

V I C T O R Y W I T H O U T W A R



◆ 余 白 编著 ◆

赢得敬畏和权利的学问

有些人通吃一切，有些人一无所得——无论在历史上成王败寇的游戏中，还是在现实生活里，我们时时会看到这种现象。

而且，我们往往发现，

前者的胜利并不需要在一场场搏杀中弄脏双手，而是来得更容易。

这一切是如何发生的？

在这些现象的背后，又隐藏着怎样的逻辑？

哈尔滨出版社

VICTORY WITHOUT WAR

不战而胜

贏得敬畏和权利的学问

哈尔滨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不战而胜/余白编著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2004. 10
ISBN 7-80699-346-0

I. 不... II. 余... III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第096483号

责任编辑: 闫 爽

封面设计: 王晓庆

版式设计: 杨利伟

不战而胜

余白 编著

哈尔滨出版社

哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮政编码: 150006 电话: 0451-86225161

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

网址: www.hrbcbbs.com

全国新华书店发行

沈阳航空发动机研究所印刷厂印刷

开本 720×960 毫米 1/16 印张 15.25 字数 220 千字

2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80699-346-0/B·47

定价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究。举报电话: 0451-86225162



前言

有些人通吃一切，有些人一无所得——无论在历史上成王败寇的游戏中，还是在现实生活里，我们都时时会看到这种现象。而且，我们往往发现，前者的胜利并不需要在一场场搏杀中弄脏双手，而是来得容易得多。这一切是如何发生的？在这类现象背后，又隐藏着怎样的逻辑？

中国古代最伟大的战略家孙子曾说过：真正的善战者并不做令人眼花缭乱的战术表演，他所取得的胜利经常是理所当然，甚至是平淡无奇的——然而这正是他的高明之处：战争的胜负，往往在战斗开始之前就已经决定了。而优势地位的取得，本身就是一门最精妙的艺术。正所谓“上攻伐谋”、“胜兵先胜，而后求战”。

战争的胜负取决于实力的对比，同样，现实生活中人们竞争的胜负也取决于此。当你在各方面都取得优势时，胜利就是合乎逻辑的结果。而且，当你的对手注意到这种实力对比的差距时，他也会承认这种结果，因为没有人愿意打一场必输的战争。这种通过展示优势实力不战而胜的选择，正是我们在本书里要讨论的“威慑”。

每天都或多或少地面对各种威慑，同时也在以自己的力量和方式威慑他人。在我们日常的言谈举止、待人接物甚至礼貌客套中，都或显或隐地包含着威慑的内容，只是我们可能并没有意识到它的重要性和广泛应用的程度。

威慑不仅是较量，也是博弈和对话。威慑力的强弱，决定了个体与个体之间、个体与群体之间的关系。作为生命演化中形成的策略，威慑广泛应用于自然界的各种生命形式的共生关系和人类社会的各种社会关系中，正是在威慑的基础上，我们



构建了社会秩序和不同地位、不同角色的行为规范。

威慑如此广泛地体现在社会生活的方方面面：在法律威慑下的社会规则，在身份威慑下的层级制度，在个人之间“谁占有更大一块蛋糕”的优势地位……威慑决定了人们的权力分配和利益交换。可以说，只要你在这个世界上生存，你就不能没有一点威慑力。

威慑实际上是力量的比较。在人类社会，主要指权力，即你所能支配的人或物的多少，决定了你所拥有的威慑力的强弱。同时，策略和技巧的运用，也在一定程度上左右了每个人社会地位的高低。在人类社会这个大博弈场里，每个人都会受到他人的支配或影响。为了获得更大权力，人们相互争夺，从这个意义上说，威慑既是权力的结果，又在一定程度上决定了权力的归属。

或者更准确地说，威慑是一个将“权力”兑现为“权利”的过程：即利用自己可以动用的权力和资源，换取更多的利益和影响。

现代社会已经通过法律等手段明确了我们的一些基本权利，但是还有很多法律没有明确规定的权利和其他一些无形的东西，要靠我们自己去争取。事实上，我们的社会体制就是在代表各自利益的人群之间的相互斗争中逐渐趋向完善、合理的。

