



吴丽娜◎著

『骂得』

漂亮

让对手偃旗息鼓的
『制胜宝典』

上司骂你，同事损你？
老婆气你？不要气急上火、
出口成“脏”。
人吵我辩，
人骂我驳，
人欺我反。
只要辩得“巧”，
驳得“绝”，
不但可以四两拨千斤，
让片言解万纷，
还可以凭着巧舌如簧、
能言善辩的本事，
辩驳得对方心服口服，
使人际关系更上一层楼！

《社交制胜宝典：“骂”得漂亮(全文)》

第1节：你适用哪种骂人方式

前言

周星驰的电影《九品芝麻官》里有这样一个场景：练就了顶级嘴上功夫的包龙星，与人吵起架来，精神十足，巧舌如簧，能把弯曲的钢管骂直，把死人骂活，骂得狂风大作、黄沙飞舞……这虽然是电影夸张的表现手法，但是在实际生活中，也不乏这样的高手——如威名远扬的关公关云长。

说到关云长，人们想到的可能只有他在战场上威武的样子，而“虎女焉能嫁犬子”这样一个经典言论却显露出了他高超的骂人艺术，一个脏字都没说，就把孙权贬了个一文不值。

李敖也是一个骂人高手。他说自己每天都在忙着骂人，一切他看不顺眼的人都骂，不管是平民百姓还是达官贵人，只管骂！

名人骂人，路人也会骂人。在我们的生活中，任何场合都能见到骂人的场面。在网络上，博客不仅仅是发表个人评论的场所，还是对骂的平台，所有观点不一致的人，都会积极地投入到激烈的言语“争斗”中；而职场更是会让人火大、想吵架骂人的地方……

不过，骂人可不是随随便便开口就行的，骂人也是一种文化，也要讲究技巧！那种听来既不低俗，又觉得入骨三分的话和方式才是骂人的最高境界！

你是不是常常被欺负得满肚子委屈却不敢张口骂人？你是不是常常因为出言不逊而与别人结下冤仇？若是想让自己“骂”得更够劲、更有艺术，成为一个十足的“吵架王”，那就赶快翻阅本书，把自己

修炼成一个“骂人”高手吧！一为什么“骂”在生活、工作中，我们难免会与家人、同事、老板、客户起冲突或争执。当心中充斥怒火，想着对方的种种恶行时，真恨不得自己能像点燃的鞭炮，一泄心中的怨气。但最终理智战胜冲动，激动的心情被压抑了下来，我们不但没有任何反驳，就连一句怨言也没有，最多也只是表现出不高兴的表情而已。

这是否是你的写照呢？在这种场景下，你是不是也希望自己能够勇敢地讲出心中的不快？但是，到底是什么封住了你的嘴巴？让你在面对冲突时不敢直言出口？

第2节：为什么“骂”到底谁有理

一为什么“骂”到底谁有理

瑞格今天上午被老板派去采购，外面烈日炎炎，她却因为走得匆忙忘了带遮阳伞，整个人就像一棵晒枯了的禾苗。中午时分，又热又累的瑞格根本不想再花力气找什么好餐馆吃饭了，只想随便找个路边小店，歇歇脚、吃点东西。

瑞格简单点了两道爽口的凉拌菜，可是吃到一半，突然发现菜里有个黑黑的东西。定睛一看，原来是只死苍蝇。天啊！这怎么吃得下去？于是叫来店员，但店员却是没好气地说：“路边摊的东西，有什么好讲究的，随你爱吃不吃！”

什么叫“爱吃不吃”？本来就一肚子闷气的瑞格听了店员的这句话更郁闷了。不过，自己实在太累了，也无心计较，饭也吃不下了，站起身来准备要走，随口说了一句：“怎么这么说话呢，态度这么差。”

没想到店员脾气也上来了，“什么叫态度差？想要好态度去大饭店啊！”

尽管瑞格气愤万分，很想把那个店员骂上一顿再回去，可她却不知如何开口。或许是天生软弱的性格作祟，或许是口才欠佳，又或许只是不想跟店员计较，最后她还是忍气吞声地离开了。

遇到这种状况的人应该不在少数，很多时候人们都会像瑞格一样不予理会，只是在心里暗骂一句“怎么这样？”就乖乖地离开了。是他们不想吵，不想痛骂对方，不想给对方一个教训吗？当然不是，很多时候我们并不是不想吵，只是怕自己吵着吵着就讲不出个道理，吵不过别人。

因此，若我们遇到了麻烦，又不想一副懦弱相的话，不妨在张口之前仔细想想：事情究竟是怎么开始的？事情怎么会发展到这种地步？你是怎么被惹恼的？对方的哪些话让你难以忍受？你说了什么过分的话吗？你觉得哪一方有理？

当你把事情的来龙去脉想清楚，又觉得自己的确是有道理的时候，你就有充分的理由和对方展开口舌之争，而且你绝对会成为胜利的一方！

骂人前的自测：容易惹火别人的语言

如果在起争执的时候想要理直气壮地跟对方大吵一架，首要的条件当然是你有充足的理由。如果是别人惹火了你，那就没什么好思考的了，尽管开口就是了；但如果是你惹火了别人，那还是什么都不要说，乖乖地回去吧！

祸从口出，惹火别人往往是因为我们说了让人心里不痛快的话，所以，首先还是来看看什么样的话最容易惹火别人吧。

容易惹火他人的话

种类举例说明用“三字经”

骂人他妈的……谁都不喜欢被人“问候”长辈亲友，所以说“三字经”肯定会把人惹火！用比喻词

骂人你真是猪头！

你白痴啊？

……这样的话听来似乎不像骂人“三字经”般伤害性大，但是说多了还是让人觉得不舒服。揭人短处当着盲人的面一个劲地说：“你瞎子啊！”

明知道同事最介意自己的出身却偏说：“土包子，你乡下来的吗？”俗话说：“打人不打脸，骂人不揭短。”动不动就说到别人的短处，当然会让人心里不舒服，说得多了怎么会不惹人厌？续表

种类举例说明忠言逆耳你怎么总是……

你应该……虽然这算不上恶言恶语，甚至动机也许是为了对方好，但总是泼人冷水，自然不会受欢迎了，说多了也会把人惹火的！招摇炫耀手里拿着新买的皮包，炫耀着说：“lv的包包也没什么嘛！”

……这样的话当然不会直接把谁惹火，但是真的是会让人很讨厌！

为什么会被骂

你是否遇到过以下的情况呢？在公司、路上或是商店里，自己没有做错什么，却遭到了恶劣的对待，气愤的你虽然很想爆发，却因为缺乏勇气或觉得不值得理论而轻易作罢。但是回家后却念念不忘，憋了一肚子火。

为什么要这样虐待自己呢？为什么不当场把态度恶劣的人臭骂

一顿或干脆大吵一架？或许你会觉得，对方骂人一定有理由，我们虚心接受不就好了吗？只要事情能圆满解决，其他的事情都好说。

事实果真如此简单吗？来看看下面的例子。

论业绩，凯德是全公司最棒的，按理说他也应该是老板最得力的助手和最受宠爱的员工。但不知道怎么回事，他却是公司里最常挨老板骂的倒霉鬼。

上个礼拜发生了一件令凯德十分郁闷的事：他把自己用尽心力做好的报告交给老板后，却突然想到有份资料可能出错了，于是立刻打电话给老板，想要重新确认一下。

结果可想而知，凯德遭到老板一顿劈头盖脸的臭骂。虽然最终资料总算核对修改完毕，可他越想越觉得委屈。他不知道自己到底做错了什么，难道要放着可能的错误不去管它？还是一开始就不应该出任何差错？但是，误差也不是他能避免的啊！况且自己为了这份报告已经熬了好几个晚上，就算没有功劳也有苦劳，没有苦劳也有疲劳。既然如此，为何依然挨骂？

这件事情凯德当然不能说自己完全没错，他在报告上出了错，但毕竟及时补救，不能算是“该杀头的罪过”，自然不该遭到老板如此严厉的批评。

其实，真正的问题在于凯德面对冲突时退缩的态度。他从来没有想过为自己争取什么，只是任由老板摆布，所以才会一次次地被骂，最后变成了习惯。在面对冲突时，凯德可能只想到自己犯了错，而没有想到老板的态度明明也是一种对他的人身侵犯。

凯德缺少的是什么呢？一个理由！凯德缺少的正是一个可以让他振奋精神和老板对骂的理由，而他并不是没有这样的理由，只是他并没有用心寻找，或者压根就没想过自己可以不被别人骂。

生活中遇到冲突是无可避免的，有时我们并没有犯错，却毫无理

由地被臭骂一顿，如果遇到这种状况便低头认错，千万不要自以为那是你不喜欢与人计较，同别人一般见识。只要你不是犯了滔天大罪，就没有被骂的理由。要拿出勇气来，据理力争，替自己讨回公道！

第3节：为什么“骂”到底谁有理

骂人前的自测：如何找出不被骂的理由

正所谓“有理走遍天下，无理寸步难行”，理论前也要先给自己找好理由，分析一下，到底谁是谁非，谁对谁错。自己有没有被骂的理由？

一、你是否在尽自己的本分

不管你是老板或员工，顾客或服务员……只要你做的事是遵守本分的，在这种情况下即使是得罪了某人，或是损害了他人的利益，也没有被骂的理由，因为你做的是自己分内之事。

二、有没有及时认错

如果你做错了事，但是自己发现后已及时认错，那你就再也没有被骂的理由了。俗话说：“人非圣贤，孰能无过，过而能改，善莫大焉。”自己知道犯了错，并且承认错误，那就是“有过能改归于无”，再被责怪，那就是骂的人不对了。

三、你是不是在坚持自己的原则

如果你做事总是坚持自己的原则，并且不违背道德和法律的原则，那么即使这样做会让某些人不爽，也不是你的错，你没有被骂的

四、你是有心伤害他人的吗

如果因为你的某些行为伤害到了别人，但这并不是你有意的，纯粹是无心之过，那么谁还会忍心骂你呢？当然，发现了自己的过失可要及时认错才对！

五、整件事情都是别人的错

如果与人起了争执，而你根本没犯错，只是别人耍无赖或强词夺理，这个时候还说什么，凭什么要被骂？赶快替自己讨回公道才是！

第4节：你在怕什么

你在怕什么

有些人看上去很和善，一副与世无争的样子，但这并不表示他不会与人发生争执。他们选择做老好人的原因有可能是因为本身个性平和，不与人争，但是有些人完全只是因为害怕争吵，不敢骂人，于是便给人留下了错误的印象。

尽管外表平静，但面对突发矛盾或者自己的权益受损时，他们真的可以坦然地面对，心中没有怨言？说不定他们已在心中咬牙切齿地将得罪自己的人骂得狗血淋头，却还在脸上表现出无所谓的神态。

这一方面可以说明他们的情商(eq)十分出色，但另一方面又表现出了他们性格中的弱点——不敢吵架。

他们究竟为什么要让步？他们在害怕些什么？来看下面的例子：

琪琪平日里最喜欢的就是 shopping (购物)，除了到百货公司逛

名牌专柜，她也喜欢去一些小摊，因为总是会意外地买到特别的小东西。

又到了休息日，琪琪来到她最喜欢逛的一条街，看看能不能买到什么好东西。她来到一家卖饰品的小店，看中一个很特别的胸针，造型漂亮，而且价格也不贵，琪琪就痛快地买下了。吃午饭的时候，琪琪突然发现自己钱包里的钞票数目不对。细细回想起来，应该是饰品店老板少找钱了。于是，琪琪回到那家店想讨回少找的钱。可是老板死不认账，硬说没有找错，还说琪琪贪心，这样的主意也想得出来。琪琪觉得自己真是冤枉，她虽然不是什么百万富翁，但也不至于贪这点儿小便宜。气归气，但一来没有证据，再说也可能真的是她自己弄错了。

她刚走出那家小店不远，那家店的店员就跑出来，好心地跟琪琪说的确是老板找错了钱。这下琪琪可真的发怒了，怎么会有这样的人，明明是自己的错，不承认就算了，还要恶语伤人。真想再回去痛快地骂对方两句、出口恶气。可是，最终琪琪还是没有回到那家店，她觉得那个老板口齿太伶俐，再回去自己只会碰个满鼻子灰，只好自认倒霉，走人了事。

琪琪在害怕什么？为什么连自己的正当权益都不敢争取？

其实不敢争取自己正当权益的又何止琪琪一个，很多人在面临这种状况时都只会自认倒霉，心里安慰自己说“多一事不如少一事”、“破财消灾”之类的。他们畏惧吵架，害怕骂人。

实战练习：骂人的恐惧心理

为什么会有这么多人情愿自己受窝囊气？他们在冲突面前到底在害怕什么呢？

一、觉得多一事不如少一事

“算了，多一事不如少一事”、“别惹这个麻烦了”、“一点小事，

不跟他计较”，很多人在面对冲突时，心里总会有这样类似的独白。这就是他们怕吵架的原因，他们害怕冲突，不想惹麻烦。他们认为能够避开冲突的最好方法就是自己受点儿委屈，不去争辩，不去计较，但躲避之后自己的心情却不怎么好。

有这样的想法也许能够避开一时的矛盾冲突，可总不能一辈子这样躲着避着吧？这样就等于无时无刻在给自己平添烦恼。

二、对方看起来很凶

许多人都宁愿埋没自己厉害的一面，把别人凶恶的嘴脸看在眼里，记在心上。灭自己锐气，长他人威风。要知道，很多人就是欺软怕硬，看你老实，他就会欺负到底，如果你稍微显露出凶狠的表情和神态，他立刻就会变得老老实实的。所以，不妨给自己打打气，勇敢地表达自己的观点，说不定以后你也会变成一个“狠角色”。

三、为了保持形象

“身为一个淑女(绅士)，我怎么会为了这样一点儿小事动怒，毁了我的形象呢？”有些人害怕吵架的原因是担心有损风度，所以对于吵架一事能闪便闪。即使是躲避不及的时候也不敢出口，任人辱骂，那不是更加有损风度？所以，千万不要怕伤面子而不敢出口。骂人的方式有很多，不一定要骂得那么难听，风度翩翩也能够骂出狠的效果。

想骂人却不敢骂时，你在怕什么呢？如果连你自己也不知道的话，那么不妨回答以下问题，并仔细记录你的答案：

一、最近为了什么事生过气呢？（如昨天被同事冤枉，她说我拿了她的档案夹，结果是她自己把东西忘在家里了。）

答：

二、在你生气的时候，你怎么表现呢？（如真是气死我了；当她冤枉我的时候，我真想跟她大吵一架；当她后来找到档案夹的时候，我

真想好好地数落她一顿。)

答:

三、你想不想吵架呢?(如想、十分想、非常想以及极其地想。)

答:

四、那你有没有吵架呢?(如没有。)

答:

五、为什么没有吵架呢?(如都是同事,闹翻了脸以后怕不好相处啊。)

答:

六、事后你有什么感觉呢?(如气了好几天都没有平静,这件事情搞乱了我的生活和工作。)

答:

七、如果时光可以倒流,你打算怎么吵架呢?(如你什么时候看见我拿你的档案夹了?你自己的东西不收好,找不到就乱冤枉人啊?你说我拿你的档案夹,那你来找啊!)

答:忍气吞声非良策

生活中难免会遇到恶人,如果你遇到的恶人是擦肩而过的路人甲,大可以摆摆手不理睬,但如果这样的恶人就在你的身边,随时随地会影响你的生活、你的心情甚至你的安全,那你是否还应当忍气吞声地任由恶人欺负?看看下面的例子:

陈先生所住的社区环境很不错,可是最近他却感觉受到了困扰。上个月,隔壁搬来了一对年轻夫妇,于是,陈先生的“噪音生活”便

开始了。每天晚上九点一到，就会听到隔壁的摇滚乐声，他连自己家的电视声音都听不清楚了。这种声音天天持续到半夜两点多，本来就有些神经衰弱的陈先生这下根本没办法睡觉，每天到了公司都是哈欠连天。

本来陈先生认为这对夫妇是因为刚搬家有些新鲜才如此，几天后就不会再这样了，但没想到一个月过去了，隔壁只安静了两天。而且，据说这两天是夫妻俩外出旅游去了。长期下去，陈先生和他的家人根本没办法过正常的生活。本来应该找对方谈谈，请他们把音乐声关小些。可是陈先生一家都是老实人，几次走到隔壁家门口想要按门铃，却又胆怯了。

难道就这样忍气吞声下去吗？难道要每天忍受这样吵闹的环境吗？陈先生有些不知所措。最近，他正在和家人商量换个地方住……

面对这样的尴尬局面，选择忍气吞声或者逃避都不是什么好办法。如果陈先生换了新住所，不幸又遇到吵闹的邻居，难道还要再搬一次家？问题是出在这对年轻夫妇身上，就要让他们减少噪音，应当改变的不是陈先生一家。

可是现实生活中，选择改变自己、忍气吞声的不止陈先生一家。事实上，有很多人都宁愿委屈自己，也不愿做出改变，用言语说服他人。

很多人有“打掉牙齿和血吞”的习惯，并不是因为他们身体不够强壮，万一打架时怕自己打不过对方；也不是因为他们口齿不够伶俐，吵架吵不过对方；更不是因为他们脾气温和，任何事都不生气、不计较。最主要的原因是他们习惯了忍气吞声，这是一个心理问题。在问题面前，他们不喜欢出面处理，倾向于把自己隐藏起来，假装什么都没有发生。

有忍气吞声心理的人，不常常受气才怪呢。所以，想要得到平等的生活权利，就一定要先摒弃这种不好的习惯，改掉逆来顺受、忍气

吞声的心理。

第5节：实战练习：测试你的忍气吞声指数

实战练习：测试你的忍气吞声指数

一、在一年之中最热的一段时间里，家里的冷气突然坏了，你会？

- a 马上找人来修，一刻也不能忍受——3分
- b 找修理工人很麻烦，还是换一台好了——1分
- c 等家里其他人回来，让他们去摆平——2分

二、你会为自己的梦想竭尽全力吗？

- a 怎么可能，梦想就只是梦想啊——1分
- b 努力了几次，但看来是不太容易实现，于是放弃——2分
- c 当然要竭尽全力，不然怎么实现？——3分

三、你遇到挫折时会有什么反应？

- a 酒是最好的精神麻醉剂，就让我一醉方休吧——1分
- b 这点挫折算得了什么，只不过是对我的考验而已——3分
- c 对朋友倾诉，怎么我做什么事都不能一帆风顺呢？——2分

四、遇到难搞的问题时，你会？

a 假装从来没有这样的事发生，去做别的事——1 分

b 随便应付过去就行了——2 分

c 解决问题，直到弄明白为止——3 分

五、你的上司提拔没有你出色、工作经验少的年轻人，你会？

a 年轻人思维灵活，应当给他们发展的机会——1 分

b 二话不说，马上找老板问明原因——3 分

c 更努力地工作，希望有一天你的成绩能被老板认可——2 分

六、如果老板要求你去海外担任地区总经理，但你并不喜欢那个地方，你会？

a 虽然是个好机会，可是那地方自己实在不喜欢，找老板直接说明理由，请求其他分配——3 分

b 以自己能力不足为借口，选择不去——2 分

c 不喜欢也没办法，为了我的前途还是要去啊——1 分

七、马上要结婚的你，突然对方父母发现对你有不满意之处，并极力要求你们分手，你会？

a 结婚是两个人的事，不去理会他们——2 分

b 向对方父母解释，并且态度十分坚定——3 分

c 痛苦地分手。因为父母不同意，以后也会有争执的——1 分

八、和你的朋友一起逛街，朋友总会选择当下流行的东西，你会觉得？

a 流行的东西是很不错，不过我也有一些自己的特色——2 分

b 朋友的眼光的确不错啊——1 分

c 真没有水准，要有自己的风格，追逐潮流多没意思——3 分

九、和另一半吵架之后，你会？

a 又不是我的错，要他(她)赔礼道歉——3 分

b 赶快去赔罪——1 分

c 等他(她)的气消一消再说——2 分

十、半夜的时候，听到客厅里有动静，你觉得好像是小偷闯入了你家，你会？

a 不要跟小偷起冲突，丢了东西事小，万一受伤就不值得了——1 分

b 偷偷地打报警电话——2 分

c 找个武器，出去一看究竟——3 分

得 1~10 分者(含 10 分)：

忍气吞声指数为 100%。你大概每天都在忍气吞声地过日子吧，对于侵犯你利益的人，你从来不敢反抗。听从别人的意见和指挥，逆来顺受，这就是你的真实写照啊。这样怎么行？要打起精神，给自己一点自主权啊！得 11~20 分者(含 20 分)：

忍气吞声指数为 60%。虽然你偶尔会有自己的意见，但是多数的情况，你还是不喜欢跟别人意见相左，如果是在你能够容忍的范围内，你就会毫不犹豫地妥协退让，真的把你逼急了，你才会勇敢地站出来捍卫自己的利益。只是你是否应当考虑看看，把自己的容忍范围缩小

些呢？这样才更对得起自己啊！

得 21~30 分者(含 30 分):

忍气吞声指数为 10%。基本上你不太能够容忍别人的白眼、虐待或不公平的对待。你是一个要求公平的人，一旦自己的利益受到侵犯，绝不可能忍气吞声。无论如何都会找对方说理，为自己讨回公道！

第 6 节：想骂却开不了口

想骂却开不了口

熙铭从小就是个乖乖女，无论是在学校还是在公司，她从没有跟人脸红脖子粗过，更不用说跟人吵架。在她的字典里没有“骂人”、“吵架”这些词。

一天下班后，熙铭像往常一样来到公车站等车。当时人很多，熙铭乖乖排队。车子好久才来，车门刚刚打开，就有很多人乱了秩序，队伍全都乱了。熙铭被人潮挤上了车。真巧，后面还有一个座位，累了一天的熙铭正打算坐下来，突然后面有一只大手出手用力一推，害熙铭摔倒在地，还好旁边的好心人扶她站起来，她站稳了一看，一个年轻男子顺势坐到了那个位置上。

这个男人也真够厉害的，为了抢一个座位，能以飞快的速度把几个人推开，而自己却心安理得地假装什么事都没有发生过，跷着二郎腿，还吹着口哨，看上去就像是一个小混混。这个人可真把不爱发脾气的熙铭惹火了，她看着那个可恶的男人，狠狠地瞪了他一眼。可是，这对那个人来说根本不算什么，他就好像没看到一样。

不过熙铭敢做的也只有如此而已，尽管在心里她已经用她所想到的最狠的话把那个男人骂了好几遍，但是熙铭就是没办法把这些话骂出口，只好自认倒霉。

正当熙铭狠狠地瞪着那个人的时候，另外一个被撞到的女生开口了。“人这么多，你挤什么挤啊？就为了占位置，你还要不要脸啊？”那个男人假装没听见般看着窗外，这个女生果然是个厉害的角色，她拍了拍那个男人，“说你呢！装什么装啊？”

那个男人躲不过去了，回过头来恶狠狠地说：“怎么样？不过是撞到你。”

“不过是撞到你？这话你还真说得出口。当着这么多人的面你还真敢耍无赖啊！这么多人都被你撞了你连声道歉都不说，还坐得这么心安理得？你这么大大个男人干这种事还真好意思啊！”

这女生一说完，立即引起了被撞的其他人的共鸣，大家都安静下来，一齐看向那个男人，等着看他的反应。

那个男人听了这番话，脸也开始泛红，本来还想再狡辩，看到那么多人都站在对方那一边，也就不敢开口了，便说：“不就是一个破座位嘛，有什么了不起的，我不坐了。”一边说一边站起来向车门走去。

虽然那个男人还是没有道歉，不过很明显他是被那个女生训斥得离开了座位，大家也算是出了口气。这一幕不禁让熙铭对那个女生伸出了大拇指。尽管熙铭的气愤并不比那个女生少，但是她就说不出那样的话，教训不了那个男人。

那个女生难道就不怕那个男人耍狠，对她动手吗？那样的话，一个小女子怎么可能敌得过呢？妙就妙在她吵架的方式上。

首先，她从头到尾都没有用一句脏话，这样便不会让其他人对她也产生反感。很多人都认为骂人一定要把对方长辈请出来，其实这样

即使你是有理的一方，也会让人感觉很不快。

其次，她很会利用众人之力来压倒对方。她在教训那个男人的时候，并没有说“撞到我”，而是说“撞到大家”，这样，无形之中就把被撞的人全部拉到了她的阵营当中，如果那个男人表示反对，那他就不仅仅是和眼前说话的这个人对立，而是在和所有被撞的人对抗了。所以，面对这么一个强大的阵营，那个男人哪还敢说什么呢，只有乖乖地认错或者走人。

最后，这个女生的话句句有理，说的都是大家的心声，这就更能够以理服人，无可挑剔。

所以，骂人并不是一件简单的事，更不是谁逞凶斗狠就能做得好的事，骂人不但要骂得合情合理，更需要运用一定的技巧。

实战练习：骂人的一些小技巧

骂人并不是无理取闹地耍嘴皮子，很多时候骂人是在讲道理，只是所采取的方式和语气不同。除此以外，骂人要讲究技巧，否则未必能够吵得赢、骂得胜。因此，骂人可以说是一种心理和技巧上的战争，因为如果你掌握好下面的这些技巧，恐怕你不想赢都不行呢！

一、气势要强

与人吵架，尤其是和陌生人吵架，一定要摆出无所畏惧的架势，一副你什么都不怕的样子。抓住你要说的要点不停地讲，与此同时还要配合上表情和肢体语言，让你看起来气势汹汹。

二、心态沉稳

这点是整个吵架过程中不容忽视的一个要点，要有沉稳的思路才能让自己的观点和言语更加有条理和说服力。这样才能达到吵架结束后，让对方挠心抓肺，自己却依然可以悠然自得的效果。

三、加快语速

在吵架的过程中，音量可以不大，但语速一定要加快。要在很短的时间内表达出你的观点，在对方还没有反应过来应当怎样还击的时候，你已经把他痛骂到无话可说的地步。如果是在地铁上或公交车上吵架就更占有优势，当你一连串的骂词说完之后，对方连一句话还没来得及说，而你已经在车门打开的一刹那，扬长而去了，留给对方满心的惊讶和你潇洒的背影。

第7节：不要让级别成为你的障碍

不要让级别成为你的障碍

跟老板吵架？很多人一想到这个就会立即跟“炒鱿鱼”三个字联想起来。他们认为跟老板吵架意味着要得罪老板，继而会遭到被开除的恶果。所以，大部分的上班族都宁愿忍受老板的剥削、压迫，也不愿站起来反抗。

