

## 谈判中的十大锦囊妙计

### 序言：

商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动,是当事人之间为实现一定的经济目的,明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。“我们永远也不要惧怕谈判。但是,我们永远也不要由于惧怕而谈判。”你认为约翰肯尼迪说这番话时想的是什么?本专题将为你奉上谈判中的十大锦囊妙计,以及具体的商务谈判的技巧。学习本专题,你在今后的谈判中将无往而不利!

### 01、[施威计：巧妙地给对手施加压力](#)

- 1.借法律之剑压压人；
- 2.用心理高压让他露真相；
- 3.此时无声胜有声。

敢冒风险以恐吓敌人,没有浑身的胆子,没有高超的操纵人心的技艺,没有对敌手心理的洞察,是会弄巧成拙的。

### 02、[拆台计：如何打消对手的嚣张气焰](#)

凡风光而居台面之上者,都有其外在与内在的各种力量支撑才得以维持及扩张自己的威势。找到对手最主要的顶台柱,给他破坏掉或偷梁换柱,便是拆台的主要手段与内涵。

### 03、[反悔计：如何避免陷入他人的圈套](#)

我们的文化长久以来将我们教育成一个绝对与人为善的好人,使得在许多应该维护自己利益的时候我们都不去据理力争。因此,懂得反悔之道,是一个人通权达变,实现自我价值的必要开端。

### 04、[卖乖计：如何以最简单的方式打动人](#)

卖乖术是人际关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐,做事多长眼色,谁都喜欢。而精明之人并不止于此,他们善于投机取巧,甚至能够制造错觉,像一个高明的魔术师。

### 05、[露丑计：如何把“短处”变为“长处”](#)

强为掩饰自己的缺点和过失,会欲盖弥彰。不妨主动露丑,一是增强自信和尾气;二可显得本色和人性化,对人的批评也会少要;三来表现出弱点并好好发挥,可使人更加喜爱。

### 06、[反讥计：如何“修理”刻薄的人](#)

为人不可囿于宽厚,而应学会对他人的无礼攻击。吹毛求疵、嘲笑挖苦等以牙还牙,反唇相讥。对方成心让你下不来台,你怎能只在会上呆张着口而不自卫还击呢?

### 07、[反语计：如何让人际关系更加生动活泼](#)

人们的语言表达有着约定俗成的习惯性规则。在特定的情况下,人们也出于表达的需要打破习惯的约束,并反其道而行之,便形成了反语。反语是一种极端的拐弯抹角,彻底的迂回表达。

### 08、[钓鱼计：如何与有用处的人套牢关系](#)

建立和维护人际关系都需要有耐心,这和钓鱼的道理有点相似。除基本要领外还应注意把钓到的小鱼喂大、线放长些等钓鱼术的策略,亦即不可忽视平时对于朋友同事等身边的感情投资。

### 09、[下台计：如何借助台阶摆脱窘境](#)

- 1.其实“台阶”并不难下
- 2.给人台阶下,救场如救火
- 3.把丢掉的“脸”找回来

尽管你的幽默有时会失灵,可它仍是自找台阶巧妙圆标的一剂良药,所以当多练习自己开玩笑的功夫。

### 10、[暗示计：如何用委婉的语气使对方知趣](#)

- 1.说话听声,锣鼓听音
- 2.暗藏释说,以柔克刚

### 3. 驳人面子，点到为止

生活中有大量的话不用直接说出来，话里带出来就行了，更有不能直言的意思，得靠暗示来表达。

#### 谈判中的十大锦囊妙计(1)

### 施威计：巧妙地给对手施加压力

#### 1. 借法律之剑压人

15岁的宁共从同学处回到家时，发现房门洞开，里面传出搬动东西的声音。往里一看，一男子在翻箱倒柜，似寻钱财。那男子也抬头发现了宁某，他当即操起事先备好的菜刀，瞪眼逼视着宁某。宁某面对高过自己一头的窃贼，怒目对视了一阵，突然大喝一声：“把刀放下！”这一声竟镇住了窃贼。

“告诉你，如果你真动了刀，那性质就变了，那就是抢劫，少说也得判个三年五年的！要是你放下刀，我给你个投案自首的机会。告诉你，我的三个同学正在门口锁车子，我可以马上招呼他们把你抓起来。你把刀贴地扔过来！”

宁某气势夺人的喝斥，降服了窃贼，使窃贼乖乖地把刀扔了过来，并且在邻居们的帮助下，把窃贼送到了派出所。

15岁的中学生宁某面对个高体壮又手持凶器的窃贼只几句话便将其降而擒之，这不能不令人赞叹之至。细析之，宁某可赞之处有三：

首先，以恐吓镇住了窃贼。宁某针对窃贼色厉内荏的本质，先发制人，断然大喝：把刀放下！给惶急乱神的窃贼造成来者不善的威压气势，他自然不敢轻举妄动了。宁某借此改变了自己个小力薄的不利局面，还传出声响给了邻里，更加暴露了窃贼。

其次，用恐吓击垮了窃贼的心理防线。当窃贼手中举起了菜刀时，宁某没给窃贼喘息定神的机会，随即举起了自己所掌握的法律知识的宝剑：如果真的动了刀，盗窃就变为了抢劫，性质恶劣了，处罚必加重；若顺从就擒，可算投案自首，当然能减轻处罚或免于处罚。“两罪权衡取其轻”，窃贼的行凶杀人的欲望自然就得到了抑制。宁某接下一句：三个同学在门口锁车，可马上招来抓你。兵不厌诈，对贼也适用。这一诈，破灭了窃贼拼死出逃的微薄希望，使之明白自己已是“瓮中之贼”了，只能放下菜刀，走投案自首一条路了。

再次，少年又心细如发，谨言一句，急缴贼械。宁某智计连用逼得窃贼势消神沮，随即又命令：“把刀贴地扔过来！”“贴地扔刀”，限定了扔刀的方式及力度，也断绝了敌人借扔刀之机再次行凶的可能，真是“谨言一句”，化险为夷啊。这种以法律这把“尚方宝剑”来恐吓歹徒的方法也可以用来劝诫头脑发热者。

在现实生活中，人与人之间一旦发生激烈的矛盾冲突，当事人在冲动情绪之下，很可能干出蠢事来。每当这时，同事、亲人、领导必然会出面进行规劝，帮助他们恢复理智，使问题得到正确处理。能够增强劝导语言力度的说法很多，其中有一种值得我们特别注意：这就是善于运用法的威力，强化说理语言的刚性；借助于法律的权威与严肃性，唤起当事人的法律意识，约束自己的言行，最终达到说服目的。具体说来，有以下几种方式可以借鉴：

#### ①借助法律的权威性，加强劝说语言的威慑力。

面对头脑发热的人，劝说者可以站在法律的立场上，以严肃的口吻，威严的神态，着力强调对方行为可能造成违法的危险后果，借以增强语言的威慑力，引起对方的警觉，能有效地避免事态恶化。比如，某监察机关的执法人员到一个村调查处理案件，在离开的时候，不法分子煽动不明真相的群众闹事，围攻办案人员，还要砸他们的汽车，情况十分紧急。为了制止事态发展，一位办案的科长站在汽车上，大声说：“我们是国家执法人员，奉命执行公务，大家应该相信我们是会秉公办事的，千万不要听信谣言。如果你们围攻执法人员，干扰执行公务，这是一种违法行为，要负法律责任的。请大家马上散开！”他这样一说，不少群众立即散开，让出一条路来，一场冲突避免了。

#### ②借助相关法律知识，增强劝说语言的征服力。

有些人平时不学习法律知识，不知法，不懂法，遇事时难免意气用事。对这种人就要注意介绍法律知识，使他们知道法律的内容与自己言行的关系及其后果。这样的劝说才有力度，才能服人，才能使对方自觉用法律规范来校正自己的不当言行，最终达到规劝的目的。

比如，有个战士的未婚妻在家里被人欺侮了，他听说后怒不可遏，当即买了一把刀子要去报仇。指导员指出其鲁莽行为可能造成两个严重后果：一是违反军队的纪律，为军队抹黑；二是触犯刑律，受到法律制裁。告诉他要学会运用法律武器作斗争。接着一起学习刑法，帮他给姑娘写了信，鼓励姑娘向法院提出诉讼。此外，部队还出面给地方政府写了信，最终使坏分子受到了制裁，这件事情圆满解决了。

### ③借助具体法律条文，增强劝说语言的引导力。

有时候，当事人受了害，因为不知道如何维护自己的权益，也可能冲动蛮干。劝导者应运用具体的法律条文帮助分析对照，说服规劝，使之心服口服，作出正确的言行选择。

一个青工的父亲下夜班骑车回家，不幸跌进施工挖的沟中，造成骨折住院，花了数千元医药费，几个月没能上班，工作也丢了。青工找到施工单位说理要求赔偿，人家说与己无关。他的蛮劲上来和几个哥儿们商量好要去收拾那个工头，砸那个工地。单位的书记知道了，拦住他们说：“你可不要胡来，本来你现在占理，一动手就没理了，而且还违法。”青工听了很反感，说：“你说的好听，我到哪里说理？找谁都说不管。”书记说：“你不学法，当然找不到理。你看，法律中有这样的条文：”在公共场所，道旁或者通道上挖坑、修缮安装地下设施等，没有明显标志和采取安全措施造成他人损害的，施工者应当承担民事责任。”他这样一点拨，对方紧蹙的眉头展开了。他在领导帮助下状告安装地下管道的自来水公司，在法院的审理下，索回了赔款，解决了问题。他说：“多亏了书记的指点，不然，我就栽了。”

### 2.用心理高压让他露真相

元朝时，宁海主丞胡汲仲，偶然出去巡视，见到一群老妇聚在庵子里诵经。见到主丞，有一个妇人诉说自己丢失了一件衣服，不知诵经的妇女中哪一个所偷。胡级仲叫人拿来一些麦子，让所有在场诵经的妇女每人手心放上几粒麦子，然后合掌绕着佛像走圈，口里还是要照旧念经。汲仲闭上眼睛端坐在一边说：“我命令神明作法，如果是偷衣人，绕佛走了几圈以后，手心的麦子应当会发芽。”众妇女合掌绕佛而行，口中依旧念经，其中有一个妇人，几次打开手掌看手心的小麦粒。汲仲立即命人把她捆起来，通过审问，果然是偷衣妇。

另有一个类似的故事也极为典型而有趣：刘宰在泰兴当县令的时候，有一个大富翁的妻子丢了一根金铁，当时只有两个女仆在场。把两个女仆送到县衙，她们都大喊冤枉。刘宰命令她俩各拿一根芦苇杆，说：“不是盗金锭的人，芦苇不会长，偷了金锭的，手中的芦苇会比现在长两寸。”第二天去看那两个女仆手中的芦苇杆，一根与原来的一样长，另一根已被折掉两寸。立即把那个折掉芦苇杆的女仆抓起来审讯，她供认不讳。

平心而论，能有信心偷东西并加以抵赖的人一般并非愚不可及。他们之所以一下子被诈得原形毕露，是因为在高度的精神压力下乱了方寸，不由自主地丧失了理智和冷静，干出了傻事。于是他们被测了出来。给予强大压力，冲破心理防线而得知真相的测黑术，在现代社会中也得到了应用。

在以了解应征者的人品、对事物的看法等为目的的面试中，为了在有限的时间内正确掌握对方的情况，会使用各种深层的心理技巧，其中之一“压迫性面试法。”就是想尽办法提出令对方觉得不愉快的问题，使对方处于孤立状态，或逼他作二者择一的决断，总之就是“欺负”对方，使他感觉到陷进危机之中了，这时观察他的反应。

当人处于危机状态中时，会呈现出赤裸裸的自我，掩饰外表的理智也会丧失，不知不觉地会吐露出真心话。一个外国电视节目中曾经邀请一百个国会议员上电视，试图探查他们的心理活动。他们坐进在演播室建造的只有正面能看到外界的小小隔离间中，戴着耳机，陷入既看不见其他人的面孔，又听不到发问者以外的声音的“危机状态”中。当时，这些议员们的表情真值得一看，有些人甚至露出平常绝对呈现不出来的凶恶模样，气愤地拂袖而去。

如果你想了解初次见面的对方说的是不是真心话，他对当时的话题具有何种程度的关心，不妨利用压迫性面试的方法，故意反驳对方的意见。不过，探查对方的真心话固然重要，但如果缺乏技巧，触怒对方，反而得不偿失。倘若你认为和对方断绝来往也无所谓，或者自信能平息对方的怒气，恢复和谐的人际关系，那自然另当别论，否则还是应该慎重为妙。

类似方法还有，在谈判中向对方提出苛刻的条件，以探查对方的真实心理。

把这种施用高压的方法反过来使用，也是一种很好的洞察人心的方法。具体说来，便是让一个极度紧张、高度警惕的人卸去重压，让他在放松之中显露真相。例如，怀着偷懒心理的人，本来就对工作既无兴趣，也不关心，却又害怕批评和处罚，一直处于惶恐状态，紧张到顶点而不能忍受时，为了解除紧张就采取似乎能得到赞赏的行为，就是说，变成认真的职员，这种行为在心理学上称作“反应形成”。

但是，因为违背了想偷懒的强烈欲望，一直采取相反的行动，这种状态的紧张程度极强，一有机会，这种反应形成的途径多少露出笑脸。这种人，看上去确实似乎对工作很热心，而这种热心甚至容易发展为病态地攻击不工作的人之类的一种扭曲的形成。

要看破真正的懒惰心理，有一种方法那就是，一有机会就反复赞赏他的工作，让他不害怕批评和处罚，如果是反应形成而热心于工作的话，紧张突然松弛，不久他就会暴露出迟到之类的懒惰。

### 3.此时无声胜有声

常看恐怖片的朋友，一定会有这样的体验：最令人毛骨悚然的场景，往往是那些落一根针都能听见的寂静无声。这个道理在恐吓中也颇为灵验。

对某些气势汹汹来找差的人，如果你不动声色，不理不睬，便会产生比以硬对硬更大的震慑力量，也就是说沉默成为最为强硬的武器。

一个工人的一位农村亲戚给他带来八只母鸡，为了让这八只母鸡下蛋，就在围墙的角落上垒了个鸡圈。厂长让人劝其处理鸡子、拆除鸡圈。因为他没有执行决定，厂长就派人强行抓鸡拆圈。于是这位工人大闹厂长室，厂长则专注地看一份文件，头一直就没有抬起来。待这位工人一阵大火过后，厂长拉开写字台抽屉，甩出一份处理这件事的决定给这位工人，并告诉他以后再出类似事件就勒令其搬出厂区去住。说完就拂袖而去车间了。此时，那工人的气焰全熄了，低着头回去了。这位厂长就是凭借无言无声的力量占据了心理优势，使对方不战自败。

有些商人不惜重金购买豪华家具暗示自己的实力，老练者更会言谈低调，就更令人莫测高深，敬畏有加。这正是低声及无声所产生的震慑合力的作用。

军事上的空城计便是以寂静制造恐惧而得以实现的。

三国魏将夏侯渊在定军山兵败后，曹操亲自率军去争夺汉中的地方。刘备手下将领赵云随黄忠去夺取曹操的军粮，正好碰上曹操大军开出军营。赵云正和曹操前锋交战，曹操大军随后便迎了上来。赵云一看形势危急，就抽鞭策马，向前冲击曹军阵地，奋力厮杀起来，且边战边退。赵云所向披靡战无不胜，曹军被打得人仰马翻，落花流水，赵云打退了敌人，正要抽身回营，见部将张著不幸受伤，便又骑马迎接张著回到自己的营地。

这时，被打得人马四散的曹军又渐渐合拢，追了上来，一直追到赵云的营地，这天，酒阳县令张翼正好也在赵云营内，看到这种情况，胆战心惊，想要关闭营门坚守。赵云却下令部下大开营门，放倒旗帜，停止擂鼓，顿时如同空营，静寂无声。曹操在赵云营前观望许久，怀疑赵云营中有伏兵，徘徊了一阵后，便下令撤退。

曹军刚一转身，赵云便命令士兵把鼓敲得震天价响，只用弓箭在后面射杀菌军，顿时，鼓声鸣鸣，利箭咬咬，曹军以为真有伏兵从营中杀了出来，乱成一片，四散逃窜，自相践踏而死伤不少，跌入汉水淹死也很多，这样，曹军不战而败。

第二天，刘备来到赵云的营地，对部下说：“赵子龙一身都是胆啊！”从此，刘备军中就称呼赵云为虎威将军。

敢冒风险以恐吓敌人，没有浑身的胆子，没有高超的操纵人心的技艺，没有对敌手心理的洞察，是会弄巧成拙的。

## 谈判中的十大锦囊妙计(2)

### 拆台计：如何打消对手的嚣张气焰

凡风光而居台面之上者，都有其外在与内在的各种力量支撑才得以维持及扩张自己的威势。找到对手最主要的顶台柱，给他破坏掉或偷梁换柱，便是拆台的主要手段与内涵。

来进攻你的人大都依托其“后方巩固”，所以危及他的大后方，叫他后院起火则是遣散自保的拆台手段之一。围魏救赵之计使是最典型的计谋。

傲气之人都有各自傲气的资本，如果能对症下药，“冻结”他的生产资金，就如同釜底抽薪，定会让他变乖一些。

大部分有头有脸者都死要面子，对准他的弱点，来个“你怕什么就跟你来什么”，就如同动摇了人的精神上的台柱子，任何铁板一块、软硬不吃的人都会绷不住劲儿。同理可知，打击对手的信心、勇气、幸福感等等，都能做到拆对手“心灵之台”，而其中最厉害的招术莫过于毁掉他的希望。一个毫无指望的人不会有什么心思搭台唱戏，苦心经营，他的台更是不拆自垮，不夺自弃。

#### 1.把铁台柱换成泥腿子

宋真宗的正宫娘娘章献皇后，聪明伶俐，好胜心强，政治手腕高明，在后宫中可谓一手遮天，连真宗也佩服她，有了为难的事便与她商量。怎奈她肚子不作主，十几年了，也没给皇上生出个儿子来。真宗为

了承大统，便广召嫔妃，以求生子。其中有位李定妃，善解人意，很得真宗宠爱。这李宸妃也很争气，侍御不久，便呕酸减饭，眼见得喜在身。

章献皇后本是个醋坛子，原本不放真宗与嫔妃共居。但自己老不生育，也渐渐管不住真宗了。这回一听李定妃怀孕，不啻五雷轰顶，顿时愣在那里。李烹妃最得真宗宠爱，万一生下来是儿子，那么封为太子无疑。将来太子登基，母凭子贵，那么太后的宝座就不属于自己了。怎么办呢？派亲信太监把李宝妃除掉？那倒一了百了。但一转念，她觉得此事不妥，万一露了马脚，那自己立即会被人冷它，失去兼华富贵。就此里手，她又不甘心，怎么办？想来想去，她突然想出一条“偷梁换柱”的妙计。

第二天，她在腰上缠了些布条，看上去鼓鼓囊囊也似怀上孕之状，又常装作干呕。真宗一听非常高兴，这生男孩的保险系数更大了。于是，他高兴地对章献皇后和李启妃许下愿：生下来哪个是男的，便立太子。若都是男的，先生下来的立为太子。两人都点头答应。

自此，李启妃的肚子天天鼓，章献是后的有条天天加，为了实现计划，章献皇后又做了两种工作：其一，找人算卦说皇后的身孕怕命硬的人冲，所以不让皇上近身，实际上是怕是上戳穿她的诡计。其二，加紧收买李定妃的贴身太监阎文应。

怀胎十月，快要临产了，阎文应也被买通了，不时向章献皇后报告李宸妃的情况。一天，李定妃腹痛生产，皇后也在床上滚起来，

真宗闻听二人一起生产，快步来到后宫，先去皇后宫中一看，是一个白胖的儿子，心中大为高兴。又到李高妃宫中，一看却生下一个狸猫，是一妖物，心中突生厌情，命人速速埋掉。李宸妃生产时疼昏过去，不知就里，醒来时见自己生了个狸猫，只有呜呜地哭，半句话也说不出。

李高妃既然是母凭子贵，那章献皇后便偷走太子这个支撑台子的铁柱子，换上了狸猫这种泥做的台柱，李定妃的“台子”岂会不垮？皇后不但拆了别人的台，竟然用偷来的柱子来撑自己的台面，这台真是拆出“精”来了。这种拆台虽然巧妙，却为人所不齿。

这种抽去对方台柱，或换上“泥”台柱的做法是拆台的主要手段。顶台之柱为台子不倒的机关所在，要拆台必先找到对方之“台柱”究竟为何物。找台柱并非想像得那么简单，有时候它们并不明显。

浙江以东的裘甫起兵叛乱，已攻占了几个城地，朝廷任命王式为观察史，镇压动乱。

刚上任的第一件事，王式便命人将县里粮仓中的粮食发给饥民。众将官迷惑不解，都说：“您刚上任，军队粮饷又那么紧张，现在你把县里粮仓中的存粮散发给百姓，这是怎么回事呢？”王式笑着说：“反贼用枪粮仓中存粮的把戏来诱惑贫困百姓造反，现在我向他们散发粮食，那么，贫苦百姓就会不强抢了。再者，各县没有守兵，根本无力防守粮仓，如果不把粮食发给贫苦百姓，等到敌人来了，反而会用来资助敌人。”

王式的话在各位将领听来，的确言之有理。果然，叛军到达后，百姓纷纷抵抗，不到几个月功夫，叛乱被平定。

王式眼光敏锐，发现了粮食这个台柱子，便通过分粮食成功地拆了叛军之台。

## 2. 攻其后方，围魏救赵

“围魏救赵”之计是拆台不可多得的巧妙手段。围魏救赵，是（三十六计）当中的第二计。

孙腹不愧为兵圣孙武之后，善出奇计。这围魏救赵之计就源于他策划的齐魏桂陵之战。

魏国攻打赵国，包围了赵都邯郸，赵国深觉危急，向齐国求救。公元前 353 年，齐国派田忌为将，孙腹为军师，率兵 8 万，援救赵国。一开始，田忌想直接去与魏军决战。孙腹却另有高见：要想解开一个绳结，不能强拉硬扯；要把打架的分开，不能自己也参加进去打。派兵解围，得避开实力，打其虚处，攻其必救。现在魏国的精锐部队在打赵国，国内空虚，我们应攻打魏国都城大梁。这样，魏军定会回师自救。

田忌采纳了孙腹的谋略。魏军听到了齐国攻打都城的消息，急忙回救。齐军在桂陵一带埋伏好，打了远道退来的魏军一个措手不及，救了赵国。

我有一同学，姓姚，深通围魏救赵之计。他老婆被一姓蔡的小经理追得挺紧，老婆在巧妙周旋着，还没投降。他怕夫人万一顶不住了，防线一破，问题就大了。怎么办呢？不能拿着刀子去和蔡拼命吧。他想到了蔡的老婆。他与她本来就认识，现在就变着法子与她增加联系。她在一家琴行工作，会调琴。他家有架钢琴，就请她来调。这调琴可是个功夫活，一时半会调不完，调着调着到了吃饭的时候，他早已把饭准备好，陪她小酌几杯。她微带酒意，脸红红的，拿着他送的小礼品回家了。自此，往来增多，友谊加深。姚知道，蔡爱自己的老婆和家庭，追他的妻子，是搞“第二职业”，想发展个小情妇。于是，姚在与蔡夫人交往中，并不告诉她丈夫在追自己的妻子，他不想破坏蔡家的和睦。

蔡发现了姚与自己老婆的友好往来，他怕姚来个“以其人之道，还治其人之身”，忙退兵自卫。禁心想：不能光想种别人的田，荒了自己的地。

这一问题，没用武力，通过外交途径和平解决了。这得益于围魏救赵的智谋。

写到这里，我又想起了一个笑话（窍门）：

“你是用什么办法把丈夫整夜不归的习惯改过来的？”

“有一天晚上，他很晚才回来。于是我大声喊道，‘是约翰吗？’——而我的丈夫，你是知道的，他叫杰克。”

有家室的男人在外拈花惹草，通常是自忖“后方筑固”，才会有“锦上添花”的雅兴。你让他后院起火，来个“围魏救赵”，正是拆掉了他的台子。拆台用于自保非此计莫属。下面再举一个绝妙之例。

