

# 兵法

# 与人际关系



面試、相親、商談或外務等等……  
僅有一次的見面，你絕不能失敗!!

# 兵法

# 与人际关系



面試、相親、商談或外務等等……  
僅有一次的見面，你絕不能失敗!!

I S B N 7—80542—232—X / D • 13 定价: 2.60元

# 兵法与人际关系

青 青 编

海天出版社

责任编辑: 朱 蓉

装帧设计: 小 船

|         |                         |
|---------|-------------------------|
| 书 名     | 兵法与人际关系                 |
| 编 著     | 菁 菁                     |
| 出版者     | 海天出版社 (中国·深圳)           |
| 发行者     | 海天出版社发行                 |
| 印刷者     | 广州新华印刷厂印刷               |
| 版 次     | 1989年6月第1版 1989年6月第1次印刷 |
| 开 本     | 787×1092毫米32开           |
| 印 张     | 6                       |
| 印 数     | 1—50000                 |
| I S B N | 7—80542—232—X/D·13      |
| 定 价     | 2.60元                   |

# 前言

如何提高语言的说服力？这在当今竞争激烈的社会里，尤其显得重要。和谐的人际关系，可提高工作效率，而说服力的好坏，又是直接影响人际关系的重要条件。说服力强的人有时可改变自己的命运，变逆境为顺境，而没有说服力或说服力弱的人则往往会被他人逼往角落而无立足之地。

目前，书市上有关说服力和演讲方面的图书不少。然而，请读者注意，本书的出版并非“画蛇添足”，而是“锦上添花”，因为它为这类图书增添了新的内容和观点。

本书的素材大多取自我国古代典籍。换句话说，本书主要是以我国古人的的人生观作为探讨基点。

中国古典有如一座蕴藏着丰富宝藏的文库，其中不乏应对辞令方面的记载和有关说服术的事例。

自古以来，中国人在面临纷争时，通常比较注重以说服的方法来解决纷争，而不愿借助武力。

例如：《孙子兵法》中就有以下的记载：

“最高等的作战方法是：

事前即能洞察敌人意图，并且有效地加以解除；次等的方法是设法断绝敌人所有的同盟关系，使其孤力无助；第三等的方法是 and 敌人正面交战；最低等的方法是攻城。所谓攻城，只是在不得已的情况下所采取的最后的方法。”

总之，不战而胜的方法才是最上乘的策略。

如此说来，每个人都不得不设法提高自己的交际能力和说服力。试问如果没有高超的交际能力和说服技巧，又如何能够洞察对方的意图、断绝他人的同盟关系呢？

中国人在几千年的历史中练就了高超的说服力和交际能力。

中国的古典里还有许多此类的事例，本书将尽可能地介绍给读者。

# 目 录

## 前 言

## 序 如何动摇对方的心

|                    |    |
|--------------------|----|
| 不要一开始便导入正题 .....   | 11 |
| 迂回绕道、从其弱点处下手 ..... | 13 |
| 公的理论、私的理论 .....    | 15 |

## 第一章 攻其弱点

|                  |    |
|------------------|----|
| 当你面临困境时 .....    | 19 |
| 面对善于逃避的对方时 ..... | 20 |
| 针对弱点进行诱导术 .....  | 22 |
| 最后才攻其弱点 .....    | 25 |
| 抓住女人心 .....      | 27 |
| 射将先射马 .....      | 30 |

## 第二章 打动自尊心的方法

|                |    |
|----------------|----|
| 如何使用恭维话 .....  | 37 |
| 谏言和一流的应对 ..... | 39 |
| 诸葛孔明的说服术 ..... | 41 |

## 第三章 看准利害关系

|                |    |
|----------------|----|
| 以利益为前提 .....   | 47 |
| 宁为鸡头不为牛尾 ..... | 49 |
| 软硬兼施 .....     | 50 |
| 利益？仁义？ .....   | 52 |

## 第四章 出其不意

|              |    |
|--------------|----|
| 突破谢绝会面 ..... | 57 |
| 逆说的效果 .....  | 59 |
| 机智和气势 .....  | 62 |
| 先发制人 .....   | 64 |

|              |    |
|--------------|----|
| 笼络对手 .....   | 66 |
| 顺势周旋调解 ..... | 68 |
| 忘掉自我 .....   | 69 |

## 第五章 锲而不舍地说服

|                     |    |
|---------------------|----|
| 反覆的效果和反效果 .....     | 76 |
| 让对方招架不住 .....       | 77 |
| 问答有用 .....          | 79 |
| 大家族主义下所养成的“忍” ..... | 81 |
| 说服的代价 .....         | 83 |

