

语言

艺术知识大课堂

YUYANYISHU

ZHISHI DAKETANG



邢春如·主编

语言艺术的说理技巧

〈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七

语言艺术的说理技巧

(上 册)

邢春如 主 编

辽海出版社

目 录

一、充分说理，循循善诱

- 循循善诱是说理的智慧与艺术 (1)
- 以理服人先要替对方着想 (4)
- 言之有理一定要用事实说话 (6)
- 诱导思想转变是说理的原则 (7)
- 充分说理要攻破心理防线 (15)
- 把握分寸，提高说理艺术 (18)
- 说服别人的 10 大有效策略 (24)

二、巧言说理，妙语服人

- 正话反说，妙用双关 (28)
- 顺水推舟，出其不意 (33)
- 以子之矛，攻子之盾 (35)
- 绵里藏针，釜底抽薪 (38)
- 巧释逆境，借力巧辩 (44)
- 偷换概念，逻辑论证 (45)
- 欲擒故纵，以谬制谬 (48)
- 巧设圈套，瓮中捉鳖 (53)

讲清道理才能说服人 (58)

三、情理交融，借情言理

有理有情，感人才能说服人 (62)

用友好的态度以理服人 (63)

真情感人，说理事半功倍 (67)

善用情感，情通自能理达 (69)

真诚说服，才能入情入理 (71)

真情实感，说理打动人心 (74)

情真意切，情理交融 (76)

动之以情，晓之以理 (78)

四、类析辨，讽喻明理

以事实类比说服更有力量 (82)

变被动为主动的析辨说理 (86)

智语托扬，设喻说明道理 (90)

借喻说理，巧答服人 (93)

以物喻物，以理辩理 (96)

一、充分说理，循循善诱

循循善诱是说理的智慧与艺术

魏王要建造一座很高很高的台阁，它的高度恰好是天与地之间距离的一半，并将这座高台起名叫“中天台”。很多人知道魏王这个决定后，都觉得很荒唐，纷纷前来劝阻魏王。魏王感到非常生气，他传下命令说：“谁要再来反对我的决定，一律杀头！”这样，大家都不敢再说什么了，只是在心里着急。

一天，有个叫许绾的人背着筐，拿着铁锹到王宫来求见魏王。他对魏王说：“听说大王要建一座‘中天台’，我愿前来助大王一臂之力。”

见到这个前来帮助建造高台的第一人，魏王感到很高兴。魏王问他：“你有什么力量能够帮助我呢？”

许绾说：“我没什么了不起的力量，我只是能帮助大王您商量建台的计划。”

魏王连忙高兴地问他：“你有什么高见？快讲来我听。”

许绾不慌不忙地说：“大王您在建造高台之前，得先发

动大规模的战争。”

魏王很不理解地说：“你这是什么意思？”许绾说：“请大王听我分析。我听说天地间相距15000里，中天台的高度是它的一半，那就是7500里，要建7500里高的台，那么台基就得方圆8000里。现在拿出大王的全部土地，也远远不够做台基的。古时尧、舜建立的诸侯国，土地一共才方圆5000里。大王要建中天台，首先就得出兵讨伐各诸侯国，将各诸侯国的土地全部占领。这还不够，还得再去攻打四面边远的国家，得到方圆8000里的土地之后，才算凑齐了做台基的土地。另外，造台所需的材料、人力，造台的人需要吃的粮食，这些都要以亿万为单位才能计算；同时，在方圆8000里以外的土地上，才能种庄稼，要供应数目庞大的建台人吃饭，不知道还得要多大的土地才够用呢。所有这些，都必须先准备好了，才能动工造高台。所以，您应该先大规模地打仗。”

许绾说到这里，魏王目瞪口呆，一句话也说不出来。后来，魏王当然是放弃了造中天台的想法。

许绾劝说魏王，循循善诱，以理服人，使魏王明白自己所要建的“中天台”只不过是毫无客观基础的盲目蛮干，它当然不可能实现。

齐景公非常喜欢捕鸟，他常常将捕获的各种各样的鸟养起来赏玩；还专门指派了一个名叫烛雏的人主管捕鸟的事。

有一天，烛雒不小心让捕获的鸟飞走了。于是齐景公十分生气，他大发雷霆，准备杀掉烛雒。晏子知道这件事后，赶紧跑来见齐景公。他对齐景公说：“烛雒犯了罪，请让我来一一列举他的罪状，然后大王按他的罪过来处死他吧。”

