

新历史智慧丛书

新历史智慧丛书

说话

二计

中国是最讲究说话的国度。《左传》教我们外交辞令，《国策》集纵横家言，《世说》教我们清谈，一部《红楼梦》让多少人如痴如醉。本书精选历史上的精彩说话案例200则，借鉴三十六计的体裁，共六篇，每篇六计，六六三十六计。细嚼每个故事，你将成为当代的张仪与苏秦。

吴蔚 / 著

中国发展出版社



新历史智慧丛书

说话



吴蔚 / 著

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话三十六计/吴蔚著. —北京:中国发展出版社,2005.9
(新历史智慧丛书)

ISBN 7-80087-834-1

I. 说… II. 吴… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 064951 号

书 名: 说话三十六计

著 者: 吴 蔚

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 7-80087-834-1/Z·140

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京铁建印刷厂

开 本: 1/16 640×960mm

印 张: 19.50

字 数: 300 千字

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 25.80 元

联系电话: (010)68990692 68990682

网 址: <http://www.developress.com.cn>

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换



我们都听说过“合纵”与“连横”这两个词，很有纵横捭阖的气势。其实这两个词都跟说话有关，起源于春秋战国时代。

战国时期，七国并立，秦国最强。有一些说客帮助六国出主意，主张六国结成联盟，联合起来抵抗秦国，这种政策叫做“合纵”。还有一些说客帮助秦国到各国去游说，要他们靠拢秦国，去攻击别的国家，这种政策叫做“连横”。其实，这些说客并没有固定的政治主张，不过凭他们能说会道的嘴皮子混饭吃，不管哪国诸侯，不管哪种主张，只要谁能让他做大官就行。

在这些说客中，最出名的要数张仪和苏秦。这两人是师兄弟，张仪后来当了秦国的相国，主张“连横”；苏秦则当上了六国的相国，主张“合纵”。

张仪最早是魏国人，在魏国时穷困潦倒，于是跑到楚国去游说，可是楚王没接见他。楚国的令尹昭阳偶然见到了张仪，于是将他留在家里作门客。昭阳为楚国立下不少战功，楚王将楚国的镇国之宝和氏璧赏赐给了昭阳。有一天，大家都到昭阳家里去见识和氏璧的神奇，看它如何在黑暗中发光。

就在这次宴会上，和氏璧竟然离奇失踪。众人都怀疑是家穷的张仪偷了和氏璧，昭阳于是把张仪抓起来打个半死。张仪并没有偷和氏璧，死也不肯承认。

张仪垂头丧气回到家里，他妻子抚摸着张仪满身的伤痕，心疼地说：“你要不读书，不出去谋官做，哪会受这样的委屈！”

张仪张开嘴，问妻子说：“我的舌头还在吗？”

妻子说：“舌头当然还长着。”

张仪笑着说：“只要舌头在，就不愁没有出路。”



后来，张仪到了秦国，凭他的口才，果然得到秦惠文王的信任，当上了秦国的相国，为秦国最后统一天下做出了不可磨灭的贡献。

从这个故事中，我们应该可以看到说话——即口才是何等的重要。

说话，说实在的，谁不会说？差别只在说得好、说不好、说得有没有艺术而已。

20世纪60年代，美国有一著名民权运动者，在街头巷尾演说“种族平权运动”。他声音冷静，但充满张力，一波波言语似交响乐曲，词句与感情以一种锐势层层叠上，推进人心。当他终于以最深厚的嘶喊之音叫出：“我有一个梦！我有一个梦！”时，下面的群众似被电击般狂热地响应，全都似颠若狂了。这个演讲者就是著名的马丁·路德·金。他以这篇著名演讲、以他极富感染力的口才，点亮了一盏灯，烧起了一把火，席卷了群众，发起了运动，改写了美国历史的一页。

由此看来，说话对一个人来说是何等重要。人际关系顺畅与否，先看一句话说得是否合宜。因此，“如何说话”已经成为一个热门话题。

中国人很早就讲究说话，《左传》、《国策》、《世说》是教我们说话的三部经典；一是外交辞令，一是纵横家言，一是清谈。你看他们的话多么婉转如意，句句字字打进人心坎里。还有一部《红楼梦》，里面的对话也极轻松、漂亮。

