

# 我一开口,就能 说服所有人

盛安之◎著

## 诸葛亮说话之道

诸葛亮 | 把破烂说成宝贝, 把稻草说成黄金

关键时刻,  
诸葛亮说什么,  
怎么说?

隆中对

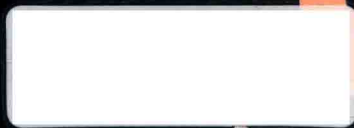
舌战群儒

斩马谡

.....

一席话三分天下,

一张嘴切中要害



# 我一开口,就能 说服所有人”

## 诸葛亮说话之道

盛安之◎著



黑龙江教育出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

我一开口,就能说服所有人:诸葛亮说话之道/盛安之著. — 哈尔滨:黑龙江教育出版社,2017.11

(读美文库)

ISBN 978-7-5316-9693-3

I. ①我… II. ①盛… III. ①《三国演义》研究②语言艺术-通俗读物 IV. ①I207.413②H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第295110号

## 我一开口,就能说服所有人:诸葛亮说话之道

Woyikaikou Jiuneng Shuofu Suoyouren

盛安之 著

---

责任编辑 曾令欣  
装帧设计 MM末末美书  
责任校对 张秀敏  
出版发行 黑龙江教育出版社  
(哈尔滨市南岗区花园街158号)  
印 刷 北京柯蓝博泰印务有限公司  
开 本 710毫米×960毫米 1/16  
印 张 15  
字 数 160千  
版 次 2018年2月第1版  
印 次 2018年2月第1次印刷

---

书 号 ISBN 978-7-5316-9693-3 定 价 35.00元

---

黑龙江教育出版社网址: [www.hljep.com.cn](http://www.hljep.com.cn)

如需订购图书,请与我社发行中心联系。联系电话:0451-82533097 82534665

如有印装质量问题,影响阅读,请与我公司联系调换。联系电话:010-64926437

如发现盗版图书,请向我社举报。举报电话:0451-82533087

## 前 言

P r e f a c e

演讲与口才是历史的宠儿。

古希腊演讲大师德摩斯第尼认为：“雄辩的口才，比准确的子弹更有力；弹无虚发的子弹，敌不过锐利如刀的辩才。”春秋战国时期，演讲风气盛况空前，像孔子、孟子、苏秦、张仪，等等，都是能言善辩、才学出众的人物，实际上也都是很了不起的演说家。读过先秦文学的人都知道，那一篇篇流传于世的文章，就是这些演讲家的演说词或狡辩词。

您眼前这本口才书，将带领您换个角度看《三国演义》，换个角度淘尽天下英雄！看三国，有人看关羽耍大刀，有人看张飞耍长矛，有人看吕布戏貂蝉，有人看周瑜烧赤壁，有人看曹操令诸侯，有人看司马吃三国……唯独诸葛亮，只有一把鹅毛扇，只凭一张嘴，却从头到尾都是故事的主角。因此，也有人说看三国，只是为了看一个人——诸葛亮，看他那神鬼莫测的智谋，看他那挥洒自如的风度，也看他那纵横捭阖的人生。

刘备三顾茅庐后第一次见诸葛亮时，算得上是对他的第一次面试。诸葛亮以完美的口才分析了当前的天下形势：曹操不可与之争锋，孙权应用为援，荆州、益州应取。这番面试演讲，即闻名天下的隆中对。如此的口才，说出了一番长篇大论的完美的对策，让刘备避席拱手谢曰：“先生之言，顿开茅塞，使备如拨云雾而睹青天。”

曹操百万雄兵压境时，孙权的文臣武将分为投降派和主战派。刘备要想联孙抗曹，不说服这些整天在孙权耳边散布曹操威胁论、曹兵不可战胜论、降曹自保的一班文臣谋士是不行的。但要说服这些满腹经纶的人物，也绝非是一件易事！主张联刘抗曹的鲁肃引诸葛亮见了东吴的这群谋士，诸葛亮以完美的口才分别反驳了张昭、虞翻、步鹭、薛综、陆绩、严峻、程秉等人的问难，以致“众人见孔明对答如流，尽皆失色”。从此，诸葛亮舌战群儒家喻户晓。

