

语文故事

李欧◎主编

读史学才

一言兴邦 三言通天下
谈笑间功成名就



成功一生的雄辩经典



四川出版集团
四川人民出版社

语文故事

读史学口才

李欧◎主编



四川出版集团
四川人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

语文故事 / 李欧主编. — 成都: 四川人民出版社, 2000.12

ISBN 7-220-05256-1

I. 语… II. 李… III. 民间故事 - 作品集 - 中国
IV. I277.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 82728 号

YUWEN GUSHI

语文故事

李 欧 主编

责任编辑
封面设计
技术设计
插 图
出版发行

网 址

防盗版举报电话

印 刷
开 本
印 张
字 数
版 次
印 次
书 号
定 价

杨 千
弓禾碧工作室
车 轶
刘小涵
四川出版集团
四川人民出版社(成都盐道街3号)
<http://www.booksss.com>
E-mail: scrmcbsf@amil.sc.cninfo.net
(028)86679239
四川福润印务公司
850×1168 1/24
13
200 千
2005 年 3 月第 2 版
2005 年 3 月第 2 次印刷
ISBN 7-220-05256-1/H·261
19.00 元

■ 著作权所有·违者必究

本书若出现印装质量问题,请与工厂联系调换。

前言

自由穿行于口才时代

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。说话的能力，千百年来一直为人们所重视。

美国交际大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”一个人的说话沟通能力，是获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜爱、朋友帮助、恋人亲密的必要条件。

春秋时期，毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；战国时的苏秦游说诸侯，身挂六国相印，促成合纵抗秦联盟；三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，而获赤壁大捷……他们利用自己聪颖的才智、过人的谈锋，在历史的舞台上占据了一席之地，赢得了巨大的成功。

随着时代的发展，社会进入了一个口才时代，谁都需要通过语言交际，向别人展示自己的能力与才华。良好的口才和论辩能力，逐渐成为人们谋求成功必须面临的课题。当我们站在各种选择和机会前，看到旁人因妙语连珠、口如麝兰而大获丰收时，与其用“我是老实人，只会做实事”来安慰自己，不如勇敢出击，打造出色口才，去赢得本应属于自己的美好东西——高薪、晋职、成功、爱情……

本书分四个部分，记录了中国历代谋臣策士、雄辩家、纵横家们运筹帷幄、纵横捭阖的谋略权术，以及词锋凌厉、汪洋恣肆的雄辩口才的精彩案例。文中文末全面解析各案例中辩论和口才的技巧，同时还对各说辞的布局谋篇一一破解，将中国古代经典智慧做了一次最完整的的铺陈。

让你的口才在政坛、商海、事业上得到实际有效的应用吧！

每一个善于学习的现代人，都能从该书中得到极大的启示，人生的成功当指日可待！



第一部 一言九鼎的自由控制术

- 002/ 1. 站到对方的角度去思考——苏秦说齐王
- 005/ 2. 用威胁和挑拨打破僵局——毛遂自荐
- 008/ 3. 解答对方最关心的问题——酈食其说齐
- 011/ 4. 提出意见时掌握分寸——魏征直言
- 014/ 5. 把有利的证据全部说出来——萧何获救
- 017/ 6. 充分利用先机——姑果得逞
- 020/ 7. 理直气和的劝解方式——贤后嘉言
- 023/ 8. 适当说谎话也是好事——望梅止渴
- 026/ 9. 利用心理暗示让对方就范——蔡确救难
- 029/ 10. 给对方最想要的——约法三章
- 032/ 11. 脱口而出的关键话语——徐世杰护主
- 035/ 12. 让对方做出最后的判断——淳于髡助薛
- 038/ 13. 认同对方的所有特质——戴若思归正
- 041/ 14. 充分发挥举例的作用——陆贾论政
- 044/ 15. 以守为攻正确引导——齐景公弃戈
- 047/ 16. 用对方认可的观念来说服——太宗买马
- 050/ 17. 引经据典请对手对号入座——太宗论贪
- 053/ 18. 趁热打铁剖析事物深处的真相——汉文帝新宠



