

# 诸葛亮

三国口才第一人

# 曹操

高手第一辩狡

# 西门

好口才赢得好人缘

# 徐庶

最高明的求职口才

# 贾诩

欲擒故纵的说话技巧



李文勇 姚秋华 编著  
安徽教育出版社



# 学说话



李文勇  
姚秋华  
编著

# 学说话

安徽教育出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

品三国学说话 / 李文勇, 姚秋华编著. —合肥: 安徽教育出版社,  
2008.7  
ISBN 978-7-5336-4990-6

I. 品… II. ①李…②姚… III. ①《三国演义》研究  
②语言艺术—通俗读物  
IV. I207.413 H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 081915 号

责任编辑: 王 骏

特约监制: 辛海峰

特约编辑: 李明佳

装帧设计: 棱角设计

---

出版发行: 安徽教育出版社

地 址: 合肥市繁华大道西路 398 号

邮 编: 230601

网 址: <http://www.ahep.com.cn>

经 销: 新华书店

排 版: 安徽创艺彩色制版有限责任公司

印 刷: 三河市骏杰印刷厂

---

开 本: 16

印 张: 13.5

字 数: 210 千字

版 次: 2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 20.00 元

---

发现印装质量问题, 影响阅读, 请与我社出版科联系调换  
电 话: (0551)3683076 3683077

# 社交口才

## 一、诸葛亮:从舌战群儒到骂死王朗

- 三国口才第一人 / 2
- 好口才就是练出来的 / 4
- “隆中对”彰显口才 / 6
- 请将不如激将 / 9
- 轰动天下的一场骂战 / 11

## 二、刘备:好口才赢得好人缘

- 刘备口才 / 14
- 口才是救命的法宝 / 16
- 男人哭吧不是罪 / 19
- 会说话赢得四海归心 / 22
- 一句话说死吕布 / 24
- 说句心里话 / 26

## 三、曹操:擅长狡辩的第一高手

- 刺杀失败后的第一次狡辩 / 30
- 好口才骗来人心 / 33
- 宁教我负天下人 / 35
- 煮酒论英雄,品评天下人物 / 37
- 身犯军法时的狡辩 / 40

## 四、水镜先生:最有话语权的人

- 三国时代的宣传高手 / 42
- 卧龙凤雏,得一可安天下 / 45
- 新野城再荐诸葛 / 49

# 目录

# Contents

# 目录

# Contents

## 五、陈登：左右逢源好口才

不说无边际的奉承话 /52

见什么人说什么话 /55

把话说到别人心窝里 /58

一团正气鼓舞士卒 /61

# 职场口才

## 一、徐庶：最高明的求职口才

毛遂自荐 /66

获得领导青睐的说话技巧 /70

徐庶走马荐诸葛 /73

一番话救了赵云性命 /76

## 二、郭嘉：三国第一谋士

从郭嘉对孙策的预言说起 /79

高瞻远瞩，“十胜论”一鸣惊人 /82

向领导提建议的技巧 /85

## 三、孙权：领导的口才艺术

领导怎样和下属说话 /89

放得下架子，勇于承认错误 /92

看孙权怎样表扬周泰 /95

作决断时能一锤定音 /97

暖语温存，及时给下属吃“定心丸” /99

看孙权如何化解下属矛盾 /101

## 四、鲁肃：生就机智好口才

精辟独到《榻上策》 /104

以曲为直辨真伪 /107

# 目录

# Contents

- 抓住事物的核心提问 / 110
- 单刀会,有理有据索荆州 / 112
- 善设悬念,吸引他人的关注 / 115

## 五、贾诩:把话说得滴水不漏

- 点到为止,好话只说三分 / 118
- 欲擒故纵的说话技巧 / 121
- 审时度势,把话说到点子上 / 122
- 揣摩心机,把仇人变成朋友 / 125
- 留有余地,切忌自断退路 / 127
- 分析越周到,说话越老到 / 129

