任畢明著
增訂新本

談話術

實學書局刊行
一九四三年六版

談話術

任畢明著

增訂六版

五版的話

這本書是我在某訓練機關的講稿，由同學們筆記經我整理而成功的。這三門作爲社會活動門徑的科學，在這幾年來，應過多次的特約講授，所以搜集到一些材料。不過，在我書困難的今日，缺憾依然是很多的。

出版後，有幾位文化好友，認爲本書所引例子，大部份涉於深奧，恐非一般人所能閱讀，我本來亦有這個感覺。但爲了引起學者鑽研深造的興趣，和連帶介紹一點我國固有學術起見，這樣亦未嘗不可。而且，我對於晦澀部份，有好些地方，已經翻成現代語來表達，其餘敍述，則自信能根據通俗原則，只要具有中學程度，便可以閱讀了。所以，我對於這點，還是暫行保留。假如再要通俗的話，除非有機會再寫一本ABC之類的東西。

此外，書裏面有好些不完備的地方，本來再版或三版時要修訂一番的，可惜爲了翻版時間相隔太遠，人事過忙無暇，而沒有如願。最近接到書局通知即要五版，並且催促多次，未決心花了

一個星期的晚上，把它重閱一遍，着手補充曉正校勘了多處。這樣一來，也許比較原版好了一些。「在賣花聲花香」的通習之下，這本書大概不致被誤爲滯銷商品吧。

過去一些人認爲演講雄辯談話這三者，不是學問，而是天才，因而自甘菲薄，不知古時蘇秦應頭刺股揣摩陰符，卒成功爲一個縱橫大家。這本書，可以把這種觀念粉碎。又有一些人，認爲這三者不過小道，無關得失要旨，也因而加以小覷。當然，這三者不能概括現代生存活動的武器，然而事實上却不能不說是生存活動武器裏面的利器。這也是本書所給予人們的認識。

還有幾句話要說說：本來，這本書的版權，是和我當堂應酬關係了的。正等於舊人賣掉的兒子，兒子中狀元，固然不干我的事，討飯吃也與本人無涉。可是，骨肉到底是自己的骨肉，或愛之情，人所難免。我希望我的親生兒子顯親揚名，和他的養父希望他撐起門戶的心理，是一樣熱切的。所以我必要費神加以修訂，就是爲了這心理的使然，以後，仍然永永不會忘掉他的，最後，我更希望世叔伯們對於他愛護匡持，使他給人聽得起，那這我所深深感謝的！

摯朝 三十一，七，十二，湘委。

談話術　目錄

一 先來一席話

除非那人是啞吧，不然，他不會箝口結舌，一聲不響。因此，要傳達彼此的意見，最先，最簡捷的方法就是談話。

談話和「技術」

一般的談話無所謂術，也不覺得什麼困難，但我們如果要把談話的功用發揮到最高點，那末，我們就不應該隨便把談話看作吃飯睡覺拉矢那麼尋常。仲尼曰：「言以足志，文以足言，不言誰知其志？言之無文，行而不遠。」易曰：「書者尚其詞。」怎樣才可以「文」？怎樣「尚其詞」？這就是術，就是有它的困難。

因爲，談話的最高功用如同談話的目的，不止是僅僅要做到傳達彼此的意見，而且要做到因我的意見的傳達而達到對方意見的被說服。所以，談話已經成爲互相說服的一種工具。

「孔子見子桑伯子，子桑伯子不衣冠而處。弟子曰，『夫子何爲見此人乎？』曰，『其質美而無文，吾欲說而文之。』孔子去，子桑伯子門人不說曰，『何爲見孔子乎？』曰，『其質美而文繁，吾欲說而去其文。』」（見說苑修文）像這樣的例，在春秋戰國裏面，佔著和戰爭紀錄一

敬的態度，差不多在一個從事政治活動的人，都得講究這一套。孔門不是還特設言語一科嗎？所以，談話是很重要的一種工具。

怎樣說服呢？即是談話的技術是什麼呢？設言語科的君先生告訴我們很好的原則：「夫談說之術，齊莊以立之，端誠以處之，堅強以持之，辯義以喻之，分理以明之，歡欣芬芳以送之，寶之珍之，貴之神之。如是，則說無不行矣。」是必調能盡其所長，達其無類之說，不形之行，即使人不能參加意見的話：這些，都是以使人不易相信，不易明白，不易悅服的。於此，可見談話技術的輪廓和它的重要。

比方：甲向乙說：「這本書不好。」丙向乙說：「這本書你覺得怎樣？」甲的說法是絕對的，使乙沒有置喙的餘地，而丙則否，他要聽取乙的意見。或者說：「我覺得這本書不好，你以爲

怎樣？」這說法是相對的，即是不認爲自己的意見是絕對，而另一方面則尊重乙的意見。這就是我們所謂談話技術的一個例。談話是對流的，這道理，我已經在演講術裏面提到，換言之，談話的方法是「兩商法」，否則就是命令或者訓話。然則，我們又到談話技術的運用法則。

合而言之，我們所謂談話，是一種有意的向對方講話，故能運用談術。

談話和宣傳

善於講話的人，他就是一個善於運用生存武器的人，他能夠靠他的武器去征服四周的環境，建立四周的友誼，而成就他的事業。相反，一個不善於講話的人，即不能根基太大，也必到失敗。所謂「一言興邦，一言喪邦」，這說法一點也不會過分。

有意的談話，用老方法來說，它包括游說，諫諍兩種。游說是向對方提出自己的意見，使他接受。諫諍是根據對方的言行，而爭以勸說，使他折服，捨起來，他就是宣傳。所以，談話在宣傳裏面，佔着一個很重要的地位。

我們說過：「我們要等過文化，在今天很落後的大衆的耳朵着想。凡是聽得聽，會講話的人，使他都有享受文化的機會。」因此，我們也曾推崇過演講的功用，可是，演講的機會不一定有，演講不一定能夠發揮，演講無論怎樣不能普遍着精快地傾吐意見，演講的聽衆範圍根據，話題

却極單純，……要彌補這些缺憾，於是我們再要提出一個談話。當然，談話不是宣傳裏面的獨立動作，但它自有其必要和便利。如：談話可以隨時隨人隨地進行；它沒有故意宣傳的痕迹；假如在演講中發現某些游移分子，可以繼續找他們談話；要注重某一個或某一些人宣傳，可以進行個別或若干人談話；談話比較演講親切，它可以探索民隱，可以考察對方的意見和要求。

宣傳的談話不外分爲：邀談，訪問，座談三種。此外還有個別的，多人的。但無論那一種形式，它必須具有如下特質：

一、不作任何莊重的形式，極力使表面隨便平淡化。

二、雙方在同等地位上作交換意見的商談。

要形容這特質，「促膝談心」這一句話可說是最恰當。必如是才可以你一言，我一語地了無障礙由盤古初開批到抗戰必勝，建國必成。

同志們，談話雖是小道，然而許多大事情，多由這樣的小道成功起來的。有人以爲拿破崙之進軍意大利，他一大半的勝利，是由於他說話的魅力而得到，這絕不會誇大，在我國歷史上，「懇三寸不爛之舌，旋乾轉坤」的，更是數見不鮮。同志們，磨礪你口舌的戈矛，握着你戰勝的武器！

二 先決的原則

談話既然是「有意」的，因此它必須作有計劃的準備；同時它既然是有「對方」的，也因此要明瞭一切的客觀條件。換言之，談話是採取不一定的方式方法而進行達到所定的目的的任務。從這裏，我們可以提出三個問題：一、對什麼人講？二、在什麼時地講？三、用什麼態度？下面，是這三個問題的答案。

（一）一般的法則

最大的根據

我們最大的根據，就是對方的一切，有了根據，才不致隔靴搔癢，無的放矢。這一切，不但是表面可以見得到的，尤其是他隱藏着的特性，內心傾向。因此，我們在準備以至進行當中，須有不斷的注視考察，這樣，才能夠把整個對方把握到手上。

這有，把握着一般人的方法，最大的要算是利害和需要。這是兩個顯明的擺在我們眼前的事

洞，能能找著他這兩個漏洞而有效的網羅，魚一定就是我的。從來游說之士之所以成功者，大抵

從力在這一點。

此外，「通過感情達到理智」，在俄國說服技術裏面，它無疑成爲最高的法則。還不但說有了感情，便一切都容易說，並且說我們在這兩點上都能夠感情來做主要的色彩。

多種的方式

這是說以我們要有怎樣的變化，從變化中見到我們的妙用。蘇洵在諫論中說：

「說之術可爲諫法者五：理喻之，勢禁之，利誘之，激怒之，隱諷之……理而喻之，主雖昏必悟；勢而禁之，主雖驕必懼；利而誘之，主雖怠必奮；激而怒之，主雖惰必立；隱而諷之，主雖暴必容。悟則明，懼則慕，奮則勤，立則勇，容則寬。」這五種方式，剛剛是指示我們一些很好的原則，即是怎樣要使對方接受，最好是拿理、勢、利、激、諷這五種力量來運用。

理：有充分的理由，使他不能不折服。

勢：有引導驅迫的威勢，使他不能不降服。

利：有美滿的希望在前，使他們不能不樂就。

激：有熱烈的感情激發他的心願，使他不能不動。

說：有絕對美妙的旋律，能導他的心靈，使他不能不變。

這五種，大概是每一個說服動作都應該用得着的。

應有的效果

在韓非說難「篇裏面所見到難的三點：一、有以說之，二、有能明吾意，三、橫捭能盡」。歸根是「在於知所說之心，而以善說當之」。僅僅手這些困難，直接就是獲得我們的效果。

怎樣「有以說之」呢？這是說，我們要有話柄。話柄是對方給我的。因此，一、多知道對方，二、多向對方發問，三、待對方提出意見後，才根據它而發表自己的意見。

怎樣「能明吾意」呢？這是說我們所用的方法。因此，我們要從他的特別經驗，來考察方法，而至他的口音，來作爲我們方法應用的範圍標準。

怎樣「橫捭能盡」呢？這是說我們所取的態度。所以不能盡言的原因，不外是對方拒絕，來自來其路。俗話說得好：「話不投機半句多」，所以我們做到的是投機。

總括的說，我們所應守的法則是：一、我們要拿對方所有的，和對方的觀點作根據，二、我們要有充分的理由，要看準勢，造成勢。要提示希望；要激起對方的心願，要運用美妙的方法：三、我們要收穫能說，能明，能盡的效果。

（二）不同的對象

「對什麼人講什麼話」，這是一個鐵則。因爲羣衆，個人，階層屬性，當時境況，他我關係等等，都有不同的內容，甚至相反的內容，所以，講法是不能一律的。如——

不同的人數

談話的對象是多數人，——談話會，座談會，無目的地閒談等，你首先要明瞭那一羣人的屬性，總意識，當時感觸，對你的印象等等，作爲發動的根據。

假如那一羣是農民，他們大家都同樣感到生活痛苦，同時也感到當前戰爭的威脅，或者他們正在注視到某一偶然發生的事故，那末，我們最好就拿這些爲題材，以逗起他們談話的興味。

假如在一個複雜的羣衆當中，我們便要找出他們共通之點，人類的行爲，心理，總有他們的共通所在，而當前的境況，也總有使他們共通的可能。如個人的行爲和羣衆的行爲不同，在同一環境條件下，大家都會起着同一的感覺是。我們便得從這一點去把握着同羣。其次，一羣人當中，總可找出一二典型人物，足以代表這一羣的，譬如當中的傑出者，我們便應對準他作爲主要對象，因爲說服了他，大致便是說服了這一羣。——可是，你必須同時顧到全體，最忌的是把一部

份人冷落了，常常會引起不幸的反感。

此外還有三點要注意。

如果碰着當中有少數頑固者，你不可僅僅使用自己的力量去克制他，而必須多方發動羣衆的力量去應付他。我們最有效的方法，是先攻得大部份意見而我方集中，以作爲我的部衆。

如果當中有兩人以上發表意見，那末，我們應儘促使成爲鬥爭的戰線，而自己卻居於裁判者的地位。促起羣衆自相鬥爭，是對羣衆談話一個最成功的方法。

十金，如果有人言論無當時，我們所應提防的是沒有中心，沒有結論。於是我們應遣成隱然主動的地位，引起那漫無邊際的話海之流消到我們的碗頭來。但如果我們對於這一個談話的作用人只是觀察，那末，就可以使這促發他們淡範圍的自由發源。

如果對象是個人，那自然要比對羣衆談話簡單了。新知識，但因爲一般人的性情往往對於一個事理不敢自己作主，他要看看大家相信否，然後決定自己應該相信否，要是大家都說是，那自然沒有問題。也不自不相信了。這是對個人談話的六點困難。同樣的原因，自只有兩人彼此的意見，而沒有第三者的意見作爲旁助，因而對方會覺得這只是你個人的意見。這又是困難的一點。要打破這兩點困難，我們應該儘可能暗示這是大家的意見，這是大家同意的意見。

說得對的人談話，必須根據於他的性格和環境來適用我們的方法，這是商者不可抵抗的弱點進攻的方法。讓我在下面說明：

愚者言依於欲，與愚者言依於畏，與窘者言依於高，與貧者言依於利，與賤者言依於謙，與勇者言依於敢，與愚者言依於銳，與智者言依於廣，與博者言依於約，與辯者言依於要，與人言人勇於法，人勇於法，人勇於法，有與之臨平淵谷者，且告之曰：「能跳而越此謂之勇，不然則否。」彼勇於法者，必跳而越者，與勇於法者，則不能也。又告之曰：「跳而越者賞千金，不然則否。」彼勇於利者，必跳而越者，與勇於利者，則不能也。又告之曰：「跳而越者賞千金，不然則否。」彼勇於敢者，必跳而越者，與勇於敢者，則不能也。須臾之頃見猛虎，奮然而興，則勇於敢者不得告之跳而越之，如處平夷，然則人皆有勇焉哉？要在以勢驅之耳。」這是說，我們說話要因勢，說得對，只能因勢，則偉管對象如何不動，都可以一言選請當場。例如中北：

智識高深的——應該多說理，膚淺的話，他是不願意聽的。

程度低淺的——應該多舉明顯的事例，高深的理論，他是不懂得聽的。

頭腦簡單的——可以激，循循善誘是用不着的。

性虛榮的——可以動之大道理他是不愛聽的。

對於他的事情，而且還要你不能用表面的話使他接受。

沉默的非應該多方挑起他發言，不然，你將要在五里霧中摸索。

躁急的不應該簡單直捷，剌剌不休的長篇說明，他是討厭的。

頑固的不應該看準他最高興之點去進行轉變，硬拗只有碰釘。

拘謹的非應該儘管誤他發洩，表示同情他，否則火上添油。

游移的非應該作堅決的指示，恐當的勸說，他不會動的。

失意的非應該同情安慰鼓勵，這使他有「得一知己」可以無憾」之感激。

對我有信仰的——應該盡情地說，客氣話反而變成了一種疏隔。

（三）適宜的場合

時和地，在講話的根據中是有分別的。在現在而講過去未來的話，在這裏而講基本根據的大星之事，都不會使聽者感到興趣。而且，時和地的關係，並不止這樣簡單。說孟嘗有過三個傑；「簡子有臣，尹綽趙厥。簡子曰：「厥愛我，諫我必不於衆人中，綽也不愛我，諫我必於衆人中」。這是地的關係。孔子說「時而後言，人不厭其言」，當止不厭其言，當看對方正在高興

