

图书在版编目 (CIP) 数据

妙言巧辩得天下 / 赵新平编著. — 哈尔滨: 黑龙江美术出版社, 2007. 8
ISBN 978-7-5318-1942-4

I. 妙… II. 赵… III. 辩论—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 138738 号

书 名 / 妙言巧辩得天下

作 者 / 赵新平 编著

出版发行 / 黑龙江美术出版社

地 址 / 哈尔滨市道里区安定街 225 号

邮政编码 / 150016

责任编辑 / 乔 琛

发行电话 / (0451) 84270514 84270525

网 址 / www.hljmss.com

电子邮箱 / hrblb@sohu.com

版式设计 / 杨新华

印 刷 / 北京才智印刷厂

开 本 / 710 × 1010 毫米 1/16 开

印 张 / 16.75

字 数 / 230 千字

版 次 / 2007 年 10 月第 1 版

印 次 / 2007 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5318-1942-4

定 价 / 29.90 元

本书如发现印装质量问题, 请直接与印刷厂联系。

借鉴的力量

人的思想就像禁锢在笼子里的狮子，而笼子的钥匙就是语言，不将它释放出来，就无法发挥其王者的力量。

作学问有深浅，辩解也有精妙，古人是十分讲究言辞运用的。历史上的一些名士，在评古论今、交涉谈判、游说进谏时，就像指挥手指那样轻易、随便。历史上的雄辩家，如晏婴、孟子、张仪、苏秦、魏征等，他们或单刀直入指出君主的短处，或以迂为直让对方自己省悟，或直陈利害以警醒对方，或谦姿卑词、委婉含蓄，或先声夺人、占尽道理……真正做到“一人之辩胜于九鼎之宝，三寸之舌强于百万雄师”。

我们人人都会讲话，但要将话说得活泛、管用、立竿见影，这确实需要技巧。因为人生在世说话是必不可少的事。会说话，能让你结交更多的知心朋友；会说话，能让你在职场中游刃有余；会说话，能让你与人轻松沟通，独具个人魅力。

我们向古人学习辩论技巧，是为了对自己有所裨益，提高自己在人际交往中的本领。学习古人的妙言巧辩，就像种树一样，春天欣赏其花开繁茂，秋天则享受其果实。

俗话说，好马出在腿，好人出在嘴。上乘的说话高手，能够借鉴别人的长处，运用说话的技巧，解决在生活、事业中遇到的一个个困境，为自己的地盘，轻轻松松打出一片天下。

编者

2007. 10

目 录

第一章 虚张声势 引起对方注意

虚张声势，即故意夸大或捏造事实，说一些惊人的话，使人听了吃惊，借以引起对方的注意和思考。这种论辩的谋略是以危言惊之诱之，继而以正言服之。危言为“奇”，正言为正，正奇合战，相映生辉，从而制服对手。

- 故作姿态 酈食其自荐有术 /2
- 谎言有术 酈生逼迫齐王作出选择 /4
- 危言耸听 引起对方警觉 /6
- 桀骜不驯 宁戚折服齐桓公 /9
- 言辞狂妄 王斗别具一格谏齐王 /12
- 标新立异 孔融巧借“金字招牌” /14
- 大造声势 陈子昂借机露才 /16
- 敲山震虎 刘邦借机树威严 /19
- 小题大作 和珅博得乾隆帝好感 /21





第二章 硬话软说 避实击虚

这是重要的论辩谋略之一，面对劲敌，不应在不利条件下正面冲突，而应巧于周旋，见机行事，以柔克刚，动之以情，言之以理，柔势化解，折服对手。

- 晓以利害 赵匡胤杯酒释兵权 /24
- 巧卖关子 苟息借机谏灵公 /27
- 明扬实抑 晏子忠言不逆耳 /29
- 巧避锋芒 段秀实绵力迎郭希 /31
- 先礼后兵 丘迟的《与陈伯之书》 /33
- 计出万全 墨子止楚攻宋 /36
- 铺垫设伏 刘墉参奏乾隆帝 /39
- 设身处地 晓之以利说服对方 /41
- 妙语精言 不以多为贵 /44

