



*Iron-Clad Formula*

*for Breakthroughs : History Revisited*

# 成功突破的 歷史定律

瞬間滲透對手心理

日本全國書局暢銷書排行榜No1 !!

從歷史經驗學習65個必備法則

荀子說，心是肉體的君主，是智慧的統治者。  
若想成為人生的勝利者，就必得學會心理戰術才行。  
本書特別以65項史實及歷史名言作為見證，  
只要深詣其道便能成為交涉談判、組織運作的高手，  
在商場、職場上呼風喚雨，所向披靡。

內藤誼人+伊東明◎著  
黃佩綾◎譯

國家圖書館出版品預行編目資料

成功突破的歷史定律 / 內藤誼人 伊東明 著  
- 第一版 - 臺北市 金銀樹出版文化  
2004 [ 民93 ]  
面 公分 ( 才經智庫平 )

ISBN 986-7409-00 0 ( 平裝 )

1 謀略學 - 通俗作品 2 成功法

177

93011247

才經智庫系—成功突破的歷史定律 瞬間滲透對手心理

著 者 / 內藤誼人 伊東明

負 責 人 / 杜明峰

出 版 者 / 金銀樹出版文化有限公司

地 址 / 台北市敦化南路1段314號9樓A

電話 (02) 2700-8919 2700-5537

傳真 (02) 2700-5538

郵政帳號 19854396

文 字 校 對 / 劉于華、吳文淑

總 經 銷 / 旭昇圖書有限公司

台北縣中和市中山路二段352號2樓

電話 (02) 2245-1480 (代表號)

傳真 (02) 2245-1479

排 版 / 極翔企業有限公司

製 版 / 利全美術印刷有限公司

印 製 / 龍驊彩色印刷有限公司

裝 幀 / 韋懋印刷有限公司

定 價 / 新台幣220元

2004年9月 第一版第一刷

© Yoshuhito Naitoh+Akira Itoh 2001

Originally published in Japan by Kodansha Ltd

Published by arrangement with Kodansha Ltd

through BARDON CHINESE MEDIA AGENCY

Printed in Taiwan

版權所有 翻印必究

ISBN 986 7409 00-0



*Iron-Clad Formula*

*for Breakthroughs : History Revisited*

# 成功突破的 歷史定律

瞬間滲透對手心理

日本全國書局暢銷書排行榜No1 !!

從歷史經驗學習65個必備法則

荀子說，心是肉體的君主，是智慧的統治者。  
若想成為人生的勝利者，就必得學會心理戰術才行。  
本書特別以65項史實及歷史名言作為見證，  
只要深諳其道便能成為交談談判、組織運作的高手，  
在商場、職場上呼風喚雨，所向披靡。

內藤誼人+伊東明◎著

黃佩綺◎譯



# 目錄

## 序 章 萬古不變的心理法則

擒人先擒心 0 1 2

從心理學觀察國家盛衰與個人消費行為 0 1 5

數千年來不變的心理結構 0 1 6

## 第 1 章 交涉戰略的高手

擺脫理論的枷鎖 0 2 0

紅色戰袍的魔力 0 2 2

讓拿破崙戰勝的康樂隊 0 2 4

凱撒的背水之戰至今仍管用嗎？ 0 2 6

德軍掉入假情報的陷阱 0 2 9

太公望的交涉戰略 0 3 1

可靠消息不一定可靠 0 3 4

佈局的最高境界 036

「左邊臉」透露出敵人的虛實 040

言語修辭裡的騙局 042

## 第2章 組織運作的高手

名軍師司馬懿的領兵藝術 048

廣納良言的德川家康 050

防衛機制中暗藏的陷阱 053

《戰國策》中聰明的三號手 056

是「不能做」還是「不做」？ 059

孔子特有的「擇友法則」 062

看穿消費者心理的戰略 064

看人不能說鬼話 066

怨懟造就強悍對手 068

### 第3章

#### 領導統御的高手

- |                 |     |
|-----------------|-----|
| 做一個「休息高手」       | 070 |
| 「小酌一杯」的功効       | 072 |
| 吃蝦亡國論           | 074 |
| 「瘦身觀念」使楚國蕭條     | 077 |
| 失敗在疏忽中萌芽        | 080 |
| 古今帝王的用才策略       | 084 |
| 拿破崙精準訂定作戰目標     | 086 |
| 讓「薩摩藩之蛙」翻身的島津齊彬 | 089 |
| 誘導部屬的工作熱忱       | 092 |
| 追逐陽光行動          | 094 |
| 巧妙利用圖騰突顯權威      | 096 |
| 謙卑才能獲得最大勝利      | 099 |

革新才能突破僵局 100

計算「看不見的數字」 103

分散權力的「多數領導制」 105

希特勒的「一面呈現」論 108

不畏「壞消息」的武田信玄 111

上樑不正下樑歪 114

馬基維利的「先褒後貶」法則 116

拘泥於過去的人看不到未來 118

從羅馬帝國的統治方法看管理的真諦 120

為部下著想的總理吉田茂 122

## 第4章 公關談判的高手

運用情報戰略的智慧 126

「親切」殺手 128



## 第5章 演講及說話的高手

- 巧妙運用「印象策略」的豐臣秀吉 1 2 9
- 不要誤以為對方都理解 1 3 3
- 改變環境轉換心境 1 3 5
- 利用隔間發揮最大生產力 1 3 7
- 巴拿馬運河的「小步戰略」 1 4 0
- 心理學證明「不要害怕努力」的道理 1 4 1
- 池田內閣明訂目標付諸行動 1 4 3
- 女性是「謊言偵測器」？ 1 4 6
- 「沉默是金」的道理歷久不衰 1 4 8
- 利用「說話戰略」領導集團 1 5 1
- 流行趨勢能左右商機 1 5 3
- 「言語魔力」不可忽視 1 5 5