或正在急需的一刹那，往往一說便中。這是時的關係。具體點說，

時者金也

我們對於時間的利用有兩個原則：一個是趕時，一個是及時。時間永遠是支配着社會的，也永遠是支配着每一個人的。前者是指當前的社會傾向，後者是指當前的對方傾向。譬如抗戰求生存是當前社會所認爲的眞理，避免犧牲求得安全是當前對方所有的企圖，如果我們的評題是抗戰，那便是趕時；我們向對方所談的是避免犧牲的方法，那便是及時。從這兩個原則來求出我們利用時間的方法，可有幾種——

一、什麼時候講什麼話。所謂「此一時，彼一時」，這不是善變，不，這正是善變，然而這善變，却不是反覆，因爲反覆只是惡變，壞變，而不是善變。梁啓超到了袁世凱稱帝的時候，却一反過去擁護帝制的主張而來一篇嚴政駁議，人們不會說他是反覆，因爲這時間社會所公認的眞理是擁護共和，不是擁護帝制。要不然，梁氏仍然講着過去那一套，人們將視爲「不合時宜」了。

二、善於說服人的辯才，往往是牽時代的力量，作爲自己的力量。

三、不放過應說的機會。孟子所謂「雖有智慧，不如乘勢」，勢就是時勢，也就是機會。譬如汪精衛發表降伏敵國的電報以後，跟着中央即發表一個駁斥的宣言，這是應說而勢不能不說的。又譬如汪精衛給他的主子寫了一頓，我們把它作爲宣傳的把柄，爲是應說而勢可以不說的。我

們所謂不成道理說的機會者，指的是那些應說而勢可以不說的說法。儘管它是一點點，可以作爲我們說話的憑藉的，都是我們的好機會。「喂，老兄，你看報有甚麼新聞？」當他看報的時候，也可以找出我們的時機，時機是隨時有的，只要你不輕輕「交臂失之」。

「三」較合對方的錶針。人們的時刻，往往像市上鐘錶的不一致，那末，我們的時間，要憑那個作標準呢？在對方的錶針，尚未較合到社會所公認的標準鐘之前，最好還是憑他所認爲標準的作爲我們一時的標準。這是說，我們要根據對方的時間，作爲我們利用的時間。第一，我們不能超越或者落後，譬如他此刻正在念小學，我們不能同他講大學的功課。第二，我們尤其不能違反，譬如他此刻正在忙於趕考試，我們不能拉他去看電影。人們的生活，心情，每每有着短時間內多樣的變化，因而我們也不能不有適應的變化去對付。

「四」顧到空兒。在一個繁雜忙迫的場合裏面，我們一定要找一個講話的方便，這方便最少是對方有可以注意你的話的可能。一些築堡的先生們常常當着別人開交不得的時候，不近人情地橫插入一把嘴，甚至像搶奪般把人拉到另一所在去咬耳朵，這除了十萬火急的事情以外，是要不得的。惟有善看風頭的人，却並不這樣。他像瞄準一般，親着空兒一到，他才馬上放鬆發機，這樣，至少不會發生誤事。

五、最好的時機。我們常常碰到最好的時機。即如上述當着對方正在高興或急需的時候。還有呢？我正在別起大們信仰的時候，其次，是大有容許我施爲的時候。在這等時候，正如「風塵中閣」，如果善於操縱，很容易彎到百分之百的成功。譬如：對方正離異着研究社會科學，我對他討論社會科學問題，對方正感到解決物價問題的急迫，我對他提出平準物價的辦法，當我說得他頻頻點首的當中，爲主提出三個結論式的主張，當對方租我旅行或者在生活長食着密切關係的時候，這些，部德他容易太發。

地者利也

這如同一個交易的市場，甲地可以賣香水絲機，而乙地則只可賣粗麻太布，這叫做地宜，不合地宜的商店，惟有關門大吉。「譬如善織麻，妻善織絲，而欲徙於越，或謂之曰，子必窮矣。曾子曰：「何也？」曰：「麻，爲屋之用，而越人以舟爲室，絲，爲衣之用，而越人被髮，以子之所長，施於不用之國，欲使無窮，其可得乎？」這是從當地需要來決定我們所用的種種。還有的是從當時環境來決定，關於這一點，我們要注意下面幾點：

一、把握地方性的環境條件。最易使人感到親切有味的，無過於做最近接觸到的環境，而環境又無過於地方性。一張報紙裏面的地方新聞，往往會比國內要聞，國際消息來得使人關心。所謂

「君自故鄉來，應知故鄉事」，故鄉的故事，已經成爲人們趣味的中心。同時，地方的性格，它本身含有很富足的助人了解的質素，因和最近發展的例證。更有一點主觀意識，在這裏表現出來，它常常可以作爲一種支配力的主要成分。因此，我們不能不適當地去利用這些。

二、把握特殊環境。我們至今還不相信思維可以決定存在這種看法，因此，環境對於人類心理的影響，可以比成空氣對生命一樣的重要。孟子說得不錯：「居移氣，養移體」，「大哉居乎！」這個「居」人所指的當然是環境。例如宋高宗走到臨安，師師家裏的時候，完全給人家的氣氛和施打趣幾句，他是一到金鑾殿上，說非「主言如絲」，人誠難違意，不能守住。我們常常看到這對夫人，喜歡看「兩本新書」，指古詩與新詩的主角。無他，這是地位環境不相的緣故。在私室裏面講話和在大廳廣座中講話，也大有分別。普通說的所謂「打官腔」與「私人談話」的兩樣。我們要和他打官腔呢？還是要作私人談話呢？就得注意地點這個問題。小看者，甚至在游樂場中，休息室中，會客室中，火車輪船中，都有它的特殊條件，因爲生活環境不同的緣故。

「三、爭取有利地點。」顯然，我們踏地都可以進行談話，像茶商場的茶室，茶樓，茶座，生意人雖去他有好多人在一起，如豆，烟雲繚繞當中，拉一張來，就我可給往地辦決了大來的事情。假

如可能的話，我出一個適當的環境，地點中也許會收更大的效果。我們看看小說不是常常有「此處非談話之所」這一句嗎？所以第一次大會和議，法國老虎總理克利蒙梭，一定要設法金得以凡爾賽宮寫和會地點，這當然有著很大的妙用。什麼是有利的地點呢？它是可以發生有利的影響作用的。打個類譬的譬喻，和尚寺裏講佛。

四、因宜制地。上面所說的不過是「因地制宜」的，但我們更要看「因宜制地」的辦法，誠如上面說，我們是隨地可以進行談話的，即使沒有適宜地點，雖然要看適宜的講法。這怎樣講呢？第一個辦法是「因時制地」，得到適宜的時機，無論什麼地方都行得通。詩經「期我乎桑中」的故事，不是很好的例嗎？第二個辦法是「因人制地」，有人喜歡到俱樂部去談天，也有人喜歡到茶館去談天，有人覺得「最難風雨故人來」，也有人以為「班荊道左」十分有味，「驛梅共語」很有意思。諸如此類，正不必給地點限制了我們的自由。

（四）必要的態度

對人的態度是「春風」，還是「秋光線」，人們因為接觸的不同而異其感覺。比方在蘇州的農曆樹底下小鳥低鳴，在黃白梅開時聽黃鶯啼，或者在烈日的炎天聽流水，減了燥熱隔壁的人，大

風起雲湧，揚一下就一則會起著心弦的共鳴，而一則就會成爲疾首蹙額了。對於人們的感覺，態度和光線，一樣是一種强有力的力。

態度不是一定的，等於天有春夏秋冬，日有早午晨晚，時有陰晴風雨，要視乎什麼場合用什麼態度。但是無論怎樣用，決總不能離開它的基本主旨，使人愛悅，使人教導這兩個强發點來說主就是此刻提出的必要的態度。

使人人愛悅

當我們對著好友的時候，總可以談個生天下地陳言無顧忌，但一遇到了當中貴一個陌生人，就會起著一座千岩萬壑的隔生人，就會起著一座千岩萬壑的隔生人，所以使人愛悅的第一個條件是要有好友的態度——坦白。

假如有一位先生對你自負得不起，你會覺得怎樣？至少你要不大舒服吧？相反地他樣樣表示對你恭敬，那即使他說錯了，你也會原諒他。福爾摩斯對華生說：「這個，太難了，我始且說說看，設錯了，請你指正罷。」這不是既謙虛，又總不嗎？夫概喜歡講話的人，很少自以爲是的。「是不是？」「請教！」這些詞，常常很自然從他的口裏流出來。所以，使人愛悅的第二個條件，是要有謙虛的態度。

把人家的事情，當作自己的事情，是最討好不過的。即是說，我們要拿出一萬顆的同情，作一

爲買取士高興的同情的代價而犯錯了，「不要緊，這不是你的錯。」「不要緊，還有補救的辦法。」孫莊先生說罷，就用這個方法：「襄王曰：『寡人不能用先生之言，今事至於此，爲之何？』莊辛對曰：『臣聞鄙語曰：見兔而顧犬，未爲晚也；亡羊而補牢，未爲遲也。』」（戰國策）楚王當時所得到的慰安，是何等的大呢。所以，使人愛悅的第三個條件是同情。

公開認錯，固是太類所認爲恥辱不過的事情，尤其，當着衆人的時候。散二種說服對談話，就算不要變爲辯論，即是說，我們要極力避免足以引起辯論的問題。換句話說，我們所用的態度是誠懇地商量的所以，使人愛悅的第四個條件是和易。

使人敬長

假如使人愛悅是一個好友，那末人使人敬長就是一個長友了。對付某種人，有時不能僅用愛悅的態度的，誠如曼子說：「言而沉排，難不辭忤，是謂見景爲貪生而說生。」（雜言）因此，我們應適當地露出使他敬長的態度。怎樣使人敬長？

一、明。什麼是明？當他初頭說話我表示絕道他的奇異想法，例如：「對雜雜說說，說說，翻王之所大欲，可知也。欲辟土地，朝秦楚，涖中國，而撫四夷也。以這樣一來，孟軻自顯然認爲但心裏總不免要暗吃驚。明，使對方不敢欺，但不到相當時機，是不能隨便使出的。孟軻說是先裝一番糊塗，以「曷爲其可欲也？」「曷爲其可欲也？」「曷爲其可欲也？」「曷爲其可欲也？」「曷爲其可欲也？」「曷爲肥甘不足於口與？

輕蔑不足於顯聚，抑爲……」

二、決。什麼是決？到了吃緊關頭，表示離一般的意志，使人不得不俯首帖服。如吳長晉盟之役，吳王對奢使說：「孤之事君在今日，不得事君，亦在今日！」對頑梗游移的人，有時用武斷的喫緊壓他，反而使他痛快首肯，因爲他們是不容許慢慢商量的。但我們必須把握到對方的弱點才可使用。

（五）不可抵抗的老軍器

我們有三個課題——必須解決的課題：怎樣使人願聽？怎樣使人愛聽？怎樣使人動搖？這裏有三種任何人所不可抵抗的武器，其一是因，其一是揚，其一是切身關係。任何方法技術，都不能離開這三種質素而成立，中國古時的縱橫術，最高明的也不過如此，能善用之，可以操縱羣倫，無敵天下。請看我的解說——

一、因

呂氏春秋：「善說者，因人力以自爲力，因其來而與來，因其往而與往。」

鬼谷子：「因其疑而變之；因其見而然之；因其說而要之。」這方法，墨子說雜有很好的指示，這裏摘要用近代語把它介紹出來——

我們首先要解決的，是對方的意樂所在，他愛的什麼，憎的什麼？在講話之前，必須明白。

分開解釋的

一、如果對方志在高名美譽的，你和他講利，他就都賤你，不願聽你的話了。同樣，他志在厚利的，你和他講高潔，他也不會有心聽你的話。還有，他表面表示高潔，骨子裏志在厚利：你用高潔說他，他表面上聽你說，骨子裏卻不以爲然；你用厚利說他，他背後用你的話，但當面卻不致聽你。

二、說破，或無意中說破對方不可告人的秘密，或者指穿他表面的動作實則另有別的作用，這樣便很危險。

三、交淺言深，說得對，他不會有什麼；說你說得不對，他會懷疑你有什麼作用。

四、頑的人，你和他說好的話，他以爲你說謊他。

五、他以爲只有他才騙得，但你表示你也騙得，到末，他會嫉忌你。

六、他不能做的，勉强他去做，他不能罷手的，偏要制止他，他會恨你。

七、你和他談他的重要幹部，他以爲你離間他們，和他說他的下級，他以爲你窺探他，作爲賣重於他的下級的張本；和他說他所鍾愛的，他以爲你藉此爲進身之階；和他說他所憎惡的，又

以爲你試他眞相。

八、你說得直率簡單，他只覺你沒有學問，說話粗率，却嫌你辭譯，大概說說，他以爲你不詳盡，總談無意，却嫌你不識體統。

九、打破上述八點困難，便應：

一、他內心覺得自己有不對，你要用好話來替他粉飾。譬如他覺得自己好色是可恥的事，那末，你說，三不要緊，善者太王好色。

二、他意想是爲了某種自私，你應該拉他合於公義。譬如他要個人的安全，你可以告訴他要得到個人的安全，必須先有大衆的安全。

三、他想做這件事，但又不太堅決，你應該告訴他做是怎樣好，怎樣易。他不想做這件事，但也不太堅決，你應該告訴他那件事怎樣的不好。

四、他喜歡誇張自己的長處智能，你可以多給他表暴的機會，他問你，你詐作不懂，讓他得意忘形，傾箱倒篋。

五、要提出公私相存的話使他聽，那末，表面說的是公益，而骨子裏則暗示合於私利。要指出危害的事情，那末，表面說的是害公，而骨子裏則暗示對他自己的不利。

六、說美同他一樣的人，同他一樣的事，間接就是說他。譬如：「十九路軍的人，都是英勇的。」他是十九路軍的人。而如果同他一樣的人是不好的，失敗的，你便要說出他不是同樣。譬如：「象做未必樂不賢」，「負失敗的責任的，是他們而不是你。」

七、他覺得這事情易做的，你不要對他說難，他覺得大莫不妥的，你不要對他說敵太在前，他覺得他的計很妙，你不要對他說會失敗。

這是要予說難辯論的大意，不要把它具體演繹起來，可以得到許多講論的妙法。

揚

「揚」是一個出名善於講話的人，他說：「一滴蜜糖，比一加侖苦酒，能捕獲更多的蒼蠅。」揚的作用，揚的妙處，就在這裏。他所謂「揚」，是「高帽」。高帽無論那一種人都喜歡戴的。據說，某君向他的嚴正的叔父求事，那老人家問他「靠什麼本領？」某君說：「有一百頂高帽子使他了。」那嚴正的叔父不再說話。某君很正經地說：「如果人人像叔父一樣，高帽政策當然不行，不過，世上像叔父這樣的人根本便很少。」於是乎，某君的一百頂高帽，便只戴下九十九頂，那嚴正的老人家呢，不消說輕輕且鬆，很樂意地給了某君一件事。不過，出售高帽，有它適當的售貨術，不然就會變成諂，說不定拍馬拍着蹄子，反而弄巧反拙。這裏且提出幾個方法——

