

一言能兴邦，

一言能丧邦。

赵宁 / 编著

口才生莲花

「最新珍藏版」

三寸之舌，☐强于百万雄兵；
一人之辩，☐重于九鼎之宝。☐

在中国很多历史时期，

最受欢迎的人往往就是

那些善于说话的人。他

们能够使许多素不相识

的人携起手来，成为朋

友；他们能够为人们排

忧解难，将疑虑和误会

消除掉；他们能够使别

人放弃错误的决定，采

取正确的行动……

传统文化中的口才智慧

广泛撷取中国古典名著的智慧精华，展示令人叹为观止的讽谏、妙喻、微言、巧劝、智激等论辩技巧。历史上那些事业有成、名垂青史、能够鼓舞他人、领导他人的人，往往是那些能言善辩、善于沟通的人。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

日 生 蓮 花

最新珍藏版

赵宁／编著



图书在版编目 (CIP) 数据

口生莲花：传统文化中的口才智慧/赵宁编著．—北京：新世界出版社，2008.10

ISBN 978 - 7 - 80228 - 955 - 0

I. 口... II. 赵... III. 汉语 - 口才学 IV. H119

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 148660 号

口生莲花：传统文化中的口才智慧

策划：梁小玲

作者：赵 宁

责任编辑：梁小玲

封面设计：创品牌

出版发行：新世界出版社

社址：北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室：+86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部：+86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址：<http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱：nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话：+86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷：九州财鑫印刷有限公司

经销：新华书店

开本：787 × 1092 1/16

字数：340 千字 印张：20

版次：2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 80228 - 955 - 0

定价：39.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前言



QIAN YAN

中国的优秀传统文化是博大精深的，它铸造了文明古国的民族灵魂，深远而持久地影响着每一个中华儿女，它给一代又一代的炎黄子孙深深烙上了龙的传人印迹。

中国传统文化是维系几千年中国社会发展的精神支撑。在中国源远流长的历史长河中，传统文化储蕴了丰富的内涵，对社会发展的进程产生过重要作用。即使在今天乃至未来，其积极的内涵仍有着不可替代的作用。正是传统文化中积极因素的长期熏染、代代传承，使整个中华民族在思维方式、价值取向、伦理观念、审美情趣等方面渐趋认同，才形成了一种民族的风骨和气度，培养了一种民族的品格和精神，并逐步发展为中华民族强大的向心力和凝聚力。

在中国历史上，有许多富有影响力的名人不仅学识超群，而且口才出众。他们的演讲、辩论，思想深邃，语言犀利，或激昂陈词，气势夺人，或娓娓道来，亲切感人；亦庄亦谐，或幽默或朴实，激发人的斗志，唤起人生的热情，匡扶正义，除奸惩恶，为民伸冤昭雪，扶正法律，涤荡灵魂，留下千古美谈。

中国古人是非常注重口辩能力的，并以此为契机，著书立说，成就功名，足见其重大意义。孔子、孟子、荀子、墨子、庄子、韩非子、鬼谷子等人都是“率其徒群、辩其谈说”的口才大家。可以说，没有口才就不会有诸子百家的繁荣昌盛，中国的传统文化就不会如此灿烂辉煌了。《战国策》中写道：“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”。东周的重臣颜率，为应对国难、在强秦





无理索要象征天子地位和尊严的九鼎的危机中，在对游说技能的熟练驾驭下，运用自己的智慧和口才，穿梭游说齐国，三言两语、轻轻松松地说服齐国，并借助齐国的力量挽救了国家的尊严和利益。类似的故事在中国的传统故事中层出不穷，如苏秦逐个说服六国参与合纵，张仪离间齐楚联盟，范雎向秦昭王提出“远交近攻”的国际战略；唐雎为安陵君使秦雄辩滔滔而不辱使命；鲁仲连慷慨陈词，绝不向秦王称帝，等等。出身贫寒的策士们凭着锋利口才，说服了君王、显贵和政要，完成了一件件国家、国际大事，他们的论辩游说具有何等的说服力、信服力！

《口生莲花——传统文化中的口才智慧》一书，广泛撷取了对后世文学产生了深远的影响、被誉为论辩文典范的《战国策》，文笔优美精练、被誉为中国文学重要的源头活水《史记》，画人风神毕肖、说理明晰透彻的《资治通鉴》，情节曲折生动、引人入胜的历史演义小说的开山之作《三国演义》，语言纯净自然，朴素传神、善于刻画人物的《红楼梦》以及《三十六计》、《孙子兵法》、《论语》、《老子》、《孟子》、《庄子》等古典名著的智慧精华，通过大量脍炙人口的故事和精练、实用的要点，展示了针对不同的场景、面对不同人群，为了达到不同的目的，可灵活采取的论辩说服方法和口才技巧，会有助于广大读者开阔眼界、开拓思路、增长智慧，提高表达能力、提升自我形象，促进人际关系的和谐和事业的顺利发展。

