# 第二 谈判准备|谈判中的二十条妙计（6）

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-06-03

*把柄计：如何牵着他的鼻子走　　生活中的许多日常用品、用具都安有把柄，方便使用。在人情关系学中，寻找把柄、制造把柄主要用于控制他人，使其为我所用，听我调遣。　　每个人都有弱点，这些弱点利用好了便是很好的把柄。性格急躁者可用激将法，连他的趣...*

　　把柄计：如何牵着他的鼻子走　　生活中的许多日常用品、用具都安有把柄，方便使用。在人情关系学中，寻找把柄、制造把柄主要用于控制他人，使其为我所用，听我调遣。　　每个人都有弱点，这些弱点利用好了便是很好的把柄。性格急躁者可用激将法，连他的趣味、喜好也可以被用作打开其欲望之门的钥匙。只要拿他最喜欢或忌讳的东西去诱惑或打击他，他就必定上钩无疑，授你把柄。他人的隐私如绯闻、受贿、罪行等也可以使其受制于我。在谈判、竞选、纠纷中也常被使用，效力巨大无比。　　另外，有些把柄是随机出现的，如辩论之中的口误，应该及时抓住，穷追猛打。如果对手把柄难寻或没有漏洞，也可以发挥创造性制造或挖掘把柄，再安到他身上去。　　从中我们应该学学乖：朋友之间吐露真相是危险的，因为谁也不能保证日后会不会反目成仇。因此人际往来，交朋结友应懂得矜持之道及胸有城府，力免提人以柄而沦为受制于人的可怜下场。　　1.抓刀抓刀柄，制人拿把柄　　汉代的朱博本是一介武将生，后来调任左冯翌地方文官，利用一些巧妙的手段，制服了地方上的恶势力，被人们传为美谈。　　在长陵一带，有个大户人家出身的名叫尚方禁的人，年轻时曾强奸别人家的妻子，被人用刀砍伤了面颊。如此恶棍，本应重重惩治，只因他大大地贿赂了官府的功曹，而没有被革职查办，最后还被调升为守尉。　　朱博上任后，有人向他告发了此事。朱博觉得太岂有此理了！就见尚方禁。尚方禁心中七上八下，硬着头皮来见米博。朱博仔细看尚方禁的脸，果然发现有极痕。就将左右退开，假装十分关心地询问究竟。　　尚方禁作贼心虚，知道朱博已经了解了他的情况，就像小鸡啄米似的接连给朱博叩头，如实地讲了事情的经过。头也不敢抬，只是一个劲地哀求道：“请大人恕罪，小人今后再也不干那种伤天害理的事了。”　　“哈哈哈……”朱博突然大笑道：“男子汉大丈夫，本是难免会发生这种事情的。本官想为你雪耻，给你个立功的机会，你能自己效力吗？”　　于是，朱博命令尚方禁不得向任何人泄露今天的谈话情况，要他有机会就记录一些其他官员言论，及时向朱博报告。尚方禁已经严然成了朱博的亲信、耳目了。　　自从被朱博宽释重用之后，尚方禁对朱博的大恩大德时刻铭记在心，所以，干起事来特别卖命，不久，就破获了许多起盗窃、强奸等犯罪活动，工作十分见成效，使地方治安情况大为改观。朱博遂提升他为连守县县令。　　抓刀要抓刀柄，制人要拿把柄。智者在对手身上发现了弱点，从不会轻易放过，而足用其弱点“拿住”他为我所用。这种方法可应用在对下属的控制上。　　言归正传，又过了相当一段时期，朱博突然召见那个当年受了尚方禁贿赂的功曹，对他进行了独自的严厉训斥，并拿出纸和笔，要那位动曾把自己受贿的一个钱以上的事通通全部写下来，不能有丝毫隐瞒。　　那位功曹早已吓得筛糠一般，只好提起了笔，写下自己的斑斑劣迹。　　