其实，在老板面前，你不仅仅是一个员工，还应当是一个战斗者。看看下面的例子：

邱宇的老板虽然是个还不错的人，但是在工作上要求极其苛刻，最糟糕的是，当他心情不好的时候随时可能骂人。被老板骂得狗血淋头是常有的事。公司的员工每天都是胆战心惊地工作，生怕哪里出错会被老板臭骂一顿。

邱宇也是每天提心吊胆的，即使这样，还是免不了大错不犯，小错难免，而这些小错在别家公司其实都算不上什么过错，例如报告没有装订成册，等等。可在这家公司里，这些好像都变成了滔天大罪，

不可原谅。

邱宇脾气也不太好，平时遇到不顺心的事都会毫不犹豫地发脾气。可是面对自己的顶头上司，即便脾气如他，也不敢轻举妄动，能忍的时候，他都会告诫自己别为了一时冲动丢了工作。

但是，人的耐性是有极限的。一次，老板对邱宇的广告创意有意见，几句争执之后便不分青红皂白地大骂起来。邱宇这次可真是忍不住了，这个创意是跟客户商量了好一段时间才确定下来的，虽然老板曾经是很有名的广告策划人，但是广告公司应当是尽量满足客户的要求，而不是无条件听从老板的意见啊。

邱宇这时候根本听不到老板在骂什么，只想起从前一次又一次被骂的委屈，看到老板凶神恶煞般的表情，他一下子爆发了，把平日的怨气都吐了出来，并且已经做好了收拾东西走人的准备。

谁知道邱宇突然的反抗，反倒让老板猝不及防，一下子不知道说什么才好。原来自己那么不近人情吗？老板还一直以为自己是对工作要求严格，却没想到不但伤害了认真工作的员工，还让公司的工作陷入了很严重的独裁状态。如果不是邱宇的一时冲动，将不满和委屈发泄出来，他可能永远都不知道自己有这种坏脾气。

虽然碍于面子，老板没有当场认错，不过当天晚上，他亲自找到了邱宇，为自己平日的行为道歉，并且极力将邱宇挽留了下来。

虽然做这种事危险程度无异于虎口拔牙，不过和老板吵架并不是完全行不通的。以公司利益为前提，适当的顶撞还是有必要的。毕竟当沟通无效的时候，为了能让自己尽快找到突破口而不是让自己陷入泥淖中，找个机会骂上一通也不失为一种方法。只是，这种方法需要细细斟酌后再行动。

在公司里，突破级别观念，吵架的重点在于解决问题而不是拼个你死我活，因此要把握好吵架的技术就显得尤为重要。

当然，需要突破级别观念的不仅仅是员工，身为老板有时也需要同员工吵上一架，否则，太过老实很可能就被厉害的员工骑在头上了。

第8节：实战练习：如何突破级别的障碍

实战练习：如何突破级别的障碍

身份老板员工突破心理障碍很多老板认为，对待员工不能用强制命令的手段，应当用以德服人的方式，善待员工，激励他们主动工作，为公司创造效益。

这样的想法固然是没有错，但是很多时候过于和蔼会让员工们认为老板好欺负，反而会造成反效很多人认为老板就是公司的上帝，在工作上无论得罪多少同事，都不能得罪顶头上司。一旦老板被惹恼了，非炒自己鱿鱼不可。

可是对于老板不合理的要求，如果一味地迁就，那日积月累你一定会受很多委屈，吃苦的还是自己续表身份老板员工突破心理障碍果，让员工变得懒散。

因此，对员工给予适当的言语激励和教育是十分必要的，特殊时候也要扮一下“坏人”或“恶人”，让员工们能更听话。啊。而且你也未必能够得到老板的重视，因为你在他眼中是一点性格都没有的“庸人”，而不是他需要用的人。

所以，当你觉得不公平的时候，不妨跟老板吵上一架，这样说不定能让老板刮目相看，得到他的重视呢。突破技巧“理”字当先。骂员工是可以的，但是不能毫无缘由，必须找出切实的证据，并且让他觉得你说的句句有理，挑不出你的毛病。

为员工着想。在骂员工的同时，要让他感觉你骂他也是为了他的前途着想，是为了他好。这样，虽然在语气上是严厉的，但不会让他从内心感到不快。

骂过之后给点糖。在骂过员工之后，不管你有多生气，员工的脸色有多难看，都不要忘了来两句好话，比如“其实你平时的表现还是不错的，只是这一次怎么这么疏忽呢？”然后再说说对他未来的期望，给员工一些希望，让他有前进的动力，比如“希望你能克服这些问题，你的能力还远远没有发挥出来嘛”、“你将会成为公司的得力大将”，等等。“理”字当先。同老板骂员工一样，员工在与老板吵架时，一样离不开“理”字，正所谓“有理走遍天下，无理寸步难行”。

为公司着想。在同老板吵架的时候，要让老板觉得你完完全全是在为公司考虑，你所做的激怒老板的事原来是想为公司谋福利、求发展的事，这样他还好意思对你记恨在心吗？

吵过之后为老板找台阶。吵归吵，吵完之后不要忘记给老板台阶下，毕竟你的老板是你的上司，如果被你说得没了面子，那他以后还靠什么保持威信呢？所以，一定要给老板台阶下，比如“其实这次老板说的也没错，要是我肯再细心一些，也不会有这样的问题了，以后我会更用心在工作上”，等等。

第9节：建立胜利的信心

建立胜利的信心

有人说，当自己遇到让人生气的事时，脑子里充满了一大堆骂人的话，气不过时甚至想把对方揍一顿，但是不知道为什么，每次遇到这种情况，总是会觉得对方很凶，自己一定吵不过他，所以只好默默

地忍受，只敢在心里痛痛快快地骂一顿。

没有开口怎么就觉得自己会吵不过呢？其实，这很明显是对自己没有自信，是一种自卑心理在作怪。可能你是一个口才很好的人，经过精心的准备也许能够成为辩论和演讲的高手，但是缺乏自信使你很难将自己的水准发挥出来。一旦遇到吵架的场面，自卑心理更让你没有了气势，自然就先败下阵来。

说话时情绪一紧张，就会造成言辞不流畅，而这样的表现大都是由于对自己缺乏信心所致。如果你在平时的交谈中遇到这些问题倒还好，但如果是在吵架时吞吞吐吐的，那怎么赢得了对方？

所以，想要成为吵架高手，不但要有好的心理、好的口才，还要有自信。自信是实现自我的王牌，更是吵架中不可或缺的素质。

建立自信固然需要心理素质的构建，但是可以通过一些动作来帮你提升自信。

一、正视对方

眼睛是一个人心灵的窗户，如果你的心灵不敢面对对方，就使人感觉你很心虚，这就是自卑的表现。眼神躲闪一般都意味着自己做错了事。当你正视对方时则表明你是光明磊落的，做事有理有据。说话尚且如此，吵架就更应当正视对方了。

二、昂首挺胸地说

低头、垂目、耷拉着脑袋，这样的表现让对方一看就感觉你是一个弱者，根本就是个好欺负的人。所以，要吵架就一定要给人厉害的第一印象，昂首挺胸不仅仅是让对方感觉到你的气势，也同样是给自己壮胆。

三、在众目睽睽之下大胆发言

拿破仑·希尔曾说：“有很多思路敏锐、天资高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，只是因为他们缺乏信心。”同样的，有很多口才不错的人，常常在吵架中败下阵来，不是因为他们说不出那些能击倒对方的话，而是因为他们缺乏信心，根本就没有要求胜的想法。所以，即使吵架的场面是在众目睽睽之下，也要勇敢大胆地说出自己的想法，只要自己是有道理的，就不怕被人听、被人论。

大多数人不吵架是因为不气愤、不恼怒吗？当然不是。更多的是因为他们缺乏在吵架这场“战争”中取得胜利的信心。一个人没有自信几乎很难做成任何事，吵架也是如此。来看看晴慧的例子。

晴慧的口才很不错，她从小就是班上演讲、辩论的最佳人选，口齿伶俐的她还因此获得不少奖状，可是唯独到了吵架的时候，她就好像变成了一个哑巴，一句话也说不出。

就像上个星期，她和朋友去逛街。因为是周末，逛街的人很多，在熙熙攘攘的人群中，她被一个女人踩到了脚，恰好那个女人穿的是细细尖尖的高跟鞋，疼得晴慧差点掉眼泪。结果那个女人非但没说一声对不起，反倒还埋怨起晴慧来，“怎么走路这么不小心？这么多人撞来撞去的，多不好啊！”

晴慧真是气炸了，明明是你踩到我，还埋怨起我来，晴慧真想好好臭骂她一顿，可是从来没跟人红过脸的她根本不知道吵架应该怎么开口。与在辩论场上相反，她总觉得自己在吵架的战场上根本没办法获胜。

正当晴慧打算离开的时候，同行的朋友开口了，“你这人怎么这样说话呢？明明是你踩到别人，怎么你倒有理了？对不起不会说啊？”

那女人本想还口，可是被周围的人群指指点点得有些不好意思了，便嘟嘟囔囔地离开了。

朋友回过头来便开始教训晴慧，“你平时不是说话挺厉害的吗？怎么到了关键时候就变哑巴啦？”晴慧自己也不知道怎么回事，只好笑笑说：“我怯场！”

其实，晴慧根本就是对吵架没有自信。所以再好的口才也没办法发挥了。

实战练习：自信心理暗示法

一、切忌说“反正”、“毕竟”这类字眼，这些听来就是对自己的观点信心不足，要说就一定要用肯定的语气，否则就不要说。

二、把吵架的原因从抽象中理出头绪，让你的理由具体化才能说服自己、打败对方。

三、用自己最拿手的方式说，将话题尽量转到自己最拿手的事物上，因为只有是你熟悉的事物才能够带给你自信。

四、先想到最坏结果。如果你知道吵架中或吵架后的最坏结果，并且已经做好准备，那还有什么好怕的呢？更何况一旦实际情况比你想象的还好时就会增强你的自信。比如当你开骂的时候，做好最坏的准备是对方挥来一拳，可是当你开口之后，对方仍然没有动手，你就会对自己将要发表的言论更有自信了，不是吗？

五、相信自己没错，做得对。不管别人怎么议论，一定要相信自己没错，否则怎么让别人也觉得自己没错呢？

第 10 节：生意场上，吵架没什么大不了

生意场上，吵架没什么大不了

“跟客户吵架？疯啦？得罪客户以后还怎么做生意啊？”虽然生意人都把顾客奉为上帝，认为即使客户有错，也不能对客户没礼貌、没耐心，但是如果遇到尖酸刻薄又无理取闹的客户呢？一样要忍吗？当然不能，生意场上，吵架没什么大不了的，只要你是对的，并且注意一定的方法，就不用怕跟客户吵架。

凯莉是某公司的客服人员。虽然每天都要面对不同的客户，但常见的问题就那么几个，好多客服都因为无聊而辞职了，凯莉认为无论做什么工作都要尽心尽力，不然这个觉得无聊，那个觉得无聊，到最后什么都会做不好。

很快，凯莉的无聊工作就被一个莫名其妙的客户电话打断了。这个客户听到凯莉的招呼语“您好，请问有什么需要帮忙的吗？”后就开始破口大骂，骂得难听极了。哪有这样的，什么情况都还没听清楚，就被骂得狗血淋头，真是让人又气又摸不着头脑。

但是身为客服人员，还是要有客服的职业操守，忍着一肚子的火，凯莉说：“请您留意措辞，我这里有电话录音的。您能不能先说一下您有什么需要？我能为您做些什么呢？”

那个客户就像没有听到凯莉的话一样，继续骂他自己的。凯莉认为那个客户根本没办法冷静下来，于是把电话放在一旁，找来了值班经理，简单说明情况。经理说：“我做客服的时候经常遇到这种情况，你先尽量问清楚，如果不行就跟他对骂！”

凯莉先是大吃一惊，一向要求他们礼貌对待客户的经理怎么会允许她骂客户？不过既然经理这么说了，她也就没有什么异议，骂就对了。

凯莉又礼貌地问了几遍，那个客户还是不停地继续大骂，凯莉在心里面默默地说“这可是你逼我的”，然后对着电话大声地说：“你这个人怎么这么不讲道理，不问青红皂白地一打通电话就是大吵大嚷的，有没有修养和气质……”

其实客户跟凯莉的声音都很大，根本听不清对方在说什么，但是凯莉一阵大声叫嚷倒是让那个客户冷静下来了。

他说：“你做客服的怎么能跟客户大声说话呢？”

凯莉听到对方终于能正常说话了，倒是很高兴，“我做客服是为客户解决问题和回答问题的，不是毫无理由被客户骂的。”

客户一听，大概也觉得自己有些失态，便说：“好吧，那你就说说怎么解决问题，我上个月买了你们公司的××产品，用了不到两个星期就坏了，花了几十万买的东西，你说怎么解决？”

凯莉一听就知道了，这不过是个小问题，因为很多顾客都不看说明书使用产品，所以常常造成“坏了”的假象，只要工作人员上门略加调整就好了，“请您留下地址，我们马上派人过去为您维修”。

客户留下地址便挂了电话，凯莉也松了一口气。要不是经理让她和客户对骂，她恐怕也没有能力解决这个问题呢。

所以，客户不是时时、事事都是对的，如果是他们的错，就要“骂”，就要为自己争取。但是“骂”客户跟“骂”路人甲不同，有很多问题是要注意的。

实战练习：骂客户，千万要注意下列重点！

虽然说顾客至上，客户就是上帝，但是这个上帝偶尔也会有犯错的时候，他们也有不礼貌的行径。对待那些不骂不足以平息愤怒的客户，有些时候还是不能手下留情的。当然，做生意的人永远不能冲动用事，骂客户可并不单单是为了消除自己心中的怨气——当然这是很重要的一个原因，但骂客户的另外一个重要目的是为了防止客户再犯相同的错误，这样麻烦才不会越来越多！

但是，如何能达到解气的效果，又能够不伤害双方关系呢？这可是很有讲究的呢！

一、提高音量

如果还用正常音量来“骂”客户，他们怎么能感觉到你的愤怒呢？还以为你跟他们谈问题谈得有些激动了呢。要用大音量让客户明白你的确是忍无可忍，所以不能再忍了。这样他们才能够有所妥协。

二、只骂客户做的事情

不管是不是因为客户人品的问题导致你怒火万分，怎么骂都不能骂客户的为人，一定只能针对他所做的事。让他明白你对他的人没有意见，只是认为他应当改变做事的方式。否则伤了客户的自尊心，你还能指望他跟你合作吗？

三、一气呵成，不给客户反驳的机会

如果你开始讲道理，而客户企图争辩的时候，一定不能给他机会，要一气呵成地把你的观点说完，让他完完整整地了解你的意图。否则只会越吵越乱，尤其当他认为客户就是上帝，做什么都是理所当然时，更不能让他为所欲为，强加狡辩。

四、比客户先挂电话

如果是在电话里跟客户争吵，不管说到什么程度，只要还没有达成共识，就一定要比客户先挂电话。言多必失，说得越多，对方就越容易抓住你说的某一个点展开争辩，所以要早早结束。如果真的是客户的错，他也没办法再强词夺理。

五、赔礼道歉

这是必须的一步，不管你多么有理，客户怎样有错，你都要给客户一个台阶下，让他面子上能过得去，不然你就等着这笔生意泡汤好了。

如果当面吵架，那就等道理说完，来个转折，为自己的态度抱歉。

如果是在电话里争吵，那就不妨在挂了电话之后，休息片刻，给客户一个冷静思考的时间，然后再不慌不忙地拨通电话，为刚才吵架和挂电话的失礼诚恳道歉。比如“实在对不起！这件事真的把我气糊涂了，我太失礼了！”

第 11 节：生意场上，吵架没什么大不了

如果是客户的错，既然你给了他台阶下，那么他是绝对不会不领情的！二什么时候“骂”在军事行动中，战略家常常会注重“天时、地利、人和”，挑选好时机对战争的胜利尤为重要，这一规则同样也适用于商业活动，精明的商人们总是知道什么时候行动能够取得收益最大化。但你是否知道骂人也同样讲究“天时、地利、人和”？没错，吵架、骂人同样需要选时机。如果你不懂时机，随意行动，那么即使你拥有高超的辩驳能力也可能败在对方手下；相反，如果你能掌握好时机，只要一两句话，就能够达到四两拨千斤的效果！二什么时候“骂”“骂人”也要看时机

“骂人”也要看时机？那当然，如果你在恰当的时候骂人，可能会事半功倍；如果很不幸地选择了错误的时机，就很可能有理也说不清。看看下面的例子：

嘉纶怀孕已经六个月了，可是自从她的顶头上司知道她怀孕后，就一直在找她的碴，例如说她工作懒散，心思全不在公事上。

嘉纶心里清楚得很，她虽然因为怀孕动作比从前慢些，但是工作效率却一点儿也没降低，反倒因为自己怀孕而更加细心，生怕出错给大家添麻烦。所以，对于上司的无理指责，嘉纶实在气不过，但是因为不宜动怒，只好不予理会。

上司对嘉纶的不满是一点一点加深的，从嘉纶婚后就开始了。因为嘉纶所在的部门是全公司薪资最高的，所以相对的，工作难度和压力也比其他部门大。他们的上司希望员工能够将全部的精力放在公司业务上，为此这个部门很少任用女职员，即使任用了，上司也经常暗示她们晚点儿结婚生子。

可是嘉纶偏偏没有把上司的话放在心上，因为嘉纶相信，即使她结了婚，也丝毫不会影响她的工作，怀孕的时候可能会耽误一些，但是只要效率高，也是可以提前或生产之后补回来的。总之，只要她愿意，没有人能够阻止她结婚生子。

就这样，从结婚到怀孕，嘉纶一直被上司找麻烦，不过因为嘉纶的工作极其重要，而且她的表现也无可挑剔，所以上司拿她无可奈何。

因为怀孕，嘉纶需要经常去洗手间，上司看了不爽，有一天终于忍不住了，开口质问嘉纶：“你怎么老是走来走去呢，工作那么紧张，你还有心思散步？怎么这么散漫啊？”

嘉纶也很气愤，但他毕竟是上司，不好顶撞。这时，她突然看到新来的区经理，这个区经理恰好是女性，“我看你当着女老板的面还怎么说我！”嘉纶心里想道。

“您说我散漫，我哪里散漫了？是有哪一项工作没做完，还是我的工作做得不好？还有，我根本不是去散步，我是孕妇，这是特定情况的特定需要啊！”

嘉纶的上司听到她的顶撞更加不爽了，“所以我早就说过，不要这么早就结婚生子，会影响工作啊！如果你不经常这么进进出出的，不是可以做得更好吗？公司发薪水给你们不是养闲人的。”

嘉纶不甘示弱：“我怎么会是闲人了，我在公司养尊处优了吗？我什么事都没做吗？以前做多少工作，我现在一点儿也没少做呢！”

上司的脸气得发绿，但又无话可说，只好忍下这口气：“反正你

以后要多用心在工作上。”

“是。”嘉纶心里可乐开了花。

从那天之后，上司对嘉纶的态度简直是一百八十度的大转变，不但减少她的工作量，而且还给了很多特殊照顾。因为嘉纶估计得没错，当天女经理就找上司谈话了，因为毕竟她也是个女人，听到这种有性别歧视的观点、看到嘉纶上司对怀孕女人恶劣的态度，她肯定也很不爽。

嘉纶对上司的顶撞之所以如此见效，是因为她选对了时机。如果没有女经理撑腰，就算嘉纶说得再有道理，恐怕也不会有什么效果。

所以，掌握好时机再“骂人”也是吵架能否获胜的重要一环。“骂人”选对时机，就可以骂得理直气壮，并且能够得到其他人的支持。

实战练习：如何选择“骂人”的好时机

一、稳定情绪

不管你有多生气、多激动，一定要先稳定好自己的情绪。因为太过兴奋和激动的时候常常会语无伦次，这样等于替对方加分。所以，先让自己冷静下来，才能好好地分析当前的形势。比如你被同事惹火了，但是你一时没有充分的理由能够吵过他，那就不妨先冷静下来，细心地寻找证据。

二、细心观察

经常与自己相处的人，对于他的性格你应当有所了解；对于陌生人，即使在短短的时间内也可以通过他的动作等察觉出他的优缺点。当你对要吵架的对象有了一定的了解以后，便可以对准其弱点，一击即中。吵架前细心地观察对方，才能事半功倍。

三、分析环境

分析你与他人发生冲突的环境，如果是在公共场合，那么你能否找到支持你的群众？如果你与对方是单独相处发生争执，那么你是否有足够的理由骂倒对方，让他无话可说？

四、选择语言

根据你观察到的对方的性格和所处环境，选择适当的语言攻击对方。如果你面对的是个性格软弱的人，就不要用太激烈的言辞，这样即使你是有理的一方，也会让其他人不知不觉地站到对方那一边，因为人的心理总是同情弱者，所以这时应当以讲道理为主。但是如果对方是一个十分厉害的角色，你也不能放弃用有些可怜的理由来争辩。

五、如何收场

如果你吵赢了，记得要好好收场。尤其是与经常相处的人吵架时，更要好好收场，这样一方面显得你很大度，另一方面也不妨碍以后的交往。其实收场很简单，无非就是给对方一个台阶下，不要让对方太尴尬。

第 12 节：该骂时就骂

该骂时就骂

如果你是一个大好人，从来没有跟任何人翻过脸、吵过架，但是突然冒出了个陌生人惹恼你，而你却从来没有骂人的经验，你会怎么办？就此善罢甘休吗？这样会不会太吃亏了呢？

吉米是个不折不扣的网络痴迷者，上网是每天的必修课。就算工作再忙再累，也要抽时间到网络上逛逛。

这天他照例看完新闻，就转到博客里写东西。谁想到一登录进去就大吃一惊，原来他昨天发表的一篇文章不但被人大批特批，留言者还出言不逊，大骂脏话。这真是有够让人生气的。

实在是看不下去了，吉米关了电脑，早早上床睡觉。可是怎么睡得着？越是想要忘记那些骂人的话，它们就偏偏要跳出来跟吉米作对。

不行，不能就这样善罢甘休，吉米想了一个晚上还是忍不下这口气，虽然不知道对方是谁，但凭什么让他在自己的博客里横行霸道？

第二天，吉米几乎一有空就苦思如何解决，还征求同事的意见。虽然他的态度很积极，但毕竟从小就是乖乖牌的他，怎么可能写出骂人的话呢？在他的字典里，没有骂人的词语，无论是在现实生活中，还是在虚拟的网络世界里他都没骂过人。

吉米想了一天，回到家里还是没想出什么对策。他习惯性地打开了电脑，不想开博客，而是先到论坛里看看。这一天，他注意到在网络上骂人的还真不少，但是也有很多精彩的回应，不用脏话也能把批评的话驳得淋漓尽致，他受益不少，决定好好学学。

很多人都遇到类似的情况，但是可能并不会像吉米这样积极主动地应战。尽管是在虚拟的空间中，他们也情愿选择逃避、视而不见，更何况是在现实世界中呢？然而，这样只会让他们心里不舒服，害怕呆在公共场合。

实战练习：该骂人的时候，你会骂吗？

尽管没有人喜欢吵架的场合，但是生活在一个每天都与人接触的社会中，就难免碰到磕磕绊绊的事。在这种时候，你是选择逃避还是据理力争？是否非要讲清谁是谁非？在该骂人的时候，你会选择骂人吗？看看以下的测验吧！

一、如果上天给了你一次改变自己的机会，你会选择：

- a 变成美女或帅哥
- b 变成富翁
- c 变成领导者
- d 变成潇洒的自由人士

二、如果有人得罪了你，你会：

- a 君子报仇，十年不晚
- b 当下说明白
- c 这样的人太危险了，还是自己的安全最重要
- d 磕磕绊绊是难免的，算了吧，大度一点好

第 13 节：该骂时就骂

三、你无意间看到另一半的手机上出现了一个陌生的电话号码，你会觉得那是：

- a 第三者的电话号码
- b 新的生意伙伴
- c 无聊人打的骚扰电话
- d 不知道是什么，不管他

四、你的朋友向你借钱，但是他向来是出了名的借钱不还，这笔钱的数目对你而言说大不大，说小不小，这时你会：

- a 借给他，朋友的情谊最重要
- b 借他一些，不还就算了
- c 明知道不会还干吗还借，直接说不借
- d 谎称自己没有钱

五、如果你搭乘的小船有下沉的危险，原因是船的负荷过重，你会先丢下的东西是：

- a 数码相机
- b 时钟
- c 放行李的皮箱
- d 很重的手电筒

得分计算

选项 abcd 一 2130 二 2301 三 3210 四 1032 五 1230 结果分析

0~5 分：坚决不骂

无论是什么情况，你都坚持能躲就躲的原则。你很重视朋友，也不太会吵架，对于不公平的事也总是默默忍受，这样可不是个好习惯，时间久了总是会被别人欺负，而且你也会越来越怕事。

6~10 分：被逼急了就骂

你是个很好相处的人，不到万不得已绝对不会跟人发生口角。但你是一个很爱面子的人，所以一旦对方伤了你的面子，你便会毫无顾

忌地跟对方辩论到底。而且只要你一出口，总能让对方哑口无言。其实你的吵架功夫不错，就是懒得吵架。

11~15 分: 该骂时就骂

你的反应敏锐，能马上抓住重点，思路清晰，能够很有条理地说服对方，可以说骂人的功夫好极了。所以你也从不畏惧骂人，遇到不公平的事一定会第一个迎上去反击。你很会掌握时机，也经常把对方说得哑口无言。但是你骂人又很理性，并不是任何时候、任何场合都一定要马上把问题解决，如果对方在气头上，你也有可能退一步，等到事情平息了再去说服对方。

第 14 节：理亏时绝不张口

理亏时绝不张口

选择合适的时机骂人，当然也应当知道在什么样的情况下绝对不能张口。

华瑞是公司里不可多得的技术型人才，正因为如此，他在公司虽然只是个普通员工但也小有地位。上司对他宠爱有加，同事更是不敢惹他，颇有点小霸王的味道。

华瑞有一个嗜好，就是玩网络游戏，各类游戏都备受他的青睐。但是这并不影响他的工作，所以在上班的时候上线也是家常便饭，上司对他这点毛病颇为头疼，但念在他的才能的分上也就睁一只眼闭一只眼了。