- 056/ 19. 恳切的态度决定一切——晋侯止掇
- 059/ 20. 义正词严是最好的说服方法——糟糠之妻不下堂
- 062/ 21. 旁敲侧击的暗示法——晏子借言
- 065/ 22. 将自己的优势引入话题中——孔子辩忘
- 068/ 23. 给一个最感人的理由——李逢吉说情
- 071/ 24. 请有力的人说话——商山四皓
- 074/ 25. 用权威地位为自己的话加码——重用宁戚

第二部分 巧舌如簧的引人入胜术

- 078/ 1. 聪明人的启发之道——苏代说惠王
- 081/ 2. 藏头露尾的暗示之术——弦歌雅意
- 084/ 3. 谈判时切忌落井下石——庄辛远见
- 087/ 4. 扎到痛处才能稳操胜券——韩昭侯识人
- 090/ 5. 因势利导的规劝之术——王圭布局
- 093/ 6. 无法两全的请君入瓮法——墨翟非攻
- 096/ 7. 心公言诚才能达到目的——邹忌讽齐王
- 099/ 8. 先引起对方的兴趣再开展谈话——丑女无盐
- 102/ 9. 从小事切入论点——路人湿足
- 105/ 10. 找出对方关心的焦点——商鞅说法



- 108/ 11. 借他人之口说出自己的观点——李渊受请
- 111/ 12. 容易引起好感的文雅——文野之别
- 114/ 13. 利用同理心来说服人——触龙说太后
- 117/ 14. 出怪招来引起话端——“海——大——鱼——”
- 120/ 15. 诱以名利让对方感到有好处——九鼎之争
- 123/ 16. 让对方相信自己的虚言——曾国藩上当
- 126/ 17. 用激将法打击对方的痛处——诸葛亮激说东吴
- 129/ 18. 从最有利的角度阐述问题——裴楷话一
- 132/ 19. 冷静地找出有力的论据——班婕妤自救
- 135/ 20. 把答案隐藏在问题中——墨子巧理
- 138/ 21. 隐语的独特魅力——一鸣惊人
- 141/ 22. 运用语言的逻辑力量——张祿进谏
- 144/ 23. 用语言营造和谐气氛——一步三回头
- 147/ 24. 迂回穿插的辩论之术——惠施缓葬
- 150/ 25. 实例是最有说服力的辩驳武器——吴起谏言

第三部分 有声有色的迫人信服术

- 154/ 1. 巧妙地将矛盾转化——烛之武使秦
- 157/ 2. 解除当事人心中的怨恨——颜涿聚直谏



- 160/ 3. 面对现实纵横对比——张良阻愚
- 163/ 4. 诚挚的语言永远都是有效的——郭太教学
- 166/ 5. 用先扬后抑的技巧打动人——外黄少年救难
- 169/ 6. 接受生活中的各种状态——王安石悟意
- 172/ 7. 妙用第三者的能耐——晏子占梦
- 175/ 8. 不可小视流言蜚语的危害——公子造恐
- 178/ 9. 语言的软刀同样锋利——狄青自困
- 181/ 10. 投石问路让进退游刃有余——方腊起义
- 184/ 11. 心中有理更有气势——范雎不辱使命
- 187/ 12. 切中对方的要害——公宣子三谏
- 190/ 13. 实话实说扎到对方要害——烛过一言
- 193/ 14. 让对方心服口服才是最好的结果——魏丑夫殉葬
- 196/ 15. 态度坚决地打消顾虑——孝公变法
- 199/ 16. 用词浅显而寓意深刻——张旄析理
- 202/ 17. 分清个性的不同特质——杨朱治天下
- 205/ 18. 将顾虑坦白地说出来——魏征劝谏封禅
- 208/ 19. 推出荒谬的结论——晏子论古
- 211/ 20. 为严辞穿上温情的外衣——郑穆公逐客
- 214/ 21. 让对方自己权衡——公子池解疑



- 217/ 22. 把真意放到褒奖中——子高讲情
220/ 23. 找到事实的共同点——张相升谏仁宗
223/ 24. 借用寓言形象表达意见——惊弓之鸟
226/ 25. 放松心情缓和气氛——公卢散兵

