

能說會道50法

李剛 著



HUIDAO 5
HUIDAO 5
OHUIDAO 5
OHUIDAO 5
UOHUIDAO 5
HUOHUIDAO 5
HUOHUIDAO 5
OHUIDAO 5
HUIDAO 5

SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI
SHUOHUI

延邊大學出版社

能說會道

李剛 著

责任编辑:全华民

封面设计:王帆

责任校对:刘生

能说会道50法

李刚 著

延边大学出版社出版发行
(吉林省延吉市延边大学院内)
吉林师范学院印刷厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32

字数:185千字

1990年9月第1版

印张:9.125

印数:1—40,000

1990年9月第1次印刷

ISBN 7—5634—0213—6/Z·14

定价:3.60元

目 录

- 柔如春水化冰寒
——以柔克刚法..... (1)
- 三鸟害人鸦雀鸦
——含蓄隐语法..... (7)
- 宽泛模糊奇妙无穷
——模糊语言法..... (12)
- 翟璜谏君之谜
——曲线射门法..... (19)
- 哪个差役最聪明?
——妙用岔题法..... (24)
- 政治家不如推销员
——争论必胜法..... (30)
- 不使人愤怒的批评
——忠言顺耳法..... (38)
- “梅开五福”的启示
——智巧应答法..... (43)
- “小热昏”巧拒夏厅长
——巧言拒绝法..... (47)
- 男儿须挺然立世界
——针锋相对法..... (52)
- “哥哥你错了。”
——幽默诙谐法..... (59)
- 猪八戒义激美猴王
——巧言激将法..... (71)
- 理查一世攻克城堡的启示

——秘密通道法	(77)
詹妮对待批评的新方式	
——接受批评法	(82)
他被慈禧问成死罪之后	
——机巧应变法	(87)
“这个鸭头不是那丫头”	
——巧用谐音法	(93)
从一则广告谈起	
——欲擒故纵法	(97)
采莲女隔水抛莲子	
——投石问路法	(102)
沟通心灵的魔杖	
——情真意切法	(107)
威尼斯商人胜诉妙诀	
——顺水推舟法	(113)
巩俐漂亮吗？	
——婉言交谈法	(118)
语不惊人死不休	
——危言耸听法	(126)
雄辩如银，沉默是金	
——沉默应对法	(132)
交谈语言创造的奇迹	
——真诚赞美法	(136)
从黄歪嘴说书谈起	
——借题发挥法	(141)
“朝三暮四”与“朝四暮三”	

——颠倒词序法·····	(147)
美妙的“谎言”	
——善意假话法·····	(152)
面对骚动的人群	
——妙语疏导法·····	(158)
巧妇难为无米之炊	
——寓理于例法·····	(161)
令人倾倒的周恩来	
——打破僵局法·····	(167)
《明日》《今日》与《昨日》	
——旧瓶新酒法·····	(172)
“我与汝结今身缘”	
——曲径通幽法·····	(178)
蔡锷“离婚”的启示	
——假戏真作法·····	(184)
“揭短会”的效应	
——以退为进法·····	(189)
为有源头活水来	
——寻找话题法·····	(194)
女记者为什么碰钉子	
——机智回话法·····	(197)
从智破杀人案谈起	
——制造悬念法·····	(200)
良言一句三冬暖	
——美言构成法·····	(204)
张连长为什么戒了酒	

—— 妙用语境法·····	(212)
“大鼓断案”的联想	
—— 戳穿谎言法·····	(218)
要修通泄怒的渠道	
—— 平息愤怒法(一)·····	(222)
清除交谈中的“毒素”	
—— 平息愤怒法(二)·····	(226)
假如孙司空被吸入魔瓶	
—— 困境解脱法(一)·····	(229)
奇言妙语脱困境	
—— 困境解脱法(二)·····	(235)
“我是个重要人物”	
—— 妙语激励法·····	(240)
“金瘸子”何以生意兴隆	
—— 谑语自嘲法·····	(248)
乐莫乐兮新相知	
—— 生人交谈法·····	(253)
妙语一句销路开	
—— 广告沟通法·····	(256)
从“柳公权笔谏”谈起	
—— 上书进谏法·····	(262)
拒礼为开廉洁风	
—— 拒绝贿赂法·····	(271)
不比不知道	
—— 以类相比法·····	(276)

