



鬼谷子 心術



中央民族学院出版社

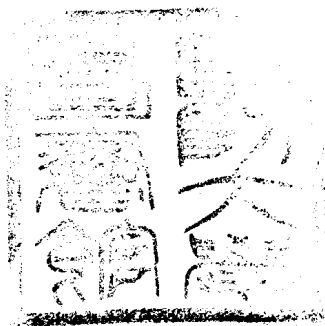




• 西方公关名著系列丛书 •

鬼谷窥心术

鬼谷太郎等 原著
胡 星 斗等 编译



中央民族学院出版社

(京)新登字 184 号

责任编辑: 张 山

封面设计: 刘梁伟

鬼谷窥心术

鬼谷太郎等著 胡星斗等编译

*

中央民族学院出版社出版

(北京西郊白石桥路 27 号)

(邮政编码: 100081)

新华书店北京发行所发行

北京时事印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开 8.75 印张 180 千字

1993 年 10 月第一版 1994 年 4 月第二次印刷

印数: 8000 册

ISBN 7-81001-644-X/C · 23

定价: 5.80 元

前 言

众所周知，日本人在处理人际关系上，可谓匠心独具，艺高一筹。成功的日本企业家、政治家们，无不把处理好人际关系摆在头等重要的位置。为此，他们不惜花费大量时间研习心理学、公关学，一些与此相关的论著也因之应运而生，其中尤以那些撇开了深奥理论的应用型著作倍受青睐。这些论著不仅使企业家、政治家们学了之后立即派上用场，在人生角逐场上纵横捭阖，左右逢源；就是一般平民，也可从中习得许多为人处事之道，在险恶的人生中识人观心，破难克坚。

现在奉献给诸位的这本小书，即系当今西方最受欢迎的实用人际关系启智之作，读者诸君从中自可发现许多精辟的论断，闪光的真理。

参加本书编译的有华山、刘杰、胡民、沈莉莉等，由胡星斗统稿。由于译者水平所限，书中错漏难免，敬请读者指正。

编译者

1993年8月

西方公关
名著
系列丛书

目 录

第一章 透视 人心的 困难

- 看透对方的技术 (1)
- 知己知彼 (3)
- 说服之难 (4)
- 相互透视 (5)
- 微妙的人世 (7)
- 冯驩的告诫 (9)
- 评价人的困难 (11)
- 衡量人的尺子 (12)
- 善良与邪恶 (14)
- 优点与缺点 (16)
- 调整自己的镜头 (19)
- 人的爱憎 (21)
- 警惕人缘 (23)
- 花言巧语的效果 (23)
- 权威的妨碍 (25)
- 谣言的妨碍 (27)
- 物明目清 (30)
- 鸟瞰法与虫瞰法 (31)
- 知渊中鱼者不祥 (32)
- 谨防过于聪明 (35)

第二章 透视人心的社交

- 了解交往者的心理 (37)
- 一秒钟读心术 (39)
- 女人的恋爱 (40)
- 料事如神 (41)
- 读心和演技 (43)
- 迷你裙的诱想 (45)
- 隐蔽自己 (48)
- 自私的人 (50)
- 生活中的谎言 (51)
- 可以原谅的谎话 (53)
- 说谎的技巧 (56)
- 让对方说出实话的方法 (58)
- 初次见面时 (64)
- 从外观看职业 (65)
- 从各方面看人 (66)
- 体型与性格 (67)
- 脸孔的信息 (69)
- 毛发的特征 (70)
- 分裂式性格者 (71)
- 躁郁式性格者 (73)
- 钝重式性格者 (76)
- 观人技巧 (78)
- 工作分配法 (79)
- 婚姻对象 (80)
- 了解身体的盛衰之后 (82)
- 过分控制欲望 (83)

