

孙子兵法与处世

檀明山 编著



农村读物出版社

孙子兵法现代应用丛书

孙子兵法与处世

檀明山 编著

农村读物出版社

孙子兵法与处世

檀明山 著

责任编辑 马春辉 赵 旭

出 版 农村读物出版社(北京市朝阳区农展馆北路2号 100026)

发 行 各地新华书店经销

印 刷 北京市朝阳区科普印刷厂

开 本 787mm×1092mm 1/32

印 张 4.75

字 数 95 千

版 次 1995年6月第1版 1997年7月北京第3次印刷

印 数 12001—22000

书 号 ISBN 7-5048-2619-7/G·796

定 价 6.30 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误,请向出版社发行部调换)

目 录

第一章 始 计 篇

- 转变灵敏 应付有术..... (1)
——庙算取胜法
- 以信为本 以信服人..... (2)
——言而有信法
- 大智若愚 大勇若怯..... (4)
——假痴不癫法
- 能示不能 用示不用..... (6)
——欲擒故纵法
- 同甘共苦 生死与共..... (8)
——通志于众法
- 是非日有 不听自无..... (10)
——亲而离之法
- 保存实力 东山再起..... (12)
——强而避之法
- 激石成火 激人成祸..... (14)
——怒而挠之法
- 严于律己 宽以待人..... (16)
——力求完美法
- 一反常规 反向思维..... (17)
——反径行权法

巧计连环 环环相扣 (19)

——连环钳制法

第二章 作战篇

把握机遇 神速应变 (22)

——兵贵神速法

因怒制敌 以怒取胜 (23)

——因怒制胜法

第三章 谋攻篇

不战而胜 善之善者 (26)

——不战而胜法

上下一心 众志成城 (28)

——上下同欲法

避免冲突 宽以待人 (30)

——以诚相待法

精诚所至 金石为开 (32)

——以情感人法

用人不疑 疑人不用 (34)

——知人善任法

朋友易得 知音难求 (35)

——知彼知己法

急中生智 化险为夷 (37)

——智谋处世法

四面包围 迫敌就范 (39)

——瓮中捉鳖法

三十六计 走为上计 (40)

——回避冲突法

第四章 军形篇

- 充满信心 追求成功 (43)
——自信处世法
寻找机会 伺机攻敌 (45)
——反守为攻法
有错则改 取信于人 (47)
——以身作则法
深藏不露 无形可窥 (48)
——避招风雨法

第五章 兵势篇

- 知人善任 任人唯贤 (51)
——择人任势法
凭风借力 直上青云 (53)
——求之于势法
处世宜方 乱世当圆 (54)
——方圆并用法
奇正之变 不可胜穷 (56)
——奇正互变法
刚中柔外 绵里藏针 (58)
——刚柔相济法

第六章 虚实篇

- 含蕴稳重 镇定自若 (61)
——不形于色法
兵无常势 水无常形 (63)
——因事制变法

识时务者 在乎俊杰	(66)
——掌握时机法	
以逸待劳 掌握主动	(68)
——劳逸结合法	
针对弱点 委婉说服	(71)
——避实击虚法	
出其不意 攻其无备	(73)
——出其不意法	
目标专一 学问精深	(75)
——专心致志法	
运用假象 以假乱真	(76)
——无中生有法	

第七章 军 争 篇

情动心动 心动理顺	(79)
——攻心为上法	
兵不厌诈 以诈取胜	(80)
——以诈取胜法	
舍直就曲 迂回绕道	(82)
——以迂为直法	
处惊不变 镇定持重	(84)
——以静待哗法	

第八章 九 变 篇

驾驭时势 深知进退	(87)
——随机应变法	
先入为主 争取主动	(89)
——先发制人法	

消除隐患 赢得主动 (90)

——杂于利害法

临危不惧 遇困不乱 (92)

——机智解困法

一犬吠形 百犬吠声 (94)

——坚持主见法

第九章 行军篇

通晓世事 练达人情 (97)

——善于洞察法

第十章 地形篇

创造环境 渲染气氛 (99)

——环境创造法

适当距离 把握分寸 (101)

——保持距离法

赴汤蹈火 生死与共 (102)

——义气处世法

第十一章 九地篇

善于交友 忠贞不二 (105)

——同舟共济法

明修栈道 暗渡陈仓 (106)

——暗渡陈仓法

激流勇退 明哲保身 (108)

——主动解脱法

泰然处世 遇变不惊 (110)

——泰然处世法

东部佯攻 西部攻入·····	(112)
——声东击西法	
凡事立办 果断处之·····	(114)
——刀斩乱麻法	
顺应敌意 因势利导·····	(116)
——将计就计法	
制造压力 扰乱敌心·····	(118)
——虚张声势法	
破釜沉舟 背水一战·····	(120)
——自断退路法	
就坡骑驴 投其所好·····	(122)
——顺佯敌意法	
放弃前嫌 谋求一致·····	(124)
——求同存异法	

