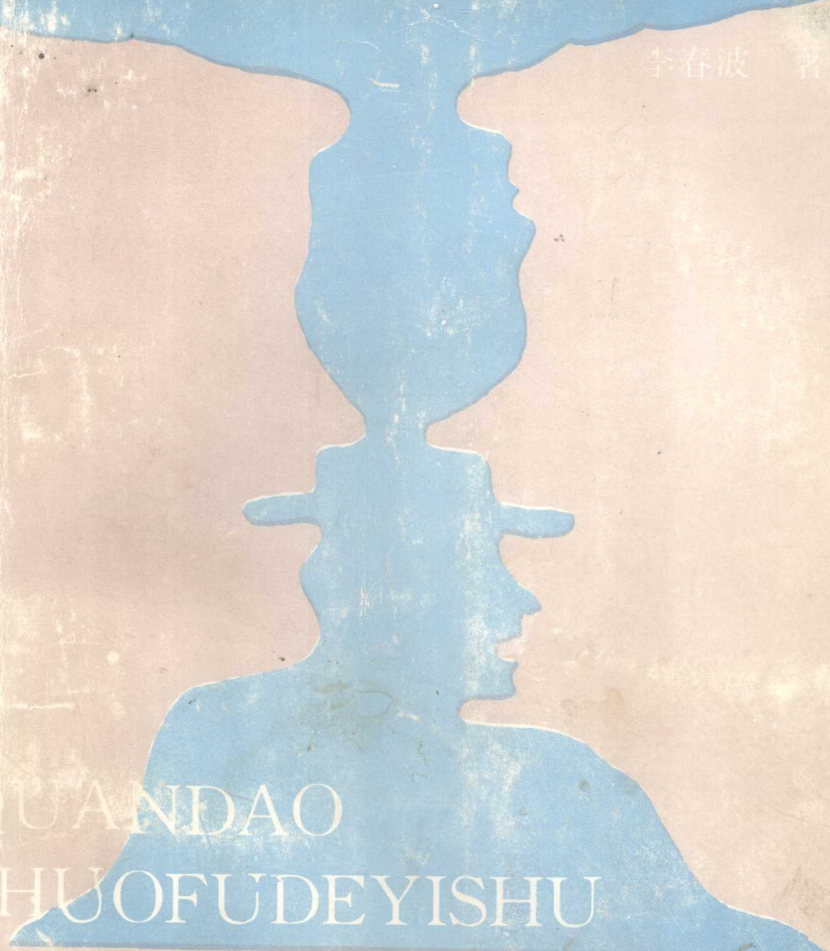


李春波 著



QUANDAO
SHUOFUDEYISHU

勸導說服的藝術

黃河出版社

劝导说服的艺术

李春波 著

黄河出版社

1991.8

劝导说服的艺术

李春波 著

•

黄河出版社出版发行

(济南大纬二路325号 邮政编码: 250002)

济南书刊印刷厂印刷

•

开本787×1092毫米1/32 9.625印张 205千字

1991年8月第2版 1991年8月第2次印刷

印数: 15001—25000册

ISBN7—80558—036—7

D·04 定价: 3.80元

序

刘示范

李春波同志上大学是读汉语言文学专业的，大学毕业后被留校做学生思想工作数年，后应工作需要调到省委宣传部去。我头一次接触到的是1984年12月他送给“全国高等学校思想政治教育研究会”成立大会的《苦恼人的笑》一文。那篇文章记述的是作者坚持思想工作情与理相统一的原则，自觉运用劝导说服的艺术，成功地使中文系一位大学生实现了思想转变的一个思想工作的过程。那篇文章，无论是记述的内容，还是文章的语言风格，都给我留下了一个朴实无华、自然亲切的良好印象。

近日，作者又带着他的《劝导说服的艺术》的书稿，让我为之写序，我便愉快地接受了。展读这本20多万字的书稿，感到它立意新颖，文笔流畅，内容具有浓郁的时代气息，觉着有股较强的吸引力，让我非一气读完不可；及至通读全书，仍觉余味犹存。我认为，这是在改革开放的新形势下，思想工作科学化、艺术化的一次可贵的尝试。

