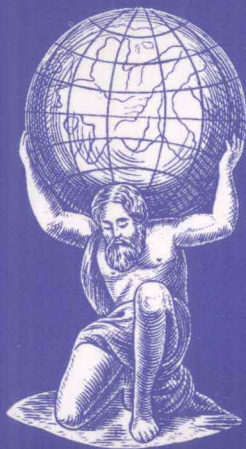


语言

艺术知识大课堂

YUYANYISHU

ZHISHIDAKETANG



邢春如·主编

语言艺术的说理技巧

〈下〉

世间有一种捷径可以使人很快完成伟业并获得世人的认可，那就是拥有优秀的口才。

卡耐基曾经说过，一个人的成功约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通、发表自己的意见和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的推动力！

辽海出版社

语言艺术知识大课堂之八

语言艺术的说理技巧

江苏工业学院图书馆

邢春燕 主编

藏书章

辽海出版社

目 录

五、设喻劝诱，委婉述辩

巧言劝服的说理艺术	(101)
委婉劝诱，说事明理	(105)
以设喻的形式说理最贴切	(110)
借喻劝诱，用心良苦	(114)
借事比喻，说理发人深省	(117)
形象比喻，抽象道理具体化	(119)
巧言设喻，原则问题不动摇	(121)
用比喻嘲讽说理感人	(123)
委婉劝服，借喻言理	(126)
巧言劝服的说理艺术	(130)

六、以退为进，以守为攻

沉默应对，以无声达到说服目的	(136)
忌堵宜疏：说服生气的人	(138)
循循诱导：说服疑虑的人	(140)
态度果断：说服犹豫的人	(142)
先退后进，诱其就范	(143)

攻守兼备的说理艺术	(145)
声东击西, 说理有力	(147)

七、义正辞严, 怒言服人

一针见血: 扎到痛处方知悔	(150)
先发制人: 先声夺人占主动	(151)
针锋相对: 不保面子就撕破	(151)
反唇相讥: 以牙还牙谁怕谁	(152)
深中肯綮: 把话说到点子上	(154)
理义在胸, 怒言也能服人	(155)
智语激将, 针锋相对	(158)
铿锵言理, 警世明言	(161)
大义凛然, 喻理动人	(163)
不卑不亢, 机智言理	(168)

八、转移暗换, 智语言理

如法炮制, 以谬制谬	(172)
一语双关, 喜剧效果	(174)
随机应变, 应对自如	(178)
出其不意, 巧答妙对	(183)
巧言辩理, 维护自尊	(185)
妙语谑言的喻理技巧	(187)
变换角色说服力更强	(189)
转移视线, 说理妙招	(193)
在说笑中言明道理	(196)

五、设喻劝诱，委婉述辩

巧言劝服的说理艺术

所谓劝阻对方，即指运用交际技巧说服对方放弃固执、愚蠢、鲁莽、不智的举动，一方面避免不理智行为可能造成的严重后果或损失，一方面也要令对方心服口服，使其自觉省视和放弃自己的举动。真正达到以上两部分目的的劝阻才是成功的劝阻。

(1) 把利害关系摆出来

有时候，我们的真诚劝阻之所以没有成功，很多情况是因为我们没有抓住对方固执自己行动所给自己造成的危害。“打蛇打七寸”，抓住对方切身利益的损失，会使他的心弦受到颤动，促使他作深入思考，从而放弃自己消极的、错误的行动。

某剧场门前不许卖瓜子、花生之类的小食品，怕的是污染环境，影响市容。惟有一位年近六旬的老太太可以例外。用剧场管理员的话说就是：“这老太婆年岁大，嘴皮尖，人家叫她铁嘴，不好对付，只好睁只眼闭只眼。”某

日，市里要检查卫生，剧场管理员小王要老太婆回避一下，说：“老太太，快把摊子挪走，今天这里不许卖东西。”“往天许卖，今天又不许卖，世道又变了吗？”“世道没有变，检查团要来了。”“检查团来了就不许卖东西？检查团来了还许不许吃饭？”“检查团来了，地皮不干净要罚款的。”小王加重了语气。“地皮不干净关我屁事，他肥肉吃多了拉稀屎，能去罚卖肉的款么？”小王无言以对，悻悻而退。管理自行车的老刘师傅随后走了过来，说道：“老嫂子，你这么一把年纪，没早没晚的，又能挣几个钱呢？检查团来了，真要罚你一笔，你还能打场官司不成？再说，检查团不会天天来，饭可是要天天吃，生意可是要天天做的呐。”“嗯！姜还是老的辣。好，我走，我走。”老太婆边说边笑地把摊子挪走了。

