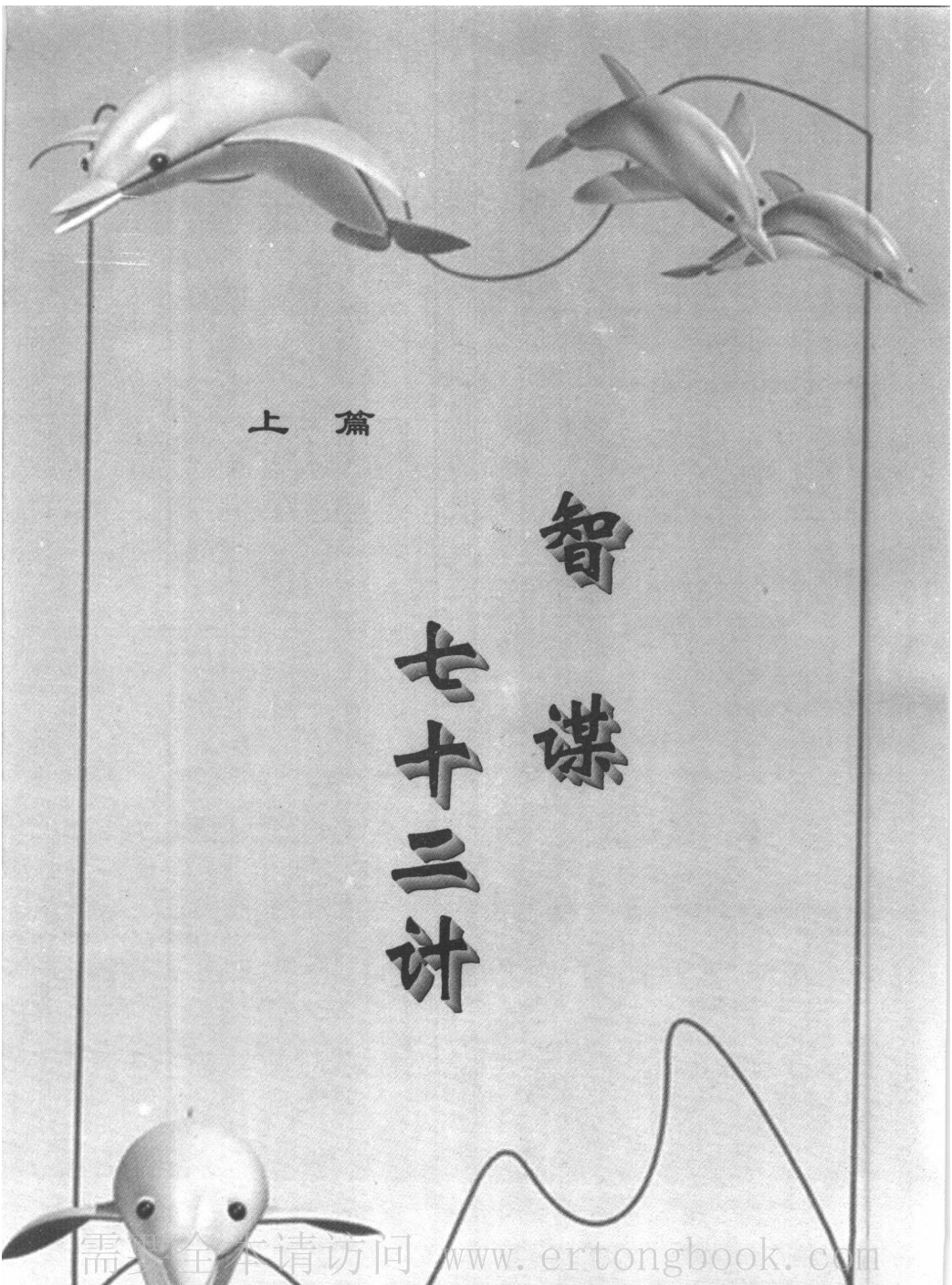


上 篇

智谋七十二计

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序 言

生活中无论大大小小的事都用得到计谋，小孩子做错事怕挨打,在父母面前撒娇、装可怜,用的就是‘ 哀兵策略 ”;上班族为了偷得一些私人的时间，在老板面前装出一副很忙碌的样子,用的是‘ 混水摸鱼 ”商场上要获取消费者的信赖,打出知名度,就要适时的‘ 抛砖引玉 ”。

