

11011
153
传统个性成功学丛书——

临场发挥成功学

——鬼谷子的“巧辩”之智

殷 昆 主编

中国戏剧出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

临场发挥成功学/殷昆主编. —北京: 中国戏剧出版社,
2002.1

(传统个性成功学丛书)

ISBN 7-104-01472-1

I. 临… II. 殷… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 090018 号

传统个性成功学丛书

——临场发挥成功学 **殷 昆 主 编**

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码: 100086)

新 华 书 店 经 销

北京洛平印刷厂 印刷

850 × 1168 毫米 1/32 开本 50 印张 1000 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-5000 册

ISBN 7-104-01472-1/C·72

全四册定价: 78.00 元

序

本套丛书的主题，是“成功的个性”。

现实生活中，越是成功的便越是有个性的，没有个性也就无所谓成功。

美国著名“成功学”大师奥里林·马登，把“获得成功财富的个性因素”比作“一生的资本”；把“成功者的进取心”称为“高贵的个性”；把“个性”看作“成功的一笔财富”，他认为“个人感染力的差异”就在于“个性的差异”。

美国“百万富翁的创造者”拿破仑·希尔说：“人性的美丽在于人的个性，在于人的迷人的个性”。人人都有个性，但并非都美丽，都能迷人。个性的差异就在于此——美丽与不美丽、能迷人与不能迷人之间相去甚远，差距拉大了，于是便有了平庸者、失败者、成功者和大成者。

个性，是一种特色。同一条街上开店做生意的百十家，虽然家家都在赚钱，但生意最火、赚钱最酷的肯定是有经营特色的那么几家。

个性，是一种突出。同一个班几十名学生，虽然个个都已毕业，但能出人头地、有所成就的

只能是个人意志品质最出色的那么几位。

个性，是一种创新。人人都有过成功的经历和体验，但能从一个成功迈向另一个成功的，肯定只有那些不断创新，与时俱进的先进分子。

个性是一种典型和个别。历史上著书论述“道德”的是老子，创立儒家学说的是孔子，著有《兵法十三篇》的是孙子，传授纵横说辩术的是鬼谷子……

个性又是一种普通和共性。柔顺坚韧的“女人”个性并非老子一人所独具，厚道为人的“先生”个性并非孔子一人所独具，精明办事的“庙算”个性并非孙子一人所独具，临场发挥的“侃爷”个性也并非鬼谷子一人所独具。以上所述的四种品质个性，几乎人人都具有，只是主次、强弱、显隐各异罢了。

柔韧的个性注重修行，厚道的个性注重礼仪，精明的个性注重智谋，争辩的个性注重口才。注重修行的人讨人喜欢，注重礼仪的人受人欢迎，注重智谋的人得到重用，注重口才的人赢得了掌声。

当然还有许许多多成功的个性，中国古代的《易经》中就生动、形象地描述了六十四种类型的个性（六十四卦），三百八十四种因人、因时、因事而生变化的心态和情绪（三百八十四爻）。本丛

书由我策划，王俊峰、尹红卿、童笙三位同仁编撰的。接下来，由本人多年来悉心研究、独立撰写的另一部《六十四种成功的个性》将相继推出，书中以六十四种性格类型为经，以三百八十四种情绪为纬，详尽地解剖人生个性，同时又展示了《易经》中简易的明快，变易的多彩，不易的奥秘，以及卦在静中的神秘，爻在变中的动感。有兴趣的读者，愿共同探讨吗？“有朋友自远方来不亦乐乎！”志趣相同者互相切磋，当是天下第一种的快乐，虽有“人不知”，当能“而不愠”，于是大家“不亦君子乎！”而今是网络时代，大家共有着网民的个性，且提供一个电子信箱：WWW.binwh@sohu.com，欢迎惠顾和雅正！

殷 昆

2001年10月于中关村稻香园



目 录

第1章 捭阖术辩士 (1)

开启辩论的门户 (2)

想得好才能说得好 (4)

保持良好的心理状态 (5)

雄辩需要高尚的素质 (7)

培养情绪自控力 (9)