第三章 临阵不慌 沉着应对

应变就是对一些突发之事、意外之事，做出快速反应，不失时机地采取制胜对策，依据“敌情”之虚实，随之变换应战方略的能力。打仗如此，论辩亦是如此。

- 倒打一耙 红娘化解窘境 /48
- 沉着机敏 谎言遮虚显智慧 /50
- 反唇相讥 迎头痛击出言不逊 /52
- 以退为进 张松后发制人 /54
- 机智善变 戏谑相对谋略显 /57

- 巧妙机敏 纪晓岚强词夺理 /59
以谬治谬 巧姑智设圈套诱知府 /61
反应敏捷 适时应对化解危难 /63
藏巧于拙 圆智辩才不让乾隆 /65

第四章 义正词严 晓以利害

义正词严，是一种从正面阐述正确的道理，摆出事实，并以严肃的言词说服别人的一种谋略。面对强权，不怕暴虐，不畏邪恶，敢于挺身而出，从正面说明事件的正确性、必要性，说明事物发展的必然趋势，从而去启发、影响、折服对方。面对强权转弯抹角，旁敲侧击在此时显得软弱无力。

- 直陈利害 甘罗警醒张唐 /68
反唇相讥 冯唐面辱刘恒 /71
步步紧逼 李涛怒斥石敬瑭 /74
切中要害 魏征至言取信于民 /76
直言不讳 选择对象至关重要 /79
晓以利害 需讲究方式方法 /83
直言劝谏 让对方感到愧疚 /85
揭示荒谬 王国用层层剥笋劝朱元璋 /88

第五章 先声夺人 反客为主

反客为主，是兵法中常用的一计，其实也就是原来被动的一方积极主动地出击，使自己摆脱被动的局面。在论辩时，运用“反客为主”的策略，往往能够达到出奇制胜的效果，特别是当你居于不利的地位，使





用这一招往往能收到奇效。

- 先声夺人 苏从忠言直谏 /92
- 反客为主 诸葛亮智激孙权 /94
- 寓贬于褒 夏完淳巧骂洪承畴 /97
- 直指要害 王猛气度慑桓温 /99
- 以傲制傲 颜蜀舌战齐宣王 /101
- 明知故问 大智若愚投石问路 /104
- 一针见血 吴起反诘魏文侯 /106
- 孤注一掷 唐睢不辱使命 /109
- 寓规于颂 李元度危言励主 /111

第六章 迂回智取 委婉周全

论辩谋略是门艺术，贵在不直，“人贵直，文贵曲”。一篇文章，径直来去，一览无遗，索然无味。曲文的魅力，在于曲径幽深，峰回路转，山穷水尽，忽又柳暗花明，一景未了，一景又来。艺术如此，论辩也是如此，论辩的艺术，也贵在不直。

- 借喻明理 孟子游说梁惠王 /114
- 妙用典故 甘夫人借古劝夫 /117
- 正话反说 优孟妙谏楚庄王 /119
- 意他言己 邹忌讽齐王纳谏 /121
- 牵强附会 诸葛亮智激周瑜 /124
- 先承后转 优旃巧正“漆墙御敌” /127
- 以事喻理 庄辛设喻励楚王 /129
- 妙用类比 曹睿巧说魏文帝 /132
- 通权达变 晏子巧妙批评齐景公 /134
- 情理交融 范睢借古喻今打动秦昭王 /137

第七章 虚虚实实 进退皆宜

虚虚实实，虚实兼施，虚实之术，贵在不定：“谋莫善于不识”，虚虚实实，或虚而实之，或实而虚之，或虚而虚之，虚实兼施，多来几手，致使对方疑虑，无法做到知己知彼。

- 善意谎言 娄德纳巧言进谏 /142
- 自言自语 冯谖向孟尝君要待遇 /144
- 两难选择 进可攻退可守 /146
- 以假隐真 知县巧破失窃案 /149
- 抓住要领 “九九”老人出奇制胜 /151
- 以静制动 范睢顺以导暇 /153
- 故作姿态 声东击西巧达目的 /157
- 动之以情 齐貌辨感化齐宣王 /159