最近公司因为效益好，决定扩大规模，招聘新人。在这次招聘的

人当中，有几名也是技术型人才，能力与华瑞不相上下。这一次华瑞有危机感了，工作得更认真了，可是上班玩游戏的老毛病还是没改。

这一次的项目中，华瑞有一个问题没有做好，同事便来找他，正巧华瑞玩游戏正玩得火热，于是便随口应付，“你等会再来，没看到我正在忙吗？”平日里就要看华瑞脸色的同事，这次可真的火大了，“你忙什么啊？现在是上班时间，是玩游戏重要还是工作重要啊？这个项目下午就要交给客户了，现在出了问题，你是不是应该马上看看？！”

华瑞还是没有停止玩游戏，“什么问题那么严重，说你不行你还不承认，你放着吧！我等会儿就搞定了，不要在这儿打扰我。”

同事见他没有停下来的意思，气极了，直接把华瑞的电脑断电，华瑞玩得正高兴，突然电脑被关了，看见同事手中的电源插头，气急败坏地便冲着同事大喊大叫起来。

两个人的争吵引来了上司，上司询问了事情的经过。华瑞原本还昂首挺胸地等待老板的裁决，一向被老板宠爱的华瑞以为这次也不例外，没想到老板竟然开口要他收拾东西走人。

华瑞大吃一惊，站在原地许久都没有反应过来。

其实哪个上司乐意见到员工在上班的时间做工作以外的事情呢？华瑞的上司以前之所以容忍他，是因为公司需要他的专业技术，但公司新来的技术人员让华瑞失去了原来的优势，这个时候他本应该乖乖地认真工作，没想到他还改不了坏习惯，能不被炒鱿鱼吗？

华瑞被炒还有另外一个原因，就是当自己理亏的时候千万不能吵架。如果当同事找他时，他能够停下手上的游戏，马上工作，就不会引起争吵，老板也就没什么理由开除他，他却偏偏在自己理亏的时候跟同事吵架，岂不是自讨苦吃？

骂人要分场合、分时间，当自己理亏的时候，无论对方是不是也

做了过分的事，都最好保持沉默，忍耐着不要计较。否则一旦对方是个不好惹的，把话题带到了你理亏的点上，你就输定了。

实战练习：如何变理亏为理直气壮

是不是任何情况下，只要有一点儿理亏，就完全不能回嘴呢？当然不是，想要变理亏为理直气壮，还是得有一些技巧的。

一、及时道歉

如果你已经意识到在将要面对的吵架战场中，自己有理亏的一面，那就要及时地道歉认错。有很多人都认为道歉没面子，所以明明心里清楚是自己犯了错，也死不认账。要知道道歉并不是没面子的事，人们会因为你的敢作敢为而称赞你有担当；如果你知错不改，被人指着鼻子骂你犯的错而你却不能反击，才是真正的没面子呢。

如果你已经及时并且真诚地道歉认错，但是对方仍然揪住你的错误不放，并以此攻击你的话，那你就能变被动为主动，好好地跟他大吵一架了，这个时候完全不必担心，因为周围知情的人会站在你这一方。

二、吵架不急于一时

虽然你已被对方的言辞或者行为所激怒，但如果你是理亏的一方，那就最好暂时把火气压下来，不要马上就跟对方发生冲突，正所谓“君子报仇，十年不晚”，可以等到这件事已经渐渐平息下来，再找对方好好谈谈。当然，仍然要以道歉为前提，在道歉以后，就可以好好地大讲道理，因为对方激怒你，也有他的不足之处，所以双方都有错，双方都应当低头。

比如前述案例中的华瑞，明明是自己在工作时间玩游戏在先，他是有错，而同事不经过华瑞的同意就拔掉了电脑电源，如果因此丢失了资料怎么办？所以，同事也有不对之处。但是，对方因为工作的问题很着急，如果到老板那里评理，很明显会对华瑞不利，所以，在这

种情况下，华瑞就应当先低头，不要跟同事大吵，等到事情过去了，再好好找同事谈谈才是上策。

三、巧找漏洞

要尽量避开自己犯错的地方，利用对方在发怒时言辞中的漏洞来攻击对方，如果能够成功地将话题转移到对方的漏洞上，而避开了自己的错误不谈，那你就成功了；如果你能够抓住对方的漏洞不放，而对方也仍然没有放弃你的错误，那么即使双方都有不对，也至少打成了平手。

四、分开而论

这一条原则建立在找到了对方漏洞，并且这一漏洞是在对方的态度问题这个基础上，不管对方怎样指责你的错误，你都可以用他的态度来指责他。比如你可以说“我知道这样是我不对，但是不管怎样你都不能用那样的态度来对待我”、“这件事是我做得有欠妥当，但是你用那样的话来形容我是不是有些太过分了？”等等。

这就是把你的错和他的态度分开而论。就是不管怎么样，他应当用好的态度来批评你的错误，但是不能用差的态度来对待你，应该对事而不对人。

第 15 节：摸清对方脾气很重要

摸清对方脾气很重要

嘉华和浩明同是一家外贸公司的职员，他们的主管是从日本留学回来的。由于这家公司主要从事对日贸易，所以稍微懂得日语的人很

吃香。他们的主管能说一口流利的日语，自然成为老板眼中的红人。

这个主管是个很高傲、瞧不起人的人，尤其当他得势之后，就更加目中无人了。对手下员工大吼大叫是家常便饭，最让员工看不惯的是，主管经常用日语骂人。

嘉华、浩明和几个同事都会一点日语，所以经常被主管要求用日语对话。一旦他们听不太懂的时候，主管就会用极其鄙视和嘲笑的口气说：“你们这些人简直笨得要死，连简单的对话都学不会，你们生存在这个世界上简直是在浪费地球的资源。”类似这样的语言常常把他们说得无地自容。

浩明对于这一点很难理解，明明可以用汉语沟通，干吗非要讲日语？在几次被主管的言词侮辱之后，浩明决定不再跟主管用日语对话了。主管用日语问问题，浩明就用汉语回答，这样一来可把主管激怒了，大声地用日语骂开了。虽然自己日语并不流利，但是浩明听得出来那都是很难听的脏话。浩明再也无法忍受这样变态的主管了，于是当天他就递了辞呈。

嘉华不太赞同浩明的做法，他选择了积极应战，对待什么样的人就要用什么样的方法。虽然还是经常被主管骂，但是嘉华都默默忍受下来了。可是嘉华有一个秘密的行动，那就是努力学日语，不知不觉中，两年过去了，嘉华的日语进步飞快。除了平时跟主管对话已经很少出错之外，对于公司的业务也开始直接参与，不像从前那样只做幕后工作了。

有一次，主管吹毛求疵，对嘉华的工作有些不满意的地方，于是便开始用日语唠唠叨叨地骂了起来，嘉华不慌不忙地开始跟主管辩解，不但日语说得流利顺畅，句句有理、头头是道，并且架势咄咄逼人。虽然平时经常对话，但也都是些商务常用句子，今天嘉华张口说了这么一大串来，主管也很吃惊，于是思路开始混乱起来，最后被嘉华逼得无话可说。办公室里顿时响起了雷鸣般的掌声，大家都为嘉华的精彩表现而叫好。

主管从那次以后也收敛了许多，因为公司里不再只有他一个人能够流利地讲日语了，这就意味着他的地位开始动摇。而且他以前对待员工的态度太差，人缘也不好，如果还继续那么嚣张的话，恐怕会职位不保呢。

浩明选择逃避，而嘉华选择战斗。其实嘉华战斗的方式很简单，就是“以其人之道，还治其人之身”，主管个性高傲，而这种高傲的源头就是他懂得日语，所以就针对这个源头来对付他。

所以，要骂人首先要对这个人的脾气有所了解。才能够骂得恰到好处、一针见血。

实战练习：从小动作了解对手

如果对方是你经常接触的人，那么要了解他的个性脾气并不难。但是，如果是第一次见面的陌生人，或者不熟悉、不常见的人呢？跟这样的人起了冲突，又该怎样了解他呢？可以试着观察对方的小动作，因为人们在谈话时的小动作常常暴露出个性。

一、说话伴随手势

有些人说话总是喜欢伴随着手的动作，比如摊开双手、摆动双手，等等，似乎与他所讲的话相互搭配，用来表示对自己所发表的言论的肯定。

这类人做事充满自信，有很强的领导欲望，喜欢指点他人。这样的人性格多半属于外向型，不但具有良好的口才，而且具有很强的说服力、热情开朗的性格和真诚待人的个性，煽动力极强。

二、不自觉地摸耳垂

这是一种心理现象，有这种习惯的人，当他不自觉地摸耳垂的时候，就表明他急切地想要打断你的话，没有耐心再听下去了。这种习惯大多因为对某些事物的不确定而造成，因此一定程度上属自卑现

象。

三、拍打后脑勺

如果经常拍打后脑勺，这就表明他们的性格冷酷，不近人情。思维方式很冷静、理性。他们给人的感觉是挑剔的，其实是他们总是理性地想要达成某个目的，但是不会考虑他人的感受，所以人缘通常都不好。这类人也比较聪明，思路常常是独特的，而且做事有主见，不易被说服。

四、拍打前额

有些人喜欢拍打前额，这类人一般而言纯朴善良，但有时候心直口快，常常在不经意之间得罪人，自己还不知道。他们坦率真诚，不会跟朋友斤斤计较。

五、拨弄身边的小东西

一边说话一边拨弄身边的小东西，这类人大多性格内向，寡言少语，不会向人透露心事，所以感情很压抑。但是，他们做事细心踏实，对工作认真的态度是谁都比不了的。

六、摊手、耸肩

说话时摊手耸肩，这是“无所谓”的表示。他们一般都很大度，对任何事都不会过分计较，很容易感到满足。对生活充满热情，没有太大的理想。

七、低头思考

听别人说话时，喜欢低着头，好像在思考什么。这种人做事慎重，考虑问题很周全。不喜欢张扬，但也免不了被认为是固执一族。

八、咬指甲

听人说话时爱咬指甲，这类人多半脾气焦躁、没耐性。遇到大事很容易紧张，不能够冷静地思考和分析问题，常常冲动行事。

九、东张西望

与人谈话时眼睛总是东张西望的，这表明他们很没有耐心听别人讲话或者与别人讲话。性格焦躁、不安，容易冲动和发怒。

第 16 节：在言谈中找时机

在言谈中找时机

在双方接触以及观察习惯动作中可总结出对方的脾气，通过对方的遣词用句习惯也能够轻易地获悉对方的个性。交谈的时候，除了留意对方的话语内容，还要细心聆听对方的措辞，一些小小的词汇或者对方的口头禅就能够将对方的性格“出卖”给你。

实战练习：小字眼透漏大秘密

一、讲真的、说实在的、没骗你

爱说这类字眼的人做事态度十分认真，生怕自己的话被当做玩笑，所以经常一再强调自己的观点。与这类人共事，可以放心大胆地把事情交给他们，因为他们个性憨厚老实，讲究诚信，是可靠的人选。

寻找“时机”：对待这种人可以在他没有做到某件事情时下手，以他没有诚信为突破口，保证会让他崩溃。

二、应该、必须、一定

这类人有很强烈的自信，遇事冷静沉着是他们个性优越的地方，无论做什么他们都很理智，领导欲也十分强烈。但是他们有些时候过度认真计较，所以人缘也不太好。

寻找“时机”：对待这种人不妨利用群众的力量，打击他的自信，在大家对他的做法都不赞成的时候下手就是最好的时机了。

三、据说、听说、一般来说

这类人说话通常都给自己留有余地，你很难从他的言谈中找出什么漏洞或者差错，他们都是人际交往的高手，口才十分好。看来似乎不显眼，但是已经于无形之中给自己铺好一条路了。

寻找“时机”：这种人似乎很难找到他的漏洞，但是他的优势也正是他的缺陷，以他说话含糊、不明确为攻击点，当他给自己留有余地时，大胆地猜想他真正的想法保证会一击即中。

四、可能、也许、大概、差不多

这种人不会轻易暴露目标，用这样含糊的词语把自己武装起来，他们都是老练圆滑一族，通常精明的政客喜欢用这样的词汇，看来明确不定的语气，听来却无懈可击，便于及时转弯回头，对于自己发表的见解，怎样解释都不为过。

寻找“时机”：对待这种人可以以逼迫他说出肯定的话为出发点，不断地提问，迫使他用肯定的语气说出想法，因为他对这种肯定的方式并不习惯，所以，在这个过程中，极易露出破绽，从中寻找他的漏洞并抓住机会攻击，就轻而易举了。

五、可是、但是、只是

经常用这类转折词语的人，多半是分析能力极强的人。他们讲话的同时也不忘随时分析对方的一言一行，迅速做出判断。

然而，常用这些话也显示出了这类人固执的一面，他们喜欢否定别人，肯定自己，喜欢为自己的观点做辩解，总是认为自己是正确的。

寻找“时机”：对待这种人很简单，因为他们过于固执，总是会将一些问题本末倒置，这本身就是一个非常好的攻击时机。

六、啊、呀、嗯、哦

用这些词汇的人分为两类，有一类是反应不够快，所以他经常会用一些拉长的语气助词来填补思考时没话可说的空缺。

另外一类人用这些词并不是他需要思考，反而是已经成竹在胸，只为制造一些气氛而故意用这样的语气助词。

寻找“时机”：对待这种人的做法，只需将你的讲话速度加快，对方还没来得及跟上你的节奏，你已经将你所要表达的观点讲完了，而他可能还没来得及说上半句话呢。

七、另外、另一方面、又或许

爱说这类话的人都有着孩童般的好奇心，对任何事情都喜欢打破沙锅问到底，考虑问题也很周详。他们爱管闲事，不管是谁的困难，他们都会当做是自己的责任，尽力帮助到底。

第 17 节：在言谈中找时机

他们 also 具有较强的判断力，思维灵活，所以对于相同的问题，他们常常会与他人有不同的见解和出人意料的想法。具有很惊人的创造力，做事不落俗套。

寻找“时机”：对待这种人只需逼迫他自圆其说，因为他喜欢将问题分为多个方面来考虑和探究，而一个问题的几个方面是无法相同的，甚至是对立的。如果他认为这个是对的，那个也没有错，那么他如何自圆其说呢？

八、总的来说、总而言之、反正

说这种话的人总是带有一些自负色彩，他们喜欢肯定自己，否定别人，不管谁说的话，都要冠上自己的总结以示自己学识渊博，对于别人的意见不喜欢采纳和借鉴。即使他们不小心用了别人的想法，也会硬说是自己的成果。

寻找“时机”：对待这种人就要找到确确实实的证据证明他是错的，让事实说话是对他最好的攻击。

九、走自己的路，让别人说去吧

说类似这样话的人，看来对别人的想法毫不在乎，当然不排除他们是真的不在乎，但事实上有不少人口是心非。他们表面上洒脱，但内心里却很在乎。

寻找“时机”：对待这种人，只需要顺着正在谈论的事，大胆猜测他真正想要的结果，当众说出来，便会让他脸色发青了。

十、爱用专业名词

喜欢用专业名词的人给人的印象是学识渊博，懂得很多。但是如果在家长里短的闲谈中也搞得像学术论坛一样，是不是有些烦人呢？其实这是他们自我掩饰的手段，故意炫耀自己的博学多才，以此来提升自信。

寻找“时机”：对待这种人就有些麻烦了，如果你对他的这种谈话方式真的很厌倦，并且又十分想大骂他的话，不妨花点工夫做做研究，找一些冷僻的专业词汇考考他，保证他答不上来时目瞪口呆的样

子会让你解恨！

第 18 节：察言观色再动口

察言观色再动口

齐华、静恩和米瑞是很要好的朋友，静恩的脾气直，常常说话不经大脑，虽然说的都是实话，也并无恶意，可是却常常把齐华和米瑞惹恼。

三个人每周无论多忙都会抽出一小段时间，聚在一起聊聊天。上一次聚会齐华就破例把静恩骂了一顿。起因是静恩在咖啡馆里，竟然大声地把齐华在美容院被说皮肤差的事当笑话讲，幽静的咖啡馆里人人都听得清清楚楚。虽然知道她是无心的，可是齐华却抑制不住自己的气愤，喝完咖啡以后到了米瑞家，齐华就把这件事拿出来好好地骂了静恩一顿。静恩大概是从来没见过齐华发脾气，看到她这个样子，静恩吓了一跳，意识到自己做了一件不对的事，于是乖乖地向齐华赔礼道歉。

看到齐华的表现，米瑞不由得暗暗佩服齐华的胆量，因为开口骂朋友是一件多么不容易的事啊。

虽然被骂了，但是静恩却没因此而改变，大概她这辈子就是这样性格了。过不了多久，她又惹怒了米瑞，虽然这也是常有的事，但是经过上次齐华骂静恩的事件，米瑞也觉得应该好好地说说静恩。

这一次，同样是在咖啡厅里，静恩爆料米瑞多年前的一件糗事，而这件事却是米瑞恨不得自己失忆、不要再想起的，可是偏偏被静恩抖了出来。米瑞憋住了气，等到了自己家，就开始教训起静恩来。谁

知道这一次，静恩没有乖乖地赔礼道歉，反倒跟米瑞吵起来，两个人转眼间就吵得不可开交。最后多亏了齐华从中劝解，她们才又恢复了友谊。

米瑞很纳闷，为什么齐华开骂，静恩就乖乖地认错，而自己骂人她反倒生起气来。米瑞因此觉得静恩跟齐华比较要好，不然的话怎么会这样？后来是齐华告诉了她真正的原因。

齐华骂静恩的那次，静恩刚好做完了一个项目。她们碰面时，从静恩脸上兴奋的表情和高昂的情绪中就可以看出她那天的心情好极了，一定是项目很成功，说不定还受到了老板的表扬，所以即使骂骂她也不会冲淡她的好心情，她当然会轻轻松松地认错了。

而米瑞骂静恩的那次，虽然她也聊得很愉快，但是明显语气中带着疲惫，一定是工作太繁忙了，这种时候心情本来就不会好到哪里去，再被米瑞一骂，就更容易激动起来。

所以，真正的原因并不是谁跟谁比较要好，而是静恩当时的情绪，情绪好时受点责备也没有关系，而情绪差时谁都不希望有人火上浇油。齐华胜就胜在她很会察言观色，把静恩当时的心情看得一清二楚，所以才能够达到骂了人却又不伤和气的效果。

察言观色可以说是一项生活的技能，骂人的时候同样需要察言观色，知道见风转舵，才能够达到自己想要的效果。

实战练习：从语调看心理

怎样察言观色？从一个人的语音语调中很容易发现他的脾气秉性。具备察言观色这种本领，就能够帮助你掌握对待什么样的人应当采取怎样的骂人态度。

类型表现察言观色后如何行动深沉和蔼型这一类型的男性表现为胸襟宽广、为人厚道。宽容心很大和毅力很强，并且能够坚定自己的信念。而这一类型的女性外在表现为温柔善良和通情达理。

但是这一类人有个通病，就是优柔寡断，做起事来有些拖拖拉拉。如果跟这样的人吵架想要胜利，就一定要做好同他软磨硬泡的心理准备，打持久战，如果你能坚持到最后，你就胜利了。续表

类型表现察言观色后如何行动柔声细语型这类人说话声音温柔，细声细气的，听起来有点儿底气不足。他们做事谨慎、谦恭，看起来胸襟宽广，实际上最怕招惹麻烦。既然他们怕招惹麻烦，吵架的时候就不妨推给他们麻烦，他们肯定会拼命推卸，而在这过程中一定会让他们方寸大乱。这时候你再火上浇油，不怕他不会败下阵来。粗声大气型这类人性格比较直率，为人豪爽、真诚。说话不会拐弯抹角，所以也常常得罪人。他们的缺点是脾气暴躁，对任何事都很没耐心。但是如果遇到争执，他们会据理力争，毫不示弱。你的对手若是这一类型的人，就不要跟他硬碰硬了，因为脾气暴躁的他们可能会跟你吵到底，这个时候应当晓之以理，动之以情，以“理”服人，并用温和的态度与之对谈，表面上看来是聊天，但实际上句句话都是有针对性的。尖酸刻薄型说话尖酸刻薄，言辞犀利，而且不会顾虑对方的感受，因此很难让人接受。他们一旦抓住了对方的漏洞，便会死缠着不放，无论是熟人还是生人，他们都会不留情面地指责对方，让对方颜面扫地。如果是面对这样的人，那你就一定要小心自己说的话了，千万不要让对方抓到自己的把柄。所以不妨多加一些模棱两可的词汇，凡事不要说得太过绝对，总之要说得无懈可击，让对方抓不到把柄。

第 19 节：小事也能兴风作浪

小事也能兴风作浪

很多时候，吵架的起因都不是什么惊天动地的大事，有时微不足道的一件小事，就能够激起双方的斗志，让大家吵得不可开交。

艾艾觉得今天真是不走运的一天，因为别人的工作没有做完，自己还要陪着在公司加班，心情差到了极点。还要为此取消约会。男友体谅艾艾的辛苦，送去了麦当劳套餐，而艾艾刚刚被老板说了一顿，正在不爽中，看到男友送来的餐点中竟然没有自己喜欢吃的麦香鱼，而是男友爱吃的麦辣鸡腿汉堡，便随口说了一句：“你到底有没有把我放在心上啊，连我爱吃什么都不知道。”

其实吃什么并不重要，艾艾并不是因为男友买错了才责怪他，根本原因是因为无故加班还被老板骂，心中的气愤不知道怎样发泄，于是便迁怒到了男友身上。

男友当然也很气，这不是“狗咬吕洞宾不识好人心”吗，但是男友很了解艾艾的个性——有口无心，所以只好小心地认错，把艾艾哄高兴了。

当然男友没有就此善罢甘休，因为这件事并不是他的错啊。但是，如果当艾艾还在气头上时就跟她讲理，那两个人岂不是会大吵起来。所以，要等到艾艾的心情平静了再去讲道理，这样效果会比较好。

有的时候我们并不想因为无关紧要的小事吵架，而是因为坏心情加上小事的发生才引起了战争。所以，即使是骂也要看准了时机才骂，因为一点小事就破口大骂是不值得的，好好讲道理，化解冲突才是更好的选择。

水能载舟，亦能覆舟。你当然可以因为一点小事同别人争吵，但是这么做，可能会毁掉你与朋友的情谊、你的工作前途……

所以当遇到小事引发冲突时，不妨按照下面的步骤，让兴风作浪的小事滚蛋：

一、保持豁达的态度和美好的心情：因为一点儿小事就吵起来的时候多半是因为心情不佳，在相同的状况下，心情好的人会比心情糟的人更容易谅解别人的小过错。所以，为了避免冲突，保持美好的心

情十分重要。对于鸡毛蒜皮的小事，报以豁达宽广的胸襟去接受和谅解，比兴风作浪大吵大闹更好。

二、事后寻找方法:如果你认为这样的小事不能原谅，也尽量不要当场发怒，这样会让你看起来像是一个斤斤计较的小人，令人觉得你抓住别人的小辫子就死咬着不放。

三、似骂非骂的讲述:如果你和陌生人因为小事起了冲突，也不可能在事后解决;或者你对对方做的小事实在没办法忍受到下一刻，那么就用似骂非骂的方式来教训对方。给别人感觉你是在说服和教育，语气缓和 not 激烈，但在言辞上就不妨犀利一些，这样感觉上你只是在讲述一个道理，但是又在言辞上狠狠地骂了对方。

四、平息风浪:骂归骂，如果是熟人的话，还是要给他一个台阶下，这样不会使两个人的关系变得尴尬。因为毕竟引起纷争的只是一些可有可无的小事，没有必要让对方在事后说你“真是小气，这点儿事也要计较”。所以给对方台阶，也是给自己台阶。这样就能圆满地平息风浪。

实战练习:你需要改掉的小事

有些时候，一点小事就能大做文章。看上去不起眼的事，你却可以用它掀起腥风血雨。同样的，我们生活中不注意的一些小事也能够成为别人攻击的理由。所以，我们应当好好地检讨一下自己，有没有什么需要改掉的坏毛病，免得让这样的小细节成为别人的大话柄。来做测试，看看你最需要改掉的是什么小事？

题目:对于你的外表，你最在意什么？

a 肤色

b 头发

c 嘴形

d 胖瘦

选择 a 的人: 你的脾气太火暴了

你的脾气也未免太火暴了, 有话直说虽然不是什么坏习惯, 但是你的实话常常把朋友们气得咬牙切齿。而且你的情绪易变, 像变色龙一样, 说着说着就有可能大发雷霆。所以你常常因为脾气火暴而惹怒身边的人。

如果不想经常惹麻烦, 最好还是收敛一下自己的脾气, 不要什么话都说, 看时间看场合, 把不该说的话吞到肚子里。

选择 b 的人: 重色轻友的你, 让朋友又爱又恨

你的生命中即使没有朋友也不能缺少爱情, 平日里跟朋友交往甚密的你, 一旦被另一半召唤便会不顾一切地抛下正在一起喝咖啡的朋友。虽然这样的个性会让朋友觉得蛮俏皮, 可以理解, 但是如果你还想保留友情的话, 就不要过于频繁地使用此招, 否则朋友会觉得你重色轻友, 久而久之, 伤了朋友的心, 失去他们的关心也是很有可能的。

选择 c 的人: 不能大方点儿吗?

无论是在金钱上, 还是在人际交谈中, 你的小气也实在表现得太明显了。

收入不菲的你, 真的还蛮小气的, 都让别人付账还能表现得理所当然, 这让你的朋友们对你非常不满, 如果再这样下去, 朋友们有可能抛下你单独聚会!