# 说服口才

## 一、王允:挑拨离间就这几招

- 一句话把貂蝉推上风口浪尖 / 134
- 捧人之前先将其捧高 / 137
- 掌握好说服的时机 / 140
- 火上浇油,说动吕布戮董卓 / 144

## 二、貂蝉:伶牙俐齿的美女

- 弱女子成功策反伟男子 / 146
- 身处险境,口才是最好的防身术 / 149
- 暗战董卓的“大脑”李儒 / 151
- 把肢体语言用到极致 / 153

## 三、李恢:最精明的说客

- 好口才离不开自信 / 156
- 与诸葛亮的“一席对话” / 157

# 目录

# Contents

- 一张铁嘴降马超 / 159
- 虚实结合,巧语妙计退叛军 / 165

## 四、邓芝:外交谈判的高手

- 求见孙权的说话技巧 / 168
- 了解对方的真实意愿 / 170
- 表明实力,打消对方疑虑 / 173

# 辩论口才

## 一、费祎:高谈阔论的演讲家

- 左右逢源的说话技巧 / 176
- 中规中矩易成方圆 / 179
- 面对不敬,且把针尖对麦芒 / 181
- 拒绝是一门艺术 / 182

## 二、张松:说话最损的人

- 机智应对,折服奇才杨主簿 / 185
- 绵里藏针,暗损曹操无自危 / 188
- 口吐莲花,说动刘备入益州 / 190
- 巧辞夺理,说得刘璋晕了头 / 193

## 三、阚泽:舌头最硬的人

- 请君入瓮,夺辞雄辩瞒曹操 / 197
- 巧演双簧,计诱蔡中与蔡和 / 201
- 言辞恳切,据理力争荐陆逊 / 203

## 四、祢衡:祸从口出的骂人天才

- 史上最狂的个人简历 / 205
- 骂战制胜的排比造势法 / 206
- 那一场骂出来的杀身之祸 / 208

# 学说话

【社交口才】



## 一、诸葛亮：从舌战群儒到骂死王朗

诸葛亮(公元181~234年),字孔明,号卧龙居士,琅琊阳都(今山东沂南县)人。三国时杰出政治家、军事家、战略家、外交家。

诸葛亮在17岁时与友人徐庶从师于水镜先生司马徽。他看到刘表昏庸无能,不是济世之主,于是结庐在襄阳城西二十里的隆中山中,隐居待时。公元207年,因刘备三顾茅庐,诸葛亮遂出山辅佐刘备,帮助刘备联和孙权共同抵抗曹操,在赤壁之战大败曹军,形成三国鼎足之势。此后,又先后帮助刘备夺占荆州,攻取益州,继而又击败曹军,夺得汉中。刘备在成都建立蜀汉政权之后,诸葛亮被任命为丞相,主持朝政。诸葛亮前后六次北伐中原,多以粮尽无功。公元234年,终因积劳成疾,病逝于五丈原军中。

### 三国口才第一人

说话是一门精妙的艺术,只不过,每个人的“造诣”有高有低。有的人说话枯燥乏味、如同嚼蜡,有的人说话则妙趣横生、给人如沐春风的感觉。

赤壁之战中,鲁肃奉命去慰劳刘备的军队。

他见到诸葛亮的开场白是:“我,子瑜友也。”子瑜,就是诸葛亮的哥哥诸葛亮瑾,他是鲁肃的忘年之交。短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。

你看,说话的艺术就是这么奇妙。它能使陌路人相逢一笑,结为知己;也能使两个熟人一言不合,反目成仇。真可谓:一句话能说得人笑,也能说得人跳。

一说到诸葛亮,人们首先想到其政治才华和军事谋略。其实,他的口才之好也是鲜有匹敌。《战国策·东周》开篇写道:“一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。”用这几句话来评论诸葛亮,倒是恰如其分。你看他孤身下江东,舌战群儒,说服东吴,全凭三寸不烂之舌。

