

实用智慧丛书

辩术谋略

——说客的最高境界

丁 谷
傅 弘
著



北京师范大学出版社

口才之道的最高境界,就是把普通
的语言变成一种艺术。

ISBN7-303-02401-8/G · 1564

定价:3.10 元

实用智慧丛书

辩术谋略

——说客的最高境界

丁傅 谷弘 著

北京师范大学出版社

(京)新登字 160 号

辩术谋略

丁傅 谷弘 著

北京师范大学出版社出版

新华书店发行

石家庄市西焦印刷厂印刷

开本:787×1092 1/32 印张 5 字数 108 千字

1993年2月第1版 1993年2月第1次印刷

印数:1—30000 册

ISBN 7—303—02401—8/G·1564 定价:3.10 元

目 录

序章	打动对方的心.....	(1)
	公理和私理.....	(5)
第一章	攻其弱点.....	(7)
	面临生命危险时.....	(8)
	如何对付善于推拖的人.....	(9)
	诱导出弱点的说话术	(10)
	投机——商鞅说秦孝公	(13)
	看透女人心	(15)
	擒贼擒王,射将先射马.....	(18)
第二章	诉诸自尊心的方法	(21)
	如何使用赞词	(22)
	一流的谏言	(23)
	诸葛孔明激将孙权的说眼法	(25)
	李鸿章大捧伊藤博文	(28)
第三章	透视利害关系	(30)
	畅谈利益	(31)
	宁为鸡口,毋为牛后.....	(32)
	灵活运用高压手段和甜密诱饵	(34)
	利益? 仁义	(36)
第四章	出其不意	(38)
	松冈洋右与斯大林之战	(39)
	吸引听众的注意力	(40)
	突破谢绝防线	(41)

	逆说的效果	(43)
	机智与情绪	(46)
	制敌于机先	(48)
	掌握心态	(50)
	以退为进的劝说法	(52)
	故意站在自己不利的地位	(53)
第五章	锲而不舍的说服法	(56)
	反复效果及其逆效果	(57)
	如何使对方屈服	(59)
	问答有用	(60)
	在大家族主义下所养成的“忍”	(62)
	中国式交涉法	(64)
	如何预防进言被推翻	(65)
	曾参杀人	(66)
	三人市内成虎	(68)
第六章	自我推销术	(69)
	保持从容不迫	(70)
	别出心裁	(72)
	毛遂自荐	(73)
	自我推销的雄辩术	(75)
	沉默的效果	(79)
	从现在开始培养实力	(82)
	认清对手	(84)
第七章	说谎乃权宜之计	(87)
	因为是骗子才有作为	(89)
	弱者的理论——辩解的方法	(91)

	充满自信的谎言	(92)
	外交谎言	(93)
	强者的谎言——“商于六百里”	(95)
	谎言是两面的妖刀	(98)
第八章	收揽人心之术	(101)
	孙子的掌握人心术	(102)
	为部下吸脓疮的吴起	(105)
	士兵离心的故事	(106)
	孟尝君礼贤下士的结果	(108)
	赵平原君杀美女,揽人心	(109)
	获得对方心的第一步	(110)
	游侠的秘诀	(112)
	把功劳让给部下	(114)
	土井利胜的收揽人心术	(116)
	刘邦与项羽的不同	(117)
	攻心为上的诸葛亮	(119)
第九章	不言之言	(122)
	史记记载的人物学	(123)
	不说话的说服战略	(125)
	沉默寡言的人——西乡南洲	(127)
	面对国难泰然自若的谢安	(128)
	宛若木鸡	(131)
	大转变的齐藤实	(132)
	化骄气为平庸	(134)
第十章	如何观察一个人	(137)
	论语上的人物学	(138)

看眼神,了解人	(139)
听信其言,不如观察其行	(141)
单凭风评不能断言一个人	(142)
鉴定人物的五大条件	(143)
人物鉴定法的八项要点	(146)
申不害的读心之策	(146)
说服的难处和读心术	(149)

序章

打动对方的心

“自己的意见总是不被采纳!”发出这样感叹的人很多。好不容易才想出来的计划,却不为上司所采用,一番苦心尽付流水,难怪叫人灰心。但是在感叹“不为所用”的同时,我们是不是应该再一次检讨自己提出意见的方法,以及说服的谋略呢?