柔如春水化冰寒

——以柔克刚法

心理学上奉为至宝的是：

“温和回答，消弭怒气。”

——《成功的人际关系》

1988年美国雷电华影片公司出的《维多利亚女王烈史》中，有这样一组镜头：

维多利亚理事完毕，深夜回到卧房，见房门紧闭，她就敲起门来。

房内，她的丈夫阿尔伯特公爵问：“谁？”

她习惯地回答道：“我是女王！”

没有开门，她接着再敲。房内又问：“谁？”

她威严地答道：“维多利亚！”

还是没有开门，她徘徊半晌，再敲。房内又问：“谁？”

这次她温柔地答道：“你的妻子。”

门开了，双手把她拉了进去。她不仅是敲开了房门，也敲开了丈夫的心扉。她征服丈夫的方法，不是威严激越，而是靠一片柔情。中国传统的太极拳，以它柔美之势，博得赞叹。太极推崇两个字：化劲。“四两拨千斤”，以柔婉之势，化千斤之力。那柔和之中略带缠绵的劲道，对于我们理解和运用以柔克刚法很有启发。

生活中常有这样的情景：一个青年犯了过失，一位领导者

怒不可遏，恨不得伸着指头戳人家的脑门，以为对人家的错误上纲越高越好，批评的调门越尖越好；而另一位领导只是拍拍这个青年的肩膀，微微一笑而已。结果前者使人产生反感，后者则由于表现出理解和宽容，反而使青年受到震动，进而反省自己。人都是有欲望的，在交谈中都有一种追求别人尊重的心理需要。只要你能满足他的这个需要，“刚”即可被“柔”所克。反之，以刚对刚，伤害了对方的自尊心，交谈必然陷入困境。生理学研究成果表明，人在生气发怒时，肾上腺即大量分泌出一种肾上腺素。这种肾上腺素的大量增加，会使人体内的血糖和血压增高，肌肉的紧张度提高，情绪激动，自控能力减退。在这种情况下，任何刚烈语言的刺激，大多会起到火上浇油的作用。代尔·卡耐基先生提出的“站在别人角度想问题”，“首先认错”都是在讲以柔克刚的艺术，注意满足交谈对手的自尊感和肯定欲。维多利亚女王就是用温柔谦虚的方法，满足了丈夫的自尊感，而沟通了彼此的心灵。

那么怎样才能掌握以柔克刚的方法呢？

首先，要有柔美的风姿和气质。风姿主要指人的外表，含衣帽装饰；气质主要指人的言谈举止；这些都是一个人整个素质的表现。台湾作家李敖说过：“真正够水准的女人，她聪明、柔美、清秀、妩媚、努力、有深度、善解人意，体贴自己心爱的人。她的可爱，毫不屑于‘新女性’的那种嚣张型，但她的好条件，也不比她们少，只是有些条件是隐性的、柔柔蜜蜜的、淡入淡出的，象空谷幽兰，不容易被发现而已。当你发现了这种女人，你才知道她多姿多彩，多么动人。一通电话，她可使你魂系；一封来信，他可使梦萦；一张花下照片，她可使进入‘丝路之旅’，在大千世界里，在‘神秘的百慕达三角’里，两情神驰。”

这里，李敖对女性风姿和气质的柔和之美，做了出神入化的描绘。

当然，柔美并非女性独有。男性的柔美一般表现在温文尔雅、随和含蓄的交谈风度。我国的周恩来总理、陈毅外长，在许多外事活动中都以其潇洒的风度，微笑的面容，幽默的谈吐和热烈的情绪，显示出男子汉的柔和之美，它与阳刚之美，相得益彰，显示出色彩绚丽的交谈魅力。有一则成功的事例可以说明这个问题：某部有位陈排长，遇事总爱发火动气，战士们背地称他为“陈老虎”。连长、指导员找他谈了多次，他总认为“虎不威成不了百兽之王，官不威治不了战士”。后来，他的同窗好友二排长对他说：“老陈啊，现在的战士不是只靠我们的‘威’所能治服的，还要靠耐心说服和科学管理才能带好部队。你直接领导下的24名战士现在20名要求调走，难道还不能说明这个道理吗？如果你再抱住老黄历不放的话，很快就会成为光杆司令了……”听了二排长的忠告后，陈排长想到战士敬而远之的表现，明辨了是非，很快转变了带兵态度，一年后被团里树立为“爱兵模范”。在这里，陈排长以前威严刚烈，使战士想调走；后来他耐心说服，反而赢得了战士的拥护，足以证明以柔克刚的作用。

