

韬略智慧系列丛书

言辩之法

周正舒 吕银凤 编著



蓝天出版社

韬略智慧系列丛书

言 辩 之 法

周正舒 吕银凤 编著

蓝 天 出 版 社

(京)新登字 126 号

责任编辑:魏汉鑫

封面设计:雷洪连

言 辩 之 法

周正舒 吕银凤 编著

蓝天出版社出版发行

(北京复兴路 14 号)

(邮政编码:100843)

电话:6784244 6788133

新华书店经销

北京丰华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 9.75 印张 211 千字

1994 年 3 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—10000

ISBN7—80081—488—2/Z·139

定价:7.20 元

韬略智慧系列丛书
编委会

主编：唐彦生 周正舒

编委 (按姓氏笔画排列)

田渴新 吕银凤

曲波 朱少华

刘源沥 宋锦华

沈威 周正舒

魏依萍 许心源

赵文珂

60730/16

前 言

游说，它的独到之功，是能使人不战而屈。在中国古代漫长的历史进程中，涌现出了无数诸如孔子、孟子、苏秦、苏代、烛之武之类，凭“三寸之舌”而能“一言兴邦，一言衰邦”的杰出的游说家。当然，对于大多数人来说，不会期望凭“三寸之舌”，图谋“一言九鼎”、“一言兴邦”的壮举。但是，如何有效地说服别人改变态度，以至让自己的意志去操纵别人，却是人们共同的心

声。

美国芝加哥大学、成人教育协会，以及青年会的各地学校，曾就“离开小学、中学或大学十几年、几十年的成年人到底想学习什么？”联合做了一个耗资 25000 美元，费时两年的民意调查。调查结果表明：成人最关心的除了健康问题之外，其次关心的就是有关增进改善人际关系的技巧。被调查者中，无论是政界的风云人物，还是商界的高级职员，无论是银行家，还是推销员，无论是建筑师，还是会计师，都希望学习言辩的智慧、说服人的方法。因为在事业奔波经年之后，他们彻底醒悟了。他们发现多数在事业上最成功的人，除了知识之外，还拥有善于言辞，能说服他人，把自己和自己的想法“推销”出去的才华。他们在实践中逐渐意识到，如果一个人无论是在政界或是在商界要干出一点名堂，或者说要出人头地，个性和言辞的能力，比起死知识和第一流大学的文凭来，更为重要。

的确，在现代纷繁复杂的社会生活中，游说作为言辩的智慧，作为人们改变相互关系而交换意见，取得一致，而相互磋商的一种行为，作为直接影响各种人际关系对参与各方产生持久利益的过程，与人须臾不能分离。无论是在大雅之堂，还是土道乡间，到处都少不了游说。不是吗？每当我们翻开报纸，打开电视机或收音机，耳濡目染，令人着迷的，往往都是那些醒目、悦耳的“磋商”、“洽谈”、“协商”、“交涉”、“会谈”，以及“双边关系”、“签署条约”、“达成协议”等等字眼，这无一不与游说有关，或者直截了当的就是一种游说的结果。岂止于此，在日常生活中，人们无论是商品买卖、求职谋薪、协调关系，还是解决各种纠纷，游说活动也

无不渗透其间。

游说，作为一种通过言辩应答说服人的活动，领域宽广，内容丰富，作用巨大，但它又不是一件所有具有语言能力的人都容易办到的事情。游说不仅需要口才，而且还需要机智。相信每个人都有过类似的经验：试图说服一个有主见、能独立思考的人物，绝不是一桩轻而易举的事。有时候，任凭你口干舌燥，自己列举出一切堂皇的理由，对方却无动于衷，真令人为之气结。究其原因，除了接受游说的对象，或是有权势的人物，或是有渊博学识、有出众才华的学士文人，你没有真知灼见不能打动其人外，主要的还在于接受游说的对象心存主见、成见以至偏见，极力维护自身利益，保持高度戒备而显得固执己见。因此，作为劝说者，若不掌握特殊的语文技巧、言辩艺术，若不会运用游说的方略，不能于言语表达中寄寓种种的智慧的火花，则劝说、交际的任务实在难以完成！