说服术的秘诀无他,就是不让对方有反驳的机会,尽量引发对方的自动意识,而来接纳自己的意见。至于如何去打动他人的心,则是关键所在。

“无用之用”有何用

在《战国策》这本古书中,有一个代表性的例子。

公元前二六五年,也就是秦始皇统一中国的前四十四年,赵国在位三十三年的惠文王去逝,由孝成王继承王位。但是因为孝成王年纪还小,就由他的亲生母亲赵太后摄政,当权主管赵国政务。

当时西方的强国秦,趁着新君登基时的一片混乱,派遣大军攻打赵国。

秦在赵惠文王逝世的那一年,起用范雎为相,采用“远交近攻”作为拓展国土的谋略计划,并且开始认真地对邻近诸国展开进攻,此次攻打赵国只是一个序幕,附带说明一点,秦军使赵国遭受毁灭性打击的一役“长平之战”,仅在此事发生之后的数年就爆发了。

受到秦国大军攻势威胁的赵太后,眼见赵国无法抵挡,于是向东方的大国齐请求救兵。但是齐国的回答是:

“只要把长安君送来当人质,就出兵!”

长安君是赵太后最小的儿子,孝成王最小的弟弟,还是个天真无邪的小孩子。赵太后不肯答应这个条件。大臣们轮流上谏,仍然不能说服她。太后甚至公开地表示:

“谁再来说此事，我就把口水吐在谁脸上！”

赵太后平时十分照顾人民的生活，是个相当不错的女政治家。但此时由于母子亲情使然，只顾虑到自己的孩子，无法为国家的大局着想。然而此事关系一国安危，一定要让赵太后答应齐国的条件，才能渡过眼前的危机。

就在这时，左师触龙前来见太后，对于这样一位固执着母性本能，随时都会把口水吐到脸上的对手，触龙要如何来加以说服呢？

触龙前去拜谒赵太后，太后正在气头上，只要有人再提出人质的事，她就准备吐口水了。

触龙慢慢走过来，慢慢坐下，自己先致歉说：

“老臣因为脚有病，没有办法走得快，已经好久没来向太后请安了。我猜想太后或许也因脚痛而受苦，所以特地前来问候……”

“我现在都是以车代步。”

“那么，近来食欲好了一点吗？”

“只吃一些稀饭。”

“我从前也是不大想吃东西，后来努力走路，一天走个三四里路，慢慢就想吃东西，身体也比较健康了。”

“我办不到……”

这时太后脸色稍微和缓了些，以为他只是前来问候的，防备之心开始慢慢瓦解。

庄子有一句话“无用之用”，意思是说无用的结果却是有用的。触龙这些不着边际的问安，正显示出“无用之用”的功效。先和太后闲话家常，谈些和正题没有关系的话，消除对方的警戒心，并引发共同的信念。如果触龙一开始就提出人质的

事，恐怕赵太后不必听到最后，早就朝他脸上吐口水了。

绕道而行，迂回战术

且说触龙等到赵太后怒气已消，脸色温和之际，再进一步地以儿女私情说服。

“我的不肖子舒祺，排行最末，最不长进，而我一天天衰老，私下特别怜爱他。希望他能补黑衣侍卫的缺额，以保卫王宫。老臣冒死向太后请求。”

“可以啊！他几岁啦？”

“已经十五岁了。虽然年纪还小，但是我希望在没死之前先托付好。”

“男人也会特别疼爱小儿子吗？”

“比妇人还严重哩！”

“不！不！我看还是妇人比较疼爱小儿子吧！”太后笑着说。

触龙提到自己的小儿子舒祺，不过是想把话题引到长安君身上罢了。藉着表明对老么特别溺爱的心态，使对方感到论调一致，产生亲切感，而完全解除了警戒心，当太后笑着谈起女人比较疼爱小儿子”时，眼前将立即浮现出长安君的身影，毕竟长安君是她最宠爱的儿子啊！

触龙婉转进入主题。

“我认为太后您疼爱燕后（太后的女儿），要超过长安君哩！”

“你错啦！我疼爱燕后远不及宠爱长安君。”

触龙继续道：“父母爱护子女，都会替子女做长远的计划。当太后您送燕后出嫁时，抓着她的脚，一直流眼泪，想到她马上要远行，心中哀伤难忍。后来虽然已经出嫁了，仍然十分思念她，祭祀时总是祷告说‘一定不可以让她被送回国’，难道这

不是为了长久之计，希望她的子孙世代相继为王吗？”

“是啊！”

触龙接着问：“您好好想一想，从现在算起到三代之前，赵王的子孙被封为侯的，还有继续存在的吗？”

“没有。”

“不单是赵国没有，其他的诸侯情形如何呢？”

“我也没听说过。”

“这就是封侯之罪，近者发生在自己身上，远者祸及子孙。并不是说王族的子孙一定不贤不肖，而是因为封侯之后，处于尊贵的地位却不曾建立功勋，奉禄优厚却没有贡献，拥有的财宝却是那么多。现在太后您确定长安君的地位，又封他肥沃的土地和宝贵的财货，却不曾让他做件对国家有功劳的事。等到您百年之后，长安君靠什么在赵国自立？还能保证他的地位吗？所以我认为太后您为长安君做的打算太过于短浅了，才说您爱他不及爱燕后哩！”

