

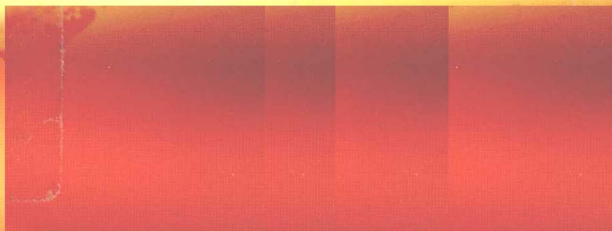
孙子兵法现代应用丛书

# 攻心

# 孙子兵法

中的

◎姜巍 陈梅倩 编著



农村读物出版社

孙子曰：

兵者，国之大事，死生之地，存亡之道。

故经之以

十一

天，三曰地，四曰地，存

者，可，死，存

阳，寒暑，刑也

士，孰，孰，明，吾，以，化

之，必，胜，留，之，将，不，听，言，计。

孙子兵法现代应用丛书

# 攻心中的孙子兵法

姜 巍 陈梅倩 编著



农村读物出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

攻心中的孙子兵法/姜巍, 陈梅倩编著. —北京: 农村  
读物出版社, 2010. 3

(孙子兵法现代应用丛书)

ISBN 978 - 7 - 5048 - 5317 - 2

I. 攻… II. ①姜…②陈… III. 孙子兵法—应用—人间  
交往 IV. C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 012668 号

---

责任编辑	马春辉 杨 洋
出 版	农村读物出版社 (北京市朝阳区农展馆北路 2 号 100125)
发 行	新华书店北京发行所
印 刷	中国农业出版社印刷厂
开 本	880mm×1230mm 1/32
印 张	6.25
字 数	144 千
版 次	2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月北京第 1 次印刷
印 数	1~6 000 册
定 价	15.00 元

---

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)



## 编者的话

《孙子兵法》是我国最早、也是最杰出的兵战之书，它不仅思想精邃、谋略奇妙、充满着深刻的哲理，而且在实战中创造了一个又一个惊人的经典战例，并成为我国一代又一代军事家成长的“兵经”。然而，长期以来，人们对于这部令人震撼的作品的来历，却是众说纷纭，莫衷一是。有人认为，此书是春秋后期的吴将孙武所撰，也有人认为此书为战国中期的齐国军师孙臆所修。早期的《商君书》和《韩非子》等书，把孙子兵法称为“孙武之书”，但并没有肯定它就是孙武所著，给后人留下了不少悬念。汉代司马迁的《史记·孙子吴起列传》则证实，历史上确有孙武与孙臆两人，而且各有兵书传世。《汉书·艺文志》中对此也有所印证，说“兵法”有“吴孙子”和“齐孙子”两种。之后，人们对孙子兵法来历的探讨、存疑，似乎仍在悄然继续，到了宋朝这种猜测和争议则显得尤为激烈，一些学者认为，此书源于孙武，而成于孙臆，根据的是书上所记载的战例多为战国时期，即使孙武再有妙算的本领，也不会对战国时期的战例预见得那么翔实；而后来日本的一个名叫斋藤拙堂的学者，在他的《孙子辨》中则干脆说孙武与孙臆

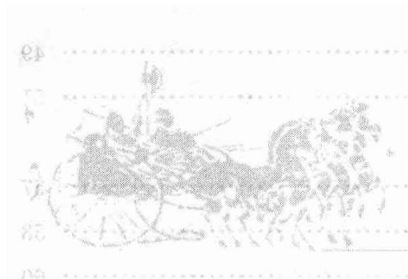


就是一个人，按现代人的说法，孙臆不过是孙武的一个“笔名”而已。那么，《孙子兵法》到底是孙武所撰还是孙臆所写，还是这两个人本是一人？我们想，这个问题还是留给学者们去探究讨论，而这套“孙子兵法现代应用丛书”所撰述的目的，就是如何从两千多年前诞生的《孙子兵法》中，努力发掘实战中克敌制胜的要领，并巧妙地运用《孙子兵法》实现自己的目标，达成自己的志愿。

事实上，随着漫长的时空变化，《孙子兵法》的影响力不但没有削弱，反而被大大地发掘和推广着。人们惊喜地发现，《孙子兵法》不仅仅适用于战争，而且更适用于现代人的生活、商务运作、科学研究等各个方面，兵法中的虚虚实实，真真假假，优形利势等变术，让人茅塞顿开，深获其益，解决了现实中人们的许多困惑，大有山水轮转、柳暗花明之感。