和朋友或者同事们谈话, 你的小气也被大家看得清清楚楚。无论什么话题, 即使是无聊的闲谈, 你都要占上风, 不管你是对是错都要硬说自己对。如果是对方说错了什么, 你更是会抓住把柄不放, 直到把对方说得面红耳赤为止。

劝你还是大方点儿吧，给别人一点好处就是给自己好处啊！

选择 d 的人：少根筋连朋友都想扁你

这种类型的人其实是有口无心，朋友们有时候会觉得你这样挺可爱的，但有时候又气得很想揍你一顿，因为你实在是少根筋，无论什么样的秘密，你都会随口说出来。你主要的问题还是出在说话上，不经过大脑就随口说话，会让你得罪很多人。

很多话只要稍加留心就可以讲得很好，所以多注意你的言谈吧，不要再让别人伤心了。

第 20 节：抓住对方小辫子

抓住对方小辫子

芊芊在公司里相对轻松的部门任职，每天就是处理一些文件，写个报告。虽然工作轻松，但要做好还真有点儿费心神。

前几天，芊芊的部门调来了一个休完产假的同事，老板人很好，怕她太辛苦，于是先让她在芊芊的部门工作一年。

刚开始大家都比较照顾那位同事，尤其是女同事，觉得身为女人，都有生孩子的一天，互相体谅也是应该的。所以对于这个同事的迟到早退也睁一只眼闭一只眼。能帮她做的工作也都尽力而为之。尤其是芊芊，在这个部门里，她是骨干，所以帮的忙也最多。

可是事情开始不妙了，半年过去了，按照常理，这位同事也应当恢复正常的上班族作息时间了，工作也不必分派他人去做了。她却还是能多晚来就多晚来，想多早走就多早走，让其他人做她的工作变成

了理所当然的事。同事们心里都开始有怨气了，不过也都忍住，没说什么。

一天，这位同事还是像往常一样，早早收工回家。“又这么早就回去看她的宝贝儿子了！”一个同事发发牢骚，其他人都摇摇头，苦笑了一下。芊芊也跟着出门了，因为老板派她去客户那里取个重要文件。客户的办公室在商业区里，很多名牌店铺都在这里。虽然她以前就想来逛逛，但现在还是上班时间，她拿了文件就急匆匆地准备回公司了。

路过一家店铺的时候，芊芊还是忍不住瞟了一眼，眼角无意间看到一个人，那个人是谁啊？不就是早退的那位女同事吗？她不是说回家带孩子吗？怎么……

芊芊太震惊了，便直接进到店里面。那位女同事见到她也张大了嘴，吓坏了。芊芊累积的怨气这下看来是忍不住了，“你怎么在这里？不是回家带孩子了吗？”

“哦，我是给孩子买衣服，顺便就逛到这里来了！”

“顺便吗？”据芊芊所知，这附近并没有卖儿童服饰的店铺，“而且，你昨天不是才跟大家说从网络上给你儿子买了衣服吗？”

“我只是觉得公司里反正也没什么事，就出来看看。”

“没什么事？这几天公司有几单大生意你不会不知道吧，工作堆得跟小山似的。每个人忙完自己的还要忙你的那部分，而你还有闲情逸致逛街，还说公司里没事？不是公司里没事，是你心里没事，因为你已经养成让大家帮你做事的毛病了。我告诉你，从今往后，你的好日子结束了。”本来芊芊还想多骂两句，但突然意识到手里的文件老板还急着要，于是便草草结束争论，快步往公司赶。

芊芊自然无法再容忍这样的人在部门里作威作福，上呈文件的当下就把事情告诉了老板，不过芊芊并没有说出那位同事全部的恶行，

毕竟刚有小孩就失业太残忍了，只说她不太适合自己的部门。于是老板第二天就把那位同事调回原部门，在那儿，她可没有那么轻松了。

虽然那个女同事只狡辩了几句话，但是却漏洞百出，让芊芊抓住了她的小辫子，好好地教训了一顿。但是有些时候，吵架中的人不会这么轻易地把自己暴露在重重破绽之下，想要抓对方的小辫子，还是要用心些，耐心地寻找。

一、先听对方把话说完

如果两个人是在心平气和的情况下起争执，那一定要等对方把话说完。中途打断对方，即使是在吵架中也是一件极不礼貌的事，如果因此而被对方反抓住了小辫子，岂不是很不值得？

当然，如果两人的争吵是十分激烈的就不必遵守此规则。

二、道理上的错误

这就不用细说了，如果对方在道理上都说不通，那还有什么好跟你争辩的呢！

三、逻辑上的错误

由“因为……所以……”、“不但……而且……”等所组成的句子应当有一定的逻辑关系，所以如果听到对方说出这类句型时，就一定要用心听，看看对方所说的是否符合逻辑，如果没有，那这就是他的小辫子了。

四、抓住个别词汇

第 21 节：抓住对方小辫子

“我以为”、“我认为”、“我觉得”这类带有主观意见的词语一定要注意，通常这表示对方对于将要说的事情并不确定，而这也刚好让你有机可乘。如果对方表达的观点是公说公有理，婆说婆有理的“两面派”，那你就一定要把这种观点拉到自己的一方，为你所用；如果对方表达的观点是明显为他自己说理的，那你就不妨在“我以为”这类主观词上下工夫，反驳的时候例如“你说你以为，你以为的就一定对啊？我还以为……”

实战练习：你是善于抓小辫子的人吗？

即使是随意地聊天，很多人也能从中找出玄机或破绽，这就如同有些美食家能从一道菜中品尝出各种食材。一个“骂人”高手应该是能够从对方的一言一行中找出破绽，抓到对方小辫子的能手，那么你是善于抓对方小辫子的人吗？

1 别人得罪过你，你会为此念念不忘吗？

是——续回答问题 2

否——跳回答问题 3

2 你是一个寡言少语的人吗？

是——跳回答问题 4

否——续回答问题 3

3 你有写日记的习惯吗？

是——续回答问题 4

否——跳回答问题 5

4 你有打断别人说话的习惯吗？

是——续回答问题 5

否——跳回答问题 6

5 听到什么八卦都会忍不住跟身边的人说吗？

是——续回答问题 6

否——跳回答问题 7

6 对于某些显而易见的问题，你也会用心思考吗？

是——续回答问题 7

否——跳回答问题 8

7 在攀岩时看到别人跟你高度相同时，你会希望？

另一个人爬不动了——续回答问题 8

自己努力超过他——跳回答问题 9

8 你喜欢看《三国演义》、《孙子兵法》这类智谋型的书籍或故事吗？

是——续回答问题 9

否——跳回答问题 10

9 你喜欢哪种类型的游戏？

策略型游戏——续回答问题 10

轻松的益智类游戏——跳回答问题 11

10 你觉得钱是万能的吗？

是——续回答问题 11

否——跳回答问题 12

11 在餐馆里吃到菜里有虫，你会？

大吵大闹——a 型

不吃了，但不会吵——续回答问题 12

12 对于自己不如人的地方，你会？

让大家看到你的努力——续回答问题 13

表面在玩，暗地里努力——c 型

13 对于自己的利益，你会尽力维护吗？

是——b 型

否——d 型

结果分析

a 不放过任何漏洞

你简直就是一个高手中的高手，抓对方的小辫子对你来说是信手拈来、轻而易举的小事，如果你真的有心跟对方吵架，可以毫不费力地就找出对方言谈举止中的种种破绽。对方的一言一行、举手投足间，在你看来，都好像是举着粗线毛衣对着太阳看——到处都透着能让你胜利的阳光。

b 理智与情感两难全

虽然你能够出色地完成找出对方小辫子这项工作，但是在理智和情感之间，你往往很难做抉择。想要狠狠地利用漏洞痛击对方一次，但却常常因为狠不下心或者碍于情面而放弃。你的心里可能经常会有这样的独白：“曾经有一个很好的小辫子在我面前，但我没有抓住，等到失去时，才追悔莫及。吵架最大的悲哀莫过于如此。如果上天能给我一个重新来过的机会，我会让理智战胜情感，好好地利用你——小辫子！”

c 有些不在行

找对方的漏洞，你确实有些不在行。如果事后仔细想想，或许你还能把对方的小辫子罗列出几条，但是在吵架的当下要抓住对方的小辫子对你来说有些难度。你抓人小辫子的能力，还有待开发和练习呢！

d 小辫子是你的仇人

你和对方的小辫子好像是天生的仇人，没办法碰面，你几乎找不到对方的漏洞，要不是局外人说破，你还一直认为对方的言辞无懈可击呢！三该“骂”谁现代社会，人人都要面对激烈竞争，因此也多了许多该骂之人。不管是不通情理的老板，还是难以忍受的同事；不管是亲密无间的朋友，还是朝夕相对的情侣；不管是应当尊敬的长辈，还是蛮不讲理的路人，面对这么多该骂的对象，是否要“一视同仁”，使用同一种手段？当然不是，对于不同身份的人要区别对待，根据他们的身份选择最恰当的方法，才能够骂得他们心服口服。

第 22 节：抓住对方小辫子

三该“骂”谁骂老板？小心点！

员工犯错的时候，老板通常会不留情面地骂员工；但是老板犯错又该由谁来骂呢？员工能不能充当这个角色？

苏珊前两天就充当过这样的角色。

几天前，同事由于赶着去会议现场闯红灯被开了罚单，他向老板抱怨，结果老板二话不说竟然让他报公司账。结果这事被苏珊知道了，虽然只有几百块钱，可是苏珊有些心里不平衡，这是同事的不对，既然知道会议重要，为什么不早点儿出发呢？后来跟老板聊到这件事的时候，苏珊脸色有些不好，但还是半开玩笑地跟老板说：“如果下次我也被开罚单，老板可要公平哦！”

老板当时只是笑笑，没说什么。谁知道隔天苏珊从另外一个同事那里听到完全不同版本的说法：老板传话给那个被开罚单的同事，说苏珊因为这件事十分不高兴，正在闹情绪呢。

苏珊真是气疯了，这个当老板的，真是唯恐天下不乱啊，她并没有闹情绪，怎么无中生有呢？再说就算她闹情绪了，做老板的也不能到处传话啊！

当天下午，苏珊向老板汇报工作，汇报完毕后，她便单刀直入地问：“老板，听说您说我因为上次罚单的事闹情绪？”

老板先是一愣，随后说道：“哪有的事，你听谁说的？”

苏珊依然愤怒：“我当时话只对您一人说，怎么现在全世界都知道了？”

老板好像突然想起来一样：“哦，对对对，我是跟某某某说过，这有什么？你当时是不太高兴啊。”老板仍然追根究底，“到底是谁告诉你的？”

苏珊一时也不知道哪来的脾气：“是，我是不怎么高兴。但是也用不着您这位老板来当传话筒啊。”

大概是因为理亏，老板也没有再说什么，只是安慰了苏珊几句，让她暂时消了气。

事后苏珊不禁有些后怕，毕竟对方是老板，自己说话的态度有些过分了。然而没想到，第二天老板竟然私下把苏珊叫到了办公室，亲自向她赔礼道歉，更郑重地表示不会再有这样的事情发生了。

果然，从那之后，老板真的没有再犯过类似的错误。

在公司里最忌讳的就是到处传话，挑拨是非。而身为一个老板这样做就更不对了，所以苏珊的老板被骂也是理所当然。

老板在公司是上司，但不是上帝。上司既然不是神仙，那犯错也是理所当然，但是不能一错再错。所以如果你的老板有什么地方惹到你了，大可以骂骂他，当然，前提是老板犯错。

骂归骂，方式是一定要讲究的：

一、对事不对人。只骂老板做错的那件事，强调不应当这样做，不能一激动就开始指责老板，把老板骂个一无是处，你自己也不会有什么好下场。

二、修枝剪叶。不管老板做的事造成了什么后果，都不能把事态扩大，挑重点说，不能添枝加叶，否则会令人觉得你一直处心积虑地想要找理由教训老板。

三、找好台阶。不论犯了多大的错误，老板终究是你的上司，所

以要给他留面子。因为他之后还是要指示你工作，如果你把他说得颜面扫地，以后他见到你的时候还能够很自然地面对你吗？如果老板很不喜欢见到你，他还会留你在公司吗？给老板留面子，就是给自己保留工作啊。所以，吵完之后，要想方设法地给老板找台阶下，让他觉得你只不过是给他提了个小意见，而不是刚刚骂过他。

实战练习：你有胆量骂老板吗？

骂老板可不像骂路人甲那样简单，是需要很大的勇气的。做一下下面的测试，看看你有没有这个胆量。

一、有一款新上市的网络游戏，在这个游戏中你需要扮演一种角色，你希望扮演的是？

- a 英勇无畏的战士
- b 能随意变幻的魔法师
- c 金光闪闪的艺人
- d 精明能干的商人

二、你在一座孤岛上寻找宝藏，在一个山洞中找到了四扇大门，你认为宝藏会藏在哪扇门中呢？

- a 有质感的金属大门
- b 破旧的木门
- c 芝麻开门式的石门
- d 模模糊糊的玻璃门

第 23 节：抓住对方小辫子

三、你觉得书房的墙壁上应当挂什么？

- a 壁画
- b 自己的照片
- c 日历
- d 时钟

四、你觉得人性的罪恶里哪一种是最丑陋的？

- a 贪婪
- b 憎恨
- c 嫉妒
- d 愤怒

五、同事突然离座外出，你觉得同事的桌子上会是什么情况？

- a 桌上只放着一沓文件
- b 桌上堆满了文件
- c 桌上干干净净的
- d 桌上放着与工作无关的东西

选项 abcd 一 2453 二 5342 三 3452 四 3542 五 2534 结果分析

22~25 分: 胆量十足

当别人侵犯你的权益时,你绝对会挺身而出,倾尽全力讨回公道。即使那个人是你的老板,你也会不留情面地大骂。不过你不会记仇,一旦骂完了,就会跟什么事都没发生过一样。但是因为你是很有能力的人,并且工作踏实,所以就算骂了老板,他也会看在你工作能力强的分上不同你一般计较。

不仅如此,你还很爱管闲事。即使老板惹到的不是你,但是若被你发现了,你还是会帮别人讨回公道,两肋插刀,热心地帮忙到底。不过,长此以往可不好,毕竟总是跟老板作对还是要小心一些。

18~21 分: 被逼急了才有胆

不到万不得已,你是不愿意同老板发生口角的。因为你很重视人际关系,希望得到尊重和肯定,所以如果老板伤到了你的自尊心,你就很容易爆发。而且一旦爆发起来,就会一发而不可收拾,小事变大事,将冲突扩大化。除非别人给了你面子,你才会让争吵落幕。

你对吵架的事不会太容易忘记,短时间内会把老板对你的态度跟吵架的事做联想,总是会怀疑老板是在报复,等等。

要知道在公司里,老板的面子可比你的更重要呢,所以千万不要夸张到不可收拾,见好就收吧,如果你骂完之后还没有被开除,那就不要再疑神疑鬼的了,否则只是给自己找麻烦。

14~17 分: 有了退路再骂

你是个很现实的人,不会做出冲动的事,所以即使老板再怎么欺负你,如果没有找到新工作,你是不会跟老板起冲突的。在表面上你会保持彬彬有礼的态度,但是在内心里却已经上演骂老板的戏码了。

你很理性,即使心里面对老板很不爽,也不会表现在工作上,你想用优秀的工作成绩来让老板闭嘴。这不失为一个很好的办法。

但是如果老板对你的态度仍然没有改变，你就会将这份压抑累积在心里，暗暗采取行动，这种想法有可能成为你的动力，有一天神不知鬼不觉地，你就爬到上司的头上，或者成为原来老板的竞争对手也说不定呢！

10~13 分: 坚决不敢

虽然变得强大一直是你的愿望，但是你懦弱的性格还是摆脱不了不敢抵抗的命运。无论老板怎样惹你，你都不会有半句怨言，即使你最后离开这家公司，另谋高就，也只会悄无声息地离开。

因此你只能把感情寄托在亲人那里，在公司里的不愉快都要靠家人来帮你摆平。

你不会跟老板硬碰硬，因为你总是认为万一吵起来，要么两败俱伤，要么就是自己被炒鱿鱼，在老板面前你是一个乖得不能再乖的员工。这样很可能成为老板欺负的对象哦。

第 24 节：与同事的“对骂”守则

与同事的“对骂”守则

在公司与同事每天朝夕相处，难免会磕磕绊绊，遇到这种情况，你是会选择大吵一架，还是默默忍受，与同事保持距离呢？

很多人都选择后者。“既然他这么不识抬举，以后就不要理他了”、“他这个人可真不好相处，能不接触就不接触吧”、“脾气这么怪，谁受得了啊，还是躲远点儿吧”，这些常常都是他们内心的台词。与同事发生过几次不愉快的事情之后，他们不会选择打开天窗说亮话，吵

一架、骂一顿，把问题说明白，而是选择逃避——“敬而远之”。

这样一来，久而久之，同事关系就变得疏远了。

在公司中，同事之间应是合作共事的关系，如果因为小小的摩擦而疏远，那么必然会影响公司的整体运作。公司的大利益关系到员工的小利益，所以换句话说，关系疏远也必然会影响到每个人自身的利益。

这样看来，在冲突面前是不是应当公开化一些，把心中的不满讲出来，甚至骂出来。

杰克最近正在忙一个项目，需要跟公司的美编合作。由于杰克是部门主管，所以跟美编合作的任务就交给了手下去做，结果闹出了很不愉快的事。

因为美编并不是杰克部门的人，所以他没有把它当做是自己分内的工作，反而觉得他做这件事是在帮其他部门的忙，所以架子摆得很大，让杰克的手下感觉很不舒服。

工作的态度不好，做出来的东西也不怎么样，一看就知道是马马虎虎完工的，根本没有用心在做。遇到这种情况，杰克没办法，只好亲自去找这个美编交涉，结果出乎杰克意料的是：对方的态度并没有因为他是部门主管而好一些。

杰克很生气，这要是自己的手下，早就被他臭骂一顿，可是他毕竟不是自己直接领导的员工，而且也不好随便在别的部门发脾气。

杰克认为自己生气的理由很充分：首先，在同一家公司工作，不管是不是同属一个部门，都要以公司的总体利益为重，各部门的运作都要当成是一部机器的不同零件，如果一个零件坏了，就很可能影响到其他零件，从而导致机器没办法正常运作。所以，即使是不同的部门的事情，也要当做是分内工作，而不是人情或者帮忙。

其次，就算不是相同部门，杰克毕竟也是个部门主管，在职位级别上，高美编一级，在这个项目中，美编虽然是借调，但是项目负责人是杰克，怎么说都是那个美编的领导。如果美编跟杰克的下属闹意见也就算了，怎么杰克都出面了，对方还那么跼？这真是让人难以接受。

越想越气的杰克实在想不出更好的沟通方式，就发了一封邮件指责那个美编。但并没有指责得很厉害，只是很委婉地说他的工作态度不是很好，做出来的东西与要求有一定的差距，并没有说他的能力有问题。

结果这个美编毫不留情地把杰克的邮件转寄给了杰克的上司。结果可想而知，吵架升级了，这场战争升华到了更高一层主管之间的争论。

架是吵了，却也有了意外的收获。总经理对这件事极为重视，他发现，原来公司的不同部门由于权限的划分，把各自的工作也划分得极为清楚，导致很多合作上的事情最后都搞得不欢而散，所以很多部门都是小而全，什么样的人才都有，目的就是不求他人。但是这样会造成人事成本增加、效率也低。在这次争吵中，高层主管意识到了这个问题，所以最近公司内部开始商讨，如何让不同部门的人合作。

其实，同事之间如果遇到不爽的事，就是要吵一吵，这并不是什么坏事，因为：

一、可以减少同事间的摩擦，增进感情

同事间有了不愉快，但是每个人都把它藏在心里，时间长了，每个人心中都有一个小算盘，盘算着这个人怎么样，那个人如何如何，虚情假意成为每个人的假面具，在这种状况下，彼此的摩擦只会越来越多，合作将无法进行。

如果把心中的想法、意见说出来，说不定很多误会都会迎刃而解，

大家彼此包容、互相体谅，感情也会慢慢加深，少了猜疑，多了理解。

二、让挑拨离间的人无法生存

这样的人在很多公司都有，在同事之间挑拨离间，到处传话，歪曲事实。而他在其中就能够坐享同事的拥护与好处。实际上，这样的人是蛀虫，对公司的发展没有任何帮助，对同事间的团结只有相反的作用。

所以，与其让这种人给你带来困惑和气愤，倒不如直截了当地找当事人说个明白，其实很多事讲清楚了不过是鸡毛蒜皮的小事，没有什么大不了的。

万一要吵架还是可以的，只是要讲究一些方式和技巧，否则只会越吵越乱：

(一) 不可当着老板的面吵。同事间吵架多半是为了一些琐事，根本没有必要惊动老板，如果因为老板的插手而影响到同事的前途，那样就有种做奸人的感觉。所以，吵架一定要选场合，千万不要被老板知道这件事，最好是只有当事人在场，因为谁都不知道会不会有人打小报告。

(二) 言辞不可过于激烈。吵架以讲道理为主，因为毕竟是公司的同事，几乎每天都要见面，即使你是理由充分的一方，如果用过于犀利的言辞来骂人，那么日后两人见面会十分尴尬。

(三) 以“重归于好”为出发点。要记住，吵架的目的是为了化解矛盾，而不是“看你还怎么嚣张”、“我就说我是对的”等单纯只为了打倒对方。吵架是为了日后能好好工作，所以，如果你已经让对方知道你的想法并且说服他了，就要适可而止，给对方留一个情面。

(四) 以“工作”为理由。同事之间关系最紧密的就是身处相同的公司，做着同样或类似的工作，而发生冲突也多半是因为工作。所以，吵架要对事不对人，针对的是他所做的工作，而不是他的为人。

其实，如果掌握得好，即使是起过争执的同事，也可以变成关系紧密的合作伙伴，甚至成为有私交的朋友。所以，在处理和同事的冲突，千万不要暗地里较劲，把怨恨都埋在心里，不妨试着用上面说的方式吵上一架，抒发自己内心的情感，化解矛盾。

第 25 节：与同事的“对骂”守则

实战练习：避免冲突

有冲突是一定要解决的，吵架自然也是一种解决的方法。但是如果能够敞开心扉，不要让事态发展到需要吵闹的局面，岂不是更好？所以，在你觉得跟同事间的气氛不太好的时候，不如主动出击，说些赞美的话来化解矛盾。例如：

- 哇，你今天可真棒啊！
- 你真是我们公司的骄傲啊！
- 真羡慕你的口才，总是能说到人心里！
- 你可真幽默！
- 你真不愧是专业的！
- 你今天看起来可真漂亮(帅气)！

相信在这样的赞美之下，你和同事的矛盾就会全然化解了！

第 26 节：好员工是“骂”出来的

好员工是“骂”出来的

路斯的老板是个脾气好得不得了的人，发号施令时也都是用温柔的语气，对员工的小错误睁一只眼闭一只眼，即使犯了严重的错，他也能够包容。可是老板这么好，公司的业绩却普普通通，而老板也一直处在自责当中，认为自己领导无方。

路斯认为老板应当为公司的业绩不好负责，而且问题就在老板对待员工的态度上。

怎么，老板对员工好也有错？善待员工固然没错，但是过分善待就有错了。

上个星期，公司的洁芮说要跟男朋友约会，跟老板请半天假，老板二话没说就同意了，可是洁芮有个重要的文件没有处理完，于是老板就交代路斯处理，既然老板都没有说什么，路斯也只好老老实实地把工作做完，但是心里却很不爽。工作虽然不多，但是洁芮的态度不对，要是在别家公司，她怎敢这样？

前几天，会计部的亚苹说有一笔账太麻烦了，自己这几天情绪紧张，怕算不好出问题，就找老板处理，老板于是分派她去做其他的工作，自己熬了一个通宵把账做完了。

类似的事情还有很多，员工做不完的工作不是老板自己搞定，就是让好心的同事去做，当然，路斯就是好心的同事之一，而公司里大部分都是些懒懒散散只等领薪水的人。

路斯觉得老板真是个好人，可是跟那些懒人在一起工作实在是很不开心，总是觉得自己也快要变得不上进了。于是他向老板递出了辞

呈，打算另谋高就。

走之前，老板请路斯吃饭，算是表彰他在公司的贡献。两个人喝了点儿酒，路斯把心里的话都跟老板说了。

他觉得老板不像个老板，倒像是公司的杂工，公司里大小事情都由老板亲自处理。而且因为老板脾气好，很多员工都被惯坏了，上班的时候根本不把心思放在工作上，有好多次竟然趁着老板不在公司打扑克牌。如果在别的公司，这样的员工不被开除，也会被骂得颜面扫地。

路斯建议老板应当强硬起来，如果有人偷懒，二话不说就开除，公司里不需要不勤奋的员工；如果有人做不来自己的工作，比如会计部的亚革，一样开除，公司里不需要没用的员工；如果有人因为自己的事情总是请假不上班，比如洁芮，还是开除，让她有大把的时间去忙自己的事吧，公司里不需要上班时间还想着私事的员工。

最终，路斯没有走成，老板极力留他在公司进行大刀阔斧的改革。老板的态度变强硬了，开除了很多人，也骂了很多，其他人便突然变得能干起来，路斯的老板觉得今年的公司业绩一定会大大提升。

所以，好员工不是纵容来的，需要用些强硬的手段，必要的时候，需要骂。

首先，在公司里，老板骂人也是一种激励。这种激励与物质或精神的奖励不同，骂人是让员工感觉到一种危机意识。“如果做不好就会被老板骂”，员工会这么想，就会花心思在工作上，力求做到最好，以防被骂。

其次，老板骂人也是为了缓解自身的压力。在很多情况下，老板骂人也不是有意为之。在市场激烈的竞争中，员工们总是认为自己面临裁员的压力，而老板们所面对的竞争压力要远远比员工高得多。在这种情况下，如果员工犯了错或工作没有做好，老板就很难控制自己

的情绪，不知不觉骂人的话就出来了，这也是在所难免。[=dw19 (]
实战练习：骂出好员工，需要注意哪些重点

一、不可无缘无故地骂

不能因为你是老板，心情不好就随便找员工出气。骂员工一定要有明确的理由，即使是上级骂下级，也要骂得他心服口服。

很多老板总是毫无根据地骂员工，把自己心中的不悦发泄到员工头上，不管这种不悦是员工造成的还是自己的心情问题。如果你是这样的老板，可要注意了，员工不是你的出气筒，如果他们真的是出了错，骂骂倒还可以，无缘无故地骂人可是会失去人心的哦！

二、允许员工解释

要给员工解释的机会，允许他说出自己的理由。只有这样，你才能更全面地了解他出错的原因，你就更能够根据情况合情合理地骂。而且如果员工是有苦衷的，没问清楚就劈头盖脸地开骂，员工会觉得很冤枉，而你这个当老板的也会变成了不体察民意的“昏君”。

三、从员工角度出发

即使是员工犯错，也应从员工的角度出发，这样骂起来才句句贴切，有说服力，让员工发自内心地觉得真的是自己不对。

很多老板骂人的时候总是说“你这样有为公司想过吗？”“你这样要我怎么做？”句句从公司和自己的角度出发。要知道，虽然每家公司都有类似于“以公司为家”的口号，但是大部分员工来公司工作的主要目的还是为了养家糊口，说白了就是为薪水。至于公司发展，上司升不升职，老板赚不赚钱那跟他们有什么关系？所以如果你想要把员工骂得心服口服，就要站在他的立场上来骂，比如“你这个项目如果做得很好，我们可以从客户那里多拿一百万，你不也能从这一百万中得到一些提成吗？现在好了，公司没赚到这笔钱，你也拿不到提成，两败俱伤！”

