

伪装不等于欺骗与隐瞒,其实伪装是一门艺术
但在现实生活中人与人交往之间的伪装更是一门高深的哲学

伪装的哲学

——人与人相处的哲学

WEIZHUANGDE ZEXUE

任宪宝◎编著

台海出版社

伪装不等于欺骗与隐瞒,其实伪装是一门艺术

但在现实生活中人与人交往之间的伪装更是一门高深的哲学

伪装的哲学

——人与人相处的哲学

WEIZHUANGDE ZEXUE

任宪宝◎编著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

伪装的哲学 / 任宪宝编著. - 北京: 台海出版社, 2011. 11

ISBN 978 - 7 - 80141 - 894 - 4

I. ①伪… II. ①任… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 210651 号

伪装的哲学

编 著: 任宪宝

责任编辑: 刘 硕

装帧设计: 天下书装

版式设计: 天下书装

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010 - 64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010 - 84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: th-cbs@163.com

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 170 × 240 1/16

字 数: 200 千字 印 张: 16

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 印 次: 2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80141 - 894 - 4

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究



序 言

伪装不等于欺骗与隐瞒，其实伪装是一门艺术，但在现实生活中人与人交往之间的伪装更是高深的哲学。在当今激烈的社会竞争压力下，经济发展的不可预知性和市场的不稳定性，使得围绕于办公室内外的资源争夺战愈来愈激烈。人类的生存压力已达到史无前例的地步。

人类的生存除了必备的专业知识和技能之外，培养良好的人际关系脉络和建立丰富的社会关系资源已经成为社会竞争的必备要求。如何运用合理的手段和技巧开拓人际交往潜力，协调、处理好各个领域和行业间的和谐关系，已成为人类谋生的重要手段之一。如此说来，每个人都不得不设法提高自身的洞察能力、交际能力、口才能力，努力提高自身的心理素质和综合素质。试问：如果没有高超的交际能力和技巧，没有丰富的心理学知识和心理素质，又如何能洞察别人的意图，做到知己知彼、对症下药而获得成功呢？

本书通过作者在国企、外企、民企等诸多企事业单位，近二十年的亲身经历和所见所闻，总结了丰富的处理人际关系的经验和教训。通过结合在西点学院、聚成、新起点等诸多企业管理咨询机构所受的相关培训，归纳了办公室内外常见疑难问题的解决方法，运用古今中外丰富的历史典故和现代商务、人

事案例，通过活泼诙谐的语言向读者娓娓道出人与人交往间的微妙和处理技巧。其中蕴含许多伪装的哲理，发人深思，值得力图改善人际交往关系、提高办公行为能力之士学习和借鉴。相信本书能给予办公室的白领、管理者、应届毕业生等以启迪。



第一章 成功背后的低调隐忍史

十年寒窗无人晓,一举成名天下知。千里之行始于足下,脚跟未稳,不可飞奔。想要成就一番事业就要耐得住寂寞,在平凡和苦难中历练,打好坚实的基础。俗话说:留得青山在,不怕没柴烧。只有如此,才能在沉默中爆发。

1. 韬光养晦,练就平常心 / 3
2. 沉默是金 / 11
3. 人际脉络关系中左右逢源 / 17
4. 君子慎独,用舍行藏 / 21
5. 商战中更需火眼金睛的洞察力 / 24

第二章 笼络人心不如掌握人心

魏征曾上书告诫李世民,水能载舟,亦能覆舟。历史经验教导我们,得民心者得天下。这种感情投资的举措,前有古人后有来者,它不仅是古代政治家借以广揽人才的重要手段,也是我们现代社会商战中屡试不爽的良方。

1. 孙子的人心掌握术 / 33

2. 攻心的诸葛孔明 / 37
3. 得民心者,得天下 / 40
4. 闪功给对方,他会死心塌地的卖命 / 44
5. 讨好的结局,让对方换位思考 / 49
6. 绵绵不绝的涌泉相报,需要滴水之恩的投资 / 53

第三章 “人多成王、树多成墙”

