



韬略智慧丛书



游说，作为一种通过言辩应答说服人的活动，领域宽广，内容丰富，作用巨大，但它又不是一件所有具有语言能力的人都容易办到的事情。游说不仅需要口才，而且还需要机智。相信每个人都有过类似的经验：试图说服一个有主见、能独立思考的人物，绝不是一桩轻而易举的事。有时候，任凭你口干舌燥，自己列举出一堆堂皇的理由，对方却无动于衷，真令人为之气结。本书收集整理古今中外的政治、军事、经济、商贸、外交，以及平常社交方面几十个游说事例，让读者通过这些典型、生动事例，领略名人、哲人等游说高士的风采，品味游说的巧妙与机智，并力图破译事例蕴涵的语言智慧、艺术、技巧，弄清他们为什么这样说而不那样说的原因，从中学学习游说的方略、艺术。

图文版

周正舒吕银凤◎编著

言辩之法

【研学经典韬略，成就智慧人生】

珍藏版



蓝天出版社
www.ltcbs.com



韬略智慧丛书

图文版

周正舒吕银凤◎编著

言辩之法



蓝天出版社
www.ltcbs.com

图书在版编目(CIP)数据

言辩之法/周正舒,吕银凤 编著. - 北京:蓝天出版社,2011.9
(韬略智慧丛书)

ISBN 978 - 7 - 5094 - 0555 - 0

I. ①言… II. ①周…②吕… III. ①语言艺术 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 076174 号

言辩之法

出版发行:蓝天出版社

地 址:北京市复兴路 14 号

邮 编:100843

电 话:010 - 66983784(编辑) 66983715(发行)

经 销:全国新华书店

印 刷:中煤涿州制图印刷厂北京分厂

开 本:16 开(710 × 1000 毫米)

字 数:211 千字

印 张:12

印 数:1 - 5000 册

版 次:2011 年 9 月第 1 版

印 次:2011 年 9 月北京第 1 次印刷

定 价:22.80 元

(本书如有印装质量问题,请与我社发行部联系退换)

版权所有 侵犯必究

韬略智慧系列丛书

编委会

主编：唐彦生 周正舒

编委：（按姓氏笔画排列）

田渴新 吕银凤

曲 波 朱少华

刘源沥 许心源

宋锦华 沈 威

周正舒 赵文珂

魏依萍



前言

游说言辩的独到之功,是能使人不战而屈。在中国古代漫长的历史进程中,涌现出了无数诸如孔子、孟子、苏秦、苏代、烛之武之类,凭“三寸之舌”而能“一言兴邦,一言衰邦”的杰出的游说家。当然,对于大多数人来说,不会期望凭“三寸之舌”,图谋“一言九鼎”、“一言兴邦”的壮举。但是,如何有效地说服别人改变态度,以至让自己的意志去操控影响别人,却是人们共同的心声。

美国芝加哥大学、成人教育协会,以及青年会的各地学校,曾就“离开小学、中学或大学十几年、几十年的成年人到底想学习什么?”联合做了一个耗资 25000 美元,费时两年的民意调查。调查结果表明:成人最关心的除了健康问题之外,其次关心的就是有关增进改善人际关系的技巧。被调查者中,无论是政界的风云人物,还是商界的高级职员,无论是银行家,还是推销员,无论是建筑师,还是会计师,都希望学习言辩的智慧、说服人的方法。因为在事业奔波经年之后,他们彻底醒悟了。他们发现多数在事业上最成功的人,除了知识之外,还拥有善于言辞,能说服他人,把自己和自己的想法“推销”出去的才华。他们在实践中逐渐意识到,如果一个人无论是在政界或是在商界要干出一点名堂,或者说要出人头地,个性和言辞的能力,比起死知识和第一流大学的文凭来,更为重要。

的确,在现代纷繁复杂的社会生活中,游说作为言辩的智慧,作为人们改变相互关系而交换意见,取得一致,而相互磋商的一种行为,作为直接影响各种人际关系对参与各方产生持久利益的过程,与人须臾不能分离。无论是在大雅之堂,还是土道乡间,到处都少不了游说。不是吗?每当我们翻开报纸,打开电视机或收音机,耳濡目染,令人着迷的,往往都是那些醒目、悦耳的“磋商”、“洽谈”、“协