西汉初年，汉高祖刘邦率领大军与匈奴交战。刘邦求胜心切，带领骑兵追击敌军，把大队人马丢在后面，不料刚刚追到平城，便中了匈奴的埋伏，刘邦被迫困守白登山，然而，后续部队已经被匈奴军队分头阻挡在各要路口，无法前来解围，形势十分危急。

到了第四天，被围困的汉军粮草越来越少。伤亡的将士不断增加，刘邦君臣急得像热锅上的蚂蚁，坐立不安。

跟随刘邦的谋士陈平无时不在苦思冥想突围之计。这天，他正在山上观察敌营的动静，看见山下敌军中有一男一女指挥着匈奴兵。一打听才知道，这一男一女是匈奴王冒顿单于和他的夫人阏氏。

他灵机一动，从阏氏身上想出一条计策，回去和刘邦一说，马上得到了允许。

陈平派一名使者，带着金银珠宝和一幅图画秘密地会见阏氏。使者送上厚礼又献上一到图画，上面画的是一位娇美无比的美女。使者声称是献给匈奴王的中原美女。阏氏于是规劝匈奴王说，即使夺得汉地也不宜久居，再说两个君主也不能互相敌对。

匈奴王经过反复考虑，终于同意了夫人的意见。后来，双方的代表经过多次谈判，达成了停战协议。

女人的威力往往在出其不意的地方显示出来。大将军在人前八面威风，可是回到家里还是要听老婆的。男人之所以要听老婆的话，并没有什么原则可言，只是怕她吃醋，怕她唠叨，怕她撒泼，一句话，怕她让自己在人前人后丢面子。于是，拿男人的老婆“开刀”，叫他“后院起火”，是一种很阴损很恶毒，也很高明的。

利用女人，“扯其后腿，拆其后台”这一术的妙用，在于听之无声，视之无形，无穷如天地，难知如阴阳。施用暗往明来，阴差阳错的手段，使对方堕于其中而不觉。

### 3. 冻结他生产傲气的资本

人际交往中，我们常会遇到很多傲气十足的人，他们往往有这样那样的资本可以依赖。如果你能针对他产生傲气的资本给予打击，便无异于釜底抽薪，拆掉了他的台子。

下面与你分享四种“冻结资本”的：

#### ① 出一个他回答不了的难题。

一些人自恃知识丰富，阅历广泛，因而压根儿就瞧不起别人，表现出一股不可一世的傲气。对付这种傲气者只要巧妙地设置一个难题，就可抑制其傲气。这是因为不管其知识多么丰富，阅历多么广泛，然而在这个大千世界里毕竟是有限的，而其一旦发现自己也存在着知识缺陷，其傲气自然就会烟飞灰散了。在一次国际会议期间，一位西方外交官非常傲慢地对我国一位代表提出了一个问题：“阁下在西方逗留了一段时间，不知是否对西方有了一点开明的认识。”显然，这位外交官是以傲慢的态度嘲笑我国代表的无知。我国代表淡然一笑回答道：“我是在西方接受教育的，40年前我在巴黎受过高等教育，我对西方的了解可能比你少不了多少。现在访问你对东方了解多少？”而对我国代表的提问，那位外交官茫然不知所措，满脸窘态，其傲气荡然无存了。

无疑，巧设难题抑制傲气者，所设置的难题一定要是对方无法回答的问题，因为只有这样，才能暴露对方的无知或者缺陷，从而挫其傲气。如果设置的问题对方能够回答，这样不但不会挫其傲气，相反地更会助长其傲气而使自己更处于难堪的境地。

#### ③ 需一手叫他瞧瞧。

有些高傲者往往有一技之长，有自视清高的资本，这些人最瞧不起不学无术之辈，相反，对于有真才实学，能力在他之上者，却又会像遇到知音似的格外看重，给以礼遇。有位傲者就说过这样的话：“有人说我做，其实没说到点子上。我这个人最瞧不起混饭吃的草包。你要干的漂亮，叫我服，我会把你奉为上宾！”这话正是这类高傲者心态的真实写照。

因此，对于这种重才的傲者，要想博得他们的青睐，莫过于悟到好处地在他们面前展示自己的才华，使他们感到你不是等闲之辈，这时与之打交道就会变得容易多了。有位行伍出身的领导，爱学习爱动脑子，工作很有建树，且能写会画，人称“德将”。他个性孤傲，尤其着不上刚出校门，夸夸其谈的青年，因此有些青年很怵他，躲着他。一次他到部队作报告后，有位青年军官直言说他报告中引用的诗句有出入，并当场背原诗句，说明出处。这位青年改挑他的毛病，勇气可佳。这使“儒将”对他刮目相看了。回机关后立即通知干部部门，对这个青年军官进行考察，不久把他调到机关工作，后来他们还成了忘年之交。

很显然，对待高傲者有时倒是需要“显山露水”，恰当地展示自己的才华，从而改变对方的态度。受到他们的青睐，事情就好办了。当然，在做者面前显示才华并非卖弄，也不是无地放矢的夸夸其谈，而是真才实学的恰当展现。

### ③点一点他的痛处。

有时与傲者打交道，也可采取针锋相对的方法，即以不卑不力的态度，抓住对方之要害给以指出，打掉他赖以生傲的资本，这时对方会从自身的利益出发，放下架子，认真地把您放在同等地位上交往。例如，1901年美国石油大王洛克菲勒的第二代小约翰·戴·洛克菲勒，代表父亲与钢铁大王摩根谈判关于梅萨比矿区的买卖交易。摩根是一个傲慢专横，喜欢支配人的人，不愿意承认任何当代人物的平等地位。当他看到年仅27岁的小洛克菲勒走进他的办公室时，继续和一位同事谈话，直到有人通报介绍后，摩根才对年轻而长相虚弱的小洛克菲勒瞪着眼睛大声说：“唔，你们要什么价钱！”小洛克菲勒盯着老摩根，礼貌地答道：“摩根先生，我看一定有一些误会。不是我到这里来出售，相反，我的理解是您想要买。”老摩根听了年轻人的话，顿时目瞪口呆，沉默片刻，终于改变了声调。最后，通过谈判，摩根答应了洛克菲勒规定的售价。

在这次交际中，小洛克菲勒就是抓住了问题的关键：摩根急于要买下梅萨比矿区，给以点化，从而既出其不意地直戳对方的要害，说明实质；同时也表现出对垒的勇气和平等交往的尊严，使对方意识到自己应认真地平等地交往，交际进程就变成了坦途。

### ④不加理睬。

一些有傲气的人，别人越理睬他，他的傲气就越大。因而对这种傲气者采取不予理睬的态度，使其孤立，这样就可削弱甚至打掉其傲气。某单位调来了一名中年人，这位中年人有着过硬的技术，因此瞧不起别人。他不是教训这个人，就是教训那个人，弄得大家都不愉快。于是大家对他采取不予理睬的态度，有些人见他来了就走。久而久之，他自觉天趣，于是改变了自己的态度，大家再也看不到他身上的傲气了，也就又恢复了与他的正常交往。

为什么采取这种方法能使傲气者改弦易辙呢？因为傲气者大都是为了显示自己高人一等的价值，而大家不理睬他，不但没有显示自己的价值，反而使自己处于孤独无援的境地，因而不得不反省自己不受欢迎的原因，改弦易辙了。

当然，对方一旦停止产生傲气，我们便应该停止拆台行为，否则让对方总下不来台，他便会来拆我们的台了。

## 4. 丢他的面子便是拆他的台

汉代的大辞赋家司马相如，出川漫游，一篇《子虚上林赋》博得了海内文名。博雅之士，无不以结识司马相如为荣。但司马相如放任不羁，不拘礼教，又不治生业，一派浪荡公子相。

这一年，司马相如外游归回成都的路上，路过临邛。临邛县令久仰司马相如之名，恭请至县衙。此事惊动了当地富豪卓王孙。也想结识一下，以附庸风雅。但他仍摆脱不了商人的庸俗，故而实为请司马相如，但名义上却是清县令王吉，让司马相如作陪。司马相如本来看不起这班无才暴富之人，所以压根没准备去赴宴。

到了约定日期，司马相如却没有来。卓王孙如热锅蚂蚁，王吉只好亲自去请。司马相如驳不过王吉面子，来到卓府，卓王孙一见他的穿戴，心中早已怀瞧不起之意，司马相如全然不顾这些，大吃大嚼，只顾与王吉谈笑。

忽然，内室传来凄婉的琴声，司马相如一下子停止了说笑，倾耳细听起来。原来这是卓王孙的女儿卓文君所奏。司马相如弹了一曲《凤求凰》内享文君表达爱意。卓文君也爱慕司马相如的相貌和才华，当夜私奔到司马相如处，以身相许。两人一起逃回成都。卓王孙知道后，气得暴跳如雷，发誓不准他们返回家。

卓文君随司马相如回到成都后才知道，她的夫君虽然名声在外，但家中却很贫寒。万般无奈，他们只好返回收那，硬着头皮托人向卓王孙请求一些资助。不料，卓王孙破口大骂。

夫妇俩心都凉了半截儿，可是到底她们俩人都有才，很快想出了一个“绝招”。第二天，司马相如把自己仅有的车、马、琴。剑及卓文君的首饰卖了一笔钱，在距卓府不远的地方租了一间屋子，开了一个小酒铺。司马相如穿上伙计的衣服，卷起袖子和裤腿，像酒保一样，又是擦桌椅，又是搬物件；卓文君则粗布衣裙，忙里忙外，招待来客。酒店刚开张，就吸引了许多人前来目睹这两位远近闻名的落难夫妇。司马相加夫妇一点也不感到难堪，内心倒很高兴，因为这正好达到了他们的目的——给顽固不化的老爷子现现眼。

有几个朋友劝卓王孙说：“令爱既然愿意嫁给他，就随她去吧。再说司马相如毕竟当过它，还是县令的朋友。尽管现在贫寒，但凭他的才华，将来一定会有出头的日子，应该接济他们一些钱财，何必与他们为难呢？这样一来，卓王孙气概了胡子。万般无奈，分给卓文君夫妇仆人两名，钱财百万，司马相如夫妇大喜，带上仆人和钱财，回成都生活去了。

### 5. 让对手希望泡汤

一个人做事全凭希望支撑，如果毫无指望，谁都不会有心思去搭台唱戏，苦心经营。因此，让对手不抱希望、心如死灰，他的台子便不拆自垮。历史上我们的圣人孔子也在这个招数下栽了一交，结果流亡国外。

春秋时期，齐景公在夹谷曾受过孔子一番奚落，已是耿耿于怀，适巧自己的贤相晏婴又死了，后继无人，而鲁国此时重用孔子，国政大治，于是有些惊慌起来，便对大夫黎弥说：“鲁国重用孔老头，对我国的威胁极大，将来它的霸业发展，我国必首蒙其害，这却如何是好？”

黎弥说出来计策“岂不闻‘饱暖思淫欲，贫穷起盗心’？今日鲁国天下太平了，鲁定公是个好色之徒，如果选一群美女送给他，他必会照单接收。收了之后，自然日日夜夜在脂粉丛中打滚，什么孔子、庄子，怎及银子、女子，他们还会像过去那样亲密吗？这样一来，保管把孔子气走，陛下不是可以高枕无忧了吗？”

县公认为此计甚妙，即令黎弥去挑选班名美女，教以歌舞，授以媚容。

训练成熟之后，又把 120 匹马，特加修饰，金勒雕鞍，装扮似锦，连同邓个美女送到鲁国去，说是给鲁定公享受的。

鲁国另一位丞胡季斯，首先听到这个消息，心里便痒不可支，即刻换了便服，坐车到南门去看，见齐国的美女正在表演舞蹈，舞态生风，一进一退，光华夺目，不禁目瞪口呆，手软脚麻，意乱神迷。已忘记了入朝议事这档子事。鲁定公也好此道，季斯乘机作向导，带他换了便服到南门去。于是“芙蓉帐暖度春宵”，从此君王不早朝了。

孔子得闻此事，凄然长叹起来。子路在旁边说：“鲁君已陷入迷魂阵子，把国事置于脑后，老师！可以走了吧？”

孔子说：“别忙！效祭的时候已到，这是国家大事，如君王还没有忘记的话，国家犹有可为，否则的话，再卷包袱未迟！”

到了效祭期间，鲁定公也循例去参祭一番，却一点诚心都没有，草草签完，便又回官享乐去了，连肝肉都顾不得分给臣下。孔子便对子路说：“快去通知各位同学，卷好包袱，明早就离开这儿！”

于是，孔子弃官不做，率领一班学生去周游列国，过起流浪生活了。

### 谈判中的十大锦囊妙计(3)

#### 反悔计：如何避免陷入他人的圈套

重信守诺是为人永久称颂的处世信条，反悔行为素为君子不齿。然而凡事过犹不及，我们的文化长久以来将我们教育成一个绝对与人为善的好人，使得在许多应该维护自己利益的时候我们都不去据理力争。因此，懂得反悔之道，是一个人通权达变，实现自我价值的必要开端。如果反悔对人对自己都没什么坏处，而对于成功合作，玉成好事有促进之益，为何要执迷于愚忠之谬呢？具体的人际交往中，反悔术讲求“毁诺”要有礼有节。“我保证”是语言中最危险的句子之一，所以在许诺时就应该八成把握只说五成，而不应把话说绝说满，免得忽生变故时没有回旋余地。至于不能兑现的请求有时也可答应下来，但也应许诺巧妙，缓兵有术，更不应经常以拖延去反悔。

#### 1. 死守诺言乃愚忠

在两条道路的交叉路口有一棵树，一位圣人在树下苦思冥想，他的思绪被一位朝他飞奔而来的小伙子打断。

“救救我，”那位小伙子哀求道，“有个人误称我行窃，他正带领一大帮人追捕我。他们要是抓住我，就会剁掉我的双手。”他爬上那棵树，藏在枝叶中。“请你别告诉他们我躲藏在哪里，”他乞求道。

圣人犀利的目光洞悉那位年轻人对他讲的是实话。稍过片刻，那群村民赶到了，为首者问：“你看没看见有一个年轻人从这里跑过去？”

许多年以前，这位圣人曾发誓永远讲真话。所以，他说他看见过。

“他往哪儿跑啦？”为首者问道。

圣人并不想背叛那位清白无辜的年轻人，可是，他的誓言对他是神圣不可违犯的。他朝树上指了指。村民们把小伙子从树上拖下来，剁掉了他的双手。

圣人临死的时候面对老天的最后审判，他由于对那位不幸的年轻人的行为而遭到了谴责。“可是，”他抗议道，“我已经发过神圣的誓言，只讲真话，我有义务恪守誓言。”

“就在那一天，”老天回答道，“你热爱虚荣胜过热爱美德。”

重信守诺是一个人起码的立足品质，然而不懂变通，把它抬高到一个绝对不可越过半步的“雷池”，则是僵死呆板的表现。许多人执迷不悟，不懂反悔之道，因一时的轻率许诺和错误决定而处处受限制，这是一种愚忠，一种短见，一种只有傻瓜才会做的事情。

对中国人来讲，限制我们主动实现自我价值的最大不利承诺便是与人为善，做个好人。

从儿提时代开始，我们当中的大多数人所受的教育都是，世界上最高的奖赏莫过于得到他人的赞同。兴许这么多话语表达不出其中的真谛，可是我们接受的一切正确的美好的教育中皆含有这种意思。为了讨得父母亲的欢心，我们俯首贴耳，言听计从。为了赢得老师的欢心，我们勤奋好学，规规矩矩。我们跟小伙伴一块儿玩自己的玩具，这样他们就喜欢我们。当我们试图依照自己的意愿行事时，我们就会被指责为自私。为了获得别人的赞许，在我们幼小的心灵中分不清什么是好的思想，什么是坏的思想。其实，那些教导我们辨别好坏的人们自己正是这种是非观念模糊的受害者。

随着我们渐渐长大，情况变得很明了，老是听从别人，寻求他人的赞同，并不是能够出人头地的最有效的途径。尽管如此，我们当中的大多数人依然继续这种无效的行为。有时候，我们尝试著作一些自私的举动，可是由于受到早期环境的熏陶，我们往往发现它给我们带来苦恼。好人不应该常常表现得自私自利。尽管我们知道自己努力争取获得成功，需要采取某种以我为中心的措施，但是我们仍然继续要做好人。这样做的推一报偿就是我们自认为自己高尚的美德是对的。

假如你不理直气壮地坚持要求得到真正属于自己的东西，别人不会帮助你。即使你果真维持自己的权利，很多人也会企图恫吓你。他们希望压得你低人一等，使你灰心丧气，这样你就不会阻碍他们前进的路途。

芭芭拉是一家电视台的新闻主播。她在这家电视台干了五年多，她的新闻节目最近被评为当地第一流节目，可是这五年来她向事业的顶峰攀登并不总是一帆风顺、轻而易举的。

三年以前，当她不得不与电视台谈判签订合同时，她遇到了一些严重的阻力。电视台经理向她暗示，他与她续签合同，她应该感到幸运。她很清楚地听出了言下之意：“你是个姑娘，姑娘们不应该咄咄逼人。”

当她要求修改合同时，电视台经理大发雷霆，她强烈地相信本身的自我价值，拒不让步。每天新闻部主任都把她叫到自己的办公室，对她的工作横加指责，每回训斥结束时总是说：“签这个合同吧。”四个月过去了，她仍然毫不动摇。最后，电视台经理答应了芭芭拉提出来的每一项修改的要求。

然而，在签订合同之前，她征求一位律师的意见。这位律师建议在措辞上作几处小小的改动。她回到电视台告诉他们此事时，他们大吃一惊，又一次暴跳如雷。她的上司们直言不讳地说，他们认为她的行为太自私，不道德。即使这时，芭芭拉也不让步。最终，根据双方都能接受的意见，对合同的措辞进行了修改。

最近，芭芭拉与同一家电视台又签订了一项为期三年的合同，这一回容易多了。正如她说的那样：“如今，他们知道我是怎么样一个人，我说到做到。跟我在一块儿工作的很多人对我说，我应该要求比我真正想要的更多，然后再让步，这样能使主管们有胜利感。可是，我不以为然。我要求他们给我提供必要的条件，而其他锦上添花的条件我不会奢求。”

这个故事的意義不在于芭芭拉的谈判手法。应该注意和分析使芭芭拉如此坚强的精神。她被迫每日顶住电视台领导以威胁、淫威和侮辱的形式进行的恫吓。与此同时，她又不得不以一个妙趣横生的记者的职业风度，兴致勃勃地面对摄影机镜头每夜播送新闻。她从不让谈判中滋生的那种情绪影响自己的工作。芭芭拉具有一种强烈的自我价值观。她保护自己免受淫威的伤害，让自己为了获得应该获得的东西而战。使自己意志坚强，坚持信念。

整个文化用教育强迫我们将它对我们的期望，误以为是我们必须遵守的、出于自愿而许下的诺言。别人告诉我们（用他们的评价）作为好人或者女人，就应该如何如何去为人处世。然而我们一旦不事反悔，唯唯诺诺，便变成了一个无法自保的受害者，一个人善被人欺的佐证，一个欺骗性诺言下的牺牲品。

## 2.先答应，后反悔

（福尔摩斯探案集）作者柯南道尔，在第一次他的著作改编权卖给欧洲“戏剧界的拿破仑”弗罗曼时，曾对弗罗曼有一点小限制，戏里的福尔摩斯不许有恋爱事情。当时弗罗曼并不争执，满口答应了这个条件，但是，后来演出的剧目里，为了迎合一些观众的心理，弗罗曼还是加了些可以算恋爱也可以不算恋爱的浪漫故事过去。由于演出效果不错，一年之后，弗罗曼在英国会见柯南道尔时，柯南道尔非但没有责怪弗罗曼，相反还表示不反对戏里的福尔摩基可以浪漫点。弗罗曼以后谈到此事，当初他对柯南道尔让了一步才取得今日的演出成功。要是他当时固执己见，事情可能弄僵了。

某对有情人终成眷属的故事，同样是撒谎与反悔结下好果子的例证。这位女士回忆了她与男友的经历：

从小到大，我的玩具就是那些各式各样的可爱的小娃娃，而我最喜欢装扮成娃娃们的小妈妈了。我这辈子都不可能做妈妈，有自己的亲娃娃。医生说我，不能生育。

大学毕业后，我留在了这个原本陌生的城市。在家乡的小镇里，虽然有家人的疼爱，邻里的照顾，但我不幸福。因为他们的爱护和同情，时时刻刻都在提醒着我，我是一个不健全的女孩子。在这个大城市里，没有人知道我的秘密。我似乎从来没有这样的轻松过。只是，只是我会本能地抗拒着身边每一位有意的男孩子。直到遇到了子健。我们相爱了。子健是家中的独子。我不该对不起他。

我知道自己是鼓了多大的勇气才把事实告诉了他。之后的事，我好像什么都想不起来了，只是依稀记得他那张苍白的脸。之后，我一个星期没有他的任何消息。我不怪他，相反，连我自己都觉得那是一种解脱。

那天，我意外地接到了他母亲的电话。她是个慈祥的人，待我很好，这使孤单的我在个城市里多多少少有了个安慰。“小颜呀，晚上来家里吃饭吧，伯母给你炖的排骨，你得多增加点营养。你不用瞒着我了，子健部跟我说了，都是他不对，你可别怪他，反正我们都没什么意见……”

我恍恍惚惚地挂上了电话。我不敢多说，因为我不知道子健从中说了些什么。

走出大厦时，我看见了子健。他当时说的话，我永远都不会忘记。“昨天，我对我妈说，因为我的一时冲动，让你怀了孕，刚刚做完流产。我妈说让咱们尽快结婚。结婚后若真没有孩子，就说是这次流产造成的后果，我妈也就不能再说些什么了。我仔仔细细地想了整整一个星期，也就只有这个不是办法的办法了。别给自己太大的压力。实在不行，我们是可以领养一个小娃娃的

我很自私，因为我竟然认同了这个流言，抑或是因为我不能没有子健。

在我们结婚第二年里，我怀了孕。我震惊得几乎昏死过去。按子健的话说，这是上天的谎言，只是为了考验我们的爱情。

说实话，我爱这谎言！

## 3.许诺中的反悔伏笔

反悔时需要借口，而在许诺时就有意留下反悔时可以使用的伏笔则会使借口更为圆满。不妨作出一些大胆的许诺。只是你在作出许诺的同时，必须告诉对方可能出现各种麻烦和不能实现的可能性，亦即不要把话说得太绝对，以让人家事先有思想准备，一旦未能实现不至于过份地对你失去信任。

俗话说，“逢人只说三分话”，还有七分话，不必对人说出，你也许以为大丈夫光明磊落，坦诚相见，事无不可对人言，何必只说三分话呢？其实不然，我们提倡在人际交往中以诚相见，但是，人与人之间要达到以诚相见的境界势必要有一个过程。在这个过程的每个阶段，需要运用各种信如其分的交际方法，方能保证这个过程的顺利完成。

①向你介绍一种“模糊表态”的方法去应付一些复杂的请求。

所谓“模糊表态”即是采取恰当的方式，巧妙的语言对别人的请求作出间接的、含蓄的、灵活的表态。其特点就是不直截了当地表示态度，避免与对方短兵相接的交锋。它是一种常用的社交方式。“模糊表态”的功效有二：

一是给自己留有回旋的余地。

有些问题一时尚不明朗，需进一步了解事实真相，或看看事态的发展及周围形势的变化，方可拿主张。“模糊表态”就能给自己留下一个仔细考虑、慎重决策的余地。否则，君子一言，驷马难追，不仅影响自己的威信和声誉，也对事业对人际关系造成不应有的损失。

二是给对方一点希望之光，有利于稳定对方的情绪。

要求你解决或答复问题的人，内心总是寄予厚望，希望事情能如愿以偿，圆满解决。如果突然遭到生硬的拒绝，由于缺乏必要的心理准备，很可能因过分失望或悲伤，心理上难以平衡，情绪难以稳定，产生偏激言行，有碍于人际交往。

相反，倘若话尚未完全说死，则使他感到事情并非毫无希望，也许经过更多的努力或者过一段时间机会降临，事情会向好的方向转化，因而情绪趋于稳定。

然而，我们并不是说凡事都得“模糊表态”。该明确表态也含糊其辞，那是十分错误的。那么，遇到什么问题、在什么的情况下，宜用“模糊表态”方式？又如何掌握“模糊”的分寸呢？

