

高涛 / 编著

跟诸葛亮学口才



——成大事必备的说话艺术

Genzhugeliang
Xuekoucai

张昭等见孔明丰神飘洒，器宇轩昂，料道此人必来游说……孔明听罢，哑然而笑曰：鹏飞万里，其志岂群鸟能识哉？譬如人染沉痾，当先用糜粥以饮之，和药以服之；待其腑脏调和，形体渐安，然后用肉食以补之，猛药以治之；则病根尽去，人得全生也。若不待气脉和缓，便投以猛药厚味，欲求安保，诚为难矣。吾主刘豫州，向日军败于汝南，寄迹刘表，兵不满千，将止关、张、赵云而已……这一篇言语，说得张昭并无一言回答。

海潮出版社

高涛 / 编著

跟诸葛亮学口才



——成大事必备的说话艺术

Genzhugeliang
Xuekoucai

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟诸葛亮学口才/高涛编著.—北京:海潮出版社,2007.5

ISBN 978-7-80213-402-7

I.跟... II.高... III.口才学—通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 065734 号

跟诸葛亮学口才

高涛 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本:960 毫米×720 毫米 1/16 印张:16 字数:250 千字

2007 年 7 月第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

印数:1—6000 册

ISBN 978-7-80213-402-7

定价:29.80 元





前言

一部《三国演义》，淘尽无数英雄！

看三国，许多人其实只是为了看一个人——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。一个人有一个人的看法，一个人有一个人的角度，你看他的潇洒，我看他的智谋，管中窥豹，各见一斑。虽然不尽全面，然而也各有各的领悟，各有各的思索。

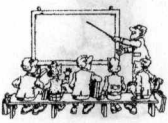
三国故事中，曹操可以被称之为奸雄，孙权可以被称之为英雄，周瑜可以被称之为雅雄，唯有诸葛亮可以被称之为圣雄。因为在《三国演义》的描述中，没有一个对手可以单独战胜他。他的浑身上下，全然没有缺点，任何一项拿出来，都可以比对手强，他可以以智谋胜曹操，以儒雅胜周瑜，以远见胜孙权，至于其他的人，还不配称为诸葛亮的对手。

然而，诸葛亮有一个重要的才能却是许多人都忽略了的，那就是诸葛亮的口才。

一部《三国演义》中，以口谋生的谋士无数。但是，他们的口才只能为他们的智谋服务，却不可以作为制胜的手段。唯有这个被对手贬为“诸葛村夫”的诸葛亮，却以他出众的口才完成了一个个几乎不可能完成的任务——在纯以口才决胜负的状况下。从三分天下的论证中，到舌战群儒的风云场中，再到三气周瑜的连环套中，以及后来的骂死王朗、收服姜维的人生高潮中，他的口才无时无刻不在闪耀着炫目的光辉。诸葛亮实可以称为三国第一辩士，若将其放到今天的业务谈判中，恐怕现代的谈判之神就姓诸葛了。

在诸葛亮的才能中，我们为何独推崇他的口才？

这是因为我们处于现代社会，随着社会的发展，对口才的重视也越来越明显。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，也要会说软话；不仅要会讲实话，也要会说趣话；不仅要会说正话，也要会说“歪话”。一个既能言善辩又修养高雅的人，在人生之中会如鱼得水，事事如意！

回头再说一下《三国演义》这本书。人说《三国演义》是本好书，我说《三国演义》是部绝书！无人可以再为之，只能诵之、阅之、拜之、服之，然后学之。

读一遍《三国》会有一遍的收获，读十遍《三国》却会有十次的感悟，每次不尽相同。

读《三国演义》，可以学诸葛亮；而学诸葛亮，不必得其真传，学一学他的说话艺术足矣！



目 录

第一章 口才学无辩术：柔舌能退百万兵

◎这样对付心存挑衅的人 /2

(1)后发制人 /3

(2)针锋相对 /4

(3)假装退却,巧设陷阱 /4

(4)抓住一点,丝毫不让 /4

(5)顾左右而言他 /4

(6)把球踢给对方 /5

(7)打擦边球 /5

◎有的放矢,直言透彻 /6

◎直话直说,开门见山 /9

◎反客为主,占据主动 /11

(1)借力打力 /12

(2)移花接木 /13

(3)顺水推舟 /14

(4)正本清源 /14

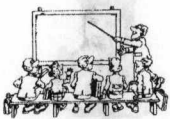
◎反驳也要笑容满面 /16

(1)偷换概念进行反驳 /17

(2)巧用反问进行反驳 /18

(3)先顺着对方再反驳 /18

(4)抓住对方的错误再反驳 /19



- ◎不妨揭对手的短 /20
- ◎抓住诡辩的辫子 /23
 - (1)逻辑方面 /24
 - (2)语言方面 /25
 - (3)内容方面 /26
- ◎巧说“歪”话,智对诡辩 /27
 - (1)“歪”话正解 /28
 - (2)随机诡辩 /29
 - (3)理屈词不穷 /29
- ◎针锋相对,以毒攻毒 /32
- ◎避免无谓的争辩 /37

