



王春永 主编

说话决定命运

盘点纵横家说服力的秘密

Be careful of your words, for your words become your destiny



苏现民 汪君艳 著 徐峰漓 图

如果与人相处的能力能像糖和咖啡一样可以买到的话，
我一定会多付一些钱。

洛克菲勒

你每天说话，但未必真的会说话；
每天办事，也未必真的会办事。



中国发展出版社

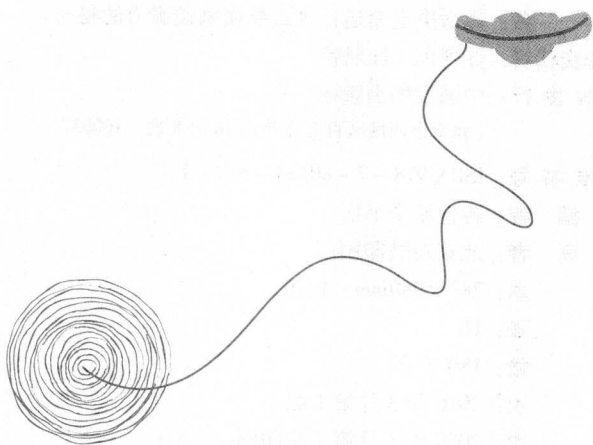


王春永 主编

说话决定命运

盘点纵横家说服力的秘密

Be careful of your words, for your words become your destiny



苏现民 汪君艳 著 徐峰漓 图



中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话决定命运：盘点纵横家说服力的秘密/苏现民，汪君艳著. —北京：中国发展出版社，2010.3

(中国式人生智慧图解书系)

ISBN 978 - 7 - 80234 - 517 - 1

I. 说… II. ①苏… ②汪… III. 纵横家—语言艺术—研究 IV. ①B228.05 ②H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 013252 号

书 名：说话决定命运：盘点纵横家说服力的秘密

著作责任者：苏现民 汪君艳

出版发行：中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号：ISBN 978 - 7 - 80234 - 517 - 1

经 销 者：各地新华书店

印 刷 者：北京新魏印刷厂

开 本：787 × 980mm 1/16

印 张：16

字 数：180 千字

版 次：2010 年 3 月第 1 版

印 次：2010 年 3 月第 1 次印刷

印 数：1—6000 册

定 价：29.00 元

咨询电话：(010) 68990642 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

网 址：<http://www.developress.com.cn>

电子邮箱：fazhanreader@163.com

fazhan02@drc.gov.cn

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

前言

成为现代纵横家

在春秋战国时期，有这样一群人。他们文不能写诗作赋，武不能扛枪打仗，手不动肩不摇，却不仅能为自己赢得无上的荣华富贵与权力，还能对国际关系产生巨大影响。

他们无所不出，无所不入，把大国诸侯当做棋子一般自由拨弄于股掌间，左右国与国之间是血战不休还是握手言和。其中，一策而转危为安，一语而巧退千军，一计而平定战乱，数语而安抚邦交的例子是很多的。有人甚至夸张地形容，他们一生气可以让所有的诸侯国主腿打哆嗦，而他们不出门就可以让天下太平。

这群人，就是历史上赫赫有名的纵横家。而他们所运用的武器再简单不过，那就是自己的三寸不烂之舌。

我们所生活的时代，比以往任何时候都更像战国时期，只不过现在以策略和语言为武器，把刀光剑影的战场摆在了谈判桌上。因此，我们比任何前人都更需要谋算策划和谈判说服。

从个人的角度来说，策略和语言不仅是我们拓展关系、赢得发展空间的最佳武器，更是安身立命须臾不可缺少的基本技能。根本的原因在于，今天的社会节奏，已经不允许用几年、十几年的时间去展现自我。在三言两语间成功地推销自己和说服对手，比用事实说话的古训更加现实。