诸葛亮在说服孙权联刘抗曹时，很聪明地抓住了孙权一向以英雄自居的心理，使用了言语激将法。孙权被诸葛亮的一番话激励得热血沸腾，当即表态，与刘备联合起来抗击曹军。

面对犹豫不决的周瑜，诸葛亮先顺着周瑜的话，说他投降是对的，然后建议他把大小二乔送给曹操。把周瑜气个半死，而诸葛亮还佯作惶恐之状曰：“亮实不知。失口乱言，死罪！死罪！”

周瑜死后，诸葛亮到柴桑口吊丧，读了一篇祭文，读完还伏地大哭，泪如涌泉，哀恸不已，使得众将相谓曰：“人尽道公瑾与孔明不睦，今观其祭奠之情，人皆虚言也。”鲁肃见孔明如此悲切，亦为感伤，自思曰：“孔明自是多情，乃公瑾量窄，自取死耳。”周瑜死了还得不到同情！

诸葛亮劝刘备称王，言辞虽然很短，但却让刘备觉得推辞不过，好像非得答应不可。诸葛亮后又劝刘备登基，不仅表现了其直抵人心的完美口才，也表现了他体察入微的心理洞察能力。今天的经理人若能把这些精妙之处应用于董事会议上的腾挪转和，想必是大有裨益的。

最能体现诸葛亮“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”的是骂死王朗。试想两军对垒，活生生把一个人骂死，这就是天才演说家呀！王朗一开始还大笑，听到后来竟“气满胸膛，大叫一声，撞死于马下”！

一部三国，书生诸葛亮成大事靠的是说话的功夫，他的大谋小计都凭借他的口才得以实现，因此有句歇后语叫“诸葛亮下江东——全凭一张嘴”。

的确如此，诸葛亮的口才不是一般的好，而是到了出神入化的境界，成为后世几千年学习的对象和能言善辩者的楷模。

当代的我们，处于现代社会，随着经济、政治和文化的发展，口才的作用也越来越明显。公关谈判需要口才，调解矛盾需要口才，表现自我需要口才，就连讨价还价也需要口才，口才已经深入到生活的每一个角落，已经是生存的一项重要本领。如果可以不动干戈，以口谋胜，相信很多人会选择动动嘴皮子，而不是绞尽脑汁！

因此，在为人处世、谋生求利时，我们需要练成一套见什么人说什么话的本领，不仅要会说直话，也要会说隐语；不仅要会说硬话，也要会说软语；不仅要会讲实话，也要会说趣话；不仅要会说正话，也要会说反话。一个既能言善辩又修养高雅的人，在生活中会如鱼得水，事事如意！

曾有人说，诸葛亮是中国人练就口才的活教材。的确，诸葛亮的说话艺术是根植于中国传统文化的大智慧和真功夫，只要多加体会、多加品味和练习，我们现代人也能像他一样成就一番事业、留下一段佳话。

## 第一章 辩术——柔舌能退百万兵

- 这样对付心存挑衅的人 / 003
- 有的放矢，直言透彻 / 007
- 直话直说，开门见山 / 010
- 反客为主，占据主动 / 012
- 反驳也要笑容满面 / 017
- 不妨揭对手的短 / 021
- 巧说“歪话”，智对诡辩 / 025
- 避免无谓的争辩 / 028

## 第二章 劝术——烂泥巴也要糊上墙

- 把“我的”变成“我们的” / 035
- 说服的策略要因人而异 / 038
- 让对方变被动接受为主动反思 / 042
- 化干戈为玉帛 / 047
- 攻破对方的心理防线 / 052
- 令对方心服口服 / 056

### 第三章 激术——铁不敲打不成器

- 批中带评 / 063
- 促使对方下决心 / 066
- 一语惊醒“梦”中人 / 071
- 用赞美激励对方 / 075
- “讥讽”对方收奇效 / 079
- 屡用不爽的激将法 / 082
- 拍拍下属的马屁 / 085

### 第四章 破术——推云拨雾，柳暗花明

- 一语点破对方的谎言 / 091
- 棘手问题巧应对 / 094
- 提纲挈领，巧妙点题 / 101
- 心病还需心药医 / 102
- 如法炮制，以谬制谬 / 106
- 善着眼于大局 / 108
- 高超的插话技巧 / 112

### 第五章 局术——话里有话，局里有局

- 在话语里巧“布局” / 119
- 使对方感到自己是“赢家” / 123
- 引“蛇”出洞，诱其上钩 / 126



- 投其所好，欲扬先抑 / 130
- 巧妙地诱导对方 / 135
- 巧解话中隐语，及时识破迷局 / 142
- 给对方一个台阶上 / 145
- 小心回答陷阱问题 / 148