当事态不明朗时，宜用“模糊表态”。任何事情的发展变化都有个过程，有的还得有一个相当长的演变过程。当事情处于发展变化初期，实质性的问题尚未表露出来，这就难于断定其好坏、美丑、利弊、胜负。这时，就需要等待。观察、了解、研究，切不可贸然行事，信口开河。倘若迫于情势，你不能不有所表态的话，最好还是向他“模糊表态”。例如，你可以说：“这件事比较棘手，让我看看再说。”这样给自己以后的态度留下了回旋的余地。

有些经验丰富的人遇到这类问题，用几句幽默话语，如引用一则寓言故事或一则笑话，而不作直接的回答，留给对方去思考、寻味。这可说是“模糊表态”中的高招了。

当与对方处于初交时，宜用“模糊表态”。让我们拿谈恋爱打个比方，有正、反两例，可资借鉴：

小王和小李平时性格都内向，且接触异性的机会少，经人介绍，他们俩相识了。初次见面，双方都有点意思。接下来是两人交谈，这对双方来说都是一种试探。幸好他们俩都还聪明，懂得初次交往的表态艺术。

在分别时，小王对小李说：“我对您的印象总的来说不错，不过还是初步的，有待以后进一步了解。”

小李也微笑着回答：“我和您的感觉一样。”

这里双方的表态都是模糊的，既表达了愿交朋友的意向，又为自己留下了回旋余地。双方都高兴，也为以后的进一步交往打好了基础。

然而另一对青年却非如此，小张和小丁也是经人介绍认识的，初次见面，小张就把嘴一翘，冲着小丁说：“我对你不感兴趣。”弄得小丁掩面而走，去大哭了一场，埋怨起介绍人来。小张的表态无论是方式、场合，还是语言的选择都太缺乏艺术性了。

③对把握性不大的事可采取弹性的许愿。如果你对情况把握不很大，就应把话说灵活一点，使之有伸缩的余地。例如，使用“尽力而为”、“尽最大努力”、“尽可能”等有较大灵活性的字眼。这种许愿能给自己留下一定的回旋余地，但一般会给对方留下疑虑，取得对方的信任的效果要差一些。

③对非自己所能独立解决的问题，应采取隐含前提条件的许愿。这即是说，如果你所作的承诺，不能自己单独完成，还要谋求别人的帮助，那么你在许愿中可带一定的限制词语。

比如，你许诺帮助朋友办理家属落户的问题，这涉及到公安部门和国家有关政策，你不妨这样说更恰当一点：“如果以后公安部门办理农转非户口，而且你的条件又符合有关政策，我一定帮忙。”这里就用“公安部门办理”和“符合有关政策”对你许愿的内容作了必要的限制，既见自己的诚意，又话语灵活，具有分寸，还向对方暗示了自己的难处（也要求人）。真是一石三鸟！

#### 4.可偶尔使用的缓兵计

有很多时候出于各种原因，比如碍于面子，对方来头大等，我们不能过于直接地拒绝他人的要求。除了婉转地使拒绝容易接受外，还不妨先答应下来，然后再用反悔给他一个交代。例如有一天别人为工作调动或为亲戚找份工作等等诸如此类的事找你帮忙，而你又无能为力，该怎么办呢？

假如你马上一口拒绝的话，那么，对方极可能就会认为你不肯帮助他，甚至你们的关系因此而僵化，说不定以后你可能有什么事要找到他的话，尽管别人是有能力帮助你的，但对方却记起前“仇”以牙还牙。因此，最好是使对方认为你已尽职尽责地为他服务了。你不妨这样去做：

立即请对方写份简况包括毕业于哪间学校、所学专业、本人志趣和特长、思想表现等交给你。这样别人就亲眼看到了你想帮他忙的事实，造成别人产生可能找对了人的错觉。然后编出一套坦率诚恳的说辞：“你的事就是我的事，我会尽力而为的。明天我马上拿你的简况去找熟人……过几天你再来好吗？”

几天后，你应该抢在人家还没有来之时去个电话或亲自上门去拜访。“这几天我一直为你的事活动，A单位可能没有什么希望。B单位却说说要研究研究。”

再过两三天，你主动找到他：“真对不起，你托的事目前都已落空了，我通过所有我熟识的人，但却…真没办法，等以后有机会再说吧。”

尽管你根本没去找那些熟人，但对方一定对你感激不尽。

其他方面也是如此。生意上，有人求你看能否通过关系为他批点出厂价产品，你最好也立即行动：“好吧，我会尽力去帮助你的。”即刻询问对方要多少型号，大概要批多少等等。接着按上述步骤，几天后不要等对方走上门你就应该向对方解释，说自己已找过领导，头头很难说话，或者说所有产品别人已全订了，只能等今后的机会等。

有人想趁你出差的机会，托你为他购某种型号的产品。请你不要马上拒绝对方的要求，应该马上接受对方所给予的用于购买商品的金钱，并坦率表明一定帮他找找，若有的话定帮买回来。然后，在出差地点再给对方去个电话或电报，说你走完了几家大商场都没有发现那种型号等。

如此种种，举一反三，灵活运用。就会在日常生活中制造些无本万利的人情债，这也是老练的朋友求人的常用伏笔。

这种方法不宜常用，只能偶尔为之作为应急之法。经常为之，定会露出破绽，遭人指责。大多数人都喜欢言出必行的人，却很少有人会用宽宏的尺度去谅解你不能履行某一件事的原因。我们常常听见某甲埋怨某乙，说：“某乙分明答允了我……但……”

“事实上，某乙虽然可能答应过某甲，但那不过是某乙怕难为情不好意思拒绝而已，往后他仔细一想，便觉得这事根本不可能办到了，甚至某甲自己也知道这事实强人所难的。但是某甲真的会自责而不责人么？恐怕不会的，而在旁人看来，也总是觉得某乙不对，因为到了那个田地，已经没人注意当初他的一切了。

拿破仑说：“我不轻易承诺，因为承诺会变成不可自拔的错误。”

有人会发此疑问：当我们在朋友面前，被迫得非答应不可，而实际上明知这事不该答应时又怎样？

人际关系学家告诉我们：“我们需要在聆听别人陈述和请求完毕之后，轻轻摇摇头，而态度并不强烈。”轻轻摇头，代表了否定，别人一看见你摇头，知道你已拒绝，跟着你可以从容说出拒绝的理由，使别人易于接受。

自然，拒绝的理由必须充分。一个充分的理由，使人谅解你不能遵办的苦衷，就不会对你记恨在心。

有许多事情常是这样看，看来应该做，但一做起来就有麻烦，比如你有一位好友做了人寿保险经纪，他来向你说了一大堆买人寿保险的好处，于是，他请你向他买100万元保险。你也明知此举真有益处，但是，后来当你细心一想，如果照他的要求，你每月要付出的保险费，等于你收入的1/3，而目前你的收入，也不过是仅可敷衍日常生活所需。而你一定明白这事很难办到，你就不妨轻轻地摇头，然后说出上述的理由。

## 5.欲擒放纵，突发制人

春秋初年，郑武公去世后，太子寤生即位，他就是郑庄公。郑庄公心里明白，自己虽然当了国君，但政敌们决不会就此善罢甘休，自己还得拼力争斗。不过，用什么方式与政敌斗争才好呢？他颇犯踌躇，因为那政敌不是别人，却是他的亲生母和胞弟！郑庄公出生时，因脚在先，头在后，让母亲武姜几乎难产送命，所以武姜十分讨厌他，而偏爱他的胞弟公叔段。兄弟俩长大之后，武姜曾几次请求立公叔段为太子，但武公碍于传统习惯，没有答应。对于这事，武姜和公叔段一直心怀不满，所以武公一死，他们便加紧了夺权步骤。

首先，由武姜出面，以母亲的身份为公叔段要求封地，要在公把制邑封给公叔段。制邑是军事要塞，庄公没有答应，武姜又替公叔段要求村在易守难攻的京城，庄公只好答应了。

公叔段一到京城，就加高加宽城墙。郑国大臣们对此意见纷纷。祭仲对庄公说：“丰等级都邑城墙的高度，先王都有规定。如今公叔段不按规定修城，您应及时阻止他，以免后果难以收拾。”在公何尝不明白这个道理？但他心里另有打算，所以说：“我母亲希望这样，我又有什么办法呢？”

公叔没看哥哥没有对自己采取限制措施，便更加放肆起来，下令让西部、北部边睡守军听命于自己，并私自收来了周围的城邑来作为自己的封地。这种举措使郑国将士们愤愤不平。大将公子吕对在公说：“应及早下手制止他，否则军队慢慢就会被他掌握了！”郑庄公还是不紧不慢地说：“用不着。不仁不义的事做多了，就会自取灭亡。”

公叔段看到哥哥还没有反应，更加肆无忌惮起来，聚集粮草，修治武器，扩充步兵和车卒，准备攻打在公的国都，并约好了母亲作为内应。这下子举国上下的百姓都义愤填膺。在公高兴地说：“时机到了！”派人探听到公叔段起兵的日期，先发制人，提前派公子吕率领 200 辆战车向京城压过去。京城军民纷纷倒戈，公叔段跑到郕地。庄公猛追穷寇，又打到鄆地，公叔段只好逃亡到共国去，庄公返回头来又对付母亲武姜，把她软禁在城池，并发誓永远不再拜见她。

对弟弟的夺权野心和母亲的所作所为，郑庄公是了解于胸的。但他并不怜骨肉之情妥善调解，而是采用“引其发展，陷其不义，突发制人”的阴谋手段，先放纵对方，任其胡为，争取到巨心、军心、民心后再置对方于死地。

欲擒敌纵的反悔方法适用于能压住局面的操纵者。它的妙处是使对方尽力表演，轻敌大意，将我之放纵误解为无能，使他人因为对手的过分行为而忽略或宽容对方的清算和反悔。

#### 谈判中的十大锦囊妙计(4)

##### 卖乖计——如何以最简单的方式打动人

卖乖术是人际关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长眼色，谁都喜欢。而精明之人并不止于此，他们善于投机取巧，甚至能够制造错觉，像一个高明的魔术师。

明明是在求人，而给人的感觉却是他们在施恩；本来是无功绩，却可两边落好，大落人情债。

人际关系存在着一个“成本”，用术则能降低成本或不用投入也可获得人心。可扮可怜博得同情；用廉价的称赞赚取高贵之物；赏个虚头衔鼓励干劲；对名人强者明贬实褒加深印象，都是极妙的卖乖之法。

商业领域中卖乖常会出奇制胜，以小换大。比如捐助、义卖、让利等等公益活动，表面上资助非盈利甚至“倒贴”的社会公益事业，“无私地”奉献出爱心，实际上所起的广告效应，会远远大于同等成本的“硬性”广告。并且，“硬”广告只是让人知道，而“软”广告却在出名的同时获得好感与支持。企业家也应善于操纵人心，学会卖乖。

##### 1.既占便宜，又落入情

元末农民起义中，群雄割据，其中以朱元璋、陈友谅和张士诚较为强大。他们都想吃掉对方，称王称霸，因而互相攻打。

1366年5月，朱元璋受到陈友谅和张士诚联合一起对应天的两面夹攻。在双方正进行一场血战的险恶形势下，江北形势骤变。小明王韩林儿和刘福通派出的三支北伐军，遭到元军反击而惨败。小明王退兵安丰后，张士诚却派大将吕珍围攻安丰，情况十分危急。小明王多次派人向朱元璋征兵解围。这天，朱元璋召开军事会议，讨论派兵解困问题，会上议论纷纷，众将都反对派兵，连军师刘基也坚决不同意。朱元璋这次力排众议，阴险地对大家说：“我自有关安排！”他毅然派兵去救安车小明王。

朱元璋为什么愿冒此风险？狡猾奸诈的朱元璋自有他的鬼算盘。他认为安丰是应天的屏障，安丰失守，自己的应天就暴露在敌方攻击下，救安丰就是保应天；至于小明王，他在红巾军和劳苦群众中影响最大，有号召力，是一面旗帜。他朱元璋尊小明王为主，打他的龙凤旗号，一来是利用小明王影响，争取人心，二来，敌方打击的矛头首先冲着小明王，是为了实现他今后的更大图谋。于是，他亲自率军北上，杀退目珍，保住了安丰。小明王对未感激零涕。朱元璋乘胜回师，和陈友谅在部阳湖经过一场激战，陈友谅兵败身死。朱元璋获得大胜后，打着小明王的旗帜，又被封为吴国公。

安丰城后，朱元璋决心把小明王控制在自己手中。他先处处卖乖，把小明王迎到滁州，在滁州给小明王建造了巍峨的宫殿，安排了威武的銮驾仪仗、丰厚的食物和华丽的服饰，背地迅速安排亲信，对小明王实行封锁、隔离，甚至把侍奉小明王的宫中人员全部换上自己的部下。从此，小明王的一切，统统在朱元璋的掌握之中。后来，朱元璋又以借刀杀人之计杀了已无利用价值的小明王，而临死时，小明王还念念不忘朱元璋的大恩大德。朱元璋靠卖乖既得了江山又得人心。

卖乖的至上功夫莫过于此：明明是在占便宜，甚至致人死地，而给人的感觉却是他们在给人施恩。他不让自己的利益明示于人，而是将其饰成其他人的利益，使他在受恩时看起来好像在帮别人的忙。

美国口才大王卡耐基的一次经历，可以做为卖乖的典范。他是这样请求一家旅馆经理打消增加租金的念头的：

我每季均要在纽约的某家大旅馆租用大礼堂 20 个晚上，用以讲授社交训练课程。

有一季度，我刚开始授课时，忽然接到通知，要我付比原来多三倍的租金。而这个消息到来以前，入场券已经印好，而且早已发出去了，其他准备开课的事宜都已办妥。怎样才能交涉及成功呢？他们感兴趣的是他们想要的东西。两天以后，我去找经理。

“我接到你们的通知时，有点震惊。”我说，“不过这怪你。假如我处在你的地位，或许也会写出同样的通知。你是这家旅馆的经理，你的责任是让旅馆尽可能地多盈利。你不这么做的话，你的经理职位难得保住，也不应该保得住。假如你坚持要增加租金，那么让我们来合计一下，这样对你有利还是不利。”

“先讲有利的～面。”我说：“大礼堂不出租给讲课的而是出租给办舞会、晚会的，那你可以获大利了。因为举行这类活动的时间不长，他们能～次付出很高的租金，比我这租金当然要多得多。租给我，显然你吃大亏了。”

“现在，来考虑一下‘不利’的～面。首先，你增加我的租金，却是降低了收入。因为实际上等于你把我撵跑了。由于我付不起你所要的租金，我势必再找别的地方举办训练班。”

“还有一件对你不利的事实。这个训练班将吸引成千的有文化、受过教育的中上层管理人员到你的旅馆来听课，对你来说，这难道不是起了不花钱的广告作用了吗？事实上，假如你花 5000 元钱在报纸上登广告，你也不可能邀请这么多人亲自到你的旅馆来参观，可我的训练班给你邀请来了。这难道不合算吗？”讲完后，我告辞了：“请仔细考虑后再答复我。”当然，最后经理让步了。

这里我要提醒你注意，我获得成功的过程中，没有谈到一句关于我要什么的话，我是站在他的角度想问题的。

把他人利益放在明处，将自己的实惠落在暗处，不但会达到自己的目的，而且可以获得对方的人情。卖乖的确是极为精明的操纵之术。

## 2. 甘蔗可以两头甜

晚清时期，湖南有个道台单舟泉。这人善于观察，办起事来面面俱到。所以大小官员都很佩服他。

有一年，一个游历的外国人上街买东西，有些小孩因未看见过洋人，便追随着他。洋人很恼火，手拿棍子打那些孩子。有一孩子躲闪不及，被打中太阳穴，没多久就死了。小孩的父母当然不肯干休，一齐上来，要扭住那外国人。外国人则举起棍子乱打，连旁边看的人都被打伤几个。这样，激起公愤，大家一齐上前，捉住那外国人，拿绳子将他捆了起来，送到衙门。因为是人命关天，而且又是外国人，所以感到很棘手。

此事落到单道台手里，他不愧是官场老手，又有丰富的办案经验，马上就将卖乖绝招运用自如。一方面他认为湖南阔人很多，而且民风开放，如果办得不好，他们会起来说话，或者聚众为难外国人，到那时，想处治外国人做不到，而不处治又办不到。不如先把官场上为难的情形告诉他们，请他们出来帮忙官场。只要绅士、百姓动公愤，出面同外国领事硬争，形成僵持局面，外国领事看见老百姓行动起来，就会害怕，因为洋人怕百姓。到这时，再由官府出面，去压服百姓，叫百姓不要闹。因为百姓怕官，所以他们也会听话。而外国领事见他压服了老百姓，也会感谢官府。

主意想好，他马上去拜会几个有权势的乡绅，要他们大家齐心合力与领事争辩。倘若争赢了，不但百姓伸冤，而且为国家争了面子。此话传出去，大家都说单道台是一个好官，能维护百姓利益。他又来到领事处，告诉领事，如果案子判轻了，恐怕百姓不服。外国领事听他这么说，又看着外面聚集的人群，果真感到害怕。单道台又说：“资领事也不必太害怕，只要判决适当，我尽力去做百姓的工作。不会让他们胡闹。”

案子判了下来，自然也是虎头蛇尾。但单道台却两面得到好处：抚台夸他处理得好，会办事；领事心里感激他弹压百姓，没有闹出事来，于是替他讲好话；而绅士们，也一直认为他是维护百姓的。

这种迎合双边心理的卖乖关键在于主动操纵人心，善于抓住双方的心理巧妙圆场，两头落好。可见只要讨好的功夫做到家，再做事主动一些，甘蔗也可两头甜。

## 3. 扮演受害者

在中国古代历史上，宦官专权的事例屡见不鲜，而各朝皇帝似乎都不能吸取教训。汉元帝时，宠信宦官石显。石显被封为中书令，朝政大小事务由石显裁决。石显为人邪僻，也时刻担心有一天皇帝听到周围

的人说他坏话而对他不利，于是想方设法向皇帝表示的忠心，加深皇帝对自己的信任。一次，石显被派往各宫去办点事。他觉得这是一个检验他周围的人对他的态度的大好时机，于是向皇帝奏清说，他担心事情办完之后时间太晚，未央宫宫门被关闭而进不来，请求皇上下诏给门卫，让他们给他留门。皇帝当即给各宫门卫下达了口谕。石显则故意拖延时间，在各官都尽量逗留，直到半夜才回来，让门卫给他开门而进了后宫，后来果然有人上书告发石显矫托旁诏擅自开启宫门。皇帝看后，笑着把那封揭发信给石显看。石显流着泪，作出特别无辜的样子说：“陛下明鉴，您非常信任我，经常让我去各宫里办些事情，于是有许多人难免嫉妒我，总要抓住一切时机陷害我。这样的揭发信不会只有一封，以后可能还会有。对于这种捕风捉影的话，只有靠圣明的皇上您洞察了。微臣出身寒鄙，确实不能以区区一身让大家满意，不能禁受住天下之怨。我愿意辞去现在的官职，接受后宫洒扫除垢的差遣，以表明我对陛下的忠诚之心，死而无所恨。只希望陛下能相信我。”元帝认为他语出乎情，被他感动了、蒙蔽了，于是相信了他，不仅不让他辞官，反而多次慰，劳勉励，让他好好干，并给他比以往更多的赏赐，石显更加荣耀起来。

扮可怜的卖乖巧在博得同情，达到目的。小孩显得痛苦、无助让大人答应要求；乞丐总是衣衫褴褛讨得施舍；连老板开除员工也爱摆摆困难，倒倒苦水，减轻对方的不满。

小孩是卖乖高手，而老人也并不弱于他们。请看下面的小故事：

午饭前，阿乔看见一个衣着褴褛的老人，在酒吧间外一个积水约有5厘米深的水坑里钓鱼。阿乔好奇地站住了。所有经过这位钓鱼人身边的人，都认为这人是傻瓜。

阿乔不禁动了怜悯之心，他和蔼地对钓鱼人说：“喂，你愿意进酒吧间和我喝一杯酒吗？”钓鱼人高兴地接受了他的邀请。阿乔给钓鱼人买了几盅饮料，然后问道：“你在钓鱼，是吗？今天上午你钓到几条鱼呀？我是否可以问问呢？”“你是第八条。”钓鱼人幽默地回答。

#### 4. 零成本的买心术

无巧不成乖。有些精明人落人情，收买人心从不用投人多少，可也能达到目的。他们是怎样做到操纵自如的呢？不妨举些例子，总结总结他们的卖乖经验；

①赏个好听的头衔。“人往高处爬，水往低处流”，追求更高的地位，更显赫的头衔，乃人之常情。“勤奋工作，不要回头”。“积极向上，自强不息”，为的就是爬升到金字塔的顶端。无论任何行业、任何工作，如果没有更高的地位作为大家努力的诱因，绝对无法鼓舞个人抱负水准的提升。

从前的业务人员叫做推销员，但是聪明的主管，把它改为“业务代表”、“业务专员”、“业务企划专员”等名堂，有的互冠以主任、经理等头衔。工作内容事实上并没有改变，但是却具有提高他们社会地位的作用，使他们重视自己的工作，发挥更高的工作潜能。

日本人似乎最懂得用这套方法来鼓励员工，什么“总监”、“督察”、“委员”、“顾问”等，使得日本许多产品横扫世界，独霸全球。足见人性的欲望中，对地位的渴求是多么的迫切。

#### ②贾尼下属脸面。

从前，赵正得到一块于留美玉，便让人雕成玉卮，说：“以后就用这玉卮给有功的人喝庆功酒。”

后来，秦国派兵攻打赵国，兵围赵国邯郸。魏国的公子信陵君便领兵去攻打秦国，解救了邯郸之围。事后，赵王跪捧着玉卮敬酒，祝魏公子信陵君健康。魏公子施礼答谢，并赞赏这只玉卮是个宝物。后来，燕国又派兵来攻打赵国，赵将廉颇在部南大破燕军，赵孝成王没有别的赏赐，就用这只玉卮给将士们饮酒庆功。将士们用它饮酒，都非常高兴。这以后，赵国人谁要能用这玉卮饮一盅酒，比得到几响地的收入作俸禄、赏赐还觉得珍贵。

#### ③给一个堂而皇之的说法。

宋国有个人，很喜爱猴子，养了一大群。时间长了，他能懂得猴子的心思，猴子也能理解他的想法。为了养好这一群猴子，满足猴子的需求，他连一家人的生活开支也缩减了。

可是，又过了一段时间，生活越来越困难，不得不限制猴子们的食量了，但又担心猴子因此不再听他的驯养。于是他哄骗猴子们说：“从今天开始给你们橡子吃，早晨给三个，晚上给四个，总算够吃了吧！”

猴子们一听，都生气地站了起来。养猴子的人又改口说：“那末，改为早晨四个，晚上三个，总可以了吧！”

众猴一听，又都高兴地趴在地上了。

#### ④做一个有“妈妈”味道的温情给予者。

到小餐馆吃饭，是否听过老板娘斥责的口气对客人说“不要再喝了，该回去了，明天还要上班哪！”之类的话。乍听，这实在不是店家的招呼之道，可是，这些被斥责的客人一副无所谓的样子，甚至还有些沉醉。

曾被一位朋友拉到新竹一家小面馆吃面，口味道他却觉察不出有何特殊，值得如此千里迢迢赶来品尝。正纳闷，朋友揩揩嘴，心满意足地说了，这是她步入社会头三年每日必报到两回的地方。这小店实在没有什么值得夸奖，唯独老板娘的亲切令人难忘。想必，朋友怀念的就是她这份妈妈的味道。

类似这样的馆子，老板娘和顾客之间的关系很微妙。她们温和斥责的态度，恰巧弥补了都会游子的思乡情怀。而这正是这种小餐馆生意鼎盛的原因。这种类型的经营者看似属于性格直率，实则，往往是利用顾客的撒娇心理，并且，由顾客的依赖得到相应的情感回报。

#### ⑤大着胆子贬抑强者。

某著名的广播节目主持人就经常在节目中使用这一招。在有三十年烹调经验的大厨师面前，他会说出极可能被对方认为是无稽之谈的话。例如“你们的餐厅的菜的确远近驰名，但事实上真那么好吃吗？”等。有趣的是，著名的大厨师听到这话后，不仅不动怒，反而满脸微笑，使当时的气氛显得很轻松。

