

刘世
孙黎 主编

现代人谋略术



一本告诉你怎样把机智加入冒险的书；
一本教你学会创造性地捕捉时机的书；
一本让你形成独特的成功风格的书；
一本指导你人生选择的书……

现代人谋略术

刘世孙黎 主编

李庆四 王润泽 编著
王丽明 刘峰

中国统计出版社

(京)新登字 041 号

现代人谋略术

XIANDAI REN MOULUE SHU

刘世 孙黎 主编

李庆四 王润泽 编著

王丽明 刘峰

*

中国统计出版社出版

湖南湘潭市彩色印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开本 7 印张 15 万字

1992 年 9 月第 1 版 1992 年 9 月湖南湘潭第 1 次印刷

印数:1—20000

ISBN7-5037-0870-0/F·385

定价:3.60 元

引言 人生好比上战场

这世界从来就不是绝对的美好，有机遇也有挑战，有幸运也有灾难，可为什么有人却左右逢源，有人却万事蹉跎？

这世界从来就不是绝对的公平，人和人之间太难在一条起跑线上竞争，但为什么有人却后来居上，有人却潮头落马？

一跤跌到青云里的运气毕竟太少了！成功者自有成功者的道理，失败者也有失败者的原因。

常言道：人生好比上战场！

无谋，则平庸一生；无略，则失败一生；无术，则困扰一生。

朋友，你为什么优柔寡断？你为什么刚愎自用？你为什么因小失大？你为什么顾此失彼？你为什么事事很难顺心？你为什么处处总有阻力？你为什么老是坐失良机？你为什么总当事后诸葛亮？你为什么和领导搞不好关系？你为什么和群众搞不好关系？你为什么做事事半功倍，费力不讨好？你为什么做生意老亏本，急得要自杀？你为什么一晚做十二个梦不得天亮？你为什么聪明反被聪明误？

.....

归根结蒂一句话，你还缺少人生的谋略术！

《现代人谋略术》就是一本告诉你怎样把机智加入冒险的书；一本教你学会创造性地捕捉时机的书；一本帮助你处变不惊智慧生存的书；一本让你形成独特的成功风格的书；一本指导你人生选择的书……

“你有千军与万马，我有天机握手中；任你飞瀑落千尺，收入潭底静无声。”人生的谋略术，不仅是获取成功的手段，更是一种人生的境界！

现代社会是一个全方位开放性的社会，信息多，效率高，变化快，它要求自己的成员首先必须从观念上进入这个社会。美国著名刊物《未来学家》曾撰文指出，现代人类的前景基本取决于五大新观念：

- ①生存的全球观念；
- ②知识使用观念；
- ③制度重建观念；
- ④自我重新认识观念；
- ⑤人际间的理解观念。

《现代人谋略术》就是建立在这五种观念上的人生总策划、大方略、妙手段。它要求我们必须首先从狭义的人生追求中解脱出来。

跳出狭义的人生追求的小圈子，你会发现这世界原来条条道路通罗马！

(38)		辉映扣一	0 部
(48)		董氏的“语言”	11 木
(58)		朱某地路部的制军事平定战史	12 木
(58)		目 录	13 木
(68)		国博台及部面商吉书武部	14 木
(88)		“吉林会客内”的“外味”主典整整大	15 木
(88)			
(18)	引言	人生好比上战场	(1)

谋一 知己知彼 百战百胜

——如何收集情报判断形势

(28)	略 A	气候分析	(2)
(38)	术 1	日本汽车的成功和英国飞机的失败	(4)
(40)	术 2	新娘的身份和寡妇的身份	(5)
(52)	术 3	第一次可口可乐大战	(6)
(62)	术 4	“麦凯 66 问”的奥妙	(8)
(72)	术 5	使卡斯特罗眼睛发亮	(10)

(82)	略 B	目标与“潮”	(12)
(92)	术 6	七万人对九万人的胜利	(13)
(102)	术 7	第二次可口可乐大战	
(112)	术 8	挤走瑞士人	
(122)	术 9	洛克菲勒和“黑金”的历史	
(132)	术 10	杉木公园的奇迹	

略 C	一叶知秋	(23)
术 11	“自知”的力量	(24)
术 12	伏龙芝军事学院的情报收集术	(26)
术 13	恐慌席卷日本石油界之时	(28)
术 14	抢在讣告前面的死亡新闻	(30)
术 15	“大趋势先生”和他的“内容分析法”	(32)
术 16	小小银球撞开中美两国大门	(34)