讲究语言的运用 (10)

把握战术技巧 (12)

雄辩需要肯定的语气 (13)

以事实为依据 (15)

让语言有清新之感 (17)



第2章 辩士计谋术 (19)

人分三等 (20)

随机应变 (21)

善于拒绝人 (23)

见人说人话，见鬼说鬼话 (26)



临场发挥成功学

真话也说，假话也说	(28)
比别人多长个心眼	(29)
能迅速转移话题	(31)
谋略胜过人力	(32)
一句话胜似千军万马	(33)
总说些语义不明确的话	(35)
照葫芦画瓢	(36)
会说“不”	(37)
会打圆场	(39)
会救错补漏	(41)
不夸夸其谈	(43)

第3章 辩士飞钳术

(45)

先褒奖而后牵制	(46)
专拣好听的说	(47)
送顶高帽给人戴	(49)
从消除心理障碍入手	(50)
使人接受新的观点	(53)
提出忠告	(55)
忌反唇相讥	(56)
从大处着眼	(58)
提高语言逻辑性	(60)
对糊涂的人猛击一掌	(61)
所言切中时弊	(62)
出示底牌	(64)
以常情寓常理	(67)





响鼓也要重锤敲	(69)
第4章 辩士忤合术	(72)
要反其道而言之	(73)
要有独特的见解	(75)
要有犯天威的勇气	(76)
别着劲顶着干	(78)
以大局为重	(81)
不怕掉脑袋	(82)
以攻为守	(84)
抓住问题的要害	(86)
走间接路线	(87)
注重人的情感	(89)
令人高兴的秘诀	(90)
肯赞扬别人	(92)
不能说就不说	(93)
君子初而不同	(95)
要有率直的心胸	(97)
第5章 辩士搞笑术	(100)
将话故意说白	(101)
直点兴趣中心	(102)
引人发笑	(104)
滑稽与幽默	(105)
不强辞夺理	(107)
利用人情法则	(109)



临场发挥成功学

因势利导	(111)
特有的劝导方式	(112)
将奉劝寓于嘻笑中	(113)
把话说到荒谬的顶点	(115)
贵在以情感人	(117)

第6章 辩士诡辩术

(120)

颠倒黑白	(121)
混淆概念	(123)
无中生有	(125)
答非所问	(127)
牵强附会	(128)
相互否定	(130)
层层反驳	(132)
将球踢回	(134)
找羊替罪	(136)
圈套外设圈套	(137)
含糊其辞	(139)
明知故错	(140)
表里不一	(142)

第7章 辩士恐吓术

(145)

制造可怕的问题	(146)
超凡的胆识	(147)
一语惊人	(149)
为别人考虑	(150)



软中带硬说利害	(153)
让人产生危机感	(154)
第8章 辩士揣摩术	(156)
深渊钓鱼	(157)
投其所好	(159)
引人入彀	(161)
步步引诱	(162)
知己知彼	(164)
不正面反驳	(166)
不露出破绽	(167)
摸清人的脾气	(169)
了解对方的爱好	(170)
说些恭维的话	(172)
利用人的弱点	(174)
因人而为	(176)
不必阿谀奉承	(178)
第9章 辩士内捷术	(180)
抓住机会进说辞	(181)
借对方的话来作答	(183)
现身说法	(184)
站在对方的立场上说话	(185)
指出计策的利弊得失	(187)
不把话挑明	(189)
做出合理的解释	(191)





第 10 章 辩士反语术	(194)
违反逻辑规则	(195)
反语不在多，在于精	(196)
摆脱困境	(197)
一箭双雕	(199)
转祸为福	(200)
增强气势	(202)
表达正确主张	(203)
用反语揭露荒谬	(204)
造成事物的反差	(206)
第 11 章 辩士决疑术	(208)
重在消除疑虑	(209)
重在解人急难	(211)
重在有镇定的心理	(212)
重在认清事实真相	(214)
重在临事不慌	(215)
重在帮人下决心	(217)
重在左右逢源	(219)
第 12 章 辩士合纵术	(221)
苏秦的家世	(222)
引锥刺骨的故事	(223)
慨叹人生	(226)
飞黄腾达	(227)





