

本原法师 著

探究“人与时空环境之关系”的客观规律，
创立有针对性的利用“时空环境”改善人的身体状态和决策行为的“时空掌控学”理论。

时空决定成败

隐形谈判



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

本原法师 著

时空决定成败

隐形谈判



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

时空决定成败：隐形谈判/本原法师著. —广州：暨南大学出版社，2013.8

ISBN 978 - 7 - 5668 - 0704 - 5

I. ①时… II. ①本… III. ①谈判学 IV. ①C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 178429 号

出版发行：暨南大学出版社

地 址：中国广州暨南大学
电 话：总编室 (8620) 85221601
营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)
传 真：(8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)
邮 编：510630
网 址：<http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版：广州市天河星辰文化发展部照排中心
印 刷：广东昊盛彩印有限公司

开 本：787mm × 1092mm 1/16
印 张：14.75
字 数：180 千
版 次：2013 年 8 月第 1 版
印 次：2013 年 8 月第 1 次
印 数：1—3100 册

定 价：36.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题，请与出版社总编室联系调换)

导 语

一个人是一个精密的生命系统。

一个时空环境也是一个精密的能量场系统。

任何一个生命系统能否存在、能否正常运行，完全取决于时空环境能量场系统的状态。

生命系统中的任何一丝变化，完全是由时空环境能量场的变化而引发的。

不仅人身体的任何变化完全由时空环境能量场状态的变化所引发，就连人的任何一个心理变化，也完全是由时空环境能量场状态的变化而引发的。因为人的心理变化是建立在人的身体变化基础之上的，而人身体的变化是完全建立在人所处的时空环境能量场状态的变化基础之上的。时空环境能量场中任何一个事物（或时间）的变化，又会引发时空环境能量场状态的变化，时空环境能量场状态的任何一丝变化，都会引发人身体的变化，人身体的任何一丝变化，又会引发人的心理变化，如此循环往复。

当我们发现了“时空环境中的什么因素发生变化，就会相应地引发人的身体和心理发生什么变化”的客观规律之后，我们就可以通过对“时空环境”中特定元素的调整，有目的、有针对性地掌控人的身体和心理的变化，从而实现对人“身体和心理”的

时空决定成败：隐形谈判

掌控。

隐形谈判，就是建立在这一客观规律基础之上的“时空掌控学”应用技术之一。

隐形谈判，与“心理学”的谈判理论技术之间没有一丝一毫的关系。

本原法师（吕文艺）

2013年4月8日于广州光孝寺

什么是“隐形谈判”

“隐形谈判”就是一种利用“时空环境能量场”掌控对方的方法。

“隐形谈判”与心理学的谈判技巧毫无关系。

谈判的目的，是为了实现自己（双方）利益的最大化。

谈判的基础，是自己（双方）已知的客观事实。

谈判的过程，是双方为了利益最大化而不断交流的过程。

在谈判的过程中，谈判双方利用一切可以使用的技术手段，以图掌控谈判主动权。

掌控谈判主动权，数千年来都在心理学所谓的“谋略”技术层面上寻求突破。“孙子兵法”、“行为心理学”、“人格分析”等思想理论技术，为谈判双方在谈判场上争夺谈判主动权提供了强大的智慧武器。可是我们知道，人的一切决策行为和决策结果，都是在特定的时间和特定的空间环境中作出的，而不同的特定的“时空环境能量场”又会导致当事人对同一问题（事件）有不同的决策行为和得出不同的决策结果。这就是说，谈判的“时空环境”是影响谈判双方作出决策行为和产生决策结果的根本要素，而谈判技术的“心理谋略”是在“时空环境所决定的，谈判双方要作出决策行为和产生决策结果”基础之上的一种波动性影响。19世纪清朝政府和西方列强的谈判、20世纪40年代中国解放战争之时的国共两党谈判、20世纪50年代朝鲜战争期间的中美谈判、中国改革开放后加入世贸组织的谈判等，其谈判的主动

权完全是由掌控了“时空环境”的一方来决定的，而不是由谈判谋略技术高的一方来决定。谈判的技术性“心理谋略”对谈判结果的影响只是微调性的，“特定的时空环境”对谈判结果的影响才是决定性的。

