

见什么人说什么话

奂小天 编著

中国建筑工业出版社

书名 见什么人说什么话

【版权页情况】

出版社：中国建筑工业出版社
书号：ISBN 7—80028—006—X
版本：2004年5月第一版

署名：奂小天/编著
电子版定价：5.00元

目 录

A 如何在交际场中说话

社交中，恭维他人的话不可太多，只需说到对方的心坎上即可；批评别人的话不可太狠，只需对方能够接受即可。社交中，只有学会高明的说话技巧，恰到好处地应用语言，才能让你左右逢源。

一、说赞美话

- 1、见什么人就说什么赞美话
- 2、细微处入手，润物细无声
- 3、以心赞美男人的技巧
- 4、博红颜一笑的赞美技巧

二、说批评话

- 1、启发式批评
- 2、幽默式批评
- 3、警告式批评
- 4、委婉式批评
- 5、直白式批评

三、说幽默话

- 1、删繁就简的幽默技巧
- 2、字词拆合的幽默技巧
- 3、正话反说幽默技巧
- 4、同音异义幽默技巧
- 5、拾趣

四、说服他人

- 1、将心比心的说服策略
- 2、以退为进的说服策略
- 3、巧用数字说服策略
- 4、先发制人的说服策略
- 5、对难缠之人的说服策略
- 6、说服中的承诺策略

五、对别人说不

- 1、借客气话说不
- 2、借模糊语说不
- 3、借用幽默说不
- 4、借用对方逻辑说不
- 5、降低期望值说不
- 6、借众人之口说不
- 7、借赞美说不

六、打破社交僵局

- 1、话说错时怎么说
- 2、不便回答时怎么说
- 3、面对别人挑衅时怎么说
- 4、造成失误时怎么说

5、让别人自讨没趣时怎么说

B 如何与不同身份的人说话

每个人都不是独立地存在于社会上的，你的生活中有领导、有同事、有下属、有长辈、有晚辈、有亲朋好友……

领导高高在上，同事爱嫉妒，朋友之间无顾忌，异性之间忌讳多，长辈爱摆老资格、好啰嗦，晚辈观念新、讲派头、与长辈之间有代沟，与有矛盾的人说话稍不留神就会导致新的“战争”，使矛盾升级……

一、与领导怎样说

- 1、接受任务和汇报工作时怎么说
- 2、向领导推销自己时怎么说
- 3、向领导借光时怎么说
- 4、向领导请教时怎么说
- 5、领导试探时怎么说
- 6、对好色领导怎么说

二、与同事怎样说

- 1、与患“红眼病”的同事怎么说
- 2、与意见不合的同事怎么说
- 3、与有矛盾的同事怎么说
- 4、与“小人”同事怎么说

三、与下属怎样说

- 1、说话体贴，消除对立
- 2、平易近人的说话
- 3、说服下属，不必强按头
- 4、对犯错误的下属怎么说

四、与长辈怎样说

- 1、跨越代沟
- 2、与长辈聊天
- 3、意见分歧时怎么说

五、与爱人怎样说

- 1、化解夫妻磕绊
- 2、向爱人献殷勤
- 3、家丑不可外扬
- 4、夫妻间的“碰碰”爱语

六、与孩子怎样说

- 1、对孩子多用肯定语
- 2、孩子犯错时怎么说
- 3、当孩子早恋时怎么说
- 4、培养孩子兴趣时怎么说

七、恋爱江湖中怎样说

- 1、激发他（她）心中的爱语
- 2、女人喜欢看得见摸得着的赞誉
- 3、留心细节，讨取欢心

- 4、抓住男友爱心时怎么说
 - 5、遇到你爱慕的人怎么说
 - 6、对方死缠烂打时怎么说
- #### 八、与陌生人怎样说
- 1、如何做到“一见如故”
 - 2、如何打破沉默局面
 - 3、如何向陌生人“套近乎”

C 如何提升说话能力

俗话说：“君子动口不动手”，但会动口，善动口则大大不易。求职晋升，需要有面试口才；遇到反对意见，需要有论辩之口才；与人合作，需要有谈判之口才……“口吐莲花”的背后，需要有艰苦的训练，平素的积累，耐心的学习，心理的准备，智慧的火花和灵活的机智。本章教会你练就“三寸不烂之舌”，练就“舌战群儒”之胆，造就“口若悬河”之才，让你“语不惊人死不休”。

一、演讲中的说话技巧

- 1、扣一词而发挥
- 2、引一言而发挥
- 3、设一问而发挥
- 4、设一喻而发挥
- 5、增强演讲的亲合力
- 6、说好演讲第一句话
- 7、说好演讲结语

二、论辩中的说话技巧

- 1、坚持真理，不是坚持己见
- 2、有理不在声高
- 3、先发制人
- 4、借名人之言
- 5、以虚引诱
- 6、以守为攻
- 7、逐级递减
- 8、登堂入室
- 9、缓兵之计
- 10、逼其就范
- 11、击中要害
- 12、以毒攻毒

三、谈判中的说话技巧

- 1、迂回入题
- 2、投石问路
- 3、避其锋芒
- 4、绵里藏针
- 5、刚柔并济
- 6、巧妙答复
- 7、激将之法

四、面试中说话技巧

- 1、主动介绍
- 2、面试时的应答技巧
- 3、应对不同考官
- 4、避重就轻应付考官刁难

五、节目主持说话技巧

- 1、出色的语言表达能力训练
- 2、积累说话的材料
- 3、提高自己“飞扬跋扈”的语言能力
- 4、清晰流利的说话训练
- 5、使自己的声音更完美
- 6、给人美感的手势语言训练
- 7、你是哪种类型的主持人
- 8、名人“脱口秀”精彩回放