当然，接受访问的人之所以不生气，也可能是因为这位先生性格上有一定的扭力。但他并不是不分对象，随时“吐出毒舌伤人”的。他特意奚落的对象多半是功成名就而对自己充满信心的人，这种人即使在言辞上遭到贬抑，一般也都有付之一笑的气量。

另外，贬抑或批评对方经常受赞扬之处，也能使其他人加深对对方的印象。不过，这种“贬抑战略”还是谨慎运用为好，否则很可能会伤害对方，那就得不偿失了。当然，送须高帽，为人遮羞，替打圆场等方法，都是不需要成本又能很好卖乖的伶俐乖巧之术，这里不再重复。

### 5.小事落个大人情

孟尝君的门客冯接开始不被重用牢骚满腹，后来得到孟尝君的礼遇。一次孟尝君派人去他的封地薛邑讨债，冯接自荐，便问：不知用讨回来的钱，需要买什么东西？孟尝君说：就买点我们家没有的东西吧！冯接领命而去，结果把债券烧了，一文不取。贫困的薛邑老百姓没有料到孟尝君如此仁德，个个感激涕零。冯接回来后，孟尝君问：讨的利钱呢？冯接回答说：不仅利钱没讨回，借债的债券也烧了。孟尝君很不高兴。冯接说：你不是吩咐说要我买家中没有的东西回来吗？我已经给您买回来了，这就是“义”。焚毁了债券，对您没什么影响，买来了仁义，对您收归民心可是大有好处啊！数年后，孟尝君被人诬陷，相位丢了，回到封地薛邑。老百姓听说孟尝君回来了，全城出动，夹道欢迎，表示愿意拥戴他。孟尝君非常感动，理解了冯接“买义”的苦心。

要卖乖总不能永远一毛不拔，能够低成本买得人心，也不失为投机取巧的好方法。

某企业董事长的家里，每到年底时，都会收到堆积如山的赠品。由于太多，而且礼物和赠礼的人不一致的情形也不少。所以听说这位董事长只留下合意的礼物，其余的都退回百货公司。

然而，有一年岁末，这位董事长却想不到地收到了令他满意的礼物！那是在美国流行的“高丽菜田娃娃”，不知是怎样寄来的，总之是送给董事长的小女儿的。赠品也很别致，而把这别致的礼物不送给董事长而送给他的女儿，的确令人深感其诚意。

有人出席某电气厂商主办的演讲会。演讲后，对送到车站来的主办单位的人员无意中提起“我母亲目前住院……”第二天，也不知演讲会的主办经理怎样打听到的，竟然到此人的母亲人住的医院来探病。此人在震惊于主办者意想不到的好意的同时，感激之情不可言表。

从这两段故事中可以发现，有人对有直接利害关系的一方送礼，对方往往会视为理所当然而接受，甚至有时会觉得：是否有何居心，而产生警戒心。但是，不对其本人而对他的家人表示深切关注，对方就会想到：“看，人家甚至用心到了这样的地步！”较之自己的被厚待更加深深感动。就好像“射将先射马”一样，比本人更加厚待其周围的人的作法，使没想到那么远的对方，同时深深感到自己的费心，也是一种具有效果的手段。

某公司接待客户时，总是连太太一起招待。单单只招待客户的话，只不过是利益交换，类似商场上的关系，但由于太太们的加入，便变成了不正式的关系。更进一步说，是从理论的境地进入了友情的境地。而且很少机会参加宴会的太太们，对于公司的周到也会十分感激，太太的这种情绪，应该也会传达给先生。于是会不自觉地对接待公司“感恩”。

另外，慈善捐助、义卖救灾等一些热心公益事业的活动，便是一种看似倒贴、实质更赚的卖乖，是在做“软”广告。当然我们欢迎这种面向社会大众的卖声。

在这方面，赛菲尔现象值得注意：南京大学学术报告中心，去年8月中旬推出了一个“赛菲尔演讲周”的活动，演讲者有“点子大王”何阳，南京经济电台“今夜不设防”主持人甘霖，影视专家孟健等名士，他们纵横种阅，跟踪时代的课题，一时间引起社会各界的极大关注，一周内涌向南京大学的市民及学生不下20000人次。若你想知道“赛菲尔”是何许人也？那你就成了它的广告对象，原来它是一家洗涤用品公司，经理代表“赛菲尔”主持讲座，一群身披绶带的赛菲尔小姐不断激发宣传资料，喷洒公司产品之一空气清洁剂并在门外大厅免费试用，优惠销售该公司的化妆品。借助新闻界的热情传播，赛菲尔一举成名，在社会上刮起一阵不大不小的旋风。而整个活动，主办者仅出资四、五千元，这费用还不够在电视台黄金时段播一次简短广告。“赛菲尔现象”传导出的启迪是，以卓越深远的目光资助非盈利甚至倒贴的社会公益事业“无私地”奉献于人，知讯者将不会忘记它进而将适时拥有它。

借“嗽广告”方式，还能成功地把广告打入一些广告禁地。众所周知，天安门广场和天安门城楼是严拒任何形式广告的“圣地”，而作为中华民族象征的天安门，建国以来牵动了多少华人的心，怎不令各路诸侯垂涎欲滴，怦然心动？幸运总会落到那些善于把握机会的人手中。天安门城楼一年一度的粉刷，看似与人无关，却引起一位智者的关注。在国庆M周年前夕，天津华旗集团公司的总经理专程上京，将一张50万元的支票交给天安门广场管理委员会。捐赠仪式请来了中央、北京市和天津市的有关部门负责人，活动被命名为“我爱北京天安门”，新华社向全国播发电讯，当用这笔款项把天安门城楼修饰一新，并在城楼上装饰一座贵宾休息室后，来自全国乃至世界各地的“朝圣者”，看见五星红旗这“中华的旗帜”在空中招展的时候，华旗就无疑地在人们心中为自己矗立起一座无形的丰碑。

最后再介绍一个让利促销大得人心的卖乖实例。

1994年11月14日，杭州市南元百货大楼开始试营业。开业伊始，同时推出的三项举措，有新意，有声势。他们的创新，一是在让利促销方面，没有沿用人们习以为常的让利几折的做法，而是每天出售一种不赚一点利的商品，这让人感到既新奇而实在。二是在监督方面，设立南元联谊服务台，为顾客计量复核，主持公道，在比挂在墙上的顾客意见簿更为可信。三是服务，他们在礼貌待客、送货上门等方面，大大拓宽了服务范围，每天晚上6:30(kr:30)派出“免费特快班车”，东西南北四个方向接送顾客，足见服务到家。三项举措，每一项单独推出，都会引起公众一定的反响。三项举措同时推出，这便形成了强大的宣传声势，让顾客在购物、价格、安全、服务等方面，全方位地感受当“上帝”的滋味，这必然会在公众心中形成强大的冲激波和诱惑力，以致人人动手痒，急于到南元百货大楼走一回。

企业开业，亟待提高知名度、美誉度。企业开业面对社会公众也和人际交往中初次接触一样，容易形成第一印象。这第一印象在人的大脑里先入为主，又往往成为人们认识对方的起点，并在一定程度上影响和制约着此后的交往。所以，企业在开业、试业中的公关活动就显得十分重要，企业应慎之又慎，拿出自己的卖乖高招。

## 6. 乖男客巧讨主妇欢心

串门做客是现代交际中一项重要内容，作为男士，这方面的机会就更多。当你有事想到同性的朋友、同事、同学、领导等的家去，或受同性朋友的邀请去做客时，而你对主人家主妇并不熟识或交往不深，你有没有想过；如何赢得她的热情和好感呢？要知道，主人家主妇并不是你交际的旁观者而是积极参与者。赢得她的热情，这对于完成交际任务有着很大的作用。假如主人家主妇冷冷冰冰，爱理不理，或者避而不见，那就说明她很不欢迎你。交际效果也可想而知。

男士为客，如何赢得主人家主妇的热情和好感呢？

### ①在小孩身上动点脑筋。

小孩是父母生命的延续，母亲对孩子怀有特别的爱，也希望别人能喜欢她的孩子。关心和喜欢主人家的小孩，实际上就是对其父母的尊重。因此，为了赢得主人家主妇的热情，可在小孩身上动点脑筋。从交际艺术上说，这叫做感情的曲线投入。做客前，如知道对方有小孩，可根据小孩的年龄带些礼物，如水果、玩具、学习用品等。亲近和关心小孩的方法还很多，如主动和小孩交谈，询问其姓名，并解释姓名的含义，再亲切地叫上几声，尽量记牢；询问小孩的学习情况，如空余时间较多，可给小孩讲个故事，出些简单而又有趣的智力题和常识题，也可以和小孩一道做个游戏，孩子提出了疑难问题，要尽量耐心，设法给予满意的答复；用餐时，可帮助夹些小孩喜欢吃的菜；离开时，也要和小孩打招呼。要尽量发掘小孩或在品貌上、或在智力上、或在习惯爱好上等的优点和特色，并给予热情赞扬。任何一个小孩总是有自己的优点和

特色，而这又总是和父母亲的培育和教养连在一起的，称赞孩子，母亲当然高兴。总之，要把小孩当作一个角色，不要以为无关紧要。

#### ②肯定主人的居室布置。

家庭内部布置和陈设，往往是主妇们心血倾注之所在。正像人的相貌各不相同一样，家庭内部的布置和陈设也总是千差万别的，有的主妇喜欢读书，可能有精制的书柜，有的主妇爱好音乐，可能有昂贵的钢琴等，利用主人家内部的布置和陈设的特色给以赞赏，是赢得主妇热情的又一个方法，因为这实际上是对其个性的赞赏。清洁卫生，是家庭主妇都很关心的~项内容。一般说来，家庭陈设的简陋是男人的无能，而家庭卫生不好，原因恐怕主要在于主妇。因而，真诚地称赞居室的布置和陈设，主妇当然会喜孜孜的。即使主人家的住房狭小，如能做拾到好处的赞扬，也会赢得主妇的好感。某商店~位经理到一位在中学教书的老同学家里去，一进门就夸奖说：“房子是小了点，整洁倒很不错！”主妇~听，高兴地说：“房子要是大些，恐怕会更整洁。”话语中充满着感激之意，说完，立即端出水果，泡上了茶。特别要注意的是，在整洁的客房里，做客的一定要注意清洁，千万不能乱弹烟灰，乱丢果壳之类，即使本来并不整洁，也要注意。须知，主妇最厌恶的是不讲卫生、迪里说通的客人。

#### ③在主妇的手艺、衣着上打点主意。

一般家庭主妇或多或少有点手艺和特长，或在烹饪上、或在编织上、或在裁剪上。手艺和特长通常是心灵手巧的一种反映，是智慧和勤奋的结晶。聪明的人会的很多，笨拙的人往往什么也不精。如发现主妇有某种手艺和特长，不失时机地给予赞扬，有助于赢得热情和好感。用餐时，发现某~道菜味道特别好，并拜其为师，表示意欲回家仿做，这将大大刺激主妇的积极性。在穿着上，女人是非常敏感的。称赞男子衣着得体，一般不会太在意，而称赞女子衣着得体，则往往会高兴一阵子，倘称赞之后，又能说出具体理由，使人觉得是内行人的赞词，那主妇内心的喜悦就可能非同寻常。主妇自己衣着随便，甚至不修边幅，而她的丈夫或小孩比较人时和得体，则可在他们的衣着人手，称赞主妇把爱心倾注在丈夫和孩子身上，并且会打扮，懂穿着，有艺术眼光。

#### ④不妨主动帮上一把。

一道同去的客人较多，或者都要用餐或留宿，那么，主妇就会很忙，倒茶、洗水果、买菜、洗菜、整理房间等事情很多，有时会忙不过来。倘小孩还小或正处于似懂非懂的年龄，也有可能趁来客之机添乱。在这种情况下，做客的男士不妨主动帮上一把。做些辅助性的事，如倒茶、洗菜、剥笋之类，不要摆出大老爷的架子，坐着不动。自己衣冠楚楚，不便劳动，可退至一旁，以免影响主妇劳作，必要时，可中止与男主人的谈话，劝男主人一道帮助妻子做点事。就餐时，可邀请主妇一道入席，并对她的辛勤操劳表示谢意。

### 谈判中的十大锦囊妙计(5)

#### 露丑计：如何把“短处”变为“长处”

遮羞盖丑是人的本能，所以主动零五艘需要权状的意志力和勇气。

对于自己的缺点和过失强为掩饰，会欲盖弥彰，反致破绽百出。不妨主动露丑，一是增强自信和尾气；：可显得本色和人性化，对人的批评也会少要；二来表现出弱点并好好发挥，可使人更加喜爱。

露丑有着主动进攻型的用法：

①露一丑，遮百丑：利用人们的思维有三，主动露出一个五处，可以让人忽略其余更多的五处。

②故露破绽设圈套：来作不经意犯下过失，让对方设以为是把桶式真实信息，从而落入我方早已设好的国会。

③以丑扬名，大做广告：利用人们的好奇心、逆反心理，以及对丑陋的悲天怜人等，统意家丑外扬，突出短处，宣传错误，可以达到出奇制胜的广告效果。

总之，“丑小鸭”同样可以把人喜爱，成为“丑星”露丑主动可使短处变长处，甚至可以诱敌上当，以“丑”制胜。

#### 1.露一丑，遮百丑

唐朝时，对官员的选任有很严格的程序，就是科举得中，还要经过吏部考选。李林甫钻营当上了吏部侍郎，掌握选考官吏的大权。不久，就干出了一件巴结权贵，捞取政治资本，表面装得正直不阿，暗地里作奸的事来。

吏部每年考选官吏，放榜公布。一次，在放榜前，玄宗的弟弟宁王，暗地里拿给李林甫一个 10 人的名单，要他以优等列榜首放官。在选官中走后门，当时也是严禁的。

李林甫看到勾结宁王的机会来了。他接过名单，心里高兴，脸上装作为难的样子，说：“王爷一定知道这事不好办，何况一下子开出 10 个人来！”不等宁王有什么表示，李马上说，“王爷把这件事交给我，说明王爷信任我，抬举我。王爷是皇家，为皇家办事。还能怕担责任？”这一番话，当然让宁王高兴，在他那尊贵的脸上，对李林甫显出抚慰的神色。李林甫又从这种神色中盘算出另一个主意。

“王爷，就这样吧！为了维护朝廷的法纪，也压压别人借机行私，请你允许我从这 10 人中任挑出一人，当众驳回，留到下次列为榜首，举荐个好住所。”李林甫把内心的奸诈全隐藏起来，表现出的是一副忠诚、恭顺、干练的模样。宁王心里自然高兴了，真把李林甫看成是忠心为朝廷办事，又能干的人，便大加赞赏。

出榜那天，李林甫当众说：“某人托宁王说情，这是败坏朝廷选育，不能容忍！此人不能选。”话一落音，人人吐舌，相互传说：“李交部，连宁王清面都敢驳回，真是正在清明。”更有人说：“他这富当得真硬，一定深受皇上宠幸，不然，能有这胆子？”这事传到玄宗耳中，龙颜大悦，心里说：“朝中有这样的大臣，一定要重用。”

李林甫何情枉法，却让朝野上下误以为忠，用的是“一丑遮百丑”的遮丑方法。这种操纵是利用了人的思维盲区：十个人都货真价实，没有问题，人们不免怀疑：“真的都名副其实吗？……”而一旦一个出了问题，人们便心想：“果真不出我所料”，把目光集中到了有问题的一人身上而老满意足。其余九个便被想当然地被忽略而避开了审视的焦点。

算命先生给人算命也是一样。他不会说你“百事顺意”，而是说“有一件不太顺的事，不过总能有办法……”等等。这样一来你会觉得比较可信：“是呀，人都免不了小灾小难嘛。”至于其余四件顺心事，也乐于接受了。

五代时，有个人叫王祥，因他儿子当了大官，有钱有势，他就骄奢淫逸，吃喝玩乐，自以为享尽了人间的荣华富贵。唯一觉得不满意的，就是不知道自己活多大岁数。

有一天，他听到街上有算命的走过，便派守门的老兵去把算命的叫来。算命的是个瞎子，他偷偷地问老兵：“招呼我算命是什么人？”

老兵说：“是我们相公的父亲，有权有钱，不满足的就是不知自己能活多久。我把老底告诉你，一会儿，你算完命出来时，可得多分一些卦金给我啊！”

算命瞎子到了堂上，问过工作的生辰八字，就把卦摆布起来。刚一推算，就故意大吃一惊，说：“这命可有个好寿数！”

王祥一听很高兴，忙问他：“能活到七十吗？”

算命瞎子笑着说：“还得多！还得多！”

王祥又问：“能活八九十？”

瞎子笑了起来，说：“还得往多说！”

“能活上百岁？”

瞎子叹口气说：“至少能活一百三四十岁！”

王祥十分欢喜。又问：“活这些年，这中间会不会有什么病痛呢？”

瞎子说：“没有！”

接着，瞎子又煞有介事地把卦细细地推算一番，语气更加肯定地说：“确实算不出啥病痛来，只是满一百二十岁那年，春夏季节时，会有点肚子痛的小病，过一阵，自然就会好的。”

王祥高兴得很。他回过头来叮嘱站在身后的儿孙们说：“你们替我牢牢记住，到了那一年，千万不要给我喝生冷的汤水啊！”

## 2. 敢露“庐山真面目”

苏东坡曾有诗云：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”照此意推论，一个人是很难看到自己的缺点与不足的。笔者反其意而论之，人为什么不能主动暴露自己的“庐山真面目”，而让别人了解一下真实的“我”呢？

最近，笔者读过一位日本学者写的交际心理学方面的书，颇受启发。书中曰：让人家看到自己的缺点或弱点，人家才会觉得你真实可信，不存虚假，从而产生亲近感。反之，如果人们不了解你的真实个性，即没有看到一个包含有缺点与弱点的你，反而会对你放心不下，对你产生戒备和警惕，从而不敢亲近你。这真是洞察人心的至理名言。我想，现实生活中那些直率、坦白，洒脱而不拘谨的人，之所以往往受到人

们的亲近与喜爱，之所以宾多友众，大概就是这个道理吧！因此，我劝那些常常为自己暴露了缺点和弱点而忧心忡忡的青年朋友，权且放宽心，切莫懊恼。

然而，善于不善于暴露自己的缺点或弱点，又是另一码事。暴露得恰当是好事，是对自己“本来面目”的完善、修饰与美化，而暴露得不好，出了格，那就是现了丑，于自己交人处世不利。因此，要露“庐山真面目”还得讲究点艺术性。

①对偶发性的缺点，应立即承认并纠正。偶发性缺点多半是因一时不慎和平时修养学习不够而出现的。出现此类问题，大可不必惊慌，立即谈谈实实在在地承认便是，切不要掩饰和辩解。例如，某小姐主持一次知识竞赛，不慎将李白的“天生我材必有用”的诗句，说成是杜甫的诗，顿时台下大笑。但这位小姐毫不慌张，立即微笑着承认和纠正：“由于本人文化修养不够，以至刚才误把李白的诗句说成杜甫的。大家的笑声是对我的善意批评和友好的爱护。谢谢大家。”台下响起一阵掌声。这掌声难道不是对她坦诚态度的奖赏？

③对长久性的缺点，应坦然而不掩饰和做作。有些错误、缺点、弱点，不是一下子就能改得掉的，这一般是人们在生活中形成的性格的消极方面。有的还是生理方面的缺陷，也非主观所能为的。但对此，切不可象阿Q那样总是忌讳别人说他的“光头”，甚至连别人说起“灯光”，也敏感得不得了。其实，承认自己的不足，在于不自欺，是凭实力正确估价自己的表现。要是有意识地隐瞒、掩饰或忌讳自己的缺点，必然在自身产生反作用力，使自己变得虚张声势和粗野、傲慢。人一旦摆脱了这一任格，内心反倒坦然踏实，自己的长处也就突出起来了，别人也就喜欢他了。电影《高山下的花环》中有位“虎将”排长靳开来，他给人们展示出来的形象是直率得令人、坦然得可爱。他那张不饶人的嘴，象大炮筒，只要他认准是错了的，管你天王老子也要轰，连高于子弟指导员赵蒙生也怕他三分。单就这个火爆性子和那张大炮筒嘴巴，不能不说是—时改不了的缺点。然而，他极坦然，他自称是“全团有名的大炮筒”，他身上的缺点如探着山，淌着河，自自然然田在人们面前，而从不掩饰和做作。正因为如此，全连的干部、战士（除有私心的赵蒙生之外）都理解他，信任他，喜爱他。可见，生活中长期形成的缺点自然地暴露了，并不可怕，问题在于不要掩饰。—掩饰反而虚伪，更让人讨厌。

③别人点破的缺点，要虚心倾听、乐于接受。出于善意的关心和真心的爱护，有时别人会直接或间接地指出你自己尚未意识到的缺点或弱点。此时，别难为情，更不能因一时面子上难受而不悦甚至生气。维护自己的缺点，是软弱的表现。应当虚心倾听人家的话，让人把话讲完。如果对方讲的是事实，有道理，就应立即接受，表示感谢，同时表明下决心改正。如果讲的不是事实，可适当他粗线条地解释，肯定人家的动机是好的，但切不可过多争辩甚至发火。

④必要时有意地说出自己的缺点。如前所述，让对方知道自己的缺点，不仅不会削弱对方对自己的信赖感，反而会增强对自己的信任，在一定条件下，缺点还可能转化为优点。例如，一对男女青年谈恋爱，谈了不久，女青年特意告诉男青年：“我有个缺点，就是爱打扮，喜吃零食。”这就是有意地让对方了解自己的缺点，也是对对方的试探与考验。男青年经过一段时间的观察后却对她说：“你爱打扮，是爱美的表现，是社会进步的反映。至于吃零食，适当吃一点也无妨。我喜欢你的坦率。”你看，主动让对方知道自己的缺点，反倒招人喜爱。

总之，金无足赤，人无完人，敢于露出“庐山真面目”方为上策。英国散文作家托马斯·卡莱尔曾说过：“最大的错误，就是不自觉自己犯了什么错误。”承认自己的缺点和过错会增进自我了解，进而使人产生自信心。有时候我们要等到自己看见并接受自己所犯的错，才能真正认识我们自己的能力。当我们肯冒险承认错误时，其实这是很安全的一件事。因为我们借助于承认错误而表现更人性化，使别人对我们的看法亦较具人性，这样别人的批评也就少些。

如果顽固地不承认过失，便是将韧性用错了地方，此即谓“固执不能择善”。这正是一个最大的缺点。

美国总统尼克松在水门事件中的表现，充分表现了固执而不能择善的个性，硬要掩饰水门丑闻的内幕，结果欲盖弥彰，反致破绽百出，最后让全国人民及国会议员认为总统说谎欺骗了他们，此时就是想支持他，也感无能为力了。事情爆发之初，如果尼克松肯开城市公地公布真相，很可能美国人民不会为了这件小事，逼他下台，因为美国历任总统几乎都曾干过这种事，但是没有一位出过继漏。只因尼克松固执而不能择善，以致自己一步一步地走向失败之路，闻之者能无戒乎！

### 3.善于发挥自己的短处

这是发生在日本的故事：一个五音不全的先生，竟以唱歌大受欢迎。每逢大家聚会时，他必然会被众多掌声清上台。他完全无法拒绝大家的热情，只好每次都唱同一首歌，那就是被同事们昵称为“阿滨”的渡边先生。

阿滨很聪明，每当别人要求他唱歌时，他总会巧妙地利用自己的五音不全，唱起美空云雀小姐的歌——五月的天空。不可思议的是，只要阿滨的这首歌一唱出来，其他的美妙旋律都因而失色，完全不能与阿滨的歌声抗衡。

同事们在要求他唱歌时，一定会很整齐地用一首广告歌的旋律唱着：

“五音不全的渡边，唱首歌吧！

虽然唱得很烂，让人听了头痛，

还是请你唱首歌吧！”

千呼万唤之后，阿滨终于带着一脸的笑容走出来了。他用右手中指推推那落伍的大黑眼镜后，以立正的姿势，开口唱出：

“五月的天空，太阳又上升……”