由于朱博早已从尚方禁那里知道了这位功曹贪污受贿，为好为诚的事，所以，看了功曾写的交待材料，觉得大致不差，就对他说：“你先回去好好反省反省，听候裁决。从今后，一定要改过自新，不许再胡作非为！”说完就拨出刀来。　　那动官一见米博要拔刀，吓得两腿一软，又是打躬又是作揖，嘴里不住地减：“大人饶命！大人饶命！”只见朱博将刀晃了一下，一把抓起那位功曾写下的罪状材料，三两下，将其我成纸屑，扔到纸笑里去了。　　自此后，那位功育终日如接薄冰、战战兢兢，工作起来尽心尽责，不敢有丝毫懈怠。　　2.明论身器，陪话难防　　1966年是美国大选年，总统候选人，共和党方面，推出了总统福特出来角逐。民主党方面，出现了卡特与爱德华。肯尼迪较量的局面。　　肯尼迪扶其庞大的家族财势，以及两位兄长为国殉职的声望，兼以担任参议员多年的经历，欲问鼎总统候选人的宝座，简直可以说是深囊取物。　　卡特以一花生农夫出身，虽有担任州长的经验，但是显＊肯尼迪之对手。卡特眼见力攻无望，唯有计取。当时美国人民因水门事件的创伤记忆犹新，加上华府政治人物不名誉事件又层出不穷。所以，狡猾的卡特就紧紧地抓住此一弱点，开始了一连串攻击已死去的约分肯尼迪的行动。其中有调肯尼迪总统对美国中央情报局谋杀外国领袖的阴谋知情，说肯尼迪总统在白宫里面乱搞女人，甚至居然还有一位名叫艾丝纳的女人，出面对新闻界大谈她曾和肯尼迪总统上床的事。进一步又扯出一位黑手党的首领，说他如何帮助肯尼迪违法当选等等。这些宣传的目的，无非是要丑化其家族的形象，抓住稍许捕风捉影的弱点，大肆宣扬，以达到打击的目的。在这种猛烈的攻击下，爱德华肯尼迪果然招架不住，不得不宣布退出角逐。　　到了1980年，爱德华肯尼迪和卡特两雄再度交锋，竞争民主党的总统候选人。此时卡特为现任总统，他知道1966年的打击策略已经不能再用，因为那些陈芝麻、烂谷子的旧帐，选民不会再有新鲜感。所以，他就怂恿新闻记者抬出“柯鲁珍事件”，说明爱德华。肯尼迪当年对洞水的女友见死不救的经过，这样的一个人如何会有他自己所谓的“领袖气质”呢？穷追猛打的结果，使爱德华。肯尼迪终于再度败于卡特之手。　　所以，很多人认为卡特之能两度击败肯尼迪，主要是由于他善于打击竞争者的弱点，尤其是善用情势民气，遥指问题的核心。不过，1980年因为他太过重视打击同党的肯尼迪，心力交瘁之余，反倒对真正的对手、共和党的里根，找不到致命的弱点，以致败阵下来，回乔治亚种花生去了。　　竞争者的弱点有时是众所周知的，有时是隐而不显的。众所周知的弱点在运用上所收到的效果，当然比不上一些隐情或绯闻。但是，隐情或绯闻的资料及证据不容易掌握，搞不好还会吃上官司。所以，智者或强者多半强调面对面的竞争，而不是造谣言或放冷箭，亦不无道理。　　揪隐私有一个重要的技巧：对对手的弱点保好密，便可以多次利用同一个把柄抑制对手。一旦你掌握的秘密被公开以后，他便会破罐子破摔，反而毫无顾忌地对你报复。　　假设，他的现任太太并不知晓他的一大秘密：他在婚前与一个女生恋爱过，而且还有了孩子，对这个孩子他没有正式承认过。即使深知了这个秘密，还是无法当作他的弱点加以活用，必须确定那个女性与孩子的姓名，才能大加活用。　　我们姑且当作已探出了他们的姓名——母亲是“H”，孩子叫“M”。　　当他立于众人面前，以一种傲然的态度，喋喋不休地与你吵起来时，你就用极其平静的口气，突然改变话题，问一句：“我忽然想到一件事，你最近有没有跟H小姐见过面？”　　