本书精选了历史上的案例，通过介绍历史上的著名人物通过口才艺术在事业和生活中取得成功的具体应用，总结出“说话的艺术”——说话36计，具有很强的可操作性。在这一人际关系如此重要的现代社会里，要想让自己左右逢源、游刃有余地生存于世，那就让我们先从学会说话开始吧！

作者



第一篇 了解对象

- 第1计 借鉴经验 ▶ 3
- 第2计 看人说话 ▶ 9
- 第3计 察言观色 ▶ 17
- 第4计 善套近乎 ▶ 25
- 第5计 见机说话 ▶ 33
- 第6计 营造气氛 ▶ 40


第二篇 控制谈话

- 第7计 进入角色 ▶ 51
- 第8计 选择方式 ▶ 62
- 第9计 控制节奏 ▶ 71
- 第10计 讲究次序 ▶ 80
- 第11计 适度恭维 ▶ 84
- 第12计 善于发问 ▶ 91


第三篇 引人入胜

- 第13计 眉来眼去 ▶ 101
- 第14计 从容不迫 ▶ 110
- 第15计 引人共鸣 ▶ 121
- 第16计 形象生动 ▶ 125
- 第17计 诙谐幽默 ▶ 133
- 第18计 以情动人 ▶ 139

第四篇 迫人信服

- 第 19 计 气势夺人 ▶ 151
 - 第 20 计 旁敲侧击 ▶ 160
 - 第 21 计 迂回包抄 ▶ 168
 - 第 22 计 冷嘲热讽 ▶ 176
 - 第 23 计 以矛攻盾 ▶ 182
 - 第 24 计 逼人就范 ▶ 192
- 

第五篇 讲究策略

- 第 25 计 巧言善辩 ▶ 205
 - 第 26 计 以退为进 ▶ 218
 - 第 27 计 激将术 ▶ 225
 - 第 28 计 暗渡陈仓 ▶ 235
 - 第 29 计 还人以牙 ▶ 243
 - 第 30 计 委婉拒绝 ▶ 248
- 

第六篇 进退自如

- 第 31 计 一唱一和 ▶ 257
- 第 32 计 借题发挥 ▶ 265
- 第 33 计 能屈能伸 ▶ 274
- 第 34 计 把握分寸 ▶ 283
- 第 35 计 有进有退 ▶ 289
- 第 36 计 留人回味 ▶ 297


 结 束 语 ▶ 302

第一篇 了解对象

自古以来,人们为了表达感情、传递信息,把事情说清楚,把问题讲明白,一直很重视说话技巧和谈话艺术。世界发展到今天,更要求人们能用精确的语言,来准确、生动地表达自己的思想和主张。说话已经成为衡量一个人交际能力强弱的标志之一。

“说话”是双向的,“自说自话”绝对不能算说话。我们心里有“说”的欲望,还必须要有听众、有对象,这才是真正的沟通。我说,你听,你才可以共同进入一层关系。如果完全不在乎对方,谈话便落入一味地高谈阔论,凸显自己,谁还会想再听你说呢?好像打球,纵使你球技再好,若紧抓着球不肯放,谁还会想再和你打球呢?所以美国著名的人际关系权威戴尔·卡耐基曾说:“不断谈论自己的人,不但没有说话艺术,还深具得罪人的艺术。”因此,在说话之前,对对方的“底”总要先了解一下。

通常在一个生人场合中,除了那些害羞怯生的人,总有人会先沉默一阵,静坐一旁“卧底”,等熟悉了彼此间的“游戏规则”后,才会启齿发言。这样的人并不是城府深的表现,而是相当懂得如何与人相交。就好像要走进一座城堡,必须先对方城堡外的护城河里游巡一番,等待对方放下门桥的一刻。



第一计 ▶ 借鉴经验

正确的说话艺术不仅表现在对自我的了解上，而且还要求了解对方的观点。在我们说话之前，一般要对对方的情况做客观的了解，因为只有弄清楚对方的观点，自己才能找到合适的应付措施。唯一能影响别人的方法，是谈论他所要的，教他怎样去得到。