第二章 透视人心的社交

- 青春的逝去 (84)
- 克服紧张情绪 (86)
- 提前见面 (88)
- 先到与后到 (88)
- 地点的选择 (89)
- 劈头就问 (90)
- 胡涂乱写 (91)
- 说话慢半拍 (93)
- 称赞的方式 (94)
- 使气氛和谐 (95)
- 以“你”开头 (96)
- 寻找共同点 (97)
- 非指示疗法 (98)
- 外交的世界 (99)
- 共同的特殊体验 (101)
- 迂回劝人 (102)
- 以宽恕慰藉人心 (103)
- 主动的模仿 (104)
- 人类的表情 (105)
- 异想天开 (106)
- 再生的思考 (107)
- 观念过剩 (108)
- 商人感情 (109)
- 逃避行为 (110)
- 不做抱怨者 (112)
- 人皆我师 (113)

第三章 透视 人心的 管理

- 掌握人心的管理 (115)
- 提拔人才 (117)
- 与上司保持一致 (118)
- 震撼人心 (119)
- 人的情绪表现 (121)
- 批评的艺术 (122)
- 对付揽权的人 (124)
- 半信半疑 (125)
- 走动管理 (127)
- 关心的回报 (128)
- 攻心广告 (130)
- 掌握部下的心 (131)
- 读懂上司的心 (133)
- 作诚实的听众 (134)
- 公司社会的交际接触 (136)
- 协力合作 (137)
- 促进交情的办法 (139)
- 明信片的威力 (140)
- 贺年卡的制作 (141)
- 与客户的往来 (142)
- 下属的桌上 (143)
- 处理与上司的关系 (144)
- 近期效果 (145)
- 礼仪行为 (147)

第四章 透视人心的观察

- 善意的观察 (149)
- 从眼睛读心 (150)
- 观察鼻子的变化 (154)
- 口嘴所流露的 (156)
- 五官与感情 (157)
- 从眼泪读心 (158)
- 看出对方的紧张情绪 (159)
- 从言谈透视人心 (160)
- 从举止透视人心 (163)
- 从交谈方式透视人心 (165)
- 从习性透视人心 (167)
- 读心者的条件 (168)
- 摒弃第一印象 (170)
- 表情的真伪 (172)
- 以自我为中心的人 (174)
- 强调自己存在的人 (176)
- “绝对”所透露的 (177)
- 依赖心理 (179)
- 化解误会 (181)
- 一般人的心理倾向 (183)
- 健全的个性 (184)
- 个性的十二要素 (186)
- 职业塑造个性 (187)

第五章 透视人心的言行

- 试探心意 (189)
- 不断地被测验 (192)
- 语言的防卫机制 (194)
- 从行为窥视人心 (195)
- 行为语言 (197)
- 获得女子的芳心 (198)
- 透视选手的教练 (200)
- 方言读心术 (202)
- 忙碌的人 (203)
- 自言自语 (205)
- 担心健康的人 (206)
- 从打招呼所了解的 (209)
- 坐法的心理背景 (213)
- 说话方式所显示的心理 (214)
- 会谈的效果 (216)
- 对手的态度与动作 (218)

第六章 透视人心的诀窍

- 不可暴露好恶 (222)
- 不要泄露底细 (224)
- 考虑对方的立场 (225)
- 两种相反性格的人 (227)
- 发怒的类型 (230)
- 认识对手 (231)
- 说服的方法 (233)
- 冷静对待欺骗 (236)
- 钓人语言 (240)
- 模棱两可的话 (243)
- 反面观察法 (245)
- 做多方观察 (247)
- 批评中的优点 (249)
- 比较观察法 (250)
- 以退为进的透视手法 (253)
- 不鸣不飞 (254)
- 环境变化后窥视人 (256)
- 透视人心五术 (258)
- 策略试探法 (261)
- 循名责实 (263)

第一章 透视人心的困难

看透对方的技术

看透对方心理与行为的技术，是今日心理学与行为科学研究的目标。但是，这种技术不能只靠理论来解决——因为人不是傀儡，所以不能只按照我们所预定的计划去行动，必须配合人与人之间微妙的关系来进行。这种看透对方的技术，远在中国的战国时代就已经运用了。现在就让我们举出一个当时较具代表性的故事来印证吧！