## 第六章 隐术——给你的话戴张面具

- 隐话不是说假话 / 157
- 说隐话要有技巧 / 160
- 笑语背后的智慧 / 164
- 交谈中的模糊语言 / 166
- 遇上难事找借口 / 169

## 第七章 强术——气球是这样吹大的

- 巧言“包装”自己 / 175
- 善言带来商事兴 / 179
- 妙语提出更多要求 / 183
- 牵着对方的鼻子走 / 186

## 第八章 迂术——绕个弯也能到现场

- 间接指出对方的过失 / 193
- “兜圈子”的技巧 / 196

体谅对方，以心换心 / 202

说好难说的“伤人”话 / 205

委婉暗示，曲径通幽 / 210

有意曲解，以曲对直 / 212

## 第九章 圆术——话有失足，圆之有道

圆场的话怎样说 / 217

言语失误时要积极弥补 / 220

随机应变，应对自如 / 224

争执僵局，巧妙化解 / 226

# 第一章

## 辩术

——柔舌能退百万兵





## 这样对付心存挑衅的人

在生活中，我们常常毫无防备地遇到一些人，他们生性喜欢挑衅，而你又不想与他发生争执，这时候，你该怎样说话才能既不激怒对方，又坚持自己的立场呢？这就需要好好斟酌了。

我们不妨看看诸葛亮在赤壁之战前前往东吴舌战群儒中面对东吴一名士的责难时为自己所作的辩解。

那位名士说：“你所说的话，都是强词夺理，无中生有，都不是正经的理论，就不要再多说了。现在请问你学的是什么样的理论？”

诸葛亮说：“只知道按照书上所说的摘抄文章，拼凑句子，那只不过是一些不知变通的酸儒的学习方法，像这样的人怎么能够去治理百姓，安邦治国呢？自古以来的名人贤士，比如像前朝的伊尹在莘地耕田，姜子牙在渭水钓鱼，还有张良、陈平、邓禹、耿翕这样的名士，都有安邦治国的才能，也没有人去追究他们究竟学的是什么样的理论。（像这样的名士）怎么会效仿那些不知变通的书生，徘徊于笔墨纸砚之间，只知道舞文弄墨而已？”

诸葛亮在面对这个所谓的名士的挑衅时，显然并没有惊慌失措，而是沉着冷静地巧妙应对。他在面对那位名士的责问时，针对他所依据的所谓“正

经理论”，进行了有力的反驳，采用了把其所依靠的“墙壁”推倒，从而使对方无法在言论上立足的策略，使对方自知理屈，无法辩驳。



## 跟诸葛亮学说话

跟他人争论一些无关紧要的问题，确实对自己的前程、事业乃至生活起不到任何促进作用，所以卡耐基把“避免与他人争论”作为赢得别人好感的谈话原则。但是，生活中总是不可避免地遇到那么一小撮喜欢拿别人寻开心的人。在面对这种人时，不妨暂时切换你的交际理念，对他们的言语冒犯，不能一味地生闷气，要知道，他们往往是借你的“气”而助长自己的气焰，从而激怒你，让你乱了分寸，然后战胜你，应该像诸葛亮舌战群儒一样“谈笑间灰飞烟灭”，在不动声色间让对方偃旗息鼓。

查尔斯·兰姆是英国著名文学家，有一次他在做公众演讲时，台下有一些人故意捣乱——他们发出嘘嘘的怪声。这样一来，会场出现了纷乱。

兰姆高声对听众说道：“大家都知道，只有三种东西发出嘘嘘声：蛇、鹭鸟、傻子。刚才的声音来自何方？可不可以让大家见识一下？”

这么一来，会场顿时恢复安静。

兰姆通过给嘘嘘发声的来源限定范围，然后站在听众的立场要求那些扰乱会场秩序的人自觉收敛，明显打击了对方的嚣张气焰，令他们再也不敢抛头露面、故意捣乱。

除了这种明显的言语冒犯方式，有时你还会遇到一些很棘手的问题。比如，有时提问者的动机是想利用一个棘手问题让你出洋相，甚至引诱你进入一个圈套。这个时候，你必须小心应对，方能不陷入对方的圈套。

一般来说，心存挑衅的人都是有备而来，或是对自己的条件估计得比较充分，有信心战胜你。他的谈锋一般是指向一个地方，对你的要害部位实行“重点攻击”，你一旦应对不佳，就会从一开始就陷入被动境地。