当时曹操八十万大军压境,东吴朝野一片混乱,分成主战和主降两派,特别是以张昭为首的投降派,仗着人多势众,气焰嚣张。诸葛亮肩负这一力挽狂澜的

使命来到东吴当“说客”，在尚未见到孙权前，便遭到了投降派的围攻。于是，诸葛亮当仁不让，其实，诸葛亮对东吴这班“峨冠博带”的投降派早有了解。于是，针对他们懦弱无能、畏敌如虎的弱点予以揭露，以理服之，并对不同的人，用了不同的反驳方式。

他首先对付的人就是张昭。张昭倚老卖老，一开始就摆出一副长辈的架势，不停地贬低、挖苦诸葛亮，讥笑他自比管仲是不自量力。

诸葛亮则用事实驳说，“吾主刘备兵不满千，将领只有关羽、张飞、赵云，且军不经战，粮不继日，而在我的计谋下，成功地进行了博望烧屯，白沙用水，使夏侯敦、曹仁等辈心惊胆裂。我认为管仲、乐毅之用兵，也不过如此”。

此番话有理有据，令张昭无言以对。

紧接着，诸葛亮反唇相讥，以庸医杀人为喻，隐然笑张昭等是庸臣误国。甚至说张昭等人是：“坐议立谈，无人可及，临机应变，百无一能。”

虞翻夸大曹军声势，诸葛亮指出：“曹操收袁绍蚁聚之兵，劫刘表乌合之众，虽数百万不足惧也。”虞翻笑他“军败当阳，计穷夏口”，犹言“不惧”是“大言欺人”。

诸葛亮讥讽说：“刘豫州以数千仁义之师，安能敌百万残暴之众？退守夏口，所以待时也。今江东兵精粮足，且有长江之险，犹欲使其主屈膝降贼，不顾天下耻笑。——由此观之，刘豫州才是真正不惧曹贼的人啊！”

步骛说他“欲效仪、秦之舌，游说东吴”。

诸葛亮并不讳言，理直气壮地说：“苏秦佩六国相印，张仪两次相秦，他们都有匡扶人国之谋，此非畏强凌弱，慎刀避剑之人也。而你们听到曹操虚发诈伪之词，便畏惧谈降，怎么敢笑苏秦张仪呢？”

陆绩鄙视刘备是“织席贩履之夫”。诸葛亮轻蔑地笑说：“您不就是袁术座间



## 诸葛亮口才特点

在以理服人的前提下,根据每个对手的言论,分别进行反驳。

对嘲笑,反唇相讥;

对为敌张目的,严词斥责;

对胡说八道的,冷嘲热讽;

对无知的,加以启发。

在这场唇枪舌剑的外交战中,诸葛亮理足词严,口若悬河,把话说得有理、有利、有节。

怀橘的陆郎吗?请安坐,听吾一言:高祖起身亭长,而终有天下,织席贩履,又何足为辱乎?公小儿之见,不足与高士共语。”就这样,在诸葛亮口中,一个织席贩履的小儿刘备,却成了大智大勇、大仁大义,足以安邦治国、一统华夏的圣主明君、大汉朝正统的“皇叔”。

在这场舌战群儒中,诸葛亮充分显示了他的辩论天才。

他的对手,都是东吴负有盛名的才智之士,诸葛亮如果辩不过他们,就无法说服孙权与刘备联盟抗曹。在这种情势下,诸葛亮或以鲲鹏之势,居高处而论全局,对一些目光狭隘的人加以开导;或举刘备以弱敌强的英雄气概为对照,对一些胆小气馁的人加以规劝,或站在社稷安危、国家大计的角度上,对一些卖国求荣的人加以斥责。直说得这些投降派语塞的语塞,羞愧的羞愧,失色的失色,一个个败下阵去。

此番言辞不但坚定了孙权抗击曹操的决心,还促进了孙刘两家的联盟,终于共破曹贼,奠定了魏、蜀、吴三国鼎立的大局。

## 好口才是在练出来的

要提高说话能力,十分重要的一条就是多练。有的人从小就伶牙俐齿,但真正的好口才,都是后天训练出来的。诸葛亮的口才也不是天生的,早在初出茅庐之前,他就常常与徐庶等好友和名士聚首“抱膝长吟”,高谈阔论地“练”了多时了。