俗话说的好“: 一个智谋胜过十几个人的武功。’在竞争激烈的社会中，我们随时都必须面对来自于老板的要求、业绩的压力、同事的比较等,有时候,笑里藏刀、暗箭难防,一个不懂得运用‘ 脑袋 ’取胜的人,实在很难在社会上生存。想象一个人若说话率直，那么他肯定得罪不少人；太过诚恳而没有心机，则可能会受他人利用；一个半瓶水却响丁当、过于吹牛的人，反而容易露出马脚，一旦被别人识破，则会像过街老鼠一样，人人喊打。

因此，做人做事，甚至当一个领导者，必须要有洞悉事态发展的远见，更要有气量和 EQ ,否则,根本谈不上什么谋略，顶多是个有勇无谋的匹夫罢了。

本篇的七十二个智谋小故事，就是要告诉你，我们不需时时“ 要诈 ”，但我们遇到问题时，就要有灵活应变的处事能力，这不是任何学问可以达到的，而是要从个人的人生经验中，慢慢地去吸取教训、学习经验，是一种面对问题和危机时的智慧，这也是一个人能否成功的关键之一。

比方说，当你遇到很强劲的对手时，你就特别要处事低调、虚怀若谷、甚至是大智若愚，故意装成简单、憨直或愚笨，让对方摸不清楚你的虚实，见机行事，如此才能有胜算。

做人做事也是如此，任何再完美的虚人伪事，只要懂得从小地方去观察，总能看出一点破绽或蛛丝马迹。

想让那些非常自负的人改变自己的想法，如果直接提出将很难达到效果。这时，就必须采取迂回委婉的方式，对他充分肯定，然后顺带提出建议，欲贬先捧，说话转个弯，许多难题的解决往往就会易如反掌。

当你搞不清楚状况时，或想要看透某人时，最好不要轻举妄动，而最好的方式就是“投石问路”，以试探的言语或制造某些事件，去了解真实状况，然后观察事件的变化与对方的反应。

因此，《智谋七十二计》是我们在面对生活上或职场中的应变之首，让我们事半功倍达到目的，同时也能广结善缘，使人际间的相处能够圆满融洽。

1 “给他所想要的”，就能拥有你想要的

中国人解决问题，讲究的是迂回且自然的方法，这相较于西方人动不动就直接提出要求或强力夺取，是截然不同的。西方的强取豪夺，不但阻力强，副作用也大；而中国人的圆融智谋，反而能让事态依自己所想的自然发展。

或许，在生活或事业上，你也有想达到的目标，或许你一直得不到自己想要的东西；这时，不妨看看古人的智谋故事，吸收古人的经验，必然可以有所启示。

例如，中国宫廷是权力斗争最严重也最精彩的人性实验室，不光是大臣和宦官要绞尽脑汁互斗，连后妃女流也要有智谋涵养，才能保全性命，甚至荣登高位。

这是因为，中国人不习惯把自己的欲望和想法直接说出来，总希望由别人或情势来主导，否则，自己说出来，不但阻力会变大，也会被别人指责是一个有贪心、有野心、有企图的小人。

到底我们要如何能不说出自己的想法，却可以得到自己想要的呢？

史书记载，汉景帝因用心朝政，励精图治，使汉朝慢慢兴盛起来。

不过，汉景帝却有一事觉得十分遗憾，那就是皇后没生

需要全本请访问 www.ertongbook.com

出半个男孩来。于是，立皇太子的问题成了他晚年需要解决的大难题。

当时，除了皇后之外，嫔妃中最先生出男孩的是粟姬。按照立长的规矩，粟姬之子应当被立为太子，这么一来，粟姬就成了理所当然的皇后了。

但是，粟姬天性嫉妒、尖酸，景帝很看不上她的品行。

那时候讲究后妃之德，需为母仪天下。若粟姬这样的人当了皇后，怎么能统御后宫，又怎能做天下母亲的模范呢？

因此，景帝一直无法下决心册立粟姬的儿子为太子。

不过，想来想去，也只有粟姬的儿子是最年长的，后来，汉景帝曾试着劝粟姬，要她做人仁厚一点儿，但粟姬却听不进去。

有一次，景帝试探着问她，若让她统御后宫时，她将怎样对待其他皇儿。

按理说，这话再明白不过了，是表示让她当皇后，要她以仁爱的慈心对待非她所生的孩子。

谁知,粟姬仍一味执迷不悟,说：

“自己的孩子都照顾不过来了，哪有闲心去管别人的孩子。”