其次，要善解人意，要能够理解对方，善于进行沟通。蔡朝东同志说过：

理解吧！

同志间多些理解，

会使彼此的距离缩短。

社会上多些理解，

会减少诸多烦恼和埋怨。

工作中多些理解，

会消除多少误会和麻烦。

如果时时、处处、事事都能理解，那我们的生活该是多么愉快和乐观。啊！理解万岁！

有一个偏瘫了多年的老太太，在接受儿媳妇按摩时，心境一时烦躁，嘴又不大听使唤，就动起脚来，一脚将儿媳妇踹倒在地上。儿媳妇一点儿也没气恼，她从地上爬起来，和颜悦色地陪了一个笑脸：“妈妈，是不是手重了点，使您老不舒服？您别生气，我再轻一些就是了。”老太太眼里溢出了泪花。这位儿媳妇能深深地理解婆婆的烦恼，采取柔顺的语言，怎能不使婆婆热泪盈眶！她们在这理解和柔和之中，进行了沟通。但在交谈中，还有一些人喜欢摆出一副“教师爷”的高傲姿态，架子十足，肝火旺盛，粗暴无礼，盛气凌人，结果呢，必然成为谁也不愿与之交谈的孤家寡人。这里也有一个例子：

在一次县级人大换届时，某村选民榜上有一个名字是“铁蛋媳妇”。这个铁蛋媳妇一看就气哼哼地找到会计要求把她的名子改成于淑美，并说不给她把名字改过来就去告他。过了两天，她见没改，一怒之下就诉诸法庭。法官传了会计，这下把会计吓坏了，赶紧认错，又赶紧回去把“铁蛋媳妇”的名字改为于淑美。本来事情不大，铁蛋媳妇为什么告到法院？因为会计不理解她，没有理解就没有沟通，因此激化了矛盾。

公共关系人员解决冲突时，往往是冲突发展到高潮之际赶到现场的。在这种情况下，可供采取的有效方法就是以柔克刚法：认真倾听顾客的陈述，耐心地、神情专注地听顾客把话讲完。即使已经清楚了他的意图，也不要中断他的诉说，让顾客重复或强调无关紧要的细节。顾客感到公共关系人员在细

心听取自己的意见，没有不耐烦的表示，自尊心理得到了满足，他的情绪就会渐渐趋于平静，问题也就不难解决了。如果对一个非常激动的顾客去作辩解甚至反驳，公共关系人员不啻是火上浇油，反会使冲突激烈化、复杂化。

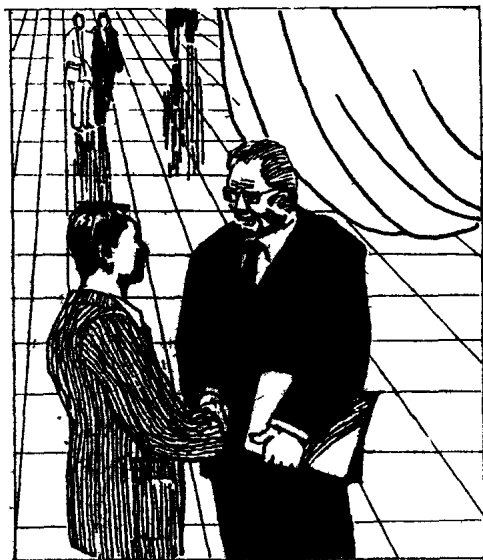
在生活中有这样一种人，他们遇到别人向他们诉苦或告状时，往往认为别人是“私心太重，心胸狭窄，无理纠缠”，而不是以极大的耐心和同情心去倾听他们的申诉，不去安慰，不去想方设法帮人解决问题。这种人因为存有“不相信别人”的心理障碍，所以他不能很好地运用“以柔克刚”的交谈方法。