目录



MU LU

一、动之以情，从内心深处打动别人

《孙子兵法》说：“攻城为下，攻心为上。”这是一切兵法的核心思想，也是一条历练口才至高无上的原则。一位西方宣传理论家指出：单靠理性论据去说服人，过程太长而且往往还靠不住。应该首先对情感发生影响。说服别人动摇、改变、放弃己见或信服、同意、采纳你的主张，实质上是一场从精神上征服人心的战斗，但又不能使对方有丝毫被迫接受的感觉。

妙语会改变一个人的人生 / 3

消除对方防范心理最有效的方法就是以心换心 / 5

先捉摸对方的内心实意再有针对性地去进行说服和开导 / 7

与那些处于高位内心优越的人说话要从大处入手 / 11

巧用双关语从情感上打动别人 / 16

以明显的利益诱惑被说服的对象 / 18

用易于理解的故事获得别人心理上的认同感 / 21

为对方体面地下台铺设好台阶 / 23

寓理于故事之中，使对方心悦诚服 / 24

指桑骂槐，也能打动对方的心 / 27

先把对方捧得舒服了，再让他权衡利弊 / 29

循循善诱，切中要害以打动人心 / 30

从对方的角度考虑问题，晓之以利害 / 32

逐步启发对方的认识，让对方接受自己的论点 / 33





- 让对方真切地感触到你的真实感受 / 38
- 动之以情晓之以理以唤醒其良知 / 39
- 用感情打动别人的心比才能更重要 / 41
- 巧妙地提出一个对方不愿实行但又不得不实行的建议 / 43
- 先顺应对方的心理，再改变他的态度 / 45
- 好的口才以聪明的头脑和细腻的心思为基础 / 47
- 通过抬高别人来为自己扭转不利局面 / 48
- 用善于逢迎的语言赢得别人的欢心 / 50
- 为了迎合对方而事先精心做好准备 / 52
- 一而再、再而三地反复向对方说明 / 54

二、晓之以理，用大义和事实引起对方的重视

俗话说：“以理服人心服，以力服人身服。”中国是礼仪之邦，自古就流传着“以礼待人，以理服人”的名言。简单的事情，小道理，一两个典型事例，再加上简明、扼要的分析，道理就可以讲清楚；复杂的事情，大道理，涉及多方面的因素，触动一点就牵动全局，必须全方位、多层次、多角度地进行一系列的说服工作，从多方面展开心理攻势，并以严密的逻辑推理相辅佐，引导对方同你一起得出结论。

- 发现别人的缺点和错误后要敢于指出 / 59
- 巧用类比，以事喻理去说服 / 60
- 一针见血、直言不讳地进行正面批评 / 63
- 从日常生活中的小事中巧妙地引出治国安邦的大道理 / 65
- 通过相互比较来陈说利害关系 / 66
- 运用妙趣横生、形象生动的寓言故事 / 68
- 一定要在气势上压倒对方 / 69
- 以隐藏在背后的危机打动对方 / 71
- 用有理有据、切中要害的话进谏 / 72
- 力谏上司按规定办事 / 74
- 精辟透彻、委婉恳切地展示自己的深谋远虑 / 76

- 有理有节，强调以法办事 / 80
- 故意把问题说得十分可怕以引起对方重视 / 81
- 采用以事实说理的方法 / 83
- 采用使人感到亲切可信的现身说法的方式进行劝谏 / 85
- 先循循善诱，再以理服人 / 88
- 不卑不亢地对别人不实的诬陷进行辩解 / 89
- 深明大义，辅佐丈夫力求上进 / 91
- 用形象的比喻进行告诫和劝勉 / 92
- 把事情讲清楚，由不同的行动讲到不同的结果 / 93
- 揭示出事情的真正规律和发展方向 / 95

三、有条有理，循序渐进地向主题靠近

刘勰《文心雕龙·总术》说：“乘一总百，举要治繁。”指的是写文章要突出中心。“一”是主题，“百”是全部材料。其实说话也应“乘一总百”，抓住中心。一个人在说话的时候，只有思维清晰、主题明确、重点突出、条理清楚、层次分明、内容正确，词句妥帖，语言得体，才容易让听者心服口服。