第八章 因人制宜 善加引导

《孙子兵法》云：“去兵形如水，水之形，避高而趋下；兵之形，避实而击虚。水因地而制流，兵因敌而敌胜。”论辩用谋，与此相似，它要求因人施言，在陈述理由说服对方的时候，要因人而异，要针对不同的人，要符合对方的个性特征，机动灵活，只有这样才能达到预期的最佳目的。

- 旁敲侧击 优孟提醒楚庄王 /162
- 借题发挥 乐羊子之妻巧劝夫 /165
- 因人施言 苏秦合纵抗强秦 /167
- 先行寒暄 触谿劝谏赵太后 /169





- 嬉谑达意 博尔奔察讽谏乾隆帝 /172
- 软硬兼施 张仪巧破诸侯合纵 /174
- 妙用类比 郭隗深入浅出论求贤 /178
- 就事论事 刘邦疑窦冰释用陈平 /180
- 掩盖真实企图 彭玉麟的“包裹术” /183
- 因势利导 孟子劝说齐宣王 /185

第九章 悬而不决 模糊应对

对于某些不能说、不便说、不愿说的话，可以采取悬而不决、模糊应对的策略，避免陷自己于进退两难的境地。这正如兵家所说的进可攻，退可守，攻守兼备，方能立于不败之地。

- 含糊其辞 纪晓岚哑谜传意 /190
- 设置悬念 门客三字折服靖郭君 /193
- 不予理睬 李豫故作糊涂 /195
- 引而不发 刘备导演索图戏 /197
- 示假隐真 老者戏耍郑板桥 /201
- 小骂相助 东方朔撬动刘邦恻隐心 /204
- 顾左盼右 寇准只说事实不下结论 /206
- 故作糊涂 颍考叔的攻心术 /208

第十章 机智灵活 巧言脱困

遇到对方故意刁难时，运用得体的言辞，敏捷的思维，不卑不亢反击对方，就会让刁难者心悦诚服，转变对你的态度。巧妙的言辞，有时不仅能避免尴尬，解除窘境，甚至在大麻烦来临时，也可以用它来达到避实就虚的效果。

- 故弄玄虚 龙阳君借哭巧得宠 /212
巧言令舌 子贡计救鲁国 /214
改诗为词 解缙机敏免害 /217
将计就计 郑庄公欲擒先纵 /220
以假乱真 小太监谎言避祸 /222
明哲保身 武则天舍近求远 /225
把握分寸 陈圆圆巧言激将 /227

第十一章 适度赞美 突破难关

人总是喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。换句话说一个人受到别人的赞美，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。人都有自尊心，在论辩时，特别是当自己处于弱势地位的情况下，运用适度赞美的策略，往往效果极佳。

- 骄而捧之 刘墉不着痕迹捧乾隆 /232
又捧又跌 皇后巧戏洪承畴 /234
善解人意 高士奇不着痕迹捧康熙 /237
寓贬于褒 长孙后“循礼”规李世民 /240
真诚赞美 纣石烈良弼不卑不亢 /243
察言观色 胡雪岩的“近贴术” /246
先扬后抑 孟子巧妙批评齐宣王 /250



第一章 虚张声势 引起对方注意

虚张声势，即故意夸大或捏造事实，说一些惊人的话，使人听了吃惊，借以引起对方的注意和思考。这种论辩的谋略是以危言惊之诱之，继而以正言服之。危言为“奇”，正言为正，正奇合战，相映生辉，从而制服对手。



故作姿态 酈食其自荐有术

秦朝末年，天下豪杰并起而抗秦。刘邦率军由彭城直奔函谷关。他途经高阳时准备消灭驻扎在那里的秦军。

高阳有一个名叫酈食其的人，虽年过六十，但酒量过人。这个人尽管家中贫穷，地位卑贱，但满腹经纶，喜欢评论国家大事。在乡里当个地保，管些看门一类的杂事，很是不得意，酒后常评论一些起义首领战略战术的得失。为此，周围的人都笑他口出狂言，叫他为“狂生”。