让人感到更有意思的是，这部兵书，不但为中国人所用，而且还成了各国人士所喜爱研读的上佳作品。据说唐朝时，《孙子兵法》传入日本，就立刻引起日本各界人士的广泛关注和极大兴趣，他们不惜花费很大的精力和财力，对此书进行深入钻研、注释和讲解。博大精深的《孙子兵法》给这个岛国的变革，不断地注入新的氧气和活力。商人用它来发财，兵家用它来作战，经营者用它来管理，科学家用它来破译难题等等，可谓是“无所不用其极”了。后来《孙子兵法》又传到欧美等国，遂被翻译成数十种文字。令人惊叹的是，这些欧美





# 目 录

## 始计篇

把握其势	因势利导法	4
实而备之	避重就轻法	6
博取好感	赞扬攻心法	8
融洽感情	平易近人法	9
循序渐进	层层逼近法	11
强弱互换	真假兼用法	14
以诚待人	恭维攻心法	15
投其所好	卑而骄之法	17
坐收渔利	亲而离之法	20
施以小贿	利而诱之法	22
心领神会	动作感人法	24

## 作战篇

把握感情	情绪感染法	30
------	-------	----

## 谋攻篇

攻心为上	不战屈人法	38
威慑攻心	不战自退法	40
打破砂锅	发问攻心法	43

## 军形篇

创造条件	先胜后战法	48
------	-------	----



攻守有度	善攻善守法	49
自我保存	机智变通法	51
<b>兵势篇</b>		
出敌不意	出奇制胜法	57
以利动之	欲擒故纵法	58
以实击虚	以强击弱法	60
以假乱真	示形诱敌法	62
择人任势	扬长避短法	64
是假似真	以假乱真法	66
潜移默化	示形攻心法	68
自圆其说	应付自如法	70
借助媒介	示形诱导法	72
借助外力	分数攻心法	74
<b>虚实篇</b>		
以众击寡	集中精力法	80
灵活思辨	践墨随敌法	81
随机应变	入乡随俗法	84
投石问路	试探虚实法	86
巧钻空子	避实击虚法	89
打草惊蛇	火力侦察法	91
有意重复	反复强调法	92
避实击虚	虚实相间法	94
沟通情感	换题引入法	96
缘物生情	借物寓意法	98
进退维谷	二难相困法	99
处静观动	无形无声法	101
<b>军争篇</b>		





夺气夺心	心战为上法	110
留有余地	分寸掌握法	111
察言观行	海底探月法	112
和谐统一	整体纳入法	114
适当让步	以退为进法	115
<b>九变篇</b>		
在利思害	化害为利法	121
洞明其性	因人施对法	123
打动人心	避逆取顺法	124
全局为先	权衡得失法	126
认识自己	自我信任法	128
<b>行军篇</b>		
捕捉目标	直接观察法	135
推心置腹	以诚感人法	137
理利相济	以理服人法	139
料敌如神	明辨是非法	141
攻心用谋	见微知著法	142
<b>地形篇</b>		
令行通畅	严纪飭风法	148
治兵服众	仁爱攻心法	149
<b>九地篇</b>		
开门见山	直中要害法	158
顺佯敌意	投其所好法	160
寻找战机	乘间击瑕法	161
屈伸之利	心理平衡法	162
触及心灵	情感刺激法	164
与人为善	友善感人法	166



示假隐真	瞒天过海法 .....	167
装笨卖傻	大智若愚法 .....	169
临危反胜	精神刺激法 .....	171
<b>火攻篇</b>		
怒愠不战	迁微就著法 .....	176
制怒制喜	自我克制法 .....	177
<b>用间篇</b>		
以毒攻毒	推谬攻心法 .....	184
知己知彼	因人攻心法 .....	185
谣言中伤	攻心夺人法 .....	187



## 始计篇

### 【原文】

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。故经之以五事，校之以计而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。道者，令民与上同意，故可与之死，可与之生而不畏危也；天者，阴阳、寒暑、时制也。地者，高下、远近、险易、广狭、死生也；将者，智、信、仁、勇、严也；法者，曲制、官道、主用也。凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。故校之以计，而索其情。曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。计利以听，乃为之势，以佐其外。势者，因利而制权也。兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。



## 【译文】

孙子说，战争是国家的大事，它关系到生死存亡，是不可不认真考察研究的。

所以，要从以下五个方面去分析研究，比较敌对双方的各种条件，从中探索战争胜负的情形：一是道，二是天，三是地，四是将，五是法。所谓“道”，就是要使民众与国君的意愿相一致。这样，民众在战争中就可以为国君出生入死不怕危险。所谓“天”就是指昼夜、晴雨、寒冷、炎热、四季的变化。所谓“地”，就是指路程的远近，地势的险阻或平坦，作战地域的宽广或狭窄，地形是否利于攻守进退。所谓“将”，是指将帅的智谋才能，赏罚有信，爱护士卒，勇敢果断，军纪严明。所谓“法”，是指军队组织编制，将吏的统辖管理和职责区分，军用物资的供应和管理等规定。