商”、“交涉”、“会谈”，以及“双边关系”、“签署条约”、“达成协议”等字眼，这无一不与游说有关，或者直截了当的就是一种游说的结果。岂止于此，在日常生活中，人们无论是商品买卖、求职谋薪、协调关系，还是解决各种纠纷，游说活动也无不渗透其间。

游说，作为一种通过言辩应答说服人的活动，领域宽广，内容丰富，作用巨大，但它又不是一件所有具有语言能力的人都容易办到的事情。游说不仅需要口才，而且还需要机智。相信每个人都有过类似的经验：试图说服一个有主见、能独立思考的人物，绝不是一桩轻而易举的事。有时候，任凭你口干舌燥，自己列举出一堆堂皇的理由，对方却无动于衷，真令人为之气结。究其原因，除了接受游说的对象，或是有权势的人物，或是有渊博学识、有出众才华的学士文人，你没有真知灼见不能打动其人外，主要的还在于接受游说的对象心存主见、成见以至偏见，极力维护自身利益，保持高度戒备而显得固执己见。因此，作为游说者，若不掌握特殊的语文技巧、言辩艺术，若不会运用游说的方略，不能于言语表达中寄寓种种智慧的火花，则游说、交际的任务实在难以完成！

本书收集整理了古今中外的政治、军事、经济、商贸、外交，以及平常社交方面几十个游说事例奉献给读者，一方面是想让读者通过这些典型、生动事例，领略名人、哲人等游说高士的风姿，品味政治、军事、经济、商贸、外交、社交等广垠的游说领域及其活动中的巧妙与机智；另一方面，也是主要的意旨，是力图破译事例蕴涵的语言智慧、艺术、技巧，弄清他们为什么这样说而不那样说的原因，概括出一个个具体的游说方略、艺术，供读者学习游说艺术时参考。

怎样才能正确把握游说的方略、技巧呢？有这样一个传说似乎可给人以启示：吕洞宾有一天要下山寻觅具有慧心的人，以便传授道术。途中遇见一个樵夫，吕洞宾对路边的小砖块用手一指，砖块立即变成黄灿灿的金子，问樵夫要不要，樵夫摇头。吕洞宾又将一块岩石指成金光耀眼的金子，问樵夫要不要，樵夫还是摇头。吕洞宾想，此人视黄金如粪土，可见有些根基，也许可以继承我的衣钵。便问：“为什么连金子也不要？”谁知樵夫却说：“我不要这些金块，只要你那能点石成金的手指。”吕洞宾暗暗骂道：“好一个贪得无厌之徒！”一气之下，云帚一挥，化作清风而去。其实吕祖差矣，这个青年樵夫需要的不是成果，而是获得成果的方法，不正是具有慧心吗？但愿本书列举的游说事例与介绍的游说方略，能帮助读者获得这“点石成金”之术。



目 录

一、攻 心

- 激言励志/ 1
- 激将起兴/ 4
- 真诚赞美/ 6
- 对症下药/ 8
- 不厌其烦/ 10
- 刺而动之/ 12
- 巧用环境/ 14
- 巧加体验/ 15
- 情感共鸣/ 17
- 情感诱导/ 20
- 启发自悟/ 21
- 借助重复/ 24
- 谦恭节制/ 26
- 针刺皮球/ 28

二、示 利

- 开诚布公/ 30
- 明修栈道/ 32
- 远利诱惑/ 34
- 设身处地/ 36
- 和衷共济/ 38
- 抛砖引玉/ 40

因利制权/ 41

告之利害/ 43

层层剥笋/ 45

名片效应/ 47

偷梁换柱/ 49

三、释理

迂回劝导/ 50

逻辑善诱/ 53

情敦义促/ 55

事实抗争/ 57

利用矛盾/ 59

诚恳求实/ 62

意他言己/ 64

归谬正误/ 67

借喻明理/ 69

先承后转/ 71

委婉曲折/ 73

稽古喻今/ 75

忠言顺耳/ 77

慷慨陈词/ 79

危言耸听/ 81

步步为营/ 83

与众相得/ 85

旁敲侧击/ 87

以矛陷盾/ 89

四、因机

后发制人/ 91

发掘认同/ 93

以退为进/ 95

接箭反击/ 96

反客为主/ 98



- 让主为客/ 100
- 顺水推舟/ 101
- 委婉隐喻/ 104
- 牵牛鼻子/ 106
- 巧转话题/ 108
- 善开言路/ 110
- 递登门槛/ 112
- 急缓相济/ 114
- 出奇制伏/ 115
- 因势利导/ 118
- 巧用机缘/ 120
- 以听动人/ 122
- 借石攻玉/ 124
- 软硬兼施/ 126
- 刚柔并用/ 128

