

加律之趣

志圖言畫



WANG QIJIANG HIS ART OF DRAWING

新出第一册五辛不新

一、攻 心

激言励志

人的感情世界里，大都潜藏着一种自尊、好胜、虚荣之心。这种情感 如果得到他人的尊重激励 就会给人鼓舞 教人奋发，使人的主观能动性发挥出最大的效能。激言励志就是利用和调动人们的众种心理而产生和运用的方法。具体说来，激言励志就是在游说中，为了使对方接受自己的意见、主张 事先并不直截了当地点明要害 而是先用掌故、比喻或生动的事例开场 从翔动对方的情绪入手 而后顺情释理 让对方在兴致正浓之间钩蛛瞬袭通之际，接受理喻。

当年楚国的 a*众裹兰几放弃享乐』重振国威时，采用的就是激言劝志的方法。 ’ . . t

楚襄王之父楚 ffw因听信谗言，放逐屈原之后，不仅失去了当时席卷天下 ro'睡穿电、嘴拓四海的优势 而且连年遭到秦国的进攻，变得 ‘哪贪最孽攀自己也被秦扣留，客死秦中。楚襄声即位之初 同样不思进取 整天沉迷酒色 苟且偷安 不听谋臣庄辛之谏 结果尽失娜、那、巫、上蔡、陈等地盘，自己只好逃到城阳苟安于一域之地。这时才后悔顿足，一把鼻涕一把眼泪求到庄辛名下说：

“寡人不能用先生之言，今事至于此，为之奈何？”

庄辛，这位继屈原之后楚国的又一英才，虽很不满意襄王的昏庸、愚昧，但念及受苦受难的楚国人民和国家，他的一片报国赤子之心未变，仍希望楚国再度强盛起来，故此对襄王进行了一番动情的劝谏：

“我听到俗话说：‘见到兔子再找狗，为时不晚，亡羊而补牢，未为迟也。’我也听说，历史上汤武王以百里之地而兴国，桀自恃有天下而亡国。今天楚国虽然变得弱小，但大小大小加起来，也有数千里之地，不是远胜于百里之域吗？”

楚襄王听后，又惊又愧，虽然没有说话，但从神情上观察，是深受感动了。庄辛顺水推舟，一鼓而下。

“大王你没见到蜻蜓吗？六只脚，四张翅膀，飞翔于天地之间，饥而啄蚊食之，渴以甘露饮之，自以为无患，与人无争。不想竟被顽童以胶丝作圈套住玩耍，最后成为蛾蚁的食粮。”

楚襄王静静地听着。

“蜻蜓是小动物，不尽为奇。黄雀呢，俯粟颗粒，仰栖茂树，鼓翅奋翼，自以为无患，与人无争，不想最后惨死在王孙公子的弹丸之下。”

楚襄王凝神看着庄辛，点点头，庄辛又继续道：

“黄雀也是小动物。那么黄鹄呢？游于江海，淹乎大沼，俯可食鳝鲤，仰可啮藤衡，奋其六翮，而凌清风，飘摇其高翔，自以为无患，与人无争，不是最后也成为猎人鼎中之物，盘中之餐吗？”

庄辛说到此，瞥了襄王一眼，见其神情专注，便又说开

去：

“黄鹄之事也小，再看蔡灵侯吧。他南游乎高破，北陵乎巫山，饮茹溪之水，食湘江之鱼，左抱幼妾，右拥美女，与之驰骋乎高蔡之中，而不以国家为虑，最后被灵王捆绑而去。”

这回襄王有些不自在了，似乎坐立不安，但庄辛假装不见，一气呵成道：

“蔡灵侯之事也不值得一提，再看看大王你自己吧。左州侯，右夏侯，坐着车跟那凌君、寿陵君四处游览，吃的靠俸禄，四时还有人馈赠金银珠宝，与他们驰骋于高山大川，而不以天下国家为虑，不思念先王的重托，最后不是被流放于城阳吗？”

一席话，说得楚襄王悔恨交加，当庄辛再抬眼看他时，只见襄王“颜色作变，身体战栗”。从此，襄王便舍酒色，远小



人 振奋精神 励精图治 虽没有恢复到祖先时的版图 但也没有被秦国迅速灭掉。这与庄辛善于以事喻理，以言激将的劝导有很大关系。楚襄王沉迷酒色已深，庄辛的劝说倘若是轻描淡写地点一点他的过失，或者没有丰富的事例来启发、刺激襄王，而只是赤裸裸地批评，能使襄王这样的昏君醒悟、震动以至振奋起来吗？！