本书收集整理了古今中外的政治、军事、经济、商贸、外交以及平常社交方面几十个劝说事例奉献给读者，一方面是想让读者通过这些典型、生动事例，领略到名人、哲人等劝说高士的风姿，品味到政治、军事、经济、商贸、外交、社交等广垠的劝说领域及其活动中的巧妙与机智；另一方面，也是主要的意旨，是力图破译事例蕴含的语言智慧、艺术、技巧，弄清他们为什么这样说而不那样说的原因，概括出一个个具体的劝说方略、艺术，供读者学习劝说艺术时参考。

怎样才能正确把握游说的方略、技巧呢？有这样一个传说似乎可给人以启示：吕洞宾有一天要下山寻觅具有慧心的人，以便传授道术。途中遇见一个樵夫，吕洞宾对路边的小

砖块用手一指，砖块立即变成黄灿灿的金子，问樵夫要不要，樵夫摇头。吕洞宾又将一块岩石指成金光耀眼的金子，问樵夫要不要，樵夫还是摇头。吕洞宾想，此人视黄金如粪土，可见有些根基，也许可以继承我的衣钵。便问：“为什么连金子也不要？”谁知樵夫却说：“我不要这些金块，只要你那能点石成金的手指。”吕洞宾暗暗骂道：“好一个贪得无厌之徒！”一气之下，云帚一挥，化作清风而去。其实吕祖差矣，这个青年樵夫需要的不是成果，而是获得成果的方法，不正是具有慧心吗？但愿本书列举的游说事例与介绍的游说方略，能帮助读者获得这“点石成金”之术。

目 录

一、攻 心

[1]	激言励志
[5]	激将起兴
[8]	真诚赞美
[11]	对症下药
[14]	不厌其烦
[17]	刺而动之
[20]	巧用环境
[23]	巧加体验
[25]	情感共鸣
[29]	情感诱导
[32]	启发自悟
[36]	借助重复
[38]	谦恭节制
[40]	针刺皮球

二、示 利

[44]	开诚布公
[47]	明修栈道
[50]	远利诱惑
[53]	设身处地
[56]	和衷共济
[59]	抛砖引玉
[62]	因利制权
[65]	告之利害
[68]	层层剥笋
[71]	名片效应
[75]	偷梁换柱

三、释 理

[78]	迂回劝导
[82]	逻辑诱导
[86]	情敦义促
[90]	事实对抗
[93]	利用矛盾
[98]	实事求是
[102]	意他言己

[106]	归谬正误
[109]	借喻明理
[113]	先承后转
[116]	委婉曲折
[119]	稽古喻今
[122]	忠言顺耳
[126]	慷慨陈词
[129]	危言耸听
[132]	步步为营
[136]	与众相得
[139]	旁敲侧击
[142]	以矛陷盾

四、因 机

[145]	后发制人
[148]	发掘认同
[151]	以退为进
[154]	接箭反击
[157]	反客为主
[160]	让主为客
[162]	顺水推舟
[166]	委婉隐喻
[170]	牵牛鼻子

[173]	巧转话题
[176]	巧借话题
[179]	递登门槛
[182]	急缓相济
[185]	出奇制服
[189]	因势利导
[193]	巧用机缘
[197]	善于倾听
[200]	借石攻玉
[203]	软硬兼施
[206]	刚柔并用

五、造 势

[209]	造势夺声
[212]	制造误解
[215]	先声夺人
[218]	投石问路
[221]	假痴不癫
[224]	背水列阵
[227]	含蓄讽喻
[230]	故意拖延
[234]	制造空档
[237]	借用谜题

[240]	创设情景
[243]	步步紧逼
[248]	创造变通
[251]	吹毛求疵
[254]	请君入瓮

六、巧 言

[258]	直刺伤疤
[261]	博引广征
[264]	善问知彼
[267]	指东说西
[270]	正话反说
[273]	单刀直入
[277]	含蓄点拨
[279]	以褒代贬
[282]	针锋相对
[285]	曲直相生
[288]	褒抑相错
[291]	循循善诱
[294]	当仁不让