请记住！当你明天要别人去做某件事的时候，譬如说，当你不要你的孩子抽烟的时候，别跟他讲什么大道理，只要让他知道，抽烟会使他无法加入篮球队，或赢得百米竞赛。

《孙子兵法》中有句名言：“知己知彼，百战不殆。”这也可以作为我们说话的基本指导原则。

借鉴经验的意思不但是指要努力学习更多的知识丰富自己，学习那些口才好的人的经验，要经常练习口才和反应，还指要对说话的对象有个初步的了解，这样才能对症下药。无论是寻常的交谈，还是正式的商业谈判，都需要做到肚中有货，对将要谈到的内容要有基本的常识，这样才不会一开口就露馅。

举例来说，“名嘴”崔永元经历了十多年的记者生涯，跑遍了中国的东西南北，有着丰厚的知识和生活积淀，才练就了一身能与任何人就任何话题进行沟通的本领。《五环夜话》主持人张斌也是记者出身，对体育的痴迷，对事业的热爱，使他有空就扎在体育群体中，无论什么体育项目，他都能如数家珍，娓娓道来……



| 六国合纵 |

战国时期，秦国仗着强盛不断发兵进攻邻国，占领了不少地方。其他六国都很害怕，想方设法去对付它。当时有一个人叫苏秦，他提出“合纵”抗秦，意思是六国联合起来共同抗秦。因为六国位置是纵贯南北，南北为纵，所以称为“合纵”。

苏秦是洛阳人。洛阳是当时周天子的都城。苏秦很想有所作为，曾求见周天子，却没有引见之路，被赶了出来。苏秦一气之下变卖了家产，到别的国家找出路去了。但是他东奔西跑了好几年，四处游说，却总是因为说不到点子上，也没做成官。后来钱用光了，衣服也穿破了，只好回家。

家里人看到苏秦回家的时候趿拉着草鞋、挑副破担子，一副狼狈样，都有些瞧不起他。他的父母狠狠地骂了他一顿；他的妻子坐在织机上织帛，连看也没看他一眼；苏秦求嫂子给他做饭吃，嫂子不理他，扭身走开了。

苏秦受了很大刺激，决心争一口气。从此以后，苏秦发愤读书，练习口才，天天到深夜。有时候读书读到半夜，又累又困，他就用锥子扎自己的大腿，虽然很疼，但精神却来了，他就接着读下去。传说，他晚上念书的时候还把头发用带子系起来拴到房梁上，一打瞌睡，头向下栽，揪得头皮疼，他就清醒过来了。这就是后来人们说的“头悬梁，锥刺股”的来历，用来表示苏秦读书刻苦的精神。就这样，苏秦用了一年多的功夫，口才和知识都比以前有了很大提高。

从公元前 334 年开始，苏秦开始凭借他的口才到六国去游说，继续宣传“合纵”的主张。他利用他这一年多苦学的知识，引经据典，详细论证他的“合纵”计划能给六国带来的好处，并保证说：如果由他苏秦来担任相国的话，一定能帮助六国抵抗强大的秦国。

苏秦成功了！第二年，六国诸侯订立了合纵的联盟，苏秦挂了六国的相印，成了显赫一时的人物。

这消息传到了苏秦的家乡，他的父母兄嫂都后悔以前对苏秦的态度不好。听说苏秦要去赵国经过洛阳，全家人特地赶到洛阳城外 30 里的地方，把路扫得干干净净，准备了丰盛的酒宴，跪着迎接

他。苏秦看到这情景,前后对比,百感交集。

苏秦的成功告诉我们,唯一能影响别人的方法,是谈论他所关心的、他所想要的,并且教会他怎样去得到。

| 高才与高裁 |

有位官员读《论语》时,有些语句不大理解,想请一位学识渊博的人来解说一下,就问手下人:“这里有高才吗?”

手下人刚好知道附近有位姓高的裁缝手艺不错,还以为这位官员要裁衣,就应声答道:“有。”

官员听了很高兴,就立即让手下人把这个“高才”召来。姓高的裁缝听到官员找他,很是受宠若惊,于是兴高采烈地就来了。

官员问姓高的裁缝说:“贫而无谄如何?”

姓高的裁缝有些不解,稍一停顿,回答说:“裙而无裱(衣服上打的褶子),使不得。”

官员也觉得姓高的裁缝答得离奇,就又问道:“富而无骄如何?”

