

精妙实用技巧丛书

→人生在世，处事之难；→职场奋斗，生存之难。→难不可怕，只要潜心研究，勇于实践，便能化险为夷。

精妙

舌辩技巧

JingMiao

SheBian

JIQIAO

肖世民
著

→十本技巧图书，
本本精彩，能为你拨雾见日，
能使你游刃有余，辉煌人生。

上海文化出版社

精妙

舌辯技巧

JingMiao

肖世民
著

SheBian
JIQIAO

上海文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

精妙舌辨技巧/肖世民著. - 上海:上海文化出版社,2004

(精妙实用技巧丛书)

ISBN 7-80646-714-9

I. 精… II. 肖… III. 辩论-语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 132534 号

责任编辑 唐宗良

装帧设计 周艳梅

书 名 精妙舌辨技巧
出版发行 上海文化出版社
地 址 上海市绍兴路 74 号
电子信箱 cslcm@public1.sta.net.cn
网 址 www.sicm.com
经 销 新华书店
印 刷 上海交通大学印务有限公司印刷
规 格 890×1240 1/32
印 张 6.25
字 数 98,000
版 次 2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷
印 数 1—5,100 册
国际书号 ISBN 7-80646-714-9/C·46
定 价 15.00 元

告读者 如发现本书有质量问题请与印刷厂质量科联系
T: 021-54742977

主编荐言

吴洪激

战国时期，富国强兵是每一诸侯国的当务之急。顺应这一历史潮流的需要，一批策士和说客便应运而生。他们奔走于各国之间，或献身于合纵，或依附于连横，各显身手。

他们大多智慧超群，才华卓异。其中影响最大、成就最高的便数张仪和苏秦。他俩均出自世外高人鬼谷子门下，学习纵横术有年。司马迁称赞苏秦“智有过人者”，而苏秦又自以为才学不及张仪。虞卿才华横溢，甘茂则被苏代称为“非常士也”，范雎被史迁称为“一代辩士”，蔡泽为“天下雄俊弘辩之士”，樗里子则被称为“智囊”……

他们凭借三寸不烂之舌，取财富于顷刻之际，谋卿位于朝夕之间。他们的舌战技巧炉火纯青，说服艺术精妙绝伦。语言的功能，被他们发挥得淋漓尽致，令人叹为观止。

说服之术，不唯纵横家所独擅，儒家、法家、墨家等各家也是极其重视的。儒家的子贡、孟子便是说服术大师；墨家的创始人墨翟更是能言善辩；法家的邹忌、商鞅、李斯、韩非子也莫不如此。同样，重视说服术，也不仅仅是先秦之际的一时风尚，流风所及，影响深远，源远流长，在中国中古史和近现代史上也不断涌现杰出的说辩高手。随着当代社会日新月异的发展，中国在改革开放过程中与世界联系和接触的不断扩展、深入，中国传统的说辩谋略登上了国际大舞台，从而进入了大展身手、大放异彩的新阶段。

目录

主编荐言

- 为利所诱 为人所驱/1
- 表面大方 实则刁难/5
- 巧借话题 善于发挥/8
- 信手拈来 以譬喻理/12
- 以史为鉴 以人为鉴/15
- 以抑为扬 激励斗志/20
- 客行主职 替人谋划/23
- 抓住弱点 反戈一击/26
- 一辱俱辱 一荣俱荣/29
- 先斩后奏 逼其就范/32
- 当头棒喝 杀其威风/35
- 揭示后果 促人警醒/38

目录

- 充分条件 假言推理/42
- 另辟蹊径 反面入手/45
- 虚晃一枪 由虚入实/49
- 选择议题 对症下药/52
- 顺其心理 以退为进/55
- 貌似戏谑 实则正经/58
- 表面顺从 绵里藏针/60
- 制造矛盾 借刀杀人/63
- 以其之道 还治其身/67
- 适时褒奖 明捧暗压/70
- 得理不让 据理力争/74
- 夸己贬人 打抚结合/77
- 指点迷津 反向开导/81
- 以害怵之 以利诱之/84

