

世界上第一部关于心理战的著作

以《孙子兵法》解读心理掌控术

不但人人都能看得懂，而且人人都能用得上

最实用的《孙子兵法》，最有趣的心理掌控术

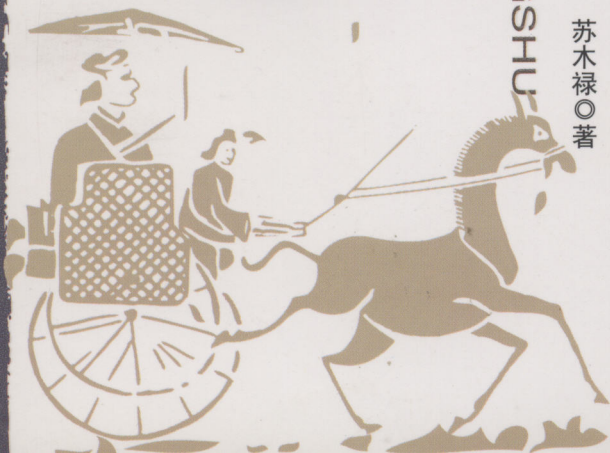
孙子兵法



SUNZIBINGFA
XINLI ZHANGKONGSHU

苏木禄◎著

掌控术



中国华侨出版社

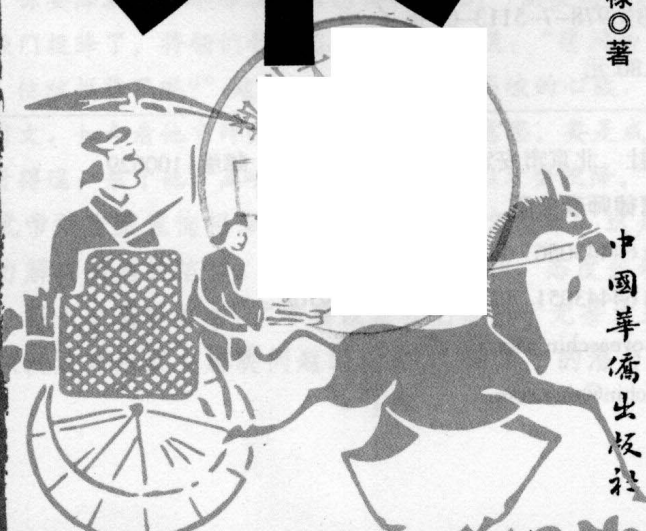
孙子兵法

心理

掌控术

苏木禄◎著

中国华侨出版社



图书在版编目(CIP)数据

孙子兵法心理掌控术 / 苏木禄著. —北京:中国华侨出版社,2010.3

ISBN 978-7-5113-0236-6

I. 孙... II. 苏... III. 孙子兵法—应用—人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 028786 号

● 孙子兵法心理掌控术

作 者 / 苏木禄

责任编辑 / 崔卓力

装帧设计 / 宇鸿堂

版式设计 / 岳春河

责任校对 / 雷一平

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 印张 / 16.5 字数 / 226 千字

印 刷 / 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 次 / 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0236-6

定 价 / 28.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

你是否曾经有过这样的困惑：为什么去超市会买下一堆打折却一时用不到的物品？为什么原本不想答应他人某事，却感到无法拒绝？为什么一本书定价30元你会认为太贵了而迟迟不肯掏钱，定价29.5元你却以为不贵并痛快地买回去……

其实，这些都是由于别人对你运用了心理战术的结果。所谓心理战术，就是谄熟并掌控对方的心理，从而达到自己的目的。

说到对他人施用心理战术，研究者认为中国的《孙子兵法》是最早提出心理战术的著作。“兵者，诡道也”，讲的就是如何利用人们普遍的心理特点，通过诱敌、示形、造势、震慑等一系列心理战术，掌控对方的心理，从而达到征服对方的目的。而“不战而屈人之兵”，则被公认为心理战术的最高成就。

