

珍藏版  
ZHENCANGBAN

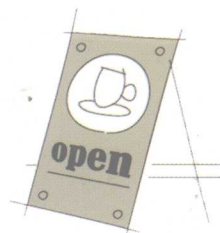
Gao Ming De  
Shuo Hua Ji Qiao

刘平◎编著

说话办事玲珑八面的人，在这个社会上活得很风光，很自在，很神通。说话办事不太地道的人，在这个社会上活得很憋屈，很郁闷，很不随心所欲。

把话说到位，把话说到点上，把话说得滴水不漏，把话说得让人舒服。

# 高明的说话技巧



把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里。



一个人的说话办事能力并不是天生就有的，每个人都可以通过后天的学习来获得。



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

刘平◎编著

# 高明的 说话技巧

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

**图书在版编目 (C I P) 数据**

高明的说话技巧 / 刘平编著. —北京: 新世界出版社, 2009.6

ISBN 978-7-5104-0339-2

I. 高… II. 刘… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 074999 号

---

**高明的说话技巧**

---

作 者: 刘 平 编著

责任编辑: 董晶晶

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印刷: 三河市祥达印装厂

经销: 新华书店

开本: 710×1020 1/16

字数: 150 千字 印张: 14

版次: 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0339-2

定价: 29.80 元

---

**版权所有, 侵权必究**

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



## 前言

丰特奈尔是位著名的科学家和文学家，他97岁时还思维敏捷。一日，他在社交场合遇到了一位年轻貌美的女子。他对那位女子说了很多赞美的话，片刻之后，当他再次经过那位女子面前时却没再看她一眼。于是那女子对丰特奈尔说：“我该怎么看待你的殷勤呢？你连一眼也没看我。”丰特奈尔不慌不忙地回答：“我若再看你一眼，只怕就走不过去了。”

无疑，丰特奈尔的说话技巧是高明的，达到了“赞人于无形之中”的高超境界。

说话最是平常事。无论是聊天，还是沟通；无论是求人办事、驱人做事，还是表明自己的观点、向别人提出建议；无论是辩论、拒绝，还是推销、谈判；无论是批评、忠告，还是交友、谈情说爱，都离不开说话。

成功学家研究发现，在众多的成功因素中，占第一位的不是恒心、坚强、勤奋等，而是口才。现在的社会是交际的社会，没有一副好口才办什么事都难以得心应手。要想在生活 and 工作中顺风顺水，就要掌握高明的说话技巧。

那些能干的企业家、风光无限的政治家、成功的推销员、雄辩的律师等，正是由于掌握了高明的说话技巧，才会在商场里呼风唤雨，在政界中叱咤风云，在工作上得心应手，在各种人际关系中如鱼得水。

情绪左右人的行为，人心很容易被真情打动。如果你希望别人做某事，你必须用感情去讲道理，而不仅仅是靠智慧。你必须设身处地为对方着想，揣测对方的感觉，把话说得入情入理，这样才能做到“动之以情”，真正打动对方。

受习惯和行为方式的影响，每个人都会有思维定势，并形成自己的说话方式。其实，很多时候，只要换一种说话方式，结果就会是一个惊喜。比如，女人长得瘦，你可以说她苗条；女人长得胖，你可以说她丰满；女人长得矮，你可以说她小巧；女人长得高，你可以说她高挑……

人人都有自尊，都要面子。这就使得人们的行为模式很奇怪，最明显的一点就是，表面上一套，实际上可能是“意在言外”。换句话说就是，嘴上说喜欢“直来直去”，内心深处却喜欢拿拿架子，摆摆谱，或是客套礼貌。明白了这个道理，我



们在说话时就要要求自己能巧妙地拐个弯儿，或幽默，或暗示，或话中有话，或弦外有音。

很多情况下，受身份和地位的影响，我们往往不使用过于外露的语言直白地表达自己的意见。这时，应用双关、隐喻等方法，把想要说的话都巧妙地隐藏在爽心如意的笑谈之中，杀伤力无疑是极强的，至少对付那些指桑骂槐的人是绰绰有余的了。