## 第六章 自我推荐术

|                 |    |
|-----------------|----|
| 作好准备；只做不说 ..... | 89 |
| 自荐的信念 .....     | 90 |
| 自我推荐的修辞学 .....  | 92 |
| 沉默的效果 .....     | 93 |
| 培养观察力 .....     | 96 |

## 第七章 关于说谎术

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 因为是骗子所以才有用处.....  | 102 |
| 弱者的理论——辩解的巧拙..... | 104 |
| 自信满满的说谎.....      | 106 |
| 谎言救人.....         | 107 |
| 强者的谎言——商于六百里..... | 109 |
| 说谎是两刃的妖刀.....     | 112 |

## 第八章 人心掌握术

|                  |     |
|------------------|-----|
| 孙子的人心掌握术.....    | 117 |
| 为部下吸脓的吴起.....    | 120 |
| 如果士兵心离将.....     | 122 |
| 讨好的结局.....       | 124 |
| 尊重士的人吗？.....     | 125 |
| 虏获对方的心之第一步是..... | 127 |
| 任侠的极意.....       | 129 |
| 对部下让功.....       | 131 |
| 士井利胜的人心掌握术.....  | 133 |
| 刘邦和项羽之不同.....    | 135 |
| 攻心的诸葛孔明.....     | 137 |

## 第九章 不言之言

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 《史记》所说的人物学·····   | 144 |
| 无言的说服战略·····      | 146 |
| 沉默寡言的人——西乡南洲····· | 148 |
| 临危不惧泰然自若·····     | 150 |
| 呆若木鸡·····         | 153 |
| 摇身一变的齐藤实·····     | 154 |
| 努力做个平凡的人·····     | 157 |