本例中，两种劝阻方式，一个失败，另一个却成功，这其中很有学问。管理员小王之所以劝阻不成反讨没趣，就因为他只是一味地讲抽象的大道理，却没有站在老太婆的角度上耐心地帮助她分析利弊。而老刘师傅就懂得这一点，他从老太婆的切身利益出发，向她指出了只考虑眼前的小利而不顾长远利益的不良后果，使她真正认识到了自己固执行为的不明智，于是心服口服地接受了规劝。

(2) 把人情道理讲出来

当一个人出现消极行动时，其后果必然会直接或间接地损害到周围人的利益。抓住这一关系，在劝阻对方时，

把对方的消极行动与他人、家庭、集体的利益联系起来，扩大行动影响的范围和强度，使对方认识到自己肩上负有的责任，从而自觉地中止消极行动。

有个姓张的乡镇企业厂长，工作一向很出色，人缘也很好，厂里的利益也一直不错，可有一次却被人骗了，工厂赔了大本，濒临倒闭。他便一个人呆在屋子里生闷气，啥也不吃，谁也不见。妻子采取了耐心说“理”的攻心战术，她说：“老张，现在你都快两天水米没进了，还拿要死要活的话来吓我们，你不为自己想想，也得为我和孩子考虑考虑呀！人都说你为人耿直，心胸广大，工作认真，这一次谁都知道你的确是受了骗，是没有办法的事情。大家都信任你、理解你，还照样尊重你。老张啊，这一点儿挫折算啥？办厂子那会儿，你白手起家，那么困难都没难倒过你，这次厂子出了点问题，只当咱们又活了一回，咱再从从来还不行吗？我知道这事难不倒你，你肯定想出了再办厂的办法，也想出了帮助公安局、法院抓捕骗子惩治罪犯的好主意。不过你得吃、得喝、得保重身体呀！大家都为你着急呢？这几天，我也吃不下饭，睡不好觉。老张，你开门吧，要不我和孩子可就要关上大门坐在这里陪着你不吃不喝不睡觉了，要死咱们就死在一块。不过可没人会说咱们是英雄，只能说咱们是逃避现实的可怜虫。老张，你……”妻子的话情理并至，丝丝入扣，终于打动了丈夫的心，没等她说完，丈夫便打开了房门。

(3) 让对方马脚露出来

在不适于直接批评对方错误行为的情况下，采用以错制错的劝阻方式也是很有效的，即，明知对方的行为是错误的，却偏偏找出不正当的理由为对方申辩，从而暴露对方的错误，使其正确地认识自己的行为。

后唐庄宗李存勖没做皇帝之前宵衣旰食，励精图新；做了皇帝之后便沉溺于声色犬马，纵情玩乐。一次他带大队人马到中牟（今河南中牟县东）射猎，在百姓庄稼地里驰马，县令实在看不下去便拦马劝阻。庄宗被扫了兴，大怒，喝令来人拉过去斩首。随同射猎的敬新磨急忙领了众人追上县令，推搡到庄宗马前大声斥责说：“你这个中牟县令，难道不知道天子好田猎？你为什么还叫百姓种庄稼为皇上纳税？你为什么不把百姓饿起来，荒芜田地等待天子来射猎？你真是罪该万死！”说罢即请皇上命令行刑。

人要名声，即使是李存勖这样的无道昏君也不愿在众人面前落下个不仁不义的罪名，一旦悟出敬新磨的“话中话”，以一笑解嘲，当即释放了县令。

(4) 把有利条件提出来

站在对方的立场，从关心、爱护他的角度出发，摆明他接受意见、停止目前行动的种种好处，那么，对方就会愉快地接受劝阻，从而达到我方的目的。

一名战士探家回来就闹复员。原来，他家里贷款10万元要办养猪场，要他回去当场长。不少人找他谈话，批评

他，都没奏效。一天，指导员找他开门见山地说：“你想回家办养猪场，靠劳动致富，有志气，我支持你！”战士一听，乐了：“你同意我走？”指导员一笑，又说：“你知道猪场该怎么管理，现代养猪先进技术有哪些，经济合同怎么定吗？”接着他又讲了一个战士在部队两用人才学习班自学成才，复员后成了地方上有名的企业家的事迹。“我要是你，我就不走，咱部队有个现代化养猪场，你可以到那里去现场学习。否则，现在就回去，养猪场办砸了，后悔也就晚了。”战士一听，顿开茅塞，愉快地接受了指导员的意见。