听起来还是一头雾水？那么还是先让我们看一则运用《孙子兵法》的策略掌控他人心理从而赢得对局的经典战例吧。

东汉初年，汉光武帝刘秀派兵攻打据于高平城的隗嚣旧部高峻，但久攻不下，于是刘秀就派大将寇恂带着御旨去招降。

高峻派军师皇甫文到汉营谈判，皇甫文言辞强硬，态度傲慢。寇恂大怒，要杀皇甫文。诸将都劝说：“高峻有精兵数万人，据守陇道连年不下。他都快投降了你却要杀他的使者，恐怕不妥。”寇恂心知高峻此人反复无常，曾经降汉又叛汉，要杀杀他的锐气，于是不听劝告，当场杀了皇甫文，并让他的副使回去转告高峻：“你的军师因为无礼，已经被斩，你要降就降，不降就做好防御工事吧！”高峻闻听此言心里恐惧，就开城门投降了。将领们都向寇恂祝贺，问道：“请问为什么杀了他的使者，他就投降了呢？”寇恂说：“皇甫文是高峻的心腹，一切计策都来自皇甫文，如今看他言辞强硬，没有投降的意思。要是成全他，皇甫文就诡计得逞；杀了他，高峻就吓破胆了，所以才会投降。”

光武帝刘秀派寇恂招降，在高峻、皇甫文看来，这是汉朝方面想放弃以武力解决问题的信号，因此他们有恃无恐，态度强硬。而寇恂杀了皇甫文，等于向高峻宣布：“不要以为我们是出于无奈才来跟你讲和，其实我们从没放弃用武力解决问题的途径。”而其中的潜台词却是：“如果

你现在投降，还能争取宽大处理；但是如果被我打败，那时你想投降也晚了。”高峻听出了寇恂的潜台词，所以赶紧乖乖开城投降。《孙子兵法·谋攻篇》中说：“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。”我们从上面的故事中可以看到，高峻与皇甫文错误地判断了寇恂的心理，而寇恂准确地把握了高峻的心理，并把对抗的前景指给他看，同时通过心理震慑摧毁了高峻的抵抗意志，深得“不战而屈人之兵”之妙，因此说，虽然寇恂没有学过心理学，但他无疑是一个善于使用心理掌控术的高手。

如果你觉得上面所说无非刀光剑影鼓角箜鸣，离我们现实生活十万八千里，那么再让我们来看一个生活中的情境。比如员工要向上司提出加薪，一般会怎样提呢？常见的版本是员工以辞职来“威胁”老板，而如果老板认为多花点儿钱留住员工是值得的时候，就会给员工加薪。员工为了加薪而发出离职的威胁时，实际上用的是《孙子兵法》中说的“能而示之不能，用而示之不用”，即本意并非要辞职，但是给老板传递的信息却是将要辞职，并且让老板确信如果自己潜在的要求得不到满足，则真的就会辞职，那么老板通常都会满足员工的要求。在这一过程中，员工成功掌控老板的心理，最关键的一点则是要做到《孙子兵法》中所说的“知己知彼”——知己，是清楚地知道自己的实际价值；知彼，是知道老板也知道自己的实际价值。只有这样才能成功地达到目的，否则就会弄巧成拙。

看完了上面的事例及分析，你是否还认为《孙子兵法》单纯地只是一部军事著作呢？不错，一部《孙子兵法》，处处可见心理掌控术的精髓。“围师勿阙，穷寇勿追”告诉我们做事情要讲究分寸火候，如果逼人太甚则对方难免做困兽之斗，结果可能两败俱伤；“必死可杀，必生可虏，忿速可侮，廉洁可辱，爱民可烦”是告诉我们可以根据对方不同的心理弱点，采取不同的心战策略，从而达成不战而屈人之兵的目的……