齐景公同意了晏子的请求。于是晏子派人把烛雒叫来，当着齐景公的面历数烛雒的罪状，说：

“大王派你专门看管鸟，你却粗心大意让鸟飞掉，这是第一条罪状；你使大王因为鸟飞掉的缘故而杀人，让大王背上杀人的名声，这是第二条罪状；如果让别的诸侯王听到这件事，认为我们的大王把鸟看得比人命还重，从此坏了大王威望，这是第三条罪状。”

晏子一口气列举了烛雒三大罪状后，请齐景公处决烛雒。

齐景公在晏子斥责烛雒罪状的时候早已醒悟过来，他摆摆手说：

“不要杀了，不要杀了，寡人盛怒之下差点做了错事，多亏爱卿指点。”

就这样，齐景公不但没有杀烛雒，还向他表示歉意，同时又向晏子表示感谢。

足智多谋的人在正面批评可能无济于事的情况下，往往采取侧面迂回的办法取得成功。

以理服人先要替对方着想

每个人都是喜欢以自我为中心的。你若能暂时放弃自我，而提出对方感兴趣的问题，让别人也发表见解，这将能使你在人际关系上左右逢源。只有在满足别人心愿的同时，你自己的心愿才能得到满足。

(1) 设身处地为对方设想

在与人交往的过程中，豁达而谦逊的人最招人喜欢，他们自己可以不要面子，但永远记得给别人面子，即使在说服别人的时候，他们也懂得站在对方的立场上考虑问题。

当个人问题变得极为严重的时候，从别人的观点来看事情，也许可以减缓紧张。伊丽莎白·诺瓦克过了六个星期还没有付买汽车的分期付款。

一天，负责她买车子分期付款账户的一名男子打电话来，不客气地告诉她说：“如果在星期一早晨之前，您还没有缴出一百二十二块钱的话，我们公司会采取进一步的行动。”

周末伊丽莎白没有办法筹到钱，因此在星期一的早晨她又接到了他的电话，他责骂了她一通。她并没有发脾气，并真诚地抱歉给他带来了很多的麻烦，而且说：“由于这并不是我第一次过期未付款，我一定是令您最头痛的顾客。”

但他举出好几个例子，说明好些顾客有时候极为不讲

理，有的时候满口谎言，更常见的是躲避他，根本不跟他见面。伊丽莎白一句话不说，让他吐出心里的不快。然后根本不需要她请求，他说就算她不能立刻付出所欠的款额也没有关系，如果她在月底先付给他二十元，然后在她方便的时候再把剩下的欠款付给他，一切就没有问题了。

从这件事上，我们可以发现，如果你想改变人们的看法，而不伤害感情或引起憎恨，那就试着从他人的观点来看待事情。这样就能使你得到友谊，减少摩擦和困难。别人之所以那么想，一定存在着某种原因。查出那个隐藏的原因，你就等于拥有诠释他的行为、他的个性的理由。如果你对自己说：“如果我处在他的情况下，我会有什么感觉，有什么反应？”那你就节省不少时间并减少苦恼，并大大增加你说服别人的效果。

（2）让对方站在你的立场上考虑问题

说服别人无非是想让对方按着你的逻辑行事，接受你的思想。但有时候，你已经口干舌燥了，对方还是固执己见。这时，你可以把对方拉到你的处境中，让他站在你的立场上考虑问题。也许顷刻之间，你们的意见就会达成一致。因为之所以会出现分歧，绝大多数是因为我们看事情的角度不同。只要找好了角度，也就找到了问题的所在。

小胡和男友小黄谈恋爱时，正月里去小黄家拜年。她想把小黄的姐姐孝顺父亲的一瓶高级人参酒带回自己家去。

小黄心里很不乐意，但他最了解小胡，知道她爱面子，

便把她拉到一旁，推心置腹地说：“这酒可是我姐姐对父亲的一片心意。我父亲当然没有什么意见，因为他只有我这么一个小儿子还没成家，给你家拜年大方一点儿也是应该的。可你想想，要是这事让我姐姐知道了，她心里会是什么滋味？假如你嫂子把我们送给她的东西拿去孝顺别人，你心里是什么滋味……”

小黄一番至情至理的话说得小胡后悔地低下了头，主动向小黄认了错。

言之有理一定要用事实说话

我们总想让别人听了自己的一番劝解后，立刻点头叫好，改弦易辙，并称赞你“一言惊醒梦中人”。事实却并非如此。别人的看法、想法、做法，不是一天形成的。“冰冻三尺，非一日之寒”，因此要对方改变看法也非一日之功。即使对方当时表示心悦诚服了，回去细想后可能还会固执己见。所以，要想彻底地说服对方，你还要通过事实，把道理讲得更透彻些。

(1) 采用有力的数据

在劝说别人的过程中，统计数字和调查研究有很大的说服力。比如，“事故多发地段，请注意安全”和“这里一个月有3个人死于车祸”，显然后者的作用会大得多。当然，如果不是非用不可，统计数字应该尽量少用。要知道，