## 終章

### 65個歷史法則

- 甘迺迪是定訂目標的高手 160
- 用真心取得信任的方法 162
- 沒有證據也能令人信服的聖女貞德 164
- 以行動力超越目標的林肯 168
- 演講集團 170
- 道歉的方式 173
- 先做到「說服自己」 176





•序章•

# 萬古不變的 心理法則

## 擒人先擒心

心理學的應用範圍很廣，無論是在商場上或在政壇上都派上用場。只要有人的地方，不管在任何不同的領域中，心理學絕對不可或缺。因此，若想成為人生的勝利者，就必得學會心理戰術才行。

本書以史實及歷史名言作為佐證，從歷史上學習到「先擒『心』的人必定成功」的信條，這是個不爭的事實。相信大家閱讀本書後也會深信這個道理。

大體來說，想使人屈服有兩種方式：一是利用暴力、威脅及強迫的方式；其次則是利用心理學的法則。

利用暴力的方式，的確能使對方照著自己的話去做。被刀架在脖子上，任誰也不敢違背命令。但，被威脅的人們，心裡的感受如何呢？在他們內心深處，必定充滿恨意，因此當你有困難時，他們很少會主動幫助你。可以說以暴力、威脅及強迫的手段，絕對不能讓人心服口服。

如果懂得使用心理學的方法則往往使局面改觀。不知讀者是否記得「北風與太陽」的寓言故事。北風及太陽比賽看誰能先讓旅客脫去身上的外套。於是北風刮起

一陣大風，想將旅客身上的外套吹掉，沒想到旅客反而將衣服拉得更緊。相反地，太陽用溫和的日光照在旅客身上，旅客便自行將外套脫了下來。寓言故事中，北風所使用的是暴力的方式，而太陽則是使用心理學的法則。本書中即將援引的例證，都是極高明的技巧，靈活運用一定能在人生戰場上攻無不克，所向披靡。

所以說，想擒人就得先擒「心」。這個法則也可從帝國王朝的衰退歷史中獲得證明。歷史上最的亞述帝國（西元前一三五〇～西元前六一二年，在底格里斯河及幼發拉底河間的兩河流域建立，以亞述人為中心的都市國家），在西元前六七一年伊撒哈頓在位時統治整個西亞世界，限制人民信奉宗教，且採取極嚴厲的稅捐制度。由於沒有先收伏人「心」，導致人民怨聲載道，其在位不過才短短十一年便終告瓦解。

征服英國人後而興起的日耳曼王朝（西元一〇六六～一一五四年，由日耳曼帝國國王威廉建國），強迫人民使用法語，也以短短八十八年的統治歷史宣告結束。這些都是沒有先征服民心而導致失敗的歷史實證。此外在北方民族中，取代中國宋朝而起的元朝（西元一二六四年由蒙古第五代大汗忽必烈將首都移至北京建國）及統治埃及的歐馬亞王朝（西元六六一～七五〇年。穆阿維亞家族建立的王朝）等，皆因嚴行苛政，而無法長治久安。

究竟，要如何才能令對手心悅誠服、伏首稱臣呢？首要原則便是絕對不能使用

強迫的手段，必須走入對方的世界，聆聽他們的心聲，不誇耀自己的權力，這樣才能擄獲人心。

羅馬帝國（古羅馬後半期的君主時代，解決羅馬共和政治末期混亂狀況的奧古斯都所開始的帝國政治）的統治策略便是最好的例子。羅馬帝國是世界上歷史最悠久的帝國，統治時期賦予各地自治權，採取懷柔政策，因此直到西元三九五年東西羅馬帝國分裂前，共持續了數百年的歷史。

另外，蒙兀兒帝國（西元一五二六—一八五七年，為印度史上最後的回教王朝）採取宗教開放政策，承認當地人民的宗教——印度教，同時任用有才能的印度教教徒任職高官及將軍等重要位置，其王朝長達三百三十二年之久。

同樣地，雖強制人民辮髮（頭髮四周刺掉只將中央部分留長後垂下的髮型），但實行漢化政策的清朝帝國（西元一六一六—一九一二年。自一六三六年將國號改成清，一六四四年佔領北京作為首都，進而統治中國）也自佔領北京後，維持長達二百六十八年歷史。相信這些歷史實例能讓大家清楚了解，實施籠絡政策的王朝往往才能維繫長久，相反地，利用強迫統治手段的王朝，最後都會因人民的抗爭或內亂而滅亡。



## 從心理學觀察國家盛衰與個人消費行爲

學過心理學的人都知道，人們不願受到不當壓力的脅迫。有些心理學專家將這個現象，稱為「反抗心理」。也就是人們對於被迫改變自己的壓力，有強烈的反作用力量。若從前統治王朝的君主們，能夠了解這個道理，或許就不會用苛政擾民。

美國心理學者雷根及布蘭姆，曾進行一項相當有趣的實驗。他們到某家商店擔任店員，當客人進門時，便對顧客強力推薦某項商品，受到壓力的顧客們幾乎都不會選購推薦商品。兩位心理學家接著對下一位顧客採取較和緩的方式，沒想到顧客的購買意願反而提高。

強制暴力的方式不單單是在統治王朝上不可行，就連推銷商品也是如此，這些都可藉由同樣的心理學法則來說明。筆者認為心理學是帝王統治王朝的學問。心理學不但關係到王朝的興亡，就連消費者在超市的購買行爲，也都能依據心理學法則來做預測。

主張人性本惡的荀子（西元前二九八～前二三八左右，中國戰國末期的思想家），曾提出以下的看法，此同時也是心理學的重要關鍵。