这句话使景帝伤透了心，他决心放弃粟姬，另选太子。

后来，汉景帝看上了王夫人所生的儿子刘彻，最主要的是，那王夫人仁义贤淑，人缘好，只要是她的事，在后宫诸妃中没人会说个“不”字，并特别得到母亲窦太后的欢心。

再者，其子刘彻聪明好学，恭敬有礼，也很得景帝欢心。但刘彻不是长子，立了他，会不会招来众臣反对？

这下子，汉景帝又开始拿不定主意了。

王夫人从景帝的举动中，知道他早对粟姬厌恶，对自己的彻儿感兴趣了，便决心抓住时机，夺取皇后之位。

后来，就在原皇后刚死，而景帝试探粟姬时，又被她的话伤透了心，这时王夫人知道她的机会来了。

她立刻找到一位朝廷重臣，告诉他：“国家不可一日无主，后宫不可一日无皇后。如今粟妃之子为长，理应立粟妃为皇后。请您向皇上进言。”

这位大臣一听，觉得王夫人说得有理，心想：若自己的建议被采纳，以后太子即了位，那自己不就成了第一功臣吗？

于是，他匆匆找汉景帝进言，请立粟姬为皇后。

谁知，景帝正生着粟姬的气，一听这位大臣的话，只当是粟姬买通了他来当说客的，当即把这位大臣裁定下狱，将粟姬打入冷宫。

王夫人见第一步成功，便行起第二步来。她把粟姬的孩子唤到身边，细心照顾他，比照顾自己的儿子还关心、体贴。

结果，她的这种做法终于感动了景帝，最后就立了王夫人为皇后。她儿子刘彻当然成了太子，他就是后来的汉武帝。

由这个故事可知，一个人或一项事业要成功，一定要抓住对方的心，了解对方的真正需求，然后投其所好。

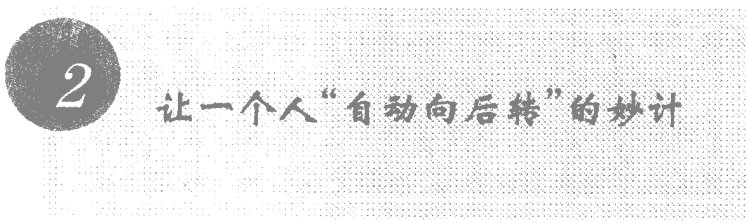
现今的行销企划中，成败的最重要关键，也在于主事者是否抓对了消费者的心，或者他所提供的产品或服务，是否真正能满足消费者的需求。

试想，一项产品或是服务，老是不考虑消费者的需求，就像粟姬那样执着于自己的尖酸性格，根本不考虑汉景帝的感受，就绝不可能获得景帝的青睐。

即使粟姬的儿子是个非常好的太子人选，就像这个产品

的品质和包装非常精美，但只要不符合人家的需要，下场就和粟姬一样，永远乏人问津，粟姬的儿子也必然无法成为太子。

行销如此，做人也是如此；如果你想成为一位好职员、好太太、好先生、好主管或是好父母，就要用心去了解你身边的人，了解他们真正的需要是什么；如此，你才能轻松得到自己想要的，在人生路上，也才能算是一个成功者。



如果，有个人，你要他往东，他偏要往西，这时你怎么办？

相信我，如果你想用武力或其他方法来威吓他，这是最浪费精力和时间的，且最容易得到反抗的笨方法。

那么，要如何让他自己向后转呢？

很久以前，泰国有位名为奈哈松的人，迷恋黄金胜于一切，他把全部钱财、精力和时间，都投注在探索炼金术的试验中。不久以后，他花光了家中的全部积蓄。

当时,家中一贫如洗,锅中连一粒米都没有,妻子无奈,跑到父亲那里诉苦。

她父亲决定帮女婿改掉陋习，便想出一个计谋。

他让奈哈松前来相见，并对他说：

“我早已掌握了炼金术的秘密，并备齐了炼金所需要的物品，现在只缺少一样东西，但我年事已高，怕是心有余而力不

足了……,,

奈哈松一听，瞪大眼睛急切地说：

“ 快告诉我,是什么秘密,还缺少什么东西 ?”