激将起兴

激将有正激（正面激励）和反激（反面激励）之分，二者运用于不同的对象、场合和目的。激言励志中，庄辛激楚襄王可算是正面激励；而在军事斗争中，激将起兴多采用反激法。如果对方是自己人，就用反面的刺激性的话语去激励对方，以唤起他那受到压抑的自尊心。因为每个人都有自尊心、荣誉感，但有时由于某种原因，这种自尊心、荣誉感受到了自我压抑，此时开导与说服往往不能使之振奋。如果有意识地运用反面的刺激性语言，“将”他一军，便会使其自尊心从自我压抑下解脱出来，产生新的兴奋。俗话说：“水激石则鸣，人激志则宏”就是这个道理。这种以激燃自尊火花为目标的激说艺术，往往能在短时间内激出巨大的力量。

唐天祐年间（公元904-907年），叛臣朱全忠用计诱骗五路兵马反驻守太原的唐晋王李克。叛军中有一猛将高思继异常勇猛，且善用飞刀，百步取人。后来被晋王李克的十三太保李存孝生擒。本意留他在帐前听用，可高思继却执意要回山东老家过“苦身三顷地，付手一张犁”的田园生活，以为改恶从善。后来李存孝被奸臣康立君、李存信所害，朱全忠闻李存孝已死，又发兵来犯，帐前王彦章不仅勇猛盖世，且智谋过人，晋王将士闻风丧胆，畏敌如虎。晋王问何人愿意

出战 众多王子、许多将士皆哑然相对 无人请战 晋王见状，痛哭一场。还是长子李嗣源说道：“昔日降将高思继闲居山东鄆州 何不请他迎敌？”晋王闻言大喜 遂命李嗣源前往山东求将。

李嗣源来到山东农村，直奔高家庄寻高思继，提起前事，高思继说道：“自勇南公存孝擒我 烧了性命 回到老家，‘苦身三顷地’ 与世无争 今已数年 早把兵家争战之事置之身外。今日相见 别谈这些。”李嗣源见高思继已无相从出山之意 心想 自古道：“文官言之 武将激之”。对高将军好言相求 难以收效 必须巧用激将之法 激其就范。于是 编出一通谎言 说道：“天下王位 各镇诸侯 皆闻将军之名 如雷贯耳，称羨不已。我与王彦章交兵被他赶下阵来，我对王彦章说：‘今来赶我 不足为奇。你如是好汉 且暂时停战 我知道山东浑铁枪白马高思继 盖世英杰 有万夫不当之勇 待我请来 与你对敌。’王彦章见我阵前夸耀将军 愤然大叫：‘就此停战 待你去请他来 不来便罢 若到我这宝鸡山来 看我不把他剁成肉酱！……。”高思继经此一说，不禁激得心头起火 口中生烟 大叫家丁：“快备白龙马来 待我去生擒此贼！”遂披挂上马 辞家出山 往宝鸡山飞驰而去。

高思继和李嗣源快马加鞭 日夜兼程 赶到唐营 不但唐晋王喜出望外，三军将士亦是异常振奋。第二天，王彦章又来挑战，唐晋王引高思继出马迎战，高思继与王彦章厮杀起来 连斗三百回合 难分胜负 直战到天黑 双方见天色已晚，才鸣金收军。这次战个平手，但却是唐营军民出师以来的第

一次 军威大振 信心大增 个个摩拳擦掌 准备来日再战。

高思继本来已经看破沙场红尘，决心弃武从耕，安度田园生活。李家虽对他有再生之恩，但正面动员他出山、重返军旅时，他却以“与世无争”相拒。然而，当李嗣源借用谎言激他时，他却毅然披挂上马，重返战场，一斗就是三百回合。可见，激将起兴确是游说的一个重要手法。