隐形谈判，就是建立在“特定的时空环境，在本质上决定着谈判双方谈判的结果”这一客观规律基础之上，通过掌控谈判的“时空环境”来掌控谈判主动权的“隐形”谈判技术。

(1) 在有条件决定谈判的“时间和空间环境”的情况下：有针对性地选择“特定的时间”；有针对性地选择“特定的空间环境”，有针对性地对谈判场的“空间环境”进行“一花一草、一书一画、一水一石、一桌一椅、一茶一饮、一果一食、一门一窗、一纸一笔”的“多米诺”布局；有针对性地对己方相关谈判人员的一切（服饰，进退场时间，座位方位，手机、笔记本、茶饮放置位置）进行“多米诺”布局；有针对性地对他方谈判人员的“座位方位、礼送赠品、礼送鲜花”进行“多米诺”布局。通过完全掌控谈判的“时空环境能量场”这种“隐形谈判”的方法，来实现对谈判主动权的彻底掌控。

(2) 在没有条件决定谈判的“时间和空间环境”的情况下：有针对性地选择特定的“谈判场所进退场时间”；有针对性地对己方相关谈判人员的一切（服饰，携带物品，手机、笔记本、茶饮放置位置，人员配置，谈判出发点的方位、出发时间）进行“多米诺”布局；有针对性地对“礼送谈判对方鲜花、礼品，宴请对方品尝特定的食物饮品，邀请对方进行特定的娱乐方式”进行“多米诺”布局；在有条件的情况下，有针对性地对谈判场所的“一花一草、一画一书、一水一石、一桌一椅、一茶一饮、一果一食、一门一窗、一纸一笔”进行适当的调整布局，促使谈判的“环境能量场”形成新的有助于我方掌控谈判主动权的“多米诺”能量场效应。通过一系列“隐形”的对谈判“时空环境”

的掌控处理，以达到“不战而屈人之兵，掌控他人于无形”的效果。

隐形谈判，就是一种通过掌控谈判的“时空环境”来掌控谈判主动权的谈判技术。

“隐形谈判”理论技术，是建立在“物质、能量、科学实验、科学统计、系统论、控制论、行为学”等现代科学思想理论基础之上，经过大量实践检验证实了的非常有效的谈判技术。

在谈判场上，不论是“政治谈判、商务谈判”，还是“个人谈判、危机公关谈判”，“隐形谈判”的技术方法都能够帮助你牢牢掌控谈判的主动权，为你创造出乎意料的政治和经济利益！

目 录

导 语 / 1

什么是“隐形谈判” / 1

第一篇 你需要了解“隐形谈判”

- 一 隐形谈判——“时空掌控学”应用技术之一 / 2
- 二 谈判场上的“达摩克利斯之剑” / 4
- 三 作为谈判理论思想之一的“隐形谈判” / 6
- 四 人人都在利用“隐形谈判” / 8
- 五 “隐形谈判”的思想从何而来 / 10
- 六 “隐形谈判”的基本思想是什么 / 13
- 七 利用“时空环境”掌控谈判对手 / 18
- 八 “隐形谈判”的杀手锏——“掌控时空” / 22
- 九 掌控谈判对手，其实很容易 / 26
- 十 隐形谈判——政商精英决胜谈判对手的一把利剑 / 28
- 十一 “隐形谈判”能帮助你轻松破解各种难题 / 30
- 十二 从心理学的视角看“隐形谈判” / 32

第二篇 “隐形谈判”理论思想的来源

- 一 隐形谈判的科学性 / 39
- 二 时间和空间——隐形谈判理论的根本要素 / 41
- 三 物质和能量——隐形谈判理论确立的物质基础 / 46
- 四 系统论和控制论为“隐形谈判”的研究指明了方向 / 49
- 五 环境心理学和行为心理学为“隐形谈判”提供了思想启蒙 / 52
- 六 牛顿定律和环境能量场——隐形谈判理论确立的科学基础 / 54
- 七 维度时空——隐形谈判“建模”的技术平台 / 58
- 八 科学实验和统计学——隐形谈判理论的数学基础 / 61
- 九 中国传统的“时空观”为隐形谈判技术“建模”提供了方法 / 63
- 十 多米诺效应——隐形谈判技术应用成功的关键 / 65
- 十一 中国“时空统一”科学思想来自于天文学 / 67

第三篇 “隐形谈判”应用的基本方法

- 一 什么是“隐形谈判”基本方法 / 73
- 二 “隐形谈判”必须掌握的两大技术 / 75
- 三 方位对人的影响 / 88
- 四 方位对人的作用 / 92
- 五 如何利用“方位”掌控谈判对手 / 95
- 六 “时间”对人的影响 / 97
- 七 如何利用“时间”掌控谈判对手 / 100
- 八 植物对人的决策行为的影响 / 102