在说话的过程中，每个人都会有失言或身处语言困境的时候。这时只要能保持冷静和从容，根据自己面临的具体情况，或用话转移别人的注意力，或装装糊涂，或巧妙改口……就能为自己打好圆场，化解困境。

老一辈人总是谆谆教导我们：“话到嘴边留半句，不可全抛一片心”，“言多必失，语多伤人”，“君子三缄其口”，要把缄口不言奉作练达的安身处世之道。今天，我们也应谨记这些古训，该沉默时一定要三缄其口，武学上有“无招胜有招”之说，口才学上有“无声胜有声”之说。谚语说，说话是银，沉默是金。沉默是一种内敛，更是一种高超的语言艺术。在某些时候，不妨沉默一下。

本书根据读者朋友们在工作和生活中最常见的情况，分别就说话的方式与技巧、怎样与上司说话、怎样与同事说话、怎样与下属说话、怎样与客户说话、怎样与家人说话、怎样与朋友说话、怎样与异性说话、说话的禁忌等问题做了详实的讲解与应用点拨，是锻炼口才、提高说话技巧的好助手。

通过阅读本书，你将领悟到什么是最高明的说话技巧。最高明的说话技巧是翻手为云，覆手为雨——说话可以驾驭人于无形之中，决胜于唇齿之间；最高明的说话技巧是赞美人不露声色，批评人不伤脸面，说服人立竿见影；最高明的说话技巧是把丑话、难听的话说得漂漂亮亮；最高明的说话技巧是把话说到位，把话说到点子上，把话说得滴水不漏，把话说得让人听着格外舒服……

## 第1章 说话要讲究方法与技巧

说话是一门学问，更是一门艺术。说话要分场合，要因人而异，要“到什么山上唱什么歌”。无论是沟通还是说服，无论是赞美还是批评，无论是演讲还是辩论，都要把话说到位，说到点上，都要把话说得委婉、动听。这需要我们掌握高明的说话方式与技巧。

- ◎驾驭生活逻辑，让说辞更高明 ..... 2
- ◎嘴巴绕个弯，让沟通更顺利 ..... 3
- ◎旁敲侧击地指出对方的错误 ..... 5
- ◎用幽默的讽刺抵挡别人的攻击 ..... 7
- ◎有意颠倒人们的思维定势 ..... 9
- ◎遭遇尴尬，故说“痴”话 ..... 11
- ◎含糊其辞，言中有别意 ..... 13
- ◎用模糊语言应对尖锐的话语 ..... 14
- ◎将错就错，抓住对方的破绽让歪理现形 ..... 16
- ◎巧打圆场，让大家都满意 ..... 18
- ◎必须说谎时，也要“一脸真诚” ..... 19
- ◎批评的话也可以说得很艺术 ..... 21
- ◎传达不幸的消息，话要“曲”着说 ..... 24

## 第2章 这样与上司说话更高明

在与上司说话时，要知道哪些话该说，哪些话不该说，更要懂得该说的话怎么说。在某种程度上，一个人与上司说话的方式与技巧，决定着他职场生涯的前途与命运。当然，在与上司说话的时候，虽然要小心谨慎些，但也没必要特别拘谨。

|                         |    |
|-------------------------|----|
| ◎掌握说话技巧,“笨答”变“妙答” ..... | 28 |
| ◎与上司说话多说“是” .....       | 30 |
| ◎轮到你说话的时候再说 .....       | 32 |
| ◎有理有据,让上司采纳你的建议 .....   | 34 |
| ◎利用自己在上司心中的好印象提要求 ..... | 36 |
| ◎不要让建议冲撞了上司的“架子” .....  | 38 |
| ◎“讲道理”的下属做不得 .....      | 40 |
| ◎以公众的口吻称赞上司 .....       | 43 |
| ◎雪中送炭,安慰失意的领导 .....     | 45 |
| ◎用玩笑话的方式跟上司“谈薪” .....   | 47 |
| ◎拒绝上司时,态度和语气要委婉 .....   | 50 |