六、新闻采访中说话技巧

- 1、克服说话紧张的技巧
- 2、保持良好心态的技巧
- 3、把握好说话节奏的技巧
- 4、体现自信的说话技巧

正文

A 如何在交际场中说话

社交中，恭维他人的话不可太多，只需说到对方的心坎上即可；批评别人的话不可太狠，只需对方能够接受即可。社交中，只有学会高明的说话技巧，恰到好处地应用语言，才能让你左右逢源。

一、说赞美话

熟话说，到什么山上唱什么歌，看什么人说什么话。会说话就得学会赞美，千万别让“赞美”的花儿荒废旷野。据心理学家研究证明：除了白痴之外，谁都视赞美为珍宝！

1、见什么人就说什么赞美话

俗话说：“到什么山上唱什么歌，看什么人说什么话。”除去其中溜须拍马、见风使舵的消极因素，“看人说话”有其积极的意义，看什么人说什么样赞美的话，更会令我们在交往中游刃有余，得心应手。

赞美别人，不单单是花言巧语、甜言蜜语，更重要的是根据对方的文化修养、个性性格、心理需求、所处背景、角色关系、语言习惯乃至职业特点、性别年龄、个人经历等不同因素，恰如其分地恭维、赞美对方。

1889年，清廷任张之洞为湖北总督。新任伊始，适逢新春佳节，抚军谭继洵为了讨好张之洞，设宴招待张之洞，不料席间谭继洵与张之洞因长江的宽度争论不休。谭继洵说五里三，张之洞认为是七里三，两人各持己见，互不相让。眼见气氛紧张，席间谁也不敢出来相劝。这时位列末座的江夏知县陈树屏说：“水涨七里三，水落五里三，制台、中丞说得都对。”这句话给俩人解了围，都抚掌大笑，并赏了陈树屏二十锭大银。

陈树屏巧妙且得体的言词，既解了围又使双方都有面子。这种赞赏就充分考虑了听者的心理和当时的境况。

话要因人而异，必须考虑几点因素：

(1) 听者的文化知识水平。文化知识水平不同，对说话的接受能力是不同的。

比如要表述对社会嫉贤妒能现象的认识，听者为知识分子，可说“木秀于林，风必摧之；堆高于岸，流必湍之；行高于众，人必非之。”但这就不能再照搬讲给文化水平不高的群众，而可以说“枪打出头鸟”、“出头的椽子先烂”这样的俗语，对方会更容易接受，讲话才会有效果，赞美人同样如此。

(2) 听话者的个性性格。对方性格外向，透明度高，可以多赞美他，他会很自然接受；如果对方比较内向、敏感、较严肃，你过多地赞美他，会使其认为你很轻浮、浅薄。因此，在赞扬对方时要注意这一点。

(3) 听话者的心理特点和情感需求。交谈双方各有欲望，要迎合对方的需求讲赞美的话。一个不喜欢淑女型，喜欢个性鲜明、男孩子气的女子，你夸她如果长发披肩，长裙摇曳，定会婀娜多姿，美丽迷人，她也许不会感激你，还有可能骂你多管闲事。如果了解她的心理，夸她短发看起来又精神又有活力，她一定会开心。

19世纪的维也纳，上层妇女喜欢戴一种筒高檐宽的帽子。她们进剧院看戏，仍然戴着帽子，挡住了后排人的视线，对剧院要求女客脱帽的规定她们不予理睬。剧院经理一日灵机一动，在台上说：“女士们请注意，本剧院要求观众一般都要脱帽看戏，但是，年老一些的女士——请听清楚——年老一些的女士，可以不必脱帽。”此话一说，全场的女性全部自觉

把帽子脱了下来：谁愿意承认自己年纪老了！

这位聪明的经理正是利用了妇女们爱美爱年轻的心理特点和感情需求，使原先头痛的问题迎刃而解。

(4) 听话者的性别特征。与不同性别的人讲话，应选择不同的方式。对体胖的女子，你说她又矮又胖，一定会令人反感；但你夸她一点不胖，只是丰满，她会得到几分心理安慰，不会因为自己胖而自卑。对同样体型的男子，你说他矮胖子，他也许会置之一笑。

(5) 听话者的年龄特征。你若想打听对方的年龄，不同年龄要采取不同方法。

对小孩子可以直接问：“今年几岁了？”对老年人则要说：“今年高寿？”对年龄相近的异性不可直接问，要试探着说：“你好像没我大？”对年纪稍大的女性，年龄更是个“雷区”，问得不好讨人厌。一个40岁的中年女子，你开口道“快50了吧”，对方一定气愤不已，你小心地问“30出头了吧”，她一定会心花怒放，笑逐颜开。

(6) 听话者的心境特征。俗话说：入门休问非荣事，观看容颜便得知。在夸赞别人时，要学会察言观色。一个为事业废寝忘食的年轻人，一夜未睡，便可以称他“以事业为重，有上进心”；一个为了债务焦头烂额，心绪不宁的企业家，你夸他“事业有成，春风得意”，对方也许会认为你是在讲“风凉话”。这种赞美便会起到适得其反的效果。

除了以上因素，还要考虑不同职业，不同宗教信仰等因素。列宁说：“对马车夫讲话应该不同于水手，对水手应该不同于对排字工讲话。”陈毅某次出访东南亚，一宗教界人士送他一尊菩萨，他见机谢道：“有了菩萨保佑，我更不怕帝国主义了。”这里陈毅借用宗教术语，显示了对宗教的尊重，对宗教界人士的谢意，有深意而不乏风趣幽默。

2、细微处入手，润物细无声

了解他人的心理不仅要抓住对方大致的心理波动，而且要于细微之处下功夫，利用细小的刺激来影响特定情形下的心理，使赞美既收到“润物细无声”的效果，又有极强的针对性。

1971年7月29日，基辛格率代表团秘密访华，进行打破中美中断20年外交僵局的谈判。来华前，尼克松总统曾不止一次为他们设想这次会谈的情形，以为中方会大拍桌子叫喊打倒美帝国主义，勒令他们退出台湾，滚出东南亚。为此基辛格一行非常紧张。