如果数字成堆，往往会使听者感到厌烦。

(2) 运用经验和例证

我们做事受个人的具体经验的影响比受空洞的大道理的影响要大得多。对于一个病人来说，如果医生劝她服某种药物，那么即使医生再三证明这种药物有效，并且讲了许多药理知识，病人总不免心存疑虑。但如果医生说：我自己也服过这种药，只用了一个疗程就痊愈了。听了这样活生生的个人体验，病人一定不会有顾虑了。

(3) 论据要坚实

什么样的论据才有说服力呢？这是一个很值得重视的问题。一个很基本的要求就是论据要坚实可靠，不可使人产生不信任感。向听者提供切实的资料比提供主张更有力。但对于一个犹豫不决的人来说，资料来源也是很有影响的，并且其影响之深不亚于资料本身。这并非因为人们只信任特定来源而不信任其他的来源，而是因为他们听到引述的话来自十分可信的权威，便不会再为自己的成见辩护。这是一种非常奇妙的心理作用。不过，引述权威的意见也不宜过多。

诱导思想转变是说理的原则

劝说别人有多种形式，而无论哪一种，都离不开诱导。诱导的过程是说服对方的过程，也是对对方的思想逐渐转变的过程。所以，诱导便成为说服别人的一个重要环节。

(1) 一语破的式的诱导

一位父亲得知儿子染上了赌博的恶习，便给他写了一首戒赌诗，以诗说理规劝。诗曰：“贝者是人不是人，只因今贝起祸根。有朝一日分贝了，到头成了贝戎人。”儿子看后，不解其意。

父亲解释道：“贝者是赌，今贝是贪，分贝是贫，贝戎是贼。‘赌、贪、贫、贼’是每一个赌徒的必由之路。”

儿子听了，幡然醒悟，弃赌从良，自食其力。

这位父亲劝子戒赌方法巧就巧在：第一，以诗劝子，方法新颖，让儿子去思考其中的含义；第二，当儿子百思不解时，一语道破诗意，指出“赌博必定贫穷，强盗出于赌博”的道理，使儿子恍然大悟。这种一语破的的诱导方法往往能收到较好的劝说效果。

(2) 有步骤地诱导

我们在做事之前心中要有个完整的谋划打算。每一步怎样诱导、怎样发问，谈话前都应经过深思熟虑。这样，环环紧扣、步步深入，才能诱使对方在无法解决的矛盾面前自我否定。

例如，某饭店服务员刘小姐拾到顾客遗失在店内的手机，想悄悄据为己有，被领班张大姐发现了，让她上交。

可刘小姐说：“手机是我拾的，又不是偷的，更不是抢的，不上交也不犯法。”

张大姐说：“小刘，你知道什么叫不劳而获吗？”

“不知道！”刘小姐生气地回答道。

张大姐说：“不劳而获是不经过劳动而占有劳动果实。”

“您怎么也学会咬文嚼字了？”刘小姐有点儿不耐烦了。

张大姐耐心地问：“你说，抢东西是不是不劳而获？”

“是的。”

“偷别人的东西是不是不劳而获？”

“当然也是。”

“那拾到别人的东西据为己有是不是不劳而获呢？”

“这，这……当然……”刘小姐语塞了。

张大姐顺势教育道：“拾到别人的东西占为己有和偷、抢得来的东西，在不劳而获这一点上是相通的，除了国家法律，我们还应有一定的社会公德，再说店里也有工作守则，拾到顾客遗失的物品要交还，你可不能犯糊涂啊！”

经过张大姐的教育，刘小姐终于认识到自己的错误，把手机交了出来。

讲好大道理很重要的一点是应学会剥茧抽丝，逐步引导，层层深入，让对方在心理上慢慢接受你所说的话。从理论上讲，这种说服技巧符合心理学的基本规律；从实践结果来看，只要运用得恰当巧妙，就能取得理想的说服效果。

（3）有预料地诱导

在去说服别人之前，我们也可以进行一下预测。对方会怎样讲，讲些什么，我们应如何回答，都要考虑到。这

样才能有的放矢，使劝说获得成功。

例如：方方同学的作业十分潦草。老师把他叫到办公室，拿出一本字迹工整的作业递给他：“你看这位同学的作业写得怎么样？”

方方看了一眼，没说什么。

老师又拿出一本字迹潦草、错误较多的作业给他看：“这本呢？”

方方说：“跟我的差不多。”

“你再看看这两个作业本上的名字。”老师温和地说。

这一回方方疑惑了：“都是李林的？”