### 第3章 这样与同事说话更高明

与同事说话,要讲究分寸与技巧。人际关系专家认为,不多说一句,也不多说一句,适当地保持距离,注意把握说话分寸;营造和谐的谈话氛围,谈吐优雅,说话幽默,注意选择合适的说话方式。这样,才能在同事间塑造一种受欢迎和被欣赏的说话形象和风格。

|                            |    |
|----------------------------|----|
| ◎初到新环境,沟通要主动 .....         | 56 |
| ◎把握分寸,塑造受欢迎和被欣赏的说话风格 ..... | 58 |
| ◎跟很多同事交流时,要照顾到每一个人 .....   | 60 |
| ◎放低姿态,化解同事的嫉妒 .....        | 62 |
| ◎有效沟通,不失尊严地消除障碍 .....      | 64 |
| ◎与同事轻松交流的艺术 .....          | 66 |
| ◎与同事交谈须注意的事项 .....         | 69 |
| ◎同事之间有些话不可说 .....          | 72 |
| ◎如果你不善言谈,那就微笑待人 .....      | 74 |

|                       |    |
|-----------------------|----|
| ◎好聚好散，临走别忘说“再见” ..... | 76 |
|-----------------------|----|

## 第4章 这样与下属说话更高明

在与下属说话的时候，既要树立威信，又要表现出亲和力。对下属发号施令，与其用生硬的口气，不如用温和的口吻更为有效。与下属沟通，既要主动说话，又要注意聆听下属的说话。赞美下属不要太露骨，批评下属不要太张扬和过于严厉。

|                           |    |
|---------------------------|----|
| ◎做好和下属谈话的各项工作 .....       | 80 |
| ◎与下属沟通应诚恳坦白 .....         | 81 |
| ◎下属取得成绩时，要及时给予肯定 .....    | 83 |
| ◎现身说法，引导沮丧的下属 .....       | 85 |
| ◎尊重下属，充分发挥其创造力 .....      | 88 |
| ◎摆脱偏见的束缚，公正地对待每一个下属 ..... | 90 |
| ◎打巴掌之前，先给个甜枣 .....        | 92 |
| ◎使用“三明治”的批评方法 .....       | 94 |
| ◎掌握批评下属的基本原则和技巧 .....     | 96 |
| ◎以最委婉的方式传达坏消息 .....       | 99 |

## 第5章 这样与客户说话更高明

很多客户很难缠，比如对方不接受你的推销，或是不愿意结款。所以，与客户说话更需要高明的说话技巧。其实，客户也是人，也是有感情的，在与客户沟通时，不但要晓之以理，更要动之以情，要调动各种积极因素去说服他，去打动他。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| ◎在未知情况下，不要轻易开口 ..... | 102 |
|----------------------|-----|

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| ◎以对方感兴趣的人或事为突破口 .....     | 104 |
| ◎恭维客户时，要找准其穴位 .....       | 106 |
| ◎把客户关心的问题，作为交谈的话题 .....   | 107 |
| ◎抓住客户的心理巧推销 .....         | 110 |
| ◎活用比喻，消除客户的疑虑 .....       | 111 |
| ◎主动地自我批评，封住客户的口 .....     | 113 |
| ◎打动顾客，引发其购买欲望 .....       | 115 |
| ◎让顾客心甘情愿地变“不买”为“想买” ..... | 117 |
| ◎借助电话巧妙谈生意 .....          | 120 |