“ 那好吧，我可以让你知道这个秘密。不过，我需要三公斤从香蕉叶下收集起来的白色绒毛。这些树叶必须是你自己种的香蕉树上的。等到收齐绒毛后，我自有办法炼金。 ”

奈哈松马上回家栽种香蕉树。当香蕉成熟时，他小心翼翼地从每一片叶子下面收刮白绒毛。

而妻子和儿女，这时就抬着一串串香蕉到市场上去卖。

十年过去了，奈哈松终于收集到三公斤的白绒毛。他把白绒毛珍藏在一个大坛子里。

这一天，他兴高采烈地将坛子送到岳父家里，心想：这下就能炼出金子了。

岳父说“: 现在,你把那边的门打开看一看。”

奈哈松打开那扇门，立即看见满屋子金光闪闪的，直叫他眼花缭乱，定神一看，原来全是金子。

同时，他的妻子、儿女都站在屋中。妻子告诉他，这些金子是她与孩子们十年来卖香蕉挣来的。

听了妻子所说的话，奈哈松才恍然大悟：原来辛勤地工作，才是真正的炼金术啊！

这个岳父，真是洞悉人心的心理魔术师；否则，说破嘴或是强势威吓，也不见得会让奈哈松走回正途。

这种“ 顺势引导 ”的策略，不仅适用在这里，对于恋情或是教导小孩子，也可以达到事半功倍的效果；问题是，要如何运用？这就要考考大家的脑袋了。

当你要除掉一个人时，会自己动手，还是借刀杀人？



借他的刀，杀他自己

不过，古时候还有比借刀杀人更聪明的计谋，那就是借他的刀，来杀他自己；不但自己不沾血，连刀都不用另向他人借。

春秋时，齐桓公联合鲁、宋、卫、郑、曹等国与蔡、楚联军大战，结果击溃蔡军，与楚言好，订立盟约后，就商议退兵。

这时，陈国有一大夫名为辕涛涂，此人颇有出谋划策之能力，而且对陈国忠心耿耿。他听说齐兵打算从陈、郑两国国境退兵回齐，他怕给自己国家带来太大的民生用品上的负担，于是就找郑军中的谋臣申侯商议对策。

涛涂说：“听说齐侯还是要像进兵时那样从我们两国国境撤回，他们路过我们国内时，吃、用等必让我们负担，我们吃亏太大了，您有什么办法可以避免吗？”

申侯说：“办法倒有一个，不过，若让齐侯知道是我出的主意，迁怒我们郑国，我就对不起我们国君了。”

涛涂再三保证决不泄露出去，请他详明对策。

申侯压低声音说：“我们最好能说服齐侯从东路撤兵，说从东路走，可向莒、徐等夷国炫耀兵威，让他们臣服。”

涛涂一听，觉得申侯说得有理，就赶紧去拜见齐侯。

涛涂对齐侯说：“听说您要撤兵了，路线选好了没有？”

齐桓公说：“还是从原路退回。”

涛涂听后，笑了一声没言语。

齐桓公问："有什么不妥吗？"涛涂说："我认为您这一主意不甚高明，何不从此向东，沿海撤回贵国，趁胜班师，威力无比。这样，一则可向徐、淮诸夷显示我华夏兵威，二来路途也近些，何必绕道走呢？"

齐桓公一听："对，我怎么没想到这一点呢？就照你说的办。"

涛涂回到营地，向申侯表示，说齐侯同意了。

申侯叮嘱切勿向别人提起自己是主谋，涛涂自然点头。

当天夜晚，申侯溜进齐营，拜见齐桓公，说："听说您要从郓国和陈国撤回？"

齐桓公说："不，我已改变主意了。涛涂来告诉我，从东路撤回可耀兵于淮夷。我准备从东路撤回去了。"

申侯一听，赶紧说："唉呀！您中了涛涂的计了。"

齐桓公问："此话怎讲？"

申侯说："今日上午涛涂还跑到我那里，问有没有办法不让齐军从我们两国内退回，省得负担粮草之费用。我说齐军是为咱们的利益来打仗的，负担些费用本来就是应该。想不到他却仍来向您施计。您想，齐军外出作战已不少日子了，风餐露宿，相当疲劳，若一旦夷邦截击，那如何受得了？"