正因如此，学习纵横家的游说技巧和策略，也就有了更特殊的意义。事实上，纵横家所运用的很多策略，都是可以直接



为我们所用的。

举例来说，纵横家讲捭阖和量权，说白了就是在沟通当中，如果你想用某种意见说服对方，就要先听取对方的意见，以便知道他的立场和喜恶，然后采取适当的说服方式。

由于人经常会抗拒与自己不同的意见，所以纵横家又提出“内捷”的策略，就是首先与不同意见者站在同一立场看问题，得到他的信任，使他不会像刺猬一样随时缩紧自己进行抗拒，进而进行深入地沟通。如果对方仍然不相信你的立场，就要积极地倾听并赞赏他说的话，使他觉得你的认同并非是虚伪的，这就是纵横家们常用的“飞钳”。

至于留意对方的表情、动作，观察对方的每一个反应，更是纵横术中最基本的“揣情”和“摩意”。只有通过这两种方法，我们才能从知人知面，进入知心的境界，才能真正地沟通成功。

通过观摩、演练历史上纵横家们的思想、策略和游说技巧，从而成为一个三言两语就可令所有人信服的现代纵横家，其好处是不可低估的。而本书的目的和价值，也正在于此。

作者

2010年1月



目录

上卷 纵横家ABC

壹

历史演变

从合纵连横到游士之风

- 1 鬼谷子是外星人吗 4
纵横家发明的见形为容、象体为貌、闻声和音、解仇斗隙、缀去却语、摄心守义等，无不需要精心的思虑、卓越的智慧。
- 2 巨蟹座战国群星 7
从星座学的角度来说，知大局，善揣摩，通辩辞，会机变，全智勇，长谋略，能决断，都是巨蟹座的特点。
- 3 纵横家的吉光片羽 10
蒯通等人虽然都有纵横家的辩才和智慧，但是“推恩令”、“土崩瓦解”、“穷兵之祸”等战略思维和话语模式，都已向着儒家靠拢了。
- 4 无纵横不能取富贵 14
李白等人以文辞游说于唐代权贵之间，其实正是先秦游宦之风以安邦治国的理论游说诸侯的曲折继承。





实用精神

智慧重于道德

- 1 有信心改变一切 20
作为一个道德观念约束最小的学派，纵横家们以主人的姿态审视一切，高度自信，高度自尊，高度灵活。
- 2 大大方方看名利 23
在纵横家看来，道德是一种奢侈的修养，不是一种权利，更不是一种律条。
- 3 生活中的“超限战” 26
纵横术这把刀本身无善恶，是使用者的动机和目的有卑贱崇高之分。
- 4 别把信用变枷锁 29
在纵横家的眼里，信用是做给人看的，是一件用来完成任务的道具而已。
- 5 冰火两重天的评价 32
一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄师。



策略特点

直击人性的弱点

- 1 对准人性使用力量 40
对方的人性中如良性成分多，就用褒扬激励的方式使其就范；若对方人性中恶性成分多，就要靠威胁惩罚的方式以恐惧和灾难使他就范。
- 2 以利益为策略基点 43
花钱办了事，才算实现了金钱的最大价值。
- 3 只有永恒的利益 47
只有真正得到纵横之术精髓的人，才会克服恐惧心理，忍常人所不忍，成常人所难成。
- 4 把恩怨当成筹码 50
只有穷究人性的弱点，才能摆脱困惑，融洽人际关系，创造愉快的生活氛围。
- 5 我的舌头还在否 53
谋略是因，口才是果。谋略用来策划、找出解决问题的方法，而口才用来实现策划、通过说服人直接解决问题。