真诚赞美

在日常工作或交谈中，人们总结了一条行之有效的方法——真诚地赞美，即诚挚而不虚伪地赞扬对方，显示出对方的重要性。对方因受到赞扬和褒奖，心情愉快，神经兴奋，则最容易表现出宽宏大度，豁达开朗，而不至于在一些可平可仄的条件下斤斤计较，争论不休。此时，则是进行游说，实现自己愿望的最佳时机。因此，有不少人采用真诚赞美的方法进行游说，其效果果然不错。例如：

某中学校长无钱修缮校舍，多次循规蹈矩，层层请示，却毫无实效，不得已之下，决定向本市玻璃制品商场经理求援。校长之所以打算找该经理，是因为这位经理重视教育，曾捐款一万元发起成立“奖教基金会”。遗憾的是听说近两年商场的经营一直不理想，下设在玩江、岳阳、衡东的三个分店年亏损数万元，眼下要向这位经济困难的商场经理征集捐款，校长深感“凶多吉少”，希望渺茫。但是，想到全校师生的生命安全，只好“背水一战”了。经过反复思量，校长觉得采用“真诚赞美法”较为适合这场洽谈。

校长：曹经理，久闻大名。鄙校长近日在省城开会再一次听到教育界同仁对你的称赞，实是钦佩！今日散会返校，途经贵府，特来拜访。

经理：不敢当！不敢当！

校长：经理你真是远见卓识，首创奖教基金会。不但在本市能实实在在地支持教育事业，更重要的是，你的思想影响力深远。奖教基金会由你始创，如今已由点到面，由本市到外市，甚至发展到全国许多地区，真可谓香飘万里，名扬四海啊！……

校长紧紧围绕经理颇感得意之处，从思想影响到实际作用等方面予以充分肯定，谈得曹经理满心欢喜，神采飞扬。正当此时，校长无不自悲地诉说自己的“无能”和悔恨：身为校长，明知校舍摇摇欲坠，时刻困扰学生的学习，日夜危及着师生的生命安全，却毫无良策排忧解难。要是教育界领导都能像曹经理这样，真心实意酷爱人才，支援教育，只要拨一万元钱就能释下我心头的重石，可是至今申报不下10次，仍不见分文。听到这里，经理立即起身拍拍胸脯，慷慨地说：“校长，既然如此，你就不必再打报告求三拜四了，一万元钱我捐献给你们。”校长紧紧握住经理的手，由衷致谢。此时此刻，他一定体味到了“真诚赞美”的妙处。

运用真诚赞美的方法进行说服、谈判，要特别注意感情的真实和言语的恰当。虚情假意不但不能引起对方感情上的共鸣，相反，还可能被对方认为是对他的讥讽和嘲弄。言过其实，无限拔高，极容易使对方觉得别有用心，阿谈奉承。这样不但激发不起对方的愉悦感情，反而会引起反感，达不到预期目的。只有情真意切，言语恰当，火候适中，才能收到预期的效果。

不厌其烦

不厌其烦 从字面上解释 很简单 就是要不嫌麻烦。不厌其烦为什么能成为游说的策略之一？美国著名说服家、钢铁大王卡内基曾经说过：“准备说服某个人之前 不要认为对方是理性的动物，而应该体谅对方是一个充满偏见和成见的感性动物。”正因为人的这一特性 游说者不嫌麻烦 不怕失败和挫折，反复多次地向对方陈述自己的主张，有时也能收到“金石为开”的效果。

1930年初，日本的理研光学公司董事长，要在他的故乡接办理研阳画感光纸的代理商。而当时，因为阳画感光纸刚问世不久 所以，一些学者、专家还不太清楚这件事 董事长常常亲自进行推销工作。

一次，董事长去拜访一家电力公司，见到了制图主任袁先生。这位袁先生在公司是公认的脾气古怪、顽固、不愿意听人家话的人，不但如此，连长相都怪可怕的！

董事长小心翼翼地与他进行交涉，生怕得罪了他。董事长拜访的目的是希望电力公司能采用阳画感光纸，但是，袁先生却理都不理董事长。董事长一点儿也不恼怒，仍然不断地去拜访他 连续去了六七趟 最后 袁先生终于生气了 并说：