对这个秘密一无所知的人，以及虽略有所闻，但是不知道她姓名的人，对你说的话，当然会不知所言何事。　　不知底细的人全然不了解你所言何事——这个事实，便是你能够活用对方弱点，战胜对方的要诀所在。　　要是你继续问下去，等于把他不愿意为人所知的大秘密掀了出来，他当然会急得如热锅上的蚂蚁，只好设法使这一场吵架草草收兵。于是，他便会一改刚才趾高气扬的态度，低声下气地抗议说：“噢……噢…位种话何必在这儿说呢？”　　此后，你就要屡次搬出“H小姐”来制服他。除非到了他听到“H”这个名字时，就情不自禁地愕然一惊，你才再搬出“M”这个名字来，要一步步让他知道你的厉害，这也是活用对方弱点的另一个要诀。　　总之，要把对方的弱点当弱点活用的时候，千万不能在众人面前公开他那个弱点。你只能以能够使他明白的方式闪烁其词，把他掌握得死死的。在这种情况下，他哪敢撕破脸？每次吵架，他当然会被逼得竖白旗。　　3.狐狸总会露出尾巴　　人都想掩盖自己的弱点和丑处，更有些心智狡猾的人城府很深，很难让人抓住把柄。可是“道高一尺，魔高一丈”，再狡猾的狐狸也会露出尾巴。下面介绍几个办法，用以套出抵赖者、掩盖者的尾巴，让他主动坦白交代，自己露出马脚。　　①打草惊蛇，诈开其口，用恐吓。　　唐朝有个县令，名叫王鲁，自从就任以来暗中贪污受贿。简吏们也跟着效法，索取贿赂，百姓们怨声载道，苦不堪言。有一天，王鲁得知上司要来察访民情，肃整束治，不禁担忧起自己头上的乌纱帽来。他在批阅公文当中，正好看到本县百姓连名告发他手上的主簿受贿的一叠状子，更是化上加优，神情恍馆。忧虑中，他不由自主地在一张状子上批下“汝虽打草，否已惊蛇”八个红字，从而流露出唯恐主簿被告发而牵连到自己的恐惧之情。　　无意识的打草惊蛇，会使对手有所警觉，予作防范，有意识的打草惊蛇，却可以使对手惊慌失措，答应你所有的要求。　　有些法官善于使用这种打草惊蛇策略，故意说出已知的一点事，使罪犯或对手相信，他已掌握了全部罪证。罪犯于是稀里哗啦地把所知道或所做的一切的一切全部地数将出来。　　②引蛇出洞，设下圈套，绕圈子。　　这种技法的含义，就是论辩中自己已经掌握了足以制服对手的有力证据，但却因为时机不成熟或环境不适宜而不便抛出。为了能够抛出证据，必须采取一些措施，引诱对手进入自己所需的时机或环境之中，然后一举击溃。　　实施这种技法的关键，在于“引”。“引”有两个环节：　　一是时机与环境。何时引，每一步引到什么程度，所引适不适合，都要考虑面临的机会和氛围；操之过急或行之迟缓，都不相宜。　　二是巧妙与自然。引，既然是要对手的思路按照自己的愿望发展，这就要求引者不能摸出破绽，必须天衣无缝，自然挥威，一步一步地向预定目标靠拢。　　比如，某大学生家里来客，父亲叫真去附近小店买一瓶茅台酒。待酒买回，发现是假货。父亲将假酒端于怀中，去了小店，让店主拿过一瓶茅酒来。父亲持酒仔细审视，并自语道：“唉，这年头假茅台太多了！”店主抢过话头：“你放心，我这里绝大假货！”父亲仍叹日：“明呀，上得我在市中心一家店铺买了一瓶，店主还不是打包票说绝对不仅。谁知一打开来——才是一元钱半公斤的高粱酒！”店主道：“你去找他呀！”父亲苦丧着脸说：“已经过了好几天才开瓶发觉的，他还会认帐吗？”店主惋惜道：一你当时发觉就好了，他敢不认帐！父亲认真请教：“要是当时发觉了，他还是不认帐咋办产店主指教日：”找工商局去呀！