

说辞卷

成功智谋圣经

主编 石山人

中国人民公安大学出版社

成功智谋圣经

(说辩卷)

秦 天 策划 石山人 主编

中国人民公安大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功智谋圣经：说辩卷/石山人主编. —北京：中国人民公安大学出版社，1998.1

ISBN 7-81059-088-X

I. 成… II. 石… III. 言语交往—谋略—通俗读物 IV. C934

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 26557 号

成功智谋圣经 (说辩卷)

秦 天 策划 石山人 主编

中国人民公安大学出版社出版发行

(北京木樨地南里 邮编 100038)

新华书店北京发行所经销

河北省大厂县胶印厂印刷

850×1168 毫米 1/32 13.75 印张 301 千字

1998 年 1 月第 1 版 1998 年 1 月第 1 次印刷

印数：0001—10000 册

定价：79.20 元 (全四册) 每册单价 19.80 元

《成功智谋圣经》（说辩卷）简介

本卷谋略共分势胜、辞胜、情胜、直言、曲言、虚实、机辩、攻心、反驳等九大类，所搜集的谋略计近百条，涉及的实例计数百个。本书分类详明，易于检索；取材广博，选例典型；叙事简明，重点突出，既有大量大破大立，一言九鼎的良谋妙计，供读者借鉴；也涉及到少量阴谋家、诡辩家口蜜腹剑、两面三刀的阴谋诡计，教读者防范。本书不仅适用于一般的口才训练和讲演术、辩论术的研究，尤为从事公关、涉外等工作所必需。

前 言

人类在漫长的发展过程中，通过广泛的社会实践活动，积累了许许多多极为宝贵的谋略思想以及成功地运用这些谋略思想的典型经验。它们是人类文化思想的结晶，闪烁着辩证思想的耀眼光辉，有着广泛的实用性和不朽的生命力。尤其是我国前人的高明智谋，倍受世界各国的重视。20世纪50年代以来，日本、西欧先后出现过《孙子》热、《三国》热。昔日兵家取胜之奇谋，已成为今日人们在生存斗争、商业竞争中制胜之良策。面对当前瞬息万变的信息时代和竞争日烈的商业社会，更需要培养谋略思维的能力。任何人，不管生活于何种国度，从事何项工作，处于何种岗位；也不管年龄大小，阅历深浅，要想取得事业的成功，个人的发展，离不开借鉴、运用和发展前人的谋略思想。为了满足这种需求，我们编写了这套针对性、实用性很强的《成功智谋圣经》，全书共分军事、政治、经济、说辩四卷。

本卷在编写上有以下特色：

一、分类详明，易于检索。本卷共分势胜、辞胜、情胜、直言、曲言、虚实、机辩、攻心、反驳等九类，有关计谋分别包含于九大类之中，便于读者查阅。

二、取材广博，选例典型。所收奇谋妙计，既有古代的，也有现代的；既有中国的，也有外国的；既有散见于典籍之中的，也有流传民间脍炙人口的；既有大量大破大立、一言重于九鼎

的良谋妙计，供人借鉴；也有涉及到少量阴谋家、诡辩家口蜜腹剑、两面三刀的阴谋诡计，供人防范。所有这些计谋都逐计从理论上加以简要的说明，然后举出典型例证（按先中后外，先古后今的顺序排列）印证。

三、叙事简明，重点突出。本书搜集的谋略计策 90 余条，涉及的实例计策数百个，为避免文字的冗长，在表述上侧重于谋略的制定与运用，而不过多叙述有关历史事件的其他详情和细节。对谋略家本人，一般不作评价。