前面已经提过了，赵太后并不是一个不关心人民的昏君，以古代女性政治家而言，她算是相当有能力了。但是由于盲目的母性本能使她一时乱了方寸，无法做理性的判断。由此可见，想说服处于这种心情的赵太后，一定要采取和她一致的论调才行。

公理和私理

触龙的说辞，就从太后关心的问题开始展开。当人处于盛怒的情况之下，分明是有道理的话，也不能点破他的执着，使他改变看法，更何况太后又是那么溺爱长安君！如果此时劝她以国家社稷为重，像太后这样的政治家又不是不知道这些大道理，所以她不但一定无法接受，而且还会给予反驳。故企图

用“公”的理论，只会使对方更加地紧闭自己。

触龙心想，既然从“公”的理论，未必能说服太后，就算能让她居于公理之下，也不见得能让她心甘情愿。这样的说服术并不高明。

太后顽强的抵抗动机，完全是为了自己的母爱，也就是儿女私情。所以，触龙先和她闲话家常，消缓她的怒气，然后再把话题转到长安君身上，要她为子女做打算，于是彻底扭转了对方抵抗的动机。

听了触龙情理兼顾的说辞之后，太后回答说：

“好吧！全部听你的安排。”

不但答应了人质这件事，而且全凭触龙处理。

不久之后，齐国派出了援军，终于解除了赵国一时之危。

第一章 攻其弱点

《战国策》中有一则小故事。

齐国有位大臣名叫张丑，被送到燕国去当人质。不久，齐、燕两国交恶，燕王欲杀害人质张丑。张丑急忙从燕国逃出来，可是在边境被驻防的官吏抓住了，眼看性命即将不保……

面临生命危险时

张丑告诉那位守境的官吏说：

“你知道燕王为何要杀我吗？那是因为有人诬告，说我藏有宝玉，事实上我真的没有什么珍奇宝玉，但是燕王不相信。现在你把我抓起来，我到燕王面前时，就说你侵吞了宝玉，燕王一定唯你是问，甚至可能杀掉你。”

听了这些话之后，戍守边境的官吏赶快释放张丑。张丑终于平安无事的逃回齐国。

这则小故事，是攻击对方弱点成功的典型例子。

攻击对方的弱点，似乎好像给人一种抓住对方把柄的感觉。的确，社会上就有利用别人的弱点而进行勒索、敲诈的行为。然而话说回来，攻击对方的弱点并非绝对不好，而是要看使用者所运用的方法与手段。

当然，有些憨厚的人即使了解对方的弱点，而不去利用的情况也不少。但是，当谈判及说服进行得极为不顺利，而使自己处于劣势时，如果还不把对方的弱点加以好好利用，那么就未免太老实了。

张丑就是一个很好的例子。当他被宋境官吏逮捕，性命即将不保之时，他马上灵机一动，利用对方的弱点来为自己解围。在这种情况下，不会有人责备他是狡滑恶劣的人，反而称赞他的机智。

谈判、说服时，要是碰到棘手的对象，不防软硬兼施。因为

任何人都有弱点，只要找出来加以攻击，常常会产生意想不到的效果。

如何对付善于推拖的人

这是一则日本人的实例，我们来看看西乡南洲（隆盛）如何成功地对付善于推拖的人。

明治初年，日本好不容易才挤进国际舞台，外交上总是处于吃亏的地位。尤其是英国大使帕库士，是个态度傲慢不逊的人，每当有什么争执问题时，总是不愿意正面回答，而推说：

“等我和法国公使商量之后再说吧！”

当时的外务大臣寺岛宗则，感到非常苦恼，苦无对策，于是向西乡隆盛讨教如何对付这号人物。隆盛听了之后，说：“好吧！让我来会会那个家伙！”

寺岛宗则立刻安排会面的时间。帕库士和往常一样，面对隆盛仍然一副毫不在乎的表情。

西乡隆盛开口就说：

“很冒昧地请教您一个问题，贵国是法国的属国吗？”

这种话未免太伤人！帕库士不由得怒从心中起。

“太无礼了！你也是堂堂一个日本陆军大将，难道连国际间的局势都不清楚吗？英国是世界上最强的君主立宪国，法国怎么能和我们相提并论呢？”

英国大使情绪相当激动，但是西乡隆盛仍保持从容的态度，接着问：

“不！我很早就知道英国是个优秀的独立国，但是最近有件事却令我百思不解！”

“什么事，你说！”

帕库士已经是脸红脖子粗了。