

语言

艺术知识大课堂
YUYANYISHU
ZHISHICAKETANG



邢春如·主编

语言艺术的迂回技巧

〈上〉

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三

语言艺术的迂回技巧

(上册)

邢春如 主编

辽海出版社

目 录

一、以曲为直，峰回路转

- 以退为进，说话棋高一着 (1)
- 先放后收，语言张弛得宜 (3)
- 借题发挥，巧言暗渡陈仓 (6)
- 旁敲侧击：别把话太明说 (8)
- 正话反说，变幻说话角度 (9)
- 双关曲解，真伪意思交织 (10)
- 借题发挥，一笑巧解难题 (12)

二、寻找话题，巧妙布局

- 找准对方感兴趣的话题 (14)
- 透过话题把握对方的思想 (16)
- 选准话题要及时了解听者的心理 (18)

- 选择的话题要适应对方性格 (20)
- 尽量回避或不提敏感话题 (22)
- 选择话题要注意不同场合 (24)
- 激发兴趣，制造话题 (25)

三、表意曲折，迂中伸直

- 话语传神，直在迂中伸 (30)
- 表意曲折兜圈子 (38)
- 反弹琵琶用“荒谬放大镜” (44)
- 藏锋处鬼神莫测其渊 (47)
- 颠来倒去用语幽默 (53)
- 巧拉关系，绕弯周旋 (55)

四、讲究艺术，话外有音

- 庄话谐说：正事笑着说 (60)
- 明话暗说：话中还有话 (61)
- 近话远说：绕弯表心意 (62)
- 深话浅说：有刺藏棉中 (63)
- 己话他说：利用他人嘴 (64)
- 话外有话，款款细语蕴玄机 (65)
- 迂回劝诱，机智问答服众人 (69)

语言巧妙，让人心服口服 (73)

五、含蓄隐晦，佯装糊涂

含蓄隐晦：说话不可太露骨 (77)

生搬硬套：歪理须得歪答对 (78)

大词小用：运词混账寓意雅 (81)

刻意误解：顺水推舟巧应对 (82)

软中带硬：杀硬汉子用软刀 (84)

佯装糊涂：把自己的耳目遮起来 (85)

含蓄点题，巧断是非恩怨 (87)

曲意直陈，说服伟人首肯 (90)

妙语曲说，辩论也有智慧 (93)

隐去直意，曲话说明道理 (95)

一、以曲为直，峰回路转

以退为进，说话棋高一着

以退为进的口才，貌似与本意相悖，实际是用退一步的方法，取得优势，而最终说服别人接受自己的意见。

以退为进，比只进不退好。因为通过退可以积蓄更大的进的优势，比平平而进取得的效果更大。

人们一般都有这样的常识，要用拳头击倒对方，如果先伸直了胳膊撞击出去，一定会显的用力不足；而如果先收回拳头，再猛击出去，一定会重重击倒对方。

《史记·滑稽列传》中记载着一则以退为进的论辩好口才案例。

楚庄王十分钟爱他的一匹马，但这匹马因过于养尊处优，太肥胖而死。庄王命令全体大臣为死马致哀，并要用一棺一椁装殓，按大夫的礼节举行葬礼。百官纷纷劝阻，庄王大动肝火，下令谁再劝阻，定判死罪。

宫中有个叫优孟的人，进宫号啕大哭。庄王问他哭什么，优孟说：“这匹马是大王最心爱的马，以楚国之大，什

么东西弄不到！现在却只以大夫的葬礼来办丧事，实在太轻慢了！我请求用君王的礼仪来埋葬。”

楚庄王一听甚为高兴，便问：“依你之见，怎么个埋葬法呢？”

优孟说：“最好以雕琢的白玉作棺材，以精美的梓木做外椁。还要建造一座祠庙，放上牌位，追封它为万户侯。这样天下的人就知道，大王是轻贱人而贵重马了。”

楚庄王一听，如梦方醒，说：“我的过错竟到了这种地步！”

优孟说服楚庄王别葬马，不是直言相阻，而是以退为进，先消除了庄王的对抗情绪和排斥心理，最后取得论辩的胜利。

某山区一个小村的支部书记带领群众修路时，放炮炸石砸断了一家农户的梨树。这颗梨树是这家农户的财源，主人揪住支书要他赔。

支书说，秋后一定赔偿，但主人不肯，主人的兄弟一拥而上，把支书好一顿打。村里的党员和群众都火了，要求狠狠整治打人者。第二天开村民会，闹事的人也觉得理屈，准备挨整。

不料，支书开口竟做检讨：“老少爷们，我还年轻，得大家帮扶。哪个活我安排错了，哪句话我说得不对，大家担待，我作检讨。”对被打的事竟一字不提。

后来闹事的人找到支书，当面认了错：“你是为全村，我是为自家，我错了！今后你咋说，我咋干，听你的。”

