

处世人生学

攻其 人性 弱點

●中國歷代名人智慧

孟子 韓非子 齊貌辨 齊貌辨 張儀 謝安 劉備 吳 諸葛孔明 郭解 始皇 子子 魚

攻其人性弱点

陈光海 著

海南摄影美术出版社

责任编辑：陈光海

上班一族口才系列丛书

处世人生学

——攻其人性弱点

陈光海 编著

海南摄影美术出版社出版发行

海市沿江三东路大龙别墅 A—11

新华书店经销

海南金凤印刷厂印刷

850×1168毫米 开本32 印张5.5

1997年3月第1次制版 1997年3月第1次印刷

印数：3000册

ISBN 7-80637-126-5/J·89

定价：11.80元

序

在古时候，经常在街头上，可看到争执的场面，这种情形让人看了觉得非常有趣。

虽然说是争执，其实古时候的争执，并不是以武力来互相殴打，而只是你一言，我一语的互相争论。如达到双方都激动时，也只不过是，用脚踢踢而已，很少有互相出手对打的情形。大都在争论下结束一场争执。

吵架，其实可用“喧哗”两字来形容比较合适，因为这两个字，都有“口”字边。因此古时候的争执，从古典的语义来说，是互相喋喋不休的争论，以“口沫横飞”来表示其激烈的情形是最恰当不过了。如果个性较懦弱的人与人争执，只要对骂一两句就得逃之夭夭了。

若问争执凭什么来决定胜负，也许你会以为在吵得很厉害的时候，声音较高的人，必然站在优势的地位，但事实上并非如此，胜负的关键，在于谁的理论正确。谁能提出具有说服力的理论，谁就能获得压倒性的优势。

总而言之，要在争执上得到胜利，就要具有相当的说服力才行。

不单是街头，自古以来，在国与国之间的纠纷，也都以说服力来代替武力的解决。

譬如在“孙子兵法”一书里，也提到：

“最高明的战法是：在战前能看到敌方的企图，而先去封锁。至于离间敌人的同盟关系，致使敌人孤立，是为中策。而在沙场上见干戈是为下策，导至攻城是为下下策。攻城是在万不得已之

下才用的手段。

不战而胜是最好的方法。所以不论如何，要养成自己具有相当的说服力，并尽量发挥交涉能力。

如果没有上述的条件，怎么能够封锁敌人的企图，更无法离间敌人的同盟关系了。

所以说，古时候的人的说服力和交涉能力，是被琢磨出来的。

这个根源，可追溯到春秋战国时代，在这个时代里，就已经出现了专门的外交人才，当时称为“说客”。这些人都具有超人的说服能力，和外交交涉能力。

这些人都沿用，“诸子百家”的著作，和“史记”，“战国策”等书里的“说服力的技巧”，作为他们的基础。这些遗产留传至今。因此，自古至今，应对辞令之类的书仍被后辈人所喜爱，就是这个理由。

反过来说。在现今这个竞争非常激烈的社会里，有无说服能力，可说是一个很重要的问题。

不论具有圆滑的人际关系，工作效率如何的高，也需要有说服能力，才能生存，若没有说服能力，很容易就被淘汰。

这不仅适用于个人，也可运用到组织上，一个社会没有说服能力的组织，那儿来光辉灿烂的前途。

在这个超级现实的社会里，为了生存，就必须学习中国古典里，所积存下来的说服能力的奥义。

目 录

前 言 造成心理上的动摇

不要开门见山	(2)
绕道而走，走其后门	(4)
以公，以私	(6)

第一章 攻其弱点

被迫到无路可走时	(8)
遇到狡猾的对手时	(9)
攻其弱点的话题	(11)
攻其要害时，要攻到底	(14)
攻女人之心	(16)
声东击西	(19)

第二章 顺序应自尊心的方法

怎样使用恭维话	(25)
谏言	(26)
诸葛孔明的说服方法	(28)
伊藤博文与李鸿章	(30)

第三章 要看准利害关系

将利益作彻底的说明	(35)
宁愿做小国之王而不愿做大国之臣	(36)
强压和甜饵的使用法	(38)

	是利益，还是仁义	(40)
第四章	出人之意外	
	松冈洋石对史太林作战	(44)
	怎样突破拒绝会面的场面	(47)
	反说的效果	(49)
	机智与魄力	(52)
	先下手为强	(54)
	如何制止有备而来的对方	(56)
	以相反的论调来挽回大局	(58)
	以身作则	(59)
第五章	柔而强的说服法	
	反覆的效果和反效果	(65)
	在不利状态下穷追	(67)
	问答有用	(68)
	大家族主义孕育出来的“忍”	(70)
	交涉术	(72)
	说服的代价	(73)
	曾参杀人	(73)
	老虎出来啦	(75)
第六章	自荐的技术	
	稳扎稳打，不言而行	(79)
	构想的演出	(81)
	自荐的信念	(82)
	自荐的修辞学	(84)
	读意见书的时候，要站在第三者的立场来看 ...	(85)
	沉默的效果	(88)