首先，作者从总体上肯定，劝导说服是思想工作的一种传统而有效的重要形式。这对于进一步克服长期以来思想工作中的“左”倾错误的影响，具有重要意义。思想教育不同于长官式的行政命令，更不可指望通过训斥和批判

来解决问题，它应该主要依靠情的拨动和理的说服，使人赶走心间的愁云、排解思想上的烦恼、减去精神上的痛苦，给人以启迪、鼓舞、抚慰和震撼。实践证明，劝导说服，的确是一把打开心灵之锁的好钥匙，是思想工作的重要手段和得体形式。思想工作者应当自觉地探索这种形式的内在规律性，以便灵活地运用这把“钥匙”，去开启人们的心扉。

第二，作者虽然极少搬运思想理论界流行的抽象概念和现成话，但在阐述自己的思想观点时，却没有回避当前思想理论界依然纠缠不清的“热门”话题。作者提出了“开导而不利诱”、“适合而不迎合”、“坦诚而不粗率”、“教育者而无教育态”等四个观点，都是近几年思想政治理论界众说纷纭但没有定论的题目。本书至少从理论上回答了这几个问题：①解决思想问题要与实际问题相结合，但提供物质实惠本身是不是思想工作？②适合对方思想特点和接受能力怎样与迎合对方低级趣味相区别？③思想工作中，在必要的情况下故意说假话，是否与实事求是、襟怀坦白相矛盾？④劝说者在“劝说”这一情境中客观存在的“教育者”身份该不该承认？

第三，全书较好地坚持了思想工作必须从实际出发因材施教的唯物主义原则。要获取思想教育的理想效果，施教前必须弄清受教育者的实际情况，在此基础上，针对不同情况，确定合适的科学内容和施教的正确方法。这个思想特点贯穿于全书始终，尤其在三至八章中体现得更为突出。

第四，该书重点强调了思想工作工作者自身素质的作用。作者专辟一章，论述劝说者提高自身能力与修养水平的重要意义，阐发了孔子的“工欲善其事，必先利其器”的观

点，并指出，思想教育工作者，“要想有效地说服他人，首先需要具备说服他人的本钱和资格，也就是说，要集德才学识于一身”；“作为一个思想教育工作者，他所行施的以高尚的思想品德为根本教育内容的劝导说服工作，决定了他必须首先成为一个具有较高的思想境界和优良品德的人。”

第五，这是一本集生动形象的文学性与多学科交互渗透的知识性于一体的思想教育应用理论著作。作者从实际出发，吸取了哲学、美学、心理学、教育学、伦理学、社会学、逻辑学、演讲学、公共关系学、行为科学等多种学科的有关知识，同时，恰当地设置了一批有血有肉、栩栩如生的人物形象，为这本书染上了一层浓重的文学色彩，增强了趣味性，使人读起来感到妙趣横生、爱不释手。

第六，具有很强的实践性和浓郁的生活气息。该书提出并论证的许多问题，都是我们一般人所熟悉或比较熟悉、在现实生活中经常遇到的问题，通过对这些问题的分析和对大量的现实生活实例的解剖，教给我们在处理同类问题时应采取的立场、观点和方法，如何提高在家庭、单位、社会履行劝说义务的技巧和能力，表明了作者具有对这门艺术的应用价值进行强烈追求的浓厚意识。这也是该书的可读性和生命力之所在。

一九八九元元旦

目 录

绪论	1
第一章 劝说的功能	6
一、激励功能	7
二、导向功能	9
三、安慰功能	12
四、协调功能	15
五、释疑功能	19
六、告诫功能	21
第二章 劝说的原则	25
一、开导而不利诱	26
二、适合而不迎合	30
三、坦诚而不粗率	33
四、教育者而无教育态	36
第三章 劝说的方法	39
一、迂回法	40
二、诱导法	44
三、现身法	48
四、树标法	52
五、对比法	55
六、暗示法	59
七、借物法	63

八、回劝法.....	66
九、激将法.....	69
十、警告法.....	72
十一、归谬法.....	74
第四章 劝说的过程	77
一、准备阶段.....	77
二、转接阶段.....	81
三、交锋阶段.....	88
四、收场阶段.....	92
第五章 劝说的语言技巧	95
一、浓重的感情色彩.....	95
二、生动形象的比喻.....	99
三、恰如其分的幽默.....	103
四、严密的逻辑思维.....	106
五、格言警句的妙用.....	112
第六章 劝说的辅助手段	116
一、面部表情.....	118
二、身体姿势.....	120
三、手势动作.....	122
四、语音声调.....	124
五、空间距离.....	126
六、环境气氛.....	130
第七章 劝说成功的基础	134
一、对症下药.....	135
二、尊重对方.....	141
三、通情达理.....	145

