

戰法名則



☆ 谈判说服的十大法宝 ☆

舌战法则

欧佩克 编著

北岳文艺出版社

(晋) 新登字 2 号

责任编辑 装帧设计	赵雪芹 刘建华
书 名	舌战法则——谈判说服十大法宝
编 著	欧佩克
出 版	北岳文艺出版社
发 行	(太原市解放路 46 号楼)
经 销	广东省新华书店
印 刷	广东省新华印刷厂
规 格	787×1092mm 1/32 6 印张 130 千字
版 次	1992 年 8 月第 1 版 1992 年 8 月第 1 次印刷
印 数	1-10000 册
书 号	ISBN7-5378-0941-0 / I · 919
书 价	3.30 元

前言

中国圣人孔子说：“言不顺，则事不成。”

语言，特别是交际语言，是人生大战场的必备武器，一如将军兵士手中的刀枪剑戟。

无论是在古代还是现代，如果你想成为政治家、名将、外交家、富商巨贾，如你想成功，如果你想拥有良好的人际关系，如果你需要机会，如果你在追求财富、荣誉或者爱情，你就绝对必须将你手中的这一武器反复磨砺，精深钻研，使之能够守则必固，攻无不克。

本书以古今中外种种场合中的种种成功实例，传授给你成功运用交际语言进行谈判和说服的十大秘法法宝，帮助你掌握、熟悉并有效地运用语言武器，去攻破占领人生战场上的座座难关。

功夫不负有心人！

言顺，则事成。

第一章 交际语言的重要性	(14)
第二章 交际语言的基本原则	(18)
第三章 交际语言的技巧	(21)
第四章 交际语言的禁忌	(25)
第五章 交际语言的运用	(26)
第六章 交际语言的训练	(27)
第七章 交际语言的实践	(28)
第八章 交际语言的总结	(29)
第九章 交际语言的展望	(31)
第十章 交际语言的附录	(35)

目 录

前 言

●引子：动摇对手的心理防线..... (1)

醉翁之意不在酒..... (2)

从其弱点下手..... (4)

先动人后服人..... (6)

●第一法则：利用对手的弱点..... (8)

在面临绝境之际..... (8)

采用迂回战术..... (10)

抓住要害，挑选时机..... (12)

把握分寸，进行诱导..... (14)

抓住女人心理..... (18)

射人先射马..... (21)

做出坦诚的样子..... (25)

乘虚而入..... (26)

●第二法则：满足对手的自尊心..... (27)

妙用恭维话..... (28)

婉转进谏法..... (29)

刺激自尊心法..... (31)

激发才情法..... (35)

撩拨自尊法	(36)
让他顺着你	(37)
现代恭维法	(39)

●第三法则：利用利害关系

利害陈述法	(41)
宁为鸡口，不为牛后	(44)
软中见硬，硬中带软	(46)
利益和仁义	(49)

●第四法则：出其不意 攻其不备

寻找拒绝会面者的突破点	(52)
正话反说法	(55)
先发制人法	(60)
笼络对手法	(64)
乘风行船法	(67)
忘我说法	(69)
抢占上风法	(73)
权宜之计	(75)

●第五法则：锲而不舍 以柔克刚

软泡硬磨法	(77)
舌战开导法	(80)
忍为上，和为贵	(83)
从曾参杀人说起	(85)
真有老虎吗	(89)
坚持不懈	(91)

谆谆诱导	(93)
给他降降温	(94)

●第六法则：推销自我

少说多做法	(95)
毛遂自荐法	(97)
自我推销修辞学	(100)
沉默效果论	(101)
如何观察对方	(105)
推销术和说服术	(109)
考虑对方的立场	(110)
说服女性的最有力武器	(111)

●第七法则：兵不厌诈 适当说谎

适当说点谎不为过	(113)
骗子的价值	(115)
弱者的理论	(120)
精采的谎言	(126)
弱者的谎言	(131)
两刃妖刀	(134)