以上五个方面，将帅们不能不知道。然而，只有深刻了解、确实掌握才能打胜仗，否则就不能取胜。因此，比较敌对双方的各种条件，来探求战争胜负的规律，就是说：哪一国的国君政治贤明，哪一方将帅有指挥才能，哪一方占据比较有利的天时地利条件，哪一方的法令能切实贯彻执行；哪一方的军队实力强大，哪一方的士卒训练有素，哪一方赏罚严明，我们据此分析对比，就可以判明谁胜谁负了。

如果能听从我的计谋，指挥作战一定胜利，我就留下；如果不听从我的计谋，作战一定失败，我就离去。

有利的计谋已被采纳，还要设法造“势”，以辅助作战的进行。所谓“势”，就是根据情况是否有利而采取相应的行动。

用兵打仗是一种诡诈的行为。所以，能打而装作不能打，要



打而装作不要打，要向近处行动，而装作向远处行动，要向远处行动，而装作向近处行动。对于贪利的敌人，要用小利引诱；对于处于混乱状态的敌人，要乘机攻击；对于力量充实的敌人，要加倍防备；对于强大的敌人，要暂时避开；对于易怒的敌人，要用挑逗的办法去激怒它；对于鄙视我方的敌人，要使其更加骄傲；对于休整得充分的敌人，要设法使其疲劳；对于内部和睦相处的敌人，要设法离间。要在敌人无准备的状态下实施攻击，要在敌人意想不到的情况下采取行动。这就是军事家取胜的奥妙所在，不能事先呆板地加以具体规定。

在开战之前，“庙算”能够胜过敌人的，是因为谋划准备充分；开战之前，“庙算”不能胜过敌人的，是因为谋划准备不足。谋划准备充分就能胜利，谋划准备不足就要失败，更何况没有谋划准备呢？我们以此去分析考察，胜负就可以预见。





## 把握其势 因势利导法

《孙子兵法·始计篇》中说：“势者，因利而制权也。”这句话的意思是说，所谓势，就是权衡利弊得失而采取灵活的措施，无须墨守成规，以达到有利于我的态势。这就是因势利导法。

因势利导法就是顺着事情的发展趋势，向自己所希望的方向引导，以达到所希望的目的和方法。这种方法应用到攻心中，就会有效地引导他人的心理，有目的地朝着自己所需的方向发展。

维吾尔族民族传说中有个神奇人物，他叫阿凡提，他以机智和风趣令人喜欢。他经常用他那智慧的语言技巧，伸张正义，惩治邪恶，被不少维吾尔人看做是他们的救星。

据说当地有一个令人憎恶特别贪婪的土财主，阿凡提为了打击他的贪占品性，决定给他点颜色瞧瞧，让他好好地吃一次大苦头。一天早晨，阿凡提来到他的家里，要向他借一口锅，土财主当然不肯，后来，他要求把阿凡提的小毛驴留下做抵押，才肯借给阿凡提。

阿凡提用了一天锅后，第二天早晨来还锅时还带了一只小锅。土财主纳闷地问道：“你干吗还带了这么一个小锅来呢？”

阿凡提神秘兮兮地凑在土财主的耳边说：“大老爷，你可能忽视了，昨天你借给我的锅是一只怀了孕的锅，早上我到你这儿来的时候，它刚好生了一只小锅，我想他仍然应该归你所有才是，所以就一并带来了。”

财主不是傻瓜，他不会相信锅会生孩子的，但他相信阿凡提一定是个蠢货，并且从他的身上看到生财之道。于是，土财主装模作样地说：“啊！是啊！我当时借给你锅时，它是正在怀孕呢！”



财主接过锅后，阿凡提牵着小毛驴刚到门口，就听到身后的土财主对他说：

“阿凡提，今后若要借什么东西，就尽管来好了。”

打那以后，阿凡提每次借东西，都会带给土财主一件东西，使他高兴得不得了，可心里却在嘲笑着阿凡提。

一个月过去，一次阿凡提愁眉苦脸地对土财主说：

“大老爷，我母亲病重，想借你祖传的那口金锅给母亲煎药。据说用这样的锅煎出的药疗效特好。”