一、攻 心

激言励志

人的感情世界里，大都潜藏着一种自尊、好胜、虚荣之心。这种情感，如果得到他人的尊重激励，就会给人鼓舞，教人奋发，使人的主观能动性发挥出最大的效能。激言励志就是利用和调动人们的这种心理而产生和运用的方法。具体说来，激言励志就是在游说中，为了使对方接受自己的意见、主张，事先并不直截了当地点明要害，而是先用掌故、比喻或生动的事例开场，从调动对

方的情绪入手，而后顺情释理，让对方在兴致正浓之间或在触类旁通之际，接受理喻。

当年楚国的庄辛说服楚襄王放弃享乐，重振国威时，采用的就是激言励志的方法。

楚襄王之父楚怀王因听信谗言，放逐屈原之后，不仅失去了当时席卷天下，包举宇内，囊括四海的优势，而且连年遭到秦国的进攻，变得一蹶不振，最后连自己也被秦扣留，客死秦中。楚襄王即位之初，同样不思进取，整天沉于酒色，偷以苟安，不听谋臣庄辛之谏，结果尽失郢、郢、巫、上蔡、陈等地盘，自己只好逃到城阳苟安于一域之地。这时才后悔顿足，一把鼻涕一把眼泪求到庄辛名下说：

“寡人不能用先生之言，今事至于此，为之奈何？”

庄辛，这位继屈原之后楚国的又一英才，虽很不满意襄王的昏庸、愚昧，但念及受苦受难的楚国人民和国家，他的一片报国赤子之心未变，仍希望楚国再度强盛起来，故此对襄王进行了一番动情的劝谏：

“我听到俗话说：‘见到兔子再找狗，为时不晚，亡羊而补牢，未为迟也。’我也听说，历史上汤武王以百里之地而兴国，桀纣自恃有天下而亡国。今天楚国虽然变得弱小，大大小小加起来，也有数千里之地，不是远胜于百里之域吗？”

楚襄王听后，又惊又愧，虽然没有说话，但从神情上观察，是深受感动了。庄辛顺水推舟，一鼓而下。

“大王你没见到蜻蜓吗？六只脚，四张翅膀，飞翔于天地之间，饥而啄蚊虻食之，渴以甘露饮之，自以为无患，与人无争。不想竟被顽童以胶丝作圈套住玩耍，最后成为蝼蚁的食粮。”

楚襄王静静地听着。

“蜻蜓是小动物，不足为奇。黄雀呢，俯粟颗粒，仰栖茂树，鼓翅奋翼，自以为无患，与人无争，不想最后惨死在王孙公子的弹丸之下。”

楚襄王凝神看着庄辛，点点头，庄辛又继续道：

“黄雀也是小动物。那么黄鹄呢？游于江海，淹乎大沼，俯可食鰭鲤，仰可啗蒺衡，奋其六翮，而凌清风，飘摇其高翔，自以为无患，与人无争，不是最后也成为猎人鼎中之物，盘中之餐吗？”

庄辛说到此，瞥了襄王一眼，见其神情专注，便又说开去：

“黄鹄之事也小，再看蔡灵侯吧。他南游乎高陂，北陵乎巫山，饮茹溪之水，食湘江之鱼，左抱幼妾，右拥美女，与之驰骋乎高蔡之中，而不以国家为虑，最后被灵王捆绑而去。”

这回襄王有些不自在了，似乎坐立不安，但庄辛假装不见，一气呵成道：

“蔡灵侯之事也不值得一提，再看看大王你自己吧，左州侯，右夏侯，坐着车跟鄢陵君、寿陵君四处游览，吃的靠俸禄，四时还有人馈赠金银珠宝，与他们驰骋于高山大川，而不以天下国家为虑，不思念先王的重托，最后不是被流放于城阳吗？”

一席话，说得楚襄王悔恨交加，当庄辛再抬眼看他时，只见襄王“颜色作变，身体战栗。”从此，襄王便舍酒色，远小人，振奋精神，励精图治。虽没有恢复到祖先时的版图，但也没有被秦国迅速灭掉。这与庄辛善于以事喻理，以言激将的劝导有很大关系。楚襄王沉迷酒色已深，庄辛的劝说倘若

是轻描淡写地点一点他的过失，或者没有丰富的事例来启发、刺激襄王，而只是赤裸裸地批评，能使襄王这样的昏君醒悟、震动以致振奋起来吗？！