他总是那么认真，正正经经地唱着这首一成不变的歌，不管走到哪里都是这首，而且总是固定地慢半拍。当他开始唱“五月的……”时，速度还算正常，等唱到“天空……”就很奇妙地慢了下来。阿滨既不害羞，也不恐惧，仍然以他那认真的表情，继续唱下去。

听他唱歌的人，几乎都笑弯了腰，而我的眼中却忽然流出感动的眼泪，无法停止。

在大家笑得快喘不过气来的时候，阿滨仍然继续唱着；

太阳……又上升……”

大家听到这里，更忍不住笑得前仰后合！

不过，大家的笑声中，绝没有一丝轻蔑，因为个性温和的阿滨，缓和了会场中稍嫌僵硬的气氛。他不像一些自以为很会唱歌的人那样，在台上炫耀自己的优点，相反的，他是以另一种风格来为大家制造欢乐。听了他的歌以后，让人觉得血液畅通，神清气爽，这“五音不全”的魅力还真大呢！

和唱歌一样，人们做事或本身的条件，一般总会有这样那样的不足，只要我们善于发挥自己的缺点，它便会成了我们的特点，而不会被人瞧不起。所谓的“五星”也就是因为自成一派的“丑”而被人记住、喜爱。总之，有点小缺陷，不必要有自卑感，拿出勇气自然处之，便会变弱为强，甚至受到大家的喜欢。

比如，有的人因说话不标准而有些自卑。其实这也是我们应该多加发挥的短处之一。如果能够在言谈中，保留故乡话的人情味，而同时又能用理性的共通语来和人交谈，撷取两种语言的优点，是最理想的方法。

生于不同地方的人，需要共通语来沟通；而如果在来自同一地方的人之集会中，或本地的公司、机关、柜台等，大家明知道是同乡，却还要用不成熟的共通语，那就很让人扫兴了。因为人们制造共通语时，原本就不考虑到亲切的特性，所以，它并不会给人什么温暖的感觉。对于这种反效果，我们应格外注意。

另外，在生意上的往来、各地区的说明会、招待外来宾客等情形时，和能巧妙地活用故乡语言，也会增加彼此间的亲切感。

所以，只要排除原有的自卑感，光明正大而朗声地说话，再渐渐让自己所说的内容更丰富，表达方式更活泼，那么，不管在什么场合或什么状况下，都不会感到害怕了。

#### 4. 故露破绽，诸君入瓮

唐玄宗时，有李适之和李林甫两位宰相共同辅政。二人面和心不和，互相勾斗，但表面上还很客气。

唐玄宗荒于酒色，穷奢极欲，弄得国库日见空虚，满朝文武都很着急，日夜思谋开瓶节流之计。最后，皇上也感觉到了财政威胁，下诏让两位宰相想办法。

形势所迫，二人都很着急。但李林甫最关心的却是如何斗倒政敌，独揽大权。看着李适之像热锅上的蚂蚁，李林甫生出一条毒计来。

散朝之后，二人闲扯，李林甫装作无意中说出华山获金的消息。他看到李适之眼睛一亮，知道目的达到了，便合开话题说别的。李适之果然中计，忙不迭回家，洗手磨墨写起奏章来，陈述了一番开采华山金矿、以应国库急用的主张。

唐玄宗见到奏章大喜，忙召李林甫来商议定夺。李林甫装出欲言又止的样子，玄宗急健：一有话快讲！“李林甫压住了声音装作神秘地说：“华山有金谁不知？只是这华山是皇家龙脉所在，一旦开矿破了风水，国

作难测“玄宗听罢点头沉思。那时，风水之说正盛行，认为风水龙脉可泽及子孙，保佑国运。而今听得李适之说出了这样的馊主意，玄宗心中当然不高兴。李林甫见有机可乘，忙说：“听人讲，李适之常在背后议论是上的生活末节，颇有微辞，说不定，这个开矿被风水的主意是他有意——“玄宗心烦意乱，拂袖到后它去了。李林甫见目的达到，心中暗喜。

自此，玄宗见了李适之就觉得不顺眼，最后，找了个过错，把他革职了。朝廷实权，便落在了李林甫手中。

说话不严密而露出破绽，也是一种丢丑。如果有意为之，故卖破绽，则可达到以露丑制胜的目的。说话时有意识地通过看似失语的语言形式，“无意”地透露给听话者某种虚假的信息，从而使对方信以为真，以致正中说话者的下怀。张某的妹妹一张借款给人的字据找不到了，非常着急。张某给她出了一个主意，几天后，妹妹笑嘻嘻地说：“借据扑来了。”原来，妹妹照他的主意发了封电报，要借方快速寄还2100元。然而，借方实际只借了1200元，看电报后很生气，回信说“我只借你1200元，正准备还你。你不要昧着良心瞎说……”妹妹故意把1200元写成2100元，露出破绽，让借方更正。也就等于补写了借据。妹妹有了“借条”后，便写信道歉，说写成2100元是笔误，请求谅解。

### 5.露丑广告奇术

在传统的文化观念中，人们是很忌讳“家丑外扬”的。在商品经营中更是如此，“王婆卖瓜，自卖自夸”，绝大部分经营者都是广泛宣传自己的产品如何如何好。久而久之，人们对此便感到厌烦，以致出现怀疑和不信任感。“家丑外扬”则恰恰相反，经营者设身处地地站在消费者的立场上，披露产品存在的问题，以诚待客，以心换心，在人们心目中树立诚实的企业形象，以此换来顾客对产品的信任和青睐，扩大市场占有率。

一天，美国亨利食品加工工业公司总经理亨利·霍金斯基先生从产品化验鉴定报告单上发现，他们生产的产品在食品配方中起保鲜作用的添加剂有毒。虽然毒性不大，但长期服用对身体有害。他知道，其他食品公司也使用这种有毒的添加剂。他想，如果从维护公共利益的角度，把此事公布于众，一定会引起同行们的强烈反对，他们也一定会联合起来整治他，他的业务肯定会受到很大损失。但在与这些同行的斗争中，他的知名度肯定会大大提高，同时也会得到公众的支持，从而有利于公司的发展和长远利益。

于是，在一次新闻发布会上，他毅然向社会宣布：防腐剂有毒，对身体有害。公众为之震动，赞誉他的诚实。可是，这一举动得罪了从事食品加工的老板们。他们联合起来，用一切手段对亨利进行攻击，指责他别有用心，想破坏别人的生意。他们共同抵制亨利的产品，使亨利的经营到了濒临倒闭的边缘。就在他近于倾家荡产之时，名声却家喻户晓，并得到了政府和社会的支持，他的公司的产品一下成了人们用着放心的热门货，供不应求。濒临倒闭的亨利，在很短时间就恢复了元气，经营规模比以前最兴旺时还扩大了两倍。在这个基础上继续发展，后来他的公司一度成为美国食品加工业中最大的公司。

在这个资讯泛滥的社会中，要想说服别人，不能再光用“这是全国第一的”或一全世界数一数二的“这些老旧的广告词来夸口了。无论你怎么大声疾呼，别人也都不会再回头看一眼。

近来的宣传广告，似乎已经考虑到用露丑制造幽默感和趣味性来打动人心。有一家汽车公司，宣称能制造出“全世界最优秀的汽车”，他们推出的一个广告是这样的：

整张照片的焦点，在于驾驶座位。底下有一行文字，写着‘抱歉，在汽车的行驶中，还可以听到钟的滴答声。’

表面上看来，是发表道歉声明，但事实上是在自夸他们的汽车，跑起来完全没有引擎的声音，非常安静。

“丑”能在广告中“露脸”，是因为它能抓住消费者的两种心理：追求新鲜和逆反心理。

美国艾上隆公司董事长希耐一次在郊外散步，仍然看到几个小孩在玩一只肮脏且异常丑陋的昆虫，爱不释手。希耐顿时联想到：市面上销售的玩具一般都是形象优美的，假若生产一些丑陋玩具，又将如何？于是，他布置自己的公司研制一套“丑陋玩具”，迅速向市场推出。

这一炮果然打响，“丑陋玩具”给艾上隆公司带来了收益，使同行羡慕不已。于是“丑陋玩具”接踵而来，如“疯球”就是在一串小球上面，印上许多丑陋不堪的面孔；橡皮做的“粗鲁陋夫”，长着桔黄的头发、绿色的皮肤和一双鼓胀而带血丝的眼睛，眨眼时又会发出非常难听的声音。这些丑陋玩具的售价超过正常玩具，但一直畅销不衰，而且在美国掀起了行销“丑陋玩具”的热潮。在这则事例中，我们还能看到了人们对于丑陋事物怀有悲天怜人的情怀，这也是露丑成功的原因。

我国也有露丑广告的成功例子。

在打击假冒伪劣商品之际，有家商店却在门口的广告牌上赫然大书：“本店专营假货”。好大的胆子！人们在愤慨之余，禁不住要进商店看个究竟。进去一看，方知上当：原来，它这个“假”不是“假冒”、“伪造”的那个“假”，而是指“人工制造”的那个“假”——假发、假牙、假肢……。这家商店故弄玄虚，跟顾客开了个不大不小的玩笑，真会招揽生意！

### 谈判中的十大锦囊妙计(6)

#### 反讥计——如何“修理”刻薄的人

为人不可囿于宽厚，而应学会对他人的无礼攻击。吹毛求疵、嘲笑挖苦等以牙还牙，反唇相讥。对方成心让你下不来台，你怎能只在会上呆张着口而不自卫还击呢？

反讥让攻击者自食其果。首先要会借力使力，顺水推舟，借石反砸。其次要冷静沉着，一击即中要害，用力迅猛，使对方一下子就哑口无言。最后要注意区分对方的攻击性质。他是侮辱性的，便叫他自取其辱；他是讽刺，就让他“回收”讽刺。总之是要让攻击者的用力与其受到的反击力成正比。

对付及讥，便应在我方发动攻击时，毫无疏露，让对方无从还口；或掩藏弱点，让他一时寻不到破绽，没有反击点，借不上力。

避免反讥，便应注意言行谨慎的重要。尤其在使用讥讽时，要多些自嘲和善意的抚慰，让对方感受到你的良苦用心而乐于受之。

#### 1. 做人不可一味地宽厚

两个朋友在一家小食店吃饭。桌上有一盅芥末酱。当中一人以为那是甜酱，他舀了~匙放进嘴里，马上泪流满面。然而，他也想让他朋友上当，所以一点不露声色。对方看到朋友在哭，问道：“我亲爱的朋友，你哭什么？”

他回答说：“我想起我的父亲，他在二十年前被送上绞架。”

不一会儿，对方也吃了一匙芥末酱，当他开始扑簌簌地流泪的时候，他的朋友也问他：“那你又在哭什么呢？”

“因为我在想，可惜你没有跟你爸爸同时被送上绞架！”

他的回答可能过于恶毒，但他的朋友、那位第一个吃芥末酱的人，不是太有失宽厚了吗？也许只有这样对待他才能满足人们的道德感。

由此可见，并非所有失之于宽厚的幽默都不是好幽默。关键看在什么场合，与什么人打交道。苏联诗人马雅可夫斯基才华横溢，有杰出的讽刺才能，又具有很强的个性和正义感。他看不惯并不能容忍一切腐败现象，就对此进行猛烈抨击，但一切依然如故。正因为这样，所以他对于一切无礼的攻击、故意吹毛求疵和嘲笑挖苦，均抱以尖锐的讽刺和嘲弄。其幽默是以牙还牙、锋芒毕露，同时又妙趣横生。请看他在一次演讲中与个别观众的交战：

他刚讲了一个笑话。忽然有人喊道：“您讲的笑话我不懂！”

“您莫非是长颈鹿！”马雅可夫斯基感叹道，“只有长颈鹿才可能星期一浸湿了脚，到星期六才能感觉到呢！”

“我应当提醒你，马雅可夫斯基同志，”一个矮胖子挤到主席台上嚷道，“拿破仑有一句名言：从伟大到可笑，只有一步之差！”

“不错，从伟大到可笑，只有一步之差。”他边说边用手指着自己和那个胖子。

诗人接着回答条子上的问题。“马雅可夫斯基同志，您今天晚上得了多少钱啊？”

“这与您有何相干？您反正是分文不掏的，我还不打算与任何人分哪！”

“您的待太骇人听闻了，这些诗是短命的，明天就会完蛋，您本人也会被忘却，您不会成为不朽的人。”

“请您过一千年再来，到那时我们再谈吧！”

“马雅可夫斯基，您为什么喜欢自夸？”

“我的一个中学同学舍科皮尔经常劝我：你要只讲自己的优点，缺点留给你的朋友去讲！”

“这句话您在哈尔科夫已经讲过了！”一个人从他座上站起来喊道。

“看来，”诗人平静地说，“这个同志是来作证的。”诗人用目光扫视了一下大厅，又说道：“我真不知道，您到处在陪伴着我。”

一张条子上说：“您说，有时应当把沾满‘尘土’的传统和习惯从自己身上洗掉，那么您既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了。”

“那么您不洗脸，您就自以为是干净的吗？”诗人回答。

“马雅可夫斯基，您为什么手指上戴戒指？这对您很不合适。”

“照您说，我不该戴在手上，而应该戴在鼻子上喷！”

“马雅可夫斯基，您的诗不能使人沸腾，不能使人燃烧，不能感染人。”

“戏的诗不是大海，不是火炉，不是鼠疫。”

总之，对于尖酸刻薄者，对于故意寻衅的敌人，我们不可一味地宽厚下去，让他小人得意。对这样的人能忍则忍，忍无可忍时，千万不要客气，该反击时就反讥一把。为人兼有软硬两手，才是处世自保并争取主动的真理。

## 2. 让取笑者自取其辱

晋朝刘道真读过书，由于遭受战祸，流离失所，无以为生，只好到一条河边当纤夫。刘道真素来嘴不饶人，喜欢嘲笑别人。一天正在河边拉纤，看见一个年老的妇人在一只船上摇橹，道真嘲笑说：“女子为什么不在家织布，而跑到河里划船？”那老妇反唇相讥道：“大丈夫为什么不跨马挥鞭，而跑到河边替人拉纤？”

又有一天，刘道真正在草屋里与别人共一只盘子吃饭，见到一个年长的妇人领着两个小孩从草屋前走过，三个人都穿着青衣，就嘲笑她们说：“青羊引双羔。”那妇人望了他一眼，说：“两猪共一槽。”道真无言以对。

生活中，总有那么一些人爱故意找碴儿、寻衅滋事，想让别人下不来台。这时你如果退避三舍，必会遭人耻笑；如果视而不见，也难免有软弱之嫌。你想化被动为主动，反唇相讥，既可让寻衅者无言以对，也能在主动中有台阶可下。张因和李意见相左，便想在公众场合故意给李难堪。李在一次发言中，不慎读错了一个字，张便在大庭广众之下说李：“水平太差，那么简单的字都不认得，还好意思在众人面前说话！”李见张故意寻衅滋事，也就不客气了，笑着对他说：“这总比你作错事不认帐还强出一点吧！”李的话实际是事出有因，张在损坏了别人的东西后，非但不承认，还欲嫁祸于人，但又被人揭穿。因为这件丑事人人皆知，因而李的话一出，众人皆知其意，大家默然相视而笑。张偷鸡不成反蚀一把米，欲辱人而自取其辱。

李在下不了台的情况下，运用反唇相讥之法，转移了视线，巧妙地回击了张的侮辱，也使自己从窘境中摆脱出来。

齐国的相国晏子，将出使楚国。楚王知道这个消息后，便对他左右的人说：“晏婴是齐国很善于言辞的人，现在正动身来我国，我想侮辱他，用什么办法呢？”左右的人出了个主意。

晏子来到了楚国，楚王举行酒宴来招待他。正当大家酒兴正浓的时候，两个差人捆着一个人，走到楚王的面前。楚王故意问道：“你们捆绑的这人，是干什么？”差人回答说：“他是齐国人，犯了偷盗罪。”

楚王笑嘻嘻地望着晏子，说：“齐国人本来就善于偷盗，是吗？”

晏子站起来离开席位，郑重其事地回答说：“我曾听说过这样一个故事：桔树生长在淮河以南，是桔树；生长在淮河以北，就成了枳树。桔树和枳树虽然长得很像，但它们结出的果实味道却不大相同。桔子甜，枳子酸，为啥呢？由于水土不同啊！如今，在齐国土生土长的人，在齐国时不做贼，一到楚国就又偷又盗，莫不是楚国的水土使老百姓惯于做贼么？”

楚王听后苦笑着说：“德才兼备的圣人，是不能同他开玩笑的，我现在具有些自讨没趣了。”

人们总难免碰到一些无理取闹的人，常常大发一通怒火，大骂一顿无赖，可到头来，对方还是振振有词，头头是道，自己倒气得手脚发颤，只会说：“岂有此理，岂有此理。”那么，应该怎样说话，才能反击无理取闹的行为，使得对方觉得理亏、词穷。无言以对呢？

首先要做到的是不要激动，要控制情绪。这个时候的心境平和对反击对方有重要作用：一是表现自己的涵养与气量，以“骤然临之而不惊，无故加之而不怒”的大丈夫气概在气质上镇住对方。如果一下子就犯颜动怒，变脸作色，这不是勇敢的行为。二是能够冷静地考虑对策，只有平静情绪，才能从容选出最佳对策，否则就可能做出莽撞之举。

在反唇相讥的过程中，不能说了半天，还不得要领，或词软话绵。打击点要准，一下击中要害；反击力要猛，一下子就使对方哑口无言。

## 3. “以毒攻毒”反讥术

也许有时候你只想找一句话把别人的嘲讽和指责顶回去，让他往口，但是偏偏想不出来。事后，你把这些谈话回想了一遍，发现当时只要稍作变通，说一句两句话也许就可以为自己保住面子，免受一场精神折磨，然而事情已经过去了，你只有懊悔的份儿，反问自己：我为什么当时没有想到呢？真正的问题是：可能你根本没有存心想出一句话，每次遇到别人的侮辱，舌头发麻说不出话。事后归咎自己的羞怯，不灵活，一受欺负就惊惶失措等等。

这里需提醒你的是，一个人如果只知道带枪，而不知道如何瞄准、等待时机扣扳机，也是令人惋惜的。所以，在反击之前，先要把对方的话语听明白，以便把握目标，瞄准靶子再放箭。这样才能既不滥杀无辜，也不放过小人。

有的人喜欢从话中找话，即自找麻烦。这样不全是错的，但作为一个听者不能为了追查隐含的意思而忽视了表面的意思。否则，你就正中说了者的圈套。让他的话影响你、伤害你，别人对你不善，你自己也是帮凶。

一旦听懂了对方的用意。发现对方有明显的攻击意味，你就要提高警觉，及时作出判断：一是具有反击的针对性，如果对方发动的是侮辱性攻击，那么反击也是侮辱性的；如果对方发动的是讽刺性攻击，那么反击也是讽刺性的。二是后发制人，迅速而巧妙地把耻辱的标签贴到挑衅者的脸上，正如（圣经）上说：“把上帝的还给上帝。”三在方法上，他们往往捡起对方扔过来的石头，扔回对方，或顺水推舟巧妙地将矛头转向对方。

#### 4.多抚慰，少刺伤

在人际交往中，我们要避免有意或无意地刺伤别人，以避咎由自取，遭到反讥。这在使用讽刺时尤其重要。要做到利而不伤，就要学会在讽刺中运用幽默，用同情，关怀抚慰别人。

当你某件事情的看法和朋友或同事不尽相同时，在心理上你有三种选择：①同意彼此求同存异；②修正你的看法，与对方协调一致；③从此不再和他讲话！只要稍加运用一点幽默力量，你就能删除第三项，而在前两者中任择其一。

此外，幽默力量还能保护你自己，因为它使你免于和他入敌对。你可以更有效的方式，把平常不便对某些人讲出来的话，适当地表达出来。

幽默力量可以避免战火爆发，卸除心头重担！例如，话题谈到性教育时，你也许可以引用某位兽医的一段话。有人问这位兽医为什么兔子比松鼠多时，兽医回答道：“你可曾想过在树上做爱吗？”

或者你也可以这样说：“我们的孩子也应该和我们从前一样去学习性知识——从厕所墙壁上。”这句带有讽刺意味的妙语，能帮助他人了解并接受你话中含意：“有性教育总比错误的性知识来得好。”

讽刺的效果在于使他人能倾听你说话，记住你所说的，并且也能使谈话顺利进行，抓住听者的注意，便于意见的表达。

注意：切记谨慎处理讽刺。讽刺需要理智的思考，但也很容易流于残忍。而且有更甚于讽刺者，就是嘲讽的侮辱极易刺伤他人的心，使人陷入焦虑中。

也有人善于恰当把握讽刺的幽默，并有效运用它。林肯总统深知如何讽刺。他对麦克伦将军未能好好掌握军事时机感到不满。于是，写了这样一封信：

亲爱的麦克伦：

如果你不想用陆军的话，我想暂时借用一会儿。

你的亲爱的林肯上

显然，林肯是另有想法。他没有寄出这封信！而且他平时也较喜欢表示关怀胜过讽刺。有一个大家熟悉的事例，可以显示他极富同情心和幽默力量的本性。他曾为一位放弃岗位的军人辩护，他对这位军人的长官说：“我把这事交给你自己去决定。如果全能的上帝赐给这个人一双胆怯的脚，那么，他要怎么使这双脚跟着他跑呢？”

讽刺有其重要地位，利用它就可以把一些足以损害我们的惯例或想法的流弊暴露出来。但是，我们若要运用它，我相信至少有两点要求。第一，我们必须熟习运用讽刺的幽默力量，必须知道它与事情的关联，知道它会得到别人的认可。第二，我们必须确定对方——一个人或一群人——能明白你讽刺中有趣的一面，而且能对它做趣味的思想。

我们经过这样的练习，就能学会如何有效运用讽刺。但是，在日常生活中，关怀的幽默总是来得更有效。让我们学习林肯的榜样，运用幽默力量来抚慰人心，不要刺伤人。

当我们谈到一些较为敏感的话题时，如政治、性、宗教，我们也能把幽默力量集中在自己身上，而造成抚慰人心、舒坦人心的效果。

综上所述，要免受反讥，就要慎用讽刺。非讽刺不可之时，要多些抚慰，多些自嘲，杜绝残忍地刺伤他人。

### 谈判中的十大锦囊妙计(7)

#### 反语计：如何让人际关系更加生动活泼

人们的语言表达有着约定俗成的习惯性规则。在特定的情况下，人们也出于表达的需要打破习惯的约束，并反其道而行之，便形成了反语。反语是一种极端的拐弯抹角，彻底的迂回表达。

反语的用途主要有：①直接表达禁止和压制时，以反话表达正面的意思。②面对荒谬不硬加驳斥，而是谬上加谬，使其荒唐之处极端放大而达到归谬目的。③正面语言难以表述强烈情绪时，以及语表达加强效果。④通过颠覆既定习惯，产生幽默。它的主要形式有：反话（正话反说）、反讥（反说正说）、骂话（以写示爱、明褒暗贬）、气话（明褒实贬）、俏皮话（反规则的幽默）等等。

在人际交往中，我们应有“第三风耳朵”捕捉弦外之音，尤其是反话，才能免于被动。

##### 1. 正话反说的“荒谬放大镜”

有些话绝对不允许你说出来，为了避免尴尬，不妨从其反面说起。须知真理再向前一步就可能变成谬误，反面的话稍加引申，就可能走到反面的反面。

楚庄王的一匹爱马死了，他非常伤心，下令以上等棺木，行大夫礼节厚葬。文臣武将纷纷劝阻也无济于事，最后楚庄王还下决心说：“谁敢再劝阻，一定要杀死他。”

很明显，不论怎样改头换面，只要一说“不”，必是自取其辱。优孟知道了，直入宫门，仰天大哭，倒把庄王弄得异常纳闷，迫不及待地问是怎么回事。优孟说：“那马是大王最喜欢的，却要以大夫的礼节安葬它，太寒酸了，请用君王的礼节吧！”庄王越发想知道理由了，优孟继续说：“请以美玉雕成棺……让各国使节共同举哀，以最高的礼仪祭祀它。让各国诸侯听到后，都知道大王以人为贱而以马为贵啊。”至此庄王恍然大悟，赶紧请教优孟如何弥补自己的过失。终于将马付于庖厨，烹而食之。