姓高的裁缝以为官员要考自己,就应声答道:“裤而无腰也使不得。”

官员一听姓高的裁缝答得驴唇不对马口,就怒喝道:“走!”

姓高的裁缝慌忙答道:“若是有皱,小人这里有熨斗。”

这是典型的不了解对象的故事。请你在跟人说话之前一定要告诫自己,你感兴趣的是你所要的,你永远对自己所要的感兴趣,但别人并不对你所要的感兴趣。其他的人,正跟你一样,只对他们所要的感兴趣。

| 说话真难 |

明朝的时候有个乡下人,当了衙门里的巡捕,被派做守门人。



因为是乡下人,没有什么文化,连最基本的上级的称呼也不知道。

一天,太守到了,守门人跪报道:“太老官人请进。”太守听了很生气,责令将守门人拉下去打十大板。

第二天,太守来时,守门人跪报道:“太公祖请进。”太守又责打了他。

到了第三天,太守又来了,守门人心中思量:前日说乡下话不行,昨日说官场话也不行,叫我如何是好?他灵机一动,报告说:“前日来的,昨日来的,今日又来了。”

太守一听,禁不住笑了起来。

守门人其实并不愚笨,我们从他第三次的灵机一动就能看出,他只是不懂得如何去称呼上级的官名,如何避讳。这个故事告诉我们,该有的基本知识一定要事先准备好,否则一开口只会出洋相。

|李播冒诗|

唐朝的李播掌管蕲州的时候,很是爱才。有一次,一个叫李生的秀才来拜见李播,并献上了自己的诗。

李播看了李生所献的诗后大为吃惊,忍不住说:“这都是我的旧稿!你为什么拿我的旧稿来见我?”

李生用别人的诗来冒充是自己的大作,没想到正好撞上诗作的真正主人,顿时羞愧得无地自容,好半天才惭愧地说:“我拿着您的诗卷冒充我自己写的,在江淮一带已经好久了。今天就请求您把这些诗送给我吧。”

李播也很大度地说:“我老了,也就做到这个官职了。这些诗对我来说也没有用了,就送给你吧。”

李生厚着脸皮表示感谢,站起来就要告别。李播问他要到哪里去。

李生得意洋洋地说:“我要到江陵去拜见我的表丈卢尚书。”

李播问:“尚书的名字叫什么?”

李生答:“弘宣。”

李播大笑道:“秀才又错了,卢尚书是我的亲表丈,你怎么又冒

充呢？”

李生一看冒充又露了馅，便惶恐地致歉，并说：“承蒙您老送给我诗，那就将江陵表丈也暂时借我用一回吧。”

李播见这人脸皮如此之厚，大笑不已，把他送走了。

这位李生显然事先没有掂量清楚自己和说话对象的水平，结果刚好在鲁班门前弄大斧，两次吹牛都露了馅。

| 琵琶卜卦 |

在唐朝的时候，乡下有位何老太善用琵琶卜算，一时名噪四方，前去问卜的人络绎不绝，就连一些社会名流也争相前往。

一天，有个姓郭的官员慕名前来求占。他在何老太跟前拜了两拜，又献上银钱，想卜问一下他的官运。

何老太收了钱，调正弦，应和着琵琶声唱道：“是个大富贵好命，今年得一品，明年得二品，后年得三品，再后年便得四品。”

姓郭的官员纠正说：“您弄错了！品数越少，官位越高；品数越多，官职越小。”

何老太听了，紧接着就改唱道：“今年减一品，明年减二品，后年减三品，要是过个五六年，您就是没品数了。”

气得一直跪在地上的郭姓官员一下子跳骂起来。

这位何老太显然是个糊弄人的骗子，她不懂得如果想要钓上鱼的话，饵必须适合鱼，但她并没有准备好合适的饵。

| 练就一副好口才 |

口才好的人往往容易被人尊敬，而口才差的人容易被人遗忘，由此足以显示“口才”两字在人生旅程是具有何等重要的意义。

好的口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不



是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 30 英里到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩、如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空地布道，回来后也学他们的样子。他甚至对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃、练就口才，他常常朗诵、慢读课文。为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女，也是靠平时的艰苦训练练就了非凡的口才。肖楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作。经过这样的刻苦训练，肖楚女掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也提高了。1926 年，年仅 30 岁的肖楚女就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。他从小就注意培养自己的口才，还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的“口舌”。

