

说理的诀窍

名人轶事拾英

宣传手册编辑部编

趙樣初題



北京日报出版社

说理的诀窍

《宣传手册》编辑部编

北京日报出版社

一九八六年·北京

插图：胡明哲
丁忆陵
刘继胜

《说理的诀窍》

*

《宣传手册》编辑部编

北京市新华书店发行

北京日报出版社出版

（北京市东单西裱糊胡同34号）

北京印刷一厂印刷

850×1168毫米 32开本 11 $\frac{1}{2}$ 印张 260千字

1986年12月版

1986年12月第1次印刷

印数 1—30,000册

书号：3265·018

定价：2.00元

掌握说理的艺术

余心言

《说理的诀窍》这本书的出版，估计会受到许多人的欢迎。首先是广大从事思想政治工作的干部。他们是有许多苦恼的。许多自己觉得很有理的事，就是说服不了人，人们甚至公开表示不爱听。或者甚至收到相反的效果。有人说这是“逆反心理”在作怪。那么，是不是索性不做思想工作效果就会好？似乎也不见得。大家盼望找到更好的出路，许多同志在积极地摸索，也已经积累了若干经验，但又还没有完全解决问题。在这样的时刻，这本书的出版，把古今中外说理成功的事例，收集在一起，便于人们借鉴，应当说是一件有益的事。

其实，需要掌握说理的艺术的，又何止是专门的思想政治工作者。教师要向学生传道、授业、解惑；研究生要使自己的论文获得通过；企业家要论证自己的投资方案以取得贷款；推销员要赢得新的主顾；父母要引导子女走上正确的道路；子女要取得父母对自己某项抉择的支持；新婚夫妇互相讨论最佳的旅行结婚方案；如此等等。可以说每一个人都有向别人说理的需要。人在社会中生活，又各有不同的见解、主张、利益、愿望，需要得到别人的支持、谅解、赞同和协助，需要沟通人际关系，如果能多掌握一点说理的诀窍，就等于多一点润滑剂，对人际关系的协调是有利的。

我们现在正在进行改革，新事物层出不穷，迫切需要适应社会主义现代化的新观念，尽可能迅速地改变那些与时代要求不相适应的旧观念。这是改革能够顺利进行的必要前提。怎样使这种观念的更新减少阻力，减少痛苦，就是新时期的一门大学问。

讲道理，说服人，本来是共产党人的拿手杰作。自马克思主义诞生以来，100多年间，共产主义运动从欧洲传到全世界，动员了亿万人民，前赴后继，打击旧世界，创立新社会，这是划时代的功绩。共产党人为什么有这么大的本领？因为我们手里有真理，因为我们代表了人民的利益，所以人民就甘心情愿和我们一起战斗。在这个漫长的过程中，我们积累了丰富的经验，有许多生动的故事。我们曾经在手无寸铁、无权无钱的情况下，在被压迫、被“取缔”的情况下，在极其艰苦危险的条件下，说服了亿万人民，其中包括从统治阶级阵营分化出来的上层人士和他们的子女，包括俘虏的士兵和军官，甚至还包括看守共产党“犯人”的狱吏。现在我们已经取得了民族的解放，共产党在整个国家的领导地位已经载入宪法，马克思主义的书籍不但可以公开合法地出版、传播，而且已经明文规定为我们国家的指导思想。条件比之过去是利得多了。可是，在许多地方却发生了说服群众的困难。造成这种情况当然有多种因素。因此需要我们下功夫来研究新时期思想政治工作的规律。其中至少有一个重要问题值得提醒我们的同志注意。这就是，执政党的地位，共产党的崇高威信，往往使我们容易忘记思想工作只能遵循说理的原则。人的思想本来是最自由的，最不可能强迫的。有权势的人，可以禁止别人做某种事，强制别人去做某种事，甚至用拘禁的方法限制人身自由，但是任何人都做不到用行政命令取消人们头脑中的某种观念，或者用行政命令在人们的头脑中树立起某种信仰、信念，就好像你不可能命令人某天晚上做一个什么样的梦一样。可是，我们有些同志，在掌握了或大或小的权力之后，便往往只看到靠

命令办事的方便、迅速、有效，而不去注意实际上存在的思想不通的问题，甚而对一切冒出来的不同意见都用种种方法把它们压制下去。这样，在他们权力所及的范围之内，就造成了一种“舆论一律”、鸦雀无声的假象。实际上思想问题既然没有得到解决，就还是存在在那里，而且要沉淀、积累，滋长出更多的问题，共产党的威信随之逐渐降低。而我们的同志则失去了进行艰苦的说服工作的实践和锻炼，从而也就必然要逐渐丧失有效地进行说理工作的能力。所以，问题的解决，还要从认识说理的原则是思想政治工作必须遵循的原则，摒弃一切压服的不正确做法入手。

