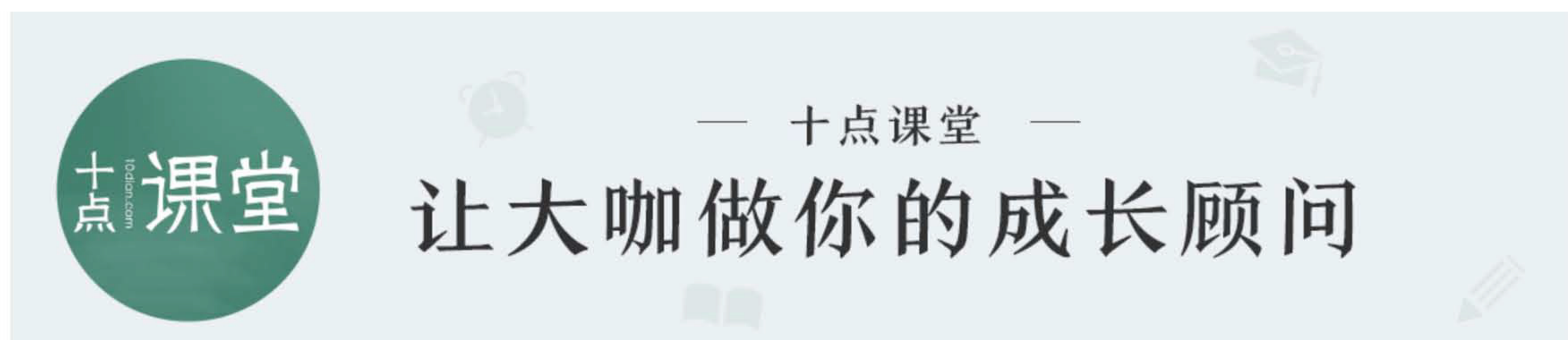


第12节：驭人有道，对不同的人采取不同的策略

10 0

倍速设置 1X

2019-11-20 18:09:09



领悟纵横智慧，改变人生格局。大家好，我是月涵。

在之前的节目当中，我和大家说过要扬长避短，要恰到好处地任用人才，强调的是用人之道。

今天呢，月涵想和大家探讨一下驭人之道，也就是说在交谈游说时，我们怎样做才能成功地说服一个人。

在国外，有一个NLP学说，运用乾隆问屈之法，教给大家在交谈的时候如何迷惑对方的心智，让对方服从自己的观点，从而达到成功说服别人的目的。

其实，在我国，早在几千年前，鬼谷先生就谈论了游说时的驭人之道，他认为**在和不同的人相处的时候，应当采取不同的策略，要区别对待。**

那前面和大家说过，在《鬼谷子》中，把世界分为阴和阳两个方面，在这个基础上，建立了捭阖之道。但是，**阴和阳不是完全对立的，是可以相互转化的。**

“诸言法阳之类者，皆曰始，言善以始其事。诸言法阴之类者，皆曰终，言恶以终其谋。捭阖之道，以阴阳试之。”

但凡是按照“阳”的一面来行事的，就是想让对方被你所说的话打动，从而去做一件事情。那在交谈的时候，游说者往往都会说这件事好的一面，会说 做这件事情都有哪些好处。

但凡是按照“阴”的一面来行事的话，就是想要劝阻他不要去做某件事情。在交谈时，游说者往往会说这件事情不好的一面，从而用恐吓的方法制止对方做这件事。

所以说，在游说的时候，我们要灵活地做到开启和关闭，把阴和阳巧妙地结合起来。

具体该怎么结合呢？**“故与阳言者依崇高，与阴言者依卑小。以下求小，以高求大。”**

也就是说，当你在游说光明磊落的人的时候，你可以用大道理来劝说他；当你和卑鄙、或者是内心阴暗的人相处的时候，你就要用卑下的言论来诱导他。从小处着手去说服关注细节的人，从高处着眼去说服志相高远的人。

按照这些策略进行的话，就没有不能说服的人了。将鬼谷子这个方法运用得最好的，要数战国时期的纵横家了。

刘勰曾经评价纵横家：**“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”**说的就是他们出色的劝说艺术。

主张连横政策的谋士张仪为了游说楚怀王，先是重金买通了楚怀王身边贪财的靳尚，获得了靳尚的推荐。

见到楚怀王以后，张仪是巧言令色，向楚王陈述了很多和齐国断交的好处，同时又以割地六百里为诱饵，诱之以利。

当楚国与齐国断交以后，楚怀王这才发现上当了，随即就命令大将率领十万精兵去攻打秦国。

由于楚王之前听了张仪的话，得罪了齐国，结果秦楚刚刚交战，齐国就展开了一个侧面攻击，结果就是楚军大败。楚怀王这个时候是又生气又悔恨，可惜为时已晚。

尽管张仪的做法不太君子，但是张仪在说服楚怀王的时候充分利用了人性的弱点，所以对待不同的人，我们就要采取不同的策略。

那么，对待不同的人，该采取哪些相应的策略呢？鬼谷先生认为，**正直的人往往没有太强的金钱欲望，适合晓之以理，动之以情。**

聪明的人，能够一眼看透人心，对各种伎俩也是心知肚明的，所以正确的做法就是真诚地向他去请教问题，这样反而会收获到意想不到的效果。

而对待贪婪的人，你就可以用物质条件去诱导他。

对待胆小的、贪生怕死的人，可以采用恐吓的方法。