秘密出使	(229)
暗弱强齐的策略	(233)
合纵五国以战秦	(243)
合纵五国以伐齐	(260)
充当间谍的角色	(265)
知权谋不知祸福	(267)
优秀的人格形象	(270)
忠诚的人格精神	(271)
苏秦一生的政治活动	(273)
第 13 章 辩士连横术	(276)
出身寒门	(277)
惨遭羞辱	(278)
入秦	(279)
说王取仕	(281)
“胡萝卜加大棒”的外交	(285)
瓦解魏王合纵的幻想	(287)
仪错之争	(291)
离间齐楚	(292)
脱身有术	(295)
破纵连横的策略	(299)
全身而退	(305)
连横的政治影响	(308)
第 14 章 辩士反应术	(311)
范雎使齐	(312)





临场发挥成功学

夜访王稽	(313)
下车避祸	(313)
上奇书	(315)
语激秦王	(316)
远交近攻的策略	(317)
退位让贤	(319)

第 15 章 辩士量权术

(321)

有比较才有鉴别	(322)
自我保护之法	(324)
扬长避短	(325)
从长远利益打算	(327)
说话不过头	(328)
先下手为强	(330)
顺应时势的眼光	(333)
应机而动的主张	(334)
知权善变的特点	(336)

第 16 章 辩士巧辩术

(338)

妙语解颐	(339)
借题发挥	(340)
且说三分	(342)
将计就计	(344)

第 17 章 辩士激言术

(346)

激烈的言辞有鼓动性	(347)
-----------------	-------



激烈的言辞有震撼力	(349)
激烈的言辞要适时适度	(351)
激烈的言辞不能太刻薄	(352)
激烈的言辞使人反省	(354)
激烈的言辞引人共鸣	(356)
激烈的言辞想想再说	(357)
第 18 章 辩士比喻术	(359)
加深对问题的理解	(360)
言在此而意在彼	(361)
全方位更换视点	(364)
看清事实真相	(366)
将事物具体化	(367)
要求内容统一	(368)
第 19 章 辩士引用术	(370)
增强说服力	(371)
一语道破天机	(373)
产生权威效应	(374)
引用的例子要典型	(376)
沉着地为自己辩解	(378)
改变对方的做法	(380)
头脑要清晰	(382)





第1章 辩士捭阖术

——雄辩的气魄

所谓“捭之”，就是开放、发言、公开；所谓“阖之”，就是封闭、缄默、隐匿。阴阳两方相谐调，开放与封闭才能有节度，才能善始善终。

——《鬼谷子·捭阖》语译





开启辩论的门户

人类自从有了语言，就有了“说”的文化。无论是外交活动中的斡旋，学术思想上的争鸣，经济领域里的谈判，都需要运用语言进行广泛交流，于是演说艺术、谈判艺术、辩论艺术纷纷应运而生。

无论是演讲、谈判，都是想通过说来征服对手，利用辩论达到说服对方的目的。鬼谷子对自己的说服艺术充满自信。

鬼谷子说：“人如果有了坏意识，要让他改正是很困难的。如果自己的意见无人执行，自己的话语无人听从，那是因为道理还没有讲清楚。如果道理讲清楚了，别人还是没有执行，那是因为没有说到对方的心坎里去。如果说得清楚，辩得明白，敢坚持不放，又投其所好，说出话来，立论独行，字字珠玑，明白而有条理，自然打动人心。这样进行说服，如果再行不通，那是绝对不可能的。”从这段话可以看出，鬼谷子十分推崇游说的作用。他的弟子苏秦把说话用的舌头当作横行天下的资本，可见说服术在鬼谷学说中的地位。

鬼谷子说服术有其独特的招法。比如捭阖之术。

“捭”，“开”的意思；“阖”，“合”的意思。鬼谷子说：“捭之者，开也，言也，阳也；阖之者，闭也，默也，阴也。”“捭阖”，也就是口之开与合，言语与沉默。这是