第二章 口才学之劝求:烂泥巴也要糊上墙

- ◎把“我的”变成“我们的” /42
 - (1)掌握要点和难点 /43
 - (2)和对方坐到一条板凳上 /43
 - (3)一个意思两种说法 /44
- ◎说服的策略要因人而异 /45
- ◎让对方变被动接受为主动反思 /49
 - (1)以事喻理 /51
 - (2)以小见大 /51
 - (3)反诘设问 /51
 - (4)迂回引导 /51
 - (5)理在情中 /51
 - (6)巧用名言 /52
 - (7)谈心渗透 /52
 - (8)语言感染 /52
 - (9)点到为止 /52
 - (10)言行结合 /52



◎为高热现场降降温 /53

- (1)用微笑对抗无礼 /54
- (2)用逻辑诱使对方自我否定 /55
- (3)用"高帽"封住对方的嘴 /56
- (4)用"软钉子"回击对方 /56
- (5)用强示弱逗乐对方 /57

◎化干戈为玉帛 /58

- (1)婉转批评 /59
- (2)回顾真情 /60
- (3)谐音曲解 /60
- (4)比当事人更荒谬 /61

◎攻破对方的心理防线 /62

- (1)产生同步心理 /63
- (2)利用逆反心理 /63
- (3)利用对方的危机感 /64
- (4)树立共同的敌人 /65

◎令对方心服口服 /66

- (1)说服要抓住实质 /67
- (2)给人台阶下 /68

第三章 口才学之激术：铁不敲打不成器

◎批中带评 /72

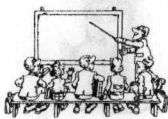
◎促使对方下决心 /75

◎一语惊醒“梦”中人 /79

- (1)当头棒喝，反向刺激 /80
- (2)疑惑对方，迂回出击 /80
- (3)一针见血，切中要害 /81

◎用赞美激励对方 /83

◎“讥讽”对方出奇效 /86



◎屡用不爽的激将法 /89

◎拍拍下属的马屁 /92

第四章 口才学之破术：推云拨雾，柳暗花明

◎一语点破对方的谎言 /96

(1)一点突破法 /97

(2)名抚实吓法 /97

◎棘手问题巧应对 /99

(1)假设型问题 /101

(2)"是与否"的问题 /101

(3)"你认为某某怎么样"的问题 /102

(4)"何者为最"的问题 /102

(5)"非问句形式"的问题 /102

(6)"私下里随便谈谈"的问题 /103

(7)"非此即彼"型问题 /103

(8)带有"为什么"的问题 /103

(9)"非真实前提"型问题 /103

(10)"开门见山"的要求 /104

◎提纲挈领，巧妙点题 /105

◎出其不意，巧答妙对 /107

◎心病还需心药医 /109

◎如法炮制，以谬制谬 /112

◎善着眼于大局 /115

◎高超的插话技巧 /118

第五章 口才学之局术：话里有话，局里有局

◎在话语里巧"布局" /122

(1)限定选择，逼人就范 /123



(2)给对方提供更好的选择 /124

(3)用幽默的话轻松说服 /124

◎使对方感到自己是个赢家 /126

◎引“蛇”出洞,诱其上钩 /129

(1)诱“敌”深入 /132

(2)巧布局 /132

◎投其所好,欲扬先抑 /133

(1)捕捉战机 /134

(2)请君入瓮 /135

(3)巧布疑阵 /136

(4)欲扬先抑 /136

◎巧妙的诱导对方 /137

(1)一语破的式的诱导 /138

(2)在说话之前心中要有个完事的谋划打算 /138

(3)有预料地诱导 /139

(4)侧面诱导 /140

(5)以退为进式的诱导 /142

◎巧解话中隐语,及时识破迷局 /143

◎给对方一个台阶上 /146

◎小心回答陷阱问题 /149

(1)面对用“激将法”遮蔽的语言陷阱 /150

(2)面对挑战式的语言陷阱 /151

(3)面对诱导式的语言陷阱时 /152

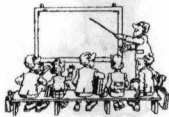
(4)面对引君入瓮式的语言陷阱时 /153

第六章 口才学之隐术:给你的话带张面具

◎隐话不是说假话 /156

(1)以退为进法 /157

(2)轻松玩笑法 /157



(3) 满足需要法 /158

◎说隐话要有技巧 /159

(1) 委婉深曲 /161

(2) 直言曲达 /161

(3) 目的性强 /161

(4) 余味无穷 /162

(5) 追求谦和 /162

(6) 说此意彼 /163

◎就着糖水送药吃 /165

◎笑语背后的智慧 /168

◎交谈中的模糊语言 /172

(1) 在日常生活中,有些话不必说得太直、太具体,就可以达到目的。

如说得太死、太具体,反而容易被动 /173

(2) 从交际策略的需要出发,有意识地使用模糊语言,能免去被动,争取主动 /173

◎遇上难事找借口 /175

第七章 口才学之强求:气球是这样吹大的

◎巧言“包装”自己 /178

(1) 明“短”实“长”法 /179

(2) 坦白承认法 /179

(3) 自亮家底法 /180

(4) 非常规解释法 /180

◎打破僵局,先声夺人 /182

◎善言带来商事兴 /186

◎妙语提出更多要求 /191

◎牵着对方的鼻子走 /194

(1) 巧妙转移对方的注意力 /195

(2) 打断战术的运用 /195