但事实出乎他们的意料。周恩来总理在钓鱼台国宾馆亲切会见了他们。周恩来总理微笑着握着基辛格的手，友好地说：“这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。”当基辛格把随行人员一一介绍给周恩来时，他的赞美更出乎他们的意料，他握住霍尔德里奇的手说：“我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。广东话连我都讲不好。你是在香港学的吧！”又对斯迈泽说：“我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇关于中国的。”最后他握住洛德的手，“小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚，我知道你的妻子是中国人，在写小说。我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。”

周总理简短的欢迎词里蕴含了高超的赞美技巧。他认识到基辛格一行的紧张心情，在严肃的外交场合，他有意淡化了政治角色，而是抓住细微之处，拉家常似的，对其语言才能、论文、家庭成员进行了巧妙的赞美。既亲切又得体，缓解了对方的紧张情绪。对中国的领导人顿生敬意，认识到中国人民的友好态度，真是一箭双雕。

周恩来能做到这一点，是事前大量细心准备的结果。他先对基辛格一行的工作、生活资料做了一定的了解，准确地提出他们在外交场合一般不为人所提及的细小之处。同时对他们来华心理做了大致分析。才会有外交场合出色的表现，亲切的言词。

人的心理有相对稳定的一部分，但也有不稳定的部分，往往随气氛和场合的变化而变化。细心的人就善于捕捉对方此时此地的心境，予以适当的赞美。

元旦晚会上，大家都兴高采烈，有说有笑，台上节目精彩纷呈。在角落里，只有小王一个人闷不作声，心事重重。这时主持人发现了他的变化。他想：“小王平时表现挺积极，做

事挺热情，今天怎么了！”他又想到小王是新转来的学生，可能想以前的同学了。他于是对大家说：“小王是这学期刚转咱们班的。平时各方面表现很积极，与同学关系也很融洽，现在我们就像是一家人了，共欢乐、共进步。现在，让小王为我们唱支歌，好吗？”小王听了这番话，被深深感动，感到了新班集体的温暖和凝聚力。很快与大家融在了一起。

主持人是个很细心的人，善于观察他人心理的细微变化，并用赞美、鼓励的话解开心中的不快。如果是匹马大哈，只顾自己那么气氛一定不会很融洽。

3、以心赞美男人的技巧

很多人在事业有成、春风得意的时候，更喜欢听到赞美的话语，但是如何去赞美一个正春风得意的人呢？说好了是锦上添花，说不好就是阿谀奉承了。

一般来说，异性之间的赞美会更有力度，更使人有成就感，尤其是女人的青睐、好感。称赞，会使男人产生极大的价值感，同样的话，他们会更乐于从女人的嘴里听到。对男人来说，事业顺利，生意兴隆，职位升迁，有社会地位，有名誉，有鲜花和掌声往往意味着他们在男性世界中的成功，这是最基本的，可大多数男人更看重他们在女人眼中的地位，因为这也意味着他们在女性世界中的地位，这是一件让人兴奋又愉快的事情。

可是不管一个男人有多成功，多得意，他内心最深处最渴望的还是别人的理解和关怀。一般的理解和关怀都是无可厚非的，可一定要注意把握“度”的原则，过犹不及，说的太夸张、太过分、太直白了，就会被人当成追逐名利、爱慕虚荣的女人，会成为男人心底讨厌的势利女人。因此，即使是赞美，也要掌握分寸，通常如果从以下几个方面入手来赞美别人，是比较容易被接受，而且会收到预期效果的。

(1) 在赞美人的同时，注意表达关心与体贴。关心与体贴是女人善良天性的表现，也是女人细腻温柔的体现，女人的关心有如拂面而过的柔和的春风，又如沁人心脾的淡淡花香，会在不知不觉中悄悄渗入男人的心灵之中，融入他们的心怀。男人们最喜欢的是那种会关心、会体贴、善解人意的女人，女人的关心和温柔会让男人从心底感激和欣赏。

以前，曾有人这样赞美过别人：

“张老师，您那本书写的真好，没少花工夫吧，您可得注意休息了，瞧您现在比以前瘦多了。”

“刘总，这么大的工程，您一个人给搞定了，可真了不起，不过您可要注意身体哦，别光为了工作，累坏了自己。”

“赵哥，你把那事谈成了？怎么谈的？以后您可得教教我，我要拜您为师，向您学艺。”

这些又温馨又充满敬仰与关切的语句，怎么能让男人不动心，不打心底感激，不视女人为自己的好友呢？

(2) 在赞美男人的时候，恰当地表达出崇拜的思想。不管男人还是女人，都希望有人崇拜自己，都希望被人用尊敬、仰视的眼光看待，这也是人之常情，被人崇拜是无法拒绝的，这崇拜意味着对“自我”的肯定，是一种人生价值的体现，对一个春风得意的人来说，他最自豪的是“自我”，也就是他的成功之源。

(3) 别忘了在赞美的同时予以鼓励。一个女人鼓励一个男士，既是对他过去成熟的肯定，对他以前创业生涯的一种肯定，又是对他未来充满信心的一种表现。人在任何情况下都是希望有支持和鼓励的，人不仅对自己有信心，更需要别人对自己有信心。现在的社会，竞争这么大，压力那么大，成功中碰到的牵绊也越来越多，一个成功的、春风得意的男士，即使在一定程度上达到了自我价值的体现，但也还是需要鼓励的，尤其需要别人对他有信心。

还有一些男士，春风得意的时候，往往会在别人的一片颂扬声中沾沾自喜，自高自大，忘乎所以，而女性的委婉的激励，有时就像一剂良药，给头昏脑热的春风得意者一点不动声色的提醒，进一步激发起他的冷静和投入下一次竞争的热情。