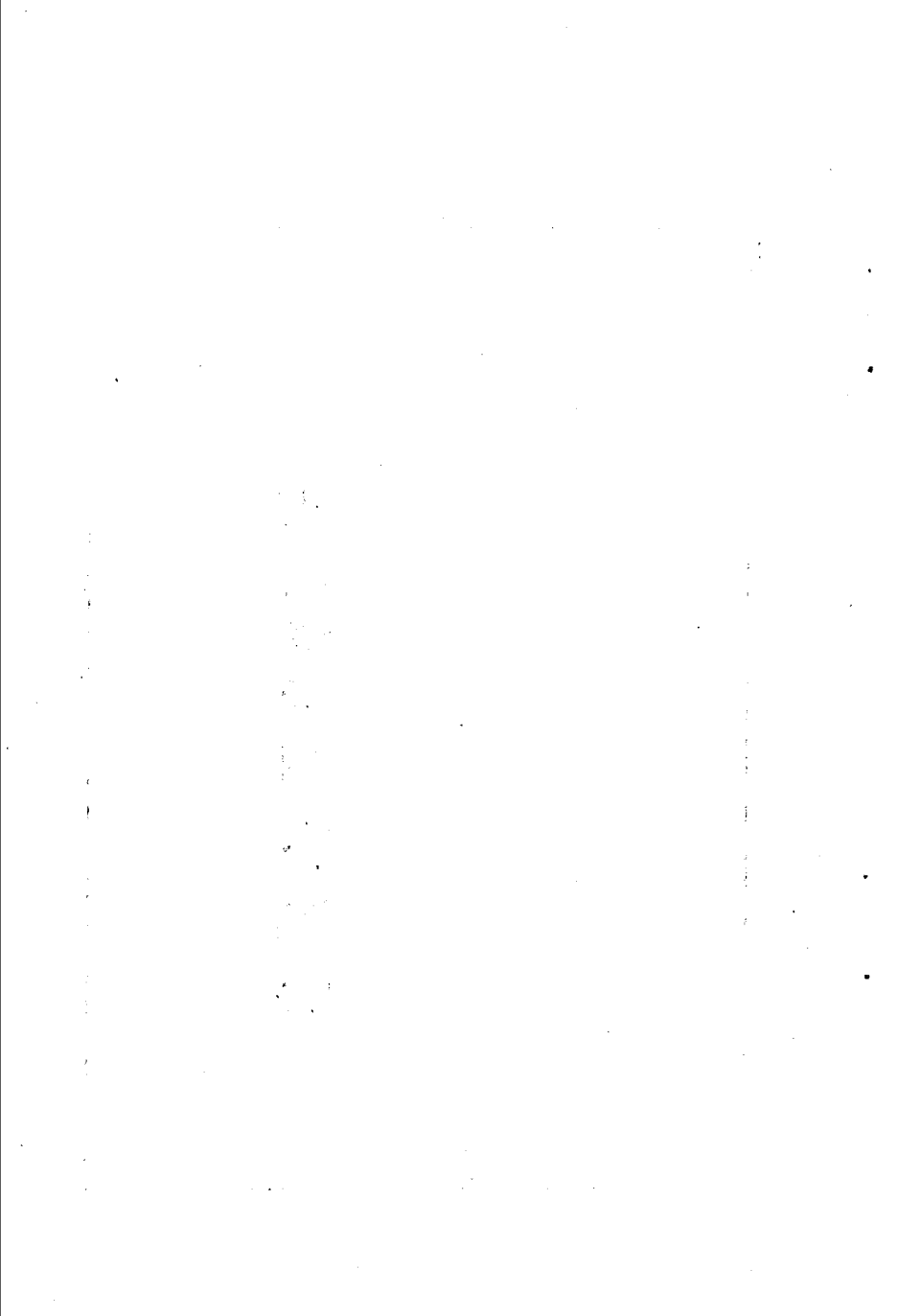
## 第十章 人间观察法

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 《论语》的人类学·····       | 163 |
| 观眼知人·····           | 164 |
| 行胜于言·····           | 166 |
| 评价不能判断一个人·····      | 167 |
| 人物鉴定的五个条件·····      | 169 |
| 八项审核的要点·····        | 171 |
| 解读对方的心之策略·····      | 172 |
| 女人和政治——推谁做世子呢？····· | 175 |
| 说服和读心术·····         | 176 |



序

如何动摇对方的心



“为何我的意见不被采纳？”有很多人常常这样地叹息。好不容易费尽心思所想出的计划不为上司采用，一切的辛劳皆属枉然。然而与其不停地感叹，倒不如回过头来，仔细地研究当时是如何提出自己的意见、如何说服上司采用自己意见的。

说服的关键、以不招致对方反驳为主，尽可能地使对方打从心底愿意接受你的意见。所以如何动摇对方的心是说服术的关键要点。

## 不要一开始便导入正题

中国古典著作《战国策》里，就有一例。

赵惠文王统治赵国共三十三年，于公元前 266 年（即秦始皇统一前 44 年）崩逝，孝成王继位。当时孝成王年幼，由其母后威后摄政，处理一切政务。

就在此时，西边的大国秦趁着赵国纷乱时，大举挥军入侵。

秦国在赵惠文王崩逝的那年起用范雎为相，采用范雎的谏言，以“远交近攻”为国策，积极地对邻近诸国展开攻势，而这次对赵的出兵不过是个开端罢了。数年之后，赵国在“长平之战”中，遭受致命一击。

威后眼见抵不住秦国猛烈的攻击，便转向东方的齐国求援。

“一定要以长安君为人质，否则不出兵。”

齐国开出以长安君为人质才肯出兵的条件。长安君是威后最小的儿子，也是孝成王最小的弟弟，还是个天真无邪，什么都不懂的小孩子。

威后拒绝齐国的要求，无论重臣们如何地激谏，她还是不肯点头。

“如果再有人要我把长安君送去当人质，我会将口水吐在他的脸上。”

此时的威后，已被盲目的母性本能和爱子之情所蒙蔽，无法正确地判断大局。

然而事关国家之安危，为了要突破眼前的困境，非要威后答应人质的条件不可。

此时能担任说服威后一职的人，就只有触蓍（史记写成触龙）这位老臣了。面对一位母性本能强烈的对手，触蓍要如何说服她呢？

事实上他是使用攻心为上的说服法。

触蓍心理明白，威后现在正气在头上，如果厚着脸皮去谒见，向她提出人质的事，定会被她吐口水。

所以触蓍装作若无其事地慢慢走了进去，首先抱歉地说：

“我的脚有点毛病，行走困难，故许久未向您请安，然而因为担心太后的健康状况，所以前来谒见……。”

“我都是以车代步。”

“……那饮食方面呢？”

“都是吃粥。”

“我最近的食欲也很不好，所以我每天固定地散散步，以增加些食欲，也可使身体健康些。”

“我不能象你那样……”

威后的表情稍微缓和下来了。

在《庄子》中有句“无用之用”，它的意思是说“被认为没有用的，最后往往会变成最有用的”。如以上触蓍的言行就可说是“无用之用”，以和主题无关的话题来解除对方的警戒心，进而找出共通的话题。如果当时触蓍一开始便“对不起……”地说到正题上，那事情又有怎样的演变呢？也许威后会立刻将口水吐在触蓍的脸上，不愿听他再说任何一句话。

## 迂回绕道、从其弱点处下手

且说触蓍，在威后情绪缓和下来后，又再度迂回绕道，从她的弱点处下手。

“我有个小儿子，名叫舒祺，非常不成材，真叫我感到困扰，我的年纪也大了，希望在我有生之年向太后请求，给他个王宫卫士的差事，这是我一生的愿望啊！”

“可以，他今年几岁了？”

“15岁，或许太年轻了，但我希望能在生前将他的事情安排好……”

“看来父亲也是疼爱小儿子的。”