哪怕你只想过平平淡淡的生活、从没想过人际关系的复杂，笔者认为学点儿《孙子兵法》、学点心理掌控术对你也是有益无害的。正如《孙子兵法》中所说：不要寄希望于对手不会来，而要依靠自己有备以待；不要寄希望于对手不会发动进攻，而要依靠自己有使对手无法攻破的防御力量（无恃其不来，恃吾有以待也；无恃其不攻，恃吾有所不可攻也）。

目 录

Contents

第一章 上下同欲者胜——获得他人支持的心理策略

要想成功地做一件事，自己的努力固然重要，但他人的支持更可令你事半功倍。成功者从来都不是一个人在战斗，然而如何才能获得他人支持却大有学问。你可知胡雪岩发迹的秘诀是什么？为什么有人说刘备的天下是哭出来的？怎样做才能让人“不忍相欺”……本章为你一一揭晓答案。《孙子兵法》云：上下同欲者胜。抓住人心，就把握了成功。

1. 胡雪岩的发迹与互惠心理 /2
2. 为什么刘备的天下是“哭”出来的 /6
3. 你学会贩卖希望了吗 /10
4. 请君入瓮，让对手成为你的同盟者 /13
5. “人不忍欺”的心理策略 /17
6. “免费品尝”，幕后有诡 /19



孙子兵法

心理掌控术

第二章 能而示之不能，用而示之不用——迷惑对手的心理策略

玩过扑克牌“诈金花”吗？可能你手上并没有一副好牌，但如果你敢“跟”，你照样会赢；也可能你手上的确是一副好牌，但如果一眼让他人看出，别人“PASS”了，你多好的牌也赢不大。所以孙子说，用兵打仗是一种诡诈的行为。能攻而装作不能攻，要用某人而装作不用他；想在近处行动，但要装作想在远处行动，想在远处行动而装作要在近处行动。总而言之——想尽所有办法把对方搞晕，让他不知道你的底牌是什么，这样你离胜利也就不远了。

1. 空城计，玩儿的就是让你不知深浅 /24
2. 树立强硬形象能给你带来哪些好处 /26
3. 交出控制权有时对你更有利 /30
4. 当你表示自己绝不妥协时，对方往往就会妥协 /33
5. 孙臆装傻与庞涓之死 /37

第三章 利而诱之，乱而取之——掌控他人的心理策略

林则徐有句名言叫“无欲则刚”，用时下颇为流行的一句话来解读，就是“不怕讲原则，只怕没爱好”。只要他有爱好，你就可以投其所好。用《孙子兵法》中的话讲就是——利而诱之，乱而取之。熟练运用这

一兵法原则，掌控他人心理绝不是什么难事。

1. 为什么男人下班就“失踪” /42
2. 主动退却也是一种智慧 /45
3. 撑死胆儿大的与饿死胆小的 /49
4. 消费积分中的诡道在哪里 /53
5. 人们更愿意相信希望看到的 /56
6. 走出纷争更容易实现自己的目的 /60

第四章 出其不意，攻其无备：利用惯性思维的心理策略

为什么小偷能在光天化日之下，雇了个搬家公司把他人家里搬空而没有人怀疑？因为人们不相信小偷的胆子会有这么大。你听说过一支舰队可以越过一座山再攻陷敌人的城堡吗？中世纪的穆罕默德二世就是用这种看似“不可能”的方法攻破君士坦丁堡的。最危险的地方有时最安全，对手自以为万无一失的地方，往往正是你的突破口。《孙子兵法》中说的“出其不意，攻其无备”、“出其所不趋，趋其所不意”，都正是告诉我们要善于利用他人的心理定势来战胜对方。