让“玄妙莫测”的“神秘”的谋略，成为指导人们进行科学决策、开拓未来的原则和方法，是我们编写此书的初衷，但愿此书能得到读者的欢迎。

本书由秦天策划选题，石山人主编，参加编写的有郑晏为、彭康敏、张爽、龙仁、周荣、王晏、蓝天云、胡啸、唐阿冉、何自立、尤文兵、黄自忠、吴昊、陈熙、闫文意、陆铿、万年青、李下蹊、李仁、和瑞、刘之骄、钟山、沈澄、张卫、张天舒、熊静之、张之潮、姜文斌、顾明、温朴等。

编 者

1997 年 11 月

目 录

第一章 势胜类 1

因人施言/1 有的放矢/5 把握良机/10
善借环境/16 巧创氛围/21 高屋建瓴/31
言近旨远/41 巧譬设喻/45 把握分寸/57

第二章 辞胜类 60

以理服人/60 引经据典/64 比长较短/70
层层剥笋/72 以史为鉴/81 援古证今/84
言之凿凿/90 晓以利害/96 示之以利,勿
告以害/103 极言危害,惊其心魄/105

第三章 情胜类 111

以情感人/111 借助形象/121 现身说法
/128 言而极之/131 推心置腹/135 幽
默诙谐/138 为“你”着想/145 慷慨陈
词/149

第四章 直言类 154

单刀直入/154 信言为美/159 要言不烦

/163 画龙点睛/168 义正辞严/171 一
语道破/181 以牙还牙/187 言简意赅/
190 切中肯綮/191

第五章 曲言类 195

微言大义/195 巧用隐语/198 巧用寓言
/202 运用暗示/210 委婉含蓄/217 皮
里春秋/223 意在言外/226 指桑骂槐/
234 贬寓褒中/236 反语规劝/239 妙
在不言/241 一语双关/244 深入浅出/
248

第六章 虚实类 252

曲直相生/252 虚虚实实/255 巧于迂回
/259 诱人入套/265 反话正说/271 正
话反说/276 出奇制胜/277 忠言顺耳/
282 借题发挥/284 明知故问/290 先
纵后擒/291 旁敲侧击/293 出人意表/
295

第七章 机辩类 300

随机应辩/300 转移话题/302 直露锋芒
/306 顺水推舟/309 虚与委蛇/314 左
右逢源/316 模糊其辞/318 节外生枝/
322 辨名求实/323 亦庄亦谐/332 扬
长避短/335

第八章 攻心类 337

攻心制胜/337 投其所好/343 激发兴趣
/345 出语相激/349 击一猛掌/352 “是
的”战术/355 急缓相济/358 软磨硬泡
/360 以静制动/361 以柔克刚/363 刚
柔并济/367 不卑不亢/369 口蜜腹剑/371

第九章 反驳类 374

针锋相对/374 示假隐真/380 轻舟偷渡
/383 顺言逆意/386 攻守易位/393 关
门落闩/398 陷敌两难/402 射人先射马
/405 前后对照/408 先后对照/413 乘人
之隙/417 诱使就范/425

第一章 势胜类

因人施言

〔说明〕

因人施言，通俗地说，即对什么样的人说什么样的话。

要说服一个人，首先要弄清情况，摸准个性。包括这个人的兴趣、能力、气质和性格等，乱说一气，等于对牛弹琴。只有知己知彼才能针对不同对手，采取不同的辩说对策。不了解论敌就仓猝应战，犹如对空放枪，不是自我暴露，就是授人以柄。

论辩家无不善于根据不同对象，确定说话的内容和方式。例如：知识高深的对手，对知识性辩题抱有极大兴趣，不屑听肤浅、通俗的话，应充分显示您的博学多才，多作抽象推理，致力于各种问题之间的内在联系；文化低浅的对手，听不懂高深的理论，应多举明显事例；刚愎自用的对手，不宜循循善诱时，可以用激将法；爱好夸大的对手，不能用表里如一的话使他接受，不妨用诱兵之计；性格沉默的对手，要多挑他发言，不然你将在五里雾中；脾气急躁的对手，讨厌喋喋不休的长篇说理，用语须简要直捷；思想顽固的对手，对他硬攻，容易造成僵局，形成顶牛之势，应看准他兴趣所在，进行转化。