支书是很懂得交谈之道的。为了开辟富裕之路，他忍下了个人委屈。但是，他的忍让和退缩，不是懦弱，而是一种坚强；同时也是一种方法，一种有效的以退为进的方法。

由此可见，以退为进的交谈方式，是一种有效的交谈策略。它表面是退缩，实质是进攻，退是为了更好的进。就像拉弓箭一样，先把弓弦向后拉，目的是为了把箭射出去。

运用这种方法，要注意几点：

①要知情，知己知彼，方能百战百胜。

②要有度，退要适度，进要有力，有如拉弓，过度则弓弦易断，不够则不能把箭射远。

③生拉硬扯是不能取得好结果的，只有顺应对方的话题和心态，自然而然，顺理成章，才能退得巧妙，进得有力。

先放后收，语言张弛得宜

人们通常都具有好奇心，越不让做的偏要做，越要求做的偏不做。掌握这种心理，我们在说话时采取欲擒故纵的手法，先放后收，常能出奇制胜。

1925年，贺龙任湖南澧州镇守史，他的部下在津市没收了一批英国商人偷运的军火和鸦片。为此，英国驻华大使馆的官员由省政府官员陪同，前来找贺龙交涉。

英国官员傲慢地说：“敝国商人在贵地津市经商，财物被你手下的人抢劫一空，请你处置。”

贺龙不紧不慢地说：“那就请你写一张丢失货物的清单吧。”

英国官员以为贺龙真要追还被没收的走私商品，就一件件写了起来。此时，走来一个军人向贺龙报告，英国人的货里有不少是枪支、弹药和鸦片。

贺龙一听，就对英国官员说：“请你把枪支、弹药和鸦片都写上吧！”

英国官员照办了，还签了名。贺龙接过清单，脸一沉，说：“我正在追查私运这批军火、倒卖毒品的罪犯，想不到你们倒自己送上门来了！你们违反了中国的法令，我要向国际法庭控告你们！”

英国官员张口结舌，狼狈不堪。

贺龙在这里就运用了欲擒故纵法。

这一纵一擒，就像一股奇兵，使傲慢的英国人在放松戒备中上当，最终无可奈何地服输。

利用人们的应激心理，巧用欲擒故纵法，可以达到预期目的。

东汉末年，有个郡守得了不进饮食的重病，专程请名医华佗来治病。华佗给郡守切脉后，既没有开药方，又没有针灸，自个儿不声不响走了。

郡守以为招待不周，连忙送去财礼，请吃酒席。华佗见财礼就收，见酒席就吃，但就是不开药方。

一晃十多天过去了，郡守让儿子去问华佗，而华佗却

带着钱财走了，还留下一封信：“无耻郡守，枉活人间。”气得郡守怒不可遏，连声呼叫：“抓住他！杀了他！”

人马分头追了两个时辰，没有抓住华佗，郡守又急又怒，气喘吁吁，大声咳嗽，口吐出一大滩黑血，吐过之后，郡守觉得好多了。

次日，华佗回来，将财礼退还主人，并告诉他：“你的病根已经除掉了。”

华佗利用人的应激心理，先纵他生气，使他吐出淤血，达到了治病的目的。

明朝时，四川有个杨升庵，中过状元。皇帝因他讽刺自己，要把他充军到很远的地方。

杨升庵想：充军还是离家乡近一点好。他就求见皇帝说：“皇上要把我充军，我也没啥说的。不过，我有个要求。”

“什么要求？”

“任去口外三千里，不去云南碧鸡关（今昆明）。”

“为哪样？”

“皇上不知，碧鸡关，蚊子有四两，跳蚤有半斤！切莫把我充军到碧鸡关呀！”

皇帝心想：哼，你怕到碧鸡关，我偏要叫你去！于是下令：杨升庵立即充军云南！

杨升庵利用对方的逆反心理，巧用欲擒故纵法，达到了目的。

美国第三十届总统柯立芝的女秘书，打字时常将标点

搞错。为了说服她，柯立芝运用了欲擒故纵法。

柯立芝友善地说：“你今天穿这套衣服很合适，看起来真漂亮！”

因为柯立芝平时很少赞美人，女秘书不好意思地羞红了脸，低着头。然后，柯立芝又说：“你别这么紧张，我只是希望你高兴一下。对了，以后你打字的时候，多注意一下句号和逗号。”