由于社会地位的不平等，造成了人们威慑力的大小有别。一些人成为“威慑者”，而更多人在很多情况下，只能处在“被威慑”的境地。这可能是不公平的。但是，一味对这种不公平牢骚满腹、怨天尤人是无益的，更好的选择是行使你现有的权力，以争取你所应得的利益。

在本书中，我们要讨论的就是威慑的原则、策略、方法和作用。我们将共同探讨的内容包括：威慑在社会的方方面面的



普遍应用，及以此为基础建立的行为准则；威慑与权利分配的关系；威慑的七种“武器”，以及这些武器是如何发挥威力的；威慑的原则，即该在什么情况和条件下、以什么方式行使威慑；组织内的威慑，这可能解释为什么你会成为被威慑甚至被倾轧的对象，并提供摆脱这一处境的途径；以及如何应对各种威慑的策略选择。你对威慑的手段和方法了解越多，就越能理解生活的真实逻辑，以及人们在此逻辑下的各种理性或非理性的选择。

在一个并非理想的世界里，威慑也许是人们可能找到的促进和平共处的必然选择。但这一选择无可避免的对抗性又可能造成一系列负面效应，甚至会引起严重的冲突和灾难。在本书中，我们也将讨论威慑的过度使用所造成的困境，以及如何通过降低威慑的侵犯性促进合作，实现更为和谐的合作关系。

我们——至少是绝大多数，都期望一个有更多合作性、更少对抗性、更为和谐有序的游戏规则，但是必须看到，这个规则有赖于我们自己去争取。没有一个坚强的实力后盾及一套完整、实用的战略战术，我们不能指望得到属于自己的利益、尊严和胜利。

目 录

1 是什么决定了胜负？……001

CHAPTER

所谓威慑，即展示权力，以获得其理想的社会地位。如果你不愿争取，你最终也会得到一个位置——但别指望它会令你满意。除非你愿意生来就跟在最后吃别人扬起的灰尘，而且永远待在那儿，否则不管是否愿意，你必须了解威慑的艺术。

磕磕碰碰的土豆……002

什么是威慑……003

权力与权利的不同含义……004

攫取权力，兑换利益……005

王侯将相，宁有种乎……007

讨人喜欢还是受人尊敬……008

“编号归类”：你是值得尊敬的吗……010

会面就是遭遇战……011

“恪守本分”……012

目光之战……013

电梯中的小社会……015

人人都是福尔摩斯……016

奖赏也是威慑……017

“施”与“受”的触摸……018

被“拍肩膀”的宠儿……019

“人善被人欺，马善被人骑”吗……020

不必为获胜而内疚……022

2 不战而胜的七个因素023

CHAPTER

威慑的七种主要因素：身份、势力范围、形象、声势、实力、
道具和技巧。

威慑力的形成是这些因素综合作用的结果。威慑实际上是人们在地位和权势上的较量，威慑力的强弱，主要取决于其掌控的权势大小。同时，威慑手段是否成功，也可以反过来影响权利的分配。因此，它具有能动性和不确定性，有时可能产生意外的结果。

威慑不是权势的简单比较，而包含了更多的策略、战术内容。它的魅力也正在于此。

在“军火库”门前.....024

身份地位的威慑：到底谁说了算.....025

势力范围的威慑：“私人空间，请勿打扰”027

地盘与权力.....028

大老板为什么怕小侍者.....029

个人形象的威慑：“最合适的猎物”030

无论做什么，都要像样.....031

声势的威慑：“气”和“势”032

实力的威慑：到底谁怕谁.....034

道具的威慑：“人靠衣裳马靠鞍”035

黑猩猩的煤油桶.....036

技巧的威慑：宫本武藏，胜之不武吗.....038

牌桌上的心理战.....039

武器在手，开火吧.....040

3 威慑与反威慑的手段043

CHAPTER

如果把“赌局”比做人生，“金钱”可以作为你的资源和机会，而手中的“牌”则是你所具备的能力、条件、资格等。你的“钱”越多，“牌”越好，你就越有可能赢，但是这并非绝对，除非你在心理上抵挡住对方的威慑，否则你的优势也许并不能转化为你的胜利。