- 一个人说话要有中心，有条理 / 99
- 以漫天的话题展开，逐渐向中心逼近 / 100
- 先说什么和后说什么的效果大相径庭 / 103
- 巧问善诱，牵住对方的“牛鼻子” / 105
- 条理清楚、步步为营地进行说服 / 106
- 晓明利害，软硬兼施地去说服 / 108
- 步步深入，结构上环环相扣 / 110
- 正确地把握事物之间环环相扣的条件联系 / 111
- 从小到大，逐层设喻，步步进逼 / 114
- 由远及近，先打外围，后攻核心 / 116
- 分层次和阶段采取不同的论辩方法 / 120





四、出其不意，采用出人意表的策略进行论辩和说服

“攻其不备，出其不意”作为军事上著名法则之一，已成为了千古传诵的军事名言。在口才应用方面也是同样的道理，出奇的语言就如同出奇制胜的奇兵。睿智的思维，伴随着出奇的语言，在某些场合显得特别的重要。为了力争使不同见解的听众动摇、放弃、改变其原有的思想观点，心悦诚服地接受你的意见，就要敢于另辟蹊径，大胆采用违反常规的表达式和论证方法。

- 大胆采用无言沉默的说服法 / 125
- 用简洁明快的语言点破要害 / 127
- 以新颖别致、不落俗套的形式来引出话题 / 129
- 采用出其不意、另辟蹊径的策略 / 130
- 以提问题的方式开始引起别人的注意 / 133
- 反言相劝，以刺激其清醒而知错 / 137
- 外勉内讷，既不刺痛对方，又可使其觉悟 / 139
- 利用“逆向心理”进行激将说服术 / 140
- 采用出人意表的反论式说服法 / 145
- 以堂而皇之地撒谎的方式进行辩解 / 147
- 以假装糊涂的方式嘲弄对方 / 149
- 以明知故问的方式提醒对方觉醒 / 150
- 故意编造一个非常荒唐的故事 / 151
- 说话要有分量、要得体 / 153

五、针锋相对，展示敢于交锋的胆略和气度

宋朝的朱熹在《中庸集注》中写道：“故君子之治人也，即以其人之道，还治其人之身。”当我们遇到“得理不让人，无理搅三分”的辩论对手的时候，不等躲避和退缩，要敢于针锋相对，短兵相接：一方面要严加防备，避免被对方抓住一言一语的把柄以发起猛攻；同时又要敏锐观察对方虚实，寻找一词一字的漏洞，准备随时出击。

- 用夸张、铺陈的语言吓倒对方 / 157
- 利用对方的无理要求引出显然荒谬的结论 / 159
- 用对方提出的论据巧妙地进行反驳 / 160
- 先守后攻，以磅礴的语势各个击破 / 163
- 针锋相对，反唇相讥，摆脱劣势 / 166
- 抓住对方的要害，进行类比反驳 / 167
- 思维敏捷，敢于向权威挑战 / 169
- 以其人之道，还治其人之身 / 170
- 单刀直入，阐明自己的观点 / 173
- 巧妙地指出对方不讲道理的错误 / 175
- 根据实际需要转换角度或角色 / 176
- 借用对方的逻辑和推理引出荒谬的结论 / 177
- 刚柔相济，张弛有度，不卑不亢 / 178
- 抓住对方的漏洞进行反击 / 180
- 用形象的比喻和严谨的逻辑阐述自己的观点 / 181
- 以更实际和更容易实现的建议取胜 / 182
- 明知对方难以接受还是要巧妙地去说 / 184
- 牵强附会、信口开河的观点站不住脚 / 186
- 巧妙地利用概念的灵活性为自己辩护 / 187
- 将计就计，暗中将对方引向了自己的论证目标 / 188
- 使对方陷入他自己所否定的圈子中 / 190
- 善于变换角度，主动出击 / 192
- 灵活地采用借喻手法，以物喻理，借古鉴今 / 194
- 以正反两方面的历史教训作证据，强调道义和利害关系 / 196
- 言辞委婉但针锋相对，言之有“据” / 199

六、委婉含蓄，采取侧面迂回的办法表明态度

言语交际讲究话语表达的得体。什么时候说什么话，怎样说，是“大有说法”，须讲究策略的。有时可开门见山、直入主题；有时却要





委婉含蓄，“迂回包抄”。足智多谋的人，在正面提出自己的观点可能无济于事的情况下，往往会在步入正题之前，先来一些必要的“铺垫”语言，做一些“迂回”，然后再一步一步地导入中心，这样就会收到良好的效果，就好似浏览古典园林，“曲径通幽，渐入佳境”。