刘邦部下有一名骑兵是酈食其的乡亲，彼此比较熟悉。酈食其对那个骑兵说：“我听说沛公为人傲慢，但很有韬略，我仰慕已久，愿跟随他，你给做个引见人吧。”

这位骑兵说：“沛公不喜欢儒生。”

酈食其说：“你就照我的话去说，就说我们乡里有个六十多岁的老头，大家都叫他狂生。”

看在同乡的面子上，骑兵见到刘邦，转告了酈食其的请求。刘邦约酈食其到他的驿舍见面。

酈食其一进门，看见两个女子正给刘邦洗脚，他故意慢慢腾腾地走到刘邦面前，只是作揖却不见下拜。刘邦一见是一个儒生，心里很不在乎，坐在床上一丝不动。

酈食其高声问道：“足下带兵到此，不知是帮助秦国攻打起事的诸侯呢，还是帮助各诸侯讨伐暴秦？”

刘邦看他说话唐突，明知故问，大为恼怒，便骂道：“你真是一个不识时务的书呆子，天下人谁没有尝过暴秦的苦头？天下各路

豪杰都兴兵讨伐暴秦，我怎么会帮助秦呢？”

酈食其马上说：“足下如果真心想讨伐暴秦，为何见到年长的人这样无礼？您想一想，行军打仗不能蛮干，要有良谋；如果您对待贤士这样傲慢，谁还会为您献良策呢？”

刘邦听后急忙擦脚穿鞋，向酈食其致歉，恭恭敬敬地说：“先生有何良策，请指教！”

于是，酈食其坐下为他分析局势，他说：“足下的兵马不足一万，如果想攻入秦国国都，这好比赶着羊群扑向老虎，只能是白白送死。依我之见，不如先去攻占陈留，在那里招兵买马，扩充军队，以图大业。”

刘邦问：“攻取陈留，先生有何计？”

酈食其说：“我与陈留的县令相识，可以劝他投降献城。如果他不肯，您就率军进攻，我作为内应，把城门打开，这样就可以取下陈留”。

刘邦依计，派酈食其先行一步，然后调集精兵随后赶到。酈食其来到陈留，见到了县令，将眼前形势分析一遍，劝县令投降。这个县令决意不肯投降，酈食其又投其所需，帮助他设计固守陈留的计策。县令听了很是高兴，便设宴款待酈食其。结果县令喝得酩酊大醉。

当天深夜，酈食其作内应，从县衙拿出令箭，假传县令的命令，骗开城门，放入刘邦事先埋伏好的军队。

第二天，刘邦带大队人马进入陈留城。百姓听说刘邦是讨伐暴秦的，无不欢迎。刘邦在此招兵买马，队伍壮大了近一倍。为表彰酈食其的功劳，封他为广野君。后来，刘邦由此向西挺进，果真抢在项羽之前攻入了函谷关。

妙语感悟：

成熟的人所追求的是实际的东西，不要为了感观上的满足而去故作姿态吸引他人的注意，而是要通过故作姿态带来实际的好处，更重要的是目标的达成，和自我的实现。





谎言有术 酈生逼迫齐王作出选择

谈判中有一种现象，那就是“说谎”。

“谎言”或“半真半假的谎言”有可能出现在谈判的开场之后、论战之中或讨价还价之时。谈判过程中，双方在相互试探，相互调整，作为策略，作为对虚价、虚理的攻击，把一些真真假假的话拿来运用，只要能使“谎言”不对成交的基础发生根本的影响，不构成对谈判惯例的实质性触犯是可以适当应用的。