●第八法则：收揽人心

刚柔相济法	(134)
同甘共苦法	(138)
将士不和则兵败	(139)
礼遇贤才必有报	(142)
士为知己者死	(145)

如何行使侠义	(147)
功让属下，一箭双雕	(149)
刘邦的成功和项羽的失败	(151)
抓住相似点	(153)
安抚人心	(156)

●第九法则：不言之言 心理战胜..... (158)

飞将军爱护部下	(159)
无言的说服	(161)
危难之际，泰然自若	(162)
呆若木鸡	(165)
力求平凡	(166)

●第十法则：知己知彼，读懂人心..... (169)

孔孟之道	(169)
不妨少说多干	(170)
判断人不能仅靠评价	(172)
鉴定人物的五个条件	(173)
人物观察的八大要点	(174)
说服力和读懂人心	(175)

●结语：随机应变..... (177)

缓兵之计	(178)
以退为进	(179)
转移目标	(180)

引子

动摇对手的心理防线

许多人常常感叹地说：“为什么我提出的意见总是不能被别人所采纳呢？”

经再三斟酌之后好不容易想出来的计划，如果不被采纳，付出的努力即如竹篮打水一样：得不到什么效果。叹息之余，不妨作一番冷静的思考，想象当自己提出意见或看法的时候，应采用怎样的方法方能使别人重视自己所提出的计划，从而采纳自己的建议。

这里面就涉及到一个“说服术”的问题。

说服别人最关键的地方，就是设法动摇对方的心理防线，达到使对方没有反驳余地的效果。因此自己提出来的计划或意见尽量要趋于完善，令对方从内心里对你表示折服，从而欣然接受你的意见。

由此可见，设法动摇对方的心理防线，是说服别人最关键的所在。

醉翁之意不在酒

要想说服一个人，与其交谈时，千万不要一开始便马上进入正题，要学学“醉翁之意不在酒”。

著名史籍《战国策》有段精彩的描述。

公元 265 年（即秦始皇统一中国前 44 年），赵国的惠文王驾崩，孝成王继承王位。由于赵孝成王是幼年执政，便由他的母亲威后摄政，处理朝内朝外的一切政务。

当时的赵国上下一片混乱，而在其西边的秦国却日益强大，秦国看到有机可乘，便发兵大举入侵赵国。

在秦军猛烈进攻之下，赵国摄政的威后看到情势危急，便马上向位于赵国东面的齐国求援。

齐国提出了出兵的条件。要求赵国一定要把长安君当作人质，否则不出援兵。

长安君是威后最小的儿子、赵孝成王最小的弟弟，这时还是小孩子，天真无邪。

威后一听到齐国提出这样的条件，当即态度坚决地一口回绝。

大臣们见状急得如热锅上的蚂蚁，不断向威后进谏，可依然无济于事。

“如果你们谁要我把长安君送到齐国去当什么人质，我就把口水吐到他的脸上。”威后满脸怒容，不住地嚷道。

此时的威后已完全被盲目的母爱之情所困扰，她不能理智地判断面临的形势。

在这生死存亡的关头，要获得一条生路，要摆脱眼前的

困境，就只有一个选择，就是说服太后，答应齐国提出的人质条件。

这时能说服威后的只有大臣触菴了。这位老臣知道面临着一个非常艰巨的任务，要想使已被母性的本能深深所左右着的威后改变主意，必须从对方的心理入手，于是触菴使用了“攻心为上”的办法。

这位老臣极为明白威后此时的心境。内忧外患正使威后处于气头上，这时如果厚着脸皮去跟她谈论人质的问题，无疑是火上浇油。

怎么办呢？

他装作若无其事的样子慢慢走了进去，见到威后之后他主动寒暄起来：

“太后，臣向您道歉了。我的脚因为有点毛病，走路相当困难，所以很久没有来向您请安问好，臣实该死！可心里又一直牵挂着太后您的健康状况，所以今日特地前来拜谒太后……”