## 第6章 这样与家人说话更高明

家人是我们最爱的人，也是最爱我们的人。在与家人说话时，同样要注意说话的方式，讲究说话的技巧。夫妻间要和谐相处，就要尽可能地说一些赞美对方的话，说一些宽慰对方的话，说一些贴心的话。与父母说话要表现出尊敬之情，与兄弟姐妹说话要体现出手足之情，与孩子说话要满怀关爱之情。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| ◎说话方式要常变常新 .....      | 124 |
| ◎在幽默中激活轻松的家庭氛围 .....  | 126 |
| ◎夫妻交流要懂得“变废为宝” .....  | 129 |
| ◎吵架不说伤人话 .....        | 131 |
| ◎结束“冷战”的说话艺术 .....    | 132 |
| ◎爱父母，就要赞美他们 .....     | 134 |
| ◎会说话的男人是块“双面胶” .....  | 136 |
| ◎做一个讨岳父母欢心的聪明女婿 ..... | 139 |
| ◎借由小事引导孩子悟出大道理 .....  | 140 |
| ◎用激将法说服孩子积极进取 .....   | 142 |
| ◎有些话不能随便对孩子说 .....    | 144 |

## 第7章 这样与朋友说话更高明

每个人都需要朋友,没有朋友的人生是寂寞和苍白的。要想维系和发展朋友间的友谊,就要懂得怎样与朋友说话。每个朋友的性格不一样,说话要根据朋友的心情秉性来,切不可不分彼此,否则容易产生误解。与朋友说话可以较为随意些,但要在真诚的基础上讲究说话的技巧,这样才能更好地与朋友相处。

- ◎让朋友表现得比你优越 ..... 148
- ◎与朋友进行交谈时,要采取正确的方式 ..... 149
- ◎把发言权让给朋友 ..... 151
- ◎谈话中插话的技巧 ..... 153
- ◎跟朋友开玩笑时,要把握好尺度与分寸 ..... 155
- ◎用间接的方式劝说那些不拘小节的人 ..... 157
- ◎让朋友心甘情愿地把东西借给你 ..... 158
- ◎顺利地收回朋友欠你的账款 ..... 160
- ◎赢得主人的热情,做个受欢迎的客人 ..... 162
- ◎聚会场合的说话技巧 ..... 164
- ◎活跃气氛的九个绝招 ..... 166

## 第8章 这样与异性说话更高明

与一般异性说话时,要大大方方,不要扭扭捏捏,当然也要注意保持一定的距离,否则会造成一些不必要的误会。与心仪的人或恋人说话,是最能展现一个人的说话魅力的。一个会说话的情场高手,往往几句话就能博得心仪之人的好感,更能用话语为恋人带来快乐,增进与恋人之间的感情。

- ◎幽默一点,接近心仪的人 ..... 170
- ◎创造和争取机会,抓住自己喜欢的人 ..... 171

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| ◎借他人之口含蓄地赞美异性 .....     | 173 |
| ◎赞美男人要间接, 赞美女人要直接 ..... | 176 |
| ◎与恋人说话, 嘴上要抹点“蜜” .....  | 177 |
| ◎熟练运用“花言巧语” .....       | 180 |
| ◎谈谈情, 斗斗嘴 .....         | 183 |
| ◎恋爱需要委婉含蓄来增加美感 .....    | 186 |
| ◎适时适当地安慰女友 .....        | 188 |
| ◎恋人道歉与原谅的说话技巧 .....     | 190 |
| ◎巧妙拒绝恋人的要求 .....        | 192 |

## 第9章 说话要避开的误区与禁忌

无论与谁说话, 都要把握好尺度, 拿捏好分寸, 否则不但达不到说话的目的, 还会适得其反。这就需要我们避开一些说话的误区与禁忌。对于对方的隐私或是禁忌, 不要谈及; 要入乡随俗, 尊重对方的语言习惯。只有避开了说话的误区与禁忌, 才能保证说服或沟通的顺利进行。

|                        |     |
|------------------------|-----|
| ◎不要告诉别人你比他更聪明 .....    | 196 |
| ◎不传流言, 让流言止于智者 .....   | 198 |
| ◎含糊其辞地拒绝不可取 .....      | 201 |
| ◎拒绝别人时, 要说出合理的理由 ..... | 203 |
| ◎不要一味地忍让 .....         | 205 |
| ◎不逞一时口舌之快 .....        | 207 |
| ◎日常交谈切勿太“随便” .....     | 209 |
| ◎克服“招人烦”的说话习惯 .....    | 211 |