委婉劝诱，说事明理

谈话过程中经常会出现这种情况，说出了事情的道理，却不能让人信服。这又是为什么呢？原因在于表述事理时缺乏技巧，言语不够巧妙。相反，如果很好地掌握了说话的方式，话说得巧妙，一语中的，便可事理昭然。以下五种方式会帮助你把事理说得更清楚，让别人听后更加信服。

（1）妙喻明理式

许多生活事理和科学道理，或许人们知道一些，但未必明晰，你欲向人说明其中之理，只是板着面孔，严肃说教，会令人生厌，如能借助妙喻，深奥之理便简单易忆了。如钱钟书在其《宋诗选注》中没有选宋儒中自称对诗文最

讲究的大儒叶适的诗，而选了“四灵”派小诗人徐玑的诗，这不免会让人觉得他选择失当。钱钟书是这样简明他讲述其中道理的：“我们没有选叶适的诗。他号称宋儒里对诗文最讲究的人，可是他的诗竭力炼字琢句，而语气不贯，意思不达，不及“四灵”还有那么一点点灵秀的意致。所以，他尽管是位“大儒”，却并不能跟小诗人排列在一起。这仿佛麻雀虽然是个小鸟，飞得既不高又不远，终不失为飞禽，而那庞然昂然的鸵鸟，力气很大，也生了一对翅膀，可是绝不会腾空离地，只好让它跟善走的动物赛跑去罢。”这些话说得很妙，令人不得不服。服，不因为作者只讲了一些抽象的道理，而在于他以麻雀和鸵鸟为喻，十分巧妙地说明了为什么选小诗人徐玑的诗而未选“大儒”叶适的诗。理靠比喻以明，比喻使道理更为显豁。

(2) 引申归谬式

一些道理，从正面阐说，很难一言以蔽之，而从另一面引申归谬，却能收到奇效。特别是面对坚持貌似正确而实则错误的说法，引申归谬的奇效便更突出。如有一烟民人商场买烟后，点燃便抽，售货员以店规不许抽烟阻止。烟民非但不听，还振振有词责问商店何以要卖烟。两不相让，进而发展到争吵。商店经理闻讯而至，问明情况，笑拍烟民肩膀，说：“按你的意思好像并非无理。是啊，商店不让抽烟，为什么要卖烟呢？不过，我们商店还卖手纸呢。”围观众人不禁大笑，烟民顿时脸上发红，二话没说，

掐了烟头，讪讪离去。

烟民之语，从表面上看，的确似有道理，因而售货员从正面阻止；烟民并不服，而经理却先肯定烟民的“理论”，然后将其观点扩而大之，说商店还卖手纸呢。话虽未完，却包含了“你总不至于认为在我们商店可以大小便吧”之意。运用引申归谬，使其谬论然塌毁。正因为经理抓住了要害，妙语传事理，才制服了烟民。

(3) 排除自我式

生活中总会有许多事不尽如人意。比如常遇到一些生活矛盾，如果矛盾双方互相攻击，把几十年的陈糠烂谷重新提起，便会加剧矛盾，弄得是非蜂起，伤神劳心，得不偿失。这时，如能面对矛盾，排除自我，站在对方的立场，为其寻找些理由，一方面能显得慷慨大度，另一方面可以从中透出自己的意思。这样，便能在宽厚仁慈中体现言语之妙。

例如著名作家张中行先生在《流年碎影》中记载了他与《青春之歌》的作者杨沫曾生活过两年，后因不合而劳燕分飞。杨沫在《青春之歌》中写的余永泽身上有张中行的影子。知其事者认为杨沫影射或丑化张中行。后来，在八十年代，张中行先生据好心人相告，说杨沫常提到他，言及分手之事，总是明说或暗示张中行负心兼落后。对此，张中行先生说道：“认定为负心，是人各有见；认定为落后，是人各有道。至于由幽谷迁于乔木，我祝愿她能够这