“我一直都是以车代步的。”威后说。

触菴见威后答话了，心里很高兴。接着问：“那您在饮食方面呢？”

威后回答说：“我都是吃粥的。”

触菴赶紧接过话说：“最近我发觉自己的食欲不太好，因此为了增加点食欲，我每天都定时出外散散步，这样一来，也可使身体健康一些。”

“我不能像你那样……”太后听着听着深有感触地叹了一口气，表情随着缓和了下来，不像开始时那样怒气冲冲了。

触菴终于松了一口气。

“无用之用”是《庄子》中很有名的一句话。它的意思是

说“那些被人认为没有用的，最终却往往会变成最有用的”。上面触蓍和威后之间的对话从表面上看似乎是不痛不痒、无关紧要的日常寒暄语言，因此也可以说是“无用之用”了。触蓍用这些与人质问题风马牛不相及的话来解除了威后对他的警戒心理，从细微的生活中找到共同的话题，从而缩短了两人的距离。

试想，假如触蓍一开始便以“关于……”的开门见山式来开头，马上同威后谈到人质的问题，那效果可就大不一样了，也许结局只有是触蓍接受威后吐给他的一脸口水，哪里还有什么机会去继续说话呢？

从其弱点下手

几句日常生活话题的闲聊之后，触蓍见威后的情绪已缓和稳定下来，便决定旁敲侧击，迂回婉转，从她的弱点下手。

触蓍于是便以低沉的语调说：“我有个名叫舒祺的 15 岁的小儿子，调皮捣蛋，看来很不成气候，对于他我实在担心忧虑。我现在年纪已经很大了，但仍留有这样一块心病。我向您请求，盼望太后能在我还能睁开眼的时候，给他一份宫廷卫士的差事，这样我一生的愿望也实现了！”

“看来父亲也同样是疼爱儿子的。”威后听后感慨地说。

“不错，依我看还胜过做母亲的。”触蓍乘机也感叹了一番。

“你说错了，只有母亲才会特别疼爱小儿子的，你是男人，是根本体会不到这种母爱的。”威后这时笑着反驳说。

触蓐用自己的小儿子舒祺作话题，目的就是为了引出威后的小儿子的话题。他提到自己溺爱小儿子使威后感到特别亲切，从而引起心理上的共鸣，此时，威后已不知不觉地解除了对触蓐的戒备心理。

长安君当人质的问题深深困扰着威后，是威后的一块心病。威后认为“只有母亲才特别疼爱自己的小儿子”的时候，头脑中马上便闪出长安君可爱可亲的形象。

于是，谈话便自然而然地转入了正题。

触蓐不失时机，借着威后的话题说：“或许应是这样，可我总是觉得太后对长安君的姐姐是比较疼爱的。”

“不是的，我最疼爱的是长安君。”威后马上纠正说。

触蓐不露内心的激动，他接着说：“要为孩子们考虑到将来的事，这是疼爱孩子的体现。我记得那年当长安君的姐姐要嫁到燕国去的时候，您曾不忍心她离开您而伤心流泪，后来又经常挂念她的安危。希望她的子孙能飞黄腾达，继承王位。”

“是的，我是这样想的。”威后承认说。

触蓐见时机已经成熟，便有分寸地把心中想说的话抖了出来：

“平时人们常说，祸害近的累及自己，远的甚至可使子孙遭殃，王族的子孙里也并非都是没有才干的。可是，他们没有干出任何成绩便当了大官，对国家尚没有一点功劳便拿很高的俸禄，最后的结果我看还是害了他们自己。就像现在这样，您给长安君这么高的地位和这么多丰沃富饶的封地，但有了建立功绩的机会也不让他闯闯，假使您将来有个三长两短，他怎么能服人？他的地位又怎么能得到巩固呢？因此，我刚才所以说您疼爱的不是长安君，而是他的姐姐，恕

我直言，因为您根本没有考虑到长安君的将来，而一味地把眼光放在了目前。”