第 27 节：朋友，不伤和气也能骂

朋友，不伤和气也能骂

嘉乐的朋友打电话来，说下班以后想要找他聊聊天。这是嘉乐的好朋友，他自然十分欢迎。下了班他没有回家，在办公室等朋友，打算等会儿就去边吃饭边聊天。

没过一会儿，嘉乐的朋友就过来了，他们一起找了家馆子。嘉乐的朋友一坐下就开始滔滔不绝地讲起了自己的事情。

嘉乐的朋友是个生意人，所以谈话自然离不开自己的生意。而嘉乐对于他生意上的事完全不感兴趣，但是又不得不乖乖地做一个倾听者。

可是听着听着，嘉乐还是不自觉地表达了自己的观点。但是嘉乐也并没有直接表达不赞同的意见，而是先肯定了朋友的一些看法，增强了他的自强和自信，然后才用很委婉的态度表示朋友有时候过于自我。

结果嘉乐的朋友一开始听到嘉乐的赞扬时，还兴高采烈的，但当嘉乐话锋一转开始批评他的时候，他就不高兴了。一点儿也没有把嘉乐后面的理由听进去，就开始回击。

他说嘉乐是个外行，对于这个根本不懂，还要不懂装懂地谈论这些。

听到朋友这么说，嘉乐一方面感觉很无奈，另一方面也觉得有些意外，因为跟这个朋友认识十几年了，两个人从来没有吵过架，关系

好得就像亲兄弟一样。所以他也很担心因为这一次的斗嘴，让两个人关系疏远了。

于是嘉乐收敛了些，尽量顺着朋友，不让他再激动下去。谁知道朋友当天不知道是吃了炸药，还是受了什么刺激，火气一点儿都不减。嘉乐退一步，他就更进一步，似乎非要把嘉乐逼得无话可说他才高兴。

嘉乐的脾气也不太好，他已经忍让了半天，而朋友却丝毫没有缓和下来的意思，于是他也火了。

结果可想而知，两个好朋友大吵了起来。

朋友也并非圣人，如果你和你的朋友之间意见相左，难道就不能吵，只能无限期地容忍下去吗？当然不是，但是如何才能不伤和气，又吵得尽兴呢？这就要讲究一些方式方法了：

一、提前告知

在你发怒、打算骂人前，请先稍等一下，给对方一点暗示，你接下来所要说的，只是针对对方的观点，而不是针对他本人。你只是想要跟他探讨问题，而不是有心吵架。

朋友之间常常是因为观点不同而产生冲突，从而吵起架来。为观点而吵架演变到最后给人的感觉就是对人对事，所以一定要提前告知对方，你对他的人绝对没有意见。

二、语怒心不怒

跟朋友吵架，难免会言辞犀利。无论你在语言上有多么怒气冲天，心里一定不要对朋友有任何怨恨，如果你打心里讨厌这个朋友的话，那么一场怒骂之后，你们的关系恐怕就要玩完了。

三、以温和的语气收尾

不管吵得多么激烈，在你要骂的都骂完之后，一定要用温和的语气说一些让人好下台阶的话。比如“你也不要太介意，我只是随便说说”、“不要生气啊，我说这些也是为你好”之类的话。

四、吵完还是朋友

吵完之后，不要心中还保留着吵架的感觉，耳边回响的都是你们互骂时的对话。虽然吵过架，朋友还是朋友。保留你们和睦相处的感觉，让吵架的事见鬼去吧。

实战练习：和朋友吵完架后如何和好

如果你和朋友吵了架，相信你并不是想要从此和他断交。所以，在激动地吵过架之后，就要立刻想对策，如何和朋友言归于好。不同的朋友，和好的方式也不尽相同。所以先看看朋友的性格如何，然后再对症下药。

性格类型性格分析和好对策脾气倔犟这种人有点儿钻牛角尖，认定了的事情是轻易不会改变的。除非是他自己想明白了，否则别人很难说服他。

如果你骂了他，他会一直把心思锁定在“你竟然骂我”这个焦点上。对他来说，身为朋友的你竟然会出口伤他，这让他觉得难以理解。和这样的朋友和好可真的要下点工夫了。因为他无法面对朋友骂他的这件事，在一段时间内，你不得不忍受他对你冷嘲热讽或者爱答不理，等到他气消了，或者自己想明白了，你们便又会重归于好。

和好的对策就是，千万不要因为他对你的态度而再次翻脸，默默地忍受是最好的办法。温顺乖巧性格温顺，十分善良，说实话这样的朋友还真的让人有点儿舍不得骂呢，因为无论你怎么埋怨他，他都会是一副无辜和可怜的样子。对待这样的朋友，你只需要稍加劝导，用温柔的语气表示你刚才的态度有些过于激动，他自然会理解你，马上跟你重归于好。通情达理对任何事情都有很好的领悟能力和理解能

力。心理素质好得惊人，而且说话办事都合情合理。相信他被你骂，一定是有不得已的理由。这种性格的人明白事理，如果你骂他的原因确实是因为他错了，他绝对不会跟你耍脾气。用不着你想和好的办法，他自己就会主动来找你的。续表

性格类型性格分析和好对策开朗大方性格热情的人，如果遇到生气的事，可能会大发雷霆，但事情一过去他便可以当做什么都没有发生过。心态积极乐观，任何事都向前看，不会深陷在对以往气愤的记忆中。对于这样的朋友，如果你骂完他后主动去找他，他便会会对以前的事既往不咎，不会因为你骂他而记仇。只要你迈出主动的第一步，很快就能跟他重归于好了。

第 28 节：怎样“骂”长辈

怎样“骂”长辈

在每次的家庭聚会中，雅琪都是被众亲友夸个不停的乖乖女。不但漂亮、聪明、善解人意，而且有长幼观念，对待长辈十分尊敬。可是前不久她却在众人面前顶撞了一个长辈，或者也可以说是“骂”了长辈。

其实，事情也不是发生得很突然，因为雅琪的气愤已经压抑很久了。

雅琪的外婆跟雅琪的舅母住在一起。舅母虽然是一个心肠不坏的人，但是对待老人家的态度有点儿让人看不下去。舅母很喜欢雅琪，每次她去看外婆，舅母都会拿出一大堆零食招待雅琪，对她嘘寒问暖的。

一次，雅琪去看外婆。她们俩正坐在房厅里边吃东西边聊天的时候，突然听到屋子里传来了舅母怒气冲冲的声音，“老太太，你又藏零食？不是跟你说了吗，你的高血压不能吃这些东西。怎么老让人这么担心啊？”一边说一边走出来，手里拿着零食，冲着老人大喊大叫起来。雅琪惊呆了，舅母怎么这样跟外婆说话？如果是为了外婆的身体着想，不想让她吃这些东西，可以好好说啊，老人家身体本来就不好，这样激烈的语气万一把外婆气坏了怎么办？

可是身为晚辈的她也不好说什么，那天没待多久她就回家了。

这样的事雅琪经历了好几次，去看外婆的次数也慢慢变少，因为不想看到外婆被训斥的场面。前不久，在家庭聚会上，舅母又一次上演了训斥外婆的戏码。虽然没有当着全家人的面，只是在外婆的房间里训斥的，可是雅琪恰好看到了这一幕。她实在没办法忍受舅母的行为。既然外婆是舅母的长辈她都可以用这样的语气跟她讲话，那我就“以其人之道，还治其人之身”，当着全家人的面，雅琪跟舅母吵了起来。

结果自然是雅琪被父母训斥了，但是总算能为外婆出了一口气，雅琪心里乐开了花。舅母看到自己平时那么宠爱的雅琪竟然跟她这样没礼貌地大吵，心里很不是滋味，为此生气了好长时间。然而，待情绪逐渐平静之后，她也有了些许触动。将心比心，自己对婆婆用那种态度说话，婆婆的心里肯定也难受极了，从那次以后，舅母对外婆的态度好了很多。作为小辈的雅琪自然要为自己的鲁莽行动道歉，舅母也原谅了她。

谁说长辈不会犯错？谁说长辈们犯的错不能由晚辈来提醒呢？如果你认为自己有充分的理由，那么也不妨选择适当的方式来“骂骂”长辈，让他们清醒一些。但“骂”还是要注意一些方法哦：

一、语气可以强硬些，但言辞不可太粗鲁。

二、道理要充分，不能无理取闹。

三、不要当着自己父母的面，这会让自己的父母很难做人。

四、就像骂上司一样，最后要给长辈台阶下。

五、事后主动认错。即使错不在你，也要为你长幼不分道歉。因为骂的初衷是让长辈知道他的问题，而不是在你和他之间分出孰对孰错。

实战练习：十二星座“叛逆”的能量指数

在长辈眼里，如果晚辈提出不同的意见或者违背他们的意思，就叫做“叛逆”，看看十二星座为了自己坚持的真理，与长辈作对到底的“叛逆”能量有多大吧。白羊座：“叛逆”能量指数 95%

白羊座性格率直，对善恶的分辨力极强，态度也十分明确，如果遇到不合理的事情常常是第一个站出来，即使是对长辈，他们也会说出自己心中的话。虽然仗义执言不是坏事，可是面对长辈时，有话直说的性格是不是应该收敛一些呢？毕竟你是做晚辈的，要懂得长幼有序啊。

金牛座：“叛逆”能量指数 90%

金牛座个性正直，意志坚定，对于他们认定的事情会大胆地说出来，但是他们懂得分场合，在什么情况下应当用什么方式说；也会根据事情的大小、轻重缓急来谋划不同的解决办法，通常不会跟长辈硬碰硬。

双子座：“叛逆”能量指数 60%

头脑灵活、机智是双子座最骄傲的地方。所以他们也最懂得应当以怎样的方式同长辈讲道理，他们通常都会乖乖地听从长辈的命令，不会与长辈发生正面冲突。但是爱耍小聪明的双子座在背后却常常搞小动作哦。

巨蟹座：“叛逆”能量指数 90%

巨蟹座有很强的理解能力，人情味十足，不过意志往往易于动摇，经常被别人说服。所以如果他们与长辈之间有什么冲突，只要他们知道这其中的一些理由，他们就会动摇不定；但如果他们正在气头上，那就一定会把长辈呛得说不出话来。

第 29 节：怎样“骂”长辈

狮子座：“叛逆”能量指数 95%

狮子座有天生的优越感，因此他们会觉得自己才是正确的，叛逆感十足。再加上他们的脾气大多急躁，所以一遇到看不顺眼的事情，不管对方是不是长辈，他们都会不吐不快。

处女座：“叛逆”能量指数 90%

处女座大多通情达理，对问题分析得很透彻。他们也十分有正义感，对于不公平的事喜欢插上一脚。所以不管发生冲突的对象是不是长辈，他们都会站在正义的一方。如果是长辈的错，他们也会毫不留情地跟长辈对骂。

天秤座：“叛逆”能量指数 65%

天秤座的冷静是无人能比的，他们能够细心衡量事情的利弊，不会轻易下判断。所以即使是跟长辈吵架，也有可能是在长辈说了或做了什么很久以后，因为这期间，他们需要细心观察和仔细判断实情，等到他们做出了明确的分析之后，便会就事论事地同长辈争辩起来，这往往使得长辈们措手不及。

天蝎座：“叛逆”能量指数 50%

不到万不得已，天蝎座绝对不会与人发生争执，更不用说和长辈吵架了。但是他们会在暗中用一些小手段。他们性格保守、不主动，所以也不会因为一时的气愤而跟长辈们闹得不愉快。

射手座：“叛逆”能量指数 75%

射手座对于自己的关心程度十分之高。除了自己之外，最关心的人还是自己。懂得尊老爱幼的道理，一般情况下也不会太在意长辈们的批评，但是如果长辈过于侵犯他们的权利，或者说得过火了，他们还是会站出来为自己争辩。

摩羯座：“叛逆”能量指数 70%

外冷内热的摩羯座虽然表面上看似对任何事都漠不关心，对别人爱答不理，却会做出一些很窝心的事呢。他们最害怕的就是被人否定，所以一旦长辈对他们所做的事极不赞同，他们就有可能跟长辈争论起来。

水瓶座：“叛逆”能量指数 60%

谦虚是水瓶座最大的特色，在长辈面前更是如此。他们通常都能够听从长辈的话，虚心接受长辈的意见。但是他们有时又太过理想化，所以如果长辈给他们的意见过于平凡，达不到他们想要的标准时，他们有可能会同长辈发生争执，但是绝对不会言辞激烈。

双鱼座：“叛逆”能量指数 80%

双鱼座是热情一族，但有时会热情过了头，为了争论一些事情跟长辈翻脸。但是他们会很快意识到自己的出言不逊，而及时补救。通常他们都能挽回尴尬的局面。

第 30 节：解决夫妻对吵的秘诀

解决夫妻对吵的秘诀

夫妻之间，为了家庭、工作的事情，吵架是在所难免的。即使是世界上最恩爱的夫妻，也很难做到不红脸、不争吵。有人说：“夫妻越吵，感情越好。”仔细想想，这句话也颇具道理。新婚生活可能让人感觉甜蜜新鲜，但是时间久了，感受最明显的就是单调乏味。每天都是机械般地工作、回家，可能连聊天的内容都是相似的，再加上年复一年烦琐却又单调的家务，把婚前的浪漫和激情消磨殆尽。吵架是让夫妻关系升温的一种方法，为了一些鸡毛蒜皮的事吵上一架，把长久以来积蓄的不满发泄出来，可以让身心得到放松。而且，这样打破了规律的生活，也算是一种情趣。吵过架之后，会觉得生活变得更有趣，因此两个人的感情会更进一步呢。

微祺就掌握了这个小秘诀，以前微祺和她先生的生活也有无聊的时候，碰到那种情况，他们就会去喝个咖啡，或者出去玩玩。但是日子久了，喝咖啡也觉得没什么话说，还不如自己回家煮咖啡喝；出去旅游又太累，好不容易有个周末可以休息，出去玩弄得身心俱疲。最后，他们还是放弃了这些花样。

但是这样下去总不是办法，怎样才能让两人重燃初恋般的热情呢？微祺想了半天还是想不出什么良策。以前先生送她礼物，她都会高兴得很，可是现在礼物到手，她只会假惺惺地说：“好漂亮啊。”其实心里面没什么太大的感觉。

这种情绪直到某次两人吵了一架之后出现了逆转。

其实吵架并不为什么大事，某天两个人吃完饭后，微祺说有点儿工作没做完，要求先生去洗碗，而先生累了一天，还跟同事起了争执，心情不好，所以就没洗。等微祺到厨房拿杯子时看到碗盘还堆在那里，

就说了一句：“你怎么还没去洗碗？”先生说：“明天再说吧，今天不想动。”结果两个人就这样你一言我一语，越说越激动地就吵了起来。

吵得累了，两个人都没话说了，想想也没什么大不了的事。但是刚吵完架，都不知道说什么才好，先生默默地去厨房开始洗碗，微祺也赶快过去帮忙，结果两个人又开始互说自己不对，就这样和好了。可是在这之后，两个人的关系却更进一步，觉得生活又重新开始了一样。

从古至今，没有红过脸、吵过架的夫妻可以说是少之又少。不管是新婚夫妇，还是老夫老妻，都会因为生活中的摩擦而产生不愉快，这样就不可避免地会出现争执。更何况，夫妻一起生活，也是两个不同性格的人磨合的过程，所以吵架反而能够促进这一过程，能让对方更了解自己。

很多婚姻专家认为，夫妻生活不要完全“相敬如宾”，适度的吵架是对婚姻有帮助的。人在吵架时，往往会将累积的心里话说出来，把平时压抑的情感宣泄出来，这也是一种很有效的沟通。让对方能够了解自己做了些什么，承受了什么样的压力，能够促使夫妻之间更加理解对方、体谅对方、关心对方。

但是夫妻吵架也不只是简简单单地抒发自己的情感，因为如果任性地想什么时候吵就什么时候吵，想怎样吵就怎样吵的话，那么吵架不但解决不了问题，反而会造成家庭危机。所以，夫妻吵架要讲究一些原则：

只说理不骂人：有些夫妻吵着吵着就把“三字经”一类的话搬了出来，这是绝对要不得的行为。

动口不惊人：吵架时不可当着父母、亲戚、邻居，还有子女的面前吵，不要给他人造成不良影响，也给对方留个面子。

不翻旧账：是因为当前的什么事情吵，就针对这件事，不要把以

前的陈年旧事拿出来当做证据。

不摔东西: 生气归生气, 千万不要拿家里的东西出气。那样等你们和好之后就会后悔。

切忌冷战: 本来不是什么大事, 但是拖得久了问题就会越来越严重, 所以夫妻间的小打小闹可千万不要变成冷战啊。

手机勿离身: 就算吵得激烈, 一走了之, 也要随时带着手机, 而且要保持二十四小时开机。

迅速和好: 如果有错的一方主动道歉了, 那就不要再摆架子了, 快点原谅对方吧!

夫妻吵架经典类型

类型表现推荐星级幽默型这种吵架是很讲究艺术的。外人根本听不出两人其实在吵架, 还以为他们在互相调侃。这种吵架不用担心会升级为大吵大嚷, 就在双方互相动脑筋以幽默的方式来骂对方时, 火气早就消了。因吵架常常动气的夫妻们不妨学着用这种方式, 不但能够化解夫妻间的不满情绪, 还能培养自己的幽默感, 一举两得。★★★暴躁型芝麻绿豆大的事在这样的夫妻口中能吵得跟西瓜一样大, 暴躁的性格使他们几乎三天一小吵, 五天一大吵。不过吵得快, 和好得也快, 这就是他们的性格所在。★★★续表

类型表现推荐星级唠叨型这种吵架绝对是“君子动口不动手”, 纯粹就是口舌之争, 但是吵着吵着就难免会说一些伤人的话。而且这种唠唠叨叨的吵架方式会让人觉得心烦意乱, 不利于情绪的发泄, 反倒会上火。★冷战型这种类型的夫妻并不会在言语上作斗争, 他们会保持可怕的沉默, 而且会持续很长时间不说话, 各自生对方的气或者闭门思过。★★出走型这是最不明智的一种吵架方式, 偏偏很多夫妻都会选择这一种——离家出走。这样不但给双方造成伤害, 而且留下来的人也会觉得不知所措: 打电话劝对方回来? 可是双方的气可能

还没消，不打电话，又担心对方会出事。★忍让型这种吵架方式似吵非吵，听来只是在埋怨对方，但是也不会过于激烈，说是在沟通也可以。对于对方的观点，即使自己不赞同，也会忍让，耐心地听完再表达自己的观点。夫妻又不是仇人，有问题都可以解决，最怕的就是不等对方说完就开始大吵大嚷，所以这种方式可以说是一个典范。★★

★★实战练习：夫妻吵架怎样巧妙解决

夫妻吵架要和解，最简单直接的办法就是给自己或者对方找台阶下，只要有人说出想要和好的第一句话，那么两个人就会很自然地重归于好了。怎样才能找好台阶呢？

对于女性来说：

1 哭。女人的眼泪是珍珠，不管谁对谁错，只要女生的眼泪一掉下来，男人就会心软，过来安慰。

2 装可爱。情人眼里出西施，如果你装可爱跟他说话，他有什么理由不接受可爱的你，继续跟你生气呢？

3 给他机会搭话。故意在他面前表现笨拙的一面，比如拿什么东西不小心滑落（不要拿那种会摔破的东西），表示需要他的帮助。

对于男性来说：

1 认错。其实女人的心是很软的，只要你说一句“好了，是我不对”，她才不管你是不是真的知错了呢，马上就会原谅你的。

2 岔开话题。比如打开电视说：“你的连续剧几时开演？”或者你们在深夜吵架，男人不妨放下面子，温柔地说上一句：“饿了吧？想吃什么，我去做。”保证女方不会再跟你计较，两人一定能和好如初。

第 31 节：团队，越吵越有默契

团队，越吵越有默契

吵架总是给人不快的感觉，在团队中尤其如此。其实，团队合作时不必把吵架看成恶魔一般。如果换个角度，吵架有可能成为团队沟通的一种方式呢。

为什么这么说呢？因为在吵架的时候，团队的每个人都有机会面对面地交换意见，毫无保留地交换彼此的想法。这对于一个团队来说是有百利而无一害的好事。

团队合作的一大好处就是能够拥有众多的意见，能够激发更多的创意。如果团队中每个人的想法都是类似的，或者完全一致的，那么就表示这个团队没有存在的必要，因为只需要保留一个人就可以了。

但是公司老板或者主管总是很害怕团队内部起冲突。这是为什么呢？

因为他们害怕伤和气。吵架意味着团队成员要打开天窗说亮话，在争论彼此的观点意见时，难免会把工作以外的不爽也说出来，这样就会伤了大家的和气，破坏了彼此的关系，对以后的工作很不利。但是殊不知，如果不让大家把心里的话说出来，他们就会把对其他人的意见埋在心里，造成防卫心过重，更不愿意交换彼此在工作上的想法，这样岂不是更麻烦？

所以身为一个团队的领导人，不要怕成员吵架，还应当在适当的时候引导他们发生正面的冲突，安排一个“吵架座谈会”，让成员们彼此讨论工作或者其他方面的意见。这种正面交流出现在大家有心理准备的情况下，即使听到意外的批评，也不会很吃惊或者大怒。看看以下的例子：

普里所在的部门最近来了个新主管。这个主管很有意思，一般情况下，周一都是工作量最大的一天，因为隔了一个周末，堆积了很多工作要完成。但是不管工作多忙，每周一都会召开一个例会。说是例会，其实根本没有什么工作要讨论，只不过是让部门中的每一个人都各抒己见，说说公司的工作，或者说说对同事的意见。

刚开始大家对于这种方式都不太习惯，所以第一次的例会都是主管自己在说，同事们只发表对公司未来的期望等无聊的话题。可是每周都要开这样的会，而且从第二次开始主管就逼着每个人都要发言，所以普里每个周末都会不由自主地想想周一该发表什么言论才好。他的同事们也是如此。

有了第一次说出自己想法的经验，就有了第二次、第三次，渐渐地，例会变成了讨论会、争论会甚至吵架会。好几次同事们互相指责起来，而主管看到手下争吵的场面，却根本不慌张，还暗暗地露出微笑的神情。

说来也怪，大家吵归吵，在工作上反而更加小心了。对于同事们提出的问题，也会尽量避免，普里发现大家好像变得更加团结，工作效率也提高了。以前周一是一整天都会忙得不可开交，可是现在上午要开例会，只有下午的时间可以工作，每个人却都能够把自己的工作搞定，下班的时候大家都觉得很轻松。

很快，一年过去了，主管的例会奇迹般地产生了效益。在这一年中，部门里没有人加过班，但是业绩却从以往的倒数第一一跃成为全公司第一。这让部门的每一个人都兴奋不已。

大家都不知道，这其实是例会发挥了作用！让大家说出自己的心声，而不是暗暗地跟其他人较劲儿，工作上才能够合作得更顺畅。

第 32 节：团队，越吵越有默契

实战练习：团队如何吵出默契？

方法 1：发言机会人人均等

团队中有不同的意见时，也就是团队将面临新的发展的好时机，因为这意味着更好更多的创意。所以在这种情况下，千万不要让成员的想法烂在肚子里。要给每个人均等的发言机会，让他们都能说说自己的想法。

领导者要让每一个成员知道，当他们对工作有不同的意见或者疑惑时，就应当把心中所想说出来，马上讨论解决，这是每个成员的权利，也是他们的责任。

团队的成员当然要主动说出自己的想法；而领导者可以运用一些引导的方法，让大家很自觉地抒发意见，甚至争论观点。

当然很多时候，抒发意见是很容易的事，但要表示反对则会让人觉得不自在，即使是对别人工作上的意见，也会被误解成是对他个人有意见，这个时候领导者同样应当发挥引导作用。

方法 2：适时地提出问题，化解冲突过程中的僵局

有时候初衷只是想讨论，但是大家讨论得太激烈可能就成了吵架和争斗，这就很容易使问题陷入僵局，双方或是多方争执不下的时候，领导者就要发挥力量，帮助成员化解矛盾。

化解的方法有很多种：

提问。觉得事情的苗头不对时，就可以插入一些工作上的问题，提醒大家讨论的重点。比如我们讨论这个问题主要是为了解决什么？

这对公司的发展有什么重要意义？还可以从哪些角度来解决这个问题呢？大家还有什么好的想法？我们希望得到什么样的结果？

总结。打断正在进行的争吵，简短地做一个阶段性总结，让大家把注意力重新转回到讨论的问题上。当然，并不是只要争吵得激烈就要做化解的工作，只要争吵的情形还没有发展到很严重的地步，基本上是可以放任不管的。那么什么样的情形才需要领导者站出来加以制止呢？

当讨论变成人身攻击或互相刁难时。

当大家的情绪都过于激动时。

当讨论内容已不在工作范围，而变成价值观等问题的争论时。

第 33 节：欠骂的路人

欠骂的路人

慕云晚饭后跟老婆一起出门遛狗。夫妻二人一边吹着清爽的晚风，一边谈天说地很是惬意。正在他们过马路的时候，突然被一辆不知从哪里窜出来的电单车差点儿撞到。虽然电单车速度很慢，但也被擦了一下。因为心情好，慕云也没有说什么，正打算继续走时，反而听到电单车上那两个人嚷道：“也不说声‘对不起’就走，有没有教养啊？”

“对不起？”慕云心想，明明是他们差点撞了人不对，怎么变成我们的错了？真是岂有此理！

老婆拉着慕云说：“算了。”慕云却觉得气闷，一定要找那两个人

评评理，为什么要他们说“对不起！”

那两个人似乎知道慕云一定会回来，还在原地等着呢，看到慕云走到跟前了，就先发制人，“养狗不要紧，没事出来遛狗就注意点儿，想被撞是不是？你们想被撞，我们还怕撞到你得担负赔偿责任呢。”

慕云听他们这么一说就不高兴了，为什么明明是对方的错还能说得那么理直气壮？！于是也毫不示弱地回敬道：“你们两个差点撞到我和我的家人，怎么反倒是我们不对？撞人有理是不是？”

那两个人原本还以为慕云是好欺负的角色，没想到他也不弱，可是这两个人一看就是经常跟人吵架的，“故意撞人是没理，但如果是有人故意找撞那我们怎么会没理呢？”

“我们怎么会故意找撞？我们不是好好地在过马路吗？”