谋二 不鸣则已 一鸣惊人

——怎样捕捉和创造机遇

(38)

略 D 信息交合

(39)

术 17 大象的爱情和吴敏的信息

(40)

术 18 国际市场 92 流行变色毛线

(42)

术 19 猪·狗·红太阳·皮鞋推销员

(43)

术 20 布什和萨达姆谁的心理压力大

(45)

术 21 街上流行“黑牡丹”

(46)

略 E 攫取时机

(49)

术 22 “她就是郝思嘉”

(49)

术 23 布什内尔被钱理了起来

(51)

术 24 洁银牙膏的胜利

(52)

术 25 把游人装入笼子里

(54)

术 26 跨越卢比康河

(55)

术 27 钻石就在你脚下

(57)

略 F	脱颖而出	(58)
术 28	“我爱我的糊涂妈”	(59)
术 29	华盛顿警察紧急出动	(61)
术 30	有把瑞士刀就够了	(63)
术 31	做加法的漫画家	(64)
术 32	“导购大姐”战胜“导购小姐”	(66)
术 33	高考状元的成功秘诀	(68)

谋三 审时度势 相时而动

——如何运筹和控制时间 (71)

略 G	消除时差	(72)
术 34	错失时机的总统候选人	(73)
术 35	快半拍的企业家	(76)
术 36	“有胆有识”还得“有识有胆”	(78)
术 37	购买摩托车厂的“摩托速度”	(78)

略 H	引而不发	(81)
术 38	加勒比海的导弹危机	(82)
术 39	同“有的是时间”的人谈判	(83)
术 40	让对手回到谈判桌上来	(86)
术 41	硬碰“硬”的发明	(88)
术 42	构筑“海上帝国”的人	(90)
术 43	走半步的行动家	(92)

略 I	势涨势消	(94)
术 44	攻占苏伊士运河	(95)
术 45	小企业的缓兵之计	(98)
术 46	未任总理而行使总理权利的人	(100)
术 47	“扩张激流”原理与希特勒的“闪电战”	(102)
术 48	同一天举行的两次总统宣誓	(104)

谋四 微乎无形 神乎无声

——如何用“诡”和怎样识“诡”

略 J	示形欺敌	(107)
术 49	“猝然”打响的海湾战争	(108)
术 50	神秘的“AF”	(110)
术 51	智取“女神”的意大利队	(111)
术 52	“肉馅”的致命诱惑	(113)
术 53	欺骗希特勒的“电子兵”	(116)

略 K	虚实莫测	(119)
术 54	“火星人”入侵地球	(120)
术 55	“名誉问题”	(122)
术 56	刘伯承的葫芦兵计	(124)
术 57	一幅神秘的画——“卡夫丁峡谷”	(125)

略 L	明察秋毫	(128)
术 58	一封从“医院”里寄来的情书	(130)
术 59	“把握作战”和“把握突破”	(133)
术 60	“这可能完全是您的错”	(135)
术 61	仁川登陆的未卜先知	(137)
术 62	“影业皇帝”的移情别恋	(139)
术 63	抓住命运女神衣襟的外交家	141)

谋五 信盖天下 谋成其大

——怎样利用人和组织人

略 M	镇、果、疑、信	(145)
术 64	鲁宾斯坦成功的“香肠”	(146)
术 65	周恩来与史密斯的轶事	(148)
术 66	松下幸之助风格	(149)
术 67	送酒给那些没有打过胜仗的将军	(150)
术 68	不找替罪羊的艾森豪威尔	(151)
术 69	谭震林写检讨	(153)

略 N	推销自己	(155)
术 70	八百伴品格	(156)
术 71	推销之王的推销经	(158)
术 72	耍戏法的教授	(160)
术 73	没有商品的广告	(162)
术 74	“教授”与投资公司	(163)

略 O	效率运行	(165)
术 75	舞蹈、戏剧和“跳水王子”	(166)
术 76	机制的秘密	(169)
术 77	向史无前例的经济大萧条挑战	(172)
术 78	和原子弹同等威力的武器	(175)
术 79	长征火箭背后的秘密	(176)
术 80	敌人能给我们运粮草吗	(178)