老师抓住时机，诚恳地说：“差的一本是李林去年的作业，这一本是他现在的作业。你和李林去年的情况差不多，但李林经过半年的努力，能写出工整漂亮的作业，老师相信你一定会像李林那样的。”

老师这段谈话，言此意彼，既维护了学生的自尊，又达到了鼓励他进步的目的。其实，这位老师已经预测出学生的每一个回答，然后他根据学生的回答顺势劝导，起到了较好的说服效果。

(4) 迂回诱导

在日常生活中，说服的事情几乎随处可见。母亲病了不肯到医院去动手术，要靠说服；痴情女失恋痛不欲生，要靠说服；年轻人不求上进作风浮躁，要靠说服。

进行有效说服的一个较好的策略是采取迂回战术，不

从正面入手。直接说服容易让对方产生抵抗心理。所以，不妨从侧面打开缺口。

俄国伟大的十月革命刚刚胜利的时候，象征沙皇反动统治的皇宫被革命军队攻占了。当时，俄国的农民们打着火把叫嚷，要点燃这座举世闻名的建筑，将皇宫付之一炬，以解他们心中对沙皇的仇恨。一些有知识的革命工作人员出来劝说，但都无济于事。

列宁得知此消息后，立即赶到现场。面对着那些义愤填膺的农民，列宁很恳切地说：“农民兄弟们，皇宫是可以烧的。但在点燃它之前，我有几句话要说，你们看可不可以呢？”

农民们一听这话，便知列宁并不反对他们烧，于是答道：“完全可以。”

列宁问：“请问这座房子原来住的是谁？”

“是沙皇统治者。”农民们大声地回答。

列宁又问：“那它又是谁修建起来的？”

农民们坚定地说：“是我们人民群众。”

“那么，既然是我们人民修建的，现在就让我们人民代表住，你们说，可不可以呀？”

农民们点点头。

列宁再问：“那还要烧吗？”

“不烧了！”农民们齐声答道。

皇宫终于保住了。

迁怒于物往往是情感朴直、思维简单化的一种表现，这时关键在于疏导。面对激愤的群众，列宁的五句循循善诱的问话，理清了群众思路，保住了这座举世闻名的建筑。他采取的步骤是，首先理解和赞同群众的观点，这样可以争取到引导群众的时间和机会；其次，正本清源，使农民们懂得，皇宫原来是沙皇统治者居住的，但修建者却是人民群众，如今从沙皇手中夺过来回归人民群众，就应该让人民代表住，这个道理是可以服人的，因此农民们点了点头。最后一问，是强化迂回诱导的结果，让群众明确表态“皇宫不烧了”，从而完全达到了目的。

在说服的过程中，不能只讲大道理，但并不是就可以不讲“理”，如果将道理讲得具体生动，引人思索，让他们觉得是这么个理儿，就能一步步循序渐进地将道理说明白。

采用迂回论证法往往是因为问题复杂，或对方深怀敌意、居心不良，不通用一般手段对付。

有一个很不礼貌的观众在演出的幕间休息时，走到著名丑角马戏演员杜罗夫身边问道：“丑角先生，观众看起来对您十分欢迎啊。”

“还好。”

“是不是说要在马戏团中受到欢迎，丑角就必须有一张愚蠢而丑陋的脸蛋呢？”他问得很尖刻。

“确实如此。”杜罗夫说，“如果我能有一张像你那样的脸蛋的话，我一定能在现在的基础上拿到双薪。”

那个挑衅的观众碰了一鼻子灰，只好灰溜溜地回到自己的座席上。

杜罗夫并没有给对方正面的回击，而是采取了迂回的战术。实践中，主要针对如下两种情形：

一、对方提出问题明显，你不能如实答复，也不便直接否定，不妨借用对手的选择作出“迂回”的表象。

二、若对方的论证没有理性，使你难以接受其观点，不妨也非理性地提出对抗性的命题，对方必然要质疑，于是你就可以借他来求证，以反驳他原来的结论。

需要提醒的是，在使用“迂回论证”法时，切忌把反击简单地落在“乌鸦说猪黑”，猪也说“乌鸦不白”那样笨拙的反唇相讥上。

(5) 以退为进式的诱导

所谓“以退为进”，就是先赞同对方的观点，然后再提出自己的看法，并说服对方。

孟子有一次去拜见齐宣王。

宣王问他：“什么样的国王才能一统天下？”

孟子说：“有仁德的人。”

宣王又问他：“我算不算呢？”

孟子答：“算。”

宣王就问：“为什么呢？”

孟子说：“我曾经听说有个人牵了一头牛和一只羊经过您面前时，您问他：‘干什么去？’那人说：‘去做祭品。’