# [第二 谈判准备]谈判中的二十条妙计（12）

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-01-18

*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...*

　　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。苏共总书记动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间：“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活涵的话语，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上达的论证，话语的字面所断定的内容要强于它的会活隐涵，因此可以用话语本身来消去会话隐蔽。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，因为这句话语本身就有“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！”海提回答说：“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？”楚王继续挪揄道：“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，但实际上是暗驾”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，白自被人要了自己还陪着笑脸。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倒去之音，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，就有可能收到警心诚人、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林说：“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’，所以我才没有问你的收入；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。　　⑤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。以转移视城表示兴趣不一。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；任其所为又并非已愿。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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！