齐桓公听罢，大怒，当下以盟主身份下令逮捕了涛涂。并下令给郑伯，让他把虎牢之地(今河南汜水)赐给申侯，以褒奖其忠心。

或许你也想不到吧！申侯这招两面刀之法，出卖朋友，自己牟利，任谁都会栽在他手上。

不过，话说回来，申侯这招"借两面刀"的计谋，真是符合

需要全本请访问 www.ertongbook.com

了战场上和人际关系中，“成本最小，获利最大”的黄金原则；然而，这种做法势必要背负良心的压力，在此奉劝大家最好不要妄想造这种计谋成就自己，倒是在险恶社会中，要慎防这种借‘双面刀’害你的人。



4 善用缺点，就是优点

人人都爱看美女及帅哥，然而，真的只有帅哥美女才能成为明星或成名吗？

不尽然，丑男或丑女成名的故事，到处都是。

彼罗是法国著名的芭蕾舞演员，可是他有一个缺点，就是他长得比较丑，如果在舞台上是扮演猴子、妖怪之类倒还可以，但要演主角就实在令人不太舒服了。

为此，彼罗在好一段时间里伤心不已。

他的老师维斯特里替他想到一招。

他让彼罗扬长避短，以连续不断的旋转和跳跃，让观众无暇顾及其相貌上的缺点。

彼罗照此长期苦练，练成了一身令人叫绝的功夫，后来被人们誉为“永不停息的舞者，像闪着磷光一样的轻和柔的化身”,赢得了崇高的声誉。

每个人都无法尽善尽美，总有自己的不足与缺陷。但是最聪明的人就是能善于发挥自己的优点，弥补缺点，所谓失之东

隅，收之桑榆。

彼罗的成功是否也给你深深的启示。



卡内基的“先认错”策略

当你犯错被逮到时，你该怎么办？

戴尔·卡内基是美国著名作家，他曾在《美好人生》一书中讲了他的一段经历。

卡内基的家离公园很近，因此他常常吃完饭后，就带一只名叫雷斯的小猎狗到公园散步。

这是一座森林公园，面积很大，但游客不多。公园有一项规定，带狗游览者，必须为狗系上狗链和戴口罩。

一开始，卡内基还常常按规定给狗戴上各种器具，时间一久也就松懈了，懒得再为狗系上狗链和戴口罩。

有一天，他在公园遛狗时，遇见了一位骑着马的警察。

警察一见他违反规定，就严厉地说：

“你为什么让你的狗跑来跑去而不给它系上链子？难道你不知道这样是违法的吗？”

“是的，我晓得。”卡内基答道，“不过，我认为它不会咬人。”

“法律可不管你怎么认为的。”警察厉声说，“这回我不追究，假如下回再让我碰上，你就必须去跟法官谈了。”

从此以后，卡内基只好照办了。

可是，小狗很不喜欢束缚。看到小狗的可怜样，他心软了，不再给它带上口罩。

一天上午，他正与小狗赛跑，刚跑过一片树林，又遇到那位警察跨坐在一匹红棕色的马上。

警察招手要他过去，他知道自己跑不掉，只好硬着头皮迎上前去。

他心想，这下可栽了！因此他决定先发制人。

他满脸惭愧，且语调夸张地说：“警官，这下你逮住我了。我无话可说，我真的有罪，因为你上星期才警告过我，你逮捕我吧！”

然而，事情却出乎卡内基的预料。

“没关系。”这位警察竟然温和地回答，“我知道，在没有人的时候，谁都想让小狗无拘无束地跑一跑。”

“我的确是忍不住……”卡内基又说，“但这是违法的。”

“哦，别说得太严重了。”警察很温和地说，“这样吧，你只要让它跑过小山，到我看不到的地方，事情就算了。”