鼓励对方其实就是替对方着想，期待对方有更大的成就，聪明的男士会认为你是他真正的朋友，而不是那种爱慕虚荣的小女人，因此他也会把你当朋友来看待。

在赞美一个春风得意的男士的时候，有一点特别忌讳的是，不要当这位男士的面大肆指责他的竞争对手，这样做也许当时能让这位春风得意的男士十分高兴，但过后，他就会清楚地意识到这种以贬低一个人来衬托另一个人的手法是多么的笨拙，并且让人感到的只是巴结和恭维，所以，建议那些想要在锦上添花的朋友，一定注意，添花要小心，要把握好分寸，不要搞出笑话来，反而遭人反感。

4、博红颜一笑的赞美技巧

只要是女人她必定爱美，爱美是女人的天份。她们喜欢美丽的环境、美丽的事物。如见到美丽的风景会惊叹不已，见到漂亮的蝴蝶又或者是可爱的饰物会爱不释手。由此，也总是希望自己在别人的眼中同样也是美丽照人的。

当然，女人的确是美丽的。无论是先天还是后天，她总有她的美丽之处。先天之美首推容貌，然后有皮肤、头发、身材等等；后天之美首推服饰，然后有化装、首饰等等。没有一个女人不喜欢别人赞她漂亮，她们以为只要漂亮就拥有了征服男人及世界的本钱，从而对未来充满了希望。

切记，男人眼里的女人应当是总有美丽动人之处的。或者是眼睛大而明亮，或者是皮肤光滑细腻，或者是头发乌黑亮泽，又或者是身材婀娜多姿，还有服装新潮得体，再加笑容灿烂迷人，这些都能成为你赞美的对象。对一个女人而言，她不可能没有一点优点，她的举止，她的气质都可能吸引之处。只要你善于去发掘她，去捕捉她，并赞美她，定能得到女人的赏识与青睐。

赞美一个女人的漂亮也有很多的学问。一般的女性不管多美，对自己都会有所怀疑，对一些小小的问题也会耿耿于怀，自卑不已。所以要夸一个女人漂亮时，不要用太过笼统的词如“你很美丽”、“你很漂亮”等。最好是选出一些具体的地方，用“你身材真棒”、“声音真迷人”等等比较好。当然，要是对方是一个真正的美女，那么就另当别论了。还有要注意的是女人总不会希望只有你一人赞美她漂亮，她们希望大众都赞美她，从而十分在意别人在背地里如何评价她。所以，你在赞美一个女人时，说：“听别人说你非常迷人，今天见来果真名不虚传。”或“听同事说这里来了位俏佳人，我猜得没错的话就是你吧？”这些用语，肯定在女人心里特别受欢迎。

现在谈一谈女人的修养问题。有很多女人，她们虽然外表漂亮，却在日常生活中表现得毫无修养、俗不可耐。没有内涵的女人是不可爱的，即使因漂亮受到过不少称赞，但时间一久这种赞美就会逐渐减退，不能经长时间的考验。因此，对一个女人而言对她修养的赞美也是非常重要的。因为女人本身也了解这一点，从而觉得这个男人有思想、有深度。

下面再谈一谈女人的性格。通常女人的性格中最值得称赞的就是善解人意。女人凭自己敏锐的直觉，能察觉出男人的心理活动，从而做出适当的反应，或是行动上的或是语言上的，男人从而得到感情上的安慰，心安理得地成为女人的“俘虏”。因此，女人们都以此为荣，也都认为只有做到善解人意就能体现女人对男人的价值。所以，多赞一个女性善解人意吧，她一定会十分高兴。

除了这个之外，你也可赞她温柔、活泼、热情等诸如此类的话。

而现在的时代注重个性，夸赞一个女人有个性已成了一种时尚。固执的性格可当人有个性来赞，孤傲的性格也可以有个性来赞，像男人一样不拘小节，有些泼辣的女性也能用有个性来赞。只要是稍稍区别于大众的性格，你用个性二字来赞她，无论是对哪种女性，她都会觉得你这个人很有品味。

最后呢，该谈一谈女人的能力了。现代社会，在各种事业中女人都表现出了她非凡的能

力。她们不仅能把自己份内的事完成得十分得体，还会凭她们细心的洞察力去发掘工作中出现的问题，把各部门的事情都安排的十分妥当，有时的工作能力大大地超越了男性。而女人在取得很大的成就时，她是需要被这个社会所肯定的。她们希望这个社会能认同自己，肯定自己的能力，也希望在男人眼中她们不再是处处依附于男人，而是能够独挡一面，把事情处理得很好。于是，她们就需要男人的赞美，希望自己所做到的，也同样得到了男人的认同与赏识。如果，你是她的老板、上司或是同事，更不用说下属，你可千万别忽视她的业绩，常常激励她、赞美她、换取她更大的工作积极性吧。

除此之外，生活中女人们的能力也值得你一赞。日常家务，如烧饭做菜、收拾房间、照顾孩子，这些虽是一些细小得不能再细小的事情，但都能表现出女人的动手能力、审美能力、教育能力。只要你在日常生活中也不忘记赞美一下女性，你定会得到女性们一致的好评。

二、说批评话

既批评了他人，又让其乐于接受，那才是真正成功的批评。要想如此，必须在口才上改进，练就过硬的功夫，学会高明的说话技巧，恰到好处地去批评。

1、启发式批评

人人都喜欢表扬、称赞，批评总是令人难堪的。但是“人非圣贤，孰能无过？”如果我们发现别人的错误而不能指出，甚至还要随声附和，那会是件多么令人难过、不安的事情！

因此，要摆脱“说”还是“不说”这种左右为难的尴尬局面，需要掌握批评的技巧，批评是交际中最难把握的一种表达方式。要考虑时间、地点、对象等多种复杂因素，其宗旨是要照顾对方的自尊心，力求不伤害对方。

