

学习《鬼谷子心理说服术》的三大理由

经典：两千年的谋略学巨著，中国「游说第一书」。

口才：一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万雄兵。

智慧：智用于众人之所不能知，谋用于众人之所不能用。

鬼谷子

心理

GUIGUZI
XINLI SHUIFUSHU

说服术

拓跋一世◎著

中国华侨出版社

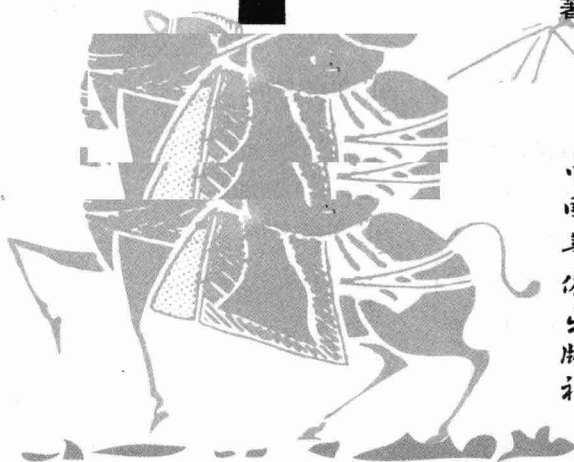
鬼谷子

心理

说服术

拓跋一世◎著

中国华侨出版社



图书在版编目(CIP)数据

鬼谷子心理说服术 / 拓跋一世著. —北京:中国华侨出版社,2010.3

ISBN 978-7-5113-0235-9

I. 鬼... II. 拓... III. 鬼谷子—应用—人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 028769 号

● 鬼谷子心理说服术

作 者 / 拓跋一世

责任编辑 / 崔卓力

装帧设计 / 宇鸿堂

版式设计 / 岳春河

责任校对 / 雷一平

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 印张 / 16.5 字数 / 226 千字

印 刷 / 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 次 / 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0235-9

定 价 / 28.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前 言

说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。

的确，无论处于何时，具有良好的口才，说服能力强的人，必然是各行各业的活跃人物。能干的企业家必须具备这门技术，律师要运用这门技术雄辩，政治家要用这门技术阐述自己的政见，教师、推销员、演员……谁都离不开这门技术。但是，人的心理十分微妙，即使同样的一句话，也会因对方的情绪变化而得到不同的理解，给说服别人带来障碍，那么，我们怎样避免走上歧路，顺利地说服别人呢？

心理学家研究认为，在说服别人的时候，要顺利地说服别人，靠的不是渊博的知识，而是准确地掌握对方的心理。也就是说，抓住他人心理的难点不在于见识和表达能力，也不在于有没有直抒己见的胆量，而在于能否看透对方的内心，并在此基础上巧妙地提出自己的看法，说服对方，让对方服从于自己的意愿。这一观点与《鬼谷子》的观点不谋而合。

《鬼谷子》一书可能是最早的有关心理说服术的专著。它是我国历史上第一部在充分探索人的心理特征和心理活动规律的基础上，论述说服、建议、协商、谈判和一般交际技巧的一部书。在这部奇书中，提出了一套完整的心理说服术，这套说服术既是纵横家们进行游说的理论武器，也是他们自己对游说经验的总结和升华。正所谓“智用于众人之所不能知，而能用于众人之所不能见……”潜谋于无形，常胜于不争不费。

其实，无论是《鬼谷子》的“游说之术”，还是现代的心理学的

“心理说服术”，意义都是基本相同的。他们都是通过掌握对方的心理，来说服、战胜对方的方法。古今中外，败于这种战术的人有很多，比如三国时被曹操斩首的杨修、被孔明骂死的王朗。同样，一生成功于心理战的人也有很多，比如春秋战国时期的二桃杀三士的晏平仲、讽齐王纳谏的邹忌等。可见，心理学在说服对手是何等重要！

鉴于《鬼谷子》这部书的现实意义，我们将《鬼谷子心理说服术》这部书隆重推介给广大读者。《鬼谷子》原文共分为十四篇，其中第十三、十四篇已经失传，无从考究，幸运的是前十二篇完整地得以保留下来。本书在对《鬼谷子》前十二篇进行深入研究的基础上，提炼出不同的观点，并从多角度、全方位地对这部“中华第一说经”进行了较为精确的诠释和解析，并结合实际案例进行系统而详尽的阐述，生动而具体地讲述了提高说话水平，增强说服能力的具体方法和实用技巧。使我们能更轻松地领略到心理说服术的思想精髓，用最简单的方式找到成功的捷径。事实上，也只有拨开人生的迷雾，才能在成功的道路上走得更快、更远。