样，但据我所闻，也未能天衣无缝。但她有了名，为了名，举事以证明迁得好，也是应该的，至少是可以谅解的。有的好事者好得出了圈，一定问我为什么总沉默。我说，理由不少。其一，这类过去的事，在心里转移无妨，翻来覆去说就没有意思。其二，我没有兴趣，也不愿为爱听张家长、李家短的闲人供应茶余饭后的谈资。其三最重要，是人生大不易，不如意事常十之八九，老了，余年无几，幸而尚有一点点忆昔时的力量，还是以想想那十之一二为是。”

张中行先生已年近九十，对人生理解可谓精深矣！而对这样的生活遭际，他能排除自我，所说的关键部分仍站在另一面，说杨沫的想法有其合理性，尽管也谈了自己沉默的理由，却未因杨沫已去世，使为自己找些理由来讽刺对方。这种宽厚之风令人敬佩，而其语所含之理在排除自我中，以平际的语气，巧妙的表述，得到了十分耐人寻味的张扬。

(4) 背理巧解式

同样的话，不同的表达，效果自是不同，一些简单明了的事理，如果仅用一般肯定否定式的言语作解，便会平庸乏味，但如果能经背理之语巧作阐释，使其理更明，语更新，便更能给人留下深刻印象。

如有人丧尽人性，残杀亲生母亲，人们相聚怒骂，痛斥其凶残。然而其中一人却说：“如果是杀了他父亲还讲得

过去，现在杀了他的母亲，这可谓大逆不道了！”众人听此高论，便都不解其意。此人见大家疑惑，便解释说：“禽兽只知其母，不知其父，如果说他杀了父亲，那仅说明他如禽兽；现在这丧心病狂的东西，竟然杀了他的母亲，这可谓连禽兽都不如了！”至此，人们才知道此人之语实在高妙新颖。他先以背理不通的惊人之语对惨无人性的杀母者作了定评，然其“杀了他父亲还讲得过去”的话，实在叫人惊异。然而他一解释，便发现此种说法显然要比大家只是简单斥责要高明得多，深刻得多。

(5) 幽默调侃式

如果说严肃的语言可以令人肃然，但却往往呆板乏味的话，那么，在生活中如果能以幽默调侃的语言来说事明理，便可叫人在愉悦中接受其理，体会言语之优美与风趣。

唐搜先生在回忆鲁迅先生教育青年时讲道：“有些青年不懂得当时政治的腐败，光在文章里夸耀中国地大物博，看得多了，鲁迅先生叹息说：‘倘是狮子，夸说怎样肥大是不妨事的，如果是一口猪或一头羊，肥大倒不是好兆头。’有些青年一遇上夸夸其谈的学者，立刻被吓倒，自惭浅薄；这时候，鲁迅先生便又鼓励他们说：‘一条小溪，明澈见底，即使浅吧，但是却浅得澄清。倘是烂泥塘，谁知道它到底是深是浅呢？也许还是浅点好。’显然可见，鲁迅先生的话语，既说明了事理，也十分风趣。实际上也正因为其语言风趣幽默，才使事理得以更好他说明，才令人听后觉

得十分深刻。鲁迅文章中最能让人过目不忘者，大多皆缘其在嬉笑怒骂、辛辣讽刺中充满幽默。调侃的如珠妙语，这也许能给我们这样一个启发：用妙语以阐事理，无论采用什么方法，都须具备形象性、生动性、风趣幽默性。有了这些，你的语言也会“大珠小珠落玉盘”的。

以设喻的形式说理最贴切

三对小动物

从前，有两个越国人，一个叫甲文史，一个叫公石师。俩人各有所长，也各有所短。甲文史多谋略而少决断，公石师善决断而少谋略。俩人起初很要好，互相合作，取长补短，一起共事，把国家管理得井井有条。后来，俩人为一些小事发生了口角，不愿继续合作，相继辞去职务，使国家的政事遭受很大损失。

有一个名叫密须奋的人听说这事，自告奋勇去说服他俩。密须奋把俩人找到一起，十分诚恳地说：

“你们听说过海虾和海蜇的故事吗？海蜇没有眼睛，全靠寄居体下的小虾引导行动。当渔民前来捕捉的时候，小虾赶紧发出信号，让海蜇沉到水底躲起来。小虾也拿海蜇的食物残屑为食物。它们相互帮助，互不离散，生存得很好。