- 尽量以委婉的方式提出忠告 / 205
- 在“进谏”的时候要讲究技巧 / 206
- 要善于避开对方的讳忌点，绕道而行 / 207
- 欲擒故纵，委婉地进行劝谏 / 208
- 陈述利害，而不表明自己的观点 / 209
- 兜着圈子、委婉地表达自己的意见 / 210
- 有意识地运用委婉、模糊的语言 / 211
- 只提出委婉的建议让对方去自悟 / 213
- 恰到好处地“拐弯抹角” / 214
- 用故事委婉地批驳对方的不妥言行 / 216
- 努力先使对方不致对自己产生反感 / 218
- 采取批评讽刺的态度远不及美言赞誉的激励有效 / 219
- 使对方在自我意识不到的情况下受到心理上的控制 / 220
- 先对手进行试探，再决定自己的方针和策略 / 222
- 推诿搪塞术，回避问题或问题的实质 / 223
- 迂回隐避地进行自然而又亲切的赞美 / 225
- 不可不分情况、不看对象地直言力谏 / 226

七、随机应变，灵活机巧地争取有利处境

《朱子语录》中说：“事变无穷，难以预料，随机应变，不可预定。”在生活中，有时我们需要面对突发性的、需要做出迅速而准确反应的事件。思维敏捷，从容不迫，应对得体，就能够占据主动，避免吃亏，为自己树立良好的形象；反之，手足无措，信口开河，应对失误，就会给别人留下把柄，使自己陷于尴尬、被动之中。

- 采取正意反说的方式为自己辩解 / 235
- 故意把话说得模棱两可给自己留下任意解释的余地 / 236
- 用逻辑的二难推理摆明事实 / 238
- 根据对方的接受能力调整谈话的内容 / 239
- 采用悖论假定法,把对方引向自相矛盾的境地 / 240
- 将错就错,灵活地借题发挥 / 241
- 巧妙地转移话题,化解尴尬 / 243
- 巧寻借口,使自己摆脱窘境 / 244
- 对对方的情绪应该保持高度的警觉性 / 245
- 开阔思路,大胆寻找新的突破口 / 247
- 见风使舵,随机应变,八面玲珑 / 248
- 口才是一个人综合能力的体现 / 251
- 采用“逆水推舟”的方法,出奇制胜 / 252
- 善于察颜观色,调整说话的方式 / 254
- 回环曲折,诱使对方说出己方所需要的話 / 256
- 借题发挥,巧妙地赋诗 / 257
- 千方百计地顺应上司的心思 / 259
- 一定要小心谨慎,避免祸从口出 / 261
- 在论辩中恰当地应用对偶 / 263

八、幽默风趣,使人受到心领神会的愉悦、美感和教益

中国人自古就很幽默,认为幽默是高等的智慧、聪明的机智、高超的才能集中的体现;幽默是一种艺术,是人生中不可缺少的喜剧。真正的幽默诙谐而不失风度、滑稽而不粗俗、精练而不繁冗。而且,幽默虽然只是短短的几句话,或者简单的行动,却常常能胜于千言万语的描述与雄辩,使别人明白你要表达的事实和道理,并轻易地接受、为之折服,顺利地达到劝解、说服的效果。

- 说话风趣、幽默是展示良好口才的一个重要方面 / 271
- 古人常用的幽默方式和技巧 / 272



- 诙谐、幽默地与人交往会使人际关系更和谐 / 275
- 恰当地进行自嘲是一种高档的幽默 / 278
- 用谐音和语义的双关巧妙地制造幽默 / 280
- 用荒诞的推理含蓄、婉转地表达意见 / 283
- 幽默诙谐地借题发挥 / 284
- 采用风趣含蓄、诙谐轻松的语言进行反驳 / 285
- 制造误会，产生强烈的幽默效果 / 286
- 用名不副实的赞美进行调侃和讽刺 / 287
- 抓住矛盾之处，突出其可笑之处 / 288
- 幽默引导对方产生正确的认识 / 289
- 把歧义手法巧妙地运用到对联当中 / 291
- 以数量取胜的诗句 / 293
- 对不学无术而又自以为是的人的嘲讽 / 294
- 对过度追求虚荣者的嘲讽 / 295
- 对为了面子而丢丑的人的嘲讽 / 297
- 对不知惭愧的无耻之徒的嘲讽 / 298
- 对谄媚者与被谄媚者的嘲讽 / 300
- 对自卑而又争强好胜者的嘲讽 / 301
- 对小气吝啬鬼的嘲讽 / 302
- 炉火纯青、空前绝后的拍马口才 / 303
- 卖卜者的投机取巧、随口奉迎 / 305