四、缩短距离.....	148
五、忠言顺耳.....	153
六、时机成熟.....	156
七、表率示范.....	163
第八章 劝说效果的制约因素.....	166
一、主体效应.....	166
(一)威望效应.....	166
(二)胆实效应.....	169
(三)情绪效应.....	172
(四)晕光效应.....	176
(五)台阶效应.....	178
二、客体心理.....	181
(一)抗拒心理.....	182
(二)悲观心理.....	184
(三)逆反心理.....	187
(四)悔恨心理.....	190
三、氛围影响.....	191
(一)家庭影响.....	192
(二)朋友影响.....	193
(三)团体影响.....	195
(四)社会影响.....	198
第九章 劝说者的能力与修养.....	201
一、劝说者的能力.....	201
(一)表述的能力.....	201
(二)辩论的能力.....	207
(三)应变的能力.....	211

二、劝说者的修养.....	214
(一)政策理论修养.....	215
(二)思想品德修养.....	117
(三)文化知识修养.....	222
第十章 劝说之禁忌	227
一、忌激化矛盾.....	228
二、忌急于求成.....	231
三、忌反常批评.....	233
四、忌官腔官调.....	237
五、忌空洞说教.....	241
六、忌不分场合.....	245
附录：艺术的劝说范例	250

绪 论

劝说，是一把打开心灵之锁的钥匙；劝说，是病痛者的一剂良药。有效的劝说，能使人赶走心间的愁云、排解思想上的烦恼、减去精神上的痛苦；有效的劝说，能唤醒濒临深渊的朋友悬崖勒马，能缓解邻里矛盾，减少部门内耗，乃至避免国际间的争战，最终化干戈为玉帛。古时候，毛遂说服楚王发兵救赵，解了赵围；墨子劝止楚王攻宋，避免了一场战乱；烛之武劝退秦师，郑国才转危为安……可见，在某种情况下，劝说者的“三寸不烂之舌，胜过百万雄师；两排伶俐之齿，利于治国安邦”。

当然，劝说活动并不都直接与战争的胜负和国家的兴衰相联系，大量的劝说活动却渗透在人们的日常生活之中。这是因为，人的思想认识问题，多半发生在大量的日常生活中。比如，在形势政策发生变化涉及到个人利益时，在工资奖金制度进行调整影响了自己的收入时，在提职、提级、入党、入团不如意时，在业务分工不理想时，在考学深造的愿望未能实现时，在事业和爱情受挫时，在夫妻、同事、亲友等人际关系不和谐时，都会出现这样那样的思想认识问题，严重地影响着人的生活情绪和工作情绪，甚至直接影响到人的前途、命运以至生命。此时此刻，非常需要有人用“劝说”这把“钥匙”，去打开他的心灵之锁。这把钥匙能否对上号，则是劝说成败的关键。

文有定则，术有恒数。行施劝导说服也必须遵循一定的规律，这个问题解决得怎么样，直接影响着劝说的效果，甚至直接决定着劝说的成败。平时，我们常遇到这样的情况：有的人，能把愁眉苦脸的人说得笑逐颜开，有的人能把情绪正常的人说恼了，有的人通过劝说解开了对方的思想疙瘩，有的人却因他的劝说加重了对方的思想包袱；同样一个道理，有的人讲得口干舌燥、唾沫横飞，不仅未能感染和触动对方，反而出现了“顶牛”现象，而有的人讲出来却能使对方心悦诚服、茅塞顿开。这当中的差别，关键受制于劝说者是否把握了劝导说服的内在规律。有则寓言故事，足以形象地说明这个问题——

有母好麻将者，呼朋党，博于己室。其长子怒，以雄辩理论相劝谕，长逾半日，其母笑博如故。次子前，亲母侧，低语谓母曰：“儿在校遵师训，在家听母亲，他日儿教母博，请勿罪焉。”四语甫毕，母悚然惧，抚其背曰：“吾儿言简而意重，母知过矣。”遂绝博。

