

中国 古代 说服 艺术

潘大德 编著

K205

潘大德 编著

期 限 表

下列最后之日期本书必须归还

2002年4月7日

2007年5月18日

2007年9月20日

中国古代说服艺术

A0189356

四川教育出版社

一九九三年·成都

(川)新登字005号

责任编辑：文 壴

封面设计：何一兵

版面设计：刘 江

中国古代说服艺术

潘大德 编著

四川教育出版社出版发行

(成都盐道街三号)

四川省新华书店经销

内江新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 印张9.75 插页2 字数200千

1993年5月第一版

1993年5月第一次印刷

印数：1—2,530册

ISBN7—5408—1907—3/G·1825 定价：3.70元

□□ 目 录

前 言.....	(1)
一 旁敲侧击.....	(6)
晏子不更宅.....	(8)
宓子掣肘.....	(9)
淳于髡论酒极则乱.....	(10)
陶朱公决疑.....	(12)
淳于髡三笑.....	(13)
二 发人曲衷.....	(15)
鲍叔说救邢.....	(18)
公孙鞅劝秦孝公变法.....	(18)
惠王决计杀商鞅.....	(19)
张丑离燕.....	(20)
约法三章.....	(21)
封雍齿.....	(22)
三 换位分析.....	(24)
陈子亢阻殉葬.....	(26)
赵奢收税.....	(27)
谅毅为赵说秦王.....	(28)
曹冲巧计保库吏.....	(29)

刘禹锡改授	(30)
四 欲擒故纵	(31)
子西阻昭王游荆台	(33)
叔孙豹说三不朽	(35)
君不侮臣	(36)
吴起论功	(37)
惠益见宋康王	(38)
许绾谏筑台	(40)
齐貌辨说宣王	(41)
五 引证说理	(43)
鞭长莫及	(45)
唐雎说信陵君	(46)
解扬喊话	(47)
苏秦为合从说韩王	(48)
唐太宗君臣说公平	(49)
景公欲诛乡民	(51)
周襄王拒晋文公请隧	(51)
六 事理剖析	(54)
鲍叔荐管仲	(56)
晏子访问鲁国	(58)
晋平公贵言	(58)
晋平公问叔向	(59)
公孙支让百里奚	(60)
褚遂良论舜造漆器	(61)
景公射出质	(62)
七 事理辩驳	(64)

季文子论妾马	(66)
陈桓子被罚酒	(68)
赵简子论树人	(69)
田需对管燕	(70)
魏征论乱后易治	(71)
平都君说魏王	(72)
挂牛头卖马肉	(73)
八 扬长抑短	(75)
郭隗说昭王	(76)
刖跪击景公马	(77)
王彦方奖认罪者	(79)
任座直言	(80)
千金一诺	(81)
文德皇后贺太宗	(82)
九 以诚取信	(83)
寺人披见晋文公	(85)
庄辛说楚襄王	(86)
淳于髡献鹄	(90)
广武君向韩信献策	(91)
苏秦说燕易王	(93)
十 二难推理	(96)
鲁饥而不害	(98)
卫蹶融鬲荆师	(98)
子渊栖拒陈恒	(99)
庸芮救魏丑夫	(100)
不死之药	(101)

	长孙皇后不赞成大赦	(102)
十一	引类对照	(103)
	白季荐罪人之子	(105)
	惠施谏魏太子	(106)
	吴起说山河之固	(107)
	陈轸说坐山观虎斗	(108)
	裴让之谏高欢	(109)
	赵襄子饮酒	(110)
	魏征说唐太宗纳谏	(111)
十二	正反对比	(113)
	子产告范宣子轻币	(115)
	文侯问相	(116)
	叔向贺贫	(118)
	巧诈不如拙诚	(120)
	齐宣王见颜斶	(121)
	东方朔求增俸	(122)
	卫君与弥子瑕	(123)
	加膝坠渊	(124)
十三	发所未见	(125)
	晏子论坐朝威严	(127)
	晏婴谏以人礼葬狗	(128)
	孙叔敖新为令尹	(129)
	齐桓公召贤	(130)
	孔子教子贡领奖	(131)
	子路为蒲令	(132)
	郭氏之亡	(133)

十四	逐步引导	(134)
	麦丘邑人祝齐桓公	(136)
	堂谿公说韩昭侯	(138)
	庄暴见孟子	(139)
	某客说知人善任	(141)
	香居谏齐宣王	(142)
	梁惠王愿安承教	(143)
	王顾左右而言他	(144)
	京房与汉元帝共论	(145)
十五	理解宽容	(146)
	士为知己者死	(147)
	顾荣和厨师	(148)
	袁盎宽恕小吏	(149)
	楚庄王令绝缨	(150)
	宋太宗不责孔守正	(151)
	穆公失马	(152)
	王旦宽厚待寇准	(153)
十六	以言责行	(154)
	奋扬释楚太子建	(156)
	韩昭侯不许私求	(157)
	冯谖市义	(158)
	王珪巧谏唐太宗	(159)
十七	间接说服	(161)
	范痤脱险	(163)
	甘茂作齐国上卿	(164)
	项伯说项羽	(166)