启发式批评是要使对方从根本、从内心认识到自己的错误，当然这需要批评者从深处挖掘错误的原因，晓之以理，动之以情，循循善诱，帮助他认识、改正错误。

晏子是齐国一位善谏的大臣。晏子死了17年后，齐景公有一次请大夫们喝酒。景公射箭射到了靶子外面，满屋子的人却众口一词地称赞他。景公听后变了脸色，并叹了口气，把弓丢在一旁。

这时，弦章进来了。景公说：“弦章，自从我失去晏子到现在已经有17年了，从来没有听到别人对我过失的批评。今天我射箭到了靶子外，他们却众口一词赞美我。”

弦章说：“这是那些大臣的不好。他们本身素质不高，所以看不到国君哪些地方不好；他们勇气不够，所以不敢冒犯国君的尊严。但是，您应该注意一点，我听说：‘国君喜欢的衣服，大臣就会拿来替他穿上；国君喜欢的食物，大臣就会送给他吃。’像尺蠖这种虫子，吃了黄颜色的东西，它的身体就要变黄，吃了绿颜色的东西，它的身体就要变绿，作为国君大概总会有人说奉承话吧！”

弦章的话在景公听来颇有道理，明白了奉承者不过是投自己所好，如果自己对奉承话深恶痛绝的话，就很少会有人来自讨苦吃了。弦章虽未直接进一步批评景公喜欢听奉承话才造成如此局面，但景公已深刻领悟到了这一点，事实上，若弦章再画蛇添足地批评景公一番，效果反而不会仅有点到为止好。

当人们发表批评意见时，还要注意不要滔滔不绝讲个不停，使当事人没有时间与机会来思考你所提出的意见。这种言语哆嗦的行为，不仅冲淡了主题，而且也是对当事人不尊重的表现，是值得人们重视的。

在心里咨询当中，咨询者常常在讲话中有意地停顿几秒钟，以观察对方是否有话要说。同时，他还会不断地运用沉默来暗示对方思考自己讲过的话，并提出问题。这种手段不单给来咨询者以充分说话和思考的机会，还可促进咨询者与来询者之间的相互共鸣和理解。

发表批评意见，还应忌扩大事端，将一些不相关的事情也扯进来，使得当事人越听越不耐烦，增加其对批评的抵触情绪，特别是对于要面子的人，在发表批评意见时不断扩大批评范围，无疑是逼他不认同批评意见。

在日常生活中，夫妻之间、父母子女之间常见的问题就是唠叨。本来是出于对彼此的爱与关心，但因其不是就事论事，而是一件事做错了，将其以前做错的也牵扯进来，进行一番批评，使得对方不但不能心甘情愿地接受当前的批评，反而还不得不为自己以前的行为进行辩护。

另外，一个过错进行一次批评。要想对一个已知过错引起注意，一次提醒就足够了。批评两次完全没有必要，若多一次就成了唠叨。如果总把过去的错误翻出来并唠唠叨叨地没个完，对于批评者来说完全是愚蠢和无效的。

“妙语精言，不以多为贵”。批评人，话不在多，而在精妙，所谓“言贵精当”。言语精炼，往往能一语中的，使听者在较短的时间里获得较多的信息。用启发式的批评，使对方为之震动，幡然醒悟。如果拖泥带水，东扯西拉，反而会让人不得要领，让人云里雾里，不知所云，甚至产生急躁情绪，也就达不到批评的目的了。

2、幽默式批评

幽默式批评就是在批评过程中，使用富有哲理的故事、双关语、形象的比喻等，以此缓解批评时紧张的情绪，启发批评者思考，从而增进相互间的感情交流，使批评不但达到教育对方的目的，同时也创造出轻松愉快的气氛。

伏尔泰曾有一位仆人，有些懒惰。一天，伏尔泰请他把鞋子拿过来。鞋子拿来了，但布满泥污。于是伏尔泰问道：“你早晨怎么不把它擦干净呢？”“用不着，先生。路上尽是泥污，两个小时以后，您的鞋子又要和现在的一样脏了。”

伏尔泰没有讲话，微笑着走出门去。仆人赶忙追上说：“先生慢走！钥匙呢？食橱上的钥匙，我还要吃午饭呢。”

“我的朋友，还吃什么午饭。反正两小时以后你又将和现在一样饿嘛。”

伏尔泰巧用幽默的话语，批评了仆人的懒惰。如果他厉声喝骂，命令他，则就不会有这么好的效果了。

德皇威廉二世设计了一艘军舰，自以为得意，便请国际上著名的造船家来进行鉴定，一位造船家对皇帝的设计提出下述意见：“陛下，你设计的这艘军舰将是一艘威力无比。坚固异常、速度超群、装备上乘、十分美丽的军舰。但看来它有一个缺点：那就是只要它一下水，就会立即沉入海底，如同一只铅铸的鸭子一样。”

这位造船家的批评站在事实的基础上，即船虽然设计得很坚固，装备又精良，但却缺乏作为船最重要的特点——能够航行。这样的批评，一语中的，一下子就使德皇幡然醒悟，取消了实施造船的计划，避免了损失。

3、警告式批评

如果对方犯的不是原则性的错误，或者不是正在犯错误的现场，我们就没有必要“真枪实弹”地对其进行批评。可以用温和的话语，只点明问题，或者是用某些事物对比、影射，做到点到为止，起到一个警告的作用。

春秋时期，秦国准备袭击郑国，军队走到魏国时，这个消息被郑国的商人弦高知道了。弦高原打算到周围做买卖，但他不忍自己国家蒙受损失，便打算劝秦国主将改变主意。

弦高如果以硬对硬，肯定会适得其反。于是他带了千张熟牛皮，赶了百头牛作礼物，犒赏秦军。他故作恭敬地说：“我国国君已经听说您将行军经过敝国，已准备好粮草招待。还特地派我来犒劳您的随从。”