那么,怎样才能训练好口才呢?这当然要从基本功练起。

### 1. 注重自己说话的语调

有人说“嗓音是身体的音乐,语调是灵魂的音乐”。语调能反映出你说话时的内心世界,你的情感和态度。同样的话,如果用不同的语调表达出来,其效果也必然大相径庭。有的人说话时,语调非常快,不容别人插嘴;有的则吞吞吐吐、

慢条斯理,让人失去耐心;还有的人装模作样、拿腔拿调,让人浑身不舒服。

## 2.注意说话的速度

在语言交流中,讲话的快慢将不同程度地影响信息的传递。速度太快,给人以紧张和焦虑之感,也会使得某些词语模糊不清,他人就无法听懂你所说的内容。如果速度太慢,则表明你领会迟钝、过于谨慎。因此,应保持恰当的说话速度,不要太快也不要太慢,并在说话时不断调整。

诸葛亮对说话的速度,把握得恰到好处。当他发表演说,或者进行辩论时,既能掷地有声,让别人听得清晰,又干脆利落、决不拖沓。如此,别人被他的犀利所驳倒的同时,又没有时间去反驳他,这就是诸葛亮每辩必胜的奥秘所在。可怜江东诸儒,索然人多嘴多,却总是被诸葛亮驳斥得连连后退,最后大败而归。怪就怪在,他们说话的速度,或者太快,没有说服力;或者太慢,被诸葛亮抢尽先机。

## 3.丰富的知识是说话的基础

一个人就算舌头再怎么灵巧,如果腹内空空,没有一点东西,说出来的话定然高明不到哪去,不是空洞无物,就是枯燥乏味。诸葛亮博览群书,天文地理、奇门八卦无所不包。正因为有这些广博的知识,才使得他即使笑卧隆中,也能尽知天下事。

## 4.学习别人的说话技巧

听是说的开始,要会说首先要学会听。在你听别人演讲,或者听别人谈话时,随时都可能听到一些精彩的言论。特别是一些说话高手的演讲、谈话,也许只言片语,就会让你受用不尽。你可以把别人精彩的谈话在心里重复一遍,或者记在本子上。久而久之,你说话的题材、资料就会越来越多,你说起话来自然也就出口成章了。

总之,好的口才,来自于平时的积累和训练,它是一种厚积薄发的技巧。你若不想说话空洞无物,就一定要多加练习。同时,还要静下心来去努力学习,拓展自己的视野。只有这样,你说出的话才会符合潮流、内容丰富。



## “隆中对”彰显口才

从古至今,人们对“隆中对”中的精辟见解表示非常推崇。可以说,“隆中对”就是刘备对诸葛亮进行的一场面试。那么,诸葛亮究竟是怎样应对的呢?“隆中对”打动刘备的又是哪一点呢?

首先,两个人刚一见面,刘备就提了第一个问题。

刘备这番话,表明了自己心系王室、心忧天下的这样一个政治立场,同时,他坦陈自己能力有限,境遇堪忧,希望诸葛亮能帮助他走出困境。

他这样一番心意,诸葛亮当然是理解的,也是同情的。

诸葛亮也非常清楚,刘备真正关心的,不是说主上蒙尘,我们皇上现在日子不好过该怎么办,而是他自己一直寄人篱下,颠沛流离,成不了大事,该怎么办?把握住了这个心理,诸葛亮的应答就能对症下药,说到刘备的心坎上了。

于是,诸葛亮先为刘备分析当今天下的形势:“自董卓以来,豪杰并起,跨州连郡者不可胜数。”意思就是,自从董卓作乱以后,各路诸侯分封割据,抢占地盘,我们大汉王朝已经到了一个大家都不管皇帝死活,只管自己抢占地盘的时代。在这样一个形势下,你刘备也得抢占地盘。因为你想要在乱世立足,必须要有一块根据地。

刘备和诸葛亮这一问一答,里面大有文章。面对面试官刘备的提问,诸葛亮的回答很实在、也非常有针对性。实际上,诸葛亮《隆中对》的高明之处,就在于他很务实。他深知,在面试的时候,没必要再讲那些套话了,就得来点干货!