在这个故事中，两个儿子都针对着母亲赌博这同一种行为进行了劝说，但劝说的效果相差甚远。这是为什么？不难看出，长子虽然也是出于好心好意，但由于他的话没有说到点子上，没有触及到母亲心灵深处的要害部位，效果与动机相分离，所以，其长达半天的雄辩理论，在母亲听来，只能增强逆反心理。而次子，话虽不多，却字字千钧，句句中的，四句话没说完，就使得他母亲“悚然惧”。用母亲的话说，就在于次子的劝说“言简而意重”，听起来动心入脑，感到句句在理、字字情深，心灵不能不为之震颤。由此可见，劝说，也是一门艺术。从事这门艺术，就要坚决遵循其

内在规律,这样才能自觉地、灵活地运用好这把“钥匙”,去开启人们的心扉。故事中的次子,在劝止母亲赌博时,虽然并不一定是自觉地和有意识地遵循了劝说这门艺术的内在规律,但不容否认的是,他的劝说实践,客观上符合了劝说艺术的内在规律,所以才取得了令母亲自觉“绝博”的劝说效果。

劝导说服的艺术,应当成为人生的必修课。因为不定什么时候,不定在什么情况下,任何人都会遇到某人因某事而需要你尽一尽劝说的义务,只要你具备与人为善的责任感和道德义务感,都会把劝说看作是义不容辞和责无旁贷的事情。

劝导说服活动,是思想教育的一种传统而有效的形式。形式是为内容服务的,正确的内容需要有一种合适的形式才能得到充分的表达。苏联教育家加里宁说:“有人会想,内容才是了不起的东西,而形式没什么意义。这是胡说、瞎扯。如果谁要想在社会上发生影响,就需要努力掌握形式。”辛勤耕耘在思想教育战线上的同志,尤其要把劝导说服的艺术作为自己的一门必修课。这是因为,思想教育工作者,需要经常与人开展面对面的谈心活动。谈心,犹如弹拨人的心弦,即把话说到人的心里去,使人心悦诚服、受到启迪、受到鼓舞、受到抚慰、受到震撼。谈心的过程,就是劝导说服的过程;劝导说服的目的,就是让人心服口服。毛泽东同志说:“要让人服,只能说服,不能压服。”要想说服,手中必须有真理;但光有真理还不够,还必须掌握表达真理的技巧,正如一个好的电影剧本必须借助于演员的精湛表演才能变成观众喜闻乐见的好影片一样,一个正确的思想,也要借助于巧妙

的劝说方法才能易于被对方接受。我们不妨列一道笨拙的公式，来说明一下劝说的技巧在劝说中的地位和作用：

$$Y \times Z = C$$

用Y表示正确的思想观点，用Z表示劝说的技巧，用C表示劝说的效果。假定Y的数值不变，Z的数值越大，Y与Z相乘的积就越高，反之，则越低，当Z等于0时， $Y \times 0 = 0$ ，其道理无论多么高明，都等于无用，所谓“两张皮”、“隔靴搔痒”，其根源就在于此。所以，一切从事思想教育工作的同志，必须在努力提高政策理论水平、思想道德水平和科学文化水平的同时，潜心研究劝说这门艺术的内在规律，掌握劝说的技巧，不断提高思想教育工作的艺术水平，把工作做得扎扎实实、富有成效，促进思想教育工作的科学化和高效率，更好地为两个文明建设服务。

掌握劝说的规律，不是一件轻而易举的事情，需要下一番苦功夫。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香”。掌握劝说艺术的内在规律，首先要对劝说对象的思想状况、觉悟程度、心理需求、情绪动机、脾气性格和文化素养等基本情况做到心中有数，以便对症下药。其次，要通晓劝说的多种方法，遇到新情况、新问题，能够做到随机应变，不断变幻手法，调整劝说的最佳角度，取得最佳效益。除此之外，还要虚心向那些具有与人为善的思想品质和高明的劝说技巧的人学习，不断提高思想道德水平和逻辑思辨能力以及语言表达能力，努力使自己成为合格的灵魂工程师。