楚国有一人，他因公务成了嫌疑犯，虽然宰相调查了三年，可是一直都没有判他的罪。他很想知道宰相的心意，但是身为嫌疑犯，又不好直接去问宰相，他忐忑不安，心想：“我到底有没有罪呢？如果我有罪，我的房产一定会被没收，

为什么宰相一直没有采取行动呢？”他想了很久，最后终于想到了一个办法去试探宰相的心意。

他拜托一位跟宰相很有交情的人去办这件事。那个人见了宰相脱口就说：“那嫌疑犯的房子能不能让给我住呢？”他想如果宰相答应了，就表示这个人有罪，但是宰相摇头说：“不！这个人没有罪，这幢房子不能让给你。”当那个人要离开的时候，宰相暗叫一声：“糟了！”同时大声叫住他说：“我与你的交情不错，你为什么要跟我要这种手段呢？”那个人明知被看透了，却仍然装出不解的样子说：“我并没有要什么花样啊！”宰相说：“你的要求被我拒绝了，却仍然这么高兴，我想你一定是受了那个嫌疑犯的委托前来试探我的吧？”

这个故事里，两位主角各自运用了不同的方法，成功地透视了对方的心意。诸如此类的故事，在战国策这本书里还多着呢！各位如果有兴趣的话，不妨去翻翻看。

中国的战国时代大约比日本的战国时代早了 1700 年左右。也就是公元前 5~3 世纪，在这两百年间，春秋五霸与战国七雄，相互迭起，你争我夺，整个政局纷扰不安，直至秦始皇出来才统一了天下，这段时期可说是人类文化史的转折点。人类的纠纷，自古以来，就层出不穷，而尤以战国时代最为激烈。不但政治上如此，就是在学术上也是一样，从人性到底是善是恶之争，以至如何处理人际间相互关系的哲学，诸子百家都各据一说，相互抗衡；故以战国时代为中心的前后四五百年间，产生了《老子》、《论语》、《孟子》、《荀子》、《韩非子》、《战国策》、《庄子》等书籍。有些人认为，研究中国古典文学、哲学是非常困难的事，而且与现代生活脱了节，殊不知这些古典文学、哲学，在今日的人际关系中还占着相

当重要的地位呢！

知己知彼

中国古代兵法非常强调“透视对方心理”，所谓“知己知彼，百战百胜”就是这个道理。

被视为兵学鼻祖的孙子，他的兵法里就有这一节，可以说是完全点出了人际关系的奥秘（因为，兵法是基于人类的行为来探讨战争的方法）。与孙子相提并论的吴子也这样说：“凡是战争的开始，首先必须了解对方将领的个性，然后才研究他的才略。”换句话说，面临战争的时候，应先调查敌将，然后才透视他的能力，依对方的状况来运用适当的手段，这样就能稳操胜券了。下面我们举出吴子所提出的几项战争策略供各位参考：

△贪欲而不知廉耻的人，可以用财宝收买他。

△单调而不重视变化的人，我们可用策略来使他疲于奔命。

△敌将如果奢侈浮华，不顾部下的贫困，我们可以利用他的部下，使他们内部分化。

△敌将如果是犹豫不决、毫无主见并使部下觉得无所依据的人，可用恐吓的手段，使他们惊逃。

战争在表面看来是一门复杂的学问，“胜”与“败”谁也不能预料得到。但是，如果能透视对方，并运用适当的策略，

就能无往不利。同样的道理，把它运用到人与人的关系中，效果也是一样的。

说服之难

要说服别人或提出意见，首先要注意的是——应该如何应用说话的技巧。但是在公元前3世纪韩非子所著的中国政治评论集中，却不这么说；他主张首先就要透视对方的心理。的确，如果不符合对方的心理，不管你说得多么动听，对方都会把它当做耳边风。要说服人而不了解对方的心理，那是很难收到效果的。例如：在对方忙碌的时候，你却一直想跟他说话，他一定会很讨厌你；不管一个推销员多会说话，如果碰到对方实在不需要之时，也是无法达到推销之目的。所以说，“说服”还是应该先从了解对方开始。