“你们怎么好好地过马路了？明明是慢吞吞的，边走还要顾着狗。狗怎么懂得过马路啊，你们这些养宠物的人总是想着狗的方便，怎么不考虑我们行人的方便呢？谁有时间等着你们慢吞吞地过马路啊？”

说着，他们就骑着车一溜烟地跑了。

慕云憋了一肚子骂人的话还没有说出来，气个半死，他怎么也想不明白，明明是因为撞人的问题而吵起来的，怎么说着说着就绕到了过马路和养狗的问题。自己没错，怎么反倒让那两个坐电单车的人给骂了一顿？刚才的好心情一下子烟消云散，还因为这事气了好几天。

那两个坐电单车的人骂人的本事也不见得真有那么厉害，只是他们用了指桑骂槐式的骂人方法。明明是他们不对，但是他们抓到了慕云话中的一个要点，从一开始就把吵架的重心转移到了这个点上，而这也正是他们能够发挥，却不会触及自己犯错的地方，实在是高招！

遇到这种情况，本来有理却说不清，这样的路人真是欠骂。但是怎样才能不被对方牵着鼻子走，怎样才能自在地把道理说出来，击败

对方呢？

实战练习：与路人吵架的秘诀

一、骂人的时候要一气呵成

这建立在你已经确定了要骂的中心问题是什么，在上面的例子中，中心问题就是“撞人”。然后就围绕着这个中心，毫不停顿地一气呵成，不要给对方回答问题的时间，因为那样很容易被对方转移话题。把你的理由和论述一口气说完，看看对方还有什么好辩解的。

二、骂人的语言要流利

骂人时语言一定要流利畅快。讲话断断续续或者没有重点，一方面会使自己思维混乱，感觉很没自信；另一方面也让对方觉得你很没用，轻轻松松就能对付得了。流利地骂人会让对手觉得你很厉害，也就不太敢招惹你。

三、骂人的道理要透彻

骂人最关键的还是你有道理，但是很多人虽然有理却未必能说得清。用一个完整的逻辑讲清你的道理，这不仅让对手明白你们之间的利害关系——你是绝对的对，而他是绝对的错，也能够让在场的观众知道究竟是谁是谁非。

四、骂人的时候也不忘观众

与路人吵架，就不能忽视观众的存在。要利用人气为你长势增威，尽量在讲道理的时候让观众站在你这一方。比如上面的例子中，慕云就可以说：“你今天撞到了我和我的家人，还这么理直气壮，要是你继续这么乱闯乱撞，不知道还有多少行人会被你撞伤呢。”一句话，让在场的行人都成为同一阵营的人了。四“骂”什么一说到骂人，很多人都会联想到电影《功夫》一片中收租婆“狮吼功”式的骂人场景：大人无可奈何，孩子直捂耳朵。不用说，大多数人都认为骂人就是以

难听的“三字经”大喊大叫，这是对骂人的绝对误解。

骂人并不是比声音大，也不是比谁说话更狠更难听。骂人只不过是众多对话场景中的一种，所以，完全没有必要把骂人的内容局限在难以入耳的脏话中。事实上，骂人是一个讲道理的过程，在这个过程中，应当用文明的表达方式，说出自己的道理，以“理”服人，这才是骂人的正途！四“骂”什么抓住问题的关键

陈晨从事广告策划行业，常跟各种客户打交道。由于业绩出色，一般客户都对他很放心，把题材交给他就等着到时候看策划结果了。可是这一次他遇到了几个怪客户，他们总是没完没了地催着陈晨。

这些客户催进度、催时间，所有能催的他们都催，感觉上这几个人就像是监工，就差没拿着鞭子在旁边盯着进度而已。做广告策划需要的就是灵感和创意，虽然陈晨是个有经验的广告人，做过的成功案例无数，但这一次他真的碰上麻烦了。客户每天打电话问进度或者亲自上门访问，本来没有多急多难的项目，却搞得工作人员无从下手，思绪全无。

这可怎么办？如果一直这样下去，恐怕到了截止日期也没有一点想法，更不用说交出一份完整的广告企划了。不能让这些客户的行为再来影响工作小组的情绪了，陈晨决定找客户谈一下。

这本是无可厚非的事，因为如果到时候陈晨的工作小组交不出策划案，对客户来说也没有什么好处。但是陈晨主要是负责技术性的工作，对于这种谈判事宜接触较少，更何况在这种不开心的状况下，他也找不到什么客气的方式来面对那些讨厌难缠的客户。

一见面，陈晨的脸色就足以让对方明白他今天的来意，再加上他的语气也并不客气，“今天来主要想跟各位谈一下广告策划的事。”

“噢，广告策划的事，你们进行得怎么样啊？”

客户说的话真是让陈晨火冒三丈，进行得怎么样？你不是比我们

还清楚吗？每天盯着催着，还好意思这么问？不过火归火，陈晨也还是有点儿分寸，没有把这话说出来。

第 34 节：欠骂的路人

“我就是为了这个问题而来的，我相信您之所以找我们公司做这个广告，就是出于对我们公司的肯定，所以您也应当信任我们，完全放手交给我们去。可是现在每天这样来催我们，搞得工作人员一点儿想法都没有，这样怎么能做好广告呢？”

“我们并没有催你们啊，我们只是想了解一下工作的进度，这样我们老总才能放心啊！”

“这不叫催叫什么啊？了解进度哪有一天来一次的？你们这样做严重地影响了我们工作人员的情绪！”

“你们工作人员的情绪那么容易受影响啊？我们真怀疑你们能否创作出好的作品来。我们打电话或者派人过去，只是想简单地了解一下，你们做你们的就好啊，干吗要管我们呢？”

一听到对方对自己的创作抱有怀疑的态度，陈晨更是忍不住要发火了，“你们要找我们做广告之前没有打听过去吗？同行都知道我们是一流的广告公司，你们要是不放心就不要把广告交给我们做啊。现在又怀疑我们的能力！”

一说到这儿，对方也来了气，“我们本来是慕名而来，可是现在我们真的要怀疑你们的能力了。我们才过去了几次就搞得你们什么都做不出来了，你们还敢说自己实力雄厚？恐怕你们以前做过的广告都是靠运气的吧！”

就这样双方你一言我一语地吵了起来，结果可想而知，这次的合作失败了。陈晨的公司失去了这个广告案，还赔偿了一部分损失。

陈晨的老板虽然没有责怪他，但是后来的工作也没有像以前那样放手让他去做了。陈晨很郁闷，搞不清楚问题到底出在哪里。

其实，问题很简单，陈晨虽然是抱着谈判的态度去找客户，但是表现出来的却是一副准备吵架的样子。既然是吵架，那么就要抓住问题的关键来说。本来这件事情的关键点很清楚，客户经常来催进度，严重地影响了工作人员的情绪，使他们不能好好发挥。但是对方大概也是个谈判的高手，他竟然将话题引向了陈晨公司的实力问题上，转换了重点，而陈晨竟跟着对方的思路跑，所以偏离了话题，未能将自己的所想所说讲明白。

这件事情如果能够抓住“骚扰”这个要点，那么就很容易解决了。客户的来电来访，虽然他们的本意是想“了解”，但是对于工作人员来说，他们更想拿出好的作品来，但是越这样压力就会越大。对于创作的人来说，压力大不是件好事，所以客户无恶意的“了解”行为，实质上却造成了对工作人员精神上的“骚扰”。如果一直沿着这个思路来吵的话，相信客户也没什么好说的了，因为他们也不是想捣乱，大家为的都是做好一个广告策划。

所以说，那些骂人高手并不是在气势上压倒对方，也不是用犀利的言辞，仅是在吵架时抓住了问题的关键，就轻而易举地获胜了。

因为任何争吵的过程，都不可能离得了一个“理”字，只要是让大家听起来都有道理的事，就一定会被人接受。而有些人明明是有道理的，但吵着吵着却变成了无理的一方，那是因为他们无意中被打到了另外一个“道理”上，而在这个角度来讲，他就变成了不讲理的人了。所以，抓住问题关键，或者说抓住你有道理的事实来骂人，这可以说关系到你是否能够在争吵中获胜。那么怎样才能抓住问题的关键呢？

实战练习：如何抓住问题关键

一、仔细回忆问题发生的过程

首先要做的是将事情的整个经过在大脑中快速地回忆一遍，不能有任何死角。因为任何一个小小的细节都有可能成为对方反击的证据。

二、找出问题发生的关键要点

找到令你生气的关键点，这个点有可能不止一个，不管是某一句话、一个神情，或者对方说话的语气、态度，都可以成为你攻击对方的小辫子。

三、选择一个要点仿真吵架过程

先找到一个要点，仿真吵架的过程，你要主动地站在对方角度考虑，如果你发出责难，对方会如何回击。把每一个你想要攻击的要点都拿来进行仿真试验。

四、以最优方案进行

看看你所试验的结果，哪一种是无懈可击的，那么你攻击的时候就选择它吧。

五、始终坚持要点，抓住不放

这是最重要的一步。当你攻击对方时，要始终咬住这个要点不放，不管对方将话题带往何处，你都要想方设法地回到你所针对的要点上。比如你可以说：“我们要说的是……而不是……”千万不要因为对方刚好说到了你想到的其他要点上，你就放弃现在的，因为那样会使你重点不明，给对方可乘之机。

第 35 节：骂人不在音量大

骂人不在音量大

骂人之所以被大多数人认定不文雅，那是因为在很多人的印象中，骂人都跟大吵大嚷有关。人们一想到骂人，就会想到在大街上，一个人扯着嗓子大吐脏话的情形。

这说明人们对“骂人”的误解很深。骂人其实应该是个在发生了冲突之后，双方互讲道理的过程，重点在于讲道理，而不是比音量。即使你的音量大过麦克风，如果讲出的净是些毫无道理的话，那么一样是无理取闹、必败无疑。

骂人不在声高，而是所骂内容的精彩性。如果你能够以演讲般精彩的内容来骂人的话，只需用能够让在场的人都听得到的音量就足够博得大家的掌声了。

一个电视节目上曾出现过这样一件事情：该节目是以单一话题为辩论主轴，那一期的话题是讨论“现代社会的人是否应当崇拜一个古人”，刚开始的讨论仅仅针对现象和问题，结果说着说着，有一方激动了起来，音量开始放大，甚至说到激动之处还将这位优秀的古人比作了狗，这不仅引起了在场观众的不满，自然也引起了对方的不满。

当主持人要大家先冷静下来再继续的时候，另一方的一个辩手发言了，自始至终，这位辩手都是用很平和的语气，他先是用一个概念引入，然后步步逼向所说的话题，在不知不觉中，用精彩的一席话重重地给对方一击，在最后的结论说出的那一刹那，他赢得了在场观众的掌声，也让对手觉得有些无地自容。

丝毫没有提高音量，但却好比在对方的背后狠狠地一击，靠的是什么？——精彩的言辞。

所以，即使你是一个说话声音小的人，也不必担心在吵架的时候吃亏，只要你能够用吸引人的话语诠释出你的道理，就不怕对方会不拜倒在你的言辞中。

如何让骂人的言辞更精彩

谁都希望自己能够一语博得满堂彩，但是并不是每个人都有这样的本事，想要朝这个方向努力，还真得下点儿功夫。

一、逻辑

逻辑是第一要练的内容，如果你说话语无伦次，一点逻辑都没有，不要说用言辞打动人，就连用最粗鲁的方式来骂人都做不到。可能你滔滔不绝地说了一大串话，但是在对方听来却杂乱无章，根本搞不清你究竟是在说些什么。

二、多阅读

广泛的阅读书籍是不可少的。在书籍中能够学习别人精彩的论证方法和有趣的表达方式，在吵架的时候，可以作为仿效的对象。另外，在骂人时，也不妨旁征博引一些经典的例子，这些都可从书籍中得到。

三、网络

网络的作用有两个，一个是可以让你学习更多生活中别人斗嘴的例子，这些例子比起书中的事例可能更为生动和实用；另一个作用是可以通过网络勤加练习，在 bbs 中看到自己感到不爽的事，便可以用你刚刚学到的方法大肆演练。好处是，即使你还没有练到火候，演砸了，也不必担心会丢脸，没人会知道你的真实身份。等你练到炉火纯青的地步时，就会让身边的人大吃一惊。

实战练习：你骂人的方式是粗鲁的吗？

假如你正在外国旅游，但是导游刚好有事离开一下，而你看到一

个很好吃的东西，突然勾起了你的食欲，你想要买但又不知道该怎么说，你会？

- a 指手画脚地让对方明白你的意思
- b 找来纸和笔画图
- c 请别人帮忙
- d 算了，不吃了
- e 一边比画一边说，穿插着外语和汉语

测试结果：

选择 a: 野蛮指数★

一般情况下你不会选择正面冲突的方式，也不会表现得很野蛮，而是跟对方冷战。表面上你并不在乎，但是心里面却不好受，所以经常会拿东西出气，这种习惯可真的不太好，如果生气就要发泄出来，拿东西出气等气消了又会为自己摔坏了东西而后悔，所以你在适当的时候可以稍微野蛮一点儿。

第 36 节：骂人不在音量大

选择 b: 野蛮指数★★

你是一个很理智的人，如果有人招惹到了你，你通常不会选择用大吵大闹的方式来解决。你总是会不动声色地先稳定自己的情绪，等对方给自己一个合理的解释。如果被你抓到了把柄，你便可以名正言

顺地把对方大骂一顿，让对方知道你不是好惹的。

所以说你的野蛮不是任何时候都能见到的，但是一旦你野蛮起来却不容小觑，有一句俗语可以用来形容你：“老虎不发威，当我是病猫！”

选择 c: 野蛮指数★

跟别人发生争执，你只会打落门牙往肚子里吞，一个人偷偷地躲在角落里伤心。逃避问题是你的拿手好戏，不会跟人发生冲突，不管事情大小都只会自己默默忍受。再加上性格可能会比较内向，所以即使你野蛮起来，最多也是对自己野蛮，这样是不对的，有火气就要发泄出来，憋在心里可不好啊！

选择 d: 野蛮指数★★★

你真的可以说有一张“野蛮”的嘴，虽然你对于肢体上的暴力敬而远之，甚至有种深恶痛绝的感觉，可是你自己本身却很崇尚言语暴力。而且在这方面你可以说是一个高手，只要有人惹毛了你，你一定会把他骂得连头都抬不起来。从你嘴里说出来的话绝对句句都像锋利的刀，让对方难以承受。

选择 e: 野蛮指数★★

你属于温和的一派，对于野蛮的骂人行为根本不在行。遇到冲突你只会尽量躲避，也不会让人察觉到你的不高兴，只有在忍无可忍的时候你才会爆发。但是你的爆发非常有心机，你会将累积的不愉快隐藏得非常好，当你爆发的时候，那股子力量是没有人阻挡得了的，因为一切都在你的计划之中。所以也可以说你是“心机型的野蛮”。

第 37 节：不一定要说“三字经”

不一定要说“三字经”

骂人是件容易的事，你可以破口大骂，让污秽的语言脱口而出。但是骂人又是一件很讲究的事，因为用“三字经”骂人过于低俗，如果能不说脏话而达到骂人的效果，何乐而不为呢？所以如果选择后者的骂人方式，骂人就变成了一种学问、一种生活哲学、一种语言艺术。

骂人的最高境界是典雅的、风度翩翩的或者幽默搞笑的，赤裸裸的骂人方式恐怕谁都不会表示赞赏，而如果用文雅的方式骂人，也许在场的人都会为你叫好。

骂人要骂得微妙含蓄，当你在不知不觉中已经把对方骂得一无是处时，对方却还毫无察觉，以为你只是自己在唠叨呢，但等到他回过神来细细品味你所说的话时，才反应过来原来你是在骂他，这不让他脸色发青才怪呢。

三国时期诸葛亮骂死王朗可谓是骂人中的经典之例。

王朗受命于曹操来到两军阵前，起初还很客气地对诸葛亮动之以情，晓之以理：“既然您这么厉害，上知天文，下知地理，既了解当前的形式，又能推算出未来的世界格局。那么您又何苦大老远地来侵犯我们的领土呢？”

诸葛亮拿着扇子，笑着说：“我哪里是来侵犯你们的领土，我明明就是来讨伐奸贼，收回我汉室的江山啊。”

王朗长篇大论地开始论述他们是如何优胜劣汰，而成为其中的强者，占领这片土地也是理所当然。

听完他的一大堆废话，诸葛亮狂笑了几声：“我本来以为你是汉室的老臣，却没想到你竟然说出这种大逆不道的言论，真是粗俗无比。你说你是顺应天意，协助曹操完成大业，还不如说你就是贪慕虚荣。你协助乱臣贼子谋权篡位，简直是罪孽深重，天理不容，你就不怕遭报应啊？”

王朗听了这番话脸色已经开始发青，可诸葛亮并没有停下来的意思，“你这个无耻的老贼，你难道不知道大家是怎么看你的吗？在他们眼里啊，你根本一文不值，恨你恨得咬牙切齿，都想把你生吞活剥。你还敢在我军面前说什么优胜劣汰？你这话等到九泉之下再跟汉朝先帝们说去吧！”

王朗已经气得胡子都翘起来了，诸葛亮却骂得更厉害，“你活了一辈子，多少岁？哦，七十六岁，我看你是白活了。没有立下任何功劳不说，还整天在这儿嚼舌，真没有见过你这么厚颜无耻之人。”

王朗气得有些支撑不住了，再加上年纪大了，血压和心脏都不太好，一下子无法承受，捂着胸口跌下了马。

本来还拍着胸脯向曹操保证能够说服诸葛亮的王朗，没想到竟然在诸葛亮的三言两语之下丢了性命。

所以骂人不需要用“三字经”，只需要简单的几句就可以达到滔天巨浪的效果，这才是真正的骂人呢。

实战练习：测试你骂人的文明程度

每个人都有自己的特色，但是文雅的骂人方式，你会吗？来测测你是否会文雅的骂人方式，或者你文雅骂人的潜力是多少。

1 你的桌子上放了一杯饮料，你觉得饮料的分量是多少？

a 很可怜的一点点接问题 6

b 满满一杯接问题 2

2 观赏日出或者日落的最佳地点，你认为在哪里？

a 山顶接问题 8

b 海边接问题 3

3 你比较喜欢下面哪一个字母？

an 接问题 8

bo 接问题 4

4 当你有心事时，你有几个好朋友可以倾诉？

a 两个或两个以上接问题 10

b 一个或一个也没有接问题 11

5 你会随身带着自己的名片吗？

a 是接问题 9

b 否接问题 7

6 在饭店门口看到一对夫妻，你觉得他们应该是？

a 正要进去接问题 5

b 刚刚出来接问题 7

7 你是否喜欢赌博？

a 是接问题 9

b 否接问题 10

8 你比较喜欢下列哪种动物?

a 狡猾精明的狐狸接问题 7

b 可爱乖巧的狗儿接问题 4

9 在众人面前, 你会大胆地说出自己的反对意见吗?

a 是接问题 12

b 否接问题 13

10 shopping 的时候被人踩了一脚, 你会踩回去吗?

a 是接问题 13

b 否接问题 14

11 有人批评你认识的人时, 你会生气吗?

a 是接问题 14

b 否接问题 15

12 你是宿命论者?

a 是你是 a 类型

b 否你是 b 类型

13 你会去打桌球吗?

a 是你是 b 类型

b 否你是 c 类型

14 你喜欢穿白色的衣服吗?

a 喜欢你是 d 类型

b 不喜欢接问题 15

15 一位很有名气的算命师说，如果你改名后运气会变得更好，你会改名吗？

a 是你是 e 类型

b 否你是 d 类型

结果分析

a 类型: 文雅程度 20%

在通常情况下，你是一个亲和力十足的人，一旦发生争执，你就会像刺猬一样竖起全身的刺，态度出现一百八十度大转弯，让周围的人对你刮目相看。而且你发怒起来是毫不讲文明的，只会选择能够让你发泄心中的怒气的方法，而不管这种方法是否文明。

b 类型: 文雅程度 30%

你是一个喜欢探索和尝试的人，任何事情都兴致勃勃地想去尝试，即使是骂人的方式也是如此，只要是你看到的并且觉得很新鲜的事，就会想要去做，而且一段时间内你都会按照这样的方式来做。可以说你的文雅程度是有潜力可挖的，如果这种方式能够引起你的注意。c 类型: 文雅程度 50%

你是一个没有耐心的人，如果你用文雅的方式与别人发生争执，但持续了很长时间却丝毫没有成效的时候，你就会放弃。所以你文雅的程度是视冲突持续的时间而定的，如果能够在短时间内解决，你就会选择以文雅的方式骂人，否则你就会脏话连篇。

d 类型: 文雅程度 10%

你是很情绪化的人，你的文雅程度要视心情而定。心情好的时候你不太喜欢用不文雅的方式争吵，但是因为大部分的争吵都是发生在心情不佳的状态下，所以你通常都不会太文雅。

e 类型：文雅程度 70%

你的文雅程度已经算是很高了，你很鄙视用“三字经”的人，对于用文雅言辞骂人十分着迷，或许这已经成为你的一种爱好。当你用了十分精彩的文雅方式让对方低头的話，这还会成为令你自傲的一件事呢！

第 38 节：让人心服口服

让人心服口服

由于全球的裁员浪潮，菲比亚的公司也开始了裁员风波，大家都神经兮兮的，做事也格外小心，生怕自己就是下一个被裁者。于是，不正当的竞争也随之开始。

一天，一个女职员去找老板交报告，没多久回来后竟发现自己的电脑上显示着色情网页，她以为自己的电脑中毒了，便顺手关掉网页，准备找时间杀毒。她万万没有想到，第二天竟然全公司都在风传她看色情网站，甚至还有人绘声绘影地形容她怎样偷偷摸摸地趁着大家没注意，小心地打开网页。还在她经过的时候指指点点，这对一个刚出校门的女生来说简直是莫大的打击。最后，这个职员不得不主动辞职离开。

菲比亚怎么也想不到类似的事情也会在自己的身上发生。一天快要下班的时候，主管把菲比亚叫到办公室，非常严肃地说他丢了一份

重要的公文，而这份公文的一部分在她的办公桌抽屉里找到了。

菲比亚听到主管这么说，当然吃了一惊。不过她马上就冷静下来，平素看来很老实的菲比亚用很冒火的语气回击主管：“第一，我想问一下，我拿走这份公文对我有什么好处？第二，就算是我拿了公文，也会把它放在一个任何人都找不到的地方，怎么会傻到把它明目张胆地放在我的办公桌抽屉里？第三，办公桌是我的私人地方，你们有什么权利没经过我允许就乱翻？”

这几句话听起来很平常，可是句句带刺，说得主管没话可答。这件事也不知道怎么就传开了，大家知道菲比亚不好惹，以后再也没有人敢陷害她了。

吵架不见得要用华丽的语言，重点是要有说服力，只要能将对方说得心服口服，那你就胜利了！

如何才能提高你的说服力？

在说服他人时，经常使用第二人称，避免使用第一人称。

避免使用陈词滥调。

避免使用没有意义的词语，比如重复地陈述某个观点。

避免使用不肯定的话，如“我觉得”、“我认为”。

避免使用指导性的词语，如“你应该”。

不要只顾着谈论自己。

保持足够的耐心。

先要了解对方的用意，领会对方所说的话。

实战练习：你骂人的言辞有说服力吗？

在发生冲突的时候，你是否能够用有说服力的言辞，让对方成为你的手下败将呢？来做一些以下的测试：

1 你是否有一项专长？

a 是

b 否

2 你是否觉得自己在任何场合都能应付自如？

a 是

b 在某些场合可以

c 否

3 你觉得以下哪种陈述较符合自己？

a 我对自己的言谈没有信心

b 我的口才很好

4 你觉得成功是要让其他人敬畏你，而不一定需要喜欢你

a 此话很对

b 此话不对

5 你如何评价自己的魅力？

a 非常出众

b 出众

c 一般

d 差

e 很差

6 你喜欢哪种款式的衣服？

a 有个性的衣服

b 当下最流行的

c 传统服饰

d 欧式风格

7 你对别人的观点是否很在意？

a 非常在意

b 在意

c 有一点儿在意

d 不太在意

e 一点儿也不在意

8 看到电视里的喜剧情节，你会哈哈大笑吗？

a 是

b 有时会

c 不会

9 你习惯赞扬别人吗？

a 习惯，这很容易

b 一点儿也不习惯

10 你习惯用哪种方式讨价还价？

a 远远高 / 低于我希望的价格

b 比我希望的价格只高 / 低一点点

c 不会讨价还价

评分规则

选择 abcde151 — — — 2531 — — 315 — — — 415 — — —
535321614533712345 续表

选择 abcde8125——951——10531——结果分析

40~50 分: 说服力★★★★

你是一个极具说服力的人，不管是在日常的生活、工作中，还是在与人发生争执的时候，都能够轻而易举地把对方说服。

30~39 分: 说服力★★★

你的说服力不差，但如果你能够在说服对方的同时更加坚定自己的想法，流利地表达自己的观点，那就会更厉害了。

20~29 分: 说服力★★

你的说服力有点儿弱，那是因为你在说服对方之前对自己的观点还有些不确定，所以显得没有那么理直气壮。

10~19 分: 说服力★

你是个毫无说服力的人。对于别人的指责，你几乎无能为力，想不出用什么方法还击。

第 39 节：巧用外语来解恨

巧用外语来解恨

许多人不骂人，他们认为那些话太难听，很难将骂人的话说出口；许多人对这些没有顾忌，争吵时他们是厉害的角色，可是在有些情况下，这些人也会变成“哑巴”，怎么回事呢？一起来看看齐明的遭遇。

齐明极爱旅游，这一次为了犒赏自己一年来的辛勤工作，他选择去欧洲。为此，他还狠狠地恶补了一下英语，虽然水准没提高多少，但普通对话已不成问题。

本来轻松的旅游却因为一次意外事件搞得齐明心思全无。他在抵达欧洲国家之后，在途中遇到了一个观光客，他粗心地撞翻了那个人的饮料，但齐明马上说“sorry”道歉，没想到遇上了一个难缠的角色，对方开始大叫起来，然后就是一大串的英语。虽然他说得很快，可齐明还是听到他说了一句“fuck”。

齐明的火气一下子就大了起来，不就是碰翻了饮料，火气有必要这么大吗？这要是在台湾，齐明一定会好好地“回敬”他，跟他对骂。可现在齐明觉得自己好像变成了哑巴，明明知道对方在骂自己，却没办法开口。因为以他的英语水准，交流还可以，骂人的话就只会一句“fuck”。

齐明实在气不过，但又没办法和那个家伙对骂，只用汉语痛骂了他一顿就离开了。

回到旅馆，齐明一屁股坐在床上。气愤之余，却也感慨万分，真是“话到用时方恨少”。这一次虽然用汉语骂回去了，但这算什么真

本事？而且出不了气。看来，下次出国不但要掌握交流的语言，就连骂人的话也要多记一些，免得再吃哑巴亏。

没错，如果要去异国他乡出差或者旅游，我们可能都会事先温习一些基本会话，很少有人先学骂人的话，但正因为如此，不少人吃了亏。所以最让人气不过的是明明自己心里怒火中烧，用自己的母语将对方骂得一无是处，对方却一点都不知情！

当然在去国外之前，就应当考虑到可能遇到的种种情况，发生争执需要争吵也不能排除在外。所以，精心的准备也应当包括准备一些对骂的话，比如：

1youmakemesick!你真让我恶心！

2whodoyouthinkyouare 你以为你是谁？

3areyouinsane/crazy/outofyourmind 你疯啦？（美国人常用！）

4getoutofmyface. 从我面前消失！

5howdareyou! 你敢！

6cutitout. 省省吧。

7youhavealotofnerve. 脸皮真厚。

8youareoutofyourmind. 你脑子有毛病！

9youreapainintheass. 你这讨厌鬼。

10youlookguilty. 你看上去心虚。

11getoffmyback. 少跟我啰嗦。

12youreadisgrace. 你真丢人！

13getthehelloutofhere!滚开!