“你们又听说过海边有种名叫琐菇的贝类吗？它的肚子里寄居着一种小蟹。肚子饿了，它就张开双壳，放小蟹出来找食物。小蟹满载而归时，它也能用小蟹带回的食物饱食一顿。有时小蟹外出遇难不回，它也随着饿死。这琐菇和小蟹相依为命，谁也离不开谁啊！”

“你们还听说过夏屋山上的两种小动物——蜃鼠和邛邛巨虚吗？它们长得都很特别：蜃鼠虽有前腿，但麻痹难行，它善于采集鲜嫩的青草，邛邛巨虚前腿长，跑得很快，但不能弯身觅食。平时，蜃鼠不断地为邛邛巨虚提供美味的青草作食料；遇到灾难时，邛邛巨虚就背着蜃鼠飞速奔跑，脱离险境。它们俩也是互相依靠，互相帮助，借以生存的啊！”

密须奋接着又说：“依我看，你们俩就像我上面说的那些小动物，是无论如何不能分手的。合作则存，离开则亡。你们还是重归于好吧！”

甲文史和公石师被密须奋说得心动神驰，都痛惜自己的失策。俩人当下握手言欢，继续共事，为国出力。

密须奋劝说甲文史和公石师的一席话，结合运用了讽喻、博喻、引喻等多种比喻形式，把“合作则存，离开则亡”的道理说得非常形象、生动、贴切。密须奋以海虾与海蜇，琐菇与小蟹，蜃鼠与邛邛巨虚三对小动物互助共栖，甚至联体同存的现象作比喻，强有力地说明了取长补短，相互合作才能生存发展的道理，使甲文史和公石师豁然开

朗，当即握手言欢，继续共同为国出力。

石头砸缸

1927年9月的一天，向井冈山进军的红军战士忙着给“老倌”家挑水。当时，部队刚受了些挫折，战士们议论纷纷。这时，毛委员来到战士中间，战士们热情地围上去请他讲话。毛委员给大家分析了受挫的原因和革命形势。他指着水缸说：“现在，蒋介石好比一只大水缸，我们红军好比一块石头。水缸样子挺大，但经不起石头一击。我们这块小石头一定能砸烂蒋介石这个‘大水缸’。”一席话，说得原来情绪低沉的战士一个个兴高采烈，信心倍增。

向井冈山进军的红军战士，基本上是工农出身，文化水平不高，要跟他们讲清楚“反动派必败，革命必胜”的大道理着实不容易。面对这些忠诚的革命中坚力量，毛泽东就地设喻，把蒋介石比成大水缸，取其模样大之相似点，把红军比成石头，取其坚硬、有力量的相似点，坚硬有力量的石头可以砸烂外强中干的大水缸，非常形象而生动地讲明了革命终究会胜利的道理。有必要指出的是，毛泽东以水缸作喻，除了就近取喻之外，还与所讲的内容十分贴切，水缸模样大，中间却是空的，容易打碎；若是以大山作喻，能自圆其说吗？

与狐谋皮

据《太平御览》卷二百八引《符子》载：春秋时，鲁国国君很想让孔丘担任司寇这个重要职务，以主持鲁国的朝政。有一天，鲁君把这个想法告诉了左丘明，并说他还想与其他大夫商议这件事。

左丘明听后说道：“孔丘是闻名天下的圣人。如果让他担任官职，其他的人就会自感不如而离开官位，您与他们商议还能有什么结果呢？我听说周朝时有一个人，爱吃精美的食物，还爱穿名贵的皮衣。他很想要一件价值千金的狐皮袍子，就很天真地跑去对狐狸说：‘请把你们的毛皮送我几张吧！’狐狸一听，逃得无影无踪。这人又想办一桌羊肉宴席，他找羊说：‘请帮一下忙，割十斤肉给我吧！’羊们吓得躲到森林里，再也不敢露面了。这人十年也没有缝成一件狐皮袍子，五年也没有办成一桌羊肉宴席，原因就在于他找错了商议对象！您现在要与那些人商议让孔丘担任司寇的事，岂不是与狐谋皮，与羊要肉吗？”

于是，鲁君听从了左丘明的劝告，没有与大夫们商议孔丘任司寇一事，孔丘很顺利地当上了司寇。

左丘明用比喻的方式阐明了一个重要的交际选择原则：如果甲为了决定某事而请乙评价丙，要想乙的评价较为客观公正，乙必须与丙没有利害冲突。这一原则可称之为“左丘明原则”，或简称为“左氏原则”。