目 录
Contents

裨闾第一 话不在多，全在点上

口是心的门户，心是精神的主宰。你的意志、喜怒、思虑、智谋等等都是通过你的言语表达出来的。也就是说，人们首先是通过你的语言来认识你这个人的。因此，什么时候该说，什么时候不该说；什么事可以说，什么事不可说；应该怎么说等等都大有学问。每个人都要控制好你的言语这个门户，因为言语有时候可能会关系到你的生死存亡。

1. 软硬并举会起到更好的说服效果 /2
2. 刚柔并用也要把握火候 /4
3. 后退是为了更好的前进 /7
4. 以弱示人，未必真的就弱 /10
5. 制造烟雾，让对手找不着“北” /13

反应第二 攻取人心，从根本上征服别人

用言语打动别人的内心，必须要通过适当的言辞刺激对方开口，再根据对方的话来分析出对手的真实想法。假如有不清楚的地方，再回来重新探求，力争得到对方的实情，以便主控对手。这就像渔人打鱼一样，多打开一些网，捕到的鱼自然就会多。因此，在说话的时候只要方法得当，把引诱之辞作为饵，不愁对手不说出来。

1. 巧妙计划，不打无准备之仗 /18
2. 打草惊蛇，让对手自己失误 /23
3. 把自己藏起来，迷惑对手 /26
4. 以情感人，让对方放下戒心 /29
5. “钓人胃口”，才能抓住破绽 /32

内捷第三 攻城为下，攻心为上

在说服别人的过程中，如果想要拉近与游说对象的关系，使其总是想到自己，就需要游说者用道德、人际关系或财货等手段与游说对象联系在一起。也就是说，在说服别人的时候，要充分掌握被游说者的想法，不在没有把握时草率行动。等到完全掌握了情况



以后，就控制住对方，这样才能把握主动，才可以进退自如。

1. 只有投其所好，才能得到回报 /36
2. 做个高超的赞美者 /38
3. 入乡随俗，对不同的人说不同的话 /41
4. 把握分寸，不要张嘴就说 /44
5. 学着唤醒对方的潜意识 /47

抵巇第四 说服别人的关键是细节

世间任何事物都会出现裂痕，而且这种裂痕都会由小变大。因此，在说服活动中，裂痕刚出现时就要及时做出补救。更重要的是，在防止和消灭自身裂痕的同时，还要采取相应的措施，在言语中要让自己占据充分的空间。

1. 说服别人，先透彻了解他 /52
2. 话不要说得太满，给自己留个台阶 /55
3. 循循善诱，因势利导 /58
4. 釜底抽薪，使对方削减锐气 /61
5. 大智若愚，糊涂中透着精明 /63

飞箝第五 先引后制的“探意术”

想要探知对手的真实想法，首先要把需要对方说的话诱导出来，然后以推崇的态度抓住对方，不让他收回。想要做到这一点，就需要对手顺着自己的思路说话。因此，在诱导时就要忽同忽异，使对手难以摸着头脑，最后落入你的语意中。这种方法如能使用成功，就能够与其他人建立紧密关系，进而制服对方。这样，就可以通过言辞打动对手，达到自己的目的。

1. 察言观色，从对方感兴趣的话题入手 /67
2. 以共同点为突破点，与对手做朋友 /69
3. 晓之以理，动之以情 /72
4. 至诚之心是取得一切成果的基础 /75
5. 察其所由，改善沟通技巧 /78

忤合第六 想说服别人，先说服自己

世上的事没有永远不变的，这就叫“世无常贵，世无常师”。因此，在说服别人的时候，无论处于何时，都必须清醒地了解自己的真实实力和所处的环



境。这样才能保证既可以前进，也可以后退；既可以合纵，也可以连横。只要能做到这一点，即使说服活动处于逆境，同样也可以成功。

1. “工欲善其事，必先利其器” /82
2. 思路清晰，讲话才能有条不紊 /85
3. 合理的理由是成功说服的关键 /88
4. 融会贯通，巧用联系 /90
5. 把握分寸，不要超过合理界限 /94