最后，谈两点注意事项：

第一，谈谈以柔克刚法的分寸感问题。靳羽西女士在对人谈到交际技巧时曾说：“当我硬要缠着某个男士，请他答应某项合同并签字时，他至少不好意思对我发火，相互变得耐心，使事情容易办成。”这当然是“以柔克刚法”的一个很好的应用。但是，凡事都有个“度”，“缠”要缠得适度，缠得文雅，用自己的风雅和耐心去沟通对方。而那种丝毫不顾及对方的胡搅蛮缠，甚至过于依靠异性魅力，或是用一种低贱谄媚的方式去取悦对方的作风，都是我们反对的。

第二，“柔”不是万能的，柔情似水决不意味放弃原则。在电影《苦果》中，林蔷竟遭她的弟弟林尧伤害，倒在血泊中，正是这位姐姐放弃了教育人的基本准则，对弟弟的堕落太迁就、太迎合了。林尧既偷盗，还随流氓鬼混，姐姐不严加制止，反而流下同情的眼泪。虽然林蔷曾以“甜言”哄弟弟醒悟，可是弟弟还是走上了犯罪的道路。血的教训，终于使她在痛苦和悔恨中承认：“我吞下的是一颗……苦果。”一味地溺爱、娇惯，只以柔不以刚，只知退不知进，终于把弟弟断送了。

药物既可以治病,也可以伤人——倘若不问病情;妙法既可能服人,也可能误人——倘若用之不当。善谈者是巧于以柔,善于用刚。有时象火焰,充满一腔赤情;有时象春水,饱含一片柔情。把握时机,选择恰当方法,是取得交谈最佳效果的重要保证。



三鸟害人鸦雀鸨

——含蓄隐语法

智过万人者谓之英，过千人者谓之俊，过百人者谓之豪，过十人者谓之杰。

——《淮南子》

1919年，“五四”爱国运动爆发，人民群众对军阀政府及卖国贼的倒行逆施，表示极大愤慨。学生纷纷罢课，游行示威；商人纷纷罢市，给以支持。上海闸北一家花鸟商店贴出一副对联：

三鸟害人鸦雀鸨
一群卖国鹿獐螬

上联说三种禽鸟，隐指毒品鸦片烟、赌具麻雀牌、妓院鸨女这三种害人的东西。下联先用“一群”与“三鸟”对仗，再分点三种动物名称，其实是借谐音字暗指卖国汉奸陆（鹿）宗舆、章（獐）宗祥、曹（螬）汝霖。“卖国”与“害人”吻合熨贴，大张挾伐，鸣鼓攻之，联语隐含群众意愿，棉里藏针，耐人寻味，一时不胫而走，传遍全国。

含蓄隐语法，就是在交谈、论辩中，不把本意直接说出来，而采取曲折隐晦的方式表示本意，带有哑谜性质的语言表达方法。在人们长期语言交际的实践中，为了交谈目的的需要，人们的话语很多都具有隐蔽性，这种语言的隐蔽性，使交谈变得神奇多彩、引人入胜，并能取得出人意料之交谈效果。如何

运用这种方法？在交谈中应该隐藏什么？怎样隐蔽才能产生如意的效果？下面结合一些具体事例，谈谈人们是怎样运用这种方法的。

一、利用事实与结论的必然联系，把事实清楚明白地说出来，那个隐藏在事实里的结论就自然地引发出来。

三十年代中期，香港有一起诉讼案子：英国商人威尔斯向中方茂隆皮箱行订购三千只皮箱，到取货时，威尔斯却说，皮箱内有木材，不能算是皮箱，因此向法院起诉，要求赔偿百分之十五的损失。在威尔斯执理强言、法官偏袒威尔斯的情况下，律师罗文锦出庭为被告辩护。

罗文锦站在律师席上，取出一只金怀表问法官：“法官先生，这是什么表？”

法官说：“这是伦敦名牌金表。可是，这与本案没有关系。”

罗文锦坚持说与本案有关，他继续问：“这是金表，事实没有人怀疑。但是，请问，内部机件都是金制的吗？”