作为谈判家，面对连篇的谎言，除了“去伪存真”的评驳外，以牙还牙，以其人之道，还治其人之身，以求更快更好地与谈判对手抗衡，反之，如果不能合理地、针对对方的“虚假”与“编造的故事”作出反应，反而显得天真幼稚，使自己处于进退维谷的艰苦境地。两方相对，来而不往非礼也。如果对方采取务实的态度，你最好以实相待；如果对手“假、大、空”，就应该将其“谎言”完全地“完璧归赵”。

谈判中的说谎或夸张，只不过是使对手相信自己的观点从而使其接受自己的要求。例如，在楚、汉相争之际，酈生认为齐国兵力强盛，不易强取，只能智夺，于是酈生去说服齐王。酈生在以事实为基础的前提下，做了很多夸大与修饰，仅凭三寸之舌就解除了齐国的武装。

酈生问齐王：“您知道天下人心的归向吗？”

齐王说：“不知道。”

酈生说：“您知道天下人心的归向，那么齐国可能保全，

否则齐国便可能不保。”

酈生进而指出人心归向汉王，齐王问为什么，酈生说：“汉王与项王合力往西攻打秦朝，并约定谁先进入咸阳谁就在那里称王。汉王先进入咸阳，项王违背盟约不给汉王以咸阳，而要他去汉中称王。项羽迁徙并杀死义帝，汉王听即便动员蜀汉的军队攻击三秦，出函谷关，追问义帝的所在，收集天下的军队，立起诸侯的后代。汉王杀富济贫，与天下人共享其利，英雄豪杰贤人才士都非常敬佩汉王。而项王恰恰相反，他违背盟约，杀死义帝，不记别人之功劳，只记他人之罪过，胜仗不赏，占城不封，他只信本族，他聚敛钱财。因而天下人都反叛他，贤人才士怨恨他。所以，天下人心归属汉王，汉王可以毫不费力地调动天下之诸侯……”

酈生在与齐王的谈判过程中就做了很大的夸张。他首先告诫齐王应该认清形势，权衡利弊。然后，一一列举汉王与项羽的不同作为，极言刘邦为仁义之君，项羽为残暴之人。最后向齐王施加压力，指出其只有两条路可以选择，从而逼迫齐王做出归服的举动。

妙语感悟：

在谈判中不失时机，恰到好处地夸张，有时会增强语言的文采与说服力。但谈判者应注意夸张的分寸。因为谈判的目标要具体实在，只有实在的东西才能令对手信任；如果无限度地说大话，开空头支票，哄骗对方，对方是不会买账的。





危言耸听 引起对方警觉

危言耸听，即故意夸大或捏造事实，说一些惊人的话，使人听了吃惊。作为成语，用于贬意，但作为论辩谋略，是指讲一些惊人的话，使人听了吃惊，借以引起对方的注意和思考，从而进一步说服对方。

燕文侯死了，太子即位，即易王。趁着燕国易王初立之时，齐宣王侵燕，掠夺燕国土地，夺得数十城池。

燕易王接到消息，立即召见滞留在燕游说合纵的纵横家苏秦，说：“先生刚来燕国之时，先王曾派你出使齐国，成功地促成六国合纵，然而今天齐国背弃盟约，向燕国出兵，如此胡作非为，燕国岂不成了天下笑柄。当时撮合六国盟约的是您，现在无论如何请您走一趟齐国，希望齐国能将夺去的土地归还燕国。”

于是苏秦出使齐国，但要回齐王夺去的土地，确实是件难事，苏秦究竟如何要回燕国的土地呢？

苏秦一到齐国，见到齐宣王，便“俯首以庆，仰首以吊”。所谓“俯首以庆”，即苏秦向齐宣王庆贺从燕国夺得土地，齐国又扩大了领土；所谓“仰首以吊”，即齐国的命脉将因此而断绝，齐国将面临灭亡的危险。

苏秦既祝贺又吊丧，使齐宣王既糊涂又吃惊，连忙诚恳相问。苏秦说：“大王应该听到这样的话，人纵然到了垂死的边缘，也不会笨到去吃乌啄（毒草名），因为吃了乌啄，只会加速死亡。燕国虽然是个小国，但燕王和秦王有亲戚关系（易王的妃子是