当然，掌握并遵循劝导说服的艺术规律，决不能作茧自缚，不应被前人总结出来的固定模式所囿。古人说：“法譬诸规矩。规之形圆，矩之形方。而规矩所选，为楹、为

掣、为眼、为倨句磬折，一切无可名之形，纷然各出……故曰：变者，法之至者也。”^①这段话告诉我们，无论干什么事情，都要有规矩，但又不能死守规矩；能够从前人总结的经验框子中跳出来，灵活运用各种方法的人，才能悟出劝说艺术的真谛。波兰的著名教育家亚努什·科尔恰克说：“指望别人给你拿出现成的思想，无异于让别的女人替你生产你怀胎的孩子。有些思想是要你自己在阵痛中去生产出来，这样的思想才最宝贵。”中国历史上有个“纸上谈兵”的故事：赵括死读兵书，把兵书背得滚瓜烂熟，打起仗来，不分青红皂白，死搬兵书，不从具体情况出发，结果兵败身亡，四十万赵兵全被活埋。这不能不说是本本主义的一大悲剧。我们研究劝导说服的艺术，必须在借鉴前人经验的基础上，进行艰苦的劝说实践，在实践的“阵痛”中倾注自己的智慧和思想，这样才能炼就劝说的真功夫，否则，劝说的艺术只能成为书本上的死教条。

①：所引出自清·魏禧《魏叔子文集·陆基图文序》

第一章 劝说的功能

在科学技术日新月异、飞速发展的当今时代，广播影视、书报电话等现代化大众传播工具越来越被广泛重视和应用，这就为实现思想教育的现代化，提供了极为有利的必要条件。然而，再先进的传播工具，也有他的局限性。如果有谁不是这样认为，而一味迷信现代化的手段，将传统的劝导说服方式摒弃于思想工作之外的话，那他就必然会在姹紫嫣红、纷纭多变的大千世界里栽跟头。与此相反，面对面的劝导说服，作为人际交往中最灵活、最简便且感情色彩最为浓厚的教育手段，在某种程度上是其他传播方式无法比拟，也无法取而代之的。即便将来社会发展到完全普及了电视电话的程度，劝导说服作为人际传播方式的一个方面，依然有着重要的不可低估的作用。

俗话说：“听人劝，吃饱饭”，“不听好人言，吃亏在眼前”。一正一反，虽不无夸张，但实在形象，将劝导说服的功能和作用以其大众化的通俗语言揭示得一清二楚。综观古今中外浩如烟海的历史事实，劝说活动往往能使被劝者改弦更辙、变换决策，让宿敌握手言欢，令仇家重叙旧好，叫浪子幡然回首，将破镜再度复原。如此等等，足以说明劝说的确具有很强的生命力，它在人们的家庭生活乃至整个社会运行机制中，都能发挥出激励、导向、安慰、协调、释疑、告诫等多种功能，在协调人际关系、净化人们心

灵、提高人的素质、维护社会秩序、以及推进社会文明的进步等方面，发挥着巨大的能量。

一、激励功能

在现实生活中，任何一个人，如果没有点提神鼓劲的东西，就会死气沉沉、一蹶不振。而要活得有价值，有意义，就得要有所追求、有所作为，就得要时常充满着生活的激情和热情，因为“激情、热情是人强烈追求自己的对象的本质力量”。^①劝说，作为用话语来点燃人们心灵之火的艺术，具备着提神鼓劲、激发人们改造主客观世界的激情和热情的激励功能；这种功能发挥得好，可以使人们“追求自己的对象的本质力量”得以充分的显现。

“激励”一词，在心理学中指的是激发人们动机的心理过程。把这个概念拿到劝说中来，就是指通常所说的调动劝说对象的积极性问题。通过激励，可以使那些安于现状、不求上进、虚度年华的人感到内疚；使那些自以为看破红尘、自暴自弃的人感到悔恨；使那些只求温饱、与世无争、混天聊日的人感到惭愧。

人，都有对延续和发展其生命所必需的客观需要。这种需要是激发人的积极性、推动人的意志活动的动力。有了一定的需要，就会产生从事并指引某种活动去满足一定需要的愿望和意念，这就是动机。马克思、恩格斯曾经指出：人们“行动的一切动力，都一定要通过他的头脑，

^①：《马恩全集》第42卷第16页