1. 常见不疑与见怪不怪 /65
2. 为什么最危险的地方反而最安全 /68
3. 最贵的就是最好的吗 /71
4. 主动示弱，麻痹对方 /74

5. “泰坦尼克号”是怎样撞上冰山的 /77

6. 顺风顺水好成功 /81

第五章 兵贵胜，不贵久——速战速决的心理策略

孙子认为，作战旷日持久，就会使军队疲惫、锐气挫伤，攻城就会耗尽力量。的确是这样，我们做事也都讲究一鼓作气。如果做一件事时间拖得过长，人的心理也就发生变化。为什么先斩后奏往往有效？为什么我们常说“长痛不如短痛”？为什么婚姻中会有“七年之痒”……无数的事实证明，有完美的开局，未必有完美的结尾，原因就在于如果过程太久，你的心理会发生一些奇妙的变化——如厌倦、懈怠、大意……这些都会使事情向着不利于你的方向发展。

1. “生米煮成熟饭”与“先斩后奏” /87

2. 为什么一鼓作气，再而衰，三而竭 /90

3. “斩首行动”为何能取得显著成效 /93

4. 七年之痒是怎样产生的 /96

5. 把目标分解才能让目标更容易实现 /99

6. 为什么“冤死不告状” /101

7. 长痛与短痛哪个更好 /104

8. 为什么有人受了挫折会一蹶不振 /106

第六章 不战而屈人之兵——威慑的心理策略

杀人一万，自损八千，如此得来的胜利过于惨痛，其实可被叫作“双输”，因此孙子提出：百战百胜，杀伤太多，不算是好中最好的；不战而使敌人屈服，才算是好中最好的。也就是“不战而屈人之兵”。有很多方法可以达到不战而屈人之兵的目的，但最有效的一种无疑是威慑——把对抗的前景指给对手看，让他不敢应战、乖乖投降。

1. 敲山镇虎与杀鸡儆猴 /111
2. 沉默也是一种攻心战术 /114
3. 是老虎就需要发威 /117
4. 怕什么就给他什么 /119
5. 威慑对手，也要留有余地 /122

第七章 将有五危——利用人性弱点的心理策略

每个人都会有心理弱点，针对不同性格人的弱点，你就能成功地对他人实施心理掌控。同时，知道自己有哪些性格上的弱点，你就可以避免被他人掌控。所以孙子说：知己知彼，百战不贻；不知彼而知己，一胜一负；不知彼不知己，每战必败。

1. 二桃杀三士，利用竞争心理使他人就范 /127



2. 高帽下的谦卑尽扫心理屏障 /129
3. 把坏消息变成好消息 /132
4. 一点一点地提出要求 /134
5. 没有不能分化的联盟 /137

第八章 置之死地而后生——让他人为你效力的心理策略

电影《投名状》中，为什么庞青云能够成功地号召几百兄弟不怕牺牲为他卖命？因为庞青云深谙这些兄弟们的心理，提出了“进舒城，抢钱，抢粮，抢女人！进舒城，抢钱，抢粮，抢地盘！”的口号。《孙子兵法》说，士兵的勇气是可以被逼出来的，士兵的激情是可以被“忽悠”出来的；领导的权威是靠赏罚分明获得的，领导的好名声是靠视卒如子获得的……这一切都符合心理学的原理。要驱使他人為自己效力，你要做的就是掌握这些心理学原理，并熟练运用它。

1. 激情是“忽悠”出来的 /142
2. 破釜沉舟、背水一战为什么能打胜仗 /145
3. 麦哲伦的成功说明了什么 /148
4. “跟我上”与“给我冲” /151
5. 重赏之下，必有勇夫；赏罚若明，其计必成 /154
6. 人们最容易受谁的影响 /157

第九章 不可怒而兴师——掌控情绪的心理策略

冲动是魔鬼。《三国演义》中，周瑜、关羽之死莫不缘于冲动——用现在的话说叫“不善于掌握自己的情绪”。相反，司马懿无疑是这方面的高手，诸葛亮送给他女人的衣裙以示羞辱激他出战，司马懿硬是不为所动，最后终于把诸葛亮拖死在了五丈原。从这一点来看，天下最终姓了“司马”绝非偶然。