## 第一章

# 说话要讲究方法与技巧

说话是一门学问，更是一门艺术。说话要分场合，要因人而异，要“到什么山上唱什么歌”。无论是沟通还是说服，无论是赞美还是批评，无论是演讲还是辩论，都要把话说到位，说到点子上，都要把话说得委婉、动听。这需要我们掌握高明的说话方式与技巧。



## 驾驭生活逻辑，让说辞更高明

在日常生活中，人们常会遇到各种选择。有趣的是，在二者选择其一的情况下，人们往往会选择后者。如果你想让对方选择自己所期待的，问话时最好把它放在后面。

例如在商店中，当一位客人买了许多东西正要回去时，聪明的售货员会问：“是要我帮你送过去呢？还是你自己带回去？”大多数客人听了都会说：“还是我自己来好了。”这样售货员不但表达了关怀之情，同时又替自己省了很多时间和精力。

如果你想对一名不速之客下逐客令，不妨对他说：“是今天喝一杯呢，还是下次再喝？”客人听你这么问，大多会说：“下次再喝吧。”这就是利用了人们面对多项选择时选择后者的习惯。

在与人交谈时，如果只夸赞一件事物的好处，常会引起别人的怀疑。这时候，不妨在夸赞时加一个否定，这会令人更相信你的说辞。譬如在做媒时，如果你说：“这位男士是某一流大学毕业的，身材高大，品性也很好！”诸如此类十分普遍的说法，恐怕是引不起对方兴趣的。倒不如一开始就说：“他虽然不是一个美男子，但是他是某一流大学毕业的……”如此轻描淡写地来个负面的强调，反而会令对方更相信你后面的话。

此外，引用名言也可以增加可信度。在平时，如果人们在听到“诚如各位所知”这句话时，即使下面所说的自己不曾听过，很多人也依然会装出听过的样子，毕竟没人愿意别人说自己孤陋寡闻。

在生活中，常有一些人有错不改，我行我素。朋友劝他，他却很有理，有时候还会诡辩说：“走自己的路，让别人去说吧！”对这样的话，我们可以先顺承其意，突然转折，加以反问而驳斥：“对，走正路、直路、好路，是不需要别人阻止和指指戳戳。但是，如果前面是悬崖与深渊也不需要别人来劝阻吗？”

在交谈中，恰当地运用设问、反问等表达技巧，能够更牢固地抓住对方的心，

为自己争取主动；合理地把比喻的技巧运用到说话中，可以使你的语言更加具体、通俗、浅显；巧妙地引用名言、史料，会令你的观点更加充实，更具说服力。

有一次，几位男女朋友相聚，争辩起家庭教育中父母的责任问题。女同胞一致认为父亲作为家长应承担主要责任，男同胞多数则持相反意见，无论东道主如何“调和”都无济于事。忽然，一位女子说：“我国古语就说了‘养不教，父之过’，而不说‘母之过’，可见做父亲的肩负着教育子女的主要责任。”男同胞们一时语塞，对着这句名言无话可说。

东道主连忙反驳：“这也不尽然。我们知道法国著名思想家卢梭，他在著名的教育著作《爱弥儿》中指出：‘母不母，则子不子。’说明母亲对教育子女也负有责任。”这下，女同胞们也语塞了。