下卷 纵横策略

壹

揣摩

纵横术的必修课

- 1 用揣摩术发现真相60
人的思想感情总有表现，只要用心琢磨，总能由表及里地发掘那些隐藏在内心的东西。
- 2 揣情重在发现事机63
揣情最关键的一点，就在于掌握住对方情感与事物变化之间的联系。
- 3 摩意重在揣度内心66
高明的“摩”者善于独立思考，能洞察对象的内心欲求，通过把握对象的内心活动来试探他。
- 4 把揣和摩结合起来69
人的情绪一旦变动，必然要表露出来，所以可通过人的外在表现来判断其内心的活动。
- 5 诱导对方说出真话72
在对方最痛苦的时候，可以表示同情，让他说出真相；在对方遭到不公平待遇的时候，可以表示义愤，使对方因感动而说出真相。
- 6 刺激对手暴露底牌74
要想知道人心这个“黑洞”里究竟有些什么，最简便的方法就是用东西去刺激和试探它，使它在应对中暴露自己的真实情感和想法。
- 7 在恰当的时机反激77
不仅在人最高兴时，就是在最恐惧时，也有机会捕捉真情。

贰

量权

清晰地判断形势

- 1 量权让你洞若观火82
善于把握形势的人，必然首先衡量各种力量的轻重，揣摩对手的实情。



- 2 会说的不如会听的85
善听的第一步，是要懂得如何让别人说话。
- 3 正话是需要反听的87
“反听”法，就是从反面听别人的言论，正话反听，反话正听，从而得到想要的信息。
- 4 根据历史经验判断90
历史上所谓的料事如神，并不是凭空“顿悟”出来的能力，而是首先通过对事物的深刻了解。
- 5 把握对手心理特点93
除了对于形势审慎地把握和对于相关人物的心理敏锐洞察外，巧妙的策略思维无疑是最强大的动力来源。
- 6 用变化的眼光看问题96
在不同的环境里，情势就会不同，人的表现也是不同的，甚至迥然相反。
- 7 魔鬼在细节处隐藏99
根据事物的细节探索出与之有关联的重大事物，也是揣摩术的一项重要内容。
- 8 动作和表情的信息103
人的心气虽然隐藏在内心深处，但可以通过人的脸色去把握它。
- 9 察色与听气的方法106
声有刚柔清浊，听声音能体察发声之物的气质，再追索其目的，对其内心活动就可以有所了解了。



飞钳

左右对手的思路

- 1 摸透对方的心思112
游说者要善于营造足以致对手泄露其情的环境条件，察言观色，投其所好，从而达到操纵对方的目的。
- 2 了解对方的状态114
在与与人沟通时，一定要注意对方所处的位置以及当时的状态。

- 3 引导对方的思路 117
成功的说服者都是“他人导向”的，了解对方的需要，并且透过自己的言语来帮对方满足这个需求。
- 4 分析对方的得失 120
纵横家往往从利益关系入手，有意在对手和他方之间挑起利益之争，使之相互残杀，然后坐收渔人之利。
- 5 利用对方的感情 123
运用感情来打动、说服对手，是纵横家惯用的手段。
- 6 抓住对方的弱点 126
没有打不败的敌人，只要耐心地去发现他的弱点。
- 7 激起对方的斗志 129
激将法，也就是古代兵书上所说的“激气”、“励气”之法和“怒而挠之”的战法。
- 8 关注对方的立场 132
为使谈判双方都受益，可以运用创造价值的策略，使双方合作来取得更大的利益。



肆 捭阖

高效率地说服对方

- 1 一捭一阖，变化无穷 138
先要设法使对方“开”，然后再让对方“闭”。“开”是为了了解对方，“闭”则是坚定对方的立场。
- 2 截长续短，动静结合 141
捭阖术往往言利以劝说——此为长术，言害以威吓——此为短术，此即捭阖术的别名——“短长术”之由来。
- 3 因其势而利导之 144
以无形取有形，顺形顺势而自然展开，成功更加轻易和省力，也巧妙得多。
- 4 把利害剖解开来 147
世界上没有绝对的有利，也没有绝对的不利。这种弹性为运用游说的智谋提供了广阔的舞台。