什么是干货呢?说白了,就是面试官想了解什么,你就说什么!

在第一个问题的回答中,诸葛亮给刘备吃了一颗定心丸。这让刘备非常满意,于是他紧接着提出了第二个问题。那就是:我刘备一直颠沛流离,寄人篱下,自己又兵微将寡、没有什么实力,靠什么

“隆中对”是诸葛亮在初出茅庐之前,与刘备的一次有关天下大势的战略性谈话。就是在这次谈话之后,诸葛亮开始了他的传奇经历。作为一个自比于管仲、乐毅的人物,“隆中对”可以说是诸葛亮在冷眼旁观了天下大势,并经过自己战略解剖之后的产物,对于他后面的职业生涯有着极大的影响。

诸葛亮在这场面试中,巧妙地将应聘现场安排在自己的住处,通过逻辑严谨、语言流畅的精彩表述充分展现了个人对国内军事、政治形势以及刘备集团未来发展战略的全面深入思考,令刘备对诸葛亮大为叹服,以至发出了“孤之有孔明犹鱼之有水也”的感慨!

去抢夺地盘呢？

诸葛亮微微一笑，成竹在胸地说，这不是问题，成事在天，谋事在人嘛，在这一点上，你可以向人家曹操学习。“曹操比于袁绍，则名微而兵寡，然操遂能克绍，以弱为强者，非唯天时，抑亦人谋也”。

曹操这么一个现成的榜样摆出来，刘备底气充足了一些，不由得连连点头。诸葛亮见状，便接下去说：主公啊，你现在的情况，就好比当时的曹操，曹操能够以弱胜强，你刘备也可以以弱胜强啊！强弱它不是绝对的，也不是永恒的，弱者可以变强者，强者也可能变弱者！那么，由弱变强靠什么呢，就靠人谋！话说到这个程度，刘备的自信心已经被他鼓舞起来了。他急不可待地问出了第三个问题，也是最关键的一个问题：我该怎样谋划，才能以弱胜强呢？

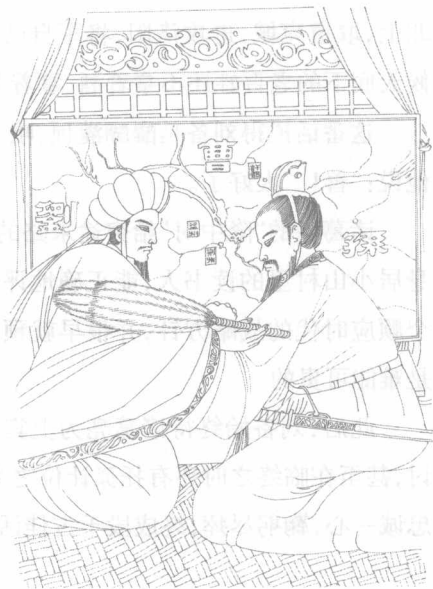
这个问题，早就在诸葛亮的意料之中了。于是他便滔滔不绝地发表了自己的见解：首先，我们分析当今天下的形势，看看该去抢占哪一块地盘。在北方，曹操把袁绍灭掉之后，已经牢牢占据了中原。“今操拥百万之众，挟天子而令诸侯，此诚不可与争锋。”他的地盘抢不得，因为他太强大。跟曹操抢地盘，无异于与虎谋皮，那太危险了。北方不行，那么东方呢？

诸葛亮分析说：“孙权据有江东，已历三世，国险而民附，贤能为之用，此可以为援而不可图也。”江东这个地方已经经过父兄三代的经营，政权非常稳固。因此，我们只能跟他联合、联盟，但不能打他的主意。

这时，刘备有些着急了，他的眼睛不停地在地图上扫描：那……那我该去抢占哪个地盘呢？是啊，天下之大，何处才是我刘备的容身之处呢？

诸葛亮笑了笑，伸出了手指头：两个地方，第一个是荆州，第二个是益州。

诸葛亮认为，荆州是兵家必争之地，也是英雄用武之地，是个好地方。更重要的一点是，这个地盘的主人守不住，我们很容易就能把它抢过来！所以诸葛亮说：“这是上天赏赐给将军的礼物，将军难道