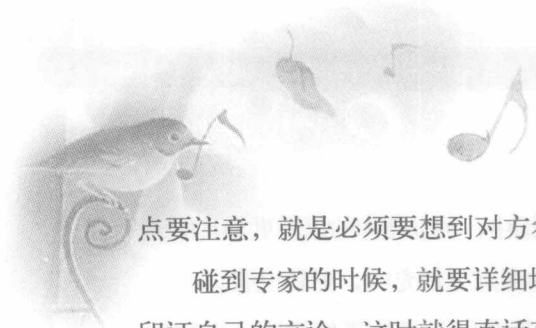
东道主接着阐明自己的观点：“我们都可以证明父亲和母亲对教育子女有重要作用与责任，但是只强调一方而否定另一方，或者把责任推给另一方都是片面的。正如著名教育家卡尔·威特所说：‘在家庭教育中，父亲和母亲是同等重要的。’”东道主旁征博引地反驳与论证，令大家都心服口服。

#### 技巧点拨

在日常生活中，有很多有趣的逻辑现象，如果我们能抓住人们固有的思维逻辑，就可以巧妙组织语言，掌握主动。比如，在与人交谈时，如果只夸赞一事物有多好，常会引起别人的怀疑。这时候，不妨在夸赞时加一个否定，这会令人更相信你的说辞。

### 嘴巴绕个弯，让沟通更顺利

与人交往中，选择用哪种方式和人沟通，绝对要视当时的情况而定，有一



点要注意，就是必须要想到对方希望听什么样的话。

碰到专家的时候，就要详细地分析，清楚地表达，最好是能够附上资料来印证自己的言论，这时就得直话直说了。但是如果碰到了外行的人，一堆资料未必能够让对方了解，这时就运用一些语言文字的技巧。即使必须兜着圈子，但若能把话说得委婉，减少对方面对事实时的难堪，也就值得了。

山顶住着一位智者，他胡子花白，谁也说不清他有多大年纪。

男女老少都十分尊敬他，不管谁遇到大事小事，都来找他，请他提出一些忠告。

但智者总是笑眯眯地说：“我能提什么忠告呢？”

这天，又有年轻人来求他提忠告。

智者仍然婉言拒绝，但年轻人苦缠不放。智者无奈，他拿来两块窄窄的木条，两撮钉子：一撮螺钉，一撮直钉。另外，他还拿了一个榔头，一把钳子和一个改锥。

他先用锤子往木条上面钉直钉，但是木条很硬，他费了很大的劲，也钉不进去，倒是把钉子给砸弯了，不得不再换一根。

一会儿功夫，好几根钉子都被他砸弯了。

最后，他用钳子夹住钉子，用榔头使劲砸，钉子总算弯弯曲曲地进到木条里面去了。但他也前功尽弃了，因为那木条已经裂成了两半。

智者又拿起螺钉、改锥和锤子，他把钉子往木板上面轻轻一砸，然后拿起改锥拧了起来，没费多大力气，螺钉就钻进木条里面去了，天衣无缝。

智者指着两块木板笑了笑：“忠言不必逆耳，良药不必苦口，人们津津乐道的逆耳忠言、苦口良药，其实都是笨人的笨办法，那么硬碰硬有什么好处呢？说的人生气，听的人上火，最后伤了和气，好心变成了冷漠，友谊变成了仇恨。我活了这么大，只有一条经验，那就是绝不直接对任何人提忠告。当需要指出别人错误的时候，我会像拧螺丝钉一样婉转曲折地表达自己的意见和建议。”

在一次新闻界的餐会之中，美国总统艾森豪威尔应大家的要求站起来说

话。他说：“大家都知道，我是不善言辞的人。小时候我曾经去拜访过一个农夫，我问这个农夫：‘你的母牛是不是纯种的？’他说不知道。我又问：‘这头牛每个星期可以挤出多少牛奶呢？’他也说不知道。最后，他被问烦了就说：‘你问的我都不知道，反正这头牛很老实，只要有奶，他都会给你。’”

艾森豪威尔笑了笑，对所有在场的新闻界人士说：“我也像那头牛一样老实，只要有新闻，一定会给大家的。”