〔示例〕

说话要让人理解

孔子带着他的弟子周游列国，有一回，他的马跑了，吃了农民的庄稼。那个农民十分愤怒，就把马扣下了。孔子的学生子贡去向农民求情，说了许多好话却没有把马取回来。孔子感叹地说：“用别人不能理解的话去说服人，好比用最高级的牺牲——太牢去贡奉野兽，用最美妙的音乐——《九韶》去取悦飞鸟，有什么用呢？”于是他派养马的人前往。养马人对那个农民说：“你不是在东海耕种，我也不是在西海旅行，我们既然碰到一起了，我的马怎么能不侵犯你的庄稼呢？”农民听了，十分痛快地解下马，还给了他。

同一提问，回答相反

有一天，孔子的学生子路问孔子：“闻斯行诸？”意思是，听到了某个道理是不是马上见之于行动？孔子回答说：“有父亲哥哥在，怎么能不向他们请示就贸然行事呢？”

过了些天，孔子的另一个学生冉有也问了孔子同样的问题，孔子回答说：“听到了当然要马上行动！”这两次谈话都被孔子的学生公西华听到了。公西华带着疑惑不解的心情问孔子：“先生，子路问您听到了就行动吗？你回答说要征求父兄的意见；冉有问您听到了就行动吗？您说听到了就马上行动。您的回答前后不一致，我弄不明白！”

孔子回答说：“冉有办事畏缩犹豫，所以我鼓励他办事果断一些，叫他看准了马上去办；而子路好勇过人，性子急躁，所以我得约束他一下，叫他凡事三思而行，征求父兄的意见。”公

西华听到孔子的回答，茅塞顿开。

以真对真

在美国南北战争期间，有位姑娘找到林肯，要求总统开一张去南方的通行证。

林肯说：“战争正在进行，你去南方干什么呢？”

姑娘说：“去探亲。”

“那你一定是个北方派，你去劝说一下你的亲友们，让他们放下武器。”林肯高兴地说。

那姑娘说：“不！我是个南方派，我要去鼓励他们，要他们坚持到底，绝不失望。”

林肯很不高兴，“你来找我干吗？你以为我能给你通行证吗？”

姑娘沉着地说：“总统先生，我在学校读书时，老师就给我们讲诚实的林肯的故事，从此，我便下定决心要学习林肯，一辈子不说谎。我不能为了一张通行证而改变自己说话、做事都要诚实的习惯。”

林肯被姑娘诚挚的话打动了，“好吧，我给你开一张。”说着，在一张卡片上写下了这样一行字：“请让这位姑娘通行，因为她是一位信得过的姑娘。”

扣人心弦的发言

琼斯是芝加哥的一位富有的慈善家，他把大量的时间和金钱都奉献于心脏病的研究，这是他最热心的一桩事业。当时，国会参议院的一个委员会正在就建立全国心脏病基金会的可能性进行调查，要求琼斯到会作证。为了准备发言，他请教了一些

最优秀的专家。民间的心脏病研究组织配合他的工作，为他准备了递交给参议员们的呼吁书和简明翔实的文件。当他带着准备好的发言材料去出席听证会时，他发现自己被安排在第六个发言作证，前五人都是著名的专家——医生、科学家及公共关系专家，这些人都终生从事这方面的工作。委员会对他们每个人的资格都一一加以盘问，还会突然问道：“你的发言稿是谁写的？”然而，琼斯看出，缺乏医学专业知识的议员们对专家们的内容高深的演讲显然半信半疑。