在这种情况下，你该如何应对呢？对付的办法有多种，根据情况的不同你可以加以选择。

### （1）后发制人

这是使自己能站稳脚跟的最有效办法。每个人也许都有这种经验：先把拳头缩回来，积蓄到一定程度，看准了对方的弱点，再猛烈地打过去，要打得准，还要打得狠。

后发制人一般在以下两种情况下施行，最为有效：

第一种情况：当对方到了已经不能自圆其说的时候。

咄咄逼人者往往在刚开始时锋芒毕露。也许你根本找不到他的破绽，但是，你应该抱着这么一种观念，他总有不攻自破的时候，总是有软弱的地方，只是你还没发现而已。你需要做的往往是等待时机，一旦其锋芒收敛，想做喘息、补充的时候，你的机会就来了。

第二种情况：当对方已是山穷水尽的时候。

当对方已经把要进攻的全部进攻完毕，把要打击你的部位打击完毕，而后发现，他连你的“伤口”部位都还没有找到，其锋芒所指，无非是微不足道的小错误，或者其打击的部位亦不全面，从本质上动摇不了你的根本，这就是所谓的“山穷水尽”。他技穷之时，也是你反守为攻的开始。

### （2）针锋相对

针锋相对即是以和对方同样的火力，向对方进攻。对方提供什么问题，你就给予十分肯定或否定的回答，丝毫不退让，一点也不拖沓，也不拖泥带

水，使对方无机可乘。

### （3）假装退却，巧设陷阱

假如对方的问话是你所必须回答的，而又要对方跟着你的思路走，你可以假装在某一方面退却，待对方乘机逼过来，你就可以把他带远了，待他完全进入圈套，然后再回过头来对他反击。

### （4）抓住一点，丝毫不让

对方话锋强烈，火药味儿浓，你又无法反击，他提出的重大问题，你无法一一回答，这种情况下你怎么办？迅速找到他谈话内容中的一个小漏洞，即使再微不足道也无所谓，可以把这一点无限扩大，使其不能再充分展开其他方面的进攻。你可以在这一点上来回与他周旋，并迅速地想出应付其他问题的办法。

### （5）顾左右而言他

顾左右而言他是当你理亏时，被对方逼到了死角，而又实在不想丢面子，就可以乱缠一番，把没有理的说成有理的，把本来不相干的事物联系在一起，说成是很有联系的事物，把不可能解决的、不好解决的问题与你的问题扯在一起，以应付对方的连续进攻。

顾左右而言他是一种不得已的办法，在某种程度上，是不正当的，但却也不失为一种自我保护的方法，特别是当对方欺人太甚、丝毫不留情面的时候。另外，用这种办法，可以先拖住对方，以便有时间考虑真正应付的办法。

### （6）把球踢给对方

这是谈话中要运用的一个很普遍、很实用的技巧。当对方的问题很难回答、问的角度很刁，你回答肯定、否定都可能出差错时，那就不要回答，



把问题再还给对方，从哪个地方踢来的球，再踢回到那儿，将对方一军。比如，有一个国王故意问阿凡提：“人人都说你聪明，不知道是真是假。如果你能数清天上有多少颗星星，我就承认你很聪明。”阿凡提说：“如果你能告诉我我骑的毛驴有多少根毛，我就告诉你天上有多少颗星星。”

### (7) 打擦边球

打擦边球的技巧就是给予对方一个模棱两可的回答，好像打乒乓球时的擦边球，似乎球出台了，但一个回旋，球又擦边上了台。面对咄咄逼人的追问，你就还一个擦边球式的回答，看起来与对方的问题不相干，几乎没有回答他的追问，但又确实与此有关，使对方不能对你进行无理的指责。

总之，对付心存挑衅的人时，不要心存畏惧，“兵来将挡，水来土掩”，方可立于不败之地。

## 有的放矢，直言透彻

当面对领导责难的时候，急于辩解往往适得其反。人在气急败坏时很难理性思考，这时候，最好的办法是换位思考，平心静气地从为领导着想的角度解释自己的做法，让领导安心，等领导平静下来，再去沟通。

在刘备被曹操追杀得几乎无路可逃的时候，诸葛亮却先带兵到了江夏，当刘备一遇上诸葛亮，心中难免会有一些怨气。为了消除刘备的怨气，诸葛