樊於期遂自殺——這一個人都有他卓越的地方，而這些卓越的地方又每每希望別人注意和批評的。你說他所認爲得意的是「遠東家」，自然不高興的理如果你說：「這是奇絕古今，妙絕中外的豬」，他將認你是識貨，是知己，於是乎，什麼話都覺得你是蘇秦子，「中秦之愚夫得蘇秦之賢人，而藏之以爲寶。周客聞而觀焉，主人翁沮且，端冕而發匣，發匣千重，緘縢而密封，客見之，俛而掩其口，卻盧而笑其目，曰：此蠱蜚石耳，其與玉璧不類，主人太怒曰：『商賈之市，以醫匠之心，藏之愈固，守之彌謹，奈何非』可知高明是不能容他的。當他大拿出他所認爲得意之作的時候，他滿意就是索取你手上的高輝，我們就得雙手奉上，「够嗎？不够嗎？再來一頁！」

「三」、「乘便藉呈」——當面烘揚，不如背後叫彩，因爲這新以狀去故意的色彩，使人覺得你是出於無誠。例如：乙稱甲有是關係的，乙當定可以把我的話傳遞到甲的耳邊的，因而故意對乙恭維甲。蘇秦因賢合天而稱張儀：「張儀天下士，吾弗如也。今吾得幸見用，而能用秦柄者獨儀。」故「終秦之世，秦兵不東向。」（見史）就是用此法。

「三」、「當花獻佛」——上法妙在不當面，這妙在借別人之口，例如：我要恭維甲，但我却說：「乙還樣說你。」這樣一來，可見並非我「阿其所好」，而要乙若更不好推辭。蘇秦說趙王：「天

「于之鄉梓人邑，乃至布衣之士，莫不高賢大師之行義，皆願華教陳忠於前之具各表露出不自覺國策」就是用此法。——

四、公開拍賣：在稠廣悲樂，不如當衆喝採。因爲這樣，受之者更覺光榮，更覺你是眞意，將要更感謝你。

五、經經送到：在紊亂的嬉場方法，它是使人不便承認的，骨骨的，肉麻的，這法卻是很巧地不着痕迹地送到對方手上。例如：「要不是你的文章好，你的字寫在給人撕碎上眼前」這是混亂視線的方法。「你的學生實在不錯。」這是暗渡陳倉法。「你們廣東人都是爽快的。」這是金橋法。「我覺得你者放在商書局出版，很可惜的。」這是卸乙揚甲法。「你的文章有點像魯迅，不但沒有魯迅那麼老到。」前一節是比美，次後一節是適度，如果你說「完全像魯迅」，樣樣就超過限度了。「你現在還是照從前樣翻玩嗎？」這是追問法。「你太過公而忘私了，還是自懲一點才好。」這是假卸法。關於這些方法，眞是無言難盡，只要在面臨變抹角，只前原則下，就可以想出不少。

六、文學悲歡書——假如對方不止一人，那末，我們不要使得當中有一人向隅，或翔雙眷齊下，法一或用撒網法。——孫中山先生就是常用這個方法的人，隨便舉兩個例，諸君是許總司令和張

旅長的部下，許崇智和張民達都是我們革命黨很熱心的同志，吳多藏也是革命黨，所以東路時越軍的長官固都是革命黨，大家當主張的方法，自然該是革命黨的主張，三數東路討賊軍演說會，諸君是曾經國後起之秀，將來繼續建設民國的責任，我對於諸君是有厚望的。

結束實質質非而無論用對應防法法為湖南人民謀福利

便會流於虛偽浮誇，人家不特不會領惠，更且要得到相反的效果。「眞」的條件的原則是不溢，不過分，不過當，不需要過，不需要過。無論用拋棄人家共樂同樂的主義，都是虛，發而引起對方對抗的意思便稱讀太家的德配主張動高尚帝王，這就是過分，而類就家以為你玩弄。抽象的說，如顏面的附屬的忠實的志張，中華革命黨的目的，中國的粉紅主義，這就是通義，反會令人覺得這是照例文章的面以後我們面然毫不答措的但我不是說不問就費事，為國我們要表明這是為國太奧妙而言為面要使對方覺得難能可貴。

一切身關係

話來解釋：「有人於此，越人關弓而射之，則已談笑而道之，無他，疏之也。其

[illegible]

最好把論語等等扯到他的麻煩制度上頭能他自作聰明本可算聞關於這些例子讀者將發現歷史上頭看很多，且介紹幾個詐騙參考：——

一、這是你的事情你來決定我的事情我但要認清楚他自己的事情本來是我自己的事情根據事實得我是為他這樣他死里逃生而且要謝謝左傳紀鄭燭之武退秦師——

況秦伯曰若舍鄭以為東道主行李之往來共其乏困君亦無所害且君嘗為晉君闢矣夫晉何厭之有既東封鄭又欲肆其西封焉若不闕秦將焉取之闕秦以利晉唯君圖之

蘇秦嘗用盡方法而頗鎩羽多應朝權貴於當世而極其縱橫捭闔之能事能如此可謂縱橫中矣。梁國策記蘇秦為齊湣王太子事，隻手演出如下多種花樣：

(一)使齊湣公殺他的話說出說王死保太子在齊質見蘇秦謂蘇公曰君何不發喪立新王矣

以市其主寡國得主薛公曰：不可可我留太子，鄭來立王為然則是我抱空質之而徒得義於天下也蘇子曰君何不然鄭中立王國君因謂其新王曰：與我市東國空者為王

殺太子，不然，吾將與三國共立之。然則下東國必可得也。」這是本事的序幕。蘇秦怎樣使薛公聽他的話呢？他說：「臣聞謀泄者事無功，計不決者名不成，今君留楚太子者，以市下東國也，非誠得下東國者，則楚之計變，變，則是君抱空質而負名於天下也。」薛公曰：「善。」……因遣之。」

（二）使楚王亟入地——且看他怎樣說楚王：「謂楚王曰：『齊欲奉太子而立之，臣觀薛公之留太子者，以市下東國也。今王不亟入下東國，則太子且倍王之割而使齊奉己。』楚王曰：『謹受命。』因獻下東國。」

（三）使楚更割地——蘇秦更進一步擴大他的勝利。「謂薛公曰：『楚之勢，可多割也。』薛公曰：『奈何？』『請告太子其故，使太子謁之君，以恐太子，使楚王聞之，可以益入地。』他怎樣說太子呢？「謂太子曰：『齊奉太子而立之，楚王請割地以留太子，齊沙其地，太子何不倍楚之割地而責齊？齊必奉太子。』太子曰：『善。』倍楚之割而延齊。楚王聞之，恐，益割地而獻之，猶恐事不成。」

（四）使太子去齊——他又大弄玄虛。「謂楚王曰：『齊之所以敢多割地者，挾太子也。今已得地，而求不止者，以太子權王也故。臣能去太子，太子去，齊無辭，必不倍秦王

也。王因謂齊使曰：「齊必殺王。然則是王法齊而殺齊交也。齊、楚王之交，世世相傳也。今王法齊而殺齊交也，齊必以楚為讎！」此知楚王之使太子入齊，法齊曰：「請殺太子。」夫劫楚者，楚也；劫齊者，楚也。齊王必信太子之言，而以要楚劫齊矣。楚交成，太子必危矣。太子其圖之！」太子曰：「太子受命，將以約齊而善楚。」

（五）使薛公惡之。

此知楚王之難，而用劫齊王。「使人謂薛公曰：『夫劫留太子者，楚也；殺太子者，齊也。』此以使楚、齊相惡也。蘇子恐君之知，故多劫楚以減齊也。」「盍勸太子速歸，而君與知也。」「臣為君殺之。」薛公以告於蘇子。蘇子曰：「

（三）者，又蘇子也。而君與知也。臣為君殺之。」薛公以告於蘇子。蘇子曰：「

（六）使楚王重用他。

「他」，他的計已售，於是「又使人謂楚王曰：『夫使薛公留太子者，蘇子也。奉王而代立，立太子者，蘇子也。劫地因約者，又蘇子也。王誠能殺蘇子者，』又蘇子也。今人惡蘇子於薛公之以其為齊而為楚事也。願王之知之。」楚王曰：「

（二）受命。」因封蘇子為武貞君。

（七）又使薛公重用他。

「他」，不禁拍案大叫，蘇秦該死！於而蘇秦之死，他為自為謀，自己身價起見，「又使景鯉請薛公曰：『君之所以重於天下者，以能得天下之權而有齊權也。今蘇子，天下之辯士也，世與少有。君則不善蘇子，則是則絕楚、天下之

士而不利說途也。夫不善君者，且奉蘇子，而於君之事殆矣。今蘇子善於楚王，而君不蚤親，則是身與楚爲讎也。君不如因而親之，貴而重之，是君有楚也。」薛公因善蘇子。

看他，名義上件件不是爲自己，但對方見之，却又那一事不是忠誠爲他。若蘇季子者，可謂操而險矣！

二、須使他有利，不這樣便有害。要使人聽自己的話，一定要有一種不能不服從的威力在逼着，這就是要明擺在人們面前的兩條路上，一條是利，一條是害。人們斷不會故意揀那有害的走，於是乎，我計售矣。國語記勾踐使吳始末

勾踐使文種行成於吳，曰：「寡君勾踐乏無所使，使其下臣種，不敢徹聲聞於天王，私於下執事。曰：寡君之師徒，不足以辱君矣，願以金玉子女，賂君之辱。請勾踐女女於王，大夫女女於大夫，士女女於士，越國之寶器畢從，寡君帥越國之衆，以從君之師徒，唯君左右之。若以越國之罪爲不可赦也，將焚宗廟，係妻孥，沉金玉於江，有帶甲五千人，將以致死，乃必有偶。是以帶甲萬人而事君也，無乃即傷君王之所愛乎？與其殺是人也，寧得此國也，其孰利乎？」

蘇秦也曾用這方法說服趙肅侯（戰國策）：

「大王誠能聽臣，燕必致氈裘狗馬之地，齊必致海隅魚鹽之海，楚必致橘柚雲夢之地，韓魏皆可使致封地湯沐之邑，貴戚父兄皆可以受封侯。夫割地效實，五霸之所以覆軍禽將而求也；封侯貴戚，湯武之所以放殺而爭也。今大王垂拱而兩有之，是臣之所以為大王願也。

大王與齊，則齊必弱韓、魏；與秦，則秦必弱楚、魏。魏弱則割河內，韓弱則效宜陽[illegible]。宜陽效，則上郡絕，河內割，則道不通。楚弱則無援。此三策者，不可不孰計也。夫[illegible]秦下軹道，則南陽動；劫韓包周，則趙（？）自銷鑠；據衛取淇，則齊必入朝。秦欲已得行於山東，則必舉甲而嚮趙。秦甲渡河，踰漳，據番吾，則兵必戰於邯鄲之下矣。此臣之所以為大王患也。」

[illegible]，只看利，不見害；人們每每只見眼前的利，而不易見未來的害。故以未見的將來的害告訴他，不如將眼前易見已見的利勸他，較易奏效。張儀欺楚絕齊的故事（戰國策），就是這樣：

「大王苟能閉關絕齊，臣請使秦王獻商於之地，方六百里。若此，則齊必弱。齊弱，則必為王役矣。是則北弱齊，西德於秦，而私商於之地以為利也。則此一計而三利俱至。」

因這一說，有分秦楚主太悅，雖有陳軫的力諫亦不聽矣。利敵分化之力，可怕啊！

（四）主只見害，不見利。利不能誘，則用害誘，害之大者，顯者使他中止某種心願，這效力極很

呂不韋的魏王將與秦攻韓，信陵君力陳其害，使魏王擱而中止。（見戰國策）

「韓亡，秦有鄭地，與大梁鄰，主以爲安乎？主欲得故地，而今貪强秦之禍也，此豈主以爲利乎？秦非無事之國也，韓亡之後，必且更事。更事，必就易與利，就易與利，必不後楚與趙矣。何也？夫越山踰河，絕韓之地，而攻强趙，則是復陽與之事也，秦必不爲也。若道河內，攻倍鄭朝歌，絕漳滏之水，而與趙兵決勝於邯鄲之郊，是受智伯之禍也，秦攻不敢，伐楚，道涉山谷，行三千里，而攻危險之塞，所行者甚遠，而所攻者甚難，秦攻弗爲也。若道河外，倍大梁，而右衛，召陵，以與楚兵決於郊，秦攻不敢也。故曰：秦必亦伐趙與楚矣。韓亡之後，必兵出之魏，非魏無攻矣。秦故有懷惡於魏邢丘之實，號出卷轅，而以絕河內，河內之地，必盡不危矣。秦有鄭地，秦得垂雍，塞滎澤，而水大梁，大梁必亡矣。……使秦無韓，而有鄭地，無山河以關之，無周韓以間之，去大梁百里，魏必亡此矣。」

三、結論

上面提出的這只是指出幾個所要認識的大路，還應講究的是怎樣走法。這裏我們還有一點工夫，是講要我們的國民怎樣才更不致走得換來換去得穩方便不致有迷失迷途。我們此刻應該講講結論時採取有幾個詞算大綱質有四種是必須具備與要注意的茲分述如下：

一、有種種是最要的：

(甲)。[illegible]為是[illegible]種種[illegible]與要素[illegible]理解[illegible]。

力量[illegible]。[illegible]達到[illegible]呢。[illegible]也可能[illegible]兩點來說，[illegible]是給人[illegible]種深刻[illegible]激[illegible]起著[illegible]。[illegible]是給人[illegible]。[illegible]這樣[illegible]使他不能自已，正[illegible]出與[illegible]。[illegible]於這種[illegible]是值得[illegible]。[illegible]低度[illegible]。

[illegible]的[illegible]。

([illegible]) 是[illegible]的並感[illegible]公[illegible]。[illegible]陝甘[illegible]於陝北[illegible]。(國語)咄咄[illegible]因為大[illegible]使中[illegible]。[illegible]在今日[illegible]不[illegible]。(見前)氣勢凌厲的

[illegible]代約[illegible]曰：「有齊無秦，無齊有秦，必[illegible]之[illegible]也。」（戰國策·秦策）[illegible][illegible]加[illegible]也。「臣聞爭名者於朝，爭利者於市。今三川周室，天下之朝市也。」（同上）

（後來的例）[illegible]曰：「自今日以後，內政[illegible]之外政[illegible]內有[illegible]，[illegible]是我也。[illegible]此[illegible]矣。」（同上）[illegible]不能[illegible]五[illegible]不能至七[illegible]不能[illegible]是[illegible]也。[illegible][illegible]天[illegible]我也，[illegible]本[illegible]矣，故不可緩。[illegible]必[illegible][illegible]說：「[illegible]不及[illegible]！」（後漢書[illegible]）[illegible]

所[illegible]語得一段[illegible]話，[illegible]是[illegible]的意思，方能[illegible]的[illegible]是當[illegible]重要的[illegible]。

怎樣達到[illegible]我們在[illegible]得[illegible]，這裏便引[illegible]作為[illegible]