第十二章 火攻篇

心如无事 豁达洒脱·····	(126)
——不愠不怒法	
权衡利害 忍辱负重·····	(127)
——忍辱负重法	
借风扬帆 借刀杀人·····	(129)
——借力制胜法	
机不可失 时不再来·····	(131)
——把握机会法	

第十三章 用间篇

以子之矛 攻子之盾·····	(134)
——巧用反间法	

假戏真做 信以为真…………… (136)

——故作神秘法

五间俱起 莫知其道…………… (138)

——间接了解法

第一章 始计篇

转变灵敏 应付有术

——庙算取胜法

战争未实际接触之前,对战略战术及胜败诸因素的分析、思考,古代称之为“庙算”。

《孙子兵法·始计篇》中说:“夫未战而庙算胜者,得算多也。”其意思是说,在战争还没开始之前“庙算”上取胜的,是多谋划的结果。

在处世中,亦应洞晓未战而“庙算”取胜的道理。譬如说当推销员吧。

一个到处售货的推销员,所常遇到的顾客不外乎下列三种:

- 第一种,任你舌底生花,他压根儿就不买。
- 第二种,只需三分钟便可成交。
- 第三种人,明明心里十分中意,却故意装成一点也不想买,好像这件货品对他多余的。

因此想当一位好的推销员,必须针对这三种客户做正确的观察与判断,确定对方是属于哪一种人。

如果能正确地判断出顾客的购买欲,然后再根据他们的心理销售货物,那么,至少有百分之七八十的销售率。

任何一位顾客,都想获取主动权。

因此，推销员必须能思路灵活、随机应变。一分一秒也不让主动权落到对方手中，而紧紧地握住主动权，使对方无反驳、提条件的机会，然后趁他还来不及喘一口气、吐一句话时，便已心服口服地掏钱购物。

一般说来，卖方总比买方屈属下方，因此处于劣势的推销员，如果不事先研究策略，胸无成竹就迷迷糊糊地踏入交易、商谈的争战中，那么，未战之先，就已成落败者了。

另外，在口才方面，亦是如此。

一个人就算脑子里有许多绝妙无比的好构想、好计划，要是不把它变成语言向别人述说，或是通过文笔向别人说明，再好的灵感、构想也会胎死“脑中”，不了了之，也就是说到头来等于零。

拙嘴笨腮的人，吃亏就吃亏在这里。

也有的人，并不是口才不好，但是某些时间、某些场合，无法畅言心里想说的话，结果就等于“拥有宝物却白白糟蹋”，实在令人惋惜。

当彼此相谈发展成为争论的局面时，足以左右大局的，与其说是巧于言辞或拙于言辞，不如说是脑筋是否转变灵敏，应付有术。

因此，什么时候该使出怎样的招数，以言辞跟别人对战之时，就要有充分的心理准备，并且做好充分的谋划，要知道，它重于巧用言辞。

以信为本 以信服人

——言而有信法

言而有信，是处世的一条重要原则，它要求说话的人以信

为本，说一是一，不能朝令夕改；要求信而不欺，上下无欺。

《孙子兵法·始计篇》中说：“将者，智、信、仁、勇、严也。”其意思是说，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。

言而有信，是将帅之本，治军之本。

同样，在处世中，也必须言而有信，做到言而有信，信而不欺，才能成功。

关于言而有信之例，在历史上屡见不鲜。

故事之一：

一次汉文帝外出，经长安市中一座桥时，有人突然从桥下闯出来。

汉文帝坐骑受惊，前蹄跃在半空，后腿直立，汉文帝险些坠马。

汉文帝左右侍卫逮捕了这个人，把他拖到廷尉的府中。张释之上奏说：

“按规定犯辟的人，应罚以相当的罚金。”

汉文帝大怒：

“扰乱行伍，吓着马匹，差点害得朕遇险，处罪怎么这么轻呢？”

张释之说：

“启奏陛下，按照律令就是如此。如果按照陛下的心情定罪的话，一定会影响百姓对法律的信赖。廷尉的工作就是公正地判断是非曲直。如果廷尉失去公正的立场，天下掌管法律的官员也会跟着乱用法律，政府将失去信用，天下就会大乱。”

汉文帝考虑了一会儿说：

“廷尉的判断是正确的。”

故事之二。

周武王灭纣王，统一天下，建立周朝。

周武王死后，成王即位。周武王的弟弟周公摄政，辅佐幼帝。

有一天，成王与弟弟唐叔虞一起做游戏，周成王削了一片桐树叶子作为封侯的信物，交给唐叔虞，开玩笑似地说：

“我用这个封你为侯。”

史官听了这句话，就说：

“选个黄道吉日，举行叔虞的封侯典礼吧！”

成王这才焦急地辩解道：

“我只是开玩笑罢了。”

史官严肃地说：

“陛下，君无戏言，天子一说出话，史官就要记录下来，并按照天子的话去做。”