目录

- 平中见理 俗中见雅/87
- 以己为例 现身说法/91
- 伪假实真 以谬治谬/96
- 直言不讳 一针见血/100
- 惊心动魄 危言耸听/104
- 故设疑团 扑朔迷离/107
- 以甲厌乙 按左扶右/111
- 立言之要 在于有物/114
- 指点迷津 点明利弊/118
- 比喻含蓄 间接暗示/122
- 一分为二 辩证分析/125
- 权衡利弊 晓以大义/128
- 毁灭希望 瓦解斗志/131
- 以问引路 促人自醒/134

目录

- 名人之言 可为圭臬/137
- 瞒天过海 借风行船/141
- 摸清脾胃 投其所好/144
- 曲意奉承 美言夸赞/147
- 间接进攻 事半功倍/149
- 转移矛盾 分裂对手/152
- 故意泄漏 以虚击实/155
- 以害相慑 逼人退却/158
- 环环相扣 相互印证/160
- 主动出击 托辞封口/163
- 另辟蹊径 殊途同归/167
- 寻找借口 左右对方/170
- 疏通关节 抽薪止沸/173
- 触类旁通 类同理正/176

目 录

- 启迪心智 促其自悟/178
- 开门见山 单刀直入/181
- 先破后立 反客为主/183
- 以子之矛 攻子之盾/186

为利所诱 为人所驱

齐国帮助楚国进攻秦国，攻下了曲沃。后来秦想要攻齐报仇，可是由于齐楚相处友善，怕受到两国的夹击，秦惠王为此甚为忧虑。他将心事告诉张仪，张仪便自告奋勇南下游说楚王与齐断交。张仪见到楚怀王后说：“敝国国王最敬重的人莫过于大王了；我做臣子，也莫过于希望给大王您做臣子。敝国所最痛恨的君王莫过于齐王，而臣张仪所最不愿臣事的君主也莫过于齐王。现在齐国的罪恶，对秦王来说是最严重的，因此秦国才准备发兵征讨齐国。无奈贵国跟齐国缔结了军事攻守同盟，致使秦王无法好好侍奉大王，同时也不能使下臣张仪做大王的忠臣。然而，如果大王关起国门跟齐断绝邦交，让臣劝秦王献上方圆 600 里的商于土地。如此一来，齐就丧失了后援，而必然走向衰弱；齐走向衰弱以后，就必然听从大王的号令。由此看来，大王如果能这样做，楚国

不但在北面削弱了齐国的势力，而又在西面对秦国施有恩惠，同时更获得了商于 600 里的土地，这真是一举三得的上策。”楚怀王一听，非常高兴，就赶紧在朝中宣布说：“寡人已经从秦国得到了商于 600 里的肥沃土地。”（《战国策》卷四）

张仪之所以能说动楚怀王背齐而向秦，用的是“以饵投鱼”的技巧。他摸准了楚怀王贪图重利、轻视盟国之间的友善、爱慕虚荣而不顾实际的脾胃，撒下了几个诱饵：削弱齐国，让齐国听命于楚；施惠于秦国，让秦国感恩于楚；迁就秦国的报仇，而得利于秦。其中 600 里土地的条件是三个条件中最吸引人的诱饵。因为他并不是真的要把 600 里土地割让给楚国，只不过是一种虚伪的许诺而已。但诱饵一下，“鱼儿”自然上钩。这种“鱼饵”必须对鱼儿较有吸引力，才能引诱鱼儿上钩。而鱼儿一旦上了钩，就必然挣不脱钓鱼人的摆布；这就是为利所诱，必为人所驱。楚怀王正是为了贪吃并不可靠的“600 里土地”这个大诱饵而咬上了张仪的钓钩。