我们讲说理的诀窍，有一个不言自明的前提，就是，说的必须是理，是真理，而不是谎言。事实上，谎言也常常被人误认为是真理而接受，这种接受过程也是有规律的，因而也是有诀窍可言的。对于这种“诀窍”需要的是揭露。而揭露或者识破谎言也是可以有“诀窍”的。也许将来会有人有兴趣编这样一本书，读者是会高兴的。人们会看到，推销谎言的诀窍，同说理的诀窍，在本质上是完全不同的两回事。谎言也可能有很长的腿，但是归根到底最后总要被人拆穿。因为，人们对世界的认识，归根到底是以实践为依据的。而谎言之所以成为谎言，就因为它们和实践不一致。这是我们对自已所进行的说理充满信心的根本依据。

说理是需要有充分信心的。自己不坚定的人很难帮助别人坚定。自己对某种道理还有若干怀疑，却要说服别人相信它，说出来的话也必然是勉强的、无力的。我们的信心建立在什么基础上呢？第一，相信我们说的理是真理，是经过实践检验的，是代表人民利益的；第二，相信我们说理的对象，既然他们具备正常的认识和思维能力，就一定终归能够接受我们所说的和他们自身利益相吻合的真理。我们的信心就是建立在这两点的基础之上的。

我们这样说，并不是把事情看得过于简单。上面说的只是归根到底的趋势。在实际生活中，由于客观事物的本质不是一眼可

以看穿的，而是隐藏在纷纭复杂的现象后面；由于客观事物的发展极其迅速，人们的认识往往要落在后面；由于人的认识能力在一定的阶段总要受到某些局限；由于认识过程中的每一段曲线都可能向直线发展而离开对事物本质的反映；由于传统和习惯的巨大力量；谬误是经常发生的，人们常常要做一些违背自己利益的蠢事，并且长期地固执某种偏见。这就使说理成为人类整个历史进程中贯穿生活各个领域的一项极其重要的工作，也是十分艰巨的工作。

具体说来，每一次说理所需要完成的任务是极不相同的。大体说来，有三种基本的情况：一种是对方对我们所说的理一无所知，要解决的是从无到有的问题，这就是说，要从零做起。一种是对方对我们所说的理已经有若干初步的认识，需要解决的是在此基础上进一步提高，也就是由少到多的问题。第三种是对方完全站在反对的立场上，这时需要解决就不是认识上的量变，而是一种质变，也就是由负到正的问题。在实际生活中，这三种状态往往以各种不同的程度互相交错在一起，呈现出千变万化的姿态，也从而使说理的工作显现出万紫千红的绚丽色彩。

说理所面临的这些不同的任务，使我们认识到说理的一个基本规律，就是要从对方的实际状况出发。说理的具体形式尽管可以千变万化，都可以归纳为最基本的形式，即说的方面和听的方面。从说理的过程看，说的方面是采取主动的，总要先有某种“理”，为说的方面所掌握，才可能有说理的行为。从这样看，说者的“理”就是说理过程的出发点。但是，说理的目的，则是要使被说者承认、接受这个“理”，而不是说者自说自话，“尽其在我”，说完算数。从听者的认识过程看，接受这个“理”又成了最后的结果，出发点只能是他们在听“说”之前的认识状况。这样，在我们面前就有了两个出发点，我们究竟应当选取哪一个呢？无疑，后者才是正确的方针。比如，我们要送别人一份礼品，究竟是根据

自己的爱好，还是根据对方的爱好来选呢？在说理过程中，有时对方虽然看来好象很不通，但是实际上他的认识和真理之间只隔了一层窗户纸，只要把这层窗户纸轻轻点破，就可以收豁然开朗之效。如果花费很多时间去向他们讲述一大堆他们早已明白的道理，只能是白费唇舌，甚或引起反感。在另一种情况下，如果双方认识差距过大，就需要有一个先提供充分的资料和过渡性观点的过程。硬要越过这个过程，急于进入最终的结论，很可能是“对牛弹琴”，欲速则不达。在这里，引用“对牛弹琴”这个成语，讽刺的当然只能是弹琴者。

说理者和他的对象之间相互关系的状况也是千变万化的，有促膝谈心的好友，有千里之外的鱼雁往还，有讲坛或者电视屏幕上的演说，有台下对台上的质询，有会议桌旁的交流，有在书刊报纸上的文字论证。但是，无论哪一种状况，目中有人，心中有人，从对方的实际状况出发这一点是不能变的。变了，就离开了说理成功之道。