“劝告”也是一件很困难的事，难在哪里呢？这并不是难在劝告者本身没有充分的知识，或难于表达心中的话，更不是缺少滔滔不绝说出真心话的勇气。而是难在劝告者不能透视对方的心意，无法使自己的意见完全符合对方的要求。比如对方是位正人君子，而我们却告诉他如何去获取利益，那么他一定会嗤之以鼻；相反地，对于一个重利轻义的小人，如果劝告他做个君子的话，他一定会认为我们不识时务，是不明事理的傻子。还有，对于一个内心重利，而表面伪装成君子的小人，要如何应付呢？如果劝他做个君子的话，他表面

上一定会接受，但他内心一定在排斥；相反地，告诉他如何去钻营获利，他的内心一定会接受，但表面上却装着无所谓的样子，所以劝告别人，就必须先了解对方这些奥妙的心理。

我们先离开主题，说个笑话吧！有一次，日本某出版社招考工作人员时，考题以“韩非子”为主，没想到有一位考生竟然把韩非子解说为“韩国的不良少年”，真使人啼笑皆非。中国的古典哲学，在战后日本人的观念中虽然如此生疏，但不可否认，在过去的两千年里，日本一直都是以它作为支配传统文化的支柱。

韩非子是战国末期韩国的公子。他的著作被称为《韩非子》，与孟子的著作被称为《孟子》，孙子的著作被称为《孙子》，道理是一样的。关于韩非子和中国的其他攻心法，让我们在以后各章中再详谈吧！

相互透视

想透视别人的人，很容易忽视一些侧面的人；而且更重要的，那就是别人同时也在透视你，因为眼睛不是你所独有的，对方同样也在观察你呀！如果你忽略了这一点，只兴高采烈地去看对方，那你一定会招致种种的失败。

大部分的人都喜欢在茶余饭后去评论别人，“山田君说的比唱的好听，其实我早就明白他的本意了。”从这句话中我们可看出，正在高谈阔论的山田，已轻易地被人透视了。

我们从批评者批评别人的语气及态度中，可以看出他的人格。人际间是相互作用的，你看别人，别人也在看你；你讨厌某人，某人也一样讨厌你。

“上级怀疑部属，部属也怀疑上级，上下彼此不信任，那么他们的心就会背道而驰了。”

这是德川家康最信任的津城主（三重县）藤堂高虎对二大将军秀忠所说的帝王学的一段话。

日本战国时代前期，席卷关东的北条氏康也曾说过这么一句话：

“主将经常在选拔部属，部属同样也在选择可投靠的主将。”

下面本书将要介绍一些有关运用策略来透视别人的法则，但是使用这些法则时要特别留意，如果稍有不慎，被人察觉，人家就会讨厌你，觉得你这个人机太重。透视别人的技术，像一把双面的刀，要得不好，自己也会受伤。对了！我还有一点要补充——如果情况特殊的话，也不必太注意别人的反透视了。比如说，你同时要透视好几个部属，但是正如前面所说的，他们也正在设法了解你，透视你。你只有两只眼睛，而对方却有好几只眼睛；这时，如果你过分注意别人的透视，那你就会感染上胃溃疡！像这种情况，只要了解相互间的作用就行了，因为与其过分的关心，还不如听其自然发展来得逍遥自在。

关于这一点，我们提供一位曾经侍候过织田信长，担任关东管领的潼川一益的一件轶事来谈谈吧！

有一天，在一益的公馆庭院里飞来一群白鹤，他们战战兢兢地在抢东西吃，彼此间都互相警戒着；另外一方面，有