“吹牛”与“博弈论”044

创造自己的“光晕效果”045

“闪亮登场”047

不把自己的失意示人048

“呆若木鸡”，还是深不可测049

看与被看050

比比谁先眨眼睛051

违背对方的心理期待053

找出对手的薄弱环节054

可以慢，但不可以错055

不给他人制造麻烦的机会056

知己知彼，百战不殆057

先小人，后君子058

先入为主，以逸待劳059

小心别人的“领土范围”061

保持你的距离064

语言威慑的三种形式065

有时让人心怀畏惧是必要的067

坏名声不一定是坏事069

4 威慑的十条原则071

CHAPTER

威慑实际上就是划分权利、确定相互地位的手段。威慑的目的，是使人们从对抗走向合作。不要指望靠威慑消灭对手，而是要使对方承认你的权利。运用威慑的技巧是重要的，然而更重要的是懂得在何时何处运用。

威慑的目的是诱发“合作”，而不是制造敌人.....072

威慑不是战争，而是划分权利、确定相互地位的手段.....073

威慑是容易的，但要评估威慑的后果.....074

威慑的强度要与所要实现的目的或受侵犯的程度相称，

而不是越大越好.....076

威慑的上限取决于被威慑方的底线.....077

威慑不仅仅是实力的展示——而是广告。

吹嘘和夸大是不可或缺的.....078

在威慑中，“炫耀实力”是必要的，

但再好的底牌也不要露尽.....080

不要在无用的地方行使威慑.....082

不要用你不愿或不能做的事威胁对方.....083

维护性威慑比侵犯性威慑更容易达到目的.....084

5 心理课：恐惧和愤怒087

CHAPTER

面对威慑，人们有两种态度：恐惧和愤怒。它们是自然的、正常的反应。然而，这两种本能是先于理性的，是许多错误、遗憾及悔恨的原因。

当一种本能反应控制住了我们，就会成为人格的一部分。如果任由这种控制发生，我们就可能为此付出沉重的代价。

我们都不愿被人怨恨，但是与其被人轻视，还不如被人怨恨。

- 正常，但不一定正确……088
- 当你害怕时，你的身体发生了什么……089
- 有益与有害的恐惧……091
- 可怕的“老大哥”……093
- 与其被轻视，不如被怨恨……094
- 你在吓唬自己吗……095
- “我害怕……可他也一样”……096
- 堆积如山的火药桶……098
- 愤怒不仅仅是坏事……099
- 不要被怒气牵扯着鼻子走……100
- 有所为，有所不为……101

6 行动课：怎样成为一个威慑者……103

CHAPTER

被别人喜爱是我们的正当要求，但被人“喜欢”是不够的，更重要的是得到“尊敬”，这意味着你的存在，你的价值和权力得到肯定。

如果你没有创造出正确的印象，没有人可以保证胜利将是属于你的。不管你是一个新手，或是一个老板，都要面对他人，都要不断与各种人打交道，你不必每次都赢，但应该让每个人都对你敬畏三分。

- 自信的人和自卑的人……104
- 从这里开始塑造形象……105
- 如何争取主动……106
- 从容的举止，伟岸的体态……107
- 表现自信心的体态语言……109
- 如果你不想笑，就不要笑……110
- 表现自信心的语态……112

- 改变曲意逢迎的习惯……113
- 表达意愿，而不是寻找借口……115
- 明确表示你需要什么……116
- 如果免不了冒犯别人，那就趁早……118
- 有好篱笆才有好邻居……119
- 战胜惹人嫌的人……121
- 寻求帮助，但不要依赖帮助……122
- 罗马不是一天建成的……123

7 职场如“竞技场” ——组织内部威慑 ……127

CHAPTER

不管你在哪，总会遇到“毒蛇猛兽”。如果你平庸，他们会欺负你；如果你出色，他们会谋杀你。也有些人就是比其他人更容易成为这些“猛兽”的捕食对象。如果你不想成为牺牲品，就必须学会如何与他们相处。保持距离不仅仅是逃避，而是利用你的威慑力在你和他们之间划出不可侵犯的边界。

- 可怕的办公室……128
- 认清你的敌人……129
- 搬弄是非与受迫害的人……130
- 生事者是罪魁祸首……132
- 施虐成性的暴君……133
- 惩罚成癖的严师……134
- 目中无人的野心家……136
- 失控的炸弹……137
- 阴暗中的毒蛇……138