五、造 势

- 夺声逼人/ 130
- 制造误解/ 132
- 抢先主动/ 134
- 投石问路/ 136
- 假痴不癫/ 138
- 背水列阵/ 140
- 含蓄讽喻/ 141
- 故意拖延/ 143
- 制造空挡/ 145
- 借用谜题/ 147
- 假设情景/ 149
- 步步紧逼/ 151
- 创造变通/ 154
- 吹毛求疵/ 155
- 请君入瓮/ 157



六、巧 言

- 直刺伤疤/ 159
- 博引广征/ 161
- 善问知彼/ 163
- 指东说西/ 165
- 正话反说/ 167
- 单刀直入/ 169
- 含蓄点拨/ 171
- 以褒代贬/ 172
- 针锋相对/ 174
- 曲直相生/ 175
- 褒抑相错/ 177
- 循循善诱/ 178
- 当仁不让/ 180



一、攻心

激言励志

人的感情世界里,大都潜藏着一种自尊、好胜、虚荣之心。这种情感,如果得到他人的尊重激励,就会给人鼓舞,教人奋发,使人的主观能动性发挥出最大的效能。激言励志就是利用和调动人们的这种心理而产生和运用的方法。具体说来,激言励志就是在游说中,为了使对方接受自己的意见、主张,事先并不直截了当地点明要害,而是先用掌故、比喻或生动的事例开场,从调动对方的情绪入手,而后顺情释理,让对方在兴致正浓之间或在触类旁通之际,接受理喻。



当年楚国的庄辛说服楚襄王放弃享乐、重振国威时，采用的就是激言励志的方法。

楚襄王之父楚怀王因听信谗言，放逐屈原之后，不仅失去了当时席卷天下、包举宇内、囊括四海的优势，而且连年遭到秦国的进攻，变得一蹶不振，最后连自己也被秦扣留，客死秦中。楚襄王即位之初，同样不思进取，整天沉迷于酒色，偷以苟安，不听谋臣庄辛之谏，结果尽失郢、郢、巫、上蔡、陈等地盘，自己只好逃到城阳苟安于一域之地。这时才后悔顿足，一把鼻涕一把眼泪求到庄辛名下说：

“寡人不能用先生之言，今事至于此，为之奈何？”

庄辛，这位继屈原之后楚国的又一英才，虽很不满意襄王的昏庸、愚昧，但念及受苦受难的楚国人民和国家，他的一片报国赤子之心未变，仍希望楚国再度强盛起来，故此对襄王进行了一番动情的劝谏：

“我听到俗话说：‘见到兔子再找狗，为时不晚；亡羊而补牢，未为迟也。’我也听说，历史上汤武王以百里之地而兴国，桀纣自恃有天下而亡国。今天楚国虽然变得弱小，大大小小加起来，也有数千里之地，不是远胜于百里之域吗？”

楚襄王听后，又惊又愧，虽然没有说话，但从神情上观察，是深受感动了。庄辛顺水推舟，一鼓而下。

“大王你没见到蜻蜓吗？六只脚，四张翅膀，飞翔于天地之间，饥而啄蚊虻食之，渴以甘露饮之，自以为无患，与人无争，不想竟被顽童以胶丝作圈套住玩耍，最后成为蝼蚁的食粮。”

楚襄王静静地听着。

“蜻蜓是小动物，不足为奇。黄雀呢，俯粟颗粒，仰栖茂树，鼓翅奋翼，自以为无患，与人无争，不想最后惨死在王孙公子的弹丸之下。”