晏子解梦	(167)
楚怀王拘张仪	(168)
负荆请罪	(170)
谢安渡海	(171)
十八 推己言理	(173)
孔子说知人不易	(175)
邹忌讽齐王纳谏	(176)
高祖置酒洛阳南宫	(177)
唐太宗论识弓	(178)
编马栈的难处	(179)
庖丁说养生之道	(180)
轮扁说读书	(181)
十九 引而不发	(183)
愚公谷	(185)
阎没叔宽谏纳贿	(186)
看相者论观人	(187)
三国攻秦入函谷	(188)
舌存齿亡	(189)
张旄止魏攻韩	(190)
二〇 陈说利害	(192)
烛之武退秦师	(194)
淳于髡谏阻伐魏	(196)
颜率说齐王援东周	(197)
刘邦加封秦宛守	(198)
甘罗说张唐相燕	(199)
厮养卒劝燕王释放赵王	(201)

外黄少年谏霸王	(203)
公宣子三谏哀公	(204)
张良劝刘邦勿居秦宫	(204)
二一 行为暗示	(206)
魏文侯见箕季	(208)
薛谭学讴	(209)
唐太宗劝丹阳公主	(210)
萧何自污	(210)
陈平脱衣免祸	(212)
王羲之装熟睡	(213)
二二 借题发挥	(215)
齐景公得金壶	(217)
颜渊论御马	(218)
孟子说利	(219)
孔子说忘性	(220)
田贊对楚王问	(221)
孟子说勿毁明堂	(222)
管仲论用人	(224)
叔向说危险	(224)
二三 旧事重提	(226)
鲍叔祝酒	(229)
优孟衣冠	(230)
王卫尉请释萧何	(232)
曹翰卖画	(233)
二四 抑扬说理	(235)
申叔时说楚庄王	(238)

刘洎谏唐太宗	(239)
孟尝君出行国至楚	(240)
顿子说秦散六国之从	(242)
多多益善	(243)
二五 反向诱导	(245)
景公欲杀养马人	(247)
叔向谏杀竖襄	(248)
优孟哭马	(249)
景公饮酒七日	(250)
优旃谏秦始皇	(251)
优旃劝阻漆城墙	(252)
汉武帝欲诛杀鹿人	(252)
烛过激赵简子	(253)
信陵君救魏	(254)
二六 釜底抽薪	(256)
弦高犒师	(258)
墨子止楚攻宋	(259)
吴王欲伐荆	(262)
椒举阻伐阳夏	(263)
庄子谏伐越	(264)
触龙说赵太后	(264)
二七 谈言微中	(268)
师旷劝学	(270)
景公问治国何患	(271)
甲士劝阻赵简子	(272)
南辕北辙	(273)

皇甫德参上书忤旨	(274)
樵夫荐举县令	(275)
苏代说淳于髡	(275)
苏代止赵攻燕	(276)
二八 将错就错	(278)
晏子制止国人击毂	(280)
简雍谏刘备	(281)
桓道恭巧谏桓玄	(282)
翟永龄止母念佛	(282)
师经撞击魏文侯	(283)
师旷责晋平公	(284)
郑氏智斥滕王	(285)
二九 移情排遣	(286)
杯弓蛇影	(288)
假药治真病	(289)
严辞疗愈耳疾	(290)
裴楷说签	(290)
望梅止渴	(291)
王旦巧谏宋真宗	(292)
华佗为郡守治病	(293)
三〇 警语悬念	(294)
高阳酒徒	(296)
韩信大呼得救	(297)
田差谏用驰逐之车	(298)
公子成父贺文侯	(298)
海大鱼	(299)

□□前　　言

说服是教育的一种重要手段，也是交流思想和感情的一种重要手段。一个人要能得到别人的支持和理解，要影响和改变别人的感情和意识，就必须具备较强的说服能力。说服不仅仅是语言表达能力的反映，“嘴皮子功夫”，它还是理论水平、思想水平、道德水平和知识水平的综合反映，是思维能力、观察分析能力和语言表达能力的综合反映。

人们常说：“良言一句三冬暖”。这句话既说明了良好、得体的语言，在日常交往中所具有的重要作用，同时也表明了说服的根本目的在于“攻心”，也就是说，要凭“三寸不烂之舌”去征服人心，做到说之使服，说之能服。所谓说之能服，就是能够使对方的思想认识、情绪和感情发生说服者所期望的某种变化。也就是要让对方头脑中本来没有的意识、观念树立起来，或者使对方

原有的错误意识、观念能得到纠正，建立起新的、说服者期望他具有的意识和观念，从而自觉地进行说服者所期望的行动，或者自觉改变、停止说服者所不希望看到的某种错误行动，放弃错误主张或计划。这里讲的“能服”，包括两种情况：一种是不得不服。因为你讲的道理正大，或者讲清楚了利害得失，对方虽然还不充分理解，不完全愿意或者不大乐意，但也不得不照你说的去行事。这就是口服心不服，至少也是心里不全服。第二种情况是心悦诚服。你讲的话不仅道理正大，而且语言得体，方法巧妙，比较好地左右了对方的感情，打动了、征服了对方的心。他不仅信服你讲的理，而且理解你的情，乐意地、自觉地照你说的去做。这才是说服者所希望达到的理想境界。