从这个真实故事中，我们可以想见，当自己免不了会遭责备时，如果自己可以先认错，把本来别人要责备的话说出来，反而会消了别人的气，那么，对方十之八九会原谅你的。

为什么会这样呢？

或许，这就是人性吧！大部分的人都认为某人犯错必然是故意的，且死不承认；这种恶劣反应，会让每个执法者反感。

相反的，如果能站在执法者的立场，甚至诚恳地认错，反而会让人感到佩服，顿时消除了心中的敌意，那么，一切都好谈了。

有错，勇敢认错，这也是一种面对问题和危机时的智慧。

6 丁宝桢巧破“鸡”案

如果你的鸡被偷了，如何证明哪一只鸡是你的呢？

丁宝桢任山东巡抚时，在济南府（今山东济南）处理过一桩案子，使远近之人心服口服。

清同治末年，济南近郊的一位农夫进城卖鸡，前后担了两个鸡笼，走到张记老字号烧鸡店时，被一伙计叫住，说要买他的鸡。

农夫担着鸡笼，走近烧鸡店的储鸡处停了下来。

那伙计边摸鸡的肥瘦，边讲价钱。他欺负农夫是一位乡下人，故意把价钱压得很低。

农夫一听，便不想做这笔生意，担起鸡笼就走。

走没多远，又快步担鸡回来，喊伙计出来，说他的鸡少了一只。

伙计讪笑着踱出来,说“:您老也不张开眼看看,这是济南府百年老字号了,会要您一只鸡 ?”

众人见争吵，围了过来，听伙计说完，七嘴八舌地说：

“ 就是嘛 老字号哪干这事儿,准是这乡下人穷急了,陷起人来了。”

农夫一听，满面着急，说：“ 鸡如果是我家的，多一只少

一只没什么。可我是替别人来卖的，若少了一只，回去如何交待呀？”

伙计把双手交叉环抱在胸前讪笑农夫，正在这时，听见有人喊：

“丁巡抚来了!”

丁宝桢这天下班路过此地，见有大群人围着吵嚷，便令停轿，把争吵的两人叫来询问。

农夫和伙计各执一辞，讲述一遍。

丁宝桢问农夫“:你的鸡有数吗?”

农夫说：“有数，装笼子时是三十六只，现在只有三十五只，我进城后这是第一桩买卖。”

丁宝桢又问伙计：“你店中养的鸡有数吗？”

伙计说：“有数。前天进了一百二十只，昨天杀了四十只，今天杀了四十九只，还剩三十一只。”

丁宝桢让手下分别去数，鸡数果然都对。

丁宝桢笑了一笑,说“:看来这案子得问鸡自己了。”

于是传令带上农夫、伙计和他们各自的鸡，到巡抚衙门去。众人听说巡抚大人要审鸡，都觉得十分新奇，争相前往观看。

丁宝祯升堂坐下,问伙计“:你们店里的鸡喂什么?”

伙计说“:喂高粱。”

丁宝桢又问农夫“:你的鸡喂什么?”

农夫说：“我们庄户人家的鸡从不喂，让它们自己去山坡上吃菜。”

问明之后，丁宝桢传来宰鸡匠，把双方的鸡全杀了，扒开肠胃看看里面残留的食物。

只见农夫的鸡肠中都是草、菜，而店中的鸡肠中大都是高粱，只有一只是草和菜。

丁宝桢一看，一拍惊堂木，喝问店伙计还有什么话说。那伙计只好供认偷了农夫一只鸡，原想混水摸鱼不会有事，哪知农夫颇精明，出店不远停下数鸡，发现少了一只。

丁宝桢命令手下打伙计三十大板，罚他赔农夫全部鸡钱，并逐出济南府，永不准其进济南卖烧鸡。

世人多爱争吵，为的就是各执一理，甚至有理说不清；事实上，凡事都有因果和来龙去脉，在面对问题时，不妨学学丁宝桢从逻辑上去求证，很多事就不用吵来吵去了。

7 答案,就藏在微不足道的小线索中

天下没有完美的欺骗和悬案，只有粗心的执法人员。

做人、做事也是如此，任何再完美的虚人伪事，只要懂得从小地方去观察，总能看出一点破绽或蛛丝马迹。

清雍正年间,明晟在献县(今河北献县)任县令,以善于明察断案而闻名。

某年六月的一个夜晚，雷雨大作。第二天，城西地保来报，说城外村民陈某被雷劈死，家属准备入殓。

但因死于非命，还得请县太爷前去检验了才敢殡葬。

明晟闻讯，派一队衙役来到城西。果见房屋损坏，一男丁血肉模糊，身体焦黑。

需要全本请访问 www.ertongbook.com