女秘书欣然接受了意见。

从这些故事中，可以看到，说话艺术在于有条有理，对人心思，先放后收，常常顺应了人们的习惯心理，等你把话题转变收紧网口时，别人自然被你的话所折服。

借题发挥，巧言暗渡陈仓

在说服他人时，善于利用借题发挥的技巧，往往能使对方在不知不觉中走入你的“圈套”，使你的谈话更具说服力，从而收到意想不到的说服效果。

所谓借题发挥，就是借助对方提供的话题，巧妙地加以引申，以发表自己的独到见解，使对方的话题为你所用。使用借题发挥的技巧，关键在于一个“借”字。话题是对方提供的，能否为己所用，关键在于能否找出有关的或共同的议论或问题，这需要有一定的逻辑思维能力。使用借题发挥的技巧时，若能借他人之题，发挥出人人心中都有、

却没有人能说出来的新意，便达到了使用这种技巧的极致。

加拿大前外交官切斯特·朗宁在参议员竞选中遭到一些人的攻击，原因是他出生于中国，喝中国奶妈的奶长大，诬蔑身上有中国人的血统。朗宁使用借题发挥的技巧驳斥了对方。他说：“我喝过中国奶妈的奶，这是事实。但是，喝过中国奶妈的奶就具有中国人的血统了吗？诸位先生，你们喝过加拿大的人乳就具有加拿大人的血统了吗？你们是不是也喝过加拿大的牛奶？那么在你们身上是不是也有加拿大牛的血统？进一步说，也许你们长大不能仅靠‘喝’，自然还得‘吃’，吃鸡脯、吃猪排、吃羊腿。这样，你们的血统实在是很难认定了。”这里，朗宁借对方提出的喝什么奶就是什么血统的话题，发挥出吃什么东西就是什么血统，让对方的观点走入了一个圈套，不攻自破。

借题发挥，借对方站不住脚的话题进行发挥来驳斥对方，而间接把话题转移到所要规劝的某事上来，则是一个说服人的绝妙技巧。

公元前359年，齐威王即位后，朝政大事全委托给卿大夫去办，他从不过问，因而齐国国势日衰，诸侯不断侵扰齐国。

一天，威王召邹忌弹琴，邹忌以手扶琴却不动手。威王质问他，他大谈乐理却不奏曲。威王说：“行了行了，你的乐理我已记到心里。但只知弹琴之理还不行，还要听琴音才成，请先生试弹一支曲子。”邹忌回答说：“我以弹琴为生，当然要悉心研究奏法；大王以治理国家为正事，为什么不好好研究治国

之计呢？这就和我不弹琴，只摆个空架子是一样的。我只摆架子而不动手弹，就没办法使您心情舒畅；您有国家而不治理它，就没办法使老百姓心情舒畅。这个道理还请大王想一想。”齐威王听后，如梦初醒，就和邹忌谈起治理国家的大事来。

因邹忌对治国之道有独到见解，齐威王便拜他为相，不久齐国又兴旺起来了。

邹忌在这里没有直接劝谏齐威王，即使真的直言劝谏效果也不会太好。邹忌将他只讲乐理而不弹琴的话题，转到劝说齐威王有国不治的方面，这种借题发挥的技巧，使齐威王在“不知不觉”中被邹忌说服了。

旁敲侧击：别把话太明说

旁敲侧击法即通过曲折隐晦的语言形式，把自己的思想意见暗示给对方。这种方式既可达到批评教育的目的，又可避免难堪的场面，所以常被人使用。

19世纪著名的意大利作曲家罗西尼，一天，一个作曲家拿着一份七拼八凑的乐曲手稿来请教他，演奏过程中，罗西尼不停地脱帽。那位作曲家问他：“屋里太热了？”罗西尼回答说：“不，我有见到熟人脱帽的习惯，在阁下的曲子里，我碰到那么多熟人，不得不连连脱帽。”罗西尼巧妙地用“那么多熟人”来暗示曲子缺乏新意，抄袭太多，即含蓄又明确地向对方表明了自己的看法和意见，既不伤情

面又达到了目的。

借彼说此：用别处的事类比眼前的事

利用两个事物之间的某一相似点，借甲事物来说明乙事物，不仅通俗易懂，且能增强说服力，往往能收到事半功倍的效果。

唐太宗为了扩大兵源，想把不在征调之列的中年男子都召入军中。宰相魏征知道后对他说：“把水淘干了，不是得不到鱼，但明年恐怕不会有鱼了；把森林烧光了，不是猎不到野兽，但晚年就无兽可猎了。如果中年男子都召入军中，生产怎么办？赋税哪里征？”太宗无言以对，只好收回成命。在这段话中，魏征借用两件与主要事件相类似的事例作比，说服力很强。