一、动之以情， 从内心深处打动别人

《孙子兵法》说：“攻城为下，攻心为上。”这是一切兵法的核心思想，也是一条历练口才至高无上的原则。一位西方宣传理论家指出：单靠理性论据去说服人，过程太长而且往往还靠不住。应该首先对情感发生影响。说服别人动摇、改变、放弃己见或信服、同意、采纳你的主张，实质上是一场从精神上征服人心的战斗，但又不能使对方有丝毫被迫接受的感觉。



Enhance Your Eloquence Traditional
Culture Gestates Eloquence Skill

妙语会改变一个人的人生

春秋战国时期，士人就靠其口才游说各国，立功名，做大官。游说成为当时人们入仕的主要途径。因此，在春秋末年，孔子、墨子的徒弟遍于天下。战国时，七国并立，互相讨伐，各国君主为了壮大自己，争用人才，于是，游说之士周旋于各国之间，展示自己的口才，宣传自己的观点，以博得君主的青睐。

当时，游说之士中最有名的是纵横家，他们能得志一时是有其原因的。秦经几代君主的努力，逐渐成为七国中的最强者，抱有兼天下之志。其他六国无一国之力足以与之抗衡，于是，有人主张合纵以抗秦。据史书记载，出此策的是公孙衍，他在公元前323年发起魏、韩、赵、燕、中山五国“相王”，并于公元前318年发动魏、韩、赵、燕、楚五国攻秦，这是最早的合纵行动。于是，有人提连横以破合纵，此人就是张仪。他于公元前323年与齐、楚大臣会盟，次年为魏相。从此，拉开了合纵连横的序幕。战国时的人说张仪、公孙衍“一怒而诸侯惧，安居而天下息”。可见，他俩的名气和影响力。而合纵家也好，连横家也好，他们能促使合纵或连横成功，靠的是自己的口才。

由于游说可博取功名，从春秋战国时期到唐初，士人都重视学习和竭心研究纵横学。到西汉末年，还留下不少研究和记录游说的资料和其游说技巧的抄本。可见，在战国时，纵横学已成为一种学问，且受到士人普遍重视。

善于驾驭口才的人，能根据其人其事而采取不同的说法，其说辞也就各自巧妙：或讽谏——如淳于髡“不鸣则已，一鸣惊人”劝齐威王立志改过；或妙喻——如邹忌妙喻说齐王鼓励臣民进谏；或





微言——如晋国大臣师旷警告晋文公不要犯任何一种昏暗，要做明君；或巧劝——如触龙劝赵太后；或智激——如范雎声称“只有太后和穰侯”激怒秦王……

文献中记载的很多口才出众者的说辞，或辩丽横肆、气势磅礴，或旁征博引、条分缕析，或巧设圈套、迂回曲折，或危言耸听、故作惊人之语……他们的论辩善于抓住要害，单刀直入，鞭辟入里，既有针对性，又有逻辑性。他们说理时常用寓言故事，深入浅出，言简意赅，形象鲜明，寓意深刻；他们的论辩技巧令人叹为观止，他们的论辩气势宏伟雄壮、充满豪情。

纵观历史，有很多某些领域能独领风骚、成就大业的名人，他们几乎都是思维敏捷、善于表达的杰出典范。《三国演义》是中国的四大名著之一，在这部书里就记载着这样一个故事情节：

赵子龙为救刘备的儿子阿斗，在敌阵中七进七出，血染战袍。为了安抚赵子龙，刘备怒摔刘阿斗，愤愤地说：“为一孺子，险折我一员大将！”刘备的这一言一行，将他会说话的本领充分表现了出来，也因此博得了赵子龙“肝脑涂地”般的忠诚。

在这部书里，还记载着这样一个情节，就是曹操煮酒论英雄的故事。

有一次，曹操和刘备在一起喝酒。曹操用手指了指刘备，然后又指了指自己，说：“如今天下的英雄只有你和我两人。”刘备听了，惊诧异常，手中的筷子不觉掉在地上。当时，下着大雨，正巧打了一声雷。刘备就不慌不忙地俯身将筷子捡起来说：“我被这声惊雷给吓着了。”曹操大笑，说：“大丈夫也怕雷吗？”刘备说：“即使是圣人，听到迅雷，遭到大风，也要变脸；何况我呢？”就这样，刘备把因曹操一句话而大受震撼掉筷子掩盖了过去。从此以后，曹操也就不再怀疑刘备有与其夺权的念头了。

从中，刘备的机敏沉着，在危急关头声情并茂地转移话题的本领，实在令人赞叹。

在中国很多历史时期，最受欢迎的人往往就是那些善于说话的