14dontgivemeyourattitude. 别跟我摆架子。

15youreawaytoofar. 你太过分了。

16thatsthestupidestthingiveverheard!那是我听到的最愚蠢的事!

实战练习: 用外语骂人的技巧

很多时候我们都会遇到这种吃哑巴亏的情形, 在这种情况下, 对于一种不太熟练的语言我们应当如何用技巧取胜呢? 一、用气势压倒人

在古惑仔的电影里常常会看到一个人单挑一群人的情形, 一对多, 难道他不怕吗? 怎么可能不怕, 但是单挑的人有绝招获胜, 这绝招就是气势! 你看那单挑的人总是眼神凶狠、气势十足地冲着对方的首领大喊大叫, 正所谓擒贼先擒王, 不管你有多少人, 先直接把对方的首领吓到腿软, 对方在气势上就输了。当然, 如果真的动起手来, 一个人还是会吃亏的。但是吵架就完全不同了, 不管是一张嘴对一张嘴还是一对多, 只要在气势上先压倒对方, 还怕吵不赢吗?

跟语言没办法沟通的外国人吵架, 同样先要提升自己的气势, 你先不用张口说话, 单单凭气势就让对方觉得你不是个好惹的人, 这样他就开始心虚了, 自己乱了手脚, 你就自然可以不战而胜。

二、巧用汉语 + 外语

即使你的外语不流利, 但是还多少能说两个单词, 尤其是一些骂人可能用得上的词, 那也好办, 就用汉语加外语的方式骂。比如你可以说“你真是个 pig”, 在说到“pig”时还要加重语气, 虽然对方听不懂你说的“你真是个”这几个汉字, 但是他一定能够听得懂“pig”, 再加上你恶狠狠的语气, 他一定能够猜得出你是在骂他, 这样靠他自

己猜骂人的话，也能够达到骂人的效果。而且不用句句都用这样的句型，只要在开始的时候说上一两个单词，结尾的时候说上几个，中间完全可以用你熟悉的汉语开骂，对方虽然听不懂，但是单凭那一两个单词就知道你一整段都是在骂他了，他应该能够体会到你骂得有多么“真切”。而且人们有这样一种心理习惯，如果他知道你骂了他但又不知道内容，他会把你骂的内容往最坏的地方想，而这样的效果甚至有可能比你用他听得懂的语言骂更来劲儿呢！

三、加上肢体动作

在你跟对方吵架的同时，不要忘记加一些小动作，比如鄙视对方的手势，或者当他在说话时，用手指摇晃的动作表示不以为然……

第 40 节：恶言相向最麻烦

恶言相向最麻烦

同事之间因为工作上的摩擦而互相争吵，这是再正常不过的了。但是如果因为工作上的争吵而演化成为人身攻击那就有些过头了。看看以下的例子：

安达和森宇本来就是好哥们儿，恰好他们又在同一间公司，这就使得他们的关系更为亲密了。但是因为最近安达的工作表现十分出色，受到了老板的多次赞扬，让森宇觉得很不是滋味。因为从他们认识起，森宇就处处比安达好，这一次安达突然领先，让森宇感觉有些不自在。加上这一次的事件，更是让两个人的关系走到了崩溃的边缘。

这阵子因为森宇家中有事，请了几天假，碰巧客户急等森宇负责的项目，于是上司就把森宇做了一半的项目交给安达。

因为是好哥们儿的项目，安达自然就多花了几分心思。项目受到了客户的赞扬，并不了解情况的上司以为这全是安达的功劳，在大家面前好好地表扬了他一番，可是这其中至少有一半的工作都是森宇之前做好的，而且很多重要的环节也都来自森宇的努力，但是上司现在把所有的功劳都归到安达身上，这就让森宇窝了一肚子火。

晚上安达好心请森宇吃饭，朋友间本不该为这点儿小事斤斤计较，可是森宇那天不知道是怎么了，竟然冷嘲热讽起来，“怎么？不就是老板表扬了你几次，这么得意啊，在我面前炫耀什么啊？”

这样冷不防的一句话说得安达不知所措：“你怎么了？是不是为了这个项目的事生我的气？我也不知道老板会这么突然地说这件事。我后来找过老板了，跟他说这个项目的大部分工作都是你做的，我只不过是帮你收尾，功劳应该是你的啊！老板说明天就要表扬你呢！”

“什么？你说是我的功劳就是我的功劳，你叫老板表扬我他就表扬我啊？你以为你是谁？老板眼里的大红人？你在我眼里算个屁啊！”

听到这句话，安达完全傻眼了，没想到为了这么一点小事，多年的哥们儿竟然对自己说出了这样的话。安达没有办法接受，很想再跟他争辩下去，但似乎已经没有任何意义。

森宇也觉得自己的话说重了，但说出去的话如泼出去的水，自己也很难拉下面子道歉，只好将错就错，继续强硬下去。

这两个人从此以后关系变得冷漠起来，以前一起喝酒划拳的日子不再有了，见了面也只是客气地点一下头，打个招呼。

所以，即使吵架也千万不要用恶语伤人。吵架是为了说出心声，化解矛盾，而不是为了贬低对方，让对方无地自容。

实战练习：不可出口的恶言大集合

即使是吵架，还是有一些禁忌的话是完全不能说的。下面列的，是你在争吵时打死都不能讲的恶言，除非你想要离婚、分手、让同事关系破裂、被老板炒鱿鱼……

一、夫妻、情侣间不可用的恶言

不能说“你有个屁用啊？”之类数落对方无能的话。虽然这可能只是无心之语，但是这样一句话就能伤透对方的心，把两人的关系逼到了死角里。两个人吵架，千万不要把过错都推到另一个人的头上。两个人应当互相体谅，多为对方着想，共同承担困境。

第 41 节：恶言相向最麻烦

不要冷嘲热讽。比如“我还真要谢谢你这样整天不理我，我就有自由了！”这是夫妻间常用的吵架伎俩，目的就是激怒对方。但是这样一句看似平常的话，往往会给对方留下很深的印象，对未来造成影响。

不要疑神疑鬼。比如“你今天打扮成这样，有约会啊？”在生活中谁都有心血来潮的一面，如果你经常用这样疑神疑鬼的语气说话，恐怕对方没有外遇都会被你说出外遇来。

不要打断对方说话。在对方说到一半时，突然插一句“那你的意思就是……”之类打断对方的话。这不但让对方觉得你没有耐心听他（她）解释，也会激得对方怒火升级。如果不想一直吵下去的话，最好还是先弄清楚对方想要说些什么。

二、同事间不可用的恶言

鄙视对方能力的话。比如“老板怎么瞎了眼，任用你这么个废物”、“跟你在一起工作真是我的耻辱”之类的。即使对方能力不及你，也不能把这个当做吵架的筹码。这一次可能凭借这个因素你赢了，但是将来你同这位同事的关系将无法维持下去。因为他总会想着你对他的鄙视之意。

不可揭露同事的私人秘密。如果你们是在工作场合吵架，就不要把工作以外的话题带进来，一旦说到令人尴尬的话题，那么就算你胜了，也是胜之不武。

三、与老板吵时不可触及的恶言

“你真是个无能的领导者”，这是任何一个老板都不希望听到的话。如果你当面指责他的无能或者领导无方，那就说明你真的是不想在这家公司待了，不如自觉一点，主动离职算了。“你这么不讲道理，哪有老板的样啊？”如果你说了这样的话，老板的心里一定会想“我没有老板的样，难道你有老板的样吗？”没错，不管老板犯了什么错，他终究是老板，不要过于忤逆他的意思。

四、骂员工时不可触及的恶言

“有你这样的员工真是公司的不幸”，如果当老板的说了这句话，就太伤员工的自尊心了。如果他本身是个内向畏缩的人，那在以后的日子里，他会越来越没有自信，在公司也不会有所作为。如果因为一时的错误，而导致员工的能力无法发挥，那便是公司的损失啊！

第 42 节：知己知彼，百战不殆

知己知彼，百战不殆

理智的人在打人前会先考虑一个问题，如果打了对方一拳，对方是不是也会还击一拳。如果对方还击，自己是否能吃得下这一拳。骂人也一样，在你骂对方之前，要做好对方会回骂的准备，并且无论对方怎样骂，你都有办法让他服输。在了解对方的基础上选择适当的战略，就能够保证任何吵架都百战百胜。这就叫做“知己知彼，百战不殆”。

在吵架的时候了解对方的脾气和性格，对吵架有很大的帮助，尤其在跟熟人吵架时。来看看美玲的例子：

美玲怎么都想不到自己会跟上司发生如此激烈的冲突，不过还好她及时补救，否则她在这家公司的前途可真是令人担忧了呢！

美玲在公司一向是看上司的脸色行事，从来不敢违背老板的意思，因此她也成为老板的爱将之一，有什么好处都少不了她的。这一次老板又派她去南部的分公司检查一个项目，这本来是个肥差事，不累又可以顺便回老家。可是偏偏她前一天在购物时被骗了，整整一天都在想着自己被骗的事，很不爽。

本来这次出差说好了可以让美玲去三天，这样她就刚好能够参加同学会，可是公司临时决定要美玲第二天就回来，这样她就放弃同学会的行程。可是在这之前，美玲已经跟好多要好的同学打了招呼，说她一定会去。现在岂不是要失约？

不行，得去找上司求求情，说不定能再多待一天，如果不行那就只好认了。原本想好了要怎么做，可到了现场就完全不是这么回事了。

到了上司的办公室，还没等美玲开口，上司就说话了：“你怎么还没出发？公事很急，早去早回啊。”

“我想在南部多待一天，您也知道，我之前跟您说过有个同学会。”

“噢，同学会啊，以后再参加吧，公司最近工作量不小，不能多耽搁。快去吧，明天晚上就回来。”

“什么？明天就回来？不是两天吗，怎么又少一天？”

“连同今天算两天啊。所以叫你快点儿出发啊！”

“那怎么都没人通知我啊？我就算现在马上收拾到了那里都是晚上了。您怎么老是变卦啊？”本来这些反抗的话都是美玲以前绝对不可能说的，但是因为最近遇到不顺心的事太多了，说着说着就失言了，而且态度也变得很差。

上司见到她这样也很奇怪，平时不都是绝无二话的吗？今天怎么讨价还价起来了？上司也没好气地说了一句：“不想去我派别人去好了，公司里又不是就你一个人，出差还想参加同学会，想放轻松，这公司是你开的啊？”

美玲感觉上司是真的生气了，也不敢再说什么了，赶忙回去收拾东西出发。在路上，美玲的心情平静了下来，开始胡思乱想了。今天她这样反常的态度会不会让上司对她有成见呢？以后自己得不到重用倒还是小事，如果被炒鱿鱼怎么办？“公司里又不是就你一个人”就是说公司不缺人啊。

美玲一路上都在想这事，不能这样坐以待毙，与其在这乱想会被上司如何处理，不如主动出击。因为跟上司的关系不错，美玲很了解上司就是那种刀子嘴豆腐心的人，只要跟他美言几句，上司一定不会把这件事放在心上的。

从南部回去的时候，美玲特别贴心地买了上司总念叨的南部特产，给上司赔个不是……

吵架的时候可以放心去吵，吵完之后也要知道怎样挽回局面，这就是知己知彼的好处。

实战练习：职场中如何知己知彼地吵

选择可“吵”的题材。在职场中并不是所有的事情都能够用吵架

来解决，要了解事情的严重性、吵架双方的关系，以及吵架之后能否解决本质问题。如果事先没有了解状况就傻乎乎地吵起来，那么就有可能吵丢工作。

选择可“吵”的对象。并不是所有人都能禁得起吵架，可能你骂了他一句，过后他表面上看来毫不在乎，但却在内心里燃起了对你的仇恨，处处给你挖陷阱阻挠你的发展，那岂不是很不值得？所以在吵之前一定要确认对方不是会记仇的人。

明确吵架内容。在吵架之前，要反复在心里问自己，究竟是因何而吵，你是否能够完全站得住脚，不会被对方抓住小辫子，如果你没有做到完全明确，劝你还是忍一忍，不要吵的好。

正视吵架意义。吵架对你来说是什么？要解决问题，还是纯粹为了出口恶气？如果是后者，那还是算了吧，在工作中，谁没有让别人看不顺眼的地方呢，你能保证自己做的任何事都是正确的吗？如果你与同事因为一点个人摩擦而在工作场合吵架，一方面会引起老板的不满；另一方面别人也会揪出你的不是，到时候两个人都难堪。如果是为了解决工作上的问题，这才值得一吵，但也不要由此而变成对对方的人身攻击，要始终坚持重点是为了工作，不能偏题。

吵架后要冷静。吵架之后不管谁胜谁负，都不能在心里记恨，也不要一直保持激动的情绪。工作还是要做的，人还是要面对的，所以冷静下来想想如何收场才是明智的选择。

第 43 节：不翻旧账

不翻旧账

很奇怪，当人们与熟悉的人发生冲突时，脑子就变得灵光起来，所有关于对方不好的事通通想起来了，不管是对方惹到你的，还是惹到别人的，反正能被你当做有力证据的就会被搬出来。

争吵的过程中，牵扯出陈年旧事，甚至连对方的家人都搬了出来，这样做只是更加激起对方的怒气而已。

赵倪和老公努力工作，终于买下了一栋房子。新家的钥匙拿到手里的时候，两个人都兴奋得很，可是这种快乐马上就因为装修的争议而全然不见了。

赵倪想要用剩下的钱把房子好好装修一下，因为这个房子可能要住上几十年呢，而老公认为刚刚花掉了一大笔积蓄，应该留点儿钱应急。

为了这件事，两个人每天都会争论，闹得很不愉快。

眼看着就要搬家了，但两个人还是没商讨出个结果来。

“不能再拖了，一定要做决定了。”赵倪想，当天晚上回家就跟老公坐下来认认真真的谈起了这件事。

老公当然还是不肯妥协，坚持不能用掉全部的积蓄。赵倪急了，“你怎么这样啊？跟你爸你妈一样，当年我们结婚的时候，他们就不赞同买好一点的家用电器，现在轮到你了，又不让我好好装修。”

老公一听，“装修是装修，怎么跟我爸妈扯上了？当年是因为我们工作不固定，房子也是租的，觉得没有必要才那样说的，你还一直记到现在？你好，你们家人都好，你弟弟还不是老找我们借钱？现在还有一笔钱没有还呢，想好好装修是吧？把那笔钱要回来就好好装，否则别想！”

两个人就这样，越说越激动，把陈年往事全部抖出来说了一遍，越说越气，结果不但没有商讨出装修的方案，还闹得两个人几天不讲

话，见了面像仇人一般。

既然只是装修的问题，干吗要把以前的事拿出来呢？这不是多此一举、火上浇油吗？所以吵架只能吵当前的问题，不要把陈芝麻烂谷子的事通通扯出来说一遍，这样只会让争执更激烈。

人们都说“三思而后行”，其实也应当“三思而后吵”。吵架之前先思考三个问题，能够让你更加明确你应当吵什么，保证不会离题。

问：究竟是什么让你生气，一定需要用吵架来解决吗？

答：

问：你吵架的思路是什么？打算用什么要点来吵？

答：

问：如果你是对方，会用什么观点来反击？

答：

实战练习：冲突后的大团圆结局

人们往往都会想发生冲突时应该怎么办，却经常忽略了吵架之后应当怎样收场。如果是跟路人甲吵架，那大可不必考虑这个问题，而如果争执的对象是你的情人、同事、老板、朋友、家人……冲突之后再见面是不是会觉得很尴尬呢？怎样消除这种尴尬，就需要在争执之后抓紧时间收拾残局了。

一、追根究底——弄明吵架原因

仔细回想你们的争执是因何而起，是对方的过错，还是你本身的问题，抑或是双方都有不对之处？只有搞清楚原因才能好好收拾残局。

二、寻寻觅觅——言归于好的办法

了解对方的性格，从他的弱点下手。比如他是个爱面子的人，那就给他台阶下；如果他是个贪小便宜的人，不妨送个贴心的小东西；或者他是个通情达理的人，那就好言相劝……

三、勇做第一——迈出和解第一步

吵架之后，过两三天人们的气就消了，但是见面时互不招呼是因为没有主动和对方说话的勇气，或者总是想着应该由对方先开口。其实谁先迈出第一步并不重要，重要的是和解的结果。而往往能够迈出第一步的人更有度量，识大体，所以应当勇于做迈出和解第一步的人。

四、循序渐进——一步一步打开心房

即使两个人能够像从前那样正常谈话，也未必表示关系与从前一样，吵架往往会让双方留下阴影，会对吵架的事情留下深刻的印象。所以应当找时间跟对方畅谈，把吵架的前因后果，用平和的心态聊聊，彻底解开矛盾。

五怎样“骂”每个人有不同的说话风格，诙谐幽默或者严肃谨慎，粗声大气或者温文尔雅。同样的，骂人也有不同的方式。

骂人方式不是只有粗声大气一种，软绵绵的态度也能让对方羞愧难当。骂人可以如悠闲地聊天，也可以如品着小酒、踱着步子般地细诉，更可以在咖啡馆中平心静气地指责。要选择用什么样的方式来骂，当然是与性格息息相关，每种性格都有各自不同的骂人方式，来看看以下的六种方法。五怎样“骂”汹涌澎湃式

所谓汹涌澎湃式的骂人，就是对吵架毫不避讳，同对方展开正面交锋。这种骂人方式，最重要的就是讲究声势。

先来说说“声”。骂人都是在生气郁闷甚至极度愤怒的情况下才会发生的。所以如果你用软绵绵甚至略带点儿温柔的声音去骂，对方

根本无法体会你的心情，也不会觉得害怕，只认为你是在唠叨地讲道理。

声音要中气十足，让对方恐惧，才能达到汹涌澎湃的效果。这就好像在战场上，要吹号击鼓，战士们也要放声大喊以壮军威一样。“吵”场如战场，骂人也一定要放开音量。

第 44 节：不翻旧账

再来讲气势。在电影中常常会有这样的杀手形象：还没有发出声音，但对手已经能从他的眼中感觉到杀气。骂人需要的就是这股“杀气”，但并不是要置对方于死地，而是要有战胜对方的决心，要从你的眼神中透露出愤怒。

只要有了声势，即使你的言辞不那么精彩，也一定能够来个汹涌澎湃式的骂人。当然，如果你能够用上令人拍案叫绝的语言，那一定会为你的骂人过程锦上添花。

马先生把车停在公司门口，准备取个文件马上就走。公司旁边的店面正在装修，可能马先生的车停的位置有些不太好，挡住了路，那些人看到车内没人，就狠狠地往车上踹了一脚。

这一幕刚好被马先生看到，他顿时怒火中烧。快步走到那几个人跟前拦住了他们的去路，因为那几个人的穿着是一样的，马先生没看清是谁动的脚，于是怒气冲冲地质问道：“刚才是谁踹了我的车？给我站出来！”

大概因为人多，那几个人先是一愣然后便恢复了平静。一个瘦子站了出来，“是我，你的车挡住了我们的去路。”

“踹一脚就不挡了？我的车停在车位上，就算是挡了你们的路也没违反规定，你凭什么说踹就踹？”马先生不但在语气上十分强硬，眼中也冒着怒火。

马先生的语气让瘦子有点心虚，声音也没有那么理直气壮了，故作强硬地说：“我只是碰了一下而已，哪那么严重！”

“还说不严重？！”马先生把瘦子拉到车跟前，指着刚刚踹上去的脚印说，“碰一下能有这么明显的脚印？你给我说清楚，要不我今天跟你没完。”

看到马先生的情绪越来越激动，路人也开始聚集过来凑热闹。见人越来越多，瘦子有些心虚，额头上开始冒汗。

他的几个同伴开始出来打圆场，“一场误会，不要这么激动！”边说边示意瘦子快走，瘦子一溜烟地走掉了。

“你给我回来！”马先生在后面要追，但是被瘦子的同伴拦着，也没真的去追。

其实马先生也不是真想追那个瘦子回来，毕竟敌众我寡，对方要是真的急了，单凭他一个人是要吃亏的，骂到这种程度，他也算是解气了。于是便就此作罢。

气势不是靠人多，而是靠骂者本身的威风劲儿。

实战练习：汹涌澎湃骂人的语言技巧

除了声势上要达到一定的程度，在语言上如果能够合理地搭配就能让骂人来得更猛烈些了，如果你觉得自己的辩论天分不足，没有丰富的词汇量可以痛骂对方，那么不如改变你的语言习惯，同样也能达到效果。

常用问句。对于同一个意思的表达，反问句和疑问句比肯定句更

带有逼迫性。比如老板骂员工是个笨蛋时，“你真是个笨蛋”、“你是笨蛋吗？”和“你难道不知道自己是个笨蛋？”这三句中，是不是问句的效果更强烈些呢？

用带有讽刺意味的比喻句型。比喻句型比一般句型更生动，在骂人时也是如此，比如你想骂对方丑，“你怎么这么丑啊？”和“你就像一个基因突变的外星人”，比喻句是不是更解恨呢？

用排比句式。排比句式的主要作用是增强气势，比如在与同事吵架时，“你这样做对公司有什么好处？你这样做对自己有什么好处？你这样做对大家有什么好处？”三个排比句一下子就会让对方慌了神。

第 45 节：指桑骂槐式

指桑骂槐式

指桑骂槐是睿智的骂人方式，它通过含蓄甚至有些幽默的手段，达到教训对方的目的。这种骂人方式技巧很高，能够通过三寸不烂之舌，把黑的说成白的，把白的说成黑的。

章小姐的同事 a 小姐，经常会跟别人炫耀她以前有多么优秀，常常举一些事例说明她多么能干、受人欢迎。大家刚认识的时候，同事们都很钦佩她，认为她的确很出色。可是久而久之，她的炫耀就有些令人反感了。尤其是某次一个同事不小心道出了事情的真相之后，a 小姐的形象更是在公司里大打折扣。

这位爆料的同事在跟某位朋友喝咖啡的时候无意中聊到了 a 小姐。令人吃惊的是，原来她这位朋友跟 a 小姐竟是初中同学。听了同

事的描述，朋友轻蔑地一笑，将 a 小姐的真实情况说了出来。原来她当年只是一个普通得不能再普通的人。成绩平平，相貌也不出色，不受老师重视，朋友也很少。根本不是她自己说的什么成绩数一数二，漂亮得整天有男生追在后面，老师宠爱，朋友多得总是围着她转……

从那以后，同事们都知道 a 小姐是这样的人，每次她饶有兴致地想要跟大家分享她的故事时，大家就纷纷借口有事走开了，不会再听她讲那些无聊的“别人的故事”了。

这天，章小姐和 a 小姐一起去上司那里交报告，上司刚好有事不在，她们只好先在办公室里等，等得无聊，a 小姐便又兴高采烈地打算给章小姐讲她的“陈年往事”。没办法躲避的章小姐只好勉强听听，可是越听就越想起那天同事说过的关于 a 小姐的事，觉得无奈又好笑。

突然，章小姐想到了自己刚刚看过的《哈利·波特》，于是便打断刚要开始第二个故事的 a 小姐，“你看过《哈利·波特与密室》吗？”

“嗯，听别人说过大概情节，还没有时间看，你也知道我有多忙，每天有那么多朋友……”“那我给你讲讲吧，我觉得里面有一个人很好玩。”章小姐又一次地打断了 a 小姐的炫耀。

“好吧！”a 小姐不以为然地说道。

于是章小姐简单地讲了一下情节，重点是讲里面一个叫洛哈的巫师，那是一个有英俊的外表，但是魔法却不怎么样的巫师，他把听到的传奇故事都编在自己身上，还把故事分类，出了很多书，因此成名。

听完了章小姐对于这本书的情节简介，a 小姐很自大地说：“我觉得我比较像其中的妙丽，既聪明又……”章小姐第三次打断她的话说：“不，我觉得你更像洛哈。”没等到 a 小姐反应过来，章小姐已经起身离开了，只有偷听的几个同事在那里窃笑。

章小姐虽然没有指明 a 小姐令人不快的毛病，却借一个故事巧妙

地说出了自己的观点。相信 a 小姐反应过来之后，会明白自己的“底子”已经曝光，从此不再唠叨自己的“辉煌”了。

实战练习：指桑骂槐的几种方式

一、吹其毛，求其疵

找出对方话中有漏洞或有争议的地方，接着他的漏洞往下说，对他这一点失败进行追问，在追问的过程中逐渐扩大，把焦点从原来的问题转移到这个纰漏上。

二、学会断章取义

举个例子大家就知道怎样断章取义了：

一个小伙子刚领了薪水，想请自己的女朋友吃大闸蟹，结果女朋友说大闸蟹不能吃，因为长有肺吸虫。如果不完全煮熟，感染率是 70%。然后就说这种病如何可怕，等等。

女孩是说“如果不完全煮熟”，并没有说煮熟的会怎样，可能根本没有任何危险，但是有人断章取义，直接告诉大家，吃大闸蟹是有危险的。

三、挑拨离间

挑拨离间如果用在人际关系中，是一种非常不正当的手段，但是在骂人中用用却无妨。

通过对方所说的话，将围观的人群拉到你的阵营当中，挑拨对方和大家的关系，从而使你获得群众的支持，在阵势上吓倒对方。比如之前慕云的例子中，如果有围观的行人，慕云能够说：“你这样骑车不看行人，今天是撞到我，明天就可能撞到其他人，这样对行人是一种威胁，你竟然还敢在这大肆叫嚣，真是不像话。”这样就无意中跟所有的行人站在了同一立场上，人多力量大，那两个人就不敢张狂了。