秦将一听这话便了解到郑国已对他们有所防备，不易攻击。便打消了攻击郑国的念头。

弦高用“警告式批评”对秦国的警告收到了最佳的效果，即未动一兵一卒，又保全了自己的国家。警告式的批评在这里发挥了极大的作用。但如果对方自我意识差，依赖性强，不点不破，不明说不行，则可以用严肃的态度、较尖锐的语言直接警告他。

4、委婉式批评

委婉式批评也称间接批评。一般采用间接的方法，声东击西，让被批评者有一个思考的余地。其特点是蕴藉，不伤被批评者的自尊心。

有一次宴会上，一位肥胖出奇的夫人坐在身材瘦小的萧伯纳旁边，带着娇媚的笑容问大作家：“亲爱的大作家，你知道防止肥胖有什么办法吗？”萧伯纳郑重地对她说：“有一个办法我是知道的，但是我怎么想也无法把这个词翻译给你听，因为‘干活’这个词对你来说是外国话呀！”

萧伯纳这种含蓄委婉，柔中带刚的批评方式，效果极强。

总之，批评的方法应以教育为主，用事实教育人，用道理开导人，用后果提醒人，从而使对方心悦诚服地接受批评。

5、直白式批评

有时候批评他人，无需迂回曲折，绕山绕水地暗示一番，只需要用事实轻轻一点，就能够达到效果，也不失为一个好方法。

一个病人在和医生约定的时间准时到达，可等了15分钟后医生才到。他非常气恼，觉得医生这种不守信用的行为实在是无礼，他必须提出批评，否则心里感到不平衡：自己受到了轻视；自尊心受到了伤害。于是他通过以下的方式来表达自己的批评意见。

他进入医生办公室后，先用手指了指手表，然后冷笑了一声说：“现在是2点15分。”医生似乎没明白他的意图，敷衍说：“是吗？”医生的回答更激怒了这位病人，可他仍是说：“现在是两点过一刻。”尽管他内心是非常愤怒，可脸上仍保持平静。他在克制自己，试图用暗示让医生明白自己的意思。可医生仍装糊涂：“两点过一刻又怎么样？”这下病人忍无可忍了，终于指出了医生的错误：不该迟到，浪费了自己的时间，不守信用。医生这才向他道歉。

这位病人开始想用迂回的暗示法将自己的批评信息传递给医生，让医生接受批评，并为自己的错误道歉，可医生并不愿意坦然接受。这位病人因此更加恼火，最后直接了当地将医生迟到，耽误了病人时间的事实说出来，医生才接受了批评。

现实生活中确实会常常遇到这种情况，有时需要直截了当地提出批评意见，“摆事实，讲道理”，令对方醒悟，否则你采用委婉的或迂回的办法，对方并不能领会你的批评意见，或者是故意回避、装糊涂，有时还会引起对方的误解，双方产生新的矛盾。

师经是魏国宫廷里的一位琴师，经常给魏文侯弹琴。

一天，师经弹琴，魏文侯随着乐曲跳起了舞，并且高声说道：“我的话别人不能违背。”

师经拿起琴去打魏文侯，没有打中，却把帽子上的穗子撞断了。文侯问手下人说：“身为国君却去打他的国君，应该处以什么样的刑罚？”

文侯手下的人说：“应该烧死他。”于是把师经带到堂下的台阶上等候。

师经说：“我想在死之前说一句话，可以吗？”

文侯说：“可以。”

师经说：“以前尧舜作国君时，只怕他讲的话没有人反对；桀纣作国君时，只怕他讲的话遭到别人的反对。我打的是桀纣，不是我的国君。”

文侯听后，说：“放了他吧！这是我的过错。把琴挂在城门上，用它作我的符信；不要修

补帽子上的穗子，用它来时常告诫我自己。”

正是师经从文侯的长久统治来考虑，批评文侯不该学桀纣独断专行；而文侯也从批评中听出这是师经对自己的忠心与关怀，所以才能最终将逆耳忠言接纳下来，并免了师经的死罪。

三、说幽默话

说话当中，能让人开怀大笑的是幽默，社会交往中，能化腐朽为神奇的是幽默。幽默的话语、幽默的技巧会让你的人生灿烂无比！

1、删繁就简的幽默技巧

幽默大师不仅有幽默的语言，还辅以幽默的行动，这样能产生更理想的效果。据说，幽默作家马克·吐温等 20 多人去参加道奇夫人的家宴时，宴会间出现了乱哄哄一齐讲话的场面。马克·吐温不愿大吼一声破坏气氛，便想了个办法，开始给邻座的一位太太讲故事，故意把声音放得很低，以吸引别人来听。大家不知道他在做什么，十分好奇，结果一个个地停止了说话，很快会场就静下来了。马克·吐温采用的这种幽默的方法比叫喊的效果好多了。

林肯也是这样一个幽默大师。有一次，林肯作为被告律师出庭。原告律师将一个简单的论据翻来覆去地陈述了两个多小时，听众都听不耐烦了。待到林肯进行辩护时，只见他走上讲台，先把外衣脱下放在桌上，然后拿起玻璃杯喝了口水，接着又重新穿上外衣，然后又喝水，一句话也不说，这样的动作重复了五六次，逗得大家前俯后仰。

林肯的幽默表演，实际是对原告律师最好的嘲弄。这也为他辩护的成功奠定了基础。当然，幽默表现也不能过度。许多时候，还可能要用自嘲来解围，但不要嘲笑人。幽默语言尤其要精炼，不能有太多的琐碎的词语，要删繁就简，点到为止以免影响理解和欣赏效果。要让人们明白自己想法的含义，不要引起误解。