揣篇第七 看清形势再开口

情绪的变化，必然要表现在外面，所以在说服别人的时候，必须要审时度势，通过从外表看到的情况来判断被说服者内心的活动。善于此道的人就像善于钓鱼的人一样，临深渊，“饵而投之，必得鱼”。在说服别人的时候，趁对方特别高兴的时候，去使他产生激情，于是无法掩饰内心的想法，从而揣出他的真情。

1. 选择在对手情绪好的时候说服他 /98
2. “见缝插针”才能更完美地成功 /101
3. 修饰言辞不可忽视 /104

4. 正话反说，事半功倍 /106
5. 夸人要夸到点子上 /110

摩篇第八 说服要有“秘中成事”的心计

在说服别人的时候，如果没有秘中成事的心计，就无法知道隐匿的东西。因此，“秘中成事”是谋略的根本，是游说的主要方法。只要“秘中成事”运用得当，没有什么事做不成。正所谓“圣人之道，在隐与匿”，智者用计无不追求隐而不露，只有愚人才会将所谋之事大肆张扬。

1. 收敛说话的锋芒，更容易成功说服对手 /114
2. “不战而屈人之兵”的说服才算完美 /117
3. 言行谨慎，把机会留给自己 /120
4. 说服手段不同，目的也不同 /122
5. 体察人性才能游刃有余 /125

权篇第九 说服离不开聪耳、明智、奇辞

想要说服对手，就要对被说服对象做出度量。也就是说，通过对方的言谈，权衡出对方的才智、品性和欲望，找出其弱点作为说服对手的突破口，以达到

自己的目的。要做到这一点并不容易，这就要求你不但要耳聪目明、智慧超人，还要拥有杰出的语言表达能力。

1. 语气不同，效果也不同 /130
2. 有理有据才能立于不败之地 /133
3. 废话少说，言多必失 /136
4. 控制情绪是说服成功的必修课 /138
5. 让别人先说，自己再说 /142

谋篇第十 想要说服别人，就要想尽一切办法

世上万物都有一定规律，往往一个共同目标，需要多人的合作。在合作过程中，众人利害是相关的，在同一目标下，大家共同承担责任。从另一个意义上讲，想要说服别人，就要想尽一切办法，调动任何可加以利用的资源，以达到预期的目的。

1. 求同存异才能解决问题 /146
2. 了解他人，才能有的放矢 /149
3. 察言观色才能在说服中掌握主动 /152
4. 让别人开心，让自己达到目标 /155
5. 说服时要顾及对方的感受 /158

决篇第十一 看清形势，该说就说

无论如何说服别人，如果没有决断能力，同样不能收到好的效果。这就是所谓的“决情定疑，万事之机”，无论是对疑点进行分析，还是对利弊进行权衡，或是对方案进行取舍，其目的都是为了廓清思路，以展开下一步的行动。因此，一个善于说服他人的人，在慎重的原则之下，应该做到当机立断，绝不拖延。

1. 说服他人不能不择手段 /162
2. 让被说服者自己说服自己 /165
3. 处于困境，换个角度重来 /168
4. 用坦诚的态度感化他人 /171
5. 用“君子风度”教化他人 /173
6. 用热情点燃你的对手 /180

符言第十二 身居要位者面对说服者的准则

现实生活中的许多身居要位者，在如何接受下属意见的问题上往往处理得很不好，且不说封建社会中的帝王将相把大量恩荣给予伺候自己的“心腹之人”，就是现在个别领导者，也是对给自己出过力的司机、

秘书等人施以种种特权，惹起其他部属的反感和不平。

因此，一个领导者如果想要正确的用人，真正调动部属的工作积极性，就必须做到虚心接受不同的意见。

1. 谨慎对待他人的劝说 /184
2. 保持清醒的头脑，别被谗言迷惑 /187
3. 学会借用别人的智慧，听取不同的意见 /191
4. 做个虚心接受意见的领导者 /194
5. 化解与对手的矛盾，让他佩服你 /197
6. 要对话，更要避免一言堂 /200

