

斗智伐谋大全

舌战韬略

阿程 / 著
张琳 / 等

唇枪与舌剑较量
诡辩与智慧对弈



舌战韬略

斗智伐谋大全

张琳 阿程 等著
中国华侨出版社

93722

H1019
13

DI48/27 22
舌 战 韬 略

——斗智伐谋大全

中国华侨出版社

舌 战 韬 略

——斗智伐谋大全

阿程、张琳等编著

出版者 中国华侨出版社
北京市朝阳区西坝河
东里 77 号楼底商 5 号
(邮政编码:100028)

经销者 新华书店
印刷者 北京隆昌印刷厂
开 本 850×1168 毫米 1/32
字 数 350 千 16 印张
版 次 1992 年 2 月第 1 版
印 次 1996 年 3 月第 2 版第 2 次印刷
书 号 ISBN 7—80074—628—3/G·140
定 价 18.50 元

主 编:阿 程

副主编:张 琳

编 著:阿 程

俞戈舟

张 薇

马家骏

张 琳 罗 骁

张彦文 杨红如

闵 申 韩士强

张成英

前 言

《舌战韬略》是一部研究舌战“兵法”的专著。舌战是一场智力的角逐，它向读者展示上至定国安邦，下至市井百姓舌战的114条奇谋妙计，包括：定谋布势篇、虚实篇、用拙篇、借力策、心战策、出奇策、正战策、柔胜策、迂回策。这114条舌战韬略中，窃窃私语、小骂大帮忙、聋哑策略、车轮战、内战策略、逆水推舟、踢皮球策略、下台阶、打圆场、卖关子、自嘲、唱双簧、下马威等等，都是少见的奇谋妙策。

本书展示古今中外政治家、外交家、军事家、经营家、思想工作者斗智伐谋的舌战典例，涉及外交谈判，军事伐交，经营谈判，劝谕讽谏，具有较强的可读性和启迪性，它向人们展示出舌战谋略的重大意义和价值，一言之辩“或重于九鼎”“或强于十万之师”“或贤于十部从事”。

舌战斗智，谋略王牌。

连横合纵，伐交伐谋；

折冲樽俎，一言九鼎。

斗智伐谋，心战商战，

定谋布势，虚实借力，

正奇同拙，柔胜迂回。

目 录

定谋布势策

- | | |
|-----------|---------|
| 舌战的最优目标 3 | 阴谋·阳谋 8 |
| 巧辩·诡辩 11 | 预则昌 14 |
| 善察 19 | 计出万全 27 |
| 相机而行 31 | 择人任势 35 |
| 因人施言 40 | 地利必争 46 |
| 应变有术 51 | 掌握议程 57 |
| 反常用兵 61 | |

虚实策

- | | |
|----------|----------|
| 虚实术 67 | 二难选择 71 |
| 窃窃私语 76 | 复式圈套 80 |
| 小骂大帮忙 84 | 无中生有 88 |
| 金蝉脱壳 91 | 暗渡陈仓 94 |
| 假戏真做 98 | 以假隐真 103 |
| 指桑骂槐 106 | 移花接木 109 |
| 谎言法 112 | 声东击西 117 |

用拙策

- | | |
|----------|----------|
| 聋哑策略 123 | 卑词策略 126 |
|----------|----------|

故作糊涂 130

明知故问 139

韬晦术 135

自言自语 142

借力策

车轮战 147

顺水推舟 156

踢皮球策略 164

各个击破 172

顺以导瑕 179

巧借话题 185

巧借环境 194

内线策略 151

逆水推舟 160

狐狸策略 167

攻其弱点 175

借恩法 182

下台阶 189

打圆场 198

心战策

卖关子 205

顺耳法 214

“自己人”策略 223

冷处理·热处理·不处理 230

动情法 237

引而不发 246

气度不凡 253

悬念法 210

逆耳法 218

逆反法 227

暗示法 242

激将法 249

解扣法 258

出奇策

边缘政策 265

最后通牒 269

自嘲 274

以谬制谬 283

强词夺理 292

戏谑法 302

数据王牌 313

危言耸听 278

铺陈渲染 287

归谬法 297

唱双簧 308

换汤不换药 316

正战策

倒打一耙 321

晓以利害 328

现身说法 336

求同存异 343

变通 352

言诚则灵 360

义正词严 369

快人快语 380

反唇相讥 391

寒暄术 324

对付中伤 331

言而有信 339

求同不存异 348

下马威 357

刚言慑服 363

直言不讳 375

鞭辟入里 386

打比方 395

柔胜策

戴高帽 401

软磨法 408

绵里藏针 417

以柔克刚 425

模糊法 436

巧用潜台词 446

沉默法 404

搪塞术 412

先礼后兵 420

幽默 429

委婉 441

迂回策

曲径通幽 453

知止策略 459

抑扬法 467

寓庄于谐 476

后发制人 482

投石问路 489

顺逆法 500

旁敲侧击 456

欲擒故纵 463

寓贬于褒 473

先发制人 479

以退为进 485

缓动法 495

定 谋 布 势 策

一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

——刘 勰



舌战的最优目标

最优期待目标·实际需求目标·可接受目标·最低目标

施计用谋，应用舌战的妙计良策，需要精于妙算，熟于运筹。第一步，要求有明确的目标和价值原则。离开了明确的目标，一切奇谋良策都失去价值；但舌战的最优化目标，除了目标明确而外，还要看实施这些目标时自身付出的代价。以最小的代价，取得最大的胜利，是军事家追求的目标，也必然是舌战家追求的最优化目标。