人赃俱获，他能不怕吗？“父亲见时机已初，如躲在一边的儿子一招手，而后从怀中摸出那假酒来：”那好！请你看该咋办吧？“店主一下傻了眼：”明…对…耐不起，对不起！我退款，我退款！“　　③故作无理，带出马脚，用激将法。　　一位富婆榜一青年男子多年。这男子不堪忍受这种金钱与肉体的交易，与另一女子由喜生恋。富婆由妒生恨，设计陷害男青年，于一晚邀他前往别墅欲行床第之欢。青年不允，富婆便将他以强奸之名告上法案。法官问：“被告，你强奸她没有？”青年答曰：“强奸了。”法官又同：“强奸几次？”此时，男青年装作虔诚的样子。回答说：“只此一次，望法官念我初犯，从轻处罚。”此语一出，富婆在厅下大喊：“我俩同居多年，他强奸我足有几百次了！”结果，富婆不打自招，青年被判无罪，也由此摆脱了富婆的纠缠，与那女子建立起自己的家庭。　　④投其所好，满足欲求，戴高帽。　　俗话说得好，你要是给了一个人足够的绳子，他终将悬梁自尽。给他机会，他便会自食败果。他会不断地流露出供你将他将死的要素。新官上任时，在内有自己的家人伴随，在外则有官吏和师爷们，他们这些人没有哪个不想找个机会尝试一下。一旦有漏子可钻，他们就会蜂拥而上，见机而动。如果当官的喜欢得利，他们便让他获利；当官的如果好色，他们就让他占有各色美女。总之，每一件事情，都投其所好，从而在暗中抓住了当官者的把柄。后来，当官的虽然后悔了，醒悟了，但却由于授人以柄，迫不得已受这帮人的要挟和控制。　　从以上的招数看来，要人情操纵目如，占据主动，许多时候要多种技巧并用，可谓人际情场上的“立体战争”。　　4.没有把辆就造一个　　30年代，曾任二十五军军长兼贵州省主席的王家烈，名义上服从蒋介石，实际上独霸贵州大权，抵制蒋介石势力渗入。蒋介石为了控制贵州大权，曾采用一些办法，把王家烈调出贵州，使他失去依托。但王家烈也并非无能之辈，无论如何不离老巢。于是，蒋介石设计了一个调虎离山的诡计。　　1935年5月的一天，蒋介石在武汉授意张学良协助他实施这一诡计。第二天，蒋介石乘专机飞往贵阳，张学良也驾着他的专机随落而去。到贵阳后，蒋介石称与张学良是到贵阳来玩的。次日，蒋与张要返回武汉，王家烈李贵州军政大员到机场送行。待蒋的专机起飞尼，张学良对王家烈说：“老王，你没有坐过我亲自开的飞机，你上来，我让你在高空看看贵阳的美景，然后再把你送下来。”王家烈完全没有防备，就上了飞机。飞机腾空而起，一直向北飞去。王家烈明知上当，也无可奈何。然后，蒋介石诡称王家烈剿共不力，立即命中央军开进贵州。　　王家烈被骗到武汉后，又被转送到南京，蒋介石给了他一个军事参议院中将参议的虚衔，从此在南京赋闲。蒋介石又任命其亲信天中信为贵州省主席，将王家烈的亲信全部撤换。对的他军进行彻底改编，将大部分军官降职、撤换。至此，黔系势力被瓦解，贵州成了蒋介石的天下。　　蒋介石的调虎离山之计实质是制造了一个把柄。雄踞一方的黔系的把柄便是王家烈剿共不力，抓住了这个刀辆，整个部队便成了为蒋操纵的棋子了。蒋介石用飞机骗得人员，为自己制造了一个好把柄。　　说起制造把柄的技术来，明朝张居正用一个把柄安到两个人身上的手段，令人叹为观止。　　明神宗朱翊钧即位时才10岁，朝廷大权由三个人分拿，宫内有太监冯保，宫外有内阁大学士高拱和张居正。其中数张居正最为诡计多端，为了独揽大权，他想出一条一石二鸟的毒计。　　