第四部分 余音绕梁的进退自如术

- 230/ 1. 让你的敌人理解你——蒯通免死
233/ 2. 找到对方的理亏处——子产论理
236/ 3. 让矛盾变得明显清晰——子产制人
239/ 4. 劣势中不卑不亢——知荀无怨
242/ 5. 先礼后兵——“我君小善”
245/ 6. 不是所有的诺言都需要信守——孔子违誓
248/ 7. 明确目标一语中的——苏秦求主
251/ 8. 遏制对方的傲气——甘罗说张唐
254/ 9. 让正确的决断来自当事者——晏子纠错
257/ 10. 置之死地而后生——齐貌辩助主
260/ 11. 掌握对方的真正想法——李林甫设陷
263/ 12. 不妨把问题放在阳光下——苏秦劝燕王
266/ 13. 坦率地承认已经发生的事实——陈平质君



- 269/ 14. 善于劝导才能助人走出困境——缪贤请罪
- 272/ 15. 让矛盾的双方找到共同点——陈树屏两全其美
- 275/ 16. 隐晦地评价别人——房玄龄鉴人
- 278/ 17. 不必对所有的问题都侃侃而谈——宋濂讳言
- 281/ 18. 暗送秋波以表明态度——吕不韦奇货可居
- 284/ 19. 以原则为谈话的基石——叔向抑楚
- 287/ 20. 一举两得的暗示之术——冯谖唱铗
- 290/ 21. 逃脱困境的诡辩之术——淳于发送礼
- 293/ 22. 用别人的错为自己开脱——周君解围
- 296/ 23. 聪明人的保身之策——好好先生
- 299/ 24. 不置可否的反对方式——郑兴搪塞
- 302/ 25. 逐层推进的批判之道——孟子谏君

第一部

一言九鼎的自由控制术





1. 站到对方的角度去思考——苏秦说齐王

苏秦是战国时代著名的说客。有一次燕国的老国君刚刚去世，齐国趁着继位的燕易王为父发丧的时机，出兵强占了燕国的十个城池。燕易王找到苏秦，希望他想想办法，为燕要回被齐国强占的十城。

于是苏秦去拜谒齐国国君齐宣王。他煞有介事地走到宣王面前，先行了祝贺之礼，随后又行了吊唁之礼。齐宣王觉得非常奇怪，问苏秦是怎么回事。

苏秦不紧不慢地说：“不知大王听说过没有，饥饿的人是不会用毒草来填肚子的。因为毒草固然可以暂时让肚子不饿，但是吃下毒草后会很快死去，和饿死没有两样，也许还更糟糕。现在的燕国是很弱小，但是燕易王是秦惠王的女婿。大王目前占领了燕国的十座城池，弱小的燕国出兵报复倒还不足惧，可是有了这样一个把柄，强大的秦国怎会袖手旁观？而秦国一旦对您宣战，那么必然导致天下诸侯都来分一杯羹。这十座城岂不像饥饿的人吃下的那丛毒草一样了……”

齐宣王听到这一席话，脸都白了，急忙问：“那现在怎么办才好呢？”

苏秦说：“有才干的人能够将灾祸转变为福气。大王如果听我的，尽快归还燕国的十个城，燕国一定很高兴；而强秦看到因为自己的威严使燕国能讨回十城，也会觉得很有面子。这样处理不但能化干戈为玉帛，而且还能和燕、秦搞好关系。以后大王号令天下，谁还敢不从呢？这是成就霸王之业的开始啊！”