周成王于是封唐叔虞为侯。

如何才能言而有信，让信言发挥作用呢？

必须做到两点：

- 说到做到，言必行，行必果。
- 赏罚必信，不徇私情。

大智若愚 大勇若怯

——假痴不癫法

某宾馆需要招收一名男性服务员，有甲、乙、丙三位小伙子应征。宾馆经理给他们出了这样一道题目：

假如你在本宾馆工作，有一次你无意中推开房门，看见一位一丝不挂的女性正在沐浴，而她也看见了你，这时你应该怎

么办？

甲答：什么也不说，马上关门退出。

乙答：说声“对不起，小姐”就关门退出。

丙答：说声“对不起，先生”就关门退出。

结果丙被录取。

因为丙的回答，既显得有礼貌，又可以消除顾客的不悦情绪。

而甲的举止显得无礼和粗鲁，乙的回答尽管有礼，但其话语的潜台词是“我看到了你正在洗澡，但我不是有意的”，不管怎样，这将在女顾客心里留下不快的阴影。

在这里，丙使用了假痴不癫法。

假痴不癫法是一种用装糊涂，甚至装疯卖傻来取胜的智谋方法。

《孙子兵法·始计篇》中说：“故能而示之不能。”意思是说，能打而装着不能打。这就是通过知而装不知，灵而装笨，巧而装拙来实现保护自己的目的。

1928年5月，周恩来和邓颖超乘日本轮船从天津到大连。轮船刚靠上大连码头，忽然，来了两个日本警官将他们带到港口警察所。日本警官带着狐疑的目光，朝周恩来看了很久，突然说：

“你就是周恩来！”

周恩来听了，指着邓颖超，以肯定的口吻回答：

“她是个古玩商，并不是周恩来！”

日本警官不觉一愣，只好将他俩放了。周恩来用装糊涂的办法，化险为夷，显示了他超人的智慧。

由此可见假痴不癫法在处世中的巨大作用。

王羲之小时候，有一次在大将军王敦的房间里睡觉，王敦与同谋正在他房间秘密商讨叛乱之事。

王羲之当时已醒，听到他们密谋的事，知道自己可能会有生命危险。

于是，他用手指捅喉部引起呕吐，把自己的脸和被头都弄脏了，并做出睡得很香的样子。

王敦及同党密谋到一半，才想起王羲之还在床上，他们想：

“这下子只好把这孩子干掉。”

等他们掀开床帐，只见王羲之口里吐出来的东西都把被子弄脏了，确信他一直熟睡。

这样王羲之才保全了性命。倘若王羲之不运用假痴不癫法，中国的书法界可能就会少了一颗璀璨的明星。

能示不能 用示不用

——欲擒故纵法

人类的行为不断地变，各种思虑、想法也日新月异。这些行为、态度、思想转变的轨迹，我们就是用最精密、最完善的电脑，也无法探索的。

《孙子兵法·始计篇》中说：“兵者，诡道也，故能而示之不能，用而示之不用。”其意思是说，用兵之道，是一种诡诈的行为，有时能打的而装作不能打，要打的而装着不要打。

清太祖康熙，幼年位登大宝，继承皇位。政事全部由大臣鳌拜决定。

鳌拜在满清入关时曾战败洪承畴，入关后又追剿李自成、张献忠，因战功封为“巴图鲁”。

康熙初即位时，他受顾命辅佐，仗恃有功，不把年幼的皇帝放在眼里，专权跋扈，结党营私，胁迫君主，排斥异己，权倾一时，康熙亲政后，更图谋杀害康熙皇帝。

在这种情况下，康熙帝也不留心国家大事，从八岁登基起，就每天深居内宫。他选了十八名强壮的小太监，让他们以摔跤格斗作为游戏。

鳌拜有时进来奏事，康熙仍然照样玩耍嘻笑。

鳌拜便更加轻视康熙，认为他年幼贪玩，不以为然。

康熙八年，小太监的功夫练成了，康熙帝亦已亲政两年，便在鳌拜入宫奏事时，命令小太监摔跤为戏，出其不意地捉住鳌拜，当即宣布执行，立刻处死。鳌拜党羽毫无准备，手足无措，被一网打尽。

康熙为人聪颖机警，虽然年幼，业已发现鳌拜谋逆不轨，但因为自己年幼，根基不稳，如果下手过早，恐怕反受其殃。于是故意制造摔跤游戏麻痹鳌拜，使其失去警惕。待自己羽翼丰满时，出其不意，一举铲平。

诡诈之术，在处世之中，无处不有。

美国沃思堡市亿万富翁、年轻的巴斯四兄弟认为，做生意好比追求女人，你越是狂热，她越是翘尾巴，如果你开始后退，她反而会跟你走。

有一次，巴斯兄弟很想买下行将破产的皮尔公司，但他们却对皮尔董事们说：

“你们在其他地方或许能找到更合适的买主。”并热心地为他们提供了一些感兴趣者的名单。

最后巴斯兄弟们又说：

“如果你们没有其他选择的话，就来找我们。”