(3)以静制动的技巧 /196

第八章 口才学无过求：绕个弯也能到现场

◎间接指出对方的过失 /200

◎“兜圈子”的技巧 /203

◎体谅对方，以心换心 /208

◎说好难说的“伤人”话 /211

(1)以婉代直 /212

(2)逐渐渗透 /213

(3)自言自语 /213

◎委婉暗示，曲径通幽 /215

◎有意曲解，以曲对直 /218

第九章 口才学无圆求：话有失足，圆无有道

◎圆场的话怎么说 /222

(1)化分歧为两面，让双方都满意 /223

(2)自嘲，以摆脱尴尬 /223

(3)善意谎言，营造轻松氛围 /224

(4)旁逸斜出，顺着对方的心意 /224

◎言语失误时要积极弥补 /225

(1)及时改口 /226

(2)顾左右而言它 /227

(3)借题发挥 /228

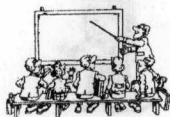
◎随机应变，应对自如 /229

(1)调侃法 /232

(2)有意歪曲法 /233

◎争执僵局，巧妙化解 /234

(1)缓和僵局，妙语脱困 /235



(2)寻找借口,摆脱窘境 /235

(3)求同存异,免除争执 /235

(4)善意曲解,避免尴尬 /236

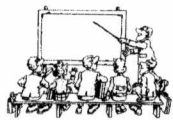
◎巧借自嘲,化解尴尬 /237

第一章 口才学之辩术—— 柔舌能退百万兵

辩术,是口才的一个重要组成部分。无论是为自己辩解,还是为他人辩护,都需要有相当不错的辩术来作为支撑。辩术,是非常实用的一种口才利器。

想当年,诸葛亮凭一张“利”口,只身前往江东,舌战群儒,说动孙权痛下决心,留下一段千古传诵的佳话。





这样对付心存挑衅的人

当你在与人交往时,总会遇上那么一些人,他们生性喜欢与人挑衅,而你又不想与他发生争执,这时候,你该怎么办呢?你怎么说话才能既不激怒对方,又保持自己的立场呢?这就需要你好好斟酌一下了。



诸葛妙语:

请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念。(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名士的挑衅时,显然并没有惊慌失措,而是沉着冷静。他面对那名士的责问时,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。但是生活中总会有那么一小撮喜欢拿别人寻开心的人。任何人在他们眼里都可能成为被消遣的对象,特别是那些不擅长舌战,动不动就以发脾气作为抗议方式的人,更容易成为他们寻衅的对象。

你在面对这种人时,一定要暂时切换你的交际概念,对他们的言语冒犯,以轻松的心态应对,不能一味生闷气,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;而应该像诸葛亮舌战群儒一样“谈笑间灰飞烟灭”,给他们一些颜色看看。

查尔斯·兰姆是英国著名文学家,有一回他在作公众演讲时,台下有一些人在故意捣乱——他们在发出“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,这样一来,明显打击了对方的嚣张气焰,令他们再不敢抛头露面,故意捣乱。

除了这种明显的言语冒犯方式,你有时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。

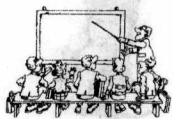
一般来说,心存挑衅的人的谈话,都是有备而来,或是对自己的条件估计得比较充分,有信心战胜你。他的谈锋一般是指向一个地方,对你的要害部位实行“重点攻击”,你一旦应对不佳,就会从一开始就陷入被动境地。

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。特别是中国人,更善此道。在中国古代哲学中,关于“以静制动”、“反守为攻”的论述很多,本节就不再一一列举。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,施行反攻,最为有效:



第一种情况:当对方到了已经不能自圆其说的時候。

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。等待时机,一旦其锋芒收敛,想作喘息、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。

这时就是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、不能推辞的,而又要对方跟着你的思路走,你可以假装在第一方面退却,对方乘机逼过来,你把他带得远了,让他完全进入了圈套,然后再回过头来对他反击。

(4)抓住一点,丝毫不让

这是在你几乎无计可施的时候,对方话锋之强烈,火药味儿之浓,使你无法反击,他提出的重大问题,你却无法一一回答,这种情况下你怎么办?迅速找到他的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。你就在这一点上,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,