齐宣王听了觉得很有道理，于是很快就将夺去的十个城市还给燕国了。

一言九鼎 的自由控 制术



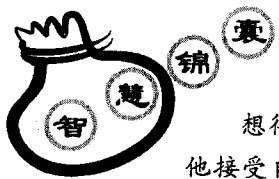
不战而屈人之兵，是兵法中的上上策。苏秦先用庆贺之礼和吊唁之礼勾起齐宣王的好奇心，引起对方注意。接着又用生动的比喻引出了对当前政治局势的分析：燕国确实很弱小，不足为惧；可是燕易王是秦惠王的女婿，是一家人，哪有女婿挨打而老丈人袖手旁观的道理？并且，从更深的政治层面上讲，秦国早有并吞天下的野心，没有事端的时候尚要伺机制造战端，何况现在还主动为它提供这样一个名正言顺的攻打机会！毫无疑问，秦国一定会在燕之后攻打齐国，而在一边虎视眈眈的其他国家也会一拥而上获取利益。到那个时候，齐国恐怕连骨头都不会被剩下，



只有亡国的下场了。

苏秦的这番分析切中了齐宣王的心理。论实力，齐宣王一点都不怕弱小的燕国，他真正忌惮的是强大的秦国。他占领十城的目的，完全是为了扩张自己的势力；而如果因为区区十城惹恼了秦国，最终导致亡国之灾，这样的赔本生意就很没意思了。当齐宣王跟随苏秦的假设走下去以后，自然而然就会向他讨教妥善周全的解决方法。苏秦先不动声色地说：有才干的人能扭转局势，将危机转化成财富——给予齐宣王明显的心理暗示，同时又假设了按自己意思做的好后果——如果归还十个城市，不但能得到燕国的好感，还能亲近秦国，同时威慑天下。——齐宣王的最终目的是“成就霸业”，为了这样的目标，失去一些眼前的微小利益，还能化解眼前的危机，他是十分乐意的。

为了酝酿出和谐的对话气氛，苏秦把自己摆在和齐国同样的角度，注意站稳自己的立场——公正。他成功地将自己是燕国代表的身份隐去，从头到尾都没有指责过齐宣王一个字，而是彼此进行着朋友似的交流。他不断改变说话方式，一会儿用事实给予威慑，一会儿用计谋给予引导，一会儿运用心理暗示，同时兼顾到对方的大目标所在。最后，齐宣王乖乖就范，让出了十城。



想让对方按你的意思办事，站到对方的角度去思考问题是个最好的办法。要知道他怕什么，喜欢什么，最终想得到什么，并在关键的时刻，用对手能接受的方法引导他接受自己的观点，这样的做法通常十分奏效。

2. 用威胁和挑拨打破僵局——毛遂自荐

战国时，秦国攻打赵国首都邯郸。大军兵临城下的时候，赵王派出平原君向楚国求救。平原君的食客毛遂主动请缨，跟随平原君出使楚国。

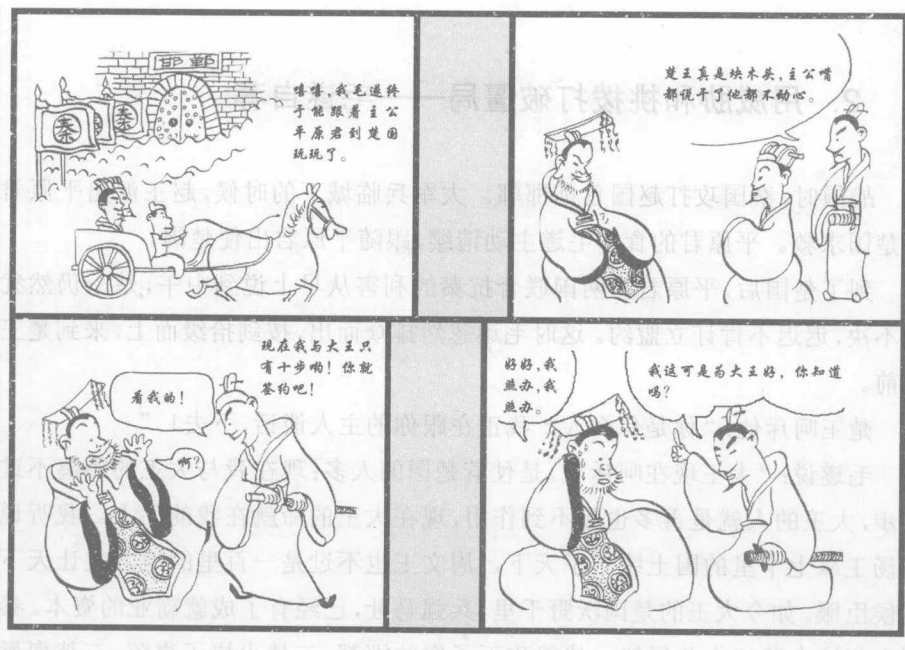
到了楚国后，平原君将两国联合抗秦的利害从早上说到中午，楚王仍然犹豫不决，迟迟不肯订立盟约。这时毛遂忽然排众而出，按剑拾级而上，来到楚王面前。