轮到琼斯发言了，他走到议员们面前，对他们说：“先生们，我准备了一篇发言稿，但我决定不用它了。因为，我怎么能同刚才已发表过高见的那几位杰出人物相比呢？他们已向你们提供了所有的事实和论据，而我在这里，则是要为你们的切身利益而向你们作一呼吁。你们是美国的优秀分子，肩负重大的责任，决定美国的沉浮，现在你们正处于生命最旺盛时期，处于一生事业的顶峰，你们日夜为国家呕心沥血，工作十分紧张和辛劳，正因为如此，你们的心脏最有可能受到损害，你们最容易成为心脏病的首要牺牲者。为了你们自己的健康，为了你们家庭中时常祈祷你们安康的妻子和儿女，为了千千万万个把你送进这个大厅的选民们，我呼吁和恳请你们对这个议案投赞成票！”

琼斯面带感情，慷慨陈词，一口气谈了三刻钟，议员们被彻底地征服了。不久政府创办了全国心脏病基金会，琼斯成为首任会长。

动员跳水

当一艘船开始下沉时，几位来自不同国家的商人还在谈判，

根本不知道将要发生什么事情。船长命令他的大副：“去告诉这些人穿上救生衣跳到水里去。”

几分钟后大副回来报告：“他们不往下跳。”

“你来接管这里，我去看看。”船长说。

一会儿船长回来说：“他们全部都跳下去了。”

“您是怎样让他们跳的？”大副问道。

“我运用了心理学。我对英国人说，那是一项体育锻炼，于是他跳下去了；我对法国人说，那是很潇洒的；对德国人说那是命令；对意大利人说，那不是被基督教所禁止的；对苏联人说，那是革命行动。他们就一个个地跳了。”

“那您是怎么让美国人跳下去的呢？”

“我对他说，‘你是被保过险的。’”

有的放矢

〔说明〕

有的放矢，即看准靶心放箭，比喻说话做事有针对性，目标明确。成功的辩说必须对症下药，有的放矢，抓住辩说对象的思想症结，多角度、多侧面地晓之以理，才能收到放矢中的、药到病除的效果。

〔示例〕

刘睦自保

刘睦是东汉明帝刘庄的堂侄，从小好学上进，广交贤士，不好声色犬马。

有一年年底，他派一名官员去洛阳朝贺。临行前，他问这

位官员说：“皇帝如果问起我的情况，你怎样回答？”这位官员回答说：“您忠孝仁慈，礼贤下士，深得百姓爱戴。臣虽然不才，怎敢不把这些如实禀告。”

刘睦听后，连连摇头说：“你如果这样禀告，就把我给害了！你见了皇帝后，就说我自从承袭王爵以来，意志衰退，行动懒散，每天除了在王宫与嫔妃饮酒作乐，就是外出打猎游玩，对正业毫不在意。”

刘睦之所以故意贬斥自己是有针对性的，因为在当时，宗室中凡是有些志向，或者广交朋友的，都容易受到朝廷的猜忌，弄不好就会招来杀身之祸。刘睦的这番话可谓有的放矢。

因机游说得冀州

袁绍起兵渤海郡讨伐董卓时，天下诸侯纷纷响应。公孙瓒也假借讨伐董卓之名，引燕代之兵进入冀州境内，欲袭杀冀州牧韩馥，吞并其地。为此，韩馥心中非常不安。

冀州地广人稠，物产丰富，袁绍对之有意已久。他知道上述情况后，感到自己夺取冀州的机会到了。他一方面引军东进，靠近冀州境界，进一步威慑韩馥。另一方面趁韩馥惊慌失措、六神无主之机，寻找说客为自己游说韩馥。

说客是陈留的高干和颖川的荀谏，他们受袁绍之托去见韩馥，说：“公孙瓒引燕代之众盛势南来，不可阻挡；袁绍引兵东奔冀州，不知其意。在这种情况下，我们觉得韩将军您太危险了！”韩馥忙问：“那么，我该怎么办呢？”荀谏说：“公孙瓒一人已是其锋不可挡，袁绍也是一时之豪杰。冀州作为天下的重地，二人都想得之已久。如果他们二人合力攻城，恐怕城破之期立待可至。但袁绍是您的旧友，你们又曾同盟讨伐董卓，如