谋六 屈伸自如 以柔克刚

——如何逆境生存并使之顺转

略 P	智慧生存	(182)
术 81	挫折象大蒜	(184)
术 82	聂卫平说：“我要翻本”	(185)
术 83	女子香烟·万宝路·男子汉的形象	(186)
术 84	他山之石能解自身之忧	(188)

略 Q	避实就虚	(190)
术 85	跌入桃色新闻潮的总统候选人	(192)
术 86	里根的转移焦点法	(194)
术 87	“超级爸爸”和婴儿尿垫	(195)
术 88	没有永恒的敌人	(197)

略 R	柳暗花明	(199)
术 89	“一条半腿”创奇迹	(200)
术 90	叶利钦的竞选策略	(202)
术 91	“土豆时装”征服巴黎	(204)
术 92	抓住成功之手	(205)
术 93	放弃莫斯科	(207)
术 94	通天大道九千九百九十九	(209)
跋		(212)

谋一

知己知彼 百战百胜

——如何收集情报判断形势

古代希腊有这样—个传说：雅典的勇士忒修斯去寻找他失散的父亲，受到克里特王弥诺修的阻拦：要忒修斯帮助他杀死一个怪物才能放行。这个怪物躲在一个建筑得非常复杂的迷宫里面。很多勇士进去以后就再也没有出来。怎样才能走通这个迷宫呢？聪明的忒修斯想了一个办法：他除了带上他的利剑，还带上了一个线团进入迷宫，一边走一边不断地放线。这样他就知道哪些路是已经走过的，而哪些路是未走的。最后，他终于走出了迷宫，找到了怪物并杀死了它。

当你刚刚走进谋略世界的时候，你会发现谋略似乎也是一个很大的迷宫！是啊，谋略这东西确实太深奥了！但是，本书将告诉你，作为高级智慧的谋略，并不是高不可攀的。它是有章可循的。

如何找到谋略的入口呢？概括起来，无非是这么几个过程：确定目标；收集情报；抓住机会；优化选择；运筹时间，随机应变；柳暗花明，—举成功。在这一过程中，确定目标，收集情报是“谋略”的起点。那么，就让我们从情报的收集和情报的分析这个线头开始走入谋略的迷宫吧。

略 A 气候分析

指挥员正确的部署来源于正确的决心，正确的决心来源于正确的判断，正确的判断来源于周到的和必要的侦察，和对于各种侦察材料联系起来的思索。

——毛泽东
在水中行走的秘诀是知道水底的石头。

——西方谚语

1992年1月，美国总统布什访问日本时突然在宴会上昏倒，说是感冒，其实是焦虑过度；为美国与日本的贸易摩擦，尤其是日本汽车大肆占领美国市场而忧虑；

迈克尔·克里顿的新书《升起的太阳》，这本以反日为目的的文学作品的发表，顿时跃为全国畅销书首位；

美国对崛起的富有经济实力的日本越来越怀有戒心，加上西欧的不再听任摆布，“唯美国是尊”的梦正在悄悄破碎……

这时，美国雪佛莱汽车公司推出了一系列与汽车性能完全无关的广告。这些广告的主题只有一个：“爱国主义”。

在一系列的电视台广告中，反复强调雪佛莱就是美国，美国就是雪佛莱。其中的一个获CLIO大奖的电视广告，在整整一分钟的广告中不停地向观众展示美国国旗，以慢镜头描绘各种感

人场面：美国人民的工作、生活情况，不时地插入雪佛莱汽车的图象，从加利福尼亚到纽约，全美的三十多处著名的风景在广告中不断展现。在观众中获得巨大的反响。

近十年来，美国在经济等多方面纷纷受到其它各国的挑战，作为一个经济、军事大国的地位受到威胁。这种压力使不少美国人感到失落，他们极需、极愿重温过去兴旺发达大美国主义的美梦，雪佛莱的广告正是迎合了这一批消费者的心理需求。“美国，美国——雪佛莱”的广告不提及任何汽车性能，而是反复强调伟大的美国了不起。这种感情的呼吁使很大部分雪佛莱车的购买者既买了一辆汽车，又满足了爱国主义的心愿。

雪佛莱汽车广告的成功正在于迎合了美国的“气候”。

对气候的考察，也就是对环境的各种情况的分析。这可以说是“谋略”的出发点。因为任何谋略都是在一定的情势下产生的。没有对这情势的了解与分析，就会象不适应气候的植物一样，最后只能死亡。气候分析，也就是通过情报的收集，分析和预测，清楚自身所处的环境和在环境中的地位。从而决定生存与发展的最优策略和行动。