秦惠文王的母亲)，如今你夺走了燕国的领土，则贵国今后势必与秦国成为仇敌。如果强秦做了燕的后盾，大举进攻齐国，那齐国不就像垂死的人还吃乌啄是同样的道理吗？”

齐宣王脸色一变，心里有些担心，苏秦接着又说：“自古以来成功者都知道‘转祸为福’的道理，所以我认为如果把夺去的土地还给燕国是最佳的解决方法，如果把土地归还燕国，燕王定会大喜，秦王也会因此而高兴。”

苏秦的一番话，使齐宣王把夺去的土地还给了燕易王。

苏秦说服齐宣王，靠的是危言耸听的谋略，极力夸大齐宣王侵燕的后果，先是“俯首以庆”，接着“仰首以吊”，这一“庆”一“吊”，引起了齐宣王的震惊和注意，使其在胜利中冷静下来，能认真仔细听取苏秦的分析。接下来的一段话是正面讲道理，以吃乌啄比喻齐王攻燕，说明齐攻燕的后果，说明战略格局中齐国应该注意的问题。苏秦先以危言耸听的听闻，接着直陈攻燕夺城的后果和危害，一奇一正，相辅相成，终于说服了齐宣王。

如何取得危言耸听的效果呢？

求异反常。一般人说话，总想把话说得正确，能自圆其说，离荒谬越远越好，但故意说一些“荒谬”的话，再加上异常智慧的解释，就能起到耸人听闻的效果。抓住危险之事，极力渲染夸张，借以耸动视听，从而达到劝谏的目的。

明朝时期，朱棣皇帝闲来无事，想到江西吉安一带游玩，传下旨意，要吉安知府筑路修桥接驾。解缙得知此事，认为皇帝每次出巡，挥霍奢侈，百姓劳役陡增，税收增多。于是连夜写了奏折，翌日上朝，面奏皇上。

朱棣皇帝一见奏章，大怒：“解缙，天子出游，乃施恩泽于民间，你如何这般阻挠？”

解缙说：“皇上息怒，我的上疏，实为龙体着想。皇上有所不知，吉安自古有‘吉水急水’之称，那里山高无路，唯有从水路走，水急浪大，岂不惊了圣驾。”

朱棣皇帝说：“我让吉安知府造巨舟，岂有镇不住‘急水’之理。”

解缙笑道：“纵有巨舟，却难过峡江县，江西俗语说：





‘峡江峡江，压断手掌’，那里江窄暗礁多，莫说巨舟，就是竹排也很难通过。”说着，解缙招了招手，命人捧来一条扁鱼。解缙呈上，说：“皇上请看，此鱼产于峡江，由于江窄，久而久之，连鱼身子也压扁了。”朱棣皇帝一看，信以为真，便取消了游吉安打算。

为了说明吉水之“急”，耸动视听，解缙先引用俗语“吉水急水”，当听说朱棣皇帝已命打造巨舟，又引用江西俗语“峡江峡江，压断手掌”，以此来说明游吉安、吉水的危险性。最妙的一招是捧来一条扁鱼，说明是因为水急江窄，鱼的身体也被压扁了。这一招，最终让朱棣皇帝打消了游吉安的念头。

要达到危言耸听的办法很多，在此不一一列举。必须要说明的是，“危言耸听”不是目的，而是手段，说“危言”的目的是借以引起对方的警觉和注意，要达到目的还需进一步说明道理，直至达到劝谏的目的为止。如果只追求形式，以手段为目的，则只能事倍功半，徒劳一番而已。

另外，危言过头，夸张不当，渲染过分，则谁也不会相信，不仅不会引起注意和兴趣，反而会产生逆反心理，至此，画虎不成反类犬，岂不弄巧成拙。

妙语感悟：

危言耸听的谋略思考是以危言惊之诱之，继而以正言服之。危言为“奇”，正言为正，正奇合战，相映生辉，从而制服对手。这正如兵家所说：“正者当放，奇者从旁击不备；以正道合战，以奇变取胜。”