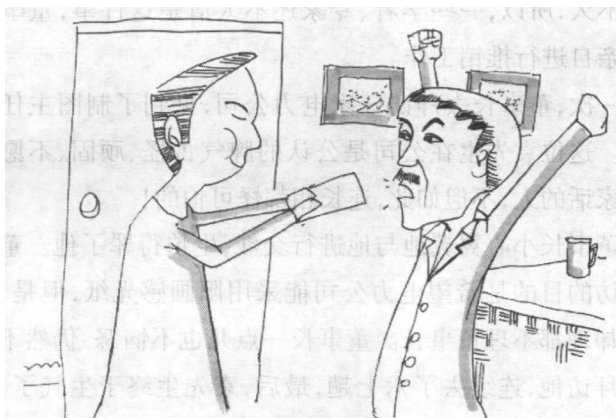
“不要就是不要，要我说多少次你才听得懂啊！..你实在太妨碍我的工作！告诉你以后不欢迎你再来了！”

董事长心想，人既然会生气，就表示有了反应。对了！袁先生现在怒火之上，绝不能让这股热气冷淡下去，所以第二天，董事长又去了。

“噢，你真奇怪，昨天我不是说过了吗，不欢迎你再来，你怎么又来了呢？”

“不，难得你昨天骂了我一顿，所以，今天我又来了。”蓝董事长微笑地回答，“放心，打扰完之后，我立刻就走了，好不好？”

袁先生不理他，也懒得和他说话，而董事长却认为有了反应，所以，又很愉快地离开了。‘一口一__一，侧第二天一大早，蓝董事长又来了。’“早嘴崢当两人协充接



触的刹那间 袁先生笑了：“你到底怎么搞的？.....”

“袁先生 我想把这件事当做我的终生事业 所以 不得不再来。如果贵公司不肯采用敝公司的产品，那我的问题可就大了 因此 直到把你说服为止 我会不断地再.....”董事长借机说了这几句话 C

隔天，袁先生很早就在等着董事长的来临。

“.....不过 我还不能决定一切 希望你去和技术课的课长好好地谈一谈吧！”

结果 因为袁先生对董事长表现出热忱的欢迎 所以 这家电力公司决定采用他们的阳画感光纸。

在这件事还没有谈妥之前，虽然经过不少挫折，还遭到对方的呵骂 而这位董事长不但不气馁 还不厌其烦 总以微笑来对付。俗话说，精诚所至，金石为开。正是董事长这种不达目的誓不罢休的韧劲，打动了这位古怪的袁先生，由冷淡变热情，由排斥到合作，最后谈妥交易。董事长为什么能够不厌其烦呢？他凭什么相信不厌其烦的力量呢？一是他相信自己的新产品一经被人认识，定会受欢迎；二是他诚恳希望与对方合作，以一种近似“依赖”的态度面向对方进攻，这位董事长相信“每一个人都希望自己能成为别人依赖的对象”！正因为如此，这位董事长以近似的方法在其他公司推销 也取得同样的效果。

刺而动之

针对劝说对象的某种心理，借用某种媒介或采取某种方式刺激对方的兴趣，或构成一种竞争的局面的方法，就是刺而动之的方法。

例如：

在比利时的一个画廊里，有一个印度人带来三幅画同画商进行交易。开始印度人对三幅画总共要价 250 美元，画商不同意，双方经过一番激烈的讨价还价，还是陷入僵局。印度人被惹火了，拿着画跑了出去，将其中的一幅画付之一炬。画商爱画心切，心中倍感伤痛。这时，画商又问印度人现在的两幅画愿意出价多少，印度人仍然要价 250 美元。当画商拒绝接受这个价格时，印度人竟然又烧掉了其中的一幅画。最后，画商只好恳求对方不要再烧掉最后一幅画了。画商拿过剩下的最后一幅画问印度人愿意卖多少钱，印度人坚决地告诉画商，还是 250 美元。谈判的最后结果，印度人硬是从画商那里得到了他需要的 250 美元。