所以说真正的幽默是诙谐而不失度，滑稽而不粗俗，精炼而不繁冗。

许多善于使用幽默的人，他们把窘迫的情境恢复原状，往往易如反掌，这实在令人羡慕。例如有个议员发表演讲，正当大家都倾耳静听时，突然座中有一个听众的椅子腿折断了，跌了一跤。在这种场合，往往会分散听众的注意力，而降低演讲的效果。但是议员马上急中生智，想出一个办法来挽回这种颓势，他紧接着椅子腿的折断声，大声说：“诸位，现在都相信我说的理由足以压倒一切异议声了吗？”

有一次，戈尔巴乔夫为了准时赶到会场，要求司机开快车。司机既担心他的安全，又怕违章，只好婉言谢绝。戈尔巴乔夫急了，命令司机与他调换位置，然后亲自驱车，疾驰如飞，片刻，车被交警拦住。警官命令警士将违章者扣留。警士到车前查询了一下，然后向警官回报说，坐车的是一位要人，不好究办。

“那人是谁？”警官很不满意地问。

“我说不准，警官同志。”警士面露难色地说，“不过，戈尔巴乔夫总统是他的司机。”

2、字词拆合的幽默技巧

字词拆合幽默术是语言幽默的一种，它从语言的组合和结构特点入手，以个别字、词的拆离或组合为手段造成歧义从而构成幽默的技巧。

一位朋友对我讲起过丈夫与她之间的一次吵嘴。她对我说：他有很多优点，但有一个特别大的毛病，那就是懒。让他干点活的时候，他总是满脸痛苦的样子。

有一天，我实在对此忍无可忍了，于是开始质问他：“你到底是懒，还是有毛病？如果是懒从今天起必须分担一部分家务；如果有病，我宁愿侍候你一辈子！”

他笑嘻嘻地回答了两个字：“懒病”。

丈夫不愿干家务，引得贤内助满腹牢骚，终于决心给他一次“最后抉择”的考验。看上去两人之间剑拔弩张，非大闹一场不可了，但丈夫却灵机一动，幽她一默，巧妙地化解了一场口舌之争。

丈夫断章取义，从妻子所提出的前后两条“建议”中分别抽出了两个字：“懒”和“病”，使其意义与原来截然不同了。

按常规处理办法，面对妻子二者必居其一的要求，许多人为了挽回“一家之长”的“面子”，一定要跟妻子争个上下输赢来。但这是一种最不可取的做法，常言说得好，“家不是讲理的地方”，的确，在家庭中应该讲爱，讲夫妻之间的体贴和关心。一些稍微明智的人立即会察言观色，作出妥协，以换得夫妻感情上的融洽。

但最上策则莫过于上面提到的那位丈夫了，“懒病”二字道出一种令人无可奈何的狡黠，让火冒三丈的妻子一下子火气全没了，这样不是更进一步增强了夫妻之间的友好和默契吗？

上面这位朋友的丈夫采用的就是典型的字词拆合的幽默技巧。在运用中，拆未必一定要和合联系在一起进行，“一步到位”的简单的拆离同样可以起到幽默的效果。

周恩来总理就是一位运用幽默语言的大师，他常常将谈判中的对方驳斥得哑口无言，却又无可奈何，以至于那些谈判对手在背后恶意地攻击说：“跟周讲道理，简直就像是在对牛弹琴！”

总理听到这话时非常平静，略思片刻道：“对，牛弹琴！”

字词拆合的幽默术的运用是对一个人应变能力、文化素质等综合因素的一种考验，因而具有较高的难度。冰冻三尺非一日之寒，只要我们不断地从生活和书籍的海洋里汲取知识，就一定会在看似平淡无奇的一字一句中发掘出幽默的智慧！

3、正话反说幽默技巧

朋友好久不见，突然见面，发现他长胖了。你可以这样调侃：“你越来越来膘了！”这带点戏谑性的幽默似乎不太难。如果换成正话反说：“啊！你怎么越来越苗条了！”幽默的表达必将令你的朋友嗔怪地笑起来。

从字面上讲，这似乎荒诞不经，但从深层次上理解，它传达出另一层意思，虽不明言，却了然于心。二者一对照，反差很强烈，谐趣就形成了。

还有一种是反话正说，表面是肯定，实际是否定，形褒实贬，形成大起大落的语言变化，透露出诙谐之乐趣。

这些方法被广泛运用于相声、小品之中。有一篇名为《挤车的诀窍》的讽刺小品，正儿八经地说着反语。

朋友，你可知北京乘车之难……上下班乘车都成了一门学问。

先说上车，车来时，上策为“抢位”——犹如球场上的抢点。精确计算位置，让车门正好停在身边，可先据要津之利。当然，必须顶住！此中诀窍是：上身倾向来车方向。稳住下身，千万莫被随车来的人流冲走。中策则贴边。外行才正对车门，弄得拥来晃去，上不了车，枉费心力。北京人不同于外地人，哈尔滨人上车是“能者为王”，上海人多少会顾及颜面，但动辄大呼小叫，使你无心恋战。北京人又想讲点风度又想早点上车，但决不会在车门前上车。最好的办法是贴住车厢，装出一副泰然自若的样子，一点一点地把“无根基”者拱开。只要一抓住车门，你就赢了。老北京都精于此道，所以售票员洗车，从来无须擦车门两边——那全是老北京的功劳。下策呢，可称为“搭挂”，将足嵌入车门（万勿先进脑袋），而后紧靠车门，往里“鼓拥”，只要司机不上车门，他就得让你上车。

这里反话正说，表面教人不守秩序，实际是讽刺不守秩序之士。由于这些以肯定语气讲的话是明显荒谬的，因而才是可笑的。

生活中，很多人善用此法讽刺丑恶，鞭挞罪行。宗先的《于无声处》中的一个角色在评

价他不以为然的人物时说：“我告诉您了，根据报纸上官方介绍，他是天底下头等大好人，浑身上下毫无缺点，连肚脐眼也没有。”