- 九 如何利用“植物”掌控谈判对手 / 104
- 十 如何利用“一捧鲜花”掌控谈判对手 / 107
- 十一 如何利用“鲜花的摆设”掌控谈判对手 / 110
- 十二 岩石、矿物对人的决策行为的影响 / 113
- 十三 如何利用“矿物、岩石”掌控谈判对手 / 115
- 十四 食物、饮品对人的决策行为的影响 / 118
- 十五 如何利用“水果”掌控谈判对手 / 120
- 十六 如何利用“酒、茶”掌控谈判对手 / 123
- 十七 如何利用“食物”掌控谈判对手 / 126
- 十八 事物的形态对人的影响 / 131
- 十九 事物的质地对人的影响 / 133
- 二十 如何利用“服饰”掌控谈判对手 / 135
- 二十一 如何利用“手包”掌控谈判对手 / 137
- 二十二 如何利用“一杯水”掌控谈判对手 / 139
- 二十三 如何利用“鱼缸”掌控谈判对手 / 141
- 二十四 如何利用“门的开闭”掌控谈判对手 / 143
- 二十五 如何利用“洗手间”掌控谈判对手 / 145
- 二十六 如何利用“窗户的开闭”掌控谈判对手 / 147
- 二十七 如何利用“电脑、电视”掌控谈判对手 / 149
- 二十八 如何利用“手机、笔记本”掌控谈判对手 / 151
- 二十九 如何利用“礼品”掌控谈判对手 / 153
- 三十 气味对人的决策行为的影响 / 156
- 三十一 如何利用“气味”掌控谈判对手 / 158
- 三十二 娱乐方式对人的决策行为的影响 / 161
- 三十三 如何利用“娱乐方式”掌控谈判对手 / 163
- 三十四 如何利用“电话、网络”掌控谈判对手 / 165
- 三十五 随行人员对人的决策行为的影响 / 168
- 三十六 生肖对人的决策行为的影响 / 170

- 三十七 如何利用“随行人员”掌控谈判对手 / 173
- 三十八 如何利用“动物工艺品”掌控谈判对手 / 175
- 三十九 色彩对人的决策行为的影响 / 177
- 四十 如何利用“色彩”掌控谈判对手 / 179
- 四十一 声音对人的决策行为的影响 / 181
- 四十二 如何利用“声音”掌控谈判对手 / 182
- 四十三 字画、书刊对人的决策行为的影响 / 185
- 四十四 如何利用“字画、书刊”掌控谈判对手 / 186
- 四十五 动物种类对人的决策行为的影响 / 187

第四篇 隐形谈判的高级技术

- 一 什么是隐形谈判的高级技术 / 190
- 二 人有不同的生命能量场 / 192
- 三 利用“人的不同能量场”准确掌控谈判对手 / 195
- 四 “隐形谈判”帮助你掌控自己的人生 / 198
- 五 如何利用“隐形谈判的高级技术”掌控谈判对手 / 200
- 六 “时间、方向、环境、生命能量场类型”掌控人事的结局 / 201

第五篇 隐形谈判的案例

- 一 “隐形谈判”助力企业签下亿元外贸订单 / 209
- 二 “隐形谈判的高级技术”应用案例 / 213

后 记 / 224

第一篇 你需要了解“隐形谈判”

你不掌控他人，你就会被他人掌控；

你不掌控时空，你就会被时空打败！

“隐形谈判”就是一种在无形中掌控他人的方法。

一只无锡的苍蝇改变了世界级台球名将丁俊晖的命运，一只纽约的苍蝇杀死了世界级台球冠军福克斯，“隐形谈判”就是利用“一只苍蝇”来掌控他人（或自己）的决策行为和决策结果的科学方法。

一、隐形谈判——“时空掌控学”应用技术之一

“时空掌控学”是一种利用“人、时间和空间三者之关系”的客观规律；利用“一花一草”来实现对他人或自己的身心进行掌控的方法。

“隐形谈判”只是“时空掌控学”的应用技术之一。

许多人片面地把“隐形谈判”看成心理学的内容之一，实际上它的理论技术与心理学几乎没有什么关系，它是建立在“物质、能量、时间、空间、能量守恒、万有引力、系统论、控制论、四维时空坐标”等现代科学理论思想的基础之上，结合现代科学实验和科学统计学理论，专门研究“人在什么样的谈判时空环境中，会直接作出什么样的决策行为和决策结果”的一门新学科，是丝毫不涉及人“心理过程”的研究分析。“隐形谈判”是远远超越心理学的一种利用“时间和谈判空间环境布局”来与他人进行无形谈判的科学方法。