	养成有看透别人的眼光	(95)
第七章	说谎也方便	
	欺骗术的存在	(101)
	弱者的论理——辨解的巧拙	(103)
	自信和说谎	(105)
	说谎也会救人	(107)
	强者的说谎——“商于六百里”	(108)
	说谎是两面刀	(111)
第八章	人心收揽术	
	孙子的人心掌握术	(116)
	吴起以嘴啄取兵士的脓疱	(119)
	兵士的心离开将军就	(120)
	收集人心的结果	(122)
	尊重“士”的人	(123)
	要得到的心为第一步	(125)
	侠义之士的秘诀	(127)
	功劳让给部下	(129)
	土井利胜的人心收揽术	(130)
	刘邦与项羽之差别	(132)
	诸葛孔明的攻心法	(134)
第九章	不言之言	
	史记上的人物学	(139)
	无言说服法之战略	(140)
	寡默之人，西乡南洲	(142)
	国难在眼前，还泰然自若	(144)
	变身的齐藤实	(147)

	扮演成凡庸的角色	(148)
第十章	人的观察法	
	看他的眼睛就知道他的为人	(152)
	谈话与行动	(154)
	不能以批评来判断	(155)
	人物鉴定的五条件	(156)
	了解对方的心理计策	(157)
	女人与政治	(159)
	说话和读心术	(160)

前言 造成心理上的动摇





因“自己的意见，不被采纳”，而感叹的人，在现代的社会里，可说不少。用尽一番苦心，才想出来的计划，偏偏遭到狡猾的上司驳回，不气死人才怪。但是在向别人诉苦之前，为什么不反省一下，自己对上司的说服力，是否不够？有没有重新研究的必要？

说服法的要诀，不用再说也该知道，绝对不能遭受到对方的反驳，尽量使对方下意识地接受我们的意见，并使对方的心倾向于我方，才算是成功。

* 不要开门见山

可以从中国的古籍“战国策”里，找出可做代表性的例子来说明。

公元前二六五年（也就是秦始皇，统一中国之前四十四年），

赵国的惠文王，执政三十三年后逝世，由孝成王继位，但因孝成王年幼，由其母威后摄政以掌国事。

但因西方大国秦国，乘赵国换主纷乱之时，派出大军攻打赵国。

秦国在赵国惠文王亡故之年，起用范雎为宰相，范雎向秦王进言，以“远交近攻”（与远方之国联盟，而攻击近邻之国。）为国策，而极力展开进行其策，此次之举军攻赵，即为表示秦已开始行动。附带说明：赵国在“长平之战”中险遭灭亡，就是距此数年后之事。

在遭受强国秦兵之攻击下，威后察知，如果不向外求救，赵国将有危险，因此向东方之齐国要求援兵。

齐国说：“若不以长安君为人质，绝不出兵援赵。”

齐国向赵国回答说：“如果答应以长安君为人质，就即刻出兵。”长安君是威后的最小儿子，也是孝成王的弟弟。

威后对齐国的答复，甚感不满。众臣虽然再三向威后哀求答应齐国之条件，但都被驳回。

“谁敢再说，送长安君到齐国做人质，我就向他吐口水。”

威后虽然是一位对全国百姓的生活，关怀至极的良好政治家。但在此紧要关头时，还是被囿于母子之情。对国政大局之判断，完全失去了理智。

事关一国之安危，要排除当前的危机，只有威后同意送长安君至齐国当人质以外，别无他途。

此时负责说服威后重职的是，一位叫做触耆（史记记载为触毫）的老臣。

被母性本能所系住的威后，说过要对再提起人质的人臣吐口水的话，触耆也自知任务之难。每日为如何说服威后而忧。

有一天触耆突然进宫求见威后，首先向威后请安，然后，慢慢走到威后前面。

“我的脚疾复发，所以寸步难行，但想到已好久没有晋见威后，因此特来向威后请安……。”

“我的脚力近来也很差，所以只有坐车……。”

“真的？……那食欲方面？……。”

“每天都吃稀饭……。”

“我的食欲也很差，但从上个月开始，每天都在庭院里做散步运动后，最近食欲增加，身体状况也比以前好得很多。”

“那我也该学你，每天走走路……。”

在交谈后，威后的表情已经缓和了很多。本来双方都以为，一定会造成尴尬的场面。在威后的心里，起初以为今天触蓍一定是为了国事而来，所以对触蓍有所警戒，但殊不知触蓍却一字不提国事，完全为请安而来的表情。

“无用之用”，是“庄子”的一句话，意思是，被人认为没有用的，结果反而很有用。触蓍向威后之请安，也可以说是，“无用之用”。都说一些与自己的任务毫无关系的话，来解开对方的警戒心。

如果触蓍开门见山的说：“今天专为请求威后允许长安君前往齐国……”。那就不知场面会变成如何的尴尬。说不定威后气得站起来，向触蓍的脸上吐口水呢？

* 绕道而走，走其后门

再说，触蓍看见威后的情绪已稳定下来时，就再绕道一圈，从后门开始攻击。

“我那个叫舒祺的最小的儿子，真不长进，每天无事忙，对自己的前途毫不关心，敢请威后看在老臣对朝廷的忠心，命他为宫里的卫士，不知威后是否俯允？”