以重利为诱饵而下说辞，诱使对方听命于己，这是古代说客常用的技巧。让我们再看一例：

秦国出兵进逼东周，向东周索取九鼎。周君对此很

担忧，就把事情告诉朝臣颜率。颜率说：“君王不要忧虑，可由臣东去齐国借兵求救。”颜率到了齐国，对齐王说：“如今秦王无道，与兵东向威胁周君，求要九鼎。我东周君臣在宫廷上想尽了各种对策，结果君臣一致认为，与其把九鼎送给暴秦，实在不如送给贵国。挽救面临危亡的国家是美名，得到九鼎，是极重要的宝物。但愿大王能努力争取！”齐王一听非常高兴，立刻派遣5万大军，任命陈臣思为统帅前往救助东周，秦兵因此便撤退了。（《战国策·东周策》）

此例中，颜率说动齐国出兵以抵御秦兵所使用的言语技巧也是“以饵投鱼”法，这个“饵”便是国家重宝九鼎。“九鼎”是最高王权的象征，谁拥有了它，便可号令天下，称霸于诸侯，成为盟主。这是各路诸侯梦寐以求之愿，谁都对它虎视眈眈，垂涎不已。颜率抛出这个诱饵，无论对谁都具有很大的诱惑力。这是以重利引诱对方，使之为己所用。但实质上，颜率并不是真的要把九鼎送给齐国，只不过是一种权宜之计罢了。正像钓鱼人的鱼饵并不是真的要给鱼儿吃一样，所以这种许诺只是诱饵罢了。齐国果真为利所驱，出兵却秦军而助东周。

在现代社会交际中，这种以饵投鱼的技巧切莫轻用，否则将严重背离社交道德与原则。但在古代群雄割据的特殊历史条件下，不少说客都曾使用过这一策略，产生不可低估的作用，也确实获得了成功，这是历史事实。

表面大方 实则刁难

前文说到东周朝臣颜率向齐国许下重诺，将九鼎送给他们，从而退去秦兵。那么齐国真的向东周索讨九鼎，他又如何应付呢？且看颜率的杰出表演：

颜率来到齐国，对齐王说：“这回东周仰赖贵国的义举，才使我君臣父子得以平安无事，因此心甘情愿地将九鼎献给大王，但是却不知道贵国要由哪条路把九鼎运来齐国？”齐王说：“寡人准备借道梁国。”颜率说：“不可以借道梁国，因为梁国君臣很早就想得到九鼎，他们曾在晖台和少海一带谋划这件事情。所以九鼎一旦进入梁国，必然很难再出来。”齐王又说：“那么寡人就借道楚国。”颜率回答说：“这也行不通，因为楚国君臣为了得到九鼎，很早就在叶庭进行谋划。假如九鼎进入楚国，也绝对不会再运出来。”齐王说：“那么究竟要从哪里把九鼎运到齐国呢？”颜率说：“我东周群臣也在私下为大

王这件事忧虑。这么大的鼎，并非像醋瓶子或酱坛子一类的东西，提着耳朵、揣在怀中就可以拿到齐国；也不像鸟集、鸟飞、兔跳、马跑那样可以很快直接进入齐国。当初周武王讨伐殷纣王获得九鼎后，为了拉运一只鼎而动用了9万人，九鼎共81万人，此外还要准备相应的搬运工具和被服粮食等物资。如今大王即使有这种人力和物力，也不知道从哪条路把九鼎运来齐国；所以臣一直在私下为大王担忧。”齐王说：“贤卿屡次来我齐国，说来说去还是不想把九鼎给寡人。”颜率赶紧解释说：“臣怎敢欺骗贵国呢！只要大王能赶快决定从哪条路搬运，我东周君臣立即可迁移九鼎，听候命令。”齐王索鼎之事只好作罢了。（《战国策·东周策》）