不想要吗？”

刘备想要，当然想要！他这个时候上无片瓦，下无立锥之地，随便给他个地方他都想要，何况是荆州这个好地方，他又怎能不要？

诸葛亮说的另外一个地方是益州。

益州这个地方很大，包括现在的四川、重庆和陕西南部的一部分，尤其是汉中平原和成都平原，可以说是“沃野千里，天府之土”。那么，这个地方现在属于谁呢？蜀（四川）这个地方属于刘璋，汉中属于张鲁，这两个人都不行，有这么好的地盘却守不住。因此，诸葛亮建议刘备把它夺过来！

可以想象，在当时很落魄的刘备，听了诸葛亮这一番精辟透彻的分析，心中一定是暗喜，认为自己兴复汉室的大业终于有望了。可是刘备是当时军阀中最弱的一个，不用说曹操、孙权的实力远远比他强，就连刘表、刘璋、张鲁实力他也不如。那么，诸葛亮说得如此诱人，刘备难道没有自知之明吗？刘备凭借什么才能实现自己恢复汉室的梦想呢？

诸葛亮说：以将军您的声望，“信义著于四海”；以将军您的身份，“帝室之胄”；再以将军您的号召力，“总揽英雄，思贤如渴”。有这个身份，有这个名望，有这个号召力，你只要拿下这两个地方，就有了一个稳固的根据地。然后我们在这个根据地里面一方面把内部的政治搞好，另一方面把外部的关系搞好，联合孙权。到时候，你就有一个独立王国了。一旦天下有变，您就派一位上将军从荆州北上，取道宛城，进攻洛阳，将军自己从益州出发，取道秦川，进攻西安，那个时候天底下的老百姓还不拿着酒、拿着菜、拿着饭、拿着肉夹道欢迎将军您吗？

这番话说得刘备是醍醐灌顶，哦，原来所谓霸业或者帝业就是这样实现的，他说：“善！”太好了。

诸葛亮的“隆中对”给穷途末路的刘备指明了一条光明大道。在当时，一个身居小山村里的读书人，能正确地评估各派政治势力，能审时度势地制定出一个顺应时代的战略方针，并很早就预见到后来“天下三分”的政治局面，这确实是难能可贵的。

此后，刘备始终待诸葛亮为上宾，集团全部重大决策都要与其共同协商探讨，甚至在临终之时还有托孤让位之举，诚可谓肝胆相照；诸葛亮也始终对刘备忠诚一心，鞠躬尽瘁，终成段千古佳话。

## 请将不如激将

诸葛亮说服别人很有一套，他不是直接去劝说你，而是先用言语来刺激你，等你被他挑起了争强好胜之心，或者被刺激得情绪失控之时，那便是他说服你的最好时机。

请将不如激将，诸葛亮可谓是深谙此道。他出山之后，第一个激将成功的对手是孙权。在赤壁战争开始前，通过激将之法，成功说服他坚定决心、抗击曹操。

在见孙权之前，主战派鲁肃反复叮咛诸葛亮对孙权“不可言曹操兵多”，怕的是孙权动摇抗曹的信念。可是，诸葛亮偏偏把曹操拥有一百几十万兵力的数字如实地说了出来。

鲁肃在一旁闻言失色，慌忙以目暗示，但诸葛亮却装作没看见。直到孙权迫不及待询问退曹良策时，诸葛亮才详细地对这一百几十万曹兵的状况作了一一分析，指出曹军“强弩之末”和“不习水战”等致命短处，遂使孙权“顿开茅塞”，决心抗曹。

诸葛亮激将成功的第二个人是周瑜。当时，吴主孙权是“内事不决问张昭，外事不决问周郎”。在这场是战还是和的纷争中，周瑜是关键人物。他尽管主战，然而在外人面前，却时而保持沉默，时而佯装主和。