这几句话让大家哄堂大笑，因为这简直就是兜着圈子告诉大家，你们没事别紧迫着我问，反正我有新闻一定会给你们的！

#### 技巧点拨

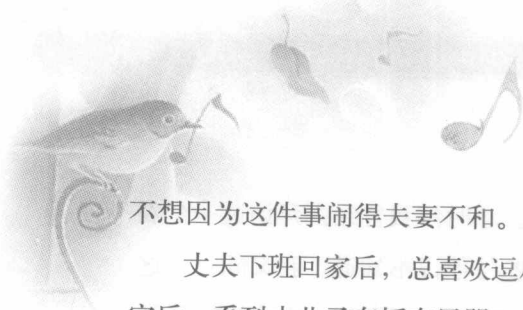
婉转曲折地把话说出来，目的是要找沟通时的最大公约数，或是争取更多的时间以利沟通的进行。沟通不良时，就要使用迂回的方式，跳离原来的沟通模式，以特殊方法突破沟通障碍，可以让沟通管道保持畅通。

### 旁敲侧击地指出对方的错误

在有些时候，我们应该避开与别人正面交锋，而用不露声色的幽默方式指出对方的错误。这样，就可以使对方通过自己的体会、推理以及联想，明白我们的意思，从而自觉地按照我们希望的方式行事。

在这一方面，有位丈夫做得非常好，他就是用这种方式，使自己的妻子自觉地给双方父母寄同样多的钱。

一对夫妇结婚十余年了，他们每个月都要给双方父母寄生活费。而这件事，一直由妻子一手操办，丈夫从不过问。后来，丈夫在无意中发现，妻子每个月都给娘家父母寄150元，而给婆家父母寄100元。丈夫心里非常生气，却也



不想因为这件事闹得夫妻不和。

丈夫下班回家后，总喜欢逗小儿子玩，并且一逗就是半天。这天，丈夫回家后，看到小儿子在摇车里哭，一声不吭地走了过去，径直走到五岁的女儿身边，一把把她抱了起来。妻子很奇怪，问道：“你今天是怎么了？儿子在哭你不抱，女儿玩得好好的你偏要抱！”丈夫说：“这100元钱的，还是留给你来抱吧，我要抱150元钱的。”

妻子一听，脸顿时红了。从此之后，她每个月都给双方的父母寄同样多的钱。

在这个故事中，丈夫没有因妻子的不公而与其争吵，相反，他巧妙地用自己的一双儿女，对妻子进行有力的说教：疼儿子是没用的，将来他只会每月给你100元钱，而女儿可以每月给你150元钱。在整个故事中没有正面冲突，丈夫用这种不动声色的方式，使妻子真心诚意地接受了自己的劝告。

有些女孩子喜欢动不动就生男友的气，以显示自己有个性。如果这个女孩是父母的掌上明珠，或是兄长的娇妹妹，就更是不能容忍别人对她的不满。有些痴情的男孩子因为自己的某句话引起女友的不快，生怕得罪自己的“公主”，会忙不迭地赔礼道歉，更有甚者会贬低自己请求原谅，以示对恋人的忠贞。其实大可不必如此，你可以采用“柔性敲打”的方法让对方自己觉悟。

某局长的千金小徐和本单位的小李谈恋爱时总是显示出某种优越感，因为小李是农家子弟，大学毕业分在局里做科员，没有什么靠山。有一次，小徐到小李家做客，对小李家人的一些生活习惯总是流露出看不顺眼的情绪，并不时在小李耳边嘀嘀咕咕。吃过晚饭后，把小姑子使唤得团团转，又是叫烧水又是让拿水果什么的。

小李看在眼里，很不是滋味。他借机笑着对妹妹说：“要当师傅先学徒弟嘛！你现在加紧培训一下也好，等将来你嫁到别人家里，也好摆起师傅的架子来。”小李这么一说，小徐当时似乎听出了什么，过后不得不在小李面前表示自己有些过分。

小李不失时机地用“要当师傅先学徒弟”的俗话来提醒小徐，避免了直接