（簡要的說秦惠王時司馬錯主張伐蜀，[illegible]反對伐韓[illegible]。「[illegible]今王之地小民貧，故臣願從事於易。夫蜀，西僻之國也，而戎狄之長也，而有桀紂之亂，以秦攻之，譬如使豺狼逐群羊也。取其地足以廣國也，得其財足以富民繕兵，不傷衆而彼已服矣。故拔一國而天下不以為暴，

利盡西海之諸侯不以篤貪之是我一舉而名實兩附忍而又有禁暴止亂之名今攻韓魏天子必疑天子惡名也而未必利也交有不義之名而攻天子之所不欲臣請謂其敵秦周秦天子之所宗室也韓魏周之與國也周君知失九鼎韓自知亡三川秦則必將三國並力合謀以因乎齊趙而求解乎楚魏以將與楚魏以絕與魏王不能禁弊此臣所謂危國不如伐韓之完也。」（戰國策）

（）蘇秦說秦昭王：「王者衡人徒之業以特兵甲之強以秦雖魏之威而鎮以為長表王之主臣恐有後患。」（）先撫世醫語：「何以知其然也？蘇氏見伐趙之利而不知禍本之端也。吳見伐齊之便而不知亡隧之敗也。此三國者非無大勢也憂利於前而易患於後也。吳之信越也從而伐齊之憂或齊人於艾陵遂於越王禽於三江之濱而智氏信韓魏從之而伐趙之城晉陽之城勝有其矣韓魏反之殺智伯瑤於鑿池之下（）

（）舉例（）今王申道而信韓魏之善王也此正吳信越也取魏（）臣恐韓魏之惠調德而憂秦大國也（推論）。王既無重世之德於韓魏，而有累世之怨焉。韓魏父子兄弟，接踵而死於秦者十世矣。本國殘破，社稷墟，宗廟隳，刎腹折頸之身首分離之暴骨草澤之間顛倒相枕於境，父子老弱係虜相隨於路，鬼神孤祥無所食，百姓不聊生，暴

類而爲臣矣，滿海內矣（舉事實）。韓魏之不亡，秦社稷之憂也。」（全段推論）「且王攻楚之日，則惡出兵？王將藉路於仇讎之韓魏？必攻隨陽右壤，此皆廣川大水山林谿谷不食之地，王雖有之，不爲得地。是王有毀楚之名，無得地之實也（反證）。且王攻楚之日，四國必悉起應王。秦楚之兵，搏而不離。魏氏將出兵而攻留，方與韓氏胡廢，燕趙，故宋必盡。齊人南面，泗北必舉。此皆平原四達廣野之地也，而王使之獨攻萬乘，王破楚，於以肥韓魏於中國而勁齊，韓魏之強，足以校於秦矣，而齊南以泗爲境，東負海，北倚河，而無後患。天下之國，莫強於齊，齊魏得地益利，而詳事王使，三年之後，爲帝若未能，於以禁王之爲帝則有餘（論證）。夫以王舉土之德，乘徒之業，兵革之強，而法地，楚，魏，韓魏，齊，是王失計也。（總結判斷）

明

明是爽朗，透澈，即韓子說難所謂「能明吾說」。

什麼是爽朗？不過幾句話便把自己的意思達到對方的感覺。因此，它要握要，要儘可能的簡事。人事日繁，長時間的談話，恐不易隨便得到，現在很多會客廳都有一塊牌子寫着：「談話不得過五分鐘」，就是有從容時間吧，也應該決擇應付，針見血，我們要遵守談話的「射程紀律」，舉例如下：

孟子對齊宣王說：「王不為者與『不能者』之形何以異？」

孟子對齊宣王說：「挾泰山以超北海，語人曰：『吾不能』，是誠『不能』也。為長者折枝，語人曰：『吾不能』，是『不為』也，非不能也。」

什麼是透澈？把問題的事理，不為枝葉的問題，前明明白白，超然絕塵，因此能夠勝達辯發，像水晶瑩澈，像清水魚游，像廣漠的是搖泥濁水，或是濁流生潮。且看例——

廉頗聲言要壓相如，相如稱病避讓，他的屬下認為恥，相如說：「天以秦王之威，而相如廷叱之，辱其羣臣，相如雖駑，獨畏將軍乎？顧吾念之，強秦之所以不敢加兵於趙者，徒以吾兩人在也。今兩虎相鬥，其勢不俱生，吾所以為此者，以國家之急，而後私讎也。」（史記廉頗藺相如列傳）。

孟子答齊宣王的話，簡直把「不為」與「不能」前後義理價形分明出來，後世用，如王充論衡實質說，此其所以為明也。嗟乎！如此之極像水刀鋸斧，雖數千萬人，而論辯不能，此其所以為明也。

[illegible]

常常會受到惡意中傷。漢高祖只因說了一句「分一杯羹」，後世小儒便批評他不

[illegible]

把敵親[illegible]詐詭[illegible]當[illegible]的「[illegible]」的[illegible]人的[illegible]後[illegible]言[illegible]人[illegible]他[illegible]

某種行動，至少是不[illegible]。[illegible]。近世[illegible]說[illegible]說[illegible]

負起血海的大責任，這些是太[illegible]我們不要多說[illegible]話要穩當，穩當不致上當，卻是我們要牢牢記守！

例如[illegible]的[illegible]說[illegible]我們要[illegible]中[illegible]的原[illegible]的事情不[illegible]，最主要的還有一[illegible]要預測對方的[illegible]「凡說之難，在知[illegible]說之[illegible]」這是[illegible]

[illegible]

[illegible]的[illegible]自己的主張[illegible]方必[illegible]來[illegible]的主張[illegible]

只[illegible]卻[illegible]提出[illegible]對方[illegible]

黃歇既被說返對秦昭王伐楚勝計多理由最後[illegible]提出[illegible]王[illegible]。莫若善楚。秦楚合而為[illegible]必[illegible]王[illegible]之[illegible]中[illegible]。若果[illegible]王以十萬戍鄢，[illegible]止秦留[illegible]不[illegible]而如此而

魏亦關內侯矣。王之善楚，而關內二萬乘之主，注地於秦，齊之右壤，可拱手而取也。是王之地，盡兩海，要絕天下也。是燕趙無齊楚，齊楚無燕趙也。然得危動燕趙，持齊楚，此四國者，不待痛而服矣。」（見前）這是具體指出主張之所以然。

蘇秦以合從說趙，「故願竭愚忠，以計大王，莫如一韓魏齊楚趙燕六國從親以擯畔秦。令天下之將相，相與會於洹水之上，通質，刑白馬以盟之。約曰：秦攻楚，齊魏各出銳師以佐之，韓絕其道，趙涉河漳，燕守常山之北。秦攻韓魏，則楚絕其後，齊出銳師以佐之，趙涉河漳，燕守雲中。秦攻齊，則楚絕其後，韓守成皋，魏塞午道，趙涉河漳博關，燕出銳師以佐之。秦攻燕，則趙守常山，楚軍武關，齊涉渤海，韓魏出銳師以佐之。秦攻趙，則韓軍宜陽，楚軍武關，魏軍河外，齊涉渤海，燕出銳師以佐之。諸侯有先背盟者，五國共伐之。」（戰國策）——這是具體指出方法。

對智識分子用文典，對非智識分子用俗典；成用雅俗共賞的典，如從前有舊

典

歐人所說過的話，成語，流行的俗語，故事等等，有時幫助了言詞不小的力。例

一、引經據典：孟子燕居，子貢侍齋而前曰：「弟子事夫子有年矣，才竭而智窮

「猶於事同，不敢復進，請一休焉。」孔子曰：「賜也欲焉休乎？」曰：「賜欲休於事君。」孔子曰：「詩云，夙興夜寐，以事一人，爲之若此其不易也，若之何其休也。」曰：「賜欲休於事父。」孔子曰：「詩云，孝子不匱永錫爾類，爲之若此其不易也，如之何其休也。」曰：「賜欲休於事兄弟。」孔子曰：「妻子好合，好鼓瑟琴，兄弟既翕，和樂且耽，爲之若此其不易也，如之何其休也。」曰：「賜欲休於畔田。」孔子曰：「詩云，雨我公田，遂及我私。爾泰稷，多黍多粱，貴粟多麻，豐草木，蓄牛羊，乘屋宇，其始播百穀，爲之若此其不易也，若之何其休也。」（韓詩外傳八）

二、故事——「緣若宋人然。宋人有閔其苗之不長而揠之者，芒芒然歸。謂其人曰：「今日病矣，予助苗長矣。」其子趨而往視之，苗則槁矣。」（孟子）

注：成語「劉老老」「面走」「面笑道」「你老是貴人多忘事，那裏還記得我們？」（紅樓夢）

四、俗語「叶韻」如「知府不如個活老混」（儒林外史）

妙

所謂「語妙天下」「妙語解頤」的妙，在於能使聽者快意，而造成輕鬆的空氣，滑稽幽默之類是也。

妙句——王陽明與王純甫書：「僕近時與朋友論學，惟說立誠二字，「殺人

須臾喝喉若初時上

妙響——或邊遊問遊詩，倘三遊戲也，闖市免稅，現在不能即刻實行，可否減輕一點，等待來年機械底質觀置孟嘗婆大「今有人發明機械某某之難者，或諧之詩詞，是非諧詩之變樣也」

問題「諸損之時調機咲難聞淑特跡年然後記」

妙意引語美普蕾將軍（Pierre Poujade）當被「準記者抱圍的時候，一放喝本說道「將軍對我們的莊子被人抱圍了！」將軍陳述緣由，（「Morgan」著陳汝衡等譯馭人策略）

四 從何說起？

現在說到談話的關係明義簽三案了這三案擺在我翩翩的有下列六個必須解答的問題：

一、誰是說人怎樣？

二、聽者抗議的人怎樣？

三、沒有機會怎樣？

四、怎樣談起？

五、怎樣別起對方注意？

六、怎樣繼續下去？

我們分別在下面研究答的方法——

(一)爭取接近

接近了，就有話可講，所以首先要爭取接近。和陌生人講話比較和熟人談話要困難，就是因爲對他未取得接近的緣故。對熟人，知道他的底細，和他有了感情或者其他關係，而陌生人則否。故所謂接近，就是把陌生人變成了熟人一樣。因此，爭取接近，必須從建立感情，建立關係始，而這兩者又必須從知道他的底細始。

知道他的底細

對於一個陌生人，一下子要知道他的底細，是不容易的，但你却又不能一點不知而貿然進行你的接近，因爲這樣就是唐突。羅斯福有一次席上，發現幾個陌生人對他漠然，漠然是必然的，可是羅氏要靠他們幫忙他被選，因此他向別人一一把他們的事業個性探詢清楚，才跟着進行和他們談話，得到了很好的收穫。所以，我們要儘可能在事前把對方的爲人了解，儘管是一點一滴，要比絕無知覺的好的多。

「若偶然遇到的機會之下，有時很難有給你探詢的餘地的，但一般的觀察，總是可以，譬如那

人的隱藏，智識水準，大概不會隱藏到什麼地方，只要我們平時留心社會人物的活動，總是明瞭社會情形的人，總能夠抓着人們的要害，愈有應付辦法。蔡澤在開始遊說秦王的時候，他不知道秦國新敗於晉，注意整飭內政，無意對中國爭衡，所以要碰了一個大釘子。及至張儀到秦，一說便中，就因爲那時秦國一來鑒於會戰之苦，二來國力充實，企圖向外發展。這些，只要稍一注意，便可見到了。

建立感情

感情愈深，愈容易講話，這是一定的。當然，我們不容易對一個毫沒情感的人一下子便建立起很深的感情，但至少你可以對他表示好感，而他也可以接受你的好感。表示好感，就是我們在上面所說過的同情。人們所不能拒絕的是同情，最大感激的也是同情，沒有了同情，便沒有了所謂愛。原來，一種支配他人的第一步，就是支配他人的感情，而同情即是支配他人感情的先鋒。

怎樣對他人同情？在上面說過的謙虛態度是必要的。此外，我們對於一個陌生人，如果能夠對他一切表示關心，對他的言動表示同意，對他的生活相同，以至對他的愛好和有關的人事表示同他一樣，尤其對着他遭遇困厄的時候，予以幫忙，他自然會對你發生好感。

現有一個簡要的方法是把自己使人知。除了自己所深藏的作用以外，我們愈使人知得多，人

們應加對我了解。古人所謂「海鷗可狎」，就因爲海鷗知道我並沒有惡意。因此，我們必須使人知道我認爲我是對他善意的，那末，他自然可以對我發生好感。一個最大障礙接近的力量，就是懷疑，而祛除懷疑最大的力量，就是坦白。他人背不背接近，還有其次，但如果自己給他人懷疑，那就無可救藥了。比方，當着一個陌人，無緣無故地給他五元鈔票，這在我不外是出於同情，但他會懷疑你是不是收買他做「豬仔」。疑心一生，你的話，便非使他存有戒心不可了。所以不使他人懷疑，是一個必要的入手方法。

建立關係

和一個絕無關係的人講話，和對一個有關係的人講話，顯然是不同的。假如有一個不速之客，突然問你：「跟你去那裏？」你將要視他爲傻子。但如果問着是你的相識者，便不同了。因此，我們要對陌生人進行談話，首先要建立一種關係，儘管一點點的關係。比方，我們在路上，你可以問路；在一個集會上，你可以請問姓名；或者你可以借火吸煙，可以藉讀他的手杖，也儘管一點點的契機，也可以把關係建立起來的。至於，我們會常常碰到自然的關係，如同在一船一車，同在一個集會，同在一個工作，以至同在一個閱報室，避雨亭，茶館，最便利的，是朋友的朋友，是同黨派，以至封建關係的同姓，同鄉，同學。等等，更容易自然地把握着機會建立新的關係。

(二)打開話匣

碰着一個沉默的人，的確是一宗很難應付的事。他的意見怎樣呢？不知道，怎樣和他說呢？無從着手。我們必須努力打破這種局面，才有話可說。於是我們繼續研究，是不是他心不在焉，是不是他不同意我的話？是本是責任在我這一邊，都本是。那末，我們便有正面的方法——

興趣所在

一般人對於他興趣所在去挑逗他，是對開他話匣子的一個很應驗的鑰匙。人們最感到興趣的，是他自己的故事，如一個好奇，童年趣事，家庭，友朋，得意之作，深刻印象的經驗等等。還有的是他敵對的故事，當觀軍大軍戰，都很容易引起他的興趣。我們所應發掘的，就是這些寶貝。

可是，這些寶貝，對於一個陌生人不容易要先得到的，然則又應怎麼樣？我們只須注意他對於我所講的當中，他所最注意的是那一點，那一點，就是他興趣之所在。

恩惠政策

我們為求多多明瞭對方，所以要使對方多多發表意見。假如你是新聞記者，你不能從對方的口中得到消息，你失敗了。美國有一位記者要採訪胡佛的意見，但是用盡了許多方法，胡佛始終一點不發表。他們坐在一個車廂裏，這樣他失