威后是一位政治家，同时也是一位颇有魄力女性。她当然会在触 的话中体会到其中的利害关系。她因为一时被盲目的母爱本能所蒙住，但一经点破，就成了显而易见的道理。因此，打开她心里的疑结是说服她的前提。

先动人后服人

触 誓就这样将与威后的谈话完完全全引入了正题，而且是引导得如此之巧妙、自然。在这个基础上，他开始了一连串的理论说服。

当然，他并没有一开始便摆出大道理，“为了国家的利益，为了社稷的安全”这类的理论，威后自然是明白不过。应该注意的是，她是一位摄政赵国的女政治家，如果触 誓在说服的过程中说错了一句话，就不能完成说服的任务，场面也会弄僵，后果不堪设想。

从另一个角度来说，如果触 誓单纯以“为公理论”——摆大道理来说服威后，也许会取得成功，但这里边绝对存在着许多勉强的成分。

威后或许在“为公理论”之下找不出反驳他的借口，但她的内心绝对不是真正同意触 誓的观点，只能说迫于形势而屈服，这不算是一种成功的说服术。

威后出于爱子的母性本能而强烈抗议让长安君到齐国去当人质，这是一种“为私理论”，也正因为如此，触 誓便抓住目前任何事都为孩子好，都为孩子着想，到头来对他不一定

有利这点威后最不愿想到的后果，从威后的“心病”出发，来改变她似乎已经是铁定了心的看法。

以情动人，以理服人，威后最终被触蓐说服了。

长安君被送到齐国去做人质，并且由触蓐负责处理所有的事情。这样，赵国终于得到了解救。

· 第一法则

利用对手的弱点

先动人后服人

《战国策》有这样一段小故事：

齐国人张丑，被送到燕国去做人质。过了不久，齐国同燕国的关系紧张，燕国人便想把张丑杀掉。

张丑闻知，便赶紧寻找机会逃走，不料尚未逃出边境，又落入燕国人的手中。

在面临绝境之际

张丑被抓住了，面临的险境是显而易见的。

他灵机一动，对那个捉住他的人说：

“你知道燕王想杀我的原因吗？有人向燕王告了密，说我有许多财宝。可我实际上没有多少金银财宝，不管我如何表明，燕王就是不相信。”

说到这里，他停了一下，接着又说：

“我现在被你捉到了，你会有什么好处呢？如果你把我交到燕王手里，我肯定会对燕王说是你独吞了我所有的财产。燕王听到后一定会暴跳如雷，从而把你千刀万剐。所以我如果被燕王杀了，你也休想活命了，你愿意这种事情发生吗？”

那个捕役听到这里，内心便开始慌乱起来，他越想越害怕，最后无可奈何地把张丑放了，于是，张丑平安地回到了齐国。

善于攻击对方的心理弱点，这可算是个典型。

当张丑被人捉住时，他便明白自己陷入危险的处境，马上意识到自己的生死取决于如何利用对方的弱点。他在这场斗智的行动中，表现得极有智慧，难怪那个抓他的人不得不放走他。

恐怕没有人会觉得他这样的做法是卑鄙的、下流的。

实际上，懂得攻击对方弱点是一种奇妙的策略，也是在进行交涉或说服活动时常常被采用的手段。

当然，每一件事情都不是绝对的，有时候不需要利用对方的弱点便可以解决问题，即使你已经从某些方面发现了对方的弱点。可是，当事情的发展并不是如你所设想的那么一帆风顺的时候，这时你仍然不去利用对方的弱点来达到自己的目的，那可真是一个大傻瓜了。

千变万化的事往往要靠你灵活地掌握和善于利用心理来完成。

或许你遇到的对手是个不简单的人物，或许你碰到的是件相对棘手的事情，请千万别泄气！人无完人，你完全可以从对方的身上发现其弱点，然后从这些弱点入手，将完全有可能战胜对方，从而改变自己的处境。