“隐形谈判”是利用“在不同的特定谈判时空环境布局中，对同一事情（问题），人的决策行为和决策结果各不相同”的客观规律，根据我方谈判目标的需要，精心选择和设计利用不同的“时间和谈判空间环境”，对精心选择和设计布局的谈判空间环境中的各种事物进行科学干预，创造一个特定状态的谈判时空环境能量场，通过谈判时空环境能量场对谈判双方的生命能量场施加影响，增强我方生命能量场对谈判主动权的掌控力，与此同时，削弱对方的该种力量，从而确保我方谈判利益的最大化，以顺利达成我方谈判目标。

“隐形谈判”利用“不同事物在不同时间和不同环境，能形

成不同的环境能量场；不同的环境能量场，对不同的人的决策行为和决策结果影响又不相同”的客观规律，通过对“人与人交流时间的选择、交流环境的选择、交流环境的各种事物布局以及调整”的应用，顺利实现对他人的掌控。

利用“隐形谈判”，不论是在“政治谈判、商业谈判”等重大事项方面，还是在个人等涉己之事方面，我们都能在“无形之中”掌控他人，顺利实现预期目标。

“隐形谈判”就是“掌控他人于无形”的王道秘术！

“隐形谈判”是你在“政治谈判、商务谈判、个人谈判、危机公关谈判”等过程中完全掌控谈判对手于无形的“达摩克利斯之剑”！

二、谈判场上的“达摩克利斯之剑”

一个人在不同的时间、不同的空间环境下，对同一个人（或同一事物）的看法会有很大的差别，有时甚至会完全相反。时间和空间环境的不同就是造成这种差别的根本原因。有效利用不同的时空环境，我们就能掌控他人。

传说在公元四世纪的古希腊西西里东部，有一个叙拉古王叫狄奥尼修斯，他建立了一个雅典式的民主政权，严重打击了贵族势力。因此，贵族们对他的统治非常不满，这让狄奥尼修斯深感忧虑。有一天，狄奥尼修斯和贪慕虚荣、热衷势利的宠臣达摩克利斯做了一个游戏，他让达摩克利斯代替自己做一天“君王”。当满心欢喜的达摩克利斯坐到“君王”的宝座时，抬头看到一柄锋利的长剑系在一根马鬃上，正悬挂在自己的头顶，而刀随时有可能掉在自己的头上，达摩克利斯见此吓得离座而逃。狄奥尼修斯对达摩克利斯说：“达摩克利斯，你头上的这把利剑也随时悬挂在我的头顶，虽然我拥有无上的权威，但我也天天被这把利剑所威胁。”后来，人们用“达摩克利斯之剑”来代指那些看不见的强大威胁。

“隐形谈判”就是这样一把悬在谈判场每一个人头顶上，但又都看不见的“达摩克利斯之剑”！

隐形谈判是根据“人在不同的时空环境中，对同一问题（事件）会作出不同的决策行为和决策结果”这一客观规律，针对谈判双方每一个人（团队）的生命能量场类型来有目的性地对谈判时间进行分割利用，对谈判环境中“一花一草、一水一石、一门一窗、一人一物、一茶一饮、一画一书、一纸一笔”的能量场进

行“多米诺效应”的应用，使谈判场中“时空环境能量场”不断增强我方人员对谈判主动权的掌控力度，同时不断削弱对方人员对谈判主动权的掌控力度。

“隐形谈判”就是利用“时间和谈判进程中的任何一个事物的能量场”来掌控他人的理论技术。

“隐形谈判”这把谈判场上的“达摩克利斯之剑”，并不是由“谋略学”和“心理学”的技术方法打造而成的，而是由谈判双方时刻面对的“时间和空间环境”锻造得来的。

在谈判双方“自有智慧水平一定且不会突变”这一基础上，谁掌握了“隐形谈判”这把“达摩克利斯之剑”，谁就能在无形中“不战而屈人之兵”，就能在谈判场上牢牢掌控主动权，争取到最大的政治或经济利益。