望的空氣籠罩着這位名詩者。「這樣還是用鐵絲網圍繞的區域呢？」當車經過奈瓦遜的時候，詩者發設了這一句。「不！近代方法已經代替了那些陳腐的黑幕了。」那位流着得可怕的未來觀論的然開口了。「跟着便太談其藝術問題。因爲詩者的一句話離離拔帝了他的無邊的那詩者所用的是何麼方法呢？無名名之曰，「愚拙政策」。就是故意把錯誤的意見，使人忍不住起來斥駁，因爲他是不能不斥駁的。有時扮作不懂事的樣子，往往得以聽取他人更多的意見。這樣還是人們的自炫心理。反之，你表示得聰明，人們即樂於請教，也要繼出了錯，因爲怕的地不出來。」

同樣，詐作不懂事的，也可以聽取他人的意見。故我們常常應用「請教」的語氣去引起對方的興趣感。人們總高興自己比人勝一籌，總喜歡教人而不喜歡受教。學生見先生的時候，先生每每好向學生發表意見，因爲他覺得這是「覺後知」覺後覺」的天職。

自然反響

把石子投入水中，發生圈圈的報答。這是自然的反響。這是說，我們要多發問，而問的又使他不能不答。譬如，「你發起那件事，現在怎樣進行？」「進行到什麼程度？」「我恐怕有點困難，會不會？」或「你對於那件事有什麼感想？」「人家說你要這樣，會不會？」「可是人家這樣說。」

經經的話頭，很易使人爲了維護自己的論點而語塞不通。譬如：「你這樣說，會不會偏一點」

？」「也許是這樣嗎？」「某君「有人」主張剛剛和你的意見相反，（出入）」「可不可以這樣？較爲好一點。」

（三）不怕沒有機會

上面說，不要放過應該的機會。沒有機會便怎樣？不！有的！機會刻刻環繞在我們的左右。未來嗎？等一等。不見嗎？我一我。你以爲真的沒有嗎？開機器去製造。有了這三種作法，不怕沒有機會。

這就是主引孟子所謂「堅壁以待之」。除非我們不認識什麼是機會，機會在留神和心之注一定會出現的。所謂「堅」，應該就是忍耐，所謂「強」，應該就是集中精神，像打鳥一樣，有不忍耐，決不致焦急做事，也有了集中精神，都能認識機會不放機會溜過。

「所謂機會，其一是恰可的環境，其二是對方偶然的表現。在某次集會中，忽然有人報告我軍在湘北大捷，於有某君乘機宣傳我軍如何英勇，敵寇如何怕死，大家都集中去聽。甲和乙正在談天，忽然傳來空襲警報，於是甲乘機宣傳防空的方法，乙自然很需要去聽。像這樣不意而來的環

那，常常遇到的。在甲和乙二起當中，乙偶然說起米價昂貴問題，甲乘機宣傳米貴的原因，由於敵寇侵略所引起的結果。這樣的機會也是很多的，只要你能夠利用。

找

機會是現成的，但是還沒顯現的時候，需要我們用銳銳的眼光去找。譬如我想參加某一座談會，我識得某二個會員，就可以憑他介紹。譬如我要和某人談話，或憑介紹，或想出一個和某人碰面的機緣。又譬如要和某人談某一件事，我便留心他所注意的某一點和我所要談的相關之點，因爲這相關之點，可以作爲我們的引子。

據說，敵寇在淪陷區施行懷柔政策，他們首先向小孩子討好，因而得到接近那小孩子父母的機會。這是一個例。甲乙正在爭論歐戰誰勝誰負的問題，或是甲乙同樣疑問德國會不會抗敵的問題，局外的丙輕輕插進試探式的「德國不會勝的」「德國會抗敵的」一句，因此兜搭，大可以引起交談，又是一個例。或者，甲乙兩方正在互辯某一問題，丙輕輕參加一兩句屬於某一方的話，也可以藉此歡迎你加入團的，又是一個例。或者，知道甲正在對於某一問題疑惑或注視，而乙故意挑起他說，即故意牽涉這一問題，因而甲不能不和乙談，又是一個例。或者知道甲不會相信「塊錢只買得三兩米」，因而乙覺着可以馬上找到證明的機會，才和甲談起，又是一個例。

造

機會是可以製造成功的，只要我們不着痕迹，近乎人情。在一個很無聊場合的同排座位上，甲的左邊是一個正在抽煙的男子，右邊是一個麻臉的女人。於是甲施用他的技術。向左說：「謝謝你，借個火！」向右說：「對不起，我吸煙會不會妨礙你？」這樣，左右便都建立了談話機會的基礎。不過，我們還得注意，技術的深一步還要考慮借火的時候，最好是那人是應該來第二支烟的時候，你可以順便把第二支送到他的手上，藉此可以打進一步。在人情上，習慣上，這種動作是很自然的。當君子答謝「不要緊也」的時候，跟着一句便是「謝謝你！」這機緣可以打進一步。王婆所謂十分光，這至少是已經有了兩分光了。這動作，在交流社會中，是很平常的，在社交公開的今日，人們更不會覺得什麼奇怪。所以有了機會以後，還是要好好運用的問題。——這是一個小小的例子。

機會使成熟，除有成功的把握，水到渠成，瓜熟蒂落，製造成熟的機會是必要的。當我們要提出一個辦法時，最好就是對方處極焦極時。譬工程師因爲要他的工人改用一種新式計算機，故意包好特在手上站着和工人們談別的事情，而又故意使工人們注意他手上的東西。終於工人們忍不住要問他手上所持的是什麼，他才淡淡地說：「這是你們用不着的傢伙。」又繼續談他別的事情。工人們始終放心不下，那

「用不着的傢伙」：究竟是什麼一回事，少不得動了好奇心，再要究問。那狡猾的工程師照舊淡淡地說：「這個嗎？是要拿到某工廠應用的新式計算機。也好，你們用不着倒可以瞧瞧。」當然，工人們不懂得它的經歷，但又震於「新式」兩字的號召，不禁要追問？「比我們所用的怎樣？」「嗄，差得遠了！差得遠了！」於是工程師便便把新式計算機的好處用法詳細說了一遍，但是並未要求他們採用。這時，同樣工人可急了，「爲什麼我們自己工廠不用呢？」「用不着變更吧？」「那有這個道理！」於是工程師很勉强的答應了他們。像這樣的例，范睢說秦昭王：「秦王屏左右，宮中虛無人，秦王跪而請曰：『先生何以幸教寡人？』范睢曰：『唯唯。』有間，秦王復請，范睢曰：『唯唯。』若是者三。秦王跪而請曰：『先生不幸教寡人乎？』范睢曰：『非敢然也。』……」范睢覺得秦王誠意，才一氣說下去，在後建立了深固的關係，未及選擇絕母居之逐穰侯。（戰國策）

造機會是上乘，找機會是中乘，等機會是下乘。

（四）接引

一個談話，當然有一個談話的目的。但是，一般宣傳性談話的目的是藏而不露的，即是，它

的外表是避免有意的。一般的方法有四種：一、從生活談起，二、從現實談起，三、從相干的談起，四、由不相干的談起。——由談起接引到我們的目的。

生活

人們所最易感到的是生活，所最寄託他的希望的是生活，作爲主要談話題材的也是生活。因此，我們以生活作引子是很順的。假如對農民們談話，你一劈頭便是國家民族，匹夫有責，在他們未認識到這些和他們生活有直接關係之前，會覺得遠遠西生疏，高深而不可攀尋，但你如果同他們談一些他們本身的生產消費家計等問題，他們便會津津有味。例如十七

目的：要談的是激發農民對敵寇的認識。

對話：（甲是我方）

甲：你們一家幾口子？

乙：五口子——兩夫妻，兩個兒子，一個媳婦。

甲：他們都可幫你的忙了。

乙：是的，他們都可以種田。

甲：那末，你的生活很好過吧？

乙：那裏？還年頭只有吃苦。不是嗎？樣樣都貴得厲害。而且，負担又多。

甲：眞的，現在物價比抗戰前貴得多了。自從日本鬼子侵略中國以後，我們中國人生活所受到的痛苦，一天要比一天厲害。（引）

乙：這是什麼緣故呢？

甲：因爲日本鬼子把我們的城市破壞了，交通阻礙了，貨物的來源斷絕或者減少，自然要貴了。我們爲了要驅逐日本鬼子，所以不能不超痛一時，集中人力物力，因此，我們政不能不增加負担了。可是，日本鬼子不但要害了我們，而且他害得自己更厲害。（笑而入）

乙：爲什麼他反而自己害了自己？

甲：他以爲很快便可以把中國打敗，便將我們的財寶搶到他國內去享福，誰知打來打去，中國還是硬打不倒他，又不能即時敗亡，所以不得不像賭徒一樣典當家產衣物來供他賭資。你想，日本人口只比中國七分之一，地方又只比中國的一半，而且開戰以來，死傷了百五六十萬人，用去的軍費幾百萬萬，叫人民那裏不增加負担呢？他是遠路來攻的，我們用去一塊錢，他們便要用到十塊以上。就是同等吧，我們四萬萬多

人分担，他們只是六千萬人分担，叫他們那麼苦？

乙：那末，他們希望的是什麼？

甲：他們滿心希望還可以打勝仗，把中國的財寶搶去補償，好像賭輸了的人，想從別人的荷包去補他的損失一樣。論脂匣前廁所，本是給他搶擇得幾乎連生命都不保嗎？

乙：我們中國不給他打敗又怎樣？

甲：這還要問人，他現在已經到了將近斷氣的病人一樣了，我們雖然辛苦一點，但是還像壯年的人一樣，壯年人至少可以餓幾天，還不致於死，他們病人呢，再餓幾天，就要二命嗚呼了，所以我們雖然一時辛苦，還有希望，日本人民的辛苦，才是寃枉呢。

現實

「每個人對於眼前的事實，都得拿來作爲談話的資料，而這些，却爲最切近，最好的握的題材。譬如：在轟炸的事實之後，我們便可以宣傳敵寇的殘暴。然而，事實本是常常走到我們眼前，所以只要憑對方所知道，所能夠知道的事實，但可以引作根據。例如——

甲：昨天（昨天，前兩天）敵機又轟炸×處了。

乙：結果怎樣？

甲：炸死許多平民，塌了不少房子。（事實）

乙：天天轟炸，聽慣了，怎麼樣？

甲：自從兒子要被絕中國滅了，是必然的事，不過，我們可以注意防空設備，他自然要得不償失。（引）

甲：怎麼？注意防空設備不合算麼？（問）

相干 不相干

相干的是利用人們聯想由這一點而擴大到某一點，不相干的是運用暗示力產生聯想。前者是由小而大，後者由此而彼。

一位主婦做事，當開始買東西時，遇到第一個次工需要一個奶瓶，先地報告看護，看護向總管處報告，總管員填出一張領物單交給主管者核准，再呈到材料局批准，再發交書記處辦，然後差人到藥房去買。但這東西送到那女人手上時，足足花了兩天之多。在後，美國軍事當局派人來考察的時候，就藉這件小事而抨擊主持的第一任委員會，結果供勳了全美的主於把這差費費的七個主任一齊選去。那報告說：「這個猶值三角錢的奶瓶，經費達上，個被把各人所化

的時間計算進去，竟使政府化費美金六十七元七角五分左右。（註）就因為委員會的事情，大事小事，統統塗的亂糟糟的。（見歐人雜誌）他把芥子大的事情擴大起來，引起人們重大的注意，可以作為從相干的說起一個好例。

不相干的又怎樣呢？一般人見面，每每是「今天天氣哈哈哈」，哈哈哈之後，或是「有什麼新聞？」當然，「什麼新聞」，就可以作為我們的談柄。可是，我們新聞要講的，也許新聞不能為力，那只好另想辦法。

乙：今天天氣很好。

甲：對的，恐怕會有警報吧？（引）

乙：也許。

甲：日本鬼子眞可惡，這天氣好，他就要來殺我們中國的平民，這樣的人，這樣可以六親並到「抗戰必勝，建國必成」。

乙：很忙嗎？

甲：不過只有一點點小事。

乙：什麼事？

甲：還不是爲那本談話稿子。本來它老早寫好了，就因爲四月二十五那場大風雨之災，房子破了，所存稿子給水濕掉，再加上無情的大風，失的失，破的破，所以只好再寫。那一次的損失可眞不少。

乙：我也損失了許多東西，未陽會起來，恐怕要損失幾十萬塊。

甲：可不是，像受敵機光顧一般。（引）

……（大笑）

接引，又要我們有靈活巧妙的手腕，任何一點點的憑藉，都可以拉入我們的範圍內來。它的方法不外是「誘發」，很自然，很不着痕地誘導，發揮。戰國時觸龍老先生就靠這妙術得到了出人意料的成功。（戰國策）因爲太妙了，應得佔着這裏一些篇幅——

「事實」趙太后新用事，秦急攻之。趙氏求救於齊，齊一定要把長安君（太后少子）送到齊國去作質保，我方出兵。太后不肯，羣臣力諫無效。太后聲言，如有再主張把長安君送齊國的，必唾其面。老臣觸龍卒把她說服。且看他如何說法。

「說法」太后見了觸龍，帶着一臉怒意。觸龍慢慢地走到太后面前。

觸：老臣因爲走動不便，久好久不來謁見了，我想你或者不會見怪。但老實掛念着你

的玉體，所以很喜歡能夠見見你。

后：我身體不要緊，我出入是坐車子的。

鶴：飯量好嗎？

后：吃稀飯還可以。

鶴：我的食慾很不好，每天作三四碗程的散步，費了比較好一點的身體也舒服了一些。

后：我連散步也不能夠哩。（太后覺得鶴齡不是說這個，顏色登時和平了）

鶴：我有一件事懇請求，我最歡的兒子爺爺，人頭及不過我老頭兒很疼愛他，希望你可以給他一個衛士的職位，一來也可以保衛王宮。（引）

后：可以的。今年幾歲了？

鶴：十五。雖然年紀不大，但我想讓我未死之前，使他得到一個着落，免得我死後掛念。

后：男人亦想娶妻子嗎？

鶴：婦人遭遇艱難比女人更厲害呢。（鶴入）

后：無論如何是女人厲害些。

觸：看現成事實吧，我便覺得你愛你的女燕后比愛你的少子長安君厲害。（入）

后：那裏話！長安君簡直是我的命根。

觸：不，凡是父母愛子，總是替他們作長遠打算的。你送燕后出嫁時，執着她的手哭；她去了，你又天天念她，還祝願她不要遭了不幸。你是不是望她有子孫世世繼承做燕王呢？

后：對的，我是這樣。

觸：我問你，在三世以前到現在，趙王的子孫做侯的，現在有誰？

后：沒有。

觸：在外面發展的，有沒有？

后：聽不到。

觸：那原因很清楚，接近的往往招禍，遠離的反而福及子孫，像燕后一樣。難道人主的子孫，一做侯便不好起來了嗎？不是的。爲的是他們只有高位而沒有功績，只有好的享受而沒有勳勞，他們特着有很多貴重的東西。現在你給長安君富

的位置，肥美的田地，很多貴重的東西，不要他當着現在替國家立功，試問！且你死了之後，長安君靠什麼來在趙國立足呢？所以我覺得你替長安君打算的，不是長久之計，倒不像替燕后打算一樣。（到題）