他先与高洪套近乎，拉关系，称兄道弟。明代一开始便接受唐宋两代宦官乱政的教训，前期对太监限制很严，太监名声不佳。高拱见张居正与自己亲近，自然喜不自禁，视为知己，遇事都与张居正商议。　　第一步成了，张居正就开始了第二步。他派一死党扮作太监模样，混进宫去，在上级的半路上装作要刺杀神家，众太监拿住刺客。但无论怎么审讯，那利客都不讲谁是主使。冯保无奈，只好向张居正求教。　　张居正装模作样地说：“这刺客扮作太监模样，分明是要嫁祸于您。权要大臣中，惩与谁有过结呢？”冯保想了一下，仅要大臣就是指张居正自己和高拱了。冯保想起高拱对自己轻蔑的眼光和与自己的几次争辩。分明是他想要整死自己。于是回去继续审问。　　回去升堂，冯保对刺客说：“我已知是高拱派你来的了。只要你招出高拱是主谋，我便不杀你，还保你做官。”刺客忙点头承认，画押写供。神宗见利客招供，心中生气，但念高洪是前朝老臣，于是暗示他告老隐退了。　　张居正又让制客翻供。神宗听说刺客翻供，亲自审问。刺客说原先的供词是一太监审问时教给自己说的。他指一下站在神宗身旁的冯保说：“就是他！”神宗嫌冯保拿刺杀皇上的案子当儿戏，竟用来作打击政敌的圈套，心中生厌，自此也疏远了冯保。　　张居正先造好了一个刺杀把柄，用离间计让冯保把它发在了高拱身上，搞倒高拱后又通过翻供，把把柄稍加修理又安在了冯保头上，实现了自己的夺权大计。　　5.吐露秘密必会授人以桥　　清朝雍正皇帝在位时，按察使王士俊被派到河东做官，正要离开京城时，大学主张廷玉把一个很强壮的佣人推荐给他。到任后，此人办事很老练，又谨慎，时间一长，王士俊很看重他，把他当作心腹使用。　　王士俊期满了准备回到京城去。这个佣人忽然要求告辞离去。王士俊非常奇怪，问他为什么要这样做。那人回答：“我是皇上的侍卫某某。皇上叫我跟着你，你几年来做官，没有什么大差错。我先行一步回京城去禀报皇上，替你先说几句好话。”王士俊听后吓坏了，好多天一想到这件事两腿就直发抖。幸亏自己没有亏待过这人，多吓人哪！要是对他不好，命就没了。　　为人处世，要像王士俊一样懂得矜持；交朋友也要有城府，否则会授人以柄，后患无穷。对于这一点某先生的体会颇深刻，值得分享：　　“矜持是很多人借以保持神秘赋力的法宝，但我却常常把捉不住，想想很亏的。心里本来有什么东西，你把它当做自己看家的内涵，放得很高看得很重，仿佛你就因为它而有资本，含蓄和深沉。可一旦说出，你就没了，而若给有城府的人掌握了你的内涵，他就在你面前更有资格矜持了。因为你把内心的一块领地出卖给了人家，人家有更大的内心势力可价了。他的大城府既然占据了制高点，他就可以在自家阳台上任意俯视你的小城府了，而且一览无余。这样，你便既不自主自在，又无神秘可言，自然也就显得不珍重峻！而假若你要回访别人，人家可是庭院深深深几许的，你根本没门。所以要谨防由于你的拱手相让‘丧权辱国’而导致别人对你的心灵殖民哦！”　　“初到一个新的人际环境，更要注意矜持和城府问题啦。因为这时候你极易发现人都是好的，于是被一团和气所述，全忘了逢人只说三分活的古训。相处日久，了解渐深，你看到了此方生活的底里，才会意识到你原来所识的只是人家的一个侧面，此时所见才是完完整整立体多面的人。于是，你会再考虑抽身回转，与他人保持一种距离以保护自己。但是，你把自己交出去，就等于把水泼出去了，收不回来的。这样，以后你能平平衡衡地与人保持一种相等的距离吗？