以优孟地位之微，如果直陈利弊，凛然赴义，固然令人肃然起敬。然而他正话反说，力挽狂澜，所作所言岂更不令人击节吗？

反语是语言艺术中的迂回术，是更为极端的迂回术。正话反说便是以彻底的委婉，欲擒故纵，取得合适的发话角度，达到比直言陈说更为有效的说服效果。

齐国有一个人得罪了齐景公，齐景公大怒，命人将这个胆大包天的人绑在了殿下，要召集左右武士来肢解这个人。为了防止别人干预他这次杀人举动，他甚至下令：“有敢于劝谏者，也定斩不误。”文武百官见国王发了这么大的火，谁还敢上前自讨杀头之冤。晏子见武士们要对那人杀头肢解，急忙上前说：“让我先试第一刀。”众人都觉得十分奇怪：晏相国平时是从不亲手杀的，今天怎么啦？只见晏子左手抓着那个人的头，右手磨着刀，突然仰面向坐在一旁的齐景公问道：“古代贤明的君主要肢解人，你知道是从哪里开始下刀吗？”齐景公赶忙离开坐席，一边摇手一边说：“别动手，别动手”把这人放了吧，过错在寡人。“那个人早已吓得半死，等他从惊悸中恢复过来，真不敢相信头还在自己肩上，连忙向晏子磕了三个大响头，死里逃生般地走了。

晏子在齐景公身边，经常通过这种正话反说的方法，迫使齐景公改变一些荒谬的决定。比如，有一个马夫有一次杀掉了齐景公曾经骑过的老马，原来是那匹马生了病，久治不愈，马夫害怕它也把疾病传染给马群，就把这匹马给宰杀了。齐景公知道后，心疼死了，就斥责那个马夫，一气之下竟亲自操戈要杀死这个马夫。马夫没想到国君为了一匹老病马竟会杀了自己，吓得早已面如土色。晏子在一旁看见了，就急忙抓住齐景公手中的戈，对景公说：“你这样急着杀死他，使他连自己的罪过都不知道就死了。我请求为你历数他的罪过，然后再杀也不迟。”齐景公说：“好吧，我就让你处置这个混蛋。”

晏子举着戈走近马夫，对他说：“你为我们的国君养马，却把马给杀掉了，此罪当死。你使我们的国君因为马被杀而不得不杀掉养马的人，此罪又当死。你使我们的国君因为马被杀而杀掉了养马人的事，传遍四邻诸侯，使得人人皆知我们的国君爱马不爱人，得一不仁不义之名，此罪又当死。鉴于此，非杀了你不可。”晏子还要再说什么，齐景公连忙说：“夫子放了他吧，免得让我落个不仁的恶名，让天下人笑话。”就这样，那个马夫也被晏子巧妙地救了下來。

我们发现：正话反说可以放大荒谬，让人更为明白地见到了荒谬的真面目，从而达到了更好的幼谏效果。

汉武帝刘彻的乳母曾经在宫外犯了罪，武帝知道后，想依法处置她。乳母想起了能言善辩的东方朔，请他搭救。东方朔对她说：“这不是唇舌之争，你如果想获得解救，就在将抓走你的时候，只是不断地回头注视武帝，但千万不要说一句话，这样做，也许有一线希望。”当传讯这位乳母时，这位乳母有意走到武帝面前，要向他辞行。当时东方朔正在旁边侍坐。只见乳母面带愁容地不停地看着汉武帝。于是，东方朔就对乳母说：“你也太痴了，皇帝现在已经长大了，哪里还会靠你的乳汁养活呢？”武帝听出东方朔是话中有话，面部顿时露出凄然难堪之色，当即赦免了乳母的罪过。

总之，说反话的效果源于它的“显微镜”作用，荒谬之上再加上更荒谬，则荒谬就无处躲藏，显而易见了。

## 2.反话讽刺更为辛辣

柳诒徵是我国著名历史学者。所著《中国文化史》，70余万言，多次印行，影响很大。

有一天，一位自诩为“新学者”的青年跑到柳老那里，说：“线装书陈腐不堪，对社会简直一点用处都没有，不如付之一炬。”

柳老微微一笑，口气平和地说：“你这个主意，我非常赞同。但我还有更好的建议。这行动不做便罢，要做须做得彻底。否则，这儿烧毁，那儿没烧毁，还是起不了很大作用。应当来一个全国统一行动，把所有的线装书通通付之一炬。不，这不够，把我国的线装书全烧毁，世界各国图书馆还有许多线装书被珍藏，不把这些书统统烧光，说不定它们还会‘走私’进来，又重新在中国蔓延，这样，我们就会前功尽弃了。所以，不仅中国的线装书要烧掉，全世界的线装书都要统一行动，全部烧光。这样，不但线装书不会在中国蔓延，而且外国许多汉学家，也不会孜孜不倦地钻古纸堆了。否则，他们如果来华访问，在经史子集上提出些问题，和我们商榷，我们瞠目结舌，无言对答，岂不貽笑大方，太为难清了吗？”年轻的“新学者”听后，面红耳赤，只好匆匆地道别。

柳老作为一个堂堂的大历史学家，竟然赞同焚烧线装书，甚至必须烧完全世界的，其反讽之功实为老辣圆熟。“新学者”就是再迟钝，也不会听不出话中之刺。

反讽之创意始于抓住听众的判断。用适度的夸张和乍听之下颇有道理的反话，使人从“信其有理”到“发现矛盾”，再进而抓住你要表达的思想核心。

例如，奥斯卡·魏德常常说些机智的反话。他写过“我不赞成任何违反自然忽视的事”，“君子就是从未无意中动粗的人”，“我们随时都可善待我们毫不关心的人。”这些夸张的反话乍听之下很有道理，细细玩味才发现其矛盾的地方。

有的反讽使用者有意通过自我嘲讽的方式将同情、慰藉和爱传达给对方：

有一位推销旅行用品的新手，在路上碰到一位老前辈，就向他大诉苦。“我做得太不好。”他说，“我每到一个地方就受人侮辱。”

面对这种诉苦，老前辈无疑是深有感触的，他觉得需要帮助这年轻人，但他却有自己独特的表达方式：

“那太糟了，”老前辈甚表同情，“我没法了解那种情况。40多年来我到处旅行推销，我拿出来的样品曾经被人丢到窗外，我自己也曾经被人扔出去过，被人蹭下楼梯，被人一拳揍在鼻子上。但是我想我比较幸运些，我从来没有被人侮辱过。”

天哪，这还不叫侮辱？这是不折不扣的侮辱！这位老推销员运用反语和自我解嘲的方式，表达了他对那位年轻人的关心和同情。这种方式之所以有力量，还在于它传递这样一种重要信息；这一切对于一个推销员来说，都算不了什么！从而给对方以战胜困难的信心和力量。

清朝有一学上名童引年，颇有名气，因此自视才高。一天，童引年游览吴山，骤然下起了大雨，匆忙间到一户农家避雨。家中有一老者，拿出一把纸扇请引年题字。引年轻视老者，随便题几字敷衍。他故意把羈（灶）字误写成龟字；孔雀两字，颠倒错写。心想乡下人愚笨不识文字，不懂词义，也不改正，并假托同年朋友黄殿撰的名字就把扇子还给老史。

没想到那乡下老史拿着扇子看了看，笑着说：“老拙一直认为‘酒鳖’二字，没有贴切的对，今天扇头上‘荣龟’两字，难道不是天设地造的对子吗？”又审视良久说：“我这乡下老妄自小没有读书，不知雀孔是什么东西？想来就是庚仓劳伯之类吧！厂接着又露出肃然起敬的样子说：“中翰才名，足以响彻宇宙，何必假托殿撰之名。请你一定写上自己大名，称呼也须斟酌，殿撰其实是愚老门下的学生。”

引年听着老史的话，心中羞愧汗流如雨。立即叩其姓氏住址，这才知道老者原来是浙中名进士，侨居吴地已经十年了。

### 3. 颠来倒去的幽默美学

在一般情况下，表达总有一个固定的顺序，总要一丝不苟地遵守着习惯这个约定俗成的法则。

那么，在交际时，如果故意颠倒一下这种习惯了顺序，将会产生何种效果呢？答案是，只要你颠倒得巧妙，就一定会产生美丽的效果。不信，请看下列广告：

①成年人必须有孩子陪同方可进入本店！（见于儿童用品商店）

②小朋友，请拉紧妈妈的手，别把妈妈丢了！（见于儿童乐园）

这是两则极美妙的广告，其特点是颠倒了主语与谓语的顺序，但，也正是因为有了这种颠倒，才一举突出了“此处儿童第一”的服务宗旨，自然，如此颠倒，对于成年人也是一个极巧妙的提醒！

让我们再看另一种类型的颠倒。

①每小时车速 40 公里，您可以活到 80 岁！每小时车速 80 公里，您只能活到 40 岁！

③一位画家问门采尔：“我用三天时间画的画，为什么三年也没卖掉？”门采尔回答：“那是因为没有用三年的时间画，用三天的时间卖！”

这第二种颠倒是原句式基本不变，但句中表示数量的字眼已颠倒了位置。显然，这是用颠倒法表达的机智的提醒——前者突出了谨慎驾驶的重要性，后者突出了精益求精的重要性，而且，正是因为妙用了颠倒，真心实意的提醒才表达得格外不同凡响。

现在，让我们看看第三种类型的颠倒。

①公共汽车上人多，一位女士无意间踩疼了一位男士的脚，便彬彬有礼地道歉：“对不起，踩着您了。”不料男士回答：“不不，应该由我来说对不起，因为我的脚长得太不苗条了。”哄的一声，车厢里立刻响起一片笑声，显然，这是在赞美。这是幽默型的颠倒，它温暖而机智。

③一位女士不小心摔倒在一家整洁无比的商店里，手中的奶油蛋糕弄脏了商店的地板，便歉意地向老板笑笑，不料老板却说：“真对不起，我代表我们的地板向您致歉，它太喜欢吃您的蛋糕了！”果然，老板的热心打动了这位女士，于是下决心“投桃报李”，买了好几样东西后才离开了这里。

请注意这两处颠倒，这是应该享用道歉的人偏偏要颠倒一下自己的身分，偏偏要充当一次彬彬有礼的致歉者但也正是因为有了这种颠倒，才那么巧妙地把自已的美好形象推销了出去！何为聪明？这就是。

最后介绍一下第四种类型的颠倒所制造的美妙效果。

老师让小学生造句，结果造出来的句子是（下面的幽默分为两类，你能说出它们的不同和它们属于哪一类吗？）：

如果——罐头不如果汁营养丰富。

天真——今天真热，是游泳的好日子。

十分——妹妹的数学只考十分，真丢脸。

难过——我们家门前的水沟很难过。当然这种幽默绝大多数不是孩子故意搞出来的，而是一种言语错误造成的。幽默来自我们这些成年人的理解。

总之，为了幽默的错位不是言语失误（孩子的话当然例外），幽默的错位是听话人完全能够理解说话人动机的一种语言现象。这种语言现象可以叫做“故意违反会话合作原则”。人们在日常会话过程中，总是要遵守一定的合作原则，比如说，关联原则（后说话的人所说的必须要和前者所说的有关联）、质量原则（说话人不能说谎）、数量原则（提供恰当的信息量，不要太多或太少）、方式原则（说话的方式要恰当）。现在似乎还要加上角色原则。如果是故意违背这些原则就会引起言外之意。幽默也可以说是故意违背会话合作原则的一种言语现象。

从孩子的错误中我们似乎也能有很多启发，特别是角色的错位。我们的生活中也常常能见到，例如，学生学着老师的口吻（或者相反），一般人学领导的口吻等等，总之对立的双方都可以进行角色的错位，利用这种错位而造成幽默。

一天，一个警察发现一个独自在大街上徘徊的小女孩，她只有两岁半，金发碧眼，长得非常迷人，但她说不出自己叫什么名字，也弄不清住在什么地方，警察无可奈何，开始翻她的衣袋，希望能找到一点线索，小女孩没有反抗，但她嫩声嫩气说出的一句话却让警察大吃一惊：“别害怕，我没带枪！”

如果把这个故事拍成一段电影小品，一定会惹得观众大笑。有很多时候，孩子真的是幽默高手。

#### 4.用骂示爱情更浓

有些语调在表意的同时，往往带有明显的感情色彩，如赞美喜爱（通常称为褒义）、憎恨厌恶（通常称为贬义）等。平时人们爱憎分明，选词达意，褒贬得当。而易色就要打破这种规律，故意褒贬错位，貌似“不明是非”、“不识好歹”，实则通过交换感情色彩表达一种更强烈的爱憎喜恶，而且幽默有趣，意味深长。

如一位自命为“中国通”的外国教授，向他的学生讲授中文课时说：“中国人将物品称做‘东西’，例如桌椅、热水瓶、电视机等等，但有生命的动物不称东西，例如，虫、鸟、兽、人，…等等，所以你不是东西，我自然也不是东西。”

汉语中，“东西”这个词有三种感情色：褒义的、贬义的、中性的。这位可爱的教授本想取“东西”的中性色彩，没想到调皮的“东西”到具体语境中却“叛变”蒙上了贬义色彩，形成意义的反差，色彩的光怪陆离，使自鸣得意的教授出尽洋相。自命不凡的“中国展”在博大精深的中国文化面前自叹不如，自认倒霉。

在关系密切的人之间常爱用贬词褒用的方法来缩短心理距离，显示亲密无间的关系，像“打是亲、骂是爱”。亲朋好友之间常听到诸如“你太残忍了”、“太不人道了”、“不要剥削了”。“你有点黄世仁的味道”。（围城）里有一句：“他（方鸿渐）抗议无效，苏小姐说什么就要什么，只好服从善意的独裁。”（编辑部的故事）牛大姐：“那是雷锋辈出的时代”…那会儿做好事都跟当贼似的。“这些都是贬词褒用，是化过妆的褒义。

这种反语的运用，当以恋人情侣之间的斗嘴最为典型，有作家将其戏称为“碰碰车式的恋爱语言”。

玩过碰碰车的人都知道，那乐趣全在于东碰西撞、你攻我守。这种游戏的新鲜与刺激绝非四千八稳地行车能比的。在许多青年恋人中，尤其是有较高文化素养的情侣们中间，有一种十分独特、有趣的语言游戏，很像这种碰碰车游戏，那就是斗嘴。台湾女作家玄小佛在她的短篇小说《落梦》中，就描写了戴成豪和谷循两位恋人之间的一段斗嘴：

“我真不懂，你怎么不能变得温柔点。”

“我也真不懂，你怎么不能变得温和点。”

“好了…积缺乏柔，我缺乏和，综合的说，我们的空气一直缺少了柔和这玩意儿。”

“需要制造吗？”

“你看呢？”

“随便。”

“以后你能温柔点多温柔点。”

“你能温和也请温和些。”

“认识四年，我们吵了四年。”

“罪魁是戴成豪。”

“谷泪也有份。”

“起码你比较该死，比较混蛋。”

不难看出，这对恋人，两人彼此依赖、深深相爱，但是都具有独立不羁的性格，谁都想改变对方，谁又都改变不了自己。然而从两人针锋相对的话语里，我们分明感觉到他们彼此的宽容、相知，我们会很真切地感觉到浓浓的爱意从他们的内心流溢而出。这段对话十分典型地反映出恋人斗嘴的特点：

一是目的的模糊性。恋人斗嘴一般并非要解决什么实质性问题、作什么重要决定，而仅仅是借助语言外壳的碰撞来激发心灵的碰撞，从而达到两颗心的相知与相通。因而恋人们常常为一句无关紧要的话、一件微不足道的事斗得不可开交，局外人很难领会到其中的奥妙与乐趣。

二是形式的尖锐泼辣。恋人间的斗嘴从形式上看和吵嘴很相似。你有来育我有去请；你奚落我，我挖苦你；毫不相让，“锻林必较”。但与吵嘴根本不同的是：斗嘴时双方都是以轻松、欢快的态度说出那些尖刻的言词，有了这层感情的保护膜，斗嘴就成了一种只有刺激性、愉悦性却无危险性的“软摩擦”，成了表现亲密与娇嗔的最好方式。不难想象，当谷泪说出“起码你比较该死，比较混蛋”时，脸上是带着亲切而顽皮的笑容的。如果换一种冷若冰霜的态度，那么这句话就不再是斗嘴，而变成辱骂了。

正因为斗嘴具有形式上尖锐而实质上柔和的特点，它就好比直抒胸臆式的甜言蜜语有了更大的展示清人间真实感情与丰富个性的广阔空间。所以沐浴爱河的许多青年男女都喜欢进行这种语言游戏，在这种轻松浪漫的游戏里，加深彼此的了解，增进相互的感情，同时也调剂爱情生活，依恋爱季节更加多姿多采。

（红楼梦）第十九回写宝玉到黛玉房里，见她睡在那里，就去推她，黛玉说：“你且别处去闹会子再来。”宝玉推她道：“我往哪里去呢？见了别人怪腻的。”黛玉听了嗤的一声笑道：“你既要在这里，那边去老

老老实实的坐着，咱们说话儿。”宝玉道：“我也歪着。”黛玉道：“你就歪着。”宝玉道：“没有枕头，咱们在一个枕头上。”黛玉道：“放屁！外头不是枕头？拿一个来枕着。”宝玉看了一眼，回来笑道：“那个我不要，也不知是哪个脏婆子的。”黛玉听了，睁开眼，起身笑道：“真真你是我命中的‘天魔星’！请枕这一个。”她把自己的枕头让给宝玉，自己又拿一个枕着。

这一段斗嘴，就为“抢”一个枕头，事很小，语言也都是很普通的日常口语，而且黛玉骂得毫不客气，要在一般关系的男女之间，这一句话就会伤了和气。但在恋人之间，打是亲、骂是爱，斗嘴只是示爱的一种活泼而随意的方式，所以宝玉和黛玉都没有因斗嘴而斗气，相反却越斗越亲密。

斗嘴不仅仅是一种语言游戏。有时它还是消除恋人之间摩擦的一种别致而有效的方式。比如你和女朋友出外旅游，很不顺利，不是走错路线，就是耽误了食宿，这时候女友就会撅起小嘴抱怨：“哎呀，怎么跟你在一起就老是碰到倒霉的事呢？”面对指责，你可不能跟她动气：“嫌我不好，你另找别人！”这样谁都不好看，还会伤了感情。你不妨跟她斗斗嘴：

—对啦，我们就是夫妻命嘛！

—什么叫夫妻命？夫妻就该倒霉吗？

—夫妻就是要共患难呀！想想看，要不是有你在身边，我一个人哪里应付得了这些？

相信她听到这些话，气自然会消的。

既然斗嘴是一种有趣的语言游戏，那么它和别的游戏一样，也有一定的规则，需要恋人们特别注意。

①要把握好感情的深浅。谈话有一个总的原则：“浅交不可深合。”这话同样适用于恋爱中。如果双方还在相互试探、感情朦胧的阶段，要想以斗嘴来加深了解，可以选择一些不涉及双方感情或个人色彩的一般话题，如争一争是住在大城市好还是隐居山林好，斗一斗是左撇子聪明还是右撇子聪明等等，这样双方可以不受拘束，安全系数也大。如果已是情深意笃，彼此对对方的性格特点都比较了解，斗嘴就可以爆笑怒骂百无禁忌。

③最好不要刺伤对方的自尊。恋人之间斗嘴，最爱用谐德的话语来揶揄对方，往往免不了夸张与丑化。但是这种夸张与丑化，也要照顾到对方的自尊，最好不要涉及对方很在乎的生理缺陷或他（她）很敬重的父母，也不要挖苦对方自以为神圣的人和事，否则就有可能自讨没趣，弄得不欢而散。

③要留心对方的心境。斗嘴因为是唇枪舌剑的交锋，就需要有一个宽松的环境、充分的心灵余裕，才能享受它的快乐。因此斗嘴时要特别注意恋人当时的心境。大家都有这样的体验，心情愉快时，可以随便耍嘴皮、开玩笑。可你的恋人正在为结婚缺钱而愁眉不展时，你却来一句：“你怎么啦？满脸；H社会，像谁欠你二百吊钱。”没准会受到抱怨：“人家心烦得要死，你还有心逗乐，我找你这个穷光蛋真倒透霉了。”这样，斗嘴的味道就会变得苦涩了。

青年朋友们，当你们已开始对甜言蜜语腻味的时候，不要忘了玩玩斗嘴这爱情碰碰车！

### 5.莫将骂言听成赞语

清朝有一县令，被分配到山东省候补，第一次谒见抚军。按照惯例，凡是部属参见长官，必须穿蟒袍补服（所谓蟒袍是清代官员的公服，用缎做成，一般为夹层，视官阶大小，上绣五蟒至九蟒不等。补服是加在蟒袍上的外褂）。即使酷暑也不能免除。因为当时正是炎热的夏季，这位县令刚在抚军的厅堂坐下，就汗流浹背，热不可当。于是拿起随身携带的圆扇振臂狂挥。抚军说：“为什么不脱掉外褂？”县令说：“是，是。”于是让他的仆人帮他脱掉了外褂。过了一会儿，挥扇如故，抚军笑着说：“为什么不解带宽袍？”县令说：“是，是。”于是离开座位一件一件解带去袍。回到座位上，县令自顾自地在抚军面前谈笑风生，不自觉地把扇子换到右手，又从右手换到左手，不停地换来换去地扇个不停，把风扇得飒飒有声。抚军起初以为他是耐不住地热，继而为他的放肆而生气了，于是斜视着眼睛用反语戏弄他说：“怎么不连衬衫也脱去，那样比较凉快。”这县令应声就脱去衬衫。抚军看他这般无知无礼，立即拱手说：“清茶。”抚军的左右立即传呼“送客”。因为清时官场习惯，属员谒见长官，长官不愿意再继续谈下去，就以“清茶”示意。茶碗一端，侍役就高呼“送客”，这时客人必须立即辞出。县令听到“送客”，仓促间没有办法，来不及穿戴，急忙取了帽子戴在头上，左边腋下夹着抱服，右肘挂上念珠，提着短衣，踉跄而出，犹如杂剧中扮演小丑登场。抚军署中的官吏小厮，吃吃地笑得直不起腰来。县令刚回到公馆，抚军命令他回原籍学习的告示牌，已经高高地悬挂在大门外面了。

县令的耳朵出了差错，误将抚国的气话当成了真心话，丢了自己的乌纱帽。这种听不出反话的“聋子”，怎能继续留任下去。令人奇怪的是，这种县令竟也有“同志”。

山东一进士任知县，谁知读书，不理民事，政出多门，被人控告，于是被逮捕，收关在刑部监狱里。

进士被关押在牢里很坦然。他睡的是一张巨大的床。进士每天横躺在那张大床上。披览典籍，觉得很方便。三年过去了，遇上了朝廷大赦天下，进士被赦免，将要出狱，狱中的管理人员来向他道贺，进士在狱中来回走动，不忍离去，说：“这地方很安静，读书最好，可惜不能在这里呆一辈子。另外我到这里几年，有一件事始终弄不懂。”狱吏问他什么事不懂。进士说：“我曾经反复琢磨，还是须要请教。此张床特别大，当初是先把床放在这里，然后再盖房子的吗？”狱吏听了，忍不住笑了，说：“是这样。鲁班的巧妙用心，被您明眼人一口道破了！”进士说：“岂敢，我不过是管中窥豹，略见一斑罢了。”

所谓“嘻笑怒骂皆文章”，在与人交谈时应该有“第三只耳朵”来捕捉对方的弦外之音，方能达到真正的交流。这个进士书读了不少，却不能解读一个狱吏的话中“文章”，被人嘲笑也浑然不觉，真是愚腐至极、麻木到家了。可以想见，这种呆子谈情说爱时，是一定没有打情骂俏的情趣，交朋结友也开不了玩笑，讲不成幽默。这都是因为他们的神经末梢大多已是年久失灵，不再敏感。别人在骂他，他却以为在夸他，虽长了一双耳朵又有何用呢！

### 谈判中的十大锦囊妙计(8)

#### 钓鱼计：如何与有用处的人套牢关系

建立和维护人际关系都需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。钓鱼的基本要领，可通过其“三部曲”做简单介绍：