后：對的，就照你這樣辦吧。（於是把長安君送齊，齊國果然出兵）

看他一路的談家常，却輕巧的接入正題，不知不覺間完成了他偉大的使命，可謂絕大能爾。

（五）吸引

在開始的時候，如果對方一向對你沒有認識，主要是能够引起對方注意你的話，尤其他是一個有見解的人物。吸引人們注意的有三種要索，一、甘餌，二、神秘，三、驚奇。

甘餌

取人心的甘餌，不外好處和利益兩種。我們在上面已經談過這兩個東西的功用。而這兩種東西，能够放在對方最初的感覺前面，更能引起他的注意。當我們拜會一個新朋友的破題兒，一見面就是一份見面禮，自然他要對你分外客氣。有人告訴我，當你住旅館入門的當兒，首先便賞給侍役小賬，他一定格外對你慇懃。作用原是這樣。張儀一見楚王便道：「微臣之王，所甚悅者，無大大王；惟儀之所甚願爲臣者，亦無大大王

。」蘇秦掩土重來，第一遭見燕王，勞頭便道：「天下卿相人臣，乃至布衣下士，莫不高賢大王之義，願奉敎陳忠於前之日久矣。」這些是結好感的例子。據說某甲要見某乙，某乙故意使人告訴他不在家。某甲對那告訴的人說：「很可惜，乙君這樣湊巧不在家。」那人問：「可惜些什麼？」甲：「可惜他走了一宗好生意。」說罷便走。不一刻，某乙親自去找某甲。這也是一個例，可見利益動人魔力的可怕。

神秘

人類富於求知慾，尤其喜歡探索神秘的東西，所謂「人生第一快心事，半夜閉門讀禁書」就有這種心理。我們就利用這種心理去作吸引之鈎。「齊靖郭君將城薛，客多以諫，靖郭君謂謁者，無爲客通。齊人有請者，曰：『臣請三言而已矣。益一言，臣請烹。』靖郭君因見之。客趨而進曰：『海，大，魚。』因反走。君曰：『客有於此。』（卽這三個字外，應更有話——作者）客曰：『鄙臣不敢以死爲戲。』君曰：『亡，更言之！』對曰：『君不聞大魚乎？網不能止，鈎不能牽，蕩而失水，則螻蟻得意焉。今夫齊，君之水水也，君長齊，何以薛爲？無齊，雖降薛之城到於天，猶之無益也。』君曰：『善！』乃輟城薛。」（戰國策）「海，大，魚」，這是一個神秘的說法。據說某名敎授，有一次向學生很鄭重的發問：「二加五的得數多少？」各學生都不敢置答，這是神秘的態度。兩者都可以吸引他人的

注意。

驚奇

出乎人們意料之外的，是驚奇。驚奇是一種精神反射的巨力。「叔向見韓宣子，宣子貧，叔向賀之。」（國語）黃歇說秦昭王：「今聞大王欲伐楚，此猶兩虎相與鬥，而驚犬受其敝。」（見前）小說中有個故事，據說梁柱賀某大家壽，母壽，其中四句是：「生下五男皆做賊，不倫珠寶與金銀。一心只向瑤池去（？）偷得蟠桃敬母親。」於引例之餘，錄之以博一笑。

態度的驚奇，也足使人注意。例如：「秦王欲見頓弱，頓弱曰：『臣之義，不參拜，王能使臣無拜，則可矣。不，則不見也。』秦王許之。」（戰國策）

（六）發展

一個長篇談話，尤其要注意怎樣在我方主動之下繼續下去。即是：在開始的時候，便該有發展的準備。這些準備，其一由於事前材料的預定，其二是由於臨時的觸發。在進行的時候，也該有使利的話題，和總要繼續把握情緒的方法。除了事前材料準備方面我們在演講術雄辯術說過之外，此刻我要說明的——

臨時觸發

大概長篇談話的材料，除了以事前準備中心材料爲骨幹之外，其輔助中介的運用材料，以多採用臨時觸發的爲佳。因爲談話和有一定的說法的演講不同，和有一定的範圍的辯論也不同。談話是完全根據對方的答話而週應的。故臨時觸發愈機敏，週應愈捷，所謂「對答如流」是也。臨時觸發的材料愈運用得宜，也愈親切。有了這兩個條件，自然可以自然發展下去。

話題

什麼是臨時觸發的材料？眼前的事實，對方所關心的都屬之。

談話的方式，像是泛溯中行舟，它不是走直線可以到達目地的。它或從正面，或從側面，或從反面，直接或者迂迴。因此，我們的話題——即話柄是不一定的，只要它能向着我們的目的——中心盤旋，而話題是以便利於雙方討論爲必要條件。這條件包括着：對方感到興味的，對方可以談的，當然，我也可以談的，可以運用的。有了這，自然可以自然發展下去。

怎樣找話題？在開始談話的時候，儘可以談天，在這當中，我們留心那些話精中的合於上述條件的，穩穩咬定它，作爲我們的運用工具——話題

情緒

維繫對方情緒和把握對方情緒，在一個談話中是必要的。怎樣維繫情緒？屬於技術方面，約有：發問，詰辯，提出新問題，預示希望，風趣的作風等等。在長篇談話中，最可怕的是對方表露疲倦，因厭倦而形成僵局。要打破它，主要是注意厭倦原因而設法消滅。一、自己表露緊張的神態；二、把話頭或作風轉移；三、必要時暫行中止，再找機會。怎樣把握情緒？對準他的熟習經驗，觀點。

五。一般的注意點

（一）有所不講

主觀方面

在某種不利情形之下，我們應該有所限制，這關係是很重要的。那些要限制呢？

主觀方面，我們有四不講。一、屬於秘密的內容，這內容無論屬於那一方面。如果這是對方認爲他所不可告人或可恥之事，你應該諱莫如深。清朝時有所謂「入朝三不問」：一不問，皇姑嫁何人；二不問，天子葬何墳；三不問，天子祭何神。問了就招殺頭之禍。譬如世俗人認爲無後是可恥之事，假如我們對一個不知他家庭狀況的

老人問他有多少兒孫，而剛巧他是沒有兒孫的，那末，將給他莫大的難過。這是說，我們要極力避開忌諱。至於我們自己的秘密內容，那更不能因一時感情衝動而向人前吐露。這也許在當時沒有什麼，但說不定會招致無窮的後患。二、屬於不穩的，即如我們在上面說的不十分清楚的事情，沒有中肯的把握，此外對方所不願聽，沒有方法足以使對方了解的，足以引起對方疑惑的。三、抵觸當時法令權威的。四、遠遠，渺茫，抽象的。這些，我們都不講。

客觀方面

客觀方面，我們也有三不講。一、當對方盛怒的時候，我們只能夠讓他盡情發洩，等待他感情回復，理智顯現的時候，才可以進說。當他憤怒某人某事的時候，你只能表示同情，如果稍爲站在相反方向，說不定會遭遇怒的危險。二、當對方要多量發表的時候，你不應該把話換入作梗，或把他的話勢支開，只能讓他一氣瀉盡。三、當對方表示不注意或認爲不便談論這問題的時候，我們只能另換話柄，或者中止。

（二）偵察前進

這和打撲克一般，要從觀察和試探上去猜到對方手上所持的是什麼牌。愈加知道別人，就愈加有勝利把握。怎樣去觀察和試探呢？

觀察

人們每每把他的真實掩蓋在假面具底下，尤其是那些老於世故的。然而我們總可以從他的不知不覺間流露出的暗示——態度、語氣微妙之間攫取他的眞相。左傳文公十二年秦使晉：「秦行人夜戒晉師，曰：『兩軍之士，皆未懲也，明日請相見也。』臾駢曰：『使者目動而言肆，懼我也。將逞矣』」就是一例。孟子和易經有很好的指示：

「淫辭知其所蔽」——偏於一邊的，他一定爲某一種思想所蒙蔽。

「淫辭知其所陷」——多方維護他的主張的，他已深受某種信仰的支配。

「邪辭知其所離」——强詞狡辯，存心文飾的，他已經不顧眞理。

「遁辭知其所窮」——閃爍不定的，他已窮於應付了。（以上孟子）

「將叛者其辭慚」——說話的態度不自然，他心裏有對不起你的事情。

「中心疑者其辭枝」——對事物沒有堅決主張，澈底認識的，他的話也不集中有力。

「吉人之辭寡」——不亂說話的，這人一定有分寸。

「躁人之辭多」——隨便說，好說，這人一定輕躁。

「誣善之人其辭游」——作僞的，他的說話彷彿不定。

「失其守者其辭屈」——論辯話不住的，他的話一定不堅壯。（以上易繫詞）

要深一層刺戟他人的意裏，看需於巧妙的試探。老的方法，（見孔明將苑）

試探有——

「問之以是非而觀其志」——把一件事理的是非徵詢他以看他的認識怎樣。

最好把是故意錯誤的一面去問他。

「窮之以辭辯而觀其變」——執着一點質難他，追究他，看他的應變怎樣。

「咨之以計謀而觀其識」——把一個難題要他解答，看他的識見怎樣。

「告之以禍難而觀其勇」——告訴他禍之所在，看他的胆量怎樣。用這原則，把一個問題的困難點擴大，看他怎樣解決。

「臨之以利而觀其廉」——告訴他利之所在，看他的操守怎樣。用這原則，故意把一個問題的易點擴大，看他有沒有漏洞的見解。

「醉之以酒而觀其性」——本此原則，把可以隨便發揮個性的機會給他，如酒後，私生活，脫略形迹等，以現露他的真性。

試探的工作應該注意的，一、留心，二、先將自己的作用隱蔽。

(二)聽話

要取得對方的好感，誘發對方發言，觀察對方眞相，都得講求聽話的方法。聽人講話，如同聽電話一樣。這是說，要留心，要有表示。

留心與表示

當對方講話的時候，要留心他的表情，語氣，從這裏可以獲得對方說話的內容，以至對方的內心。同時，要表示尊重他，儘管他說的無甚意義，但也自始至終的凝神聽下去，這是取悅別人的最有效方法。

要聽取對方更多的意見，最好當他發表的時候，不表示絲毫反對的神態，遇着有可以贊同的地方，表示贊同，不能贊同的，也不立刻加以反對，以使他放心說去爲必要原則。遇着他覺得說錯了的時候，你可以表示毫無所，使他不致因此退縮。他發揮不盡的，你可以用方法去挑逗他，使他得暢其所懷。

我們一面聽，一面記取他主要論點，好作爲我們應付的根據。

如果你不願意聽或想中止對方的話，可以用相反的方法。

作用的窺破

挾有作用的話，你必須窺破他，以免上當。洗同當和孟子私人談話的時候，問孟子「燕可伐歟？」孟子不經意答他說「可。」齊人就拿他這話來做伐燕的藉口。在後燕人反叛，陳賈想設詞洗刷，這回孟子覷破他的作用了，給他一個抱頭鼠竄而去。（引見雄辯術「攻心爲上」）可見，見破對方設詞的作用，是自衛與進攻的起碼條件。怎樣見破？古人說：「其言甘者其心苦。」這就是一個例。一般的說——

一、凡是向你作「不虞之譽」的，對你的主張無條件地贊成的，他也許要對你有所要求。

二、經過轉彎抹角而忽然停滯在某一個論點的，那論點就是他集中力量的目的。

三、出乎不意而提到那一點，那一點就是他所注意的地方。

四、經過談論終了的論點，他偏要反覆再提，那是他必須求得結論之點。

五、提示他自己的事情，他一定想得到你的同情。

六、不眼解釋的，志在掩飾。

七、頻頻詢問你的意見，可能是探刺。

八、故意洩露秘密的，目的在示忠取信。

九、常常提到要人們和他的關係，志在標榜。

十、表面故示不在乎，而又無意中露出關心，可知他心裏爲此而熱熱。

十一、本來是他應該講而偏不講，本來可以直接講而偏間接講，他一定有鬼謀存焉。

這些還不過是舉例，若能再加以人的觀察，就算怎樣深於城府的人，也將難逃於明鑑之下。

（四）發問

特別你是一個記者，如果你不懂得發問或發問得拙劣，很少可以從守口如瓶的對方得到一些材料。同時，我們在上面說過要使對方多多發表意見，那末，發問不能沒有使人必答，答必滿意的方法，這裏，提出一些規則——

樂答法

要人答答有三種，上焉者樂答，中焉者必答，下焉者迫答。迫答勢必用刑招供，不可用。樂答法大致有四點：

一、從他的觀點問——如他的主張，思想，事業，嗜好，所熟悉的問題，所用的方式是請教他。但是屬於不可發表的秘密者例外。要人把秘密告訴你，你應該有方法使他能相信你可以替他守秘密。

二、從一宗以他爲中心人物的事情問——如「閣下所主持的宣傳隊怎樣作法可以獲得那麼好

的成績？」人們每每高興提起自己的事情，特別是自己認爲得意之作。

三、從社會當前一宗注意的事情問——如「公務員生活問題你覺得應該怎樣解決？」關於這類問題，再能够牽到他的切身關係，趣味，或於他感到時髦的題材尤佳。

四、同時我們要表示這一問出於誠懇而不是隨便敷衍，並且不要使他覺得有骨子裏的作用。當他答話的時候，也不可遽加斷定。

必答法

必答與否，我們只能說是可能，因爲深於謀慮的人，非用簡單的方法可以操縱他的，然而，下述方法，總可以有相當的把握。

一、側面促使——如「社會嘖傳政府將實行平準物價，但政府還是諱莫如深，是不是事先給人知道了不方便？但社會已經嘖傳了。」這樣，他可以告訴你是或否。

二、反面促使——如「你所主張的平準物價，社會以爲有幾點行不通的地方，譬如不易得到精確的調查，執行困難，商人抵制或暗盤等，這些，可有好的方法解決？」那末，他要維護他的主張，應該發表意見。

三、誘致——如「社會都希望政府實行平準物價，爲什麼政府反不注意這件事？」假如他已經有這樣計劃，他可以很快地充分告訴你。

四、同時，我們要使他易於答，而且答了沒有什麼責任干係。有些人，怕的是把自己的某一些意見公開，這一點，我們能够使他放心，自然不致過分拒絕。也有些人，怕的是自己的意見不給人同情，而抱着「懷璧不如藏拙」的見解，這，我們也要極力打破。——參閱上文「打開話匣」節——

（五）提出條件

向對方提出條件，在談話中，它每每是等種主要的目的，換言之，它就是向對方的建議。怎樣使人樂於接受？這是本課目應有研討的問題。我的解答是——

條件的條件

我們所提出的條件，應該就是對方所認爲該做的，可做的事項。因此，它的條件是：

一、有利益希望的，可以避免禍害的——我們要把對方的欲望升騰起來，同時使他感到事實的需要。

二、具體的指示——人類是富於惰性的，抽象的原則綱要之類，每每因爲懶於深思的緣故而被擱置，但如果你具體地替他安排好，使他不多費心思便可以實行起來，他會比較易於

接受。譬如：提議組織一個俱樂部，對於組織方法，設置，經費預算，籌款方法，等等，都事先計劃好，整個提將出來，自然要比簡單一條案由比較得人歡迎。

三、易辦得通的——複雜的煩難的事情，既然如何感到需要，也容易被人規避，所以，我們要把辦法弄得很簡單而易行，他自然樂得接受。例如：潁考叔教鄭莊公見母：「若闕地及泉，隧而相見，其誰曰不然？」（左傳）只輕輕掘一個地洞，把大困難解決了，誰不樂從呢？