附录：《鬼谷子》全译 /204

捭阖第一

话不在多，全在点上

口是心的门户，心是精神的主宰。你的意志、喜怒、思虑、智谋等等都是通过你的言语表达出来的。也就是说，人们首先是通过你的语言来认识你这个人的。因此，什么时候该说，什么时候不该说；什么事可以说，什么事不可说；应该怎么说等等都大有学问。每个人都要控制好你的言语这个门户，因为言语有时候可能会关系到你的生死存亡。

变化无穷，各有所归，或阴或阳，或柔或刚，或开或闭，或弛或张。

——《鬼谷子·捭阖篇》

开而示之者，同其情也。阖而闭之者，异其诚也。

——《鬼谷子·捭阖篇》

即欲捭之，贵周；即欲阖之，贵密。

——《鬼谷子·捭阖篇》

捭阖者，以变动阴阳，四时开闭，以化万物；纵横反出，反复反忤，必由此矣。

——《鬼谷子·捭阖篇》



鬼谷子

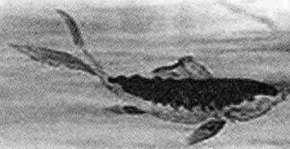


软硬并举会起到更好的说服效果

马戏团里的驯兽师最拿手也是最有效的驯兽方法是一只手拿着鞭子或电棍，另一只手拿着野兽们爱吃的东西，西方人把这种方法叫胡萝卜加大棒。我们中国人不这么说，中国人有句俗话叫“打一巴掌，给个甜枣吃”。但不管胡萝卜加大棒也好，还是打一巴掌给个甜枣吃也好，其意思是一样的，即对于你的对手都有两手准备。一方面要“硬”，另一方面要“软”，这样才能达到良好的说服效果。

有一回，美国总统柯立芝批评女秘书。柯立芝对她说：“你今天穿的这件衣服真漂亮，你真是一位迷人的年轻小姐。”这可能是沉默寡言的柯立芝一生中对秘书的最大赞赏。这话来得太突然了，因此那个女孩子满脸通红，不知所措。接着柯立芝又说：“你很高兴，是吗？我说的是真话。不过另一方面，我希望你以后对标点符号稍加注意一些，让你打的文件跟你的衣服一样漂亮。”

这就是“软硬并举”。试想，如果柯立芝直接批评秘书，甚至贬损她，说她的工作怎样的不认真，连标点符号也随便丢掉，你再有这样的失误我就停了你的薪水等等。这样响爆竹一样的批评效果肯定会使秘书陷入困境，她可能会因此大哭一场，甚至闹起情绪，工作效率肯定还会受到影响。



这上面的例子中，柯立芝使用的是先“软”后“硬”的方法。实际，如果对比一下的话，我们不难发现，胡萝卜加大棒与打一巴掌给个甜枣还是有区别的，即同样是“硬”，但对象不同，使用方法也不同。试想一下，如果倒换位置，恐怕柯立芝的女秘书就要承受不了了。这就叫因人而异、因事而异。这和鬼谷子所说的：“**度权量能，校其伎巧短长**”的意思是一致的。

鬼谷子的这句话的意思是：凡要说服别人的时候，都要先看看对象，看看事情的大小，然后再决定使用何种方法，何种言辞。这里需要我们特别注意的是，不管是用什么方法说服对方，都别忘了巴掌要打，但不能不给个甜枣吃，这才是一个真正有能力和有水平的说服者。有些时候，对于一些非原则的事务，应学会根据当时的实际情况做出一些明智的举措，就是说，要游刃有余地处理事情，而不要对任何事情都一棒子打死，进而发生不该发生的错误。曾国藩曾经向人传授宽严相济、软硬兼施的行事经验，他举了这样一个例子：

李世忠是投诚过来的湘军将领，因战功显赫而官至一品，为人暴戾险诈，很不驯服，其部下也经常为非作歹。那么曾国藩是怎样对待这样的部将呢？他用的是二宽二严处世方法，也就是两个方面宽容，两个方面严格。

宽容的方面，一是在金钱上对李世忠慷慨大方，绝不计较，资金困窘时宁可自己受穷也要对他解囊相与。二是不与他争功，一齐打了胜仗以后多归功于他，有保荐的机会也优先照顾他。严格的方面，一是与其保持距离，尽量少打交道；二是明辨是非，凡是他的手下与百姓争斗而告上来的，一律分清是非曲直，绝不袒护。