法官已经感到“上当”了。罗文锦又说：“既然没有人否定金表的内部机件可以不是金做的，那么茂隆行的皮箱案，显然是原告无理取闹，存心敲诈而已。”

罗文锦通过对“金表内部机件可以不是金做的”这个事实清楚明白的论述，自然引出了“皮箱内层也可以不是皮子做的”这个结论，由此使法官无言以对，狡诈的威尔斯败诉而归。

二、利用事物整体与局部的连带关系，只要把事物整体清楚明白地说出来，在具体的交谈环境中，那个隐藏在整体中的有特指的局部也就显露出来了。

一位爱好集邮的中学生，在收发室看别人的信封上贴着

一枚纪念邮票，爱不释手，乘别人不注意的时候，想往下撕扯。这时收发员轻轻地咳嗽了一声说：“别忘了，咱们都学过宪法。”那个想撕扯别人邮票的中学生，脸一红，把那封信放回原处。收发员用隐语的方法，明言指出的是事物整体（学习过《宪法》），却隐含暗指宪法的局部——即公民有通信自由和通信秘密受法律保护这一具体条款。那个中学生从收发员的明言中听懂了其中的暗含语义，才把信件放回原处的。

三、利用俗语、谚语、名人格言、诗词楹联等上下句之间的固定联系，只要把上句说出，听者马上就知道那个没说出来的下句是什么。一位工业局长听说下属某厂利润指标下降，就把厂长找来，不问青红皂白狠批一顿，不管那个厂长怎么解释，他都听不进去。最后，厂长不无感慨地说了一句：“兼听则明啊！”那位局长似有所悟地接了一句：“你是说……偏听则暗？”厂长用的是隐语法，目的是批评局长偏听偏信，却只说出这句格言的上半句“兼听则明”，而把对局长不满的真正目的隐蔽起来，留给局长自己去领悟玩味。

四、利用比喻链条中的本体和喻体之间的类比关系，只把本体明白地说出来，听者就可以依此类彼察知喻体。

战国时期，齐国人淳于髡很有才学，善为隐语。邹忌鼓琴取相以后，淳于髡心里不服气，就带领门生来见邹忌。淳于髡大模大样地坐在上位，问邹忌：

“做儿子的不离开母亲，做妻子的不离开丈夫，对不对？”

邹忌答：“对。我做臣子的，也不敢离开君王。”

淳于髡问车轱辘是圆的，河水是往下流的，是不是？”

邹忌答：“是的，方的不能转悠，河水不能倒流。我不敢不顺民情。”

淳于髡问：“貂皮破了，别拿狗皮去补，对不对？”

邹忌答：“对。我绝不敢让小人占据高位。”

淳于髡问：“造车必须算准尺寸，弹琴必得定准高低，对不对？”

邹忌答：“对。我一定注意法令，整顿纪律。”

淳于髡站起身来，向邹忌行了个礼，告辞了。

同来的门生问：“老师初见相国的时候，是那样神气，临走时，怎么倒主动向他行礼呢？”淳于髡说：“我是去叫他破谜语的。想不到我只提个头，他就随口而答，口才非凡，我哪能不向他行礼呢？”

在上面的问答中，淳于髡语里只有一个本体，而真正要探索的治国安邦的决策问题却隐而不露。邹忌的回答是超过本体，直接从那个潜伏着的喻体上作答，清晰明确地回答了淳于髡问话的主旨。这样的问答，表面上好象有点前言不搭后语，但实际上是切中问题的，环环相扣的。

除了上述四种情况之外，还可举出一些妙用隐语法的事例和形式。为了能准确恰当地运用这种方法，使交谈妙语生辉，应该注意下面三个问题。

一要注意明言和隐语之间的联系，一定要使明言和隐语之间的联系线索清楚了，具有相当的明晰性，令人一听明言，就知道隐语是什么，而不必再做更多的分析推断。比如：某地一个名声不佳的人对某项比赛的负责人说：“我赞助 300 元，让我当个评委怎么样？”负责人回答说：“你 300 元没处扔了？”这个回答的暗指是十分清楚的——“我们不能接受你的赞助，更不能请你这样的人当评委”。

二是注意审视具体的语言环境。隐语法的应用和其他口