果让我给您献计的话，我觉得您不如把冀州让与袁绍。袁绍得到冀州，公孙瓒便不能再与他相争，这样袁绍必然厚待于您。况且，如果您把冀州让与袁绍，还得到了让贤之名，这样，您也就没有性命之忧了。战则必败，让则名利兼收，因此，希望将军您不再迟疑，赶快把冀州让与袁绍。”韩馥素来胆小怕事，因而不顾手下们的反对，把冀州让与了袁绍。

梁毗哭金

梁毗是隋朝人，曾被贬为西宁州刺史，当时，西宁地区少数民族的首长都以金子的多少作为富有的象征，谁家的金子多，就认为谁家很“肥”，就想方设法把人家的金子夺过来。但是，谁夺过去，谁就又“肥”了，其他酋长又来夺他。如此你攻我，我攻你，一年到头也不得安宁。梁毗曾张贴文告禁止这种斗夺，对一些抢劫者严加惩罚，但均不起作用，他深以为忧。

梁毗作为一州的刺史，各位酋长为了讨好他，一个接一个地给他送金子。他于是心生一计，请各位酋长赴宴。吃酒之间，叫人把送给他的金子端出来，放在旁边，不料他忽然对着金子大哭起来。各位酋长莫名其妙，又诚惶诚恐，不知如何是好。有一位胆子大的问道：“莫非嫌我们送得太少了？”

梁毗使劲摇着头，边哭边说：“此物饿了不能吃，冷了不能穿，你们却为了争夺它，互相攻打，互相残杀。现在你们把它送给我，有意让我‘肥’起来，是不是想杀我呢？”

酋长们纷纷表示，绝无这个意思，完全是一片好意。梁毗又问：“那你们之间为什么为它争来夺去呢？”酋长们再次你看我，我看你，谁也回答不出，个个脸上都有羞愧之色。

此时，梁毗站起来，亲自把各人赠送的金子放到各人的面

前，说：“这个我不要，你们还是各自带回去吧！”各位首长像做错了事的孩子都低下了头。

从此，他们再不为金子互相攻杀，隋文帝听到后很高兴，提拔梁毗当了大理卿。

挨“熊”都舒服

1949年9月，解放后首任上海市市长陈毅到北京参加政协会议、开国大典、军委会议……一下车，他就忙着会客去了。警卫员来到下榻的老北京饭店，走进陈设华丽的大客房，电钮一掀，灯光明亮柔和；床上一坐，又喧又软，好像掉进了棉花垛；龙头一扭，冷水热水哗哗往外流。他想，501首长进上海快半年，忙得上厕所都是小跑步，这次能在这里舒舒服服住上一阵，真太美了！刚把东西安顿好，陈毅同志来了。进门就嚷嚷：“小鬼，快收拾东西，搬家，搬家！”说着就要自己动手。

“搬哪儿去？”警卫员不解地问。“搬进中南海。那可是皇帝老子住的地方哟！”陈毅打趣地说。

进中南海后，车子拐了几个弯，在一排陈旧的小平房前面停下了。这是什么皇帝老子住的地方啊！当时解放战争还未结束，中南海大部分房屋都未修缮，屋顶虽是黄色琉璃瓦的，屋里却仅有一盏昏黄的电灯，灰蒙蒙的屋角还有蜘蛛网。全部陈设只有一张大木床，一张旧木桌，两把放不平的椅子。屋里别说热水龙头没有，连凉水也要跑好远去接。

警卫员不情愿地把军用被子往床上一铺，一边问道“您把好房子让给哪位首长住了？”陈毅正泡脚，漫不经心地回答：“让给傅作义了。”“傅作义？……”警卫员不解地追问。“他是国民党的高级将领，也是来参加政协会议的，没地方住了”“什