- 5 能攻心反侧自消 150
一掷一阖并不在于你言辞的华丽与否，最根本的还在于是否能作用到对方的心里。
- 6 使用杠杆来说服 153
必须用捭阖之法，创造出可以“移动”对方的足够长度与强度的杠杆。

伍

抵巇

乘虚而入拿下对手

- 1 说服的抵巇之法 158
在游说中，抵巇之法可以通过对形势的转化、力量的流向进行双向的控制，减小或加大自己和对方的心理“势差”。
- 2 反客为主抵巇法 161
诘难法就是首先发现对方在逻辑上存在的“巇”，然后用自己的思想和主张很自然地来填补这个“巇”。
- 3 一步步发现空当 164
根据对方所处形势和心理状态的变化，层层剖析，逐渐演化出结论，这样更能让对方心服口服。
- 4 以柔克刚抵巇法 168
抵巇的说服艺术，就像在谦卑与聪明、顺从与主见、偏好和悟性之间走钢丝一样，必须保持微妙的平衡。
- 5 巧妙讽喻的技巧 171
借用一个比喻，就好比是为“抵巇”的战术包裹上一个柔软圆滑的外衣，不但增加了对自己命题的确证，也增加了对手抗拒的困难。
- 6 曲折迂回的抵巇 174
环转迂回法就是不正面表达自己的意思，隐晦曲折地用别的话语来达到目的说话方法。
- 7 声东击西的策略 177
对飞钳“飞”不中的，就要耐心琢磨，寻找机会，应用各种手段引诱对方露出空当，最后达到控制的目的。





利导

建立联盟的游说模式

- 1 肯定其有利条件 182
“利导法”，就是要从对方的立场上对利害形势进行分析，摆明其优势，并指出希望与美好前景，以利导之，使对方乐于接受自己主张的说服术。
- 2 指出面临的危机 185
使对方随我方意图而仰俯升沉，同时注意使对方不失常态，才可以真正获得对方的信任并说服对方。
- 3 指点可行的出路 188
替对方谋划，给对方出主意，设计摆脱危机的方案，实际上也就是“推销”自己的合纵主张。
- 4 飞钳术的运用法 191
“飞钳术”的要点是用褒扬来抓住对方心理，以推崇的手段抓住对方，不让他收回。
- 5 内键术的运用法 194
“内键术”的根本方法，就是拉近与游说对象在心理和理念上的距离，使其认为自己的游说是对的。



势禁

瓦解联盟的游说模式

- 1 危言耸听造压力 198
势禁法也就是指出对方的劣势，告诉对方“你不行”，给对方造成一种居高临下的“威势”和压力。
- 2 骨牌效应破幻想 201
瓦解联盟最难的是开始，以后随着连横阵营的扩大，每增加一个国家，对游说下一个国家的困难便减轻一点。
- 3 落井下石指危险 204
当对方所有的底线已经摇摇欲坠，就意味着“战略包抄”已经完成，只剩下收网的工作了。