- 趋炎附势的奴才……140
- 牺牲品与承受痛苦的人……142
- 落难的贵族……145
- 天生受虐狂……146
- 无可救药的怯懦者……147
- 敏感的软体动物……148
- 从被威慑到威慑……149
- 随和，但不放弃尊严……151
- 不要无端树敌……152
- 遭遇挑剔的上司时……153

8

主宰世界的隐秘逻辑 ……155

CHAPTER

在人类生活的这个大世界，甚至各种生命形式共同拥有的这个星球上，到处都可以看到威慑的作用。甚至可以说：威慑（即不战而胜的力量）是主宰这个世界的隐秘逻辑。

- 威慑重重的世界：从植物和动物说起……156
- 最高级威慑——人类世界的威慑……159
- 壁垒林立的边界……160
- “窝里斗”——家庭中的威慑……161
- 心惊胆战的威武之师……162
- 人类正在堕落吗……163
- 以眼还眼，以牙还牙……164
- 法律的威慑力量……165
- 该不该废除死刑……166

“官了”还是“私了”……168

乞丐的礼貌……169

“乌合之众”的伟力……171

“步调一致”……172

“孤注一掷”的亡命徒……174

9 威慑是把双刃剑……175

CHAPTER

如果你希望通过威慑对方来达到目的，那么就不要奇怪可能遭遇对方的反制，因为他也想用同样的办法对付你。于是整个游戏变得越来越严重，也越来越输不起……威慑就是这样一个危险的游戏，不管你有意还是无意，一旦进去，就难以全身而退。

威慑的循环报应……176

威慑是最好的保护吗……177

威慑的螺旋阶梯……178

“冠军争霸战”……179

“其乐无穷”吗……180

威慑的巨大成本……182

越威慑，越害怕……183

黑暗中的袭击……184

滥用威慑的危险……185

压力、恐惧与效率……186

威慑过度与“恶魔之屋”……187

从独裁到独夫……188

不要把傲慢与热情混为一谈……190

以其人之道，还治其人之身……191

真老虎还是“纸老虎”……193

“披虎皮的羊”……194

会闹的孩子有糖吃吗……195

究竟是谁的错……196

“哪里有压迫，哪里就有反抗”……197

“不要改变我！”……198

“风雨可以进，国王不能进”……199

10 超越威慑……201

CHAPTER

如果人类社会只是建立在“以暴易暴”的威慑之上，只能是一个“悲惨世界”。

威慑可以被看成合作的成本：花费是必须的，但最好小一些。

“以怨报怨”的另一面是“以德报德”。由“恶报”到“善报”，是一个不断积累信用、减少对抗的过程。当合作成为人们的最佳选择时，威慑实际上就成为某种含而不露的共同禁忌。

由“恶报”到“善报”……202

你是哪一种鸟……202

如果不能取胜，就该谋和……204

关于合作的六条忠告……206

领导的艺术……207

权威不等于吓唬人……208

表现权威的十大准则……209

不要滥用权威……210

在不使用权力时如何轻易获胜……212

温柔的操纵……213

爱之如子弟，用之如草芥……214

刚柔并济，软硬兼施……216

应付愤怒员工的质询……218

以身作则……219

像专家一样……220

如果你伤害了别人……221

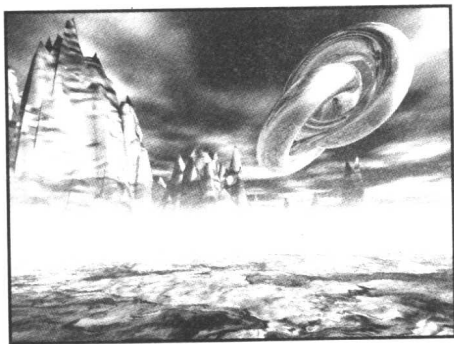
不要神经过敏……222

“鲨鱼”和“海豚”……223

第

1章

是什么决定了胜负？



所谓威慑，即展示权力，以获得其理想的社会地位。如果你不愿争取，你最终也会得到一个位置——但别指望它会令你满意。除非你愿意生来就跟在最后吃别人扬起的灰尘，而且永远待在那儿，否则不管是否愿意，你必须了解威慑的艺术。