这些名人与伟人为我们训练口才树立了光荣的榜样，要想练就一副过硬的口才，就必须借鉴他们的经验，像他们那样一丝不苟地刻苦训练。正如华罗庚先生在总结练“口才”的体会时说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

能够从容不迫地娓娓而谈，将使你的前途不可限量。想想凭借语言的力量操纵全场听众的那种快乐吧！

哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆斯曾写下六句话：“倘若你对某项结果足够关心，你自然一定会完成。如果你希望做好，你就会做好。若你期望致富，你便会致富。若是你想博学，你就会博学。只有那样，你才会真正地期盼这些事情，并一心一意地去做，而不会费许多心神再去胡思乱想其他不相干的杂事。”

让我们真正希望自己都有好口才。

第二计 ▶ 看人说话

明朝嘉靖年间，朝廷赋税繁重，害得民不聊生。海瑞深知民间疾苦，决意找机会向皇帝讽谏。

一天，海瑞与嘉靖皇帝下棋，海瑞乘“将军”的机会，叫道：“‘将军’！海内钱粮减三分。”嘉靖皇帝不明其意，没做出什么反应。

海瑞又再次寻找机会“将军”，并一字一板地说：“‘将军’！海内钱粮减三分。”这次，嘉靖皇帝听清楚了，可还是不知道海瑞为什么要反复地说这句话。

后来，轮到嘉靖皇帝“将”海瑞的“军”了，嘉靖皇帝也顺口说：“‘将军’！海内钱粮减三分。”

这时，只见海瑞连忙下跪谢恩。嘉靖皇帝见了，莫名其妙，问海瑞缘故。

海瑞说：“皇上不是亲口说，‘海内钱粮减三分么’？皇上说的话是金口玉言，臣下一定照办。”

嘉靖这才明白过来，但话已经出口，只好下令减轻了全国的赋税。

在真正成功的谈话里，了解对手是一种必要的准备，只有在这种准备的基础上，才能选择具体而有效的谈话方式。俗话说：“到什么山上唱什么歌；见什么人说什么话。”任何交际，都离不开特定的对象，与人说话，必须根据对象的实际情况，如年龄、身份、地位、文化修养、性格、彼此间的关系，来决定哪些该谈，哪些不该谈。说话不看对象，难免事与愿违。



|对什么人说什么话|

孔子带着他的几名学生出外讲学、游览，一路上十分辛苦。这一天，孔子一行人来到一个村庄，他们在一片树阴下休息，正准备吃点干粮、喝点水，不料，孔子的马挣脱了缰绳，跑到庄稼地里去吃了人家的麦苗。一个农夫上前抓住马嚼子，将马扣下了。

子贡是孔子最得意的学生之一，一贯能言善辩。他自告奋勇地上前，打算凭着不凡的口才去争取和解，说服那个农夫。子贡说话文绉绉的，满口之乎者也、天上地下，他将大道理讲了一串又一串，费尽了口舌，但是农夫就是听不进去。

有一位刚刚跟随孔子不久的新学生，学识、才干远不如子贡。当他看到子贡与农夫僵持不下的情景时，便对孔子说：“老师，请让我去试试看。”孔子见子贡也没有办法，只好答应让他去试一试。

新学生走到农夫面前，笑着对农夫说：“你并不是在遥远的东海种田，我们也不是在遥远的西海耕地，我们彼此靠得很近，相隔不远，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们该彼此谅解才是。”

农夫听了这番话，觉得很在理，责怪的意思也消释了，于是将马还给了孔子。旁边几个农夫也互相议论说：“像这样说话才算有口才，哪像刚才那个人，说话不中听。”

从这个故事我们可以看出，说话必须看对象、看场合。否则，你再能言善辩，别人不买你的账也是白搭。

|白费口舌|

唐朝著名大臣房玄龄的夫人性情嫉妒凶悍，房玄龄非常怕她，也不敢娶妾。

唐太宗李世民知道后很生气，于是就召见房夫人，告诉她说，现今朝廷大臣娶妾有定制，皇帝将赏给房玄龄几名美女，请房夫人