颜率成功地保住了东周的九鼎，乃得力于“暗设障碍”的言语策略。原先颜率已许诺将九鼎相送，以作为齐国出兵退秦的回报，实际上东周并不愿意将重宝送人。现在齐国退秦兵保东周有功，当然不便公然表示拒绝。如何巧妙地保住九鼎又不因食言而得罪了齐国，便成了一道不易解决的难题。颜率解决这难题的策略便是暗设障碍法。表面上看来，他处处为齐国着想，而实际上却无处不在设置障碍，以阻止齐国

达到目的。当齐王提出借道梁国或楚国时，他便无中生有地编造事实说梁楚二国早就在图谋九鼎，若是借道二国，九鼎必被扣住，难以送出。这就使齐王的第一步计划落空不能实现。然后又夸大其辞地引用了周武王因运送九鼎而动用了81万人力的典故，再次使齐王感到为难，终于知难而止，不得不放弃了这件垂涎已久的宝物。

这种技巧的高明之处，就在于表面上非常大度，似乎很乐意满足对方的要求，而骨子里却极不情愿实现对方的要求，但又不明确表示反对，甚至连一点反对的意思也不轻易流露出来，只是极力装出一副真心替对方着想的姿态，从各方面提出问题，似乎时时处处在为对方着想。正是在这种幌子的掩盖下，不露声色地设置了许多障碍。而这些困难正是对方难以克服的，从而使对方在困难面前最终畏缩不前，不得自动放弃原有的要求。对方虽然明知在刁难自己，却又没有证据可以证明，只好打落门牙往肚里吞，吃了哑巴亏而无处发作。

巧借话题 善于发挥

建信君是赵王的宠臣，深受君主的信任。有一天，魏国的公子魏牟经过赵国，赵孝成王把他迎进王宫之内。孝成王面前摆了一块绸子，准备叫人做帽子。工人一看见贵宾来临，就避开了。孝成王说：“公子不远千里来到敝国，寡人很荣幸地在这里接待公子，很想听你谈谈治国的道理。”魏牟瞧了一眼摆在孝成王面前的绸子，便说，“假如大王重视自己的国家，能像大王重视这块绸子一样，那就一定能把国家治理好。”赵孝成王一听这话很不高兴，就紧绷着脸说：“先王不知道寡人不肖，就叫寡人继承大统即位为王，寡人又怎敢这样看轻我的国家呢？”魏牟说：“大王不要生气，请允许我把道理讲给您听。”于是魏牟继续说道：“大王既然有这么一块好绸子，为什么不叫站在前面的那位郎中（官员）来给您做帽子？”赵王说：“郎中不会做帽子。”魏牟说：“做不好

帽子毁坏几尺绸子，对大王的国家能有多大损害？可是大王却一定要让善于做帽子的工匠去做。现在大王任用治理天下的人才却不是如此，以致使整个国家实力虚弱，连祭祀先王的祭品都拿不出来。可是大王您却不把治理国家的工作托付给有能力的‘工匠’，而是交给年轻美貌的宠幸之臣（建信君等人）。大王的先帝，重用谋士公孙衍和大将赵奢等名臣，以他们来和强秦抗衡，仅仅是势均力敌而已。现在大王昏昏庸庸，仅仅靠着一个建信君来与秦国角逐，臣恐怕秦国就要战败大王的赵国了！”（《战国策·赵策三》）

魏牟说服赵王用的是“借题发挥”法。所谓借题发挥法是指说话人借助于某一话题、某一事件、某一物件、某一场景，相机巧下说辞的说服技巧。这个话题或事件或物件或场景应当是当时双方所处的语言交际环境中存在的。他们或与谈话的中心话题有关，或者无关。但说话人善于抓住机会触景生情借题发挥。

魏牟在赵王要他谈谈治国的见解之时，不是直接大谈空洞的道理，而是灵机一动，抓住赵王正请人做帽子的事件为题，用做帽子来打比方，说明治国的道理；点明了赵王小事