①做饵与下钩：单从鱼饵的选择或制作而言，需要极强的判断力：如要钓的鱼爱吃什么食（即要针对的人用什么能够激起其欲望）：即鱼饵是否更能奏效等等。下约要找对合适的“鱼塘”（即场合）及合宜的计机。

②守竿：此阶段第一要有耐心，为人不可急功近利得“一下钩就想见到鱼”。第二要冷静，给“鱼”一点点“甜头”还不足以使其上当，也许对方是在试探是否安全。

③收钩：这是最危险的时刻，到嘴边的肉却没吃到的事情大都在这个时候。此时务必要深藏不露，一旦稍露净容或过于急促，便会功亏一篑。老于世故者，定会随机收放，张弛相宜，吊足对方胃口，让钩进嘴更深，钓得更牢。

除基本要领外还应注意把钓到的小鱼喂大、线放长些等钓鱼术的策略，亦即不可忽视平时对于朋友同事等身边的感情投资。

#### 1.放长线，钓大鱼

唐代京城中有位窦公，聪明伶俐，极善理财，但他却财力绵薄，难以施展赚钱本领。没有办法，他先从小处赚起。

他在京城中四处逛荡，寻求赚钱门路。某日来到郊外，却见青山绿水，风景极美，有一座大宅院，房屋严整。一打听，原来是一权要宦官的外宅。他来到宅院后花园墙外。但见一水塘，塘水清澈，直通小河，有水进，有水出，但因无人管理，显得有点零乱肮脏。窦公心想：生财路来了。水塘主人觉得那是块不中用的困地，就以很低的价钱卖给了他。

窦公买到水塘，又凑借了些钱，请人把水塘砌成石岸，疏通了进出水道，种上莲藕，放养上金鱼，围上篱笆，种上玫瑰。

第二年春，那名权要宦官休假在家，逛后花园时闻到花香，到花园后一看，直馋得他流口水。窦公知道鱼儿上钩了，立即将此地奉送。

这样一来，两人成了朋友。一天，窦公装作无意地谈起想到江南走走，宦官忙说：“我给您写上几封信，让地方官吏多加照应。”

窦公带了几封信，往来于几个州县，贱买贵卖，又有官府撑腰，不几年便赚了大钱。而后又回到京师。

他久已看中了皇宫东南处一大片低洼地。那里因地势低洼，地价并不贵。窦公买到手之后，雇人从邻近高地取土填平，然后在上面建造馆驿，专门接待外国商人，并极力模仿不同国度的不同房舍形式和招待方式。所以一经建成，便顾客盈门，连那些遣唐使们也乐意来往。同时又辟出一条街来，多建妓馆、赌场甚至杂耍场，把这条街建成“长安第一游乐街”，日夜游人暴满。不出几年，窦公挣的钱数也数不清，成了海内首富。

窦公为了钓到宦官不惜血本作钓饵，又耐性极好，鱼儿上了钩竟然浑不觉。他的这种技巧乃“放长线，钓大鱼”。

善于放长线、钓大鱼的人，看到大鱼上钩之后，总是不急着收钱扬竿，把鱼甩到岸上。他会按捺下心头的喜悦，不慌不忙地收几下线，慢慢把鱼拉近岸边；一旦大鱼挣扎，便又放松钓线，让鱼游窜几下，再又慢慢收线。如此一收一弛，待到大鱼精疲力尽，无力挣扎，才将它拉近岸边，用提网兜拽上岸。人情操纵也是一样，如果追得太紧，别人反而会一口回绝你的请求，只有耐心等待，才会有成功的喜讯来临。

据说，某中小企业的董事长的交际手腕高人一筹。

他长期承包那些大电器公司的工程，对这些公司的重要人物常施以小恩小惠，这位董事长的交际方式的不同之处是：不仅奉承公司要人，对年轻的职员也殷勤款待。

谁都知道，这位董事长并非无的放矢。事前，他总是想方设法将电器公司内各员工的学历、人际关系、工作能力和业绩，作一次全面的调查和了解，认为这个人大有可为，以后会成为该公司的要员时，不管他有多年轻，都尽心款待，这位董事长这样做的目的，是为日后获得更多的利益作准备。他明白，十个欠他人情债的人当中有九个会给他带来意想不到的收益。他现在做的亏本生意，日后会利滚利地收回。

所以，当自己所看中的某位年轻职员晋升为科长时，他会立即跑去庆祝，赠送礼物。年轻的科长，自然倍加感动，无形之中产生了感恩图报的意识。董事长却说：“我们企业公司有今日，完全是靠贵公司的抬举，因此，我向你这位优秀的职员表示谢意，也是应该的。”

这样，当有朝一日这些职员晋升至处长、经理等要职时，还记着这位董事长的恩惠。因此在生意竞争十分激烈的时期，许多承包商倒闭的倒闭了，破产的破产了，而这位董事长的公司却仍旧生意兴隆，其原因由于他平常关系投资多的结果。

总观这位董事长的放长线手腕，确有他“老姜”的“辣味”。这也揭示求人交友要有长远眼光，要注意有目标的长期感情投资。同时，放长城钓大鱼，还必须慧眼识英雄，才不至于将心血冤枉花在那些中看不中用的庸才身上，日后收不回老本。

## 2. 钓到的鱼也要喂食

俗话说：“钓到的鱼不用再喂食”，这道出了很多人的心态。他们人际交往非常急功近利。这种短视完全违背了钓大鱼的原则，试想：一条小鱼你连鱼食都不去喂，怎么会长成一条大鱼呢！

有位刚去美国的朋友来信说：“我们在那儿，没有什么社交生活，我们难得去看看朋友，这当然是因为我们初到异境，认识的朋友不多，但后来我听说，其他的人也一样……”

“我们不能利用假期去探望朋友，因为一到假期，谁都不在家，除非朋友患病在床……”

“但我们常常和朋友通电话，这是我们唯一可以列入应酬朋友的方法，我们无事也打电话的，哪怕是寒暄几句，或者讲些无关紧要的事。”

“但一有事情，我们会立刻聚在一起的，比方上星期鲍比（他的儿子）患肚子痛，我急忙起来打电话给友人江医生想办法，他马上驾汽车从20里外赶到，初步诊断，认定他患了盲肠炎，就用他的车子送鲍比进医院施手术……”

看了这封信，给人的最大的感想是，他懂得无事之时打电话找朋友，所以一有事时，朋友马上就来帮忙。

有事之时找朋友，人皆有之，无事之时找朋友，你可会有过？

你有没有这样的经验：当你发生了一种困难，你认为某人可以帮你解决，你本想马上找他，但你后来想一想，过去有许多时候，本来应该去看他的，结果你都没有去，现在有求于人就去找他，会不会太唐突了？在这种情形之下，你不免有些后悔“闲时不烧香”了。

法国有一本名叫《政治家必备》的书。书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集对个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地，按时去拜访这些人，和他们保持较好的关系，这样，当这些人之中的任何一个当起总理来，自然就容易记起你来，大有可能请你担任一个部长的职位了。

这种手法看起来不大高明，但是非常合乎现实。一本政治家的回忆录中提到：一位被委任组阁的人受命伊始，心情很是焦虑。因为一个政府的内阁起码有七八名阁员（部长级），如何去物色这么多的人去适合自己？这的确是一件难事，因为被选的人除了有适当的才能、经验之外，最要紧的一点，就是“和自己有些交情”。要和别人有交情才容易得人赏识，不然的话，任你登天本事，别人也不知道呢。

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，日子一长，许多原本牢靠的关系就会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠。这是很可惜的。万望大家珍惜人与人之间宝贵的缘份，即使再忙，也别忘了沟通感情。

中国人讽刺临事用人，最简练的话语“平时不烧香，临时抱佛脚”，“有事有人，无事无人”。这是十足的目光短浅，俗话说得好：“平时多烧香，急时有人帮”，“晴天留人情，雨天好借伞”。真正善于求人的人都有长远的战略眼光，早作准备，未雨绸缪，这样在急时就会得到意想不到的帮助。

款待或送礼物给那些对你来说有直接利害关系的人，怎么款待，怎么个送礼，什么时候款待，或什么时候送去，这里面很有学问。

在别人给你帮过忙之后，再将礼物送去，对方一定认为你这样做是理所当然的。如果从朱拜托人家帮忙，并将礼物煞有介事地送去，受礼者的想法就会大不一样。送礼结才上任的总经理与送礼给即将调离的总经理，所取得的效果也有显著的差异。送礼给原为自己上司，但即将调到其他部门担任其他职务的人，将使对方非常感激。

有一位朋友曾提任某公司总经理，每年年底，礼物、贺卡就象雪片一般飞来。可是一当他辞职离休之后，所收的礼物只有一两件，贺年卡一张也没有收到。以往访客往来不绝，而这年却寥寥无几，正在他心清寂寞的时候，以前的一位下属带着礼物来看他，在他任职期间，并不很重视这位职员，可是来拜访的竟是这个人，不觉使他感动得热泪盈眶。

过了二三年后，这位朋友被原来公司聘为顾问，当然很自然地就重用提拔这位职员。因为他能在没有利益关系的情况下，登门拜访，因此，在他心中留下了很深刻的印象。同时更让他产生了“有朝一日，一旦有了机会，我一定得好好回报他”的想法。

总之，人是有情之灵物，人人都难逃脱一个“情”字。人际交往中，多注意对周围的朋友同事做点感情投资是值得的。说世俗一些，你现在钓不到大鱼，就应该对身边的小鱼来一个“全面撒网，重点培养”，为自己创造一个日后发展的人缘基础。如果总是抱着“钓到的鱼不用喂食”的平庸态度，很可能落个众叛亲离，大鱼钓不到，小鱼苗也都让你饿死了。

### 3.保持鱼对鱼饵的“胃口”

蜚声世界的英国硬壳虫乐队在其早期久久打不开局面，除在利物浦地区有点儿影响外，他们的唱片一直挤不进全国畅销唱片的目录，人们养成已久的欣赏习惯顽固地排斥着这种反传统的新玩艺儿。

乐队的经纪人艾泼斯坦独具慧眼，看到了该队的潜力，决意改变这种萧条的状况。他把一批代理人派往各个编制唱片目录的城市。这些人到了各个城市之后，在规定的同一时间里到处购买硬壳虫乐队的唱片，并故意到已售缺的商店三番五次地催问下一批唱片的到货时间，同时还向电视台询问购买该唱片邮购商店的地址。大量从各地收购来的唱片，又经艾泼斯坦自己的唱片商店再转手批发和零售出去，从而伪造出硬壳虫乐队唱片十分走俏的“繁荣”假象，经过这样几个月的来回循环折腾，硬壳虫乐队的声望轰地一下子上去了，这种音乐变成了英国的流行乐。不仅如此，硬壳虫效还越出英国国界，飘洋过海，迅速传到了许多国家，成了一种世界性的流行音乐，影响了一代人，甚至使英国在数年之内能借此平衡国际财政收支。

流行是大众的趋向性思维和行为。思维可以是不自觉形成的，也可以是人为有意制造的，甚至可以是蓄意伪造出来的。硬壳虫乐队开始的名声大噪就是伪造的结果。在商业活动中，流行尤其重要，流行商品就意味着大批量的生产，广阔的市场和高额利润，因此，为了广开销路，在产品的流行上作些文章是值得的。

只要让人们胃口感觉到饿，他们的欲望便会被勾起来，争先恐后地到处找吃的。这种“吊胃口”的技巧，关键在于不让对方感到满足，使其欲罢不能。切记下钩要慢，收钩要缓，鱼饵更不能让鱼儿吃够吞饱。

这一心理规则能够给人以下启示，要想达到自己的目标，就必须刺激起对方的欲望，暗示只要能办成事，好事就在后头，并不时地给些甜头，让他相信你所说的并非是一句空口大话，于是在不断的刺激下，他的欲望也就被挑了起来，这时就是你牵着他鼻子走的时候了。

拿谈判作例，真正的谈判高手必须具备以下“三要领”方可成功：

①反应敏捷，把握时机。

谈判的时候，要随时保持警觉性，认识各种不同的时机：该认真或冷淡的时候，该坦谈或神秘的时候，该说话或保持静默的时候，该让步或坚定的时候，该细心观察和态度和缓的时候，该给予或索取的时候，也就是说我们必须注意到各种稍纵即逝的时机。

②像猎人般地深藏不露。

面对谈判的对手时，切不可直率地表露出自己的愿望或动机。谈判者要很有前心地保持着若即若离的态度，让对方感到焦虑不安，不知道交易能否顺利完成。

③像悬念老手般的善于吊胃口。

人们总是珍惜难于得到的东西。买主不会欣赏容易得到的成功，所以假如你真的想让对方快乐，就让他们去努力争取每样能得到的东西。除了不要太快便让步以外，也不要太快便提供给对方额外的服务——允诺快速的送货、由乙方负责运费、遵照对方的规格要求提供有利的条件或者降低价格。即使要作这些让步，也不能作得太快。

千万不要轻易让步而令对方从容取胜。

#### 4.有志者事竟成

请看下面一则故事：

你知道墨西哥式的披肩吗？就是用整块有挖个洞做成的毛织毯。告诉你我在什么情况下买下这个披肩，自小我就没对披肩产生过兴趣，想都没想过，小时候如此，长大以后还是如此，即使在墨西哥时也没想过我会买个墨西哥式的披肩。

七年前我和太太在墨西哥度假，一次，我在街头闲逛。在前方有个当地的小贩沿街叫卖着：“一千二百个比索（比索是墨西哥货币单位）。”

不理睬，继续我的脚步，“好啦，”小贩道：“大减价，一千块……八百块比索好了。”

这时，我才第一次开口对他说话。“朋友，我实在感谢你的好意，也很敬佩你锲而不舍的精神，但是我丝毫没有兴趣，请你找别人好吗？”我甚至用墨西哥话问他：“你懂我的意思吗？”

再一次，我转身离去，但他的脚步声还是在我耳旁响起：“八百比索”。好像我俩是被链子锁在一块儿。

不耐烦一再地被骚扰，我开始跑步，但是卖披肩的小贩却与我保持同步速度，而他的要价已经下跌到六百块比索了。因为遇上红灯，我们必须在街口停下，而他仍然继续自言自语：“六百块，六百块就好……五百，五百块比索……好啦，好啦，四百块比索。”

当绿灯亮起，我已快速通过马路，希望能摆脱他的纠缠。在我想转头察看之前，耳边又听到他踏拉的脚步声以及叫卖的声音：“先生，先生，四百块比索。”

我感到浑身燥热，汗流浃背，又累又渴。对他的腔调感到厌烦无比。我转身面对着他，咬牙切齿地道：“混蛋，我告诉你我不买你的东西，别再跟着我！”

从我的态度及语气来看，似乎了解了我的意思。“好吧，算你赢了。”他回答：“只卖你两百块比索。”

“让我看看你的披肩。”我为什么要看看披肩？我需要披肩吗？我想要个披肩吗？不，我不认为——抑或我改变了主意。

回到旅馆，太太正躺在床上阅读杂志。我得意地说：“一位当地的谈判家要价一千两百块比索，但是一位国际性的交涉商——和你一起度假的人——只用了一百七十比索就完成了交易。”

她轻蔑地说：“嘿，真有意思，我买了件和你相同的披肩，只要一百五十比索，就挂在柜子里。”

你看小贩多么高明：价格一共降了七次，始终在“吊胃口”而他的耐心正是所有钓鱼能手最为珍贵的品质。

#### 5.钓鱼的基本常识：见饵不见钩

从17、18世纪以来，德意志就一直处于四分五裂的封建割据局面。大大小小的邦国各自为政，严重阻碍了资本主义经济的发展。到19世纪前半期，普鲁士已发展成为各邦中力量最强的一个王国，俾斯麦上台后，决心担当起统一德意志的任务。

俾斯麦看到，当时，国际形势对普鲁士十分有利：俄国在克里米亚战争中力量遭到削弱尚未恢复元气，而普鲁士的对头奥地利由于在这次战争中没有支持俄国，相反和英法缔结同盟，致使战后奥、俄两国关系不和，在巴尔干的矛盾加剧，因此奥地利这时不可能指望得到俄国的帮助。法国当时较为强大，而英国深怕拿破仑独霸欧洲，于是便支持普鲁士，牵制法国。法国拿破仑则希望普奥之间互相交战，准备在两败俱伤后坐收渔利。俾斯麦认清了这种形势，决定利用欧洲强国之间矛盾的加剧，施展外交手腕，孤立敌人，逐步各个击破。

奥地利也是德意志各邦中力量很强的一个，明里暗里和普鲁士争夺统一的领导权，要实现统一，第一步就是要清除奥地利这个障碍。俾斯麦为孤立奥地利，使出一个高超的外交手腕，就是首先联合奥地利。1863年末，丹麦部队开进了德意志邦联成员国荷尔斯泰因公国和北部的石勒苏益格公国。俾斯麦以此为借

口，拉拢奥地利作为同盟，一方面利用其力量对丹麦作战；另一方面又可以排除普鲁士的后顾之忧。奥地利则想利用这个机会共同宰割荷尔斯泰因公国，防止普鲁士独吞，因而欣然同意出兵。战争胜利后，普鲁士占领了石勒苏益格，把荷尔斯泰因大方地送给奥地利，奥地利人欣然受之，却没有想到这正是神斯麦抛出的钓饵。

神斯麦在这一个“免费馅饼”的钓饵下，竟巧妙地布下了二只鱼钩，奥地利却未发觉：

首先，联合奥地利是为了进一步孤立奥地利，一旦普鲁士转而对奥地利作战，丹麦就不会出兵援助奥地利，普鲁士也就没有了后顾之忧。其次，在丹麦战场下，神斯麦摸清了奥地利军队的底细，从而为对奥作战时战胜对方打下基础。第三，把荷尔斯泰因分给奥地利，是为了制造对奥战争的借口，因为荷尔斯泰因从来就不属于奥地利，也不和奥地利接界，名义上划给奥地利，其实奥地利很难有效地对该地加以统治。

神斯麦特别善于借别国的领土做鱼饵，吊起他国的胃口，许诺甜头给对他有用的国家。

和丹麦的战争刚刚结束，神斯麦立即策划对奥地利作战，除了军事上做好周密的准备外，外交上也作了相应的准备，关键一点是要争取法国在战争中保持中立。为此，神斯麦又使用“惜花献佛”的外交手段，反复向法国暗示，在这次战争结束后，普鲁士将同意在欧洲划一定的领土给法国做为“赔偿”。法国本想看普奥两国鹬蚌相争的好戏，戏还本演，战利品就送上门来，当然乐得保持中立。稳住了法国后，神斯麦又和奥地利的仇家意大利结成了攻守同盟，准备一南一北夹击奥地利。

上述战争准备工作就绪以后，神斯麦便把荷尔斯泰因的问题提出来当作战争的借口。1866年6月初，普鲁士提出，奥地利管辖的荷尔斯泰因议会单方面讨论这一地区未来的地位问题，破坏了普奥之间原有的协议。6月8日，神斯麦下令派兵进入荷尔斯泰因。奥地利当然不能容忍，便于6月17日对普鲁士宣战。神斯麦等的就是这一天，立即同意意大利一起宣布对奥作战。

由上可见，用借来的钓饵引鱼上钩，往往能使其见饵不见钩，因为除了人爱占便宜的因素外，人们对于分而食之、瓜分肥肉有着特别高的兴致。如此这般的心理，正是他们自投罗网而趋之若鹜的原因。

东汉恒帝时，“十常侍”之一的宦官张让因帮助桓帝夺权有功，被封为侯爵，把持朝政，一手遮天。提拔升迁都是他一个人说了算，因此，巴结他的人挤破门，那些想拿钱买官的人都千方百计接近他，以求速升。

这时，有位富商叫孟估，贩运来到京师，了解到这一情况，心中有了生财之道。他先打听情况，知道张让因在宫中侍候皇上，所以家中有一管家主持日常事务，有人求见张让，都由他事先安排。孟估便在这位管家身上做起了文章，打听好他天天去哪家酒馆，自己早在那里等着，伺机接近。也巧，这天管家吃完了酒，却忘了带银子。酒家因是熟人，说下次带来。这时，孟估赶忙上前，代管家付了帐。管家感激，二人攀谈起来，商人的油嘴和头脑谁比得上，不长时间便把管家“降住”，引孟估为知己。

鱼儿上钩，孟估加紧使劲儿，在这位管家身上花了不少银钱，最后竟使得这位惯于“吃黑”的老手也有点过意不去，问孟估有什么要求。孟估见问，心中大喜，但不露声色，忙说没有什么要求，只是交个朋友。最后管家一再说要效力，孟估说：“别无所求，若您不为难的话，只希望当众对我一拜。”管家本是奴才，拜人惯了，这有何难，当即满口答应。

孟估此钓只是为了借鱼饵而已，真正的钓鱼好戏即刻上演了。第二天，孟估来到张让府前，那些盼望升迁的权势小人早已挤满了胡同，等候管家开门安排。日头老高了，管家才在小奴才的陪伴下开门见客，众人一下拥上前去。管家在门阶上见孟估站在人后，不食前言，率领众奴才拨开众人，倒头便向孟估拜去，把孟估客客气气地迎进府中。直把那班等候的人惊在那里，心想这位鼻孔朝天的管家对这位孟估如此客气，那孟估与张让肯定不是一般关系。所以，那些找管家排不上号的人便转来找孟估走门子，送来许多财富。孟估一概应允，不出十天，便收下数万钱财。孟估瞅个黑夜，裹卷而去，到外地贩卖去了。

#### 谈判中的十大锦囊妙计(9)

### 下台计：如何借助台阶摆脱窘境

#### 1.其实“台阶”并不难下

唐朝武则天时期，严禁捕杀动物，连河里的鱼也在被保护之列。御史娄师德被派到陕西任职，刚到陕西，厨师用肉招待了他。娄师德问：“全国都禁止宰杀，怎么会有肉？”厨师毕恭毕敬地回答说：“是豺把羊咬死的。”师德说：“这豺真懂事。”过了一天，庖厨又为御史娄师德献上鱼。娄师德又问这鱼怎么来的，庖厨说：“这鱼是豺咬死的。”娄师德叱责庖厨说：“你真是太蠢了，不会说是獭咬死的吗？”看来要借口找得巧，说法给得妙，少了机智还真不行。

欧阳修不喜欢佛教，如有人当面谈佛事佛书，他往往给人家脸色看。但他小儿子的小名却叫和尚。有人问他：“您既然不喜欢佛，又排斥和尚，但为什么给您儿子起名为和尚呢？”欧阳修答道：“这正是因为我看不起和尚的缘故。就像如今人们常常用牛、驴来给幼儿起名字一样。”提问的人不禁大笑，对欧阳修的口才称赞备至。

显然，欧阳修找寻的理由，并非真正理由，但他却在一般人无言以对的时刻，找出如此令人信服的借口，这正是机智的表现。现将找寻借口的灵计巧智分享如下：

①借题发挥。就是错话一经出口，在简单的致歉之后立即转移话题，有意借着错处加以生发，以幽默风趣、机智灵活的话语改变场上的气氛，使听者随之进入新的情境中去。曾有一个新毕业的大学生去某合资公司求职，一位负责接待的先生递过来名片。大学生神情紧张，匆匆一瞥，脱口说道：“滕野木石先生，您身为日本人，抛家别舍，来华创业，令人佩服。”那人微微一笑：“我姓股，名野七，地道的中国儿”大学生面红耳赤，无地自容。片刻后，神志清醒，诚恳地说道：“对不起，您的名字使我想起了鲁迅先生的日本老师——藤野先生。他教给鲁迅许多为人治学的道理，让鲁迅受益终生。希望滕先生日后也能时常指教我。”滕先生面带惊奇，点头微笑，最终录用了他。

②将计就计。即利用对方的计策向对方使计策。一天在电影院门前看海报的夏姑娘被三个家伙缠住。经过一家点心店时，夏姑娘走了过去，店里人很少，姑娘在一方桌前坐下。三个家伙也随之在方桌的三面坐下，眼盯着她，好像等她决策。夏姑娘的心阵阵乱跳，但故意装出一副媚态，眼睛在三个家伙脸上慢慢扫描。然后，眼睛看着对面的家伙，两只脚却在桌下分别踩了一下另外两个家伙的脚，神秘兮兮地笑笑，小声说：“晚上七点，平安电影院门口，好吗？”姑娘同时发出三个暗号，三个家伙都自以为她是对自己说的，各自得意洋洋地走了。夏姑娘甩掉了“尾巴”，平安地回了家。