1. “三气周瑜”与“二激司马” /161
2. 时刻保持冷静，冲动是魔鬼 /165
3. 改变不了世界，但可以改变自己的情绪 /168
4. 人到四十，应该为自己的脸负责 /171
5. 处理好心情，才能做好事情 /174

附录一 曹操所作的《〈孙子兵法〉序》 /179

附录二 《孙子兵法》全译及心理应用 /181

附录三 《史记·孙子吴起列传》之孙子部分 /246

第一章

上下同欲者胜——获得他人支持的心理策略

要想成功地做一件事，自己的努力固然重要，但他人的支持更令你事半功倍。成功者从来都不是一个人在战斗，然而如何才能获得他人支持却大有学问。你可知胡雪岩发迹的秘诀是什么？为什么有人说刘备的天下是哭出来的？怎样做才能让人“不忍相欺”……本章为你一一揭晓答案。《孙子兵法》云：上下同欲者胜。抓住人心，就把握了成功。

道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。

所谓“道”就是从政治上使民众与君主的思想一致，这样，民众就能与君主同生共患难，誓死效命，毫无二心。

——《孙子兵法·始计篇》

上下同欲者胜。

上下一心，同仇敌忾的，就会战胜敌人。

——《孙子兵法·谋攻篇》



1. 胡雪岩的发迹与互惠心理

熟知清朝红顶商人胡雪岩的人都知道他在刚发迹的时候，资助了一个穷书生王有龄。在王有龄当官之后，胡雪岩得到了不少的好处。可以说胡雪岩的“军功章”上有他的“四分之一”。但是最多也只有四分之一。胡雪岩的成功还有其他四分之三呢。这四分之三中有一点是非常重要的，那就是胡雪岩对他人心理的揣测与把握，能够从他人的角度来思考，将自己的利益与他人的利益结合起来，从而达到目的。

王有龄到浙江任海运局坐办任职的第一桩事情，就是运“漕米”到上海。这是一个肥差，也是一个苦差，做好了有功有利，而做不好，就会因为“延误军机”被严惩，他的前任就是因运送误期而丢掉脑袋的。王有龄去找胡雪岩给他想办法，胡雪岩给他想出一个“以商米代漕米，确保浙粮京运”的办法：先在上海找家大粮商，让他们先垫出一批米交差，交差后就不会误期了，然后再慢慢把漕米运到上海还给粮商。粮商先卖出后再买进，出一进，让他赚价钱上的差额。而运输上所损耗的银子，暂由官府先垫付，明年征粮时再多征点儿补回来。这个方法乍一听十分简单，但是要真正实施起来却是困难重重的。

胡雪岩等人到上海寻找合适的大粮商，通过钱庄老板的引荐和介绍找到了漕帮所属的通裕粮行。“漕帮”是运河沿河一带为保护自身利益的一种组织，在当地极有势力。漕米改为海运，对漕帮的冲击很大，再想要漕帮的通裕粮行帮忙更是不可能的事。但是胡雪岩却做到了。经过胡雪岩与尤老五的商谈达成共识：由海运局担保，“信和钱庄”贷款白银十万两给漕帮，解决漕帮急需现金的燃眉之急。漕帮现在需要钱，原本是打算卖米，但是此时正是收米季节，价格很低，而改成借给海运局，两三个月后青黄不接时，米价会大涨，海运局再还米。这样既帮了海运局，也有利于漕帮。所以生意就做成了。原本逼死一个二品大员的难题却被他三下五除二地解决了。王有龄官声大振，很快升为湖州知府，其他官员也保住了官职与性命，而漕帮也得到了利益，对他也十分感激。胡雪岩自己也跟官员、帮会都建立了良好的关系。孙子说：“能使敌人自至者，利之也。”能让敌人自投罗网是因为以利益相诱。因为有利益，所以敌人会来自投罗网。而对于有共同利益的对手，只要能够找准利益共同点，那就能让其与自己“同欲”，利益相同，则必然会与自己产生同盟心理，必然会利人利己。