彻底地从对方的实际状况出发，还包含着对对方的尊重。我们虽然在向对方做说理工作，但是，对于这样一个“理”究竟是否接受，接受到什么程度，要经过什么样的过程，到什么时候来接受，毕竟是对方的事。对方的认识过程，只能由对方自己来完成，别人虽然可以给予帮助，但是决不能越俎代庖。这种帮助要取得效果，就不能不考虑对方原来已经从实践中形成的认识，不能不考虑对方长期形成的思维方式。充分利用这些思想资料，帮助对方沿着他可以理解和接受的方式逐步前进，阻力才会比较小一点。对于说理效果的期望值不可过高。在大多数情况下，能够在原来的基础上提高一步，就是了不起的成就。巩固这个成果，自然可以造成继续前进的良好基地。企图一步登天，“恨铁不成钢”，弦绷得太紧，反而会把事情弄僵。总之，弯子只能自己转，抉择只能自己做，决心只能自己下。认识可能有反复，进两步，

退一步，都不要紧。回旋余地留得大一点，主动权就会更多一点。

说理，说的是是非之理，利害之理。但是，人的行为不仅受理性支配，感情的因素往往起很重要的作用。这是说理者不可不知的。不能以为只要自己把道理说透了，或者把对方驳得哑口无言了，就可以得胜回朝了。或者因为还没有收到效果，就埋怨对方是“榆木疙瘩”、“死脑筋”，“无可理喻”。本来世界上就存在着“理喻”之外的事。感情上对立的时候，心情不愉快，什么道理也听不进去，这样的事是常有的。许多成功的说理经验，不但充分地考虑到人们认识过程中的感情因素，对这种因素采取充分尊重的态度，而且还能成功地运用感情的因素，即所谓“动之以情”，进行激励和鼓舞。这些经验也是值得充分重视的。

我们在前面说过，说理成功的前提条件是说理者要对自己所说之理充满信心。需要说明的是，这个条件也只能在相对的意义上去把握。因为事实上不可能有绝对正确的人，人们对真理的认识和把握也只能是一个过程，这个过程永远在延续之中。说理的过程，对于说理者来说，也是一个继续实践的过程，继续了解客观世界的过程，继续学习的过程。所以，实际上的说理，应当是双向的，而不是简单的“我打你通”。说理者在说理过程中，既坚持又不断地发展自己所把握的真理，修正那些被证明不符合或不完全符合实际的部分，从对方吸收必要的营养来充实自己，和对方真正处于平等的地位，相互切磋、商讨、辩论，才能把说理的艺术发挥到高级的境地。

任何诀窍都是要靠人去掌握和运用的。掌握了诀窍，可以做到举重若轻，四两拔千斤。但是，如果连四两的力气也没有，只有一堆诀窍，还是什么事也做不成。运用说理的诀窍，归根到底还有赖于说理者的素质。我们自身的品德如何，能不能身体力行自己所说的道理；我们的知识结构如何，对历史和现实的情况了

解是否准确、透彻，有没有广博的见闻，敏捷的反应能力，这些“诀窍”以外的东西，才是决定说理水平和成功率的根本。在推荐这本书的时候，我相信读者是不会忽视这些根本的东西的。

本书主要由隋喜文、许嘉利编写

目 录

一、激 励 篇

经过加工的箭头会更加锋利·····	(2)
激将法使他铁了心·····	(2)
他说服了浪子回头·····	(5)
亲者疏而后重用·····	(6)
歌声留住弟子·····	(8)
“全世界的眼睛都在望着我们”·····	(9)
周逸群智激贺龙·····	(11)
徐老断指明志·····	(13)
有的放矢话立志·····	(14)
教子补课·····	(16)
“失败时更不能把自己看作矮子”·····	(17)
激起他的事业心·····	(19)
一语救活一位小说家·····	(21)
帮助群众克服偏见·····	(22)
擦亮女工们的眼睛·····	(24)
“你将会获得艺术上的真正快乐”·····	(26)
尼雷尔鼓励农民提高烟草产量·····	(27)

二、劝 诫 篇

把“原告”放到了“被告”席上·····	(30)
丑女说动齐宣王·····	(31)

革车千乘，不如烛过一言·····	(33)
劝国君胜而不骄·····	(34)
弃鞋立志·····	(35)
留学是为祖国谋生路·····	(37)
“诗教”于人，温柔敦厚·····	(38)
“我们可千万不能感情用事啊”·····	(40)
“想想看，是不是这个道理”·····	(42)
政治动员的威力·····	(43)
把子弹用到敌人的脑袋上·····	(44)
“我劝你学一门专业”·····	(46)
搬家教子·····	(47)
直言批评“老部下”·····	(48)
“和战士换个位置”·····	(50)
战士踩了玉米地以后·····	(52)
发火后的自歉·····	(54)
小事中的大道理·····	(56)
“才气就是长期的坚持不懈”·····	(57)
颂扬声中听批评·····	(59)
纪念册上的对诗·····	(60)
画蛋的故事·····	(62)
“我们不能脱离祖国的土地”·····	(64)
艾尼不再气馁了·····	(65)