四、最低限度是不覺得有害的——在事實不得不承認的條件，也要有一個「於我無損」的最低限度。這是人情之常。據說，清朝要明臣金某投降，金某提出十個條件要清廷答應他。那條件中對於清朝禮俗有官從民不從，男從女不從，下九流不從，生從死不從等。這些條件，在表面看來，於清朝實在沒有什麼損害，所以完全答應了。但他們不深察到金某的眼光完全放在社會核心上面，民間的風俗習慣，婦女在家庭地位，優倡之流對於社會的影響，死人禮祭的重要，這些都遠出政令的力量以上。有人認爲三百多年中國民族思想之所以不能被清朝消滅，反而同化了滿人，這些不爲無功。由這，可見一種嚴重的條件，非極力使它平淡化不可。

提出的方法

提出條件的方法，有時用直接的，有時用間接的，視乎環境的適宜而定。但無論直接間接，都應注意下列五點——

一、暗與移植——即是不用明提，只消暗示使起他的自覺。據說某報主人請漫畫家寫了一幅喚起取締汽車司機兇駛人命的漫畫，可是那幅漫畫的意義在不好，又不便請他更易。就在那天晚上，主人請畫家吃飯，席上盛讚那畫寫得好，並且說：「我覺那些司機們眞像吃人的魔鬼，他坐在車頭，撐起二雙血般的紅眼，對準街上的可憐者張開鐵口噬過去，這樣，很得意的踏着血跡呼嘯揚長而去。」畫家聽了叫將起來：「你說得很好呀！可以作成一幅畫。」「已經有很好的一幅了。」「不，剛才意思比較好，先前一幅可以取消。」這是多妙的方法呢！

二、給他慰安——當人們感到肚子餓了的時候，你給他一碗飯，同樣，他覺得走不通的時候，你指示他一條路子，這是給他多大的慰安。在這樣情景之下，是他向你要求，不是你向他要求，達到他的要求，他將怎樣地感激你呢！所以，我們對準他的情達到實點，如有切要之感，和對你五體投地的時候，一提出，自然他張口便吞。

三、誤他自由——人是不喜受束縛的，人是有自尊心的。要是條件給他一種束縛，甚至損傷

他的自尊心，無論如何，他要反抗的。所以，我們應當運用懷柔政策：一、具有伸縮性，就是最小，也是令他舒服的，因爲這樣，還有他作主的可能。二、小讓步，我們準備些讓步的地步。當然，這些所讓的是無關大體的東西，然而他已經可以滿足了，因爲他覺得他勝利了。三、同樣，可能提出差不多的幾種去任他選擇，他也覺得他有運用聰明的可能。

四、替他設想——眼睛只看見自己是不行的，我們要表示完全站在他那一面設想。譬如：一、避免他公開承認的難過，可以說，「這原來就是你所要做的」，「你所想到的」。二、不要觸犯他的避忌，否則認爲侮辱。三、假如是屬於幫助他的，表示並不要他什麼報答。四、並不用高壓的方式，只好耐心爭取，如屬必要他承認，也要用軟的手腕。

五、假借——有時，我們不必把主張當是自己的。一、借重權威者的意思，使他不便反對。例如「某人這樣說過」。二、假託別人的意思，例如「這是某人的主張」或「有人這樣說」，使有緩衝餘地。

（六）答覆

答覆，在對方的要求是需要滿意的。不過，有些時候，對於對方所問的不能爽快地答覆，這誠然是一個難題。要解決這個難題，可用如下方法——

應付難題

除掉因爲一時想不到適當的答覆，我們已經在雄辯術裏面（穩紮穩打例32）說過應付的方法之外，也除了有正當理由直接拒絕答覆之外，我們在這裏提出分別解決的方法：

一、遲延——假如對方要求，即時不便答覆，那末，你可推故把他延擱下來。

二、彈性——假如對方要求，答覆不好，不答覆也不好，那末，你可以不肯定地答他，而聲言最終決定，還須經過考慮。（最好把責任推開）

三、不即不離——譬如問：「敝府是不是要實行平準物價？」答：「這是很應該考慮的一個問題。」問：「實行的可能成分？」答：「看考慮的結果而定。」問：「什麼時候可以決定？」答：「這事情比較複雜重要，大約要經過相當時期。」問：「一個月內可以決定了吧？」「本來是可以的，要決定，快一點也可以，然而要看事實。」問：「那末，關於這事情，依你的意見怎樣？」答：「你覺得應該怎樣才對呢？」問者答：「我以爲應該辦，而且要速。」答者答：「對的，我的意見也是這樣。」

四、反問——反問是支開被答一個最好的方法，這是變被動爲主動的方法。譬如上例：甲問「政府是不是要實行平準物價？」乙反問：「你覺得這事情應不應辦？」甲：「應辦的。」乙：「應辦的理由在那裏？」「避免奸商故意提高物價，影響人民生活。」乙：「對的，可是怎樣辦才決有困難呢？」……

還有出乎一般的答覆方法之外的杜絕再問方法，我姑名之曰絕詰法，這也是應付難題的一個必要方法。

絕詰法

這方法是使對方絕無再詰餘地的，與一般的答覆法重誘發性的不同。這裏且舉兩個例來說明：

一、正面的——鄭國勝陳之後，「子產獻捷於晉，戎服將事」。晉人曰：「何故侵小？」對曰：「先王之命，唯罪所在。各致其辟。且天子之地一圻（方千里——作者），列國一同（方百里），自是以來，今大國多數圻矣，若無侵小，何以至焉？」（答而反問）晉人曰：「何故戎服？」對曰：「昔我先君武莊公爲平王卿士，城濮之役，文公布命曰：『各復舊職。』命我文公戎服輔王，以授楚捷，不敢廢王命也。」士莊伯不能詰。（左傳襄公廿五年）

二、側面的——東郭子思問於子貢曰：「夫子之門，何其雜也？」子貢曰：「夫隱括之旁多枉木，良醫之門多疾人，砥礪之旁多頓劍。」（孔子集語引尚書大傳）

六、運用諸法舉隅

（一）體例的變化

運用是變化的，一個別名，愈能變化，運用也愈佳妙。詩有賦，興，比，孔子故有「不學詩，無以言」的說法。這是說，講話要能夠運用體例的變化。這裏且略舉出幾點——

正
反
側

講話有正，反，側，三面，用一種或多種並用，沒有一定的限制。

什麼是「正」？是從正面陳詞。如上絕詰法的子產答詞。

什麼是「側」？是從側面陳詞。如上絕詰法的子貢答詞。

什麼是「反」？是從反面陳詞。戰國時魏公子信陵君因奪晉鄙軍救趙，留趙不歸，秦聞公子在趙，日夜舉兵東伐魏，魏王請公子歸，公子論門下有人敢為魏王使者通傳者死。毛公薛公兩人往見公子曰：「公子所以重於趙，名聞諸侯者，徒以有魏也。今秦攻魏，魏急而公子不憂，

使秦破大梁爾奚先王之宗廟，公子當何面目立天下乎？」說未畢，公子立變色，急返魏。（史記信陵君列傳）這是一個例。

再用現淺的譬解：「抗戰是國民應有的天職」，這是「正」。「你不參加抗戰嗎？只好等待做亡國奴！」這是「反」。「低等的動物也知道自衛反抗，何況我們是高等動物的人？」這是「側」。

兩商法

避免使對方難堪和因而取得好感的，我們常常採用兩商法。這方法是用兩端的說法，使人取擇一端。例如：「取之而燕民悅，則取之，古之人有行之者，武王是也。取之而燕民不悅，則勿取，古之人有行之者，文王是也。」（孟子）但這所謂兩端，往往無形中有一端是主觀的，偏重的，例如：「則反譖其人乎？抑亦立而視其死與？」（同上）

前一個例，對於個性偏強，不易直接受別人主張的人最適用。後一個例，對於狐疑不決的人最適用。大凡提出一種主張，以極力避免「自以為是」的痕迹，稍使對方有自行決定的餘地為上乘，這是兩商法的精髓。

抑與揚

我們在上面說過「揚」的方法，這裏還得談談抑和揚的關係。

一、欲抑先揚——這個「揚」，固然是「抑」的陪襯，可是它還有一個作用是對照。假如開口便罵，人家也許會掩耳疾走，但先給他一頂高帽，即使以後罵罵一頓，也決有什麼大不得了了。至於對照呢，使人從可抑而同想到可揚，楚詞「何昔日之芳草兮，今直爲此蕭艾也？」即是此意。例如蘇秦說齊宣王——

齊，南有泰山，東有瑯琊，西有清河，北有渤海，此所謂四塞之國也。（中略）夫以大王之賢，與齊之強，天下莫能當。（先揚）今乃西面事秦，竊爲大王羞之！（後抑）」

二、欲揚先抑——對於那些自滿或不甚注意你的話的人，有時可應用「欲揚先抑」的方法。同時，要使這個「揚」，格外令人感到可貴，也覺得你所「揚」是出於不輕諾，那末，這方法大有妙處。例如太史公游俠列傳——

吾觀郭解狀貌不及中人，言語不足採者，（先抑）然天下無賢不肖，知與不知，皆慕其聲。（後揚）

三、虛抑實揚——這作用是免去揚的表面化，假如：「做官的多發財，你却兩袖清風，太不懂得做官了。」

四、虛揚實抑——這作用是免去抑尚表面化，據說某二等要人新屋落成，請某一等要人前往參觀。某一等要人盛讚越得如何美，陳設得如何好。見了花瓶說：「噢，名貴極了！我家裏的比不上。」見了畫太利石雕說：「噢。漂亮極了！我家裏沒有。」見了什麼都說「我家裏的比不上，我家裏沒有。」你以爲是揚呢？還是抑呢？

選入法

「路由淺入深，由緩到緊，這是我們講話應有的運用。例如論語：「名不正，則言不順；言不順，則事不成；事不成，則禮樂不興；禮樂不興，則刑罰不中；刑罰不中，則民無所措手足。」這是選入法。我們對於淺人講話，不能單刀直入，只能一步一步地引進，於是乎善用選入法，像步步唯二般，一站遞二站，最終一站，達到目的。例如——

惠孟見宋康王，躡足瞿欬，疾言曰：「寡人所悅者勇有力也，不悅爲仁義者也，客將何以教寡人？」

惠孟對曰：「臣有道於此，人雖勇，刺之不入，雖巧有力，擊之不中，大王獨無意耶？」（「選」宋王曰：「善，此寡人之所欲聞也。」

惠孟曰：「夫刺之而不入，擊之而不中，此猶辱也。臣有道於此，使人雖有勇弗敢刺，

雖有力不敢舉。（二遍）夫不敢刺，不敢擊，非無其意也。臣有道於此，使人本無其意。（三遍）夫無其意，未有愛利之心也。臣有道於此，使天下丈夫女子，莫不獸然，皆欲愛利之，此其賢於勇有力也，四累之上也。大王獨無意耶？」（入）（淮南子道應訓）

（二）心理的操縱

每一個人都有他的自尊心，也有他的不如人之感。合言之，人類皆有「恥」之一念，除了少數自暴自棄者之外。同樣，每一個人都抱有一種光輝前途的希望，即有他對於未來的業觀，除了少數槁木死灰者之外。因此，我們應得對準這弱點而利用之。

希望預示

要激起人的向前精神，最有力的是預先描寫前面的美景給他看。例如：「假如師父你管了一年菜園，好，匹你做個菜頭；又管了一年，好，匹你做個浴主；又一年，纔做監寺」。（水滸傳）

這希望，決不使人感到是渺茫的。「苦吃幾年臭豆腐黃菜葉便會成佛」，只有蠢和尚才會相信。「革命成功有平米吃」，辛亥革命前一般老百姓都相信有這個可能。所以一般宣傳家都極力

指爲前途怎樣的「自由」「幸福」，使它對照現狀，而激起人們的欲動心願。孟子遊說諸侯不斷的以「王天下可運諸掌」來做餌，蘇張之流，又都以「霸諸侯，吞天下」爲餌。拿破崙當統率襤褸飢餓的意大利軍隊時，他對大衆說的是：「弟兄們，現在大家不正是半餓半裸屍嗎？我要領你們到全世界最豐足的地方去，你們可以在那裏找到繁華之城市，富足之州縣。」當他佔領了米蘭後，又說：「你們一抵故鄉，父老會指給人們看：這是意大利軍中之軍人呀！」在金字塔作戰時，他又說：「弟兄們，千百年光榮之歷史，在瞧着你們！」可見，希望的魔力，可以使人犧牲一切。

婉轉

「諫有五：一曰正諫，二曰降諫，三曰忠諫，四曰戇諫，五曰諷諫。孔子曰：『吾從其諷諫矣乎。』」孔子爲什麼要贊同諷諫呢？因爲「不諫則危君，固諫則危身。與其危君，甯危身；危身而終不用，則諫亦無功矣。」（說苑正諫）諷諫和固諫的分別，就在於婉轉與否。所以說話愈婉轉愈動聽入聽。例如上引惠孟說宋康王，就是極盡婉轉之能事。

婉轉最主要法則是以「不反對成功反對」。譬如你說：「一個够了。」我說「一個不够。」就是反對，他就是不婉轉，但如果我說：「一個够了，再加一個更好。」其實也是反對，但這樣

說法，便好像不是反對了，這叫做「不反對成功反對」。左傳晉韓宣子送女赴楚，「楚子朝其大夫曰：『晉，吾仇敵也，苟得志焉，無憚其他，今其來者，上卿上大夫也，若吾以羈紲篤圉，以羊舌肸爲司官，足以辱晉，吾亦得志矣。可乎？』大夫莫對。薳啓彊曰：『可！苟有其備，何故不可？』『可！』是不反對，『苟有其備，何故不可？』便是骨子裏的反對了，他一直說下去還是用這方法。他如晏子對齊景公的說鞭貴，（見韓非難二）少孤子諫吳王的蟬雀喻，（見劉向新序）淳于髡與方翔的許多故事，多用這個方法

激動

粗淺的人固易於激動，就是高深的人，倘嘗不可激動呢？誘之不聞，理折之不得，有時輕輕一激便得之，俗話所謂「請將不如激將」是也。例如——

一、正激——頓弱激秦王：「……無其名又無其實者，王乃是也。已立爲義乘，無孝之名；以千里養，無孝之實。」秦王勃然而怒。頓弱曰「山東之國有其六，藏不掩於山東，而掩於其母，臣竊爲大王不取也。」（戰國策）

二、反激——孔明說孫權：「海內大亂，將軍起兵，據有江東，劉豫州亦收衆漢南，與曹操並爭天下。今操芟夷大難，略已平矣，遂破荊州，威震四海，英雄無所用武，故豫州逃遁至此。將軍量力而處之，若能以吳越之衆，與中國抗衡，不如早與之絕，若不能當，

何不按兵束甲，北面而事之？今將軍外託服從之名，而內懷猜疑之計，事急而不斷，禍至無日矣！」權曰：「卿如君言，孤豈無所見邪？孤所以未決者，以江東尚有數郡，山險未盡，而遽以一時之忿，捐棄之，誠心未從，故復詢諸衆耳。今卿等一言，與孤意同，此天助也。卿能復爲孤籌之乎？」肅曰：「吾本能料強弱之勢，以千萬之衆，受制於人，吾竊恥焉。……」（三國志）