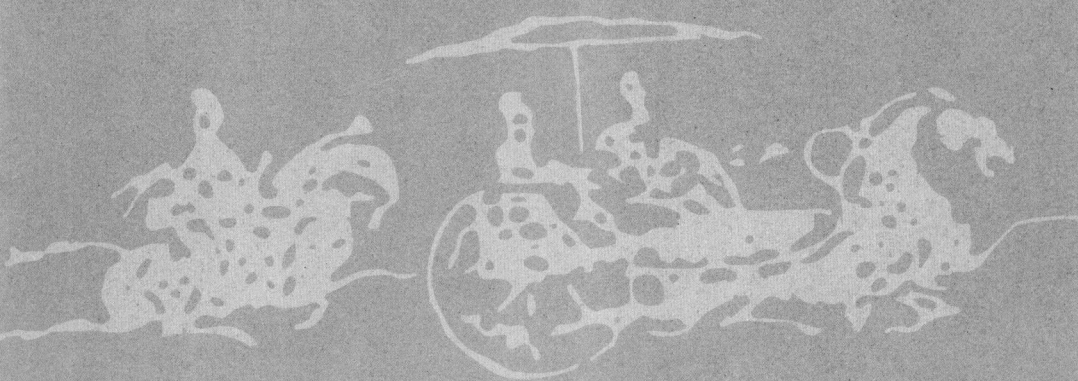
- 4 一线光明逼就范207
在经过一番恐怖气氛的营造后，向对方指出一个出路，给对方一个解决危机的方案，就可以逼其就范。
- 5 并非是以势压人210
“飞钳术”的一个基本特点是尽可能用同情心，从对方的立场尽可能多的进行陈述。
- 6 从危字下工夫213
依人的欲望而投其所好，就可以得之为己所用；针对人的恐惧而加以威胁恫吓，就可以牵着他的鼻子走。

鼓刀扬声 推销自己的妙法

- 1 先要注重自我推销218
在这个电子广告和大众邮件发达的时代，人们的注意力高度分散，这需要你在最短的时间内向他提供必要的信息。
- 2 想法吊对方胃口221
短竿长钓守磬溪，这个机关哪得知；只钓当朝君与相，何尝意在水中鱼？
- 3 巧妙地自我介绍224
自我介绍是交际的起点，然而如何通过自我介绍来表现出自己的价值和分量，如何沟通与对方的感情，使对方承认并接受你，却是一门不简单的学问。
- 4 奇货也需要包装227
只有把“奇货”包装好，才能成功地推销出去，为自己带来丰厚的报酬。
- 5 借势的快捷方式230
在出山之初，他们即使有足够的智慧去谋划布局，也没有这个能力去开展，唯有借人布局一条路可走，即借势。
- 6 新颖才可能脱颖233
要用自己的言行影响别人，必须用新奇的方式、新鲜的语言，把自己的观点表达出来。
- 7 逆向思维推销术236
如果某方面的素质不是那么优秀，要在茫茫人海中获得青睐，没有一些别出心裁的形式是行不通的。

上卷

纵横家ABC



壹

历史演变

从合纵连横到游士之风



1 鬼谷子是外星人吗

纵横家发明的见形为容、象体为貌、闻声和音、解仇斗隙、缀去却语、摄心守义等，无不需精心思虑、卓越智慧。

所谓纵横家，也就是从事合纵和连横活动的人。韩非子说，“纵者，合众弱以攻强者也；横者，事一强以攻众弱也”，即联合弱小的国家抵御强国的进攻则为合纵，而依附一个强国去进攻其他弱小的国家则为连横。

后人以黄帝、姜太公和孔门的子贡为纵横家的先驱，并以鬼谷子为其鼻祖。

在古代名人中，鬼谷子算得上最为神秘莫测的一个。因为很少有人知道他的身世来历，只知道他是隐居在一个叫鬼谷地方的隐士，创作了《鬼谷子》一书，对心理学、口才学、决策学和预测学等方面进行论述，成为纵横家们的“圣经”。早在战国时，就有人说他是“北辰”的一颗星，后世又附会了许多怪异传说，把他变成了“洞府神仙”。

战国时期，诸侯争霸，狼烟四起，齐、楚、燕、韩、赵、魏、秦七雄之间关系错综复杂，军事、外交的斗争尤为突出，而纵横家们就是当时各国的外交官，以口舌之利周旋于诸侯之间。他们各有一套说服别人的口才模式，直到今天仍值得我们借鉴。

可以说，纵横家是最注重思维敏捷的了。《鬼谷子·权》指出，“听贵聪，智贵明，辞贵奇”，也就是说，不仅要听、智、辞，更要达到聪、明、奇的程度，因为心、口、耳、目是了解外界的主要器官，在游说和外交活动中相当重要。