最优化目标，是现代政治家、企业家所追求的。其实在我国古代的政治活动和军事战争中，政治家、军事家们已经注意到了这一点。孙子谈兵，最注意谋略优化，认为“百战百胜，非善之善者也，不战而屈人之兵，善之善者也。”又说：“上宾伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。”他认为攻城是不得已的下策，损失太大。制造攻城用的大盾和辘轳车，准备各种攻城器具，要三个月才能完成；构筑攻城土山，又需要三个月时间。将帅不胜忿怒，驱使士兵像蚂蚁一样爬城，士卒伤亡三分之一而城还是攻不下来，这是攻城的灾害。故用兵之上策，应是“屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，毁人之国而非之也”，而“兵不顿而利可全，此谋攻之法也”。这些精辟的理论，说明孙子非常强调用谋的明确目标和价值原则。

由于舌战谋略目标是一种主观的预测性的和决策性的目

标，在实现预期的效果过程中，必然会遇到意外的变化和莫测，因此，要及时加以修正，随机应变，退中求胜。下面介绍的是经济谈判预测目标，谈的是经济，却值得军事、外交、政治、教育等领域的舌战家借鉴。

最优期待目标。 最优期待目标是指对谈判某方最有利的理想目标，即满足某方实际需求利益之外，还有一个增加值。这种最优期待目标，很少有实现之可能。经济谈判是各方利益的重新分配过程，没有哪个谈判者甘心情愿地把利益全部交给他人。但最优期待目标不是可有可无的，它往往是讨价还价的筹码。如果谈判者一开始就推出实际需求目标，则在讨价还价之后，其实际需求目标必定无法实现。谈判时，为实现自己的实际需求目标，最初谈判推出的需要有个增值，以价格为例，若实际需要为10，报价时必需报12，此即为最优期待目标。双方讨价还价，几次交锋，其最终结果不是12，也不是8，可能在10上下，这样就达到了实际需求目标。经济学家认为这已成为谈判的习惯。这里有心理因素、双方实际利益因素，也有复杂的传统因素。

实际需求目标。 实际需求目标是谈判各方根据主客观因素，经过科学的论证和核算，纳入谈判计划的目标，也是谈判者千方百计要达到的目标，这一目标往往涉及到谈判者的根本利益和前途，事关重大。因而它具有以下几个特点：①它是内部机密，不得外传，往往只在谈判过程中某个微妙阶段才提出。②它是谈判者“死死坚守”的防线。③这一目标往往由谈判的对方挑明，谈判者则见机行事，见好就收。④实际需求目标涉及谈判某方的主要和全部经济利益，事关重大，是必须努力达到的经济目标。

可接受目标。在谈判过程中，只能满足谈判某方的部分要求，实现部分利益的目标就是可以接受的。由于各种各样的原因，谈判一方只能满足对方的部分需求，不能满足全部需求，而这种原因又确实存在。谈判过程中，这种情况时有发生，或者谈判时没有发生，实施过程中又意外地发生了。因此谈判者在制定谈判计划时事先要有充分的估计，采取相应的措施和目标。可接受目标对谈判一方说应采取两种态度：一种是从实际出发，只要能满足部分需求就是成功，否则，连可接受目标也没有。一种是设法弥补，多找几个客户，借以达到需求目标的总体利益。

最低目标。最低目标是谈判者一方必须达到的目标。最低目标与最优期待目标有着内在联系。最优期待目标虽然有时也能实现，但往往只能作为一种保护最低目标、可接受目标和实际需求目标的策略，以最优期待目标叫价，求最终的实际效果，往往超出谈判者最低需求目标的目标。

最优期待目标、实际需求目标、可接受目标和最低目标是经济谈判目标的四个层次，各有各的作用，作为谈判者必须依据主客观实情，加以科学的预算，充分估计谈判可能出现的情况，采取切实的措施。能否达到理想的谈判目标，既要看主客观情况，又要看谈判者三寸不烂之舌。

整个厂家的经济利益。

另一方面如果把最低目标当作最优期待目标，其造成的损失是不可估量的。1988年某省一大公司与港商洽谈了一笔合成纤维设备的大生意，这套设备以100万成交。实际上这套设备只须80万就行了，直接经济损失达20万。但是结果该公司还为“胜利签订合同”而大摆庆功宴。这个教训值得反思。他们的问题不仅在于行情不熟，信息不灵，而且把最低目标当作最优期待目标。

舌战谋略的优化还要因时因事而定，《兵经百篇》认为：“一种好的计谋，是因时因事而定的，根据当时的情况和时机，计谋达到大体满意就可以了。古人运筹一般有上、中、下三策，上策固然为最完美，但也有用中策取胜的，也有用下策而取得满意结果的，还有兼用中策和下策而成功的，甚至还有转败为胜的。”这就是说，谋略目标的优化必须顾及主客观因素，不能凭主观想象，盲目追求“最佳期待目标”。

舌战谋略之优化，还要顾及眼前利益和长远利益，局部利益和整体利益，决不一叶障目，不见泰山，为小利而失大局。老谋深算的舌战家能忍痛割爱，吃小亏而占大便宜。

北京肯德基家乡鸡快餐店老板有一个规定：炸鸡在出锅时，老山的鸡一律扔掉，好端端的鸡扔进垃圾箱，中

失，但从长远看，从全局看，是有战略眼光的。无疑这是个损小保大的绝招。这一绝招，引起了轰动效应，凭借着新闻媒介传播，肯德基家乡鸡信誉大增，产品不但没有过剩，相反供不应求。

舌战家追求最佳期待目标，不能鼠目寸光，为局部利益、眼前利益所左右，这种短期行为为谋略家所不齿，因为满足于局部利益、眼前利益，一般来说，无法完成整体利益、长远利益。