三、側激——衛君朝於吳，吳王囚之，欲流之於海。說者冠蓋相望，弗能止。魯君使子貢往說之，子貢至吳，見太宰嚭。嚭說之，欲薦於王。子貢曰：「吾本能得說於王，奈何吾因子也？」太宰嚭曰：「子焉知予之不能也？」子貢曰：「衛君之來也，衛國之半曰：不若朝於魯，其半曰：不若朝於吳。然衛君以爲吳可以歸骸骨也，故束身以受命。今子受衛君而因之，又欲流之海，是嘗言朝於魯者兩翻言朝於吳也，且衛君之來也，諸侯皆以爲當兆。今朝於吳而不利，則皆移心於魯矣。子欲成伯王之業，不亦難乎？」太宰嚭入，復之於王。王報出令於百官曰：「比日而衛君之禮不具者，死！」（淮南子人間訓）

爲了必不得已而出於欺。像解厄，像應付不可理喻的人，只要不露破綻，偶一爲之，是可以收效的。孟子裏面有一段故事：「有饋生魚於鄭子產。子產使校人畜之池。校人烹之。反命曰『始舍之，圉圉焉，少則洋洋焉，攸然而逝。』子產曰：『得其所哉！』校人出，曰：『孰謂子產智？予既烹而食之，曰，得其所哉！』故君子可欺以其方。」君子尚可欺以其方，何況不是君子？再例如——

「孔子行遊，馬失食農夫之稼。野人怒，取馬而繫之。子貢往說之，辯而不能得也。孔子曰：『夫以人之所不能聽說人，繫之以太牢，幸野獸，以九韶樂飛鳥也。子之罪也。非彼人之過也。』乃使馬圉往說之。至，見野人曰：『子耕於東海，至於西海，吾馬之失，安得不失子之苗？』野人大喜，解馬而與之。」（淮南子人間訓）

上面這個例是對不可理喻的人說法，還有解厄的說法——

晉共公被晉文公拘留於五鹿城中，使候孺重賂晉太伯郭偃（司祭卜之官），請借鬼神之事，爲曹求解。時適文公有寒疾，夢有衣冠之鬼，向他求食。文公使郭偃卜之，僕獻繇（卜詞）曰：「陰極生陽，蠱蟲鬨張，天赦天下，鐘鼓堂堂。」文公問曰：「何謂也？」郭偃對曰：「以卦合之於夢，必有失祀之鬼神，求赦於君。以臣之愚度之，其曹乎。

曹叔振鐸，文之昭也，實先君，唐叔武之穆也。昔齊桓公爲會，而封衞異姓之國，今君爲會，而滅曹衞同姓之國。況二國已許其復矣，踐土之盟，君復衞而不復曹，同罪異罰，振鐸失祀，其見夢不亦宜乎？君若復曹伯，以安振鐸之靈，又何疾之足患？」於是文公釋放曹共公及復曹。（見左傳）

綜合這四節來說，可得到這樣的指示：一、我們要尊重別人的自尊心，但也要使別人降低他的自尊心；一面要使人覺得自己超越，而一面又要使他感到不足。二、我們固然要給予人們以希望，但同時又須給予他們以實感。三、情理是取信於人的最大力量，也是技術的基本原則。

(三)威力的展開

碰着頑固的人，或是說理不易到自的地方，需要二種威力，這可以使人畏服，也可以使人敬服，不敢反側。威力的表現有幾種——

折服

智力足以操縱別人的心理變盛，使人開門歡迎的，這是折服，亦曰降服。福爾摩斯的故事：華生對福說：「我新近得到一個奮鐵，你能夠從這鐵上考察出特別標記來，推斷它的舊主人平日爲人如何嗎？」隨手交給福。福仔細看過之後說

「這個錶，是家大人傳給令兄，令兄又傳給你的。因爲錶的背面，刻着你的姓，可知這本是你家裏的東西。錶中所鑲製造的時日，距離現在，已有五十多年，經過的時間，如此長久，可知這是家大人的遺物。並且照風俗習慣，金玉珠寶之類，總是傳給長子的多，所以我敢斷言這個錶一定是令尺天傳給令兄，令兄又傳給你的。……照我的推斷，令兄平日爲人，一定非常隨便，甚麼事都不留心，又喜揮霍，大概祭承受先尺的遺產，儘有資財，不久就花完了，常常在窮鄉之中，後來因爲食酒，竟潦倒死了。……這錶的四週，有無數傷痕，這顯然是因爲和金錢鑰匙等物同放在袋裏，以致擦傷的。這錶，要值五十多磅，是很貴重的物品，令兄却任意亂放，可知他的爲人，非常隨便。並且，家傳之物，雖是二個錶，已經遺失，自然貴重，說別的遺產不要緊，是斷斷沒有這個道理的。……所以當細的常例，收藏二個錶，就把當裏號碼，用針尖剔在錶的內部，使讀取的時候，容易辨認。現在我用擴天鏡看起來，這種號碼，共有四個，可知令兄常常在窮鄉之中。他原本是富有遺產，裏不是揮霍無度，何致如此？再看錶的內蓋，創痕也上千上百，這一定是磨後開的，手腕動動就致。所以我敢說，令兄是貪酒的。」華生說：「好本領！你的本領真好！」

壓服

用他的矛，攻他的盾，使他無可抗拒，這就是壓服。因此，我們對於社會上所公開信奉的眞理，和對方所標榜的，持作論證的，都可以利用作爲壓服對方的工具，這正是諺語所謂「請公大蟹」，「嚥子吃黃連」。例如——

齊伐魯，魯使展喜犒師。曰：「寡君聞君親舉玉趾，將辱臨敝邑，使下臣犒執事。」齊侯曰：「魯人恐乎？」對曰：「小人恐矣，君子則否。」齊侯曰：「室如懸罄，野無青草，何恃而不恐？」對曰：「恃先王之命。昔周公太公，股肱周室，來輔成王。成王勞之，而賜之盟曰：『世世子孫，無相害也！』載在盟府，太師職之。桓公是以糾合諸侯，而謀其不協，匡救其災，昭舊職也。及君即位，諸侯之望曰：『其率桓之功。』我敝邑用不敢保聚。曰『豈其嗣世九年，而棄命廢職，其若先君何！君必不然。』恃此以不恐。」齊侯乃還。（左傳）

「齊侯曰『以此衆戰，誰能禦之？以此攻城，何城不克？』對曰：『君若以德綏諸侯，誰敢不服？君若以力，楚國方城以爲城，漢水以爲池，雖衆無所用之。』屈完及諸侯盟。」（左傳）

迫服

用不可變的勢，使他不能不走這條路子，這就是迫服。楚霸王走到烏江，「前無去路，後有追兵」，迫得將頭奉給呂馬童。可見雖然怎樣倔強的人，如果能夠迫到他無詞可辯的時候，也要舉手繳械的。這方法的運用，就是反詰，即蘇格拉底的「產婆術」。所謂產婆術，就是用手術把真理的孩子很自然地催生過來。例如：「孟子曰：「何以謂白內義外也？」曰：「彼長而我長之，非有長於我也，猶彼白而我白之，從其白於外也：故謂之外也。」曰：「異於白馬之白也，無以異於白人之白也？不識長馬之長也，無以異於長人之長歟」？」

我們對於對方所提出不正確的主張，通常是不用正面反對來取消它的，只需從它內在的矛盾而予以明朗化，而迫使它自行消滅。這就是反詰法的妙用。再打個譬：有人主張「躲避到香港去就可以安全」。於是我們反詰他：「可是旅費怎樣籌措？生活如何支持？香港是不是始終沒有危險？萬一香港發生危險時，歸路斷絕，又走到那裏？」如果這些他沒有十分把握時，自然非把主張取消不可。太概我們在反詰中所提出的，是屬於不易甚至不可解決的難題。

罵服

這裏我們研究怎樣去罵人。罵人有種種的方法，梁實秋先生也曾因此寫了一本「罵人的藝術」。我以爲罵人不外是罵服。無論用什麼方法，總得向準對方的要害加以箝制。它有時使人點頭連說「該罵」；有時使人俯首無詞；有時使人哭笑不得，有時使人憬然徹悟。要之，它是一門苦藝，不是空炮。而有時，還苦藥却帶着糖衣出現的。某先生有一次罵某人不守時間，他輕輕說：「恐怕閣下的錶有點毛病吧？也許是我的錶走得快一點？」某先生站在靶子很遠的地方看人射靶，忽然，颼的一箭，剛剛中了他的靶子，射靶的人連忙向他道歉，他慢慢把帽子拾起說：「不要緊，錯在我。」大家都說：「明明錯的在射靶的人，爲什麼說錯在你？」他答：「你們有所不知，假如我站在靶子下面，就保險沒有這事情了。」這是一些稍罵的例子。

還有堂堂正正的罵，它是要具備嚴正充分的理由，使人畏服的。例如：周王把陽樊賜給晉文公。「陽人不服，晉侯圍之。倉葛呼曰：『王以晉君爲能德，故勞之以陽樊；陽樊懷我王德，是以未從於晉。謂君其何德之布，以懷柔之，使無有遠志；今將大泯其宗族，而戮殺其民人，宜晉不敢服也。』（詞嚴義正）夫三軍之所尊，將發夷狄之驕逸不虞，於是乎致武，此羸者陽也，未狎君政，故未承命。君若惠及之，唯官是徵，其敢逆命？何是以辱師？（情理充足）君之武震，

無乃玩而頓乎！」（國語）

要罵人，在罵人之前，把該罵之點題現出來，作爲罵之矢的，如呂相絕秦是（左傳）。此外捲所罵者先負一個罪名，如「浮薄少年」，「洋場惡少」，「有閒階級」之類，然後振振有詞某作家罵人善用此法。

（四）技巧的妙用

講話的成功，十九在於技巧的運用，有好意，有好話，更要有好的技巧。這裏且提出一點點作爲參考——

閃開阻礙

當我們碰着頑梗的對方，絕不能把他的腦袋砍掉？因爲我們的使命是用言語服人，不是用刀殺人；我們的工具只是三寸不爛之舌，並沒有青龍偃月刀。那末我們應得研究閃開阻礙的良法。

這最好是使人能夠用眼睛。一個鄉下姑娘，你告訴他高跟鞋是鞋子的後面有兩塊高高的木砧。她不懂，因爲她要用腦去想，而想出的未必一定就是高跟鞋。但如果畫一雙高跟鞋子的樣子給她看，就很容易懂了；再如果拿一雙實物的高跟鞋子給她看，更一點兒不費你解釋。這在教育

上叫「假物指導」。我們得應用還原則，當着人們不備，堅持反對的時候，最好是拉他去看實物。即是說，我們要儘可能多多利用眼前的實物。這在宣傳方法上叫「事實的宣傳」。

其次最好是運用「先發制人」的手段，即是在對方未提出反對之前，或使他無形中喪失發言的機會，而我先將他所懷有的準備予以粉碎。或故意自攻自衛，使對方沒有藉口。這方法在爭論貴於俄頃的重大談判，常常要用到的。

施放烟幕

爲了某種作用，有時我們要施放烟幕。上引觸雄說趙太后，就是其中之一。施放烟幕的作用，在於隱蔽自己的真相，便於應敵。如——

一、要使對方不察覺我的真意，最好故意拿別的論點，把主要觀點混淆，使他不能把握我。譬如你急要買那墨水筆，你如果向着那墨水筆目不轉瞬，愛不釋手，那狡猾的老闆，便要堅持他的定價，甚至提高售價了。但如果你裝作漫不在乎的樣子，那他或者會比你更急

二、同樣，你要探刺對方的真相，也最好裝作不急於求知的樣子。如果你表示急切的追問，或是直截的探詢，反而使人們懷疑而提防。當對方覺得自己所講的是錯了或是不應該講的話，你可以當作不注意；當對方報告那認爲嚴重的消息，而你却恬然自若，反可以令他更吃緊更詳細地

說出來，因爲他恐怕你不相信，不注意。林肯從道奇將軍那裏打聽格蘭脫在東部的情形，就是用這樣一個子的辦法。

三、本來是秘密的東西，有時故意拿一點表示公開；本來不是秘密的東西，也有時故意表示秘密；本來是尋常的，而有時故意表示嚴重；本來是嚴重的，而有時故意表示尋常；這樣不易使人捉摸。

四、使人參加秘密談話，是一種使人相親相感的無上方式。某要人常利用特約的方法，使人進他密室很心腹很嚴重地談話，而且，他常常這樣說：「這話，只有特許你一個人，請你保守秘密」，於是那人便大有受寵若驚，感恩知己之感了。

談言微中

有時候，我們不能直言，也不必盡言的，只能描淡寫地露出一絲意見，像靈內露出一絲光明一般。諺所謂「言者無心，聞者足戒」是也。方法是——

不能直言用暗射——俗話所謂「指烏龜，罵王八」，因爲烏龜王八等於二五即「子」，表面雖罵王八，其實也即是罵烏龜。這樣還是有迹，更不如本文由的「東風不相識，何事入羅幃？」有「劍匣惟檢」之妙。

不必盡言用虛鈎……這是把整個意思向人眼前晃一下影子的說法。年前倭國某中將（忘其名

）由香港搭廣九車到廣州，有記者問他此行觀感，他輕輕說了一句：「美哉河山！」使人聽了毛骨悚然。漢高祖見秦始皇說：「大丈夫不當如是耶？」尤有「魚躍於淵」之妙。

兩個人對一個人，或者多數人對少數人，在談話中常常有的。這裏也得注意運用方法。方法是……

二對一

一、像雄辯術裏面的辦法，在有組織計劃分配之下，一致地進行工作。

二、粵諺有所謂「扯貓尾」，意思即是一個說好，一個說歹，實則兩個都走那一條路子。爲了某種關係，可以運用「扯貓尾」的方式。

三、有時甲乙不能當面直接談的事情，需要有一個第三者居間溝通。這屬於談判方面常常如此。

最後，並非閒話的一句閒話：

「你吃過不會談話的虧嗎？」

告讀者

任鼎明先生名著「演講・雄辯・談話術」出版以來，深獲嘉評，文化人士譽爲「奇書」，今春印行第五版復重加校勘補充，內容益見充實。惟邇來郵費增價，重量逾百公分之書刊，寄費純按包裹價計算，外地讀者每感不勝負担之苦。敝局欲謀解決是項困難，特加裝「便郵本」一種，將原書分訂成「演講術」「雄辯術」「談話術」三冊發行，此在敝局出版成本雖較高，但版式、印刷、紙張絕不損於原本。各分訂本內容雖各成系統，然亦互相連貫，研究本書讀者，就興趣選閱揀宜，瀏覽全編更可收參照領會之助，本書版式裝幀，一時未能盡如計劃，缺漏仍多，事勢所限，尚祈鑒原，並盼指正。

實學書店謹啓

談話術

☆每冊實價　元☆

著者　任畢明

出版者　實學書局

桂林中南路斗姆巷十一號
成都陝西街一三八號之五

民國三十二年三月出版

廣西圖書雜誌審查處審查證禮書字第五九九號