三、药 石 篇

“闻斯行诸”·····	(68)
如何为政·····	(69)
晏子一日三责景公·····	(70)
教子清白做人·····	(72)

为了批评而表扬·····	(73)
要批评在点子上·····	(74)
心病还将心药医·····	(76)
绝妙的赠言·····	(77)
引古证今释猜疑·····	(78)

四、喻 示 篇

一个寓言避免了一场战争·····	(81)
从炳烛说学习·····	(82)
危如累蛋·····	(83)
不可“一傅众咻”·····	(85)
现身说法讽王纳谏·····	(86)
南辕北辙背方向·····	(87)
“三言成虎”诫魏王·····	(88)
朝有不平敢为鸣·····	(90)
折箭说团结·····	(91)
君臣在朝堂上讲故事·····	(92)
岳飞与宋高宗论马·····	(93)
人和牛可以划等号吗·····	(94)
唐僧、孙悟空、猪八戒和小白马的优缺点·····	(95)
用延安作风打败西安作风·····	(97)
要做革命的“鲁班石”·····	(98)
漫步廷河边·····	(100)
触物说理看挂钟·····	(102)
“不要把弦绷得太紧”·····	(103)
以笔代舌讽暴君·····	(105)
“盗劫事件”的妙用·····	(106)
画龙点睛·····	(107)

克里木海陆军起义失败的故事·····	(109)
并非相声片断·····	(110)
阿斯卡里的动员力·····	(112)

五、应 变 篇

宣传变法·····	(115)
谏帅重士·····	(117)
晏子说齐景公远谏臣·····	(118)
诱导对方否定自己的结论·····	(120)
忠言不必逆耳·····	(122)
批评之意寓于表扬·····	(123)
他改变了说话方式·····	(124)
皇后贺纳谏·····	(125)
一席话唤起百万造反军·····	(127)
补缀旧牍·····	(129)
艰苦的说服工作使天下转危为安·····	(130)
巧妙地利用“金口玉牙”·····	(132)
魔术中的政治宣传·····	(133)
“我们应该叫醒他了”·····	(134)
巧联释疑·····	(136)
“我们大家一起来消灭法西斯”·····	(137)
梅汝璈争辩于远东国际军事法庭·····	(138)
“大哥,是我想偏了”·····	(140)
大演员与小角色·····	(142)
狄德罗又回到了学校·····	(143)
把诡计拆穿给人看·····	(145)
造成适合讲理的环境·····	(146)
惩罚,也要有积极意义·····	(148)

六、感 化 篇

圯上老人的考验·····	(151)
任氏教子·····	(153)
一纸书信胜刀兵·····	(154)
她说服全城吏民守土御敌·····	(155)
说动将士哭成一片·····	(157)
信任是宣传之本·····	(158)
交钥匙·····	(160)
心诚不在话语多·····	(162)
“此事咎不在我”·····	(164)
慈母一席话，终生座右铭·····	(166)
取钞票·····	(167)
禁赌·····	(169)
米丘林教育偷果子的孩子·····	(171)

七、示 范 篇

请先从我郭隗做起·····	(173)
退让不是怕·····	(174)
先牵最瘦的羊·····	(171)
陈实现场教子·····	(177)
臣分忠良喻皇上·····	(179)
蔡元培择偶·····	(180)
“饷银”中的革命道理·····	(181)
济贫与济急·····	(183)
和战士一起坐矮板凳·····	(184)
陈毅让房·····	(185)
不能以错教人·····	(188)

斯密退还讲课费·····	(189)
盲人的秘密·····	(190)
加里宁的严要求·····	(192)
两次手枪“谜”·····	(193)
朱可夫给战士擦鞋·····	(195)

八、启 迪 篇

从解释“莫三而迷”入手·····	(198)
拱手贺贫·····	(199)
功夫从善·····	(200)
错改菊花诗的教训·····	(202)
陈潭秋在北伐宣传训练班·····	(203)
老板皮包里的钱是哪里来的·····	(205)
“连顽石也给熔化了”·····	(206)
“暂时和红军帽告别吧”·····	(208)
教育干部子弟不搞特殊化·····	(209)
斯巴达克的部下不再自由行动·····	(211)
顺水推舟·····	(213)
抽烟，还是踢球·····	(215)
希腊船王的一次胜利·····	(216)

九、疏 导 篇

以治水作比喻的精辟道理·····	(220)
设巧计发动起义·····	(221)
魏征进谏方法好·····	(223)
不痴不聋，不为家翁·····	(225)
和和气气夺兵权·····	(226)
司马光耐心调解两宫矛盾·····	(228)