楚襄王凝神看着庄辛，点点头，庄辛又继续道：

“黄雀也是小动物。那么黄鹄呢？游于江海，淹乎大沼，俯可食鳊鲤，仰可啮菽衡，奋其六翮，而凌清风，飘摇其高翔，自以为无患，与人无争，不是最后也成为猎人鼎中之物、盘中之餐吗？”

庄辛说到此，瞥了襄王一眼，见其神情专注，便又说开去：

“黄鹄之事也小，再看蔡灵侯吧。他南游乎高陂，北陵乎巫山，饮茹溪之水，食湘江之鱼，左抱幼妾，右拥美女，与之驰骋乎高蔡之中，而不以国家为虑，最后被灵王捆绑而去。”

这回襄王有些不自在了，似乎坐立不安，但庄辛假装不见，一气呵成道：

“蔡灵侯之事也不值得一提，再看看大王你自己吧，左州侯，右夏侯，坐着车跟鄢陵君、寿陵君四处游览，吃的靠俸禄，四时还有人馈赠金银珠宝，与他们驰骋于高山大川，而不以天下国家为虑，不思念先王的重托，最后不是被流放于城阳吗？”



一席话,说得楚襄王悔恨交加,当庄辛再抬眼看他时,只见襄王“颜色作变,身体战栗。”从此,襄王便舍酒色,远小人,振奋精神,励精图治。虽没有恢复到祖先时的版图,但也没有被秦国迅速灭掉。这与庄辛善于以事喻理、以言激将的劝导有很大关系。楚襄王沉迷酒色已深,庄辛的劝说倘若是轻描淡写地点一点他的过失,或者没有丰富的事例来启发、刺激襄王,而只是赤裸裸地批评,能使襄王这样的昏君醒悟、震动以至振奋起来吗!

激将起兴

激将有正激(正面激励)和反激(反面激励)之分,二者运用于不同的对象、场合和目的。激言励志中,庄辛激楚襄王可算是正面激励;而在军事斗争中,激将起兴多采用反激法。如果对方是自己人,就用反面的刺激性的话语去激励对方,以唤起他那受到压抑的自尊心。因为每个人都有自尊心、荣誉感,但有时由于某种原因,这种自尊心、荣誉感受到了自我压抑,此时开导与说服往往不能使之振奋。如果有意识地运用反面的刺激性语言,“将”他一军,便会使其自尊心从自我压抑下解脱出来,产生新的兴奋。俗话说“水激石则鸣,人激志则宏”,就是这个道理。这种以激燃自尊火花为目标的游说艺术,往往能在短时间内激出巨大的力量。

唐天祐年间(公元904—907年),叛臣朱全忠用计诱骗五路兵马反驻守太原的唐晋王李克。叛军中有一猛将高思继异常勇猛,且善用飞刀,百步取人。后来被晋王李克的十三太保李存孝生擒。本意留他在帐前听用,可高思继却执意要回山东老家过“苦身三顷地,付手一张犁”的田园生活,以为改恶从善。后来李存孝被奸臣康立君、李存信所害,朱全忠闻李存孝已死,又发兵来犯,帐前王彦章不仅勇猛盖世,且智谋过人,晋王将士闻风丧胆,畏敌如虎。晋王问何人愿意出战,众多王子、许多将士皆哑然相对,无人请战,晋王见状,痛哭一场。还是长子李嗣源说道:“昔日降将高思继闲居山东郓州,何不请他迎敌?”晋王闻言大喜,遂命李嗣源前往山东求将。

李嗣源来到山东农村,直奔高家庄寻高思继,提起前事,高思继说道:“自勇南公存孝擒我,饶了性命,回到老家,‘苦身三顷地’,与世无争,今已数年,早把兵家争战之事置之身外。今日相见,别谈这些。”李嗣源见高思继已无相从出山之意。心想:自古道,“文官言之,武将激之”。对高将军好言相求,难以收效,必须巧用激将之法,激其就范。于是,编出一通谎言,说道:“天下王位,各镇诸侯,皆闻将军之名,如雷贯耳,称羨不已。我与王彦章交兵被他赶下阵来,我对王彦章说:‘今来赶我,不足为奇。你如是好汉,且暂时停战,我知道山东浑铁枪白马高思继,盖世英杰,有万夫不当之勇,待我请来,与你敌。’王彦章见我阵前夸耀将军,愤然大叫:‘就此停战,待你去请他来,不来便罢,若到我这宝鸡山来,看我不把他剁成肉酱!……’”高思继经此一说,不禁激得心头起火,口中生烟,大叫家丁:“快备白龙马来,待我去生擒此贼!”遂披挂上马,辞家出山,往宝鸡山飞驰而去。



