不容易得到，那么也该尽可能去选择他最大的兴趣供你利用，主要的目的是要使你发生兴趣，一旦他对你产生兴趣，就会愿意跟你谈话，于是，你的目的也就会很容易达到了。

其实，要想做到投其所好并不难，难的是很少有人能够多加留心，等到想留心的时候，已经为时晚矣。要想和别人有一次愉快的聊天经历，



天时，他们不会想到要邀谁加入的，任何人有话要说，大可直接说就好了。

另外，打断对方不只是让自己说话，男人也喜欢你这么做。这表示你很有自信，你跟他紧密相连，你喜欢和他谈话，你接受他所说的，而且你有所回应。

伊萨可夫斯基说过：“爱情不是一颗心去敲打另一颗心，而是两颗心共同撞击的火花。”可见并不是男人一味地迁就女人，女人也无须一味地容忍男人。

爱情是从相识到相互了解的过程，在此过程中，还要去彼此都能真诚地去喜欢、认可和欣赏对方，两个人才能在生活观和价值观上获得一种心灵上的默契。虽然两个人在性格、爱好各方面都可能会有所不同，甚至会相反，但如果有了这种默契，两个人就能在生活中分享彼此的快乐与收获，分担彼此的苦痛与烦恼，一起去体验生活中的种种经历和感悟。顺利化解感情危机，只有这样的爱情，以兴趣为基石的爱情关系，才能更加稳固。

5. 想要侃侃而谈，就要平时用功

为什么他能够和别人侃侃而谈？为什么他总是可以找到话题？很多人不禁要这样问。其实，想要侃侃而谈很容易，这更多的是取决于你自己在平常的实践中下了多少工夫。

你有没有发觉，同样的笑话，别人讲出来就特别有趣，而自己一复述，就成了冷笑话？

是的，我们往往羡慕那些能吸引别人注意力侃侃而谈的人，认为这些人很会说话，而自己却不怎么会说话。我们常常感觉，那些在我们眼中平淡无奇的东西，在那些口才好的人嘴里就变得有趣了，他们谈什么都很动听。

在现实生活中，这样的状况每时每刻都在发生，同样的笑话，同样

不穷，反映了我们当今社会在改革大潮中的迅猛发展，反映了我们当今生活在开放洪流中的日新月异，我们对这些新的词语应及时掌握，学会运用。

(3) 广泛阅读名著

“熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟”是很多人的经验之谈，它告诉人们要学习口头语，提高说话的技巧，就应先从读名著开始。“穷书万卷常暗诵”，吟咏其中，则可心领神会，产生强烈的兴味。摸熟语言的精微之处，则会唤起灵敏的感觉；熟悉名篇佳作的精彩妙笔，则会获得丰富的词汇，自己演说和讲话时，优美的语言自然能打动人心，这并非天方夜谭之事。只要我们潜心苦读，勤记善想，揣摩寻味，持之以恒，就能尝到醇香厚味，如果反复地用，不断地学，久而久之就可以像郭沫若所说的“于无法之中求得法，有法之后求其他”了。



有些扬扬自得，没想到玛丽的反击这么厉害：你能当上工程师全是因为娶了我，是你沾了我的光。他当然会不免一愣，随即就会因为妻子的聪明诙谐而笑逐颜开，一场夫妻的口角也就消弭于无形之中了。

家庭关系中不可能没有摩擦，朋友之间也不可能没有矛盾，这自然是有着各种各样的原因，比如双方观点不同、性格差异、环境变化等都可能产生不愉快。每个人都想成为有理的一方，于是相互揭短，攻击，这难免会给对方造成伤害，激化矛盾。这也往往是夫妻、朋友关系紧张的一个原因。用幽默来反唇相讥是缓解这种紧张关系的良方。

当然，不只是在朋友和家中才会遇到这种状况，社会上每时每刻都有这样的事情发生。有时候为了避免直言相告，还可巧妙地运用幽默风趣的语言，来为自己解围或是保全他人的面子。

面对着当众提出的尖锐问题，如果不讲真话，就意味着自己虚伪，还很有可能会名声扫地。但是，如果直接承认，势必会大大伤了自己的自尊。于是巧妙地即席创造一个场面，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，还能让所有在场者感受到他的幽默风趣、平易近人。

可见，幽默是能够封住对方的嘴，能够应付那些刁钻的问题的。幽默之所以能使人在生活中化险为夷，是它可以将哲理和人的心智进行结合，用新视觉去发现生活的矛盾。当你遇到急迫而又棘手的问题时，懂得随机应变，使用恰到好处的一句幽默话，能令你立于不败之地。它既可以有效地还击对方的进攻，也可以用语言来缓解紧张的气氛。钝化了进攻矛头不会给对方造成伤害，也表明你不是一个软弱可欺的人。

运用幽默的方法反唇相讥，可以让对方期待的胜利落空，和你处于同等的位置，这种情势的转化本身就含有幽默诙谐的意味。你含蓄的攻击锋芒又进一步造成二者的反差。这种前后的反差越大，就越具有喜剧性。