“可以啊！他今年几岁？”

“今年已十五岁，会不会太年幼？我想在有生之年，能看见他受威后之栽培……。”“做父亲的都偏爱最小的儿子啊！”

“但还不及母亲的偏爱。”

“不！母亲应该例外。”

威后说完后，露出了微笑。

触蓍之牵出末子舒祺之事，是为了将长安君之事引出来当话题的。

触蓍已决心进入主题了。

“可是以老臣的眼光看，好象太后比较疼爱嫁到燕国去的姉姬……。”

“不！我还是比较疼爱长安君。”

触蓍的表情，突然紧张了一下。

“不过以我看来，疼爱子女，不一定要替他安排到未来的事情，儿孙自有儿孙福，记得姉姬出嫁时，你曾经为了姉姬将要离开你身边而哭泣。并且出嫁后，每逢祭典，你都向上苍祈求降福于姉姬，和求他们夫妻间白头偕老。……”

“是呀！”

“可是请你想一想，自古至今，被封为诸侯的王亲国戚，大都很少能维持到第三代，对不对？”

“嗯，你说得不错。”

“不但是赵国，其他的诸侯也同样。”

“对！我也知道！”

“所以说，‘祸’不是只降到我们这一代的身上，也可能延续到下一代，也不是说，只有王族的子孙，才出不肖，造成不肖的真正原因是：对国家没有贡献的偏偏封其高位，没有功勋的偏偏拿到很高的奉禄，当然结果反而耽误了他们的前途。比如说：现在的长安君，你封他为高侯位，拥有广大的土地，和赐给他一生用不完的财宝，而他整天无事可为，也未曾对朝廷做过一件事。

如果国家突遭不测，长安君还能保得了现在的荣华富贵吗？因此我才敢提太后，希望为长安君的将来着想，让他能做一点对国家社稷有利的事……。”

威后虽是女性，但也是一位经验丰富的政治家，怎么会听不出触谿话中的含意。由此可见，触谿的说服力是运用绕道又走后门之方式，才说服了威后。

* 以公，以私

触谿虽然已开始进入本题，但始终还把威后的问题，当作核心，以公的立场，以私的立场都一并考虑在内，展开说服任务。

象威后这样的政治家，如果单以“公”的方面来说服，绝对不能成功，因为所谓为了国家、为了社稷，这些理由，身为政治家的威后，怎么会不知？触谿一定会被反驳回来。说服的任务既达不成，场面也会弄僵。

说服威后的重点在于，要突破她抵抗的动机，为了“怕儿子受苦”这个“自私”的理论上。而对此问题，触谿却圆滑地以“你为了儿子设想”的办法，结果反而会使儿子带来后患为理由，来说服。

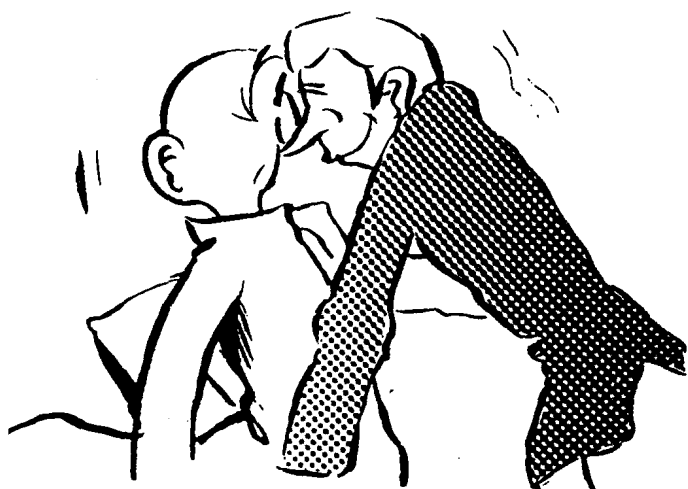
经过触谿之情、理并用的说服法，终于使威后开口说：“既然如此，那就由你全权去处理吧！”。

不但同意长安君作为人质，其他一切的善后细节，也一并委托触谿承办。

此次晋见谈话后，不久齐国的援军就来了。

第一章 攻其弱点





“战国策”里，有这一段插曲：

有一位叫做张丑的齐国重臣，被送到燕国去当人质。不久两国的关系，突然恶化，张丑也陷入将被砍杀的边缘。张丑想逃出燕国，但很不幸地，在边界上，被燕国的官兵捉到。这一下，张丑的命就在旦夕之间了。

* 被迫到无路可走

张丑向官兵说：

“燕王要杀我的原因是，有人向他密告说，我有很多财宝，其实那些财宝，早就被偷走了，但是燕王不相信。一直要迫我拿出财宝。

如果你把我捉去见燕王，我一定要告诉燕王说：你抢走了我的财宝，并把那些珠宝吞下肚里。燕王一定剖开你的肚子，把那