反语一般运用于轻松活泼的场景，但在美国，人们甚至可以从那些严肃认真的交通指示牌上发现反语，在美国西海岸一条公路的急转弯处有一幅标语牌是这样写的：

“如果您的汽车会游泳的话，请照直开，不必刹车。”

提醒人们刹车却反说成不必刹车，这则反语绝无讽刺嘲弄的意思，这只是给人一个别具一格的警告。

4、同音异义幽默技巧

巧用同音异义词，充满调笑又常含隐喻，可发人雅兴，令人捧腹。这是一种典型的戏弄、调笑言辞。

清代智辩家纪晓岚和和珅当时分别担任侍郎和尚书，有次两人同席，和珅见一狗在桌下啃骨头，问纪晓岚：“是狼（侍郎）是狗？”

纪晓岚马上回答：“垂尾是狼，上竖（尚书）是狗。”

说实在的，两人都在骂人，但都含而不露，谑而有度。特别是纪晓岚，急中生智，巧用谐音，以眼还眼，以牙还牙，令人称快。

无独有偶，在狗啃骨头上做文章的苏东坡也有一绝。

这天，苏东坡与友人承天寺参寥泛舟赤壁，见一狗在河滩上啃骨头，马上灵机一动，说：

“狗啃河上（和尚）骨。”

参寥一听，觉得话中有话，马上回敬一句：

水流东坡诗（尸）。”

两人听罢都哈哈大笑。因为，表面听来，是吟诗写实，颂扬风雅，实际是相互戏弄，相互嘲笑。

生活中，很多场合由于同音词或是听不明白的，或是理解错误，无意中套上了另外一个同音异义词，由此引出笑话。如下例：

顾客：“请问这里有巴金的《家》吗？”

同时，也可通过谐音构成对比产生幽默。

清代末年，李鸿章有个远房亲戚，不学无术却参加科举考试，试卷到手，不能成文。焦急之余，想在试卷上写上“我是当朝中堂大人李鸿章之亲戚。”他因不会写“戚”字，竟写成“我是李中堂之亲妻。”主考官阅后，批道：“所以我不敢取（娶）。”

由于主考官取考生的“取”与“娶”同音，就把两件风马牛不相及的事扯到了一起。也正是这声音的巧，让人感到妙不可言。

5、拾趣

（1）时刻表的用途

火车站挤满了要回家的旅客，一列又一列的火车不是误点，就是被取消。一位旅客生气地对车站服务员说：“我不明白铁路部门何苦费事印时刻表呢？”

服务员说：“我也不知道。不过，要是当真不印时刻表的话，你就无法说出火车究竟误点多少了，对吗？”

（2）称呼

女郎：“车夫，请送我到火车站！”

出租汽车司机：“你怎么叫我车夫？”

女郎：“那些赶马的叫马夫，你是开车的不叫车夫叫什么？”

司机：“照你这样说，如果我是记帐的或是打仗的，你不就叫我‘丈’夫了吗？”

女郎一时语塞。

(3) 请勿抽烟

“先生，请不要在店里抽烟。”

“那你们店里干吗要卖烟？”

“我们这里还卖手纸呢！”

(4) 你怎么办

有一次，一位纪委书记（甲）发现一位商店经理（乙）犯有严重的违法行为，为了教育其本人迷途知返，他不露声色地发起了一场心理战：

甲：假如你家里养了一只猫，只会偷鱼吃肉睡懒觉，从不抓老鼠，还常打烂盘碟，你怎么办？

乙：把它赶出门去。

甲：假如你商店里有个售货员迟到早退，不负责任，短斤缺两，还把商品偷回家去，你怎么办？

乙：开除他。

甲：假如他的经理知情不报，还与他暗中勾结，倒卖彩电，中饱私囊，索贿受贿，你怎么办？

乙：这……

(5) 第一次打针

患者：“护士小姐，我很紧张，我这是第一次打针。”

护士：“不用紧张，我也是第一次打针。”

(6) 刚好满 10 岁

“老板先生，我在贵店买这只金丝鸟时，你说这种鸟能活 10 年，可是，我买回去的第 3 天，它就死了……”

“先生，可能您买回去的第 3 天，它刚好满 10 岁吧。”

(7) 还是杀人好

有一人大谈轮回报应说，警告人们不要轻易杀生，凡是杀一牛一猪，来生便作牛和猪，所以，哪怕蚂蚁之类亦要仁慈对待。当时的许文穆便反驳说：“那最好是杀人。”众人问为什么？他回答说：“按这种说法，哪怕来生报应也还是作人呀！”

(8) 经理制服赖账女郎

一位穿着华贵的女郎在一家高级餐厅吃完饭后，对餐厅经理说她把钱包忘记带上了。

“没关系，赊帐好了。”餐厅经理平静地说，“我相信你，但是为了防备遗忘，请将你的姓名和欠款记在黑板上。”

“那样谁都可以看见我的名字了，多丢人。”

“不必担心。”经理说，“你的皮大衣可以把黑板遮住的。”

女郎无奈，只好乖乖地付钱离去。

(9) 母鸡下蛋

一位作家对厨师说：“你没有从事过写作，因此你无权对我的作品提出批评。”

“岂有此理。”厨师反驳道，“我这辈子没有下过一个蛋，可是能尝出炒鸡蛋的味道。母鸡能吗？”

(10) 称称你的儿子

一个妇女怒气冲冲地走进一家商店，责问售货员说，她的儿子在这家商店买了一磅果酱，可是份量很不够。售货员没有强词相辩，只是轻松地回答说：“太太，请您回家称称您的儿子吧。”

(11) 讨价还价