土财主一想，这次他一定能得到两口金锅，便毫不迟疑地把金锅借给了阿凡提。

谁知阿凡提拿到金锅后一去不返，这可急坏了土财主，决定亲自来到阿凡提家讨要。他刚走出家门，只见阿凡提气喘吁吁地跑来说：

“大老爷，不好啦，那天你借给我的金锅因难产而死了！”

土财主一听就知道阿凡提在撒谎，眼睛一瞪骂道：“胡说八道！锅怎么会难产，而且怎么会死呢。”

阿凡提立即高声说道：“大老爷，你既然相信锅会生小孩，难道你就不相信它会因难产而死吗？！”

这个贪婪的土财主，立刻被阿凡提问得哑口无言，他不仅失去了一口金锅，而且还被人们所耻笑。

聪明的阿凡提在这里所用的就是因势利导法，既抓住了土财主贪婪的本性，给了他一些小恩惠，即“因势”，又使这土财主对他放弃戒心，这是“导”。因这种“势”而导，目的就是让那土财主吃亏上当。

所以，在使用因势利导法之前，要认真分析对方的顺承心理，即弄清对方对哪些东西感兴趣，这也叫观势。只有看准了势，才能决定如何引导，这是必不可少的重要一步。



在引导过程中，主要就是善于引，即抓住“势”中有利于达到自己目的的东西加以发挥、引申，以达到目的，所以，因势利导之“势”，仅仅是借用，而不单是迎合，目的还在于导出所需要的结果。

### 核心提示：

知道对方喜欢什么，可以说就找到了攻心的方向，就知道用什么办法打动对方，这就是因势利导法。只有这样，才能从中获得自己想要的东西。

## 实而备之 避重就轻法

《孙子兵法·始计篇》中说：“实而备之，强而避之。”这句话的意思是说，如果敌人实力雄厚，我方应处处设防以备不虞，敌强我弱时，则应避实就虚。

兵战如此，攻心亦是如此，避重就轻无论在兵战中还是在攻心中同样显得极其重要。

当我们上街买东西时，常常会有这样一种心理，即使是一辆标价为 199.99 元的自行车，也总觉得比 200 元一辆的便宜。

有时我们拿着 100 元钱上街买东西，一般不轻易用出去，总觉得 100 元钱数目不小，随便花掉太可惜，但一旦需要买什么东西用去几元钱后，剩下的钱就觉得花得快了，这就是避重就轻心理的反映。

避重就轻法，就是利用人们易于接受轻、小等轻度概念的心理，将接受对象化重为轻，化大为小，使之动心而欣然接受的方法。

在美国纽约，有一家“九毫九商店”。这里出售的大部分商品单价都是 99 美分，这家商店的销售业绩极好。





有一位菜农，他出售的西红柿 500 克 2.99 元、大葱 1.29 元、黄瓜 2.79 元、土豆 0.89 分。

别人问他为啥卖价不凑个整数，也好算账，他说：

“顾客对一分钱也要掂一掂，都说我卖的菜新鲜又便宜，其实和其他菜摊相比，只不过便宜一分钱。别人卖大葱 1.30 元 500 克，我只卖 1.29 元，顾客都抢着买我的。别人一天只能卖一车，我一天卖四车，利虽小一点，但卖多了，利就大了。”

这位菜农善于运用避重就轻的攻心谋略，故而生意兴隆。

利用人们所怀有的避重就轻的心理来针对性地启发他们，往往能收到好的效果，特别在商业经营方面。美国出售房屋、汽车、家用电器等大多采用分期付款的形式，这除了适合人们的支付能力之外，也是利用人们易于接受的避重就轻的心理。如果忽略了这一点就有可能把事情办糟，甚至还会出大乱子。

战国时有一个叫中山的小国。一次国君设宴款待国内名人，当时羊肉羹不够喝了，有一个叫司马子期的人因没有喝到羊肉羹而怀恨在心，他悄悄地跑到楚国诱导楚王攻打中山国。

楚国在当时很强势，打一个中山国简直就是囊中取物。于是，楚国发兵，不到半个时辰就拿下了中山。中山国王在逃亡时，发现身后有两个持茅的人紧紧地跟着他，惊慌问道：“你们要干什么？”

那两人答道：“大王不记得了？从前有个人因获得大王赐予的一壶食物而没有饿死，那人就是我们的父亲啊。父亲临死前告诉我们，如果中山国有事，一定要竭尽全力保护国王。”中山国王听后，不由得感叹道：“怨不期深浅，其于伤心。我以一杯羊肉羹而失国矣！”意思是说，所给的不在乎多少数量，而在于别人是否需要。有怨不在乎深浅，而在于是否伤了他人的心。我因