不可能。别人往你这儿来是长驱直入，作往别人那儿去，却是寸步难行。没办法哟！你只好带着满身的扉子，疙疙瘩瘩地生活在这些人中间，这也许就是张爱玲所说的啃咬性的小烦恼吧？”　　总之，袒露之心如一封摊开在众人面前的信，会使你受人摆布。对人交心是危险的，因为你有了让人控制的把柄，会成为任人驱使的奴隶而不能自主。在现实生活中，不是所有的悄悄话都能长久悄悄下去。有以下三种话即便“悄悄地‘也不能说：　　①捕风捉影的话不要说。捉贼要赃，拿奸要双，这就要求我们说话办事要有真凭实据，如果我们向对方说的悄悄话，如风如影，纯属无稽之谈，那是很危险的，尤其是对一个人的隐私更是不可在私下信口开河，胡编乱造。如你说，某男与某女（均有家室）在街道的树荫下拥抱亲吻，那情景真比演电影还卖力。若被听者传出，当事人可能恨你骂你，伺机报复你，甚至当面计较，对抗，要你说出个所以然来，你怎么说呢？把悄悄话再说一遍，请拿出证据来！你当时又没有摄像，又没有录音，怎么能够证明某男与某女曾有这种热烈的表演呢？只有掌嘴一门！不赔礼道歉还行么？人家本有如此这般的举动，而你并无证据，这样的悄悄话，属捕风捉影一类，是万万说不得的。人心难测，不一定对，但不无道理，我们说悄悄话也不能只图一时痛快，而不计后果。　　②违纪泄密的话不要说。小至单位大至一个国家在一定时期，一定范围内都有秘密，我们只能守口如瓶，不可泄露。有的人轻薄，无纪律性，就私下把机密“悄悄”出去了，弄得一传十，十传百，家喻户晓，有些心术不正的人如获至宝，拿去作为谋利的敲门砖，给单位乃至国家造成严重损失。即使诸如涉及人事变动的内部新闻，你也不要去向有关的人说悄悄话，万一中途有变，你如何去安抚别人呢？如果为此而闹出了矛盾谁负责呢？向亲友泄秘，不是害人便是害己。你一片热心向他说了悄悄话，他可能认为这是泄露机密，于是，他当面批评、指责你，甚至状告你，你的体面何在？有些人并不喜欢听那些悄悄话，他不领你的情，这就没有意思了。“多情应笑我，早生白发”，还是封锁感情，守口如瓶吧。　　③披露悄悄话的话也不要说。须知这世上有些人很怪，情投意合时无话不说，无情不表；一旦关系疏淡，稍有薄待，便反目成仇，无情无义，甚至添油加醋，不惜借此陷害，从而达到他不可告人的目的。殊不知，这些抖出悄悄话的人，也要吃亏的。我。们知道，悄悄话大多是在两人之间传播，试问，你一个人能够证明我有此一说吗？甚至对方出于愤怒会狠狠还击，跟编小说一样编出你的悄悄话，以十倍于你的兵力将你置于有口难辩的境地，纵然两败俱伤，也没有白白被你出卖。结果如何呢？你本是讨好卖乖，求名逐利，或发泄私愤，算计别人，不巧却被悄悄话所害。所以，假使你听了悄悄话，也没有必要往外抖，任何人在这个世上都有一片自由的天地，还是讲究信义，以善良为本，何必让人反咬一口呢？　　最后应该特别强调的是；讲秘密会陷你于不利，而听秘密同样也不安全。许多人因为分享了别人的秘密而不得善终。许多人打碎镜子，是因为镜子让他们看到了自己的丑陋。他们不能忍受那些见过他们丑相的人。假如你知道了别人不光彩的底细，别人看你的目光绝不会友善，尤其是有权有势的人，会找机会打击你。听秘密也是落人把柄，尤其注意不要与比你强大的人分享秘密。秘密，听不得，讲不得。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！