高思继和李嗣源快马加鞭，日夜兼程，赶到唐营，不但唐晋王喜出望外，三军将士亦是异常振奋。第二天，王彦章又来挑战，唐晋王引高思继出马迎战，高思继与王彦章厮杀起来，连斗三百回合，难分胜负，直战到天黑，双方见天色已晚，才鸣金收军。这次战个平手，但却是唐营军民出师以来的第一次，军威大振，信心大增，个个摩拳擦掌，准备来日再战。

高思继本来已经看破沙场红尘，决心弃武从耕，安度田园生活。李家虽对他有再生之恩，但正面动员他出山，重返军旅时，他却以“与世无争”相拒。然而，当李嗣源借用谎言激他时，他却毅然披挂上马，重返战场，一斗就是三百回合。可见，激将起兴确是游说的一个重要手法。



真诚赞美

在日常工作或交谈中,人们总结了一条行之有效的方法——真诚地赞美,即诚挚而不虚伪地赞扬对方,显示出对方的重要性。对方因受到赞扬和褒奖,心情愉快,神经兴奋,则最容易表现出宽宏大度,豁达开朗,而不至于在一些可平可仄的条件上斤斤计较,争论不休。此时,则是进行游说,实现自己愿望的最佳时机。因此,有不少人采用真诚赞美的方法进行游说,其效果果然不错。例如:

某中学校长无钱修缮校舍,多次循规蹈矩,层层请示,却毫无实效,不得已之下,决定向本市玻璃制品商场经理求援。校长之所以打算找该经理,是因为这位经理重视教育,曾捐款一万元发起成立“奖教基金会”。遗憾的是,听说近两年商场的经营一直不理想,下设在沅江、岳阳、衡东的三个分店年亏损数万元,眼下要向这位经济困难的商场经理征集捐款,校长深感“凶多吉少”,希望渺茫。但是想到全校师生的生命安全,只好“背水一战”了。经过反复思量,校长觉得采用“真诚赞美法”较为适合这场洽谈。

校长:曹经理,久闻大名。鄙校长近日在省城开会再一次听到教育界同人对你的称赞,实是钦佩!今日散会返校,途经贵府,特来拜访。

经理:不敢当!不敢当!

校长:经理你真是远见卓识,首创奖教基金会。不但在本市能实实在在地支





持教育事业,更重要的是,你的思想影响力深远。奖教基金会由你始创,如今已由点到面,由本市到外市,甚至发展到全国许多地区,真可谓香飘万里,名扬四海啊!……

校长紧紧围绕经理颇感得意之处,从思想影响到实际作用等方面予以充分肯定,谈得曹经理满心欢喜,神采飞扬。正当此时,校长无不自卑地诉说自己的“无能”和悔恨:身为校长,明知校舍摇摇欲坠,时刻困扰学生的学习,日夜危及着师生的生命安全,却毫无良策排忧解难。要是教育界领导都能像曹经理这样,真心实意酷爱人才,支援教育,只要拨一万元钱就能释下我心头的重石,可是至今申报不下10次,仍不见分文。听到这里,经理立即起身拍拍胸脯,慷慨地说:“校长,既然如此,你就不必再打报告求三拜四了,一万元钱我捐献给你们。”校长紧紧握住经理的手,由衷致谢,此时此刻,他一定体会到了“真诚赞美”的妙处。

运用真诚赞美的方法进行说服、谈判,要特别注意感情的真实和言语的恰当。虚情假意不但不能引起对方感情上的共鸣,相反,还可能被对方认为是对他的讥讽和嘲弄。言过其实,无限拔高,极容易使对方觉得别有用心,阿谀奉承。这样,不但激发不起对方的愉悦感情,反而会引起反感,达不到预期目的。只有情真意切、言语恰当、火候适中,才能收到预期的效果。