③无中生有。一次，小张下班回家。只见妻子和母亲为一株着该花闹翻了天。他母亲流泪指着小张说：“都怪你给家里带来了一只母老虎！”妻子则声嘶力竭地冲着小张叹道：“你们娘俩合伙来欺负我！”此时，婆娘俩拉开了决战的架势。此情此景，小张若上前劝架恐怕无济于事。猛然，他急中生智，大叫一声“病死我了！”然后双手捂着肚子往下蹲，哼个不停。这招真灵，婆娘俩立即停止了“内战”。妻子问丈夫怎么样，母亲急忙拿药，还问要不要请医生。等他“胃疼”过后，她俩的一场“干戈”也偃旗息鼓了。

④幽他一默。不论做主人或做客人，你都有必要去应付不合理的要求、令人不快的行为，或者闹得不像话的场面。用你的幽默力量去和平解决吧，尽量避免争端。例如，你想平息餐桌上的争论，就说：“不要吵了。该不会是刚刚吃下去的鸡在作祟吧！这里可不是在斗鸡！”对情绪过于激昂的人，就说：“一个人总得相信些什么，我相信我要再喝一杯。”

## 2. 给人台阶下，救场如救火

北京饭店有个名叫朱殿华的老理发师，曾为周恩来理发 20 多年，两人成了好朋友。周恩来理发多在工作空闲时夜间顺便到饭店来，如遇到顾客太多，理发师忙不过来的时候，顾客们都说总理太忙，争着让他先理。周恩来总是婉言谢绝，坐下来看报纸，耐心地排队等候。

有时候，由于周恩来工作实在太忙，抽不出时间到饭店去理发，不得已才请朱师傅到他家来理发。有一次，朱师傅在给周恩来刮脸时，周恩来突然咳嗽了一声，剃刀把总理的下巴割了一个小口子，流出了血。朱师傅见状神情紧张，连忙向周恩来道歉。周恩来却和颜悦色地宽慰他说：“这怎么能怪你呢！怪我咳嗽没有事先和你打招呼。还幸亏你刀子躲得快呢！”朱师傅听了很感动，也很内疚。周总理为了安慰老朱，还特地派人请他吃了饭。

乐意给人台阶，让对方能下来台，不单单是个技术问题。没有容人雅度，凡事总爱冒坏水，见别人落入尴尬便幸灾乐祸，就不可能成为一个圆场高手。当然，没有圆场的机智，也会使人力不从心。

1993 年的“9.23 之夜”，北京电视台在五洲大酒店设立直播现场，首都各界名人应邀出席。一旦北京“申奥”成功，这里狂欢的画面将通过卫星传到全世界。北京时间 9 月 24 日凌晨 2 点 15 分，国际奥委会主席萨马兰奇出现在屏幕上，所有在电视机前的中国人都期待着他说出“北京”两个字。老萨确实说了，但他是用英语说的“感谢北京……，、”。有人仅仅听到了“北京”就以为申办成功了，旋即开始了狂热的欢呼，情绪热时传遍全场，人群沸腾了，记者一拥而上准备采访……

应邀做压轴演出的台湾“急智歌王”张帝先生也沉浸在狂喜之中。但他突然发现 CCTV 的转播屏幕上悉尼街头的欢呼场面。他的心~揪，赶忙告诉周围：“冷静，可能有误！”——场上静得一点声息也没有了。

张帝艰难地站起来，这位见多识广、阅历丰富的急智歌王，平生第~次感到太难了，那张饱经沧桑的脸上表情异常复杂——

“各位，刚刚一听到北京，我的心多么狂喜，我以为我们得到了这份荣誉；但最后的结论是悉尼……可我要说，其实北京已经胜利了，真的我们赢了！（场内爆发出热烈的掌声）各位从电视转播中看到，北京已经成为世界的焦点，奥运是参与，我们已经走上国际舞台，这就是我们的骄傲、…各位朋友，我是台湾来的，但我代表了全中国、全世界华人的心声：祝福我们北京在象征着自由与和平的方向上，永远迈开大步，走向胜利！刚才有位朋友说了，有朋叭的把握，这是中肯的。我们在短时间内让世界一下子了解我们是不够的，我们努力了，脚步还要加快，北京就要朝这个方向走……”

张帝炉火纯青的圆场，给全世界华人找了台阶，救了杨子，这与他在关键时刻能够保持冷静，从容不迫地应付有不可分割的联系。

让人下不了台的事大多发生在人们料想不到的时候，但是，只要能及时转换角度，巧说妙解，不但能给自己找个台阶，甚至能给生活增添某种乐趣。有一对夫妻因小事争执不下，在家吵闹不休。正当妻子向丈夫作狮吼状时，有一对朋友来访，丈夫尴尬得无他自容。好在妻子也顾及到丈夫的面子，看朋友到来连忙呼口。但对丈夫来说，终究一时无法从窘境中摆脱。朋友见状，笑着说：“听你俩交流还挺热烈，我来的可真不是时候啊！”此话一出，其妻先红了脸，无语离去。其丈夫马上调侃地对朋友说：“打是亲骂是爱，我们刚才是在打情骂俏呢！别看她刚才那么凶，其实正表示她对我的关心，不信你问她。”这时他妻子从里屋出来也与朋友打哈哈，争吵便化为云烟。

夫妻之间这种圆场，同样要具备两种素质方能达到：一是要有包容、忍让的雅量，乐于给人台阶，二是要善于应变，就象救火的消防队员们那样临危不惧，才能迅速地对难堪境地作出反应，找到应付办法。

在社交场合，每个人都展现在众人面前，因此都格外注意自己社交形象的塑造，都会比平时表现出更为强烈的自尊心和虚荣心。在这种心态支配下，他会因你使他下不了台而产生比平时更为强烈的反感，甚至与你结下终生的怨恨。同样，也会因你为他提供了台阶，使他保住了面子、维护了自尊心，而对你更为感激，产生更强烈的好感。这些，对于今后的交往，会产生深远的影响。给人台阶，及时救场，如同为人灭火。

### 3.把丢掉的“脸”找回来

人许多时候应多为自己打算。有些人并不会体谅你的处境，很多人更是见到你尴尬便乐不可支。所以，打圆场不但要替人解围，更得要为自己找台阶，脱离窘境。自找台阶之术，不可不修，下面略予探讨。

现实生活中，常常会有因说错话而陷入尴尬困境的情况。这或多或少会给人际交往带来负面的影响。因而错话说出以后如何进行补救就显得尤为重要了。为了使错误能够及时得以补救，创造良好的人际关系和心境，最要紧的是掌握必要的纠错方法。

将错就错不失为一个好办法。这种方法就是在错话出口之后，能巧妙地将错话续接下去，最后达到纠错的目的。其高妙之外在于，能够不动声色地改变说话的情境，使听者不由自主地转移原先的思路，不自觉地顺着我之思维而思维，随着我之话语而调动情感。某次婚宴上，来宾济济，争向新人祝福。一位先生激动地说道：“走过了恋爱的季节，就步入了婚姻的漫漫旅途。感情的世界时常需要润滑。你们现在就好比是一对旧机器……”其实他本想说“新机器”，却脱口说错，令举座哗然。一对新人更是不满溢于言表，因为他们都各自离异，自然以为刚才之语隐含讥讽。那位先生的本意是要将一对新人比作新机器，希望他们能少些摩擦，多些谅解。但话既出口，若再改正过来，反为不美。他马上镇定下来，略一思索，不慌不忙地补充~句：“已过磨合期。”此言一出，举座称妙。这位先生继而又深情地说道：“新郎新娘，祝愿你们永远沐浴在爱的春风里。”大厅内掌声雷动，一对新人早已笑若桃花。

这位来宾的将错就错令人叫绝。错话出口，索性顺着错处续接下去，反倒巧妙地改换了语境，使原本尴尬的失语化作了深情的祝福，同时又道出了新人间情感历程的曲折与相知的深厚，颇有些点石成金之妙。

有些公开场合，因为以前你曾犯过的错，有人或别有用心或不明就里，当面质问你的不光彩历史，揭你的疮疤。如果你去直接解释，大概没多少人会原谅你，况且在自己的错误上纠缠更会越搞越糟。这时你可用比喻、暗示等，让大家为你没身处地体会你当时犯错的情景。

由于赫鲁晓夫曾经是斯大林非常信任和器重的人，他批评斯大林后，很多苏联人都怀有疑问：既然你早就认识到了斯大林的错误，那么你为什么早先从来没有提出过不同意见？你有没有参与这些错误行动？

有一次，在党的代表大会上，赫鲁晓夫再次批判斯大林的错误，这时，有人从听众席上递来一张条子。赫鲁晓夫打开一看，上面写着：“那时候你在哪里？”

这是一个非常尖锐的问题，赫鲁晓夫的脸上很难堪。他很难做出回答。但他又不能回避这个问题，更无法隐瞒这个条子，他也知道，许多人有着同样的问题。更何况，这会儿台下成千双眼睛已盯着他手里的那张纸，等着他念出来。

赫鲁晓夫沉思了片刻，拿起条子，大声念了一遍条子的内容。然后望着台下，大声喊道：“谁写的这张条子。请你马上站起来，走上台。”

没有人站起来，所有的人心怦怦地跳，不知赫鲁晓夫要干什么。写条的人更是忐忑不安，心里后悔刚才的举动，想着一旦被查出来会有什么结局。

赫鲁晓夫又重复了一遍他的话。全场仍死一般的沉寂，大家都等着赫鲁晓夫的爆发。

几分钟过去了。赫鲁晓夫平静地说：“好吧，我告诉你，我当时就坐在你现在的位置。”

赫鲁晓夫巧妙地即席创造出一个场面，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。

这种巧设情景的圆场之所以很奏效，是因为能让人真正地体验，从而快速醒悟他的质问所存在的强人所难的苛刻之处。

幽默大多不曾失效，可万一失效又当怎样圆场才好呢？

在这尴尬的时刻，要能自我解嘲，可以这样说：“这个笑话的奥妙之处，得要出动联邦调查局来发现。”你以这句话笑自己并和听众一起笑。或者：“我们来谈个条件，如果你们听了这故事就笑，我便答应从此不再讲它。”或者：“在我没讲更多的笑话之前，我有个主意，如果你听了这个笑话就笑，我便免费奉送五个笑话。”

这类妙语不仅能帮助你我应付讲台上的情况，而且对生活中任何尴尬或困窘的场面均有解围的效果。

当你在演讲中需要什么帮助，不妨试试下面这些：

“我知道你就在那里，因为我听得到你的呼吸声。”

“你觉得我讲得太快了吗？”

或者当你看见听众之中某人正对邻座耳语时，你说：“为什么你不回家后再解释给他听？”

或者这样的一句：“近来你们有时有幸请到一个好的演讲人，有时不幸请到糟的演讲人。今天你们享有双重的待遇，因为我太太说我这个人既好又糟。”

尽管你的幽默有时会失灵，可它仍是自找台阶巧妙圆场的一剂良药，所以当多练习自己开玩笑的功夫。

#### 谈判中的十大锦囊妙计(10)

#### 暗示计：如何用委婉的语气使对方知趣

##### 1.说话听声，锣鼓听音

生活中有大量的话不用直接说出来，话里带出来就行了，更有不能直言的意思，得靠暗示来表达。于是便有一语双关、含沙射影、指桑骂槐等旁敲侧击的艺术性语言。

1952年，正在苏联访问的美国总统尼克松将去苏联其他城市访问。苏共总书记勃列日涅夫到莫斯科机场送行。正在这时，飞机出现故障，一个引擎怎么也发动不起来。机场地勤人员马上进行紧急检修。尼克松一行只得推迟登机。

勃列日涅夫远远看着，眉头越皱越紧。为了掩饰自己的窘境，他故作轻松地说：“总统先生，真对不起，耽误了你的时间！”一面说着，一面指着飞机场上忙碌的人群问：“你看，我应该怎样处分他们？”

“不，”尼克松说，“应该提升！要不是他们在起飞前发现故障，飞机一旦升空，那该多么可怕啊！”尼克松的话里有辛辣的讽刺、涩涩的挖苦、无声的指责，而这些却是以貌似夸奖的话传达了出来的，听了这话，除了苦笑，还真什么也说不出来：人家可没有任何难听的话，何必落个“自作多情”，“神经过敏”的把柄呢。不过，多练习“解话”、“接话”的功夫可提高你表达言外之意的本领。

接话很简单，可以回答，可以附和。解话似也不难，除了直言明意易于理解外，“听话听声，锣鼓听音”也能帮你听出言外之意来。但在实际交谈中，却并不是每个人都能解话准确、接话恰当的。

接话的正确与否，除了说话者自身的修养及驾驭语言的能力外，很大程度还取决于“解话”的准确与否，切不可小看“解话”错误，这不仅是制造几个笑话的小事，还影响到人际交往是否会产生矛盾和误会。

有时也许别人会忽略你的信息，因为他们没有抓到你话中的真意。我们先来说一则误解的故事，希望以后你和他人沟通时，能让人明白你这话是对他说的。

小强尼对老师说：“我不想吓唬人，不过我爸说，如果我的成绩再不进步的话，就有人要挨一顿打了。”

误解的可能性要求我们在表达的时候，不但要注意字面表达是否得体，也要注意可能出现的会话隐涵是否恰当。例如，有一句流行的广告词“嘉士伯可能是世界上最好的啤酒”（模仿此句的广告词也有不少）。有人认为这句广告词说得比较实在，没有夸大其辞，但如果我们从会话隐涵的角度来看，毛病就出现了。根据量的准则，该句话涵“嘉士伯不一定是世界上最好的啤酒”，意即“嘉士伯可能不是世界上最好的啤酒”，显然这是广告主和作者所不愿意接受的无用话涵。再以日常生活为例，假如你到朋友家做客，千万不能对食物或玲珑精品大加赞美，例如不能说“这瓶酒真好，我见都没见过”、“这打火机挺漂亮的”等等，否则作的朋友会以为你想喝酒或索要礼品了。

不过，万一你说了一句含有无用话涵的话语，那也不必惊慌失措，因话涵有一个重要的特性，就是可消去性。据英格兰语言学家盖士达的论证，话语的字面所断定的内容要强于它的会话隐涵，因此可以用话语本身来消去会话隐涵。我们把上面的例子引申一下，当你在朋友家做客，贸然说出“这瓶酒真好，我见都没见过”时，你的朋友定会认为你想喝这瓶酒，因为这句话本身就有“想喝这酒”的话涵，但这时你也不必惊慌，你可以把语气转一转：“可惜我没有喝酒的口福，我对酒精过敏。”这样便会消去此话涵，从而让你的朋友如释重负。

## 2.暗藏释说，以柔克刚

在日常生活中，直接辱骂别人，听话人当然很容易能听出来，如果说话人是利用会话隐涵来侮辱人，听话人就更应注意了。听话人不仅要善于听出对方的恶意，而且必要时可以“以其人之道还治其人之身”，给对方一个含蓄的回去。据说，有一位商人见到诗人海涅（海涅是犹太人），对他说：“我最近去了塔希提岛，你知道在岛上最能引起我注意的是什么？”海涅说：“你说吧，是什么？”商人说：“在那个岛上呀，既没有犹太人，也没有驴子！”海涅回答说：“那好办，要是我们一起去塔希提岛，就可以弥补这个缺陷。”这里商人把“犹太人”与“驴子”相提并论，显然是暗骂“犹太人与驴子一样，无法到达那个岛”，而海涅则听出了对方的侮辱和取笑，回答时话里有活，暗示这个商人是个驴子，使商人自讨没趣。

在交际场合，遇到小人含沙射影，指桑骂槐，我们可采用以下策略：

①以牙还牙。及时巧妙地抓住对方讲话内容中的漏洞反戈一击，来揭露丑恶，戏弄无知，回击恶意的挑衅，以解脱作的窘境。安徒生十分简朴，曾戴着一顶破帽子在街上行走，有个过路人取笑他：“你脑袋上边那个玩意是什么？能算是帽子吗？”安徒生随即回敬道：“你帽子下面那个玩意是什么？能算是脑袋吗？”一生敏捷的安徒生这一答话，就是沿用对方讥笑话的句式来讥笑对方，使旁观者痛快淋漓，觉得酣畅。

②以退为进。有时在交谈中，表面退缩，实则是为了更有力的反击，就像拉弓射箭一样，先把手往后拉，目的是为了把箭射出去更有力。古代齐国晏子出使楚国，因身材矮小，被楚王嘲讽：“难道齐国没有人了吗？”晏子说：“齐国首都大街上的行人，一举袖子能把太阳遮住，流的汗像下雨一样，人们摩肩接踵，怎么会没有人呢？”楚王继续揶揄道：“既然人这么多，怎么派你这样的人出使呢？”晏子回答说：“我们齐王派最有本领的人到最贤明的国君那里，最没出息的人到最差的国君那里。我是齐国最没出息的人，因此被派到楚国来了。”几句话说得楚王面红耳赤，自觉没趣。这个故事中晏子的答话就是采用以退为进之法，貌似贬自己最没出息，所以才被派出使楚国，这是一退“，实则是讥讽楚王的无能，这是”进“，以退为进，绵里藏针，使楚王侮辱晏子不成，反受奚落。

③暗藏锋锐。在某些场合，将某一固定调拆开来解释，赋予原词新奇意境，使能化腐为奇，博得喝彩。有一次，周恩来接见美国记者，有个不怀好意的记者挑衅地问：“总理阁下，你们中国人为什么把人走的路叫马路呢？”周恩来总理听了，很自豪地回答说：“我们中国走的是马克思主义之路，简称为马路。”那个记者听后哑口无言，一副窘态。周总理这一妙答，巧妙利用诉调法，创造了一种新奇的含意，时而山重水复，忽而柳暗花明，点石为金，化拙成巧。既维护了中国人的尊严，又巧妙地回击了那个美国记者。真可谓藏锋处鬼神莫测其渊，露税处天下英挡其势。

④以柔充刚。例如，甲乙两人关系不好，一次在小巷中狭路相逢，甲傲慢地说：一我就不给你让路，你能把我怎么样？能把我吃掉吗？“乙慢条斯理地说：“我当然不能吃掉你，因为我是回民。“动的回答看似问甲妥协，但实际上是暗骂甲是个猪“。

话里藏话，总体上有两个基本功：一是能够听出对方的弦外之音，恶毒之意，否则便会成为笑柄，白白被人耍了自己还陪着笑脸。二是要金委婉含蓄地表达自己，话说得很艺术，又让听话之人心领神会，明白你话中的锋芒所在。你的敌人发出的旁敲侧击之音，暗含恶毒之意，这是一种无形的霹雳，甚至会让你身败名裂，万万不可小瞧。对待居心不良的暗算之“飞镇”的上策便是接镖有术，还以颜色。维护自己的名声和面子，是自我保护。立足于世的必备功夫。

### 3. 驳人面子，点到为止

在人际关系中，出于各种原因有时我们会驳别人的面子，这种事情如处理不当，便容易得罪人，结仇家；别人有亏于你，也应该“得饶人处且饶人”，但“饶人”的表示又不能生硬；向心爱的人倾诉衷心，也要委婉含蓄，力成鲁莽。利用话里藏话暗示他人，是时刻离不开的奥妙技巧。

①拒绝有方。有些求人的人，由于种种原因，不好意思直接开口，喜欢用暗示来投石问路。这时你最好用暗示来拒绝。

两个打工的老乡，找到城里工作的李某，诉说打工之艰难，一再说住店住不起，租房又没有合适的。言外之间是要借宿。

李某听后马上暗示说：“是啊，城里比不了咱们乡下，住房可紧了。就拿我来说吧，这么两间耳朵眼大的房子，住着三代人。我那上高中的儿子，没办法晚上只得睡沙发。你们大老远地来看我，不该留你们在我家好好地住上几天吗？可是做不到啊！”

两位老乡听后，就非常知趣地走开了。

②指责有术。一般说来，争辩中占有明显优势的一方，千万别把话说得过死过硬，即使对方全错，也最好以双关影射之言暗示他，迫使对方认错道歉，从而体面地结束无益的争论。有一个机关工作人员在一家餐馆就餐时，发现汤里有一只苍蝇，不由大动肝火。他先质问服务员，对方全然不理。后来他亲自找到餐馆老板，提出抗议：“这一碗汤究竟是给苍蝇的还是给我的，请解释。”那老板只顾训斥服务员，却全然不理睬他的抗议。他只得暗示老板：“对不起，请您告诉我，我该怎样对这只苍蝇的侵权行为进行起诉呢？”那老板这才意识到自己的错处，忙换来一碗汤，谦恭地说：“你是我们这里最珍贵的客人！”显然，这个顾客虽理占上风，却没有对老板纠缠不休，而是借用所谓苍蝇侵权的类比之言暗示对方：“只要有所道歉，我就饶恕你。”这样自然就十分幽默风趣又十分得体地化解了双方的窘迫。

③以喻止兵。在双方激烈的争论中，占理的一方如果认为说理已无法消除歧见时，不妨采取一种外强中干的警示性言语来中止争论，结束冲突。将一个两难选择摆在对方面前，使之失去最后挣扎的基础，就有可能收到警心诫人、平息争辩的效果了。生物学家巴斯德，一次在实验室工作时，突然一个男子肆进来，指责他诱骗了自己的老婆。争论中双方提出决斗。清白占理的巴斯德完全可以将对方赶出门去，或者奋起决斗，但是那样并不能解决问题，甚至会造成两败俱伤的恶果。这时候巴斯德沉着地说：“我是无辜的……如果你非要决斗，我就有权选择武器。”对方同意了。巴斯德指着面前的两只烧杯说：“你看这两只烧杯，一只有天花病毒，一只有净水。你先选择一瓶子喝掉，我再喝余下的一瓶，这该可以了吧？”那男子怔住了，他一下子陷于难解的死结面前，只得停止争论与挑战，尴尬地退出了实验室。无疑，正是巴斯德提出的柔中带刺的难题，才最终使决斗告吹。

④释义却难。作出一定的解释，借以表达自己的不满。例如：有一位姓周的女士因公出差，在火车上与一位看起来挺有涵养的男士坐在一起。这位男士主动和她搭讪，周女士觉得一个人干坐着也挺乏味的，于是就和他攀谈起来。开始时这位男士还算规矩，和周女士只是谈谈乘车难的感受以及交流交流对当今社会上一些不合理现象的看法。可不知怎的，谈着谈着，这位男士竟然话题一转，问了周女士一句：“你结婚了吗？”周女士一听顿生厌恶，于是她态度平和地对那位男士说：“先生，我听人说过这样一句话，前半句是‘对男人不能问收入’，所以我就没有问你的收入；后半句是‘对女人不能问婚否’，所以你这个问题我是不能回答了！请原谅。”那位男士听周女士这么一说，也觉得有点后突，尴尬地笑了笑，不再说话了。我们不能不佩服周女士的应变目才。寥寥数语，既表达了对对方失利的不满，又没有令对方下不来台，可谓一举两得。

⑤仅装糊涂。听话人听出了说话人话中有话，但却装作没有所出，使对方无计可施。例如，小明对爸爸说：“爸爸，今天小伟的爸爸带小伟出去玩了。”小明的爸爸回答说：一是呀，我知道了。“这里小明的言外之意是想叫爸爸也带他出去玩，小明的爸爸也听出了儿子的用意，但他故意装糊涂。

⑥暗中交心。从一个人的表情、举止等身体语言能够看出一个人的内心世界。有渔养的恋人往往能从对方的一举一动甚至一翻一笑中体察到他（她）的内心情感。当男友观看节目总喜欢滔滔不绝地发表评论

影魂女友或分人才，女友可以用信当的身体语有来表示内心的不满。比如神情专注约现春节目表示无法分心听他的高论，或者找一本杂志来看。以转移视域表示兴趣不一。慢慢地化就会因为自己的高里没有听众面就此打住。恋爱时有些感情热烈的男孩子往往难以控制自己的情感。目光或举止会有食无意地流滚出某种企盼。聪明的女友该怎样对待这种过分的表示呢？大声地斥责容易伤害对方的感情；任其所为又并非己愿。那么，用愤怒的目光注视他，或者拉下面孔，做出一到冷漠的神情，定能让他知道体内心的不满，继而不敢随随便便。