第 46 节：故弄玄虚式

故弄玄虚式

“故弄玄虚”一词的解释本是：故意玩弄使人迷惑的花招。如果把它用来形容骂人的方式，就是指说一些话来迷惑人，这些话务必要做到似是而非，似非而是。用这种方式骂完了人，自己却又能够置身事外，不负任何责任，所以也可以说是金蝉脱壳式。

《聊斋志异》的作者蒲松龄就可以说是故弄玄虚的骂人高手。《聊斋志异》虽然写的都是些鬼怪的故事，但这些故事中的情节却无一不反映出当时社会的混乱状况，尤其是官绅勾结、欺压百姓的事实。

如果蒲松龄发表一些批判社会、批判官府的文章，那他不就惨了？一定会被朝廷抓起来痛打，甚至有可能丢了小命。他聪明就聪明在，并不是直接把心中的愤怒讲出来，让大家都听得到，而是换一种方式，表面上看来只是在讲述一些民间的故事，实际上是在骂那些官僚。可以说既解恨又没有任何危险。

《聊斋志异》在市面上发行的时候，受到很多达官贵人的欢迎，那些小说中的情节可真是吸引人啊。可是越看越觉得哪里不对劲，但又说不出来。有一些聪明的达官贵人看懂了其中的意思，“这不就是在骂我们吗？”但是明明心中知道，自己却又不敢说，谁也不想明目张胆地告诉大家“我就是这么欺压百姓的！”

因此，蒲松龄不但借着《聊斋志异》成名，还替所有穷苦百姓出了心中的一口恶气。

这是故弄玄虚骂人的一个经典例子，在现实生活中，如果你对上

司很有意见，而你的上司也是一个凶恶之人，骂不得，你也不想丢了工作，那不妨试一试这个妙法来出口气吧。

实战练习：你是故弄玄虚的高手吗？

在十二星座中，哪些星座对于故弄玄虚这种手段很在行呢？

白羊座：故弄玄虚潜力 90%

白羊座善于在众人面前耍一些手段，而且会面不改色。他们觉得时不时地故弄玄虚一下很有意思，所以他们很会找机会来那么一下，加上手段巧妙，除非他们自己说出来，否则很少有人能够明白是怎么回事。如果他们想成为一个故弄玄虚的高手，简直是轻而易举。

金牛座：故弄玄虚潜力 80%

金牛座很会故弄玄虚，跟他们说话时要万分小心，因为他十句话里有七句都是另有深意的。不管你同他们的关系是亲密要好的知己还是普通到只是打个招呼的朋友。他们说的话都会弄得你一头雾水，这倒也不是他们心机重，大概只是他们的一种习惯。只有一种情况能让他们改变，那就是爱情，一旦坠入爱河，他们就没有心思去思考别的说话方式了，有话直说，免得浪费精力和时间。双子座：故弄玄虚潜力 50%

拥有双重性格的双子座们真是让人捉摸不透，他们喜欢别人说话直来直去，即使骂人也要那种痛快淋漓的，与其用那种故弄玄虚的方法来骂他们，还不如直接用“三字经”更有效果。尽管讨厌，可他们自己却很喜欢故弄玄虚，甚至把它当做一种爱好呢。如果他们切身体会到别人对他们使用这种方法时的感受，他们可能才会慢慢收手。

巨蟹座：故弄玄虚潜力 30%

巨蟹座喜欢做事直来直去，“有话就直说”是他们的口头禅。骂人的时候，要他们选择那种说了半天对方还不知道他在说什么，要让

对方慢慢反应的方式，真是比登天还难。

狮子座: 故弄玄虚潜力 40%

他们什么方式都勇于尝试，如果发现别人用这种方式骂人很有趣，他们也会试一试。但是这对他们来说跟玩高空弹跳和云霄飞车一样，只是一种尝试，不会真正把它当做惯用的手段，等到他们用这种方式骂腻了之后，就会再去尝试其他方式。

处女座: 故弄玄虚潜力 100%

处女座心思缜密，所以最适合用这种方式来骂人了，并且很多人会觉得他们没有在骂人，他们只是在说出一个事实而已。只要稍加培养，他们绝对可以轻松地成为一个故弄玄虚的高手。

天秤座: 故弄玄虚潜力 10%

天秤座的魅力非凡，人际关系很好，很少会跟人发生争执，所以在骂人这方面他们没有什么天赋，看到别人能用高超的骂人手段时，会让他们羡慕不已。他们虽然有时会夸大事实，但是对于故弄玄虚却完全不在行。

天蝎座: 故弄玄虚潜力 80%

天蝎座本身就充满了神秘感，他们所说的话也是神秘兮兮的。如果他们同人发生了争执，本来等待着大吵一架的对手可能要失望了，因为他们不会那么激动，反而会保持冷静，说一些貌似平静的话，让对手摸不着头脑，等他们回去仔细一想的时候才发现自己原来被天蝎座们狠狠地蜇了一下。

射手座: 故弄玄虚潜力 30%

在争吵中，为了胜利，他们会不择手段地采取任何方式。但是他们往往追求快速的效果，不考虑用那些要让对方思考半天才能反应过

来的方式。他们在吵架中只追求两点：快节奏和现场气氛，如果明明是在吵架中，还弄得像在聊天，他们会无法忍受的。

摩羯座：故弄玄虚潜力 20%

一向老实的摩羯座在骂人的时候常常是力有未逮的，明明他们心中所想的是很酷的方式，可是骂出来的时候就完全变了味。所以遇到需要骂人的状况，还是不要用花招，以免弄巧成拙。踏踏实实地用传统方法对摩羯座来说是最合适不过的了。

水瓶座：故弄玄虚潜力 100%

故弄玄虚的这种骂人方式简直就是为水瓶座量身定做的。水瓶座大都能言善辩，即使在平时的谈论中，他们只发挥了两三成功力就会让旁人觉得很厉害，在骂人的时候，他们轻而易举就能将对手击败。故弄玄虚这招被他们用得真是炉火纯青。

双鱼座：故弄玄虚潜力 10%

双鱼座性格很好，很少与人争论，骂人的情形就更少发生在他们身上了。所以骂人对他们来说是一个陌生的领域，更不用说运用技巧来骂人了。

第 47 节：出其不意式

出其不意式

正所谓“出其不意，攻其不备”，这在骂人的技法当中也是绝妙的一种。什么情况下能够让人大吃一惊？就是明明他料到你会发怒而你却平静如水；明明他认为你没胆动怒而你却大发雷霆。让对方意外，

首先就能带给对方心理压力。就好像两个人赤手空拳地打着架，其中一个人突然抽出一把长刀，另一个人一定会大吃一惊，也会为此而乱了阵脚。

出其不意的目的就是为了打乱对方原本组织好的思路，让他语无伦次，这样你只要稍加攻击，便可以轻松获胜了。

朱莉叶平日里在公司就是一个和事老。别人看到吵架的事总会添油加醋，一副唯恐天下不乱的八卦样子，朱莉叶却总是劝道：“在一个公司工作，要以和为贵，何必要闹得那么僵呢？以后还怎么一起工作！”所以，很多人想吵架都会挑她不在的时候，免得她又唠叨个没完没了。

朱莉叶的职责是负责新人培训。培养新人得耗费资金，而且对于公司未来的发展相当重要，所以朱莉叶所在的这个部门的人做事都十分细心，生怕挑错了新人，日后有麻烦。

因为这一次的新人较多，在集体培训之后，要把他们分成两个组，由朱莉叶和另外一个同事分别进行下一阶段的挑选和职业培训。本来这是一件很简单的事，只要把名单拿来随机一分就可以了，但是那个同事偏偏要找来新人的履历和以前考察的结果，看样子是想把好的都挑到他那边去。

谁能够培养出更多更好的新人，自然就代表谁更厉害。而且新人以后一旦做出什么成绩，提升了职位，对于培养者来说也是一条重要的人脉，这本是无可厚非的事，但是这位同事这样故意挑选，弄得朱莉叶很尴尬。如果朱莉叶也像他一样挑挑拣拣，好像她也是那样功利的人，但如果不挑，又觉得自己吃亏。

算了，不要因为这点儿小事斤斤计较了，他爱挑就让他挑吧。朱莉叶没有理会同事的行为。事情偏偏就很巧，这次招聘的新员工之中，有一个人跟朱莉叶有过一面之缘。那一次她是陪朋友来这家公司应征的，第一眼的感觉就认为朱莉叶是很有能力的人，再加上朋友对朱莉

叶的赞美，让这个新人想要成为被朱莉叶培训的那一组的人。于是她暗中找到了朱莉叶，好说歹说让朱莉叶同意收下她。

第二天，朱莉叶找到同事，说明情况，希望能够把那个新人分到自己那一组。同事本还不以为然，但是一看成绩，那个新人竟然排名第一，怎么肯把这么好的机会让给朱莉叶呢？

于是刚要递出表格的手又收了回去，“不行，这个人我早就看好想要了，你说是她拜托你，她跟你是亲戚吗？还是认识的人？她为什么会拜托你啊？我看你是看到她成绩好想要跟我争吧。”

虽然在此之前朱莉叶就料到要这个人可能没有那么容易，但却没想到同事会这么说，但她又没办法把原因告诉同事，那样的话好像在吹捧自己，这与她的做人方式不符。于是只好用几乎恳求的语气说：“就这一个人而已，其他的都随你啊，你把最后面的几个都给我，好不好？”这时刚好上司从门口经过，同事趁机提高了音量：“你要是真的有本事，就跟我公平竞争，何必非要那个成绩第一的新人呢？真的有实力的话就算是最后一名也能培养成优秀的人才。你这样挑来拣去的不觉得很没有水准吗？”

第 48 节：出其不意式

朱莉叶根本没料到这个同事会这么无耻，明明是他自己挑来拣去的，还倒打一耙说起她来了。周围的同事也不太了解情况，以为那个同事说的是实情，眼看着自己的名誉就要毁于一旦了。朱莉叶有点儿忍不住了，但理智还是占了上风，忍了忍心中的气，继续用平和的语气说：“我哪有挑来拣去啊，你要是真的不想给那就算了，我也没说非要这个人不可，随便你吧。”

朱莉叶刚想离开这个是非之地，没想到同事竟然不甘休，看来是非要上司面前说出点儿什么不可了：“你要不是挑来拣去的干吗要跑到我这儿来要人啊，真是虚情假意，想要就要，还说得我很厉害似的，想要就给你。”说着就把那个新人的表格递了出去，“拿去靠这个争第一吧。”

朱莉叶的怒火被点燃了。她对着同事严厉地说：“明明从头到尾在挑的人是你，现在却说是我在挑，如果是我在挑的话，那为什么这些新人的表格都在你的手里而不在我的手里？什么争第一争第二的，给公司选人才是在比赛吗？你很喜欢比是吧，你很想证明你的实力是吧，那我们就来比一下，看看这次谁培养出来的新人能更有作为。”声音虽然不大，却令周围的人大吃一惊。因为他们都没有想到，朱莉叶居然也会生气。

朱莉叶突如其来地愤怒让同事大吃一惊，顿时什么话都说不出来了。一直在外面听的上司拍着手进来了，“好啊，我们公司好久没有比赛了，那你们就来比一下吧，我来当裁判。”那个同事看到上司进来，刚想狡辩什么，上司打断他继续说：“刚才说到的那个新人分给朱莉叶，剩下的由你来挑”，然后上司就离开了，走之前充满信心地对朱莉叶说：“加油，大家等着看你的表现。”

有人说，平时脾气很好的人，真正发起火来是最吓人的。倒不是这类人脾气有多大，而是从平和到火暴，这种突然发生的转变会让人大吃一惊。正所谓“出其不意，攻其不备”。出其不意地骂人，往往能让你的对手哑口无言。

实战练习：出其不意的情形

出其不意的情形可以分为四种

平时表现出其不意时老实规矩，与人为善，别人说什么通常都只是点头听从，不与人红脸、争论。突然大发雷霆，态度稍微强硬一点就会让人觉得不可思议。平日里说话吞吞吐吐，没有条理，讲个事情

都讲不明白，语速也慢得让人着急。吵起架来就像是被附体，完全来了个一百八十度大转变，不但骂得头头是道，而且讲话快到让听的人都跟不上。与人为善，经常在别人吵架的时候做和事老，常常会说“以和为贵”。能够吵架对于这样的人来说本身就是一种反常行为，足以让人大吃一惊了。续表

平时表现出其不意时得罪到他，可是他也没说什么，看上去很大度，不因为小事斤斤计较。殊不知当时没有计较是没有充分的证据，在那之后他一直在小心求证，一旦寻找到足够的理由时，就会借机发挥，在对方没有防备的时候，从后面给他一棒子。

第 49 节：文人墨客式

文人墨客式

一想到文人墨客，大家都会想到他们一边饮茶或小酌，一边做文章或者畅谈的情形，怎么也不会把这个词跟骂人联想起来。

但如果稍加留意的话，就不难发现，那些文人墨客也有骂人的时候，而且他们骂起人来的架势更难以让人接受和回击。

唐朝的骆宾王有一篇闻名的《讨武曌檄》。这篇文章可谓是文采飞扬，如果单单研究它的文学功力，便可以称得上是一篇绝佳之作。但偏偏这篇文章是在骂人，把武则天的出身、行为、性情骂得臭不可闻，但文章行云流水，华美到了一定境界，真可以说是艺术与粗俗的完美结合。文中不见一处脏话，但却能让被骂之人看了会气得吐血。但好在被骂的人也气度不凡，不但没有找骆宾王兴师问罪，还称赞他文采飞扬，才华非凡，想要重用他。

古人骂人却不用脏话的例子不少，例如侍郎骂人的故事也是堪称经典。侍郎、尚书、御史三位高官同行，看到一只狗从前面跑了过去，御史想要趁机羞辱侍郎，于是便问：“是狼是狗？”（侍郎是狗）

侍郎一听，你骂我是吧，我也不让你好看，于是回答：“是狗。”

御史和尚书哈哈大笑，想要继续羞辱他，便问道：“你怎么知道是狗呢？”

侍郎不慌不忙地说道：“看看尾巴就知道了啊，下垂是狼，上竖是狗。”（尚书是狗）

尚书听了脸立刻就沉了下来，御史还暗暗在心中发笑，可很快他也笑不出来了。

因为侍郎继续说道：“当然也可以从食性上来分辨，狼是肉食动物，狗呢就不一样了，狗是遇肉吃肉，遇屎吃屎。”（御史吃屎）

侍郎说完便笑着离开了，本来想要羞辱他人的尚书、御史没想到被倒打一耙。

文人墨客式的骂人手法，首先要有一定的学识修养。这样在骂人的时候，可以用一些经典的史料海阔天空地骂，不用那些没有营养、空洞的脏话。

想要用丰富的知识内涵来驳倒对方，可不是一朝一夕就能练就的功夫。但并不是说没有了文学修养就没办法用这样的方式。仔细看看侍郎骂人的例子就可以发现，虽然侍郎骂了御史和尚书，但却是拐弯地骂，没有正面冲突，我们虽然不能那么巧妙地把骂人的话藏在对话里，但是却可以借鉴这种不用正面冲突的方式，拐弯抹角地骂人。

实战练习：职场中如何文人墨客式地骂

在职场中，用文人墨客式的骂人方法是再好不过的方式了，既不

会跟同事、老板或者员工发生正面冲突，又可以一泄心中之愤，达到骂人的效果。如果你认为自己在文学、历史等方面的知识太少了，恐怕没办法旁征博引、巧用词汇，其实也没有关系，在职场中可以利用你的专业知识或者生活中的常识，一样能够轻松地做到文人墨客式地骂。

一、利用专业词汇

对于自己所从事的行业你必定十分了解，而这个行业也一定有很多专业名词，不妨就利用这些专业名词。比如你是从事对外贸易的，现在你想要骂一个同事脑子不够用，你就可以说：“你的脑筋是不是‘贸易顺差’了？”贸易顺差本来的意思是两国对外贸易中，出口总额比进口总额高，用来形容脑筋，就是在暗示对方“出口的比进口的多”，懂得的越来越少，脑筋不够用了。

二、利用生活常识

生活中的常识，或者时尚词汇也能够带来同样的效果，就看你肯不肯多动动脑子广泛地联想了。

三、借刀杀人式

这也是文人墨客式中的一种，有的时候骂人不需要自己亲自动口，只需要稍微使个手段，把对方引入圈套，就能用他人之口骂该骂之人。

但凡被骂之人，必有其可恨之处，但是你却不必马上就此争执，不妨先设计“陷害”一下他。你可以假设这个可恨之处是你自己的，然后让对方评论如果自己这样会让别人怎么想，对方一听是批评你自然不会设防，可能把你批得一文不值，当他说到极狠处时，你便可以澄清一切，“我根本没有这样的缺点，你骂的人不就是你自已吗？”这一招借刀杀人，借他自己的口痛骂了他自己，保证让他有种生不如死的感觉。

第 50 节：心平气和式

心平气和式

有些人认为，骂人就要像开炮一样，要放出声响，弄得地动山摇的才叫骂人。所以很多夫妻吵架会声嘶力竭，弄得邻居都知道这两个人在吵什么。

但是这样的吵架方式往往只会让冲突扩大，对于解决问题没有一点儿帮助。所以有些时候，特别是你还在乎对方时，就一定要避免这样激烈的争吵，改用心平气和的方式。

珊蒂前不久参加了小学同学的聚会，跟同学多年没见的她显得兴高采烈。同学们都带了家人来，她也很想将丈夫介绍给同学认识，眼看聚会就要结束了，丈夫才姗姗来迟。丈夫不但没有抱歉的神情，还一副理直气壮的样子，这让珊蒂的同学都感觉很尴尬，珊蒂悄悄地问丈夫怎么来得那么晚，丈夫说：“又不是我的同学聚会，我来那么早干什么？来了就不错了！”

而且丈夫来了还一副百无聊赖的样子，只向珊蒂的同学们随便打了个招呼，就迫不及待地拉着珊蒂离开。

走出聚会的地方，珊蒂气极了，刚才强装出来的笑容一下子就不见了，强忍住的怒火再也无法抑制，她开始指责丈夫：“你为什么总是这样目中无人？！那些都是我的同学，你怎么一点面子都不给我留？”

可是丈夫却一点儿也没有知错的意思，“你要是想要面子就不应该让我去，你明知道我最讨厌和陌生人聊天，明明完全不了解还要装

作很亲密的样子，多假啊！”

听到丈夫这么说珊蒂更生气了，他不喜欢跟陌生人聊天，难道她就喜欢吗？丈夫经常会邀请不同的朋友到家里来做客，珊蒂不但要好好招呼，还要表现出主人的热情。如果自己的同学会丈夫可以晚来或者不来，那丈夫带陌生的朋友回家，自己是不是也可以出去逛街，对他的朋友不理不睬，避而不见呢？而事实上，珊蒂每次都极尽女主人之职，试着和丈夫的朋友交谈，主动找话题。

但是珊蒂并没有因此而跟丈夫大发脾气，而是退了一步，“那好吧，既然你不愿意跟陌生人聊天，那以后我就不勉强你了，你当然有你的自由。但是你也不能强迫我，也要给我自由。”丈夫一听不用自己去应酬那些陌生人自然是高兴，便点点头，“好啊，你想干什么就干什么啊，我从来没说不给你自由啊！”

珊蒂继续说：“你不喜欢同陌生人聊天，我又何尝不是。所以我们夫妻才这么有默契啊！所以以后你要带什么朋友回家，最好提前跟我说一声，我找朋友出去逛街，我也不想老在家招呼陌生人。”

丈夫顿时一愣，自己怎么就没有想到这一点。原来妻子一直以来都在做他很讨厌做的事，而自己却不能为了她牺牲一下，这样看来，自己可真有点儿自私了。他连忙抱着珊蒂，不停地说对不起，抱歉没有考虑到她的感受……

虽然两个人在争论着一个问题，但是丝毫没有硝烟战火。可能在吵的时候两个人都不高兴，但最终却能够以和平的方式收尾，大团圆结局，这不是很好吗？

如果一开始珊蒂因为丈夫的一席话就大怒，那一场激烈的争吵恐怕就难以避免了。

实战练习：心平气和吵架全攻略

想心平气和地吵架，首先自己要进行一些思考：

一、澄清对方的想法

很多人争吵的时候都喜欢歪曲事实，或者没有真正领会对方的意思。比如对方说：“我觉得你真的很自私。”听到这句话，大多数的人都会马上进行反击，“我自私，你怎么不看看你自己？我什么地方自私了，你……”正确的做法是让对方把话说完，看看他为什么认为自己自私，所以应当问一下：“你为什么觉得我自私，什么事情让你觉得我自私了？”这样就可以让对方拿出确确实实的证据，而有些时候，可能根本就是误会一场。所以只要澄清事实，根本就没有必要再吵下去了。

二、明白对方的要求

如果对方对于自己的某些行为感觉到不顺眼，那就应当了解要怎样做对方才会满意。如果对方根本说不出来，那他有可能就是针对你的人，就是对你不满意，没有什么原因，这样的话就不用留情面，骂就是了。如果对方说出了让他不满的你的行为，而站在对方的立场上你这样做确实不妥，那你就应当改正自己的行为，吵架是解决不了问题的。

比如很多夫妻在吵架时都会说：“你根本不考虑我的感受。”什么感受呢？这时候就应当问个明明白白，究竟是什么行为让对方感觉不顺眼呢？如果这一次没有问清楚就吵了，下一次还会因为同样的问题再度争吵。你适用哪种骂人方式

经过本书的介绍以及前面列举的这么多骂人方式，你现在一定想知道，究竟哪一种方式最容易，也最有效。

其实，方法就如同衣服，没有所谓的好坏之分。有的只是适合与否。只要根据自己的性格和骂的对象，选择合适的方法，你就能充分享受到骂人带来的快乐。那么，哪一种对你来说是最合适的呢？不妨通过下面的测试来找找吧！

1 等电梯的时候，你喜欢用什么方式来打发等待的时间呢？

第 51 节：心平气和式

- a 活动活动，充分利用时间做运动
- b 很不耐烦地不停按电梯按钮
- c 低着头做出一副沉思的样子
- d 盯着电梯的显示灯，准备第一个进电梯
- e 观察周围的人和事

2 你跟朋友一起吃饭的时候，通常都会怎样点菜？

- a 自己想吃什么都点什么
- b 别人点，什么都行
- c 先说自己想吃的
- d 先想好点什么，等别人说了以后再决定
- e 想来想去不知道点什么
- f 请店员推荐

3 下面哪种水果是你最喜欢吃的呢？

- a 桃子

b 梨子

c 葡萄

d 西瓜

e 李子

f 草莓

g 樱桃

4 你认为一只白色的蝴蝶停在什么颜色的花上最好看？

a 白色

b 黄色

c 粉红色

d 红色

e 蓝色

f 紫色

g 黑色

5 你走路时通常会采用什么样的姿态？

a 五指伸直，快步前进

b 手握成拳状，速度一般

c 手插进口袋

d 手指放松，步速较慢

选项 abcdefg175124——2137526—313547264217645354721——
—结果分析

30~35 分:

你的直觉敏锐，对于周围事物的感觉很强烈，不过也比较容易情绪激动。虽然心胸开阔，但是不合理的事瞬间就能把你脾气点燃。你做事不喜欢拖拖拉拉或者拐弯抹角，属于直来直去的一派，喜怒哀乐都不会隐藏，而且你极具正义感，敢于仗义执言，帮助弱小，有着一股豪气。所以汹涌澎湃式的骂人对你来说再合适不过了。

25~29 分:

你的自尊心极强，做事喜欢坚持自己的主张而不喜欢别人干涉。只要你想办成的事就一定会努力达到目标。但是你做人比较婉转，对于别人的批评或反对，你不会直接说出来，而是喜欢用行动表示你的抗议。你对自身要求极高，不允许自己有任何闪失，如果别人说了针对你缺点的话，你就会想方设法让他难堪，毫不留情面。这种人吵架最适合的方式就是指桑骂槐式，不但符合你婉转的个性，也能够狠狠地骂对方，不留情面。

20~24 分:

你对于喜欢的事情会极端地沉迷，而对于不喜欢的事情也会极度地冷漠，有点儿两面派的感觉。不过你的言辞很有幽默感，常常能够把众人逗得哈哈大笑。同时，你做事小心谨慎，在工作和交友上都十分慎重，有时会让人觉得无法亲近，有神秘感。如果你能够采用故弄玄虚式的骂人法，一定会十分成功。

15~19 分:

你的外表看来柔弱温顺，做事成熟稳重，跟朋友和同事都能保持良好的关系，人缘很好。但这与你不太有自信很有关系，你希望通过人际关系来弥补你工作或其他方面的欠缺，希望能够得到大家的支

持。你比较适合出其不意的吵架方式，当然这通常是在不得已的情况下，周围的环境逼得你不得不爆发，你才会这样，否则你还是会保持沉默和忍让。

10⁻14 分:

你很聪明，对于知识的渴求程度甚高。你做事讲求合情合理，但又有点儿过于情绪化，你通常认为事情的合理程度就好像连续剧的情节一样，不管怎样发展，最后都要有一个完美的结局。可以说你是一个理性和感性并重，既追求理性的生活又经常会多愁善感，懂得生活情调的人。做事潇洒干脆，不拖泥带水。工作时认真的气质经常会吸引异性的注意，是个很有魅力的人。你不太喜欢把局面搞得很僵，所以如果别人惹到你，你也会尽量用婉转的方式解决，不喜欢用太过激烈的方式。这种个性的你，很适合采用文人墨客式的骂人方式。

5⁻9 分:

你生性乐观、完全不拘小节，不喜欢冲突，心地善良的你总是会相信别人的理由，是个好好先生(好好小姐)。但你又很自律，不会让自己变得毫无理性，严于律己、宽以待人是你的人生信条。所以，当与人发生冲突时，你会先找自己的问题，如果自己确实做得正确，没有争议，你才会向对方发问，一旦对方有合情合理的原因，你也不会向对方发难，而是轻松一笑，原谅对方。所以，心平气和的吵架说的不是别人，就是你!“骂”得漂亮