在这个极端的例子里，印度人抓住画商爱画心切的心理，不惜一次又一次地使用破坏性的手法，以刺激画商的购买欲望，操纵和控制对方，使对方被迫与印度人达成有利于他的协议。

刺而动之，不一定非要采用类似印度人那种破坏性的方法不可 其他诸如利用某个话题激励对方的兴趣 造成竞买竞卖的局面引诱对方下定决心等等，都可以是刺而动之的方法。

举个例子来说，有一个自称急等钱用被迫变卖戒指的卖主，正在和一位对此交易流露出兴趣的买主讨价还价。卖主要价 600元，称这是最低价格，否则，亏本太多。买主把戒指放在手上掂来掂去，始终拿不定主意。正在这时，有两个矮小的妇女刚好从旁边经过——实际他们同卖主是合伙人。其中一个妇女对另一个妇女说：“多好的戒指 成色好 式样又别致，它的价值要是在珠宝店里至少要 800元才能买到，如果我有钱的话 我就马上买下来 真遗憾！”听到这样的议论，这个买主有了信心，他拿定主意，终于以 600元买下这枚戒指。其实它在珠宝店里还不值 400元。卖主在这里依靠同伙人从旁散布假行情，采用煽动的方法，刺激了买主的兴趣，坚定了买主的信心，使他们的商品卖到了好价钱。

上面两个刺而动之的事例，一个是极端和带有破坏性的手法，一个是以损失交易者的利益为结果，都不可取。除此之外，运用刺而动之也有大量不带破坏性、不损害交易者利益的许多方式。例如：百货商场里，家用电器销售部一排一排的电视机同时播放相同的节目，令人眼花缭乱；各式各样的电风扇同时启动，凉风四起；音响随时播放着各种美妙动人的音乐 令人振奋 装饰灯的电源同时接通 彩光四射……所有这些，都可以视为一种刺而动之的手法，以刺激买主的购买欲望，促进商品的交易。

巧用环境

活动环境和氛围的重要性在浴血战场、体育竞技和游说行为上都表现得极为突出。

外交活动中的谈判，少不了游说。一个有丰富实践经验的谈判者，历来对于巧妙地选择和动用外部环境十分重视。

人们知道，日本的钢铁和煤炭资源短缺，而澳大利亚的钢铁和煤炭资源都很丰富。日本渴望购买澳大利亚的煤和铁，而澳大利亚在国际贸易中却不愁找不着买主。按照道理，日本人的谈判实力比澳大利亚小，澳大利亚在谈判中居于主动地位。但是，由于日本人采取环境妙用的技巧和方法，反使澳大利亚商人败倒在日本商人的脚下。

日本人深知澳大利亚人过惯了富裕和舒适的生活，对日本的生活环境很不适应；而且根据澳大利亚人的习惯，他们一般都比较谨慎，讲究礼仪，而不至于过分侵犯东道主的权益。鉴于此，日本人有意识地把澳大利亚的谈判者请到日本去谈生意。结果，澳大利亚人一到日本，就表现出拘谨和急躁情绪，刚过几天就急于想回到故乡别墅的游泳池、海滨和妻儿的身旁去，表现出对谈判环境的极不适应。而作为东道主的日本谈判代表则沉着应战，不慌不忙地讨价还价。在谈判过程中，日本方面完全掌握了主动权，双方在谈判桌上的

相互地位发生了明显的变化。最后，日本方面仅仅花费了少量的款项作诱饵，就“钓”到了“大鱼”，取得了按常规难以取得的利益。

更为有趣的是，在埃及和以色列关于西奈半岛争端的谈判中，当时的美国总统卡特为了使中东和平谈判能够早日成功，竟下意识地将谈判地点选择在戴维营。可是戴维营究竟是一个什么所在呢？它环境糟糕，生活单调、枯燥，令人厌倦。最刺激的活动就是捡捡松果，闻闻松香。卡特为了促进这次中东和谈，唯一的娱乐工具是他安排的两辆自行车供 14 个人使用。每天晚上住在那里的埃及总统萨达特和以色列总理贝京，可以在总共三部电影中任选一部观赏，作为调剂。到了第六天，每个人都把每部电影看过两次，并且感到十分厌烦。每天早上 8 点钟，卡特都会去敲萨达特和贝京的门，并用他那单调的声音说：“1，我是吉米·卡特，准备再过内容同样无聊，令人厌倦的 10 小时吧！”过了 13 天这样的生活，只要签约不至于影响自己的前途，谁都想立即签字以离开那鬼地方。

卡特一番良苦用心，终于换来了中东和平谈判的圆满成功——以色列归还埃及的西奈半岛，埃及将西奈半岛划为非军事区。这与卡特选择戴维营这个特别的谈判地点和其令人人生厌的谈判环境，不能不说是有着十分紧密的联系。