因此，“气候分析”的首要课题便是搜集情报。

古往今来战争几千年，凡卓有成效的指挥家，无一不把侦察情况视为自己的“耳目”，委派以最信赖的人员，给以最优厚的犒赏，去从事军中最为机密的侦察情报工作。

1982年以黎战争爆发前几个月的一个黄昏，以色列国防部长所里尔·沙龙悄悄出现在贝鲁特一个高层楼顶的平台上。落日的余辉照着他肥胖的身躯，他一动不动地站在那里，用狡黠的目光窥探着一切。一连两天，他躲过巴勒斯坦解放武装力量的严密控制，象幽灵一样走遍了整个城市，对每一条街道，每一个重要建筑物作了细致的观察，几个月后，他率领的以色列部队就

攻占了这个巴解组织的基地。

军事如此，在科技发展和经济竞争中，积极收集情报，科学地进行分析预测，从而达到对“气候”的掌握同样是取得成功的基础。

术 1 日本汽车的成功和英国飞机的失败

日本汽车起步较晚，但他们注重情报的分析和预测，终于成功地打入美国市场。

日本丰田汽车公司的调查部很早就注意到中东石油危机所引起的能源危机问题。他们通过对各种信息的分析研究，预测到能源危机不可避免地要影响到汽车市场及每个人的消费水平和习惯。在这种“气候”下，省油、廉价、减少废气污染的小型汽车将是发展的必然趋势。只有生产出这种小型汽车，才能在竞争中取胜。从此，每爆发一次能源危机，日本汽车就畅销一次。最后，一举打入美国市场，曾一度几乎将美国汽车业挤垮。

相反，同样在能源危机的“气候”下，英法联合研制“协和式”超音速高级民航客机却失败了。

1962年，英法开始联合研制“协和式”飞机。他们只是根据当时的标准，追求快速、豪华和舒适，而没有很好分析“气候”的变化趋势，没能很好地分析在飞机研制过程中人们对民航标准的要求可能发生的变化，即没有搞好“气象预报”。结果，历时十五年，耗资数十亿，终于在1975年研制成功。然而，十几年光阴的流逝，能源危机、生态危机等威胁着整个世界，乘客和航空公司都因之而改变了民航客机的要求：乘客希望票价不太昂贵和乘坐安全，而对豪华和高速并不苛求；航空公司则希望节省能源，减少噪音污染，多载旅客。这样一来，耗费十几年心血和巨资

研制出的先进飞机，由于不符合时代要求而遭到冷落。

十几年光阴及数十亿巨款如此付之东流。

对情报的这种嗅觉，决定了你进入谋略大门时，是走向成功一边，还是迈向失败的一方。美国前总统卡特在1979年美国图书馆和情报工作的白宫会议上发言说：“情报象我们呼吸的空气一样，是国家资源，精确有用的情报对国家和个人来说，如同氧气对于我们的健康和幸福那样必要。”

术2 新娘的身份和寡妇的身份

1982年冬，印度甘地家族的桑贾伊因自己驾驶飞机兜风失事身亡，其夫人玛尼卡为了摆脱婆婆——英迪拉·甘地夫人的控制，另立势力，就跑到桑贾伊的选区阿梅提做政治演说。这位能干聪明而又富于才智的年轻寡妇，面对着一群青年听众，巧妙地运用和发挥了女性特有的细致和敏锐的观察力和委婉动听的语言感染力，她一开头就说：

“我的朋友们、弟兄们、姐妹们，我第一次来这儿是以新娘的身份来请求你们的祝福；这次来是以寡妇的身份来请求你们的支持……”

玛尼卡的讲话马上被狂潮般的掌声打断，听众给予极大的同情和信任。

从这一例可见，“气候”并非是死板一块，而是谋略者可以参予改变的自然。这种改变的前提是建立在谋略者对“气候”的正确感知上的。同样，一次成功演讲的讲演者在演讲之前，必对听众的“气候”作一番了解和思考：自己所处的环境是和平的还是喜庆的，陌生的还是敌意的？自己的对象——听众是些什么样的人？由什么成分组成？玛尼卡很清楚这一点，她事先对演讲的