楚王呵斥他：“你是什么人？我正在跟你的主人谈话，下去！”

毛遂说：“大王现在呵斥我，是仗着楚国的人多；现在我与大王的距离不过十步，大王的人就是再多也起不到作用，现在大王的命就在我的手上。我听说商汤王靠七十里的国土统一了天下，周文王也不过是一百里的地方就让天下诸侯臣服。如今大王的楚国沃野千里，兵强马壮，已经有了成就霸业的资本。秦国白起这个黄口小儿居然一战就攻下了您的郢都，二战火烧了夷陵，三战侮辱了楚国的宗庙，这样的不共戴天之仇，大王难道都不在乎吗？如今两国合盟不是为了我们赵国，而是为了给您报仇。现在我的主人在这，您怎么呵斥我呢？”

楚王连忙说“好好，那就照先生你的意思办吧。”

于是楚王与平原君歃血为盟。平原君回国后赞扬毛遂道：毛先生让赵国得到了最大程度的尊重，他的三寸之舌强于百万之师。



毛遂本是一个小人物，乃平原君的随从，照理进不了合纵谈判这种大活动的史册记载，但有戏剧性的是，就是这么一个被人们忽略的卒子，最终却成了打破僵局的关键，以至声名满天下。究其成功出位的原因，不外两条：适当的威胁+策略的挑拨。

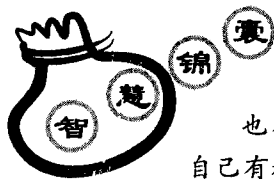
可以想象，毛遂的主人平原君为了订立合纵之约，从上午说到中午，好话坏话应该都说尽了，而楚王仍旧犹豫不决，足可以证明平原君的一番话语全是石入江河，没有实效。这个时候，作为随从的毛遂忽然排众而出，按着武器直接冲到楚王

制术
的自由
一言九鼎

面前。面对楚王的大声呵斥,他却镇定而充满控制力地回答:“你之所以能够厉声呵斥,不过是仗着人多。而现在我与你不过十步之内,你的命就在我手里。”这样的威胁原本是常规谈判的大忌,可是在处于僵局的时刻,却起到了意想不到的转机作用。

随后,毛遂又开始运用策略中的挑拨。他在肯定了“楚国人多”这一观点并列举了古人的例子后,马上联系楚国当今兵强马壮、沃野千里,应该是能够成就霸王之业的有利条件,可事实上,楚国却再一再二再三地被秦国所羞辱,到底是什么原因呢?毛遂话锋一转,巧妙地运用了转化矛盾的方法,将秦、赵、楚之间的关系来了一个乾坤大挪移:本来,秦国威胁赵国的安全是赵国需要帮助,楚国站在援助帮忙的角度,但在毛遂的分析中,帮忙的事情只是一个小花絮,因为秦国多次羞辱强大的楚国,现在大家团结对抗秦国是为了帮楚国雪耻。如此的前因后果变化,给楚王设计出这么一个概念:两国合盟,主要为的是楚国的利益;而赵国在此合盟中,仅仅是占了顺便之利罢了。

适时的威胁+策略的挑拨,就能够巧妙地打破僵局,让小人物也能成为一言九鼎的中心和关键。



威胁不一定是坏事,勇敢地亮出自己的观点,用威胁来灭掉对方的锐气,让他正视问题,威胁就是好事。挑拨也不一定不好,按照事实,将确实存在的事实引导着向对自己有利的方向发展,挑拨就是好的。