面对不动声色，故意摆出一副高深莫测姿态的周瑜，诸葛亮一不谈战局，二不论强弱，却背诵了一篇曹操命幼子曹植作的《铜雀台赋》，用“揽‘二乔’于东南兮，乐朝夕之与共”等句，作为曹操想夺取孙策和周瑜妻子（大乔、小乔）的证据。诸葛亮的潜台词无非是：“周瑜，曹操要来抢你老婆了！”

周瑜明知是激将法，仍然气得暴跳如雷，大叫：“吾与老贼势不两立！”终于表明了敌曹的立场，并请诸葛亮助其一臂之力，共同破曹。

其实，不但在外交上如此，诸葛亮在选人用将方面，也非常善于运用激将法来鼓励将士杀敌作战的勇气和智谋。比如，在刘备夺取汉中的作战中，诸葛亮就曾经连续两次使用激将法，调动老黄忠用智破敌的积极性，使这位年近七十的老将军，在作战中立下汗马功劳。

诸葛亮第一次激老黄忠，是在曹军将领张郃率重兵攻打葭萌关时。守关将领抵挡不住，连忙向成都告急。《三国演义》中写道：

玄德闻知，请军师商议。孔明聚众将于堂上，问曰：“今葭萌关紧急，必须闾



中取翼德，方可退张郃也。”法正曰：“今翼德兵屯瓦口，镇守阆中，亦是紧要之地，不可取回。帐中诸将内选一人去破张郃。”

孔明笑曰：“张郃乃魏之名将，非等闲可及。除非翼德，无人可当。”忽一人厉声而出曰：“军师何轻视众人耶！吾虽不才，愿斩张郃首级，献于麾下。”众视之，乃老将黄忠也。

孔明曰：“汉升虽勇，争奈年老，恐非张郃对手。”忠听了，白发倒竖而言曰：“某虽老，两臂尚开三石之弓，浑身还有千斤之力：岂不足敌张郃匹夫耶！”

孔明曰：“将军年近七十，如何不老？”忠趋步下堂，取架上大刀，轮动如飞；壁上硬弓，连拽折两张。孔明曰：

“将军要去，谁为副将。”忠曰：“老将严颜，可同我去。但有疏虞，先纳下这白头。”玄德大喜，即时令严颜、黄忠去与张郃交战。

你瞧，性如烈火的老将黄忠，经诸葛亮如此一“激”，立刻精神抖擞，斗志昂扬，与老将严颜二人默契配合，把进攻葭萌关的曹军杀得大败，并一举夺取了曹操在汉中国积粮草的战略要地——天荡山。

诸葛亮第二次激黄忠，是在老黄忠夺取天荡山后，奉玄德之命要去攻打定军山时。这时诸葛亮却说，定军山守将“夏侯渊非张郃之比也”，他“深通韬略，善晓兵机”，只有荆州的关云长“方可敌之”。老黄忠听后奋然提出，这次攻打定军山“不用副将，只将本部三千人去，立斩夏侯渊首级”。孔明又再三不容，但黄忠硬是要去。诸葛亮只好派法正作为监军随同前去。结果，老黄忠在法正的协助下，计斩夏侯渊，又乘胜夺取了定军山。

在使用激将法时，一定要针对对方的某一性格特点和所处的客观情况，而灵活实施。老黄忠是位不服老的英雄，就怕别人说他老，不能上战场。当初入川攻打雒城时，只因魏延说他老，老黄忠便怒气冲天，提出要和魏延比试武艺。诸葛亮深知黄忠的这一性格特点，所以能抓住“火候”，从而达到一触即发的效果。

### 小知识

用激将法来说服别人，就是利用了对方争强好胜的心理，从相反的方面，来达到说服的目的。克劳塞维茨说过，每个军人都具有强烈的荣誉感和英雄主义精神。而这种荣誉感和英雄主义精神一旦爆发出来，就会变成不可阻挡的力量。而激将法正是冲撞这种激情之火的燧石，引爆杀敌勇气的导火索。