要让人心悦诚服，就得要讲清道理，陈说利弊，动之以情。这就要求说服者应当具有真知灼见，掌握感情引导、心理引导的方法。因此，说服者必须用马列主义、毛泽东思想武装自己的头脑，学好党的方针政策，加强思想道德修养，掌握丰富的知识。这样才能做到思维敏捷，目光敏锐，洞察力强，迅速准确地剖析事理，辨别是非，分清利弊，从而以理服人。当自己与说服对象之间还存在某种思想或感情障碍的时候，当对方情绪激动，或者悲伤，或者愤怒的时候，说服者首要的任务就是使之冷静下来，避开或者首先化解对方心中存在的思想障碍、感情隔膜。即使在双方心平气和的情况下交谈，做到彼此感情相通也是十分重要的，通情方可达理啊！

说服应当具备哪些条件才能取得理想的效果呢？南宋哲学家吕祖谦曾说过一段很有见地的话：“谏之道难矣哉。诚

之不至，未善也；理之不明，未善也；辞之不达，未善也；气之不平，未善也；行之不足以取重于君，未善也；言之不足以取信于君，未善也。”这段话里除了提出检验说服效果的两条重要标志“言信”与“行重”之外，主要讲了取得良好说服效果的四个基本条件：诚至、理明、词达、气平。

所谓诚至，是说要有诚心，还要使对方能感受到并且理解你的诚意。说服者要从关心人、帮助人、爱护人和尊重人的角度去考虑问题和处理问题，在说服过程中，诚心诚意听取对方的倾述，平等地与之交换意见，谈看法，论是非，分析利弊，共同寻求真理和好的处理办法。根据对方的精神状态、情绪变化、心理需要，把贴心话儿送到他的心坎上，巧妙地避开或者消除他心理上、感情上的障碍。从而达到缩短彼此间认识上的差距，最终统一思想认识的目标。

理明，是指把道理讲清楚，并且使对方弄明白或深深懂得这些道理。这就要求，说服者自己所持的“理”要正大。所提出的主张、观点要有充分的、正确的理由。赞成什么，反对什么要有符合情理、符合实际的依据。说话要实在，讲真话不讲假话，讲实话不讲空话。所陈述的事真实可信；所列举的根据真实可信；所讲的道理是大家公认的真理或符合生活逻辑的事理。这样人家就会相信你讲的道理，接受你的意见和主张，达到认识一致，感情相通。

辞达，就是清楚准确的表述自己的思想、感情，语言简练、平易、准确、生动而富有感染力和说服力。所用词语可以是直率、坦白，也可以是含蓄、隐晦；可以是质朴无华，也可以是铺张艳丽。要因人、因事、因地制宜。勿论采用什么样的语言表达方式，都要注意言之有物，表意准确，态度

鲜明。既要使对方能够乐意地听你讲述，又要能使他迅速明白你的态度、主张、观点，理解你的感情。

气平是指对方能心平气和，愉快地接受你的忠告。做到这一点，说服者必须善解人意，善于揣摸说服对象的内心世界，掌握他的个性特点，兴趣、爱好、心理状态。能“知其心”，才能“夺其志”，影响或改变他的固有认识或看法、主张。

我们的祖先历来重视说服的方法和技巧，讲究说服艺术。孔子在教育活动中，把“语言”列为教学内容之一。他说：“言以足志，文以足言；不言，谁知其志？言之无文，行而不远。”荀子也说：“凡人莫不好言其所善，而君子为甚。故赠人以言，重于金石珠玉；观人以言，美于黼黻文章；听人以言，乐于钟鼓琴瑟。”这些都清楚地讲明了美好的言词，恰当的表达，在日常交往中，影响别人的思想感情的重要作用。春秋战国时期的百家争鸣局面，特别是战国时期的策士们的游说活动，形成了崇尚辞令，重视说话方式、技巧的风尚，积累了丰富的说服经验。历代政治家、外交家及思想家、教育家们，在其传扬自己政治主张、学术观点和日常交谈、交际活动中所表现出的征服人心的策略、技巧，无一不闪耀着智慧的光芒，值得我们去学习、研究和借鉴。为了帮助有志于借鉴、学习古代说服艺术，从而提高说服技能的朋友们，了解和研究中国古代说服艺术，笔者从古籍中精选了近200个小故事，分列为30类，以讲故事，分析得失原因的方式，介绍古人的说服技巧和方法，期望能对朋友们多少有些启发和益处。

说服艺术内容丰富，涉及面宽，实用性强。笔者虽然喜

欢搜集说服故事，探讨这门学问，终因水平有限，力不从心，可能有不当之处。这里，斗胆奉芹，愿与志趣相同的朋友们共同切磋，更期望能得到朋友们的批评指正。

作者

1992年5月10日