《孙子兵法》说：“上下同欲者胜。”意思是说，上上下下各方面的利益如果相同才能取胜。进一步理解可以说是，如果各方面都能够得到利益，不仅利己也能利人，能够利益均沾，互惠互利，那么就一定不会有办不成的事。运粮食这件事本是难事，都逼死了一个二品大员，但是以胡雪岩的观点来看，不能怪这事难



办，而是怪这个二品大员不会办事，不知道揣摩他人的心理。胡雪岩则正是擅长这一点。他知道出来混的人都是为了钱财，说一千道一万，求爷爷、告奶奶都不过是为了混口饭吃。即便是好话说了一箩筐，如果目的是损人利己，是不可能获得他人的支持与帮助的。他懂得这个道理，谙熟这种心理，所以就满足了双方的需求，维护了双方的利益，把事情很轻松地就办到了。

胡雪岩的这种心理战术其实可以用一句很简单的话来概括，那就是“与人方便，自己方便”。想要自己方便，想要别人给自己开方便之门，跟自己站在一条战线上，首先就要自己站在别人的战线上，为对方的利益多考虑一下，在维护自己利益的同时，也能够维护到对方的利益。这就是胡雪岩发迹的最大奥秘之一。心理学认为，人人都有“投桃报李”的心理，如果你充分考虑了他人的利益，让别人与你“同命相连”了，那么必然就会得到别人的帮助，必然得到双赢的美好结果。

《孙子兵法》还说：“趋诸侯者以利。”意思是说，要使诸侯归附自己、帮助自己，就必须要以利益来诱使它。其实很多精明人都是因为通过揣摩别人的心理，运用互惠互利的心理诉求来“谋求”利益的。斯瓦罗斯基家族是奥地利有名的玻璃生产商，在第二次世界大战时期，斯瓦罗斯基家族的公司，迫于德军的威力而不得不为其制造望远镜。战争结束之后，占领方法军决定将其接收归国家。当时是美国人的罗恩斯坦得知情况后，立即与达尼尔·斯瓦罗斯基家进行交涉：“我可以和法军交涉，不接收你的公司，交涉成功后，我加入贵公司，请将贵公司的代销权让给

我，收取百分之十的好处，直到我死为止，你们意见如何？”

斯瓦罗斯基家族经过思考，全部接受了他的条件。结果当法军来接收公司时，罗恩斯坦说，这是他的公司，他是美国人。法军不敢惹美国人，斯瓦罗斯基家族的玻璃公司留了下来。此后，罗恩斯坦便设立了斯瓦罗斯基公司的“代销公司”，大把地赚取钞票，而斯瓦罗斯基家族也因为企业还在自己手中获益，并且因为一个美国人给他“代销”，反而使产品销往世界各地，虽然要交百分之十的“好处”，但是因为销量大大提升而赚到了更多的利润。

罗恩斯坦知道斯瓦罗斯基家族需要保护，所以他就提供了保护，然后提出了自己的要求，并且自己也加入公司，跟他们站在一条战线上，“上下同欲”，所以达到了目的。罗恩斯坦是为了自己的利益才加入他们的公司的，但是他能够用自己的身份来保护斯瓦罗斯基家族的企业。这也正是《孙子兵法》中所说的：“令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生。”因为双方都是“同意”的，所以就会同生共死，就会劲往一处使，向同一个方向努力，而实现了各自的利益。

不论是胡雪岩，还是罗恩斯坦，他们都是抓住了人们互惠互利的心理，将对方拉到自己的战线上来了，最终达到了利己的目的。这些精明的人正是擅长揣摩他人的心理，维护他人的利益，实现了自己利益的获得。