正话反说，变幻说话角度

这种方法取自修辞学中的正话反说法，把原批评的话，从相反的角度，用表扬的形式表达出来。

某校一年级新生军训，一位学生因训练不认真，三次打靶三次剃了“光头”，使全班的团体总分成为全年级倒数第一。打靶回来的路上，班主任一捶这位学生的肩膀，笑着说：“嗨，三次你都“吃烧饼”，靶子以外的地方都打中了，也真不容易啊！”老师不乏幽默的“赞扬”引得了同学们的笑声，连这位学生也忍不住笑了。但笑过后，抓了半

天后脑勺，很不好意思。

双关曲解，真伪意思交织

为了使自己要办的事情容易被对方接受，我们可以用双关曲解法，这是利用一个词的语音或语义同时关联两种不同的意义并进行曲解的方法。

例一：正在“大酬宾”的百货公司柜台前，购买者争先恐后，秩序混乱。一位女士愤然对营业员说：“幸好没打算向你们找 limao（礼帽/礼貌），我看在这儿根本找不到。”营业员沉默了一会儿说：“请让我看看您所需要的礼帽的样品！”那位女士愣了一下，笑了。

例二：某食品商店经理在全体职工大会上说“要端正经营作风，加强劳动纪律，公私分明，特别是那‘甜蜜的事业’——糖果柜台，顾客反映很多……”

上述两例的幽默点都爆发在双关语的表层组合上。例一中，由于“礼帽”与“礼貌”的谐音双关，构成了互不相同的两层意义。营业员舍弃那隐藏在深层的“礼貌”之意，故意在表层上将对方的思维活动导向“礼帽”之义，造成一种不满情绪遽然化解的笑，避免了顾客与营业员的争吵。例二中，“甜蜜的事业”是语义双关，“甜蜜”本指糖和蜜的味道，其转义是幸福、愉快、舒适的意思。那位经理的讲话，看似是利用其表层意义——点明是哪个柜台，即店内经营糖果的柜台，

实质是委婉地批评了该柜台中那些利用工作之便，不掏个人腰包，公私不分，想吃就抓，把糖果柜台工作看成是享口福的“事业”的人，让这些职工在笑声中反省自己。这种非说教性的批评，不至于太伤职工的自尊心，因此，容易让人接受。

中国的语言文字博大精深，很容易做到一语双关，因此中国人特别喜欢一语双关的形式。下面举例说明：

例三：从前有个有钱人，非常吝啬，待人很刻薄。有一天吃饭的时候，来了客人，他把客人留在客厅里，自己偷偷地溜到里面吃饭去了。客人很生气，大声说道：“这座厅堂很可惜，许多梁柱被蛀虫蛀坏了！”主人听见了，急忙走出来，问道：“虫子在哪里？”客人笑了笑，答道：“它在里面吃，外面怎么知道？”

客人的答话是双关语，表面上是说蛀虫，实际上是指主人。主人自然能够听出话中话。

例四：在延安时，毛泽东有一阵子右肩发痛，时常痛得不能入睡。毛泽东问他的保健医生朱仲丽，究竟是什么原因造成的？朱医生对他住的窑洞仔细察看了一番，发现这洞内朝北的那一面依着山，有一个约两米高、一米宽的洞。这下可找到原因了，“对了，对了！就是从这个防空洞口吹进来的过堂风害人。”她肯定地说。毛泽东顺着朱医生手指的方向看去，接口说道：“好，这个原因寻着了。看起来，不正之风是可以使人生病的哇！今天我从你这里学到了学问。我看，凡是从防空洞里吹出来的风，总是逆风和歪风，那就非堵住它不可。要不

然，真会像你讲的那样，会害死人的！我们要争取中国革命的最后胜利，一定得提防从防空洞里钻出来的歪风，不能有半点大意啊！”

毛泽东的话是双关语，表面上是说从隐蔽的防空洞里吹出来的歪风、逆风，实际上是说资产阶级的坏风气，会使我们革命队伍里的一些人受到毒害，思想上患病。我们非得把那害人的“防空洞”堵严、堵死不可。

借题发挥，一笑巧解难题

借题幽默法是指巧妙地借助别人的某一话题，引申发挥，出人意料地表达自己的某种思想。

例一：南唐时，京师大旱，烈祖问群臣说：“外地都下了雨，为什么京师不下？”大臣申渐高说：“因为雨怕抽税，所以不敢入京城。”烈祖听后大笑，并决定减税。

申渐高的话就是借题发挥，巧借烈祖的话，引申发挥，表达了京城税太多，应该减税的思想。非常巧妙，效果也很好，烈祖在笑声中接受了他的意见。

例二：有一次，一个美国记者同周总理谈话时，看到桌上有一支美国派克钢笔，就带着几分讥讽的口气问：“请问总理阁下，你们堂堂中国人，为何还要用我们美国的钢笔呢？”周总理听出了他的弦外之音，庄重而又风趣地说：“提起这支钢笔，话就长了，这是一位朝鲜朋友的抗美的战