要想成就一番事业,就要建立各种相应的关系网络。众星捧月,才能显示出月的不平凡。

1. 攻心为上的怀柔之术 / 61
2. 别人对你产生好感,水到渠成 / 64
3. 把异端分子全部均衡化 / 67
4. 三人成虎的秘诀与应用 / 71

第四章 树立威信和威望的有效手段

有虎步,无虎威,这是纸老虎给人的印象。寓教于自身的行动和行为中,比起空洞的说教,效果不知要强多少倍。

1. 旁敲侧击树立威望的手段 / 79
2. 必须让部属意识到的上下级关系 / 81
3. 部下需要你的理解和尊重 / 85
4. 如何成为值得信赖和托付的人 / 89
5. 提升自己的地位 / 92
6. 稍泄情报,维持领导权威 / 95
7. “使过”胜于“使功” / 97
8. 金招牌——良心与良知 / 101

第五章 让下属无条件服从提高效率

没有人理会你是如何成为王者或者败寇的,他们只会对你是否是王者感兴趣,做为领导管理者,应当由你去承担一切责任和后果。因此,管理的实质其实就是让你的下属听话,无条件服从,各司其职地做好你布置给他的工作。

1. 如何让部下接受严厉苛刻的条件 / 109
2. 让对方把沉重的负担,轻松错觉化 / 111
3. 强制手段用缓和的方式表达 / 113
4. 把不合作的对手控制到我方来 / 115
5. 让对方接受木已成舟的事实 / 120
6. 让疑惑的人有所决断 / 122
7. 群众的力量是团结出来的 / 125

第六章 先下手为强,进攻是最好的防守

消除障碍的最佳方法就是主动出击。在公关谈判和竞争中,将困难和危险加与对方,将容易和有利归于己方,就能达到克敌于无形的至高境界。许多公关高手都深知为达到目的应采取哪些手段和措施。

1. 如何突破谢绝会面 / 133
2. 正话反说,摧毁对方的心理防线 / 137
3. 巧借“第三方”消除对方的抵对心理 / 141
4. 先发制人,掌握主动创造有利局面 / 144
5. 善用机智和气势摆脱困境 / 148
6. 引而不发使对方的心始终悬着 / 152

第七章 沟通的目的,是让对方认同你的观点

有些人说话很有鼓动性,说服力强;有些人说话深入浅出,能让你过耳不忘;有些人说话能让你如坐针毡,度日如年。在沟通中增加语言的说服力是一种技巧,它能使你成为一个有影响的社交活动家。

1. 不要一开始就导入主题 / 157
2. 巧妙驯服对方的心理战术 / 161
3. 如何摧毁对方的抵抗情绪 / 163
4. 诱导对方自我否定 / 165
5. 使对手郁闷,进而知难而退 / 168
6. 借题发挥,将尴尬推给对方 / 170
7. 孔明的成功说服术 / 173

第八章 见鬼说鬼话——说谎的艺术和妙用

说谎是一把双刃剑,如果使用错误或者使用的过于频繁,不但会伤害到别人,也会伤害到自己。因此不要轻易使用谎言来解决所有的问题。不过,如果运用得当,适时适当的谎言在很多时候无疑是一剂良方。

1. 欺诈师惯用的伎俩 / 177
2. 让对方去除怀疑,信以为真 / 180
3. 学会赞美别人总会得到意外惊喜 / 182
4. 善意的谎言是维系人际关系的纽带 / 187
5. 假戏真做是强者的谎言 / 191
6. 假话千遍说成“真” / 196
7. 用好“说谎”这把双刃剑 / 198

第九章 四两拨千斤,巧解各种困境

为人者方寸一乱,可使他失去往日的智慧;为帅者方寸一乱,可使全军败亡覆灭。对于突如其来的险情或者是不速之客的质问,甚至是无理取闹者的要求,只需使用几种太极推手之法就能巧妙地将突来的危险化于无形。

1. 虚晃一招就能闪避对方的攻击 / 205
2. 岔开对方质问减弱对方气势 / 207
3. 露出小错误,隐蔽大的错误 / 209
4. 使不善的来者陷入失望 / 211
5. 使对方的意见和要求走样 / 213
6. 让对方被迫收回无理的要求 / 217
7. 做个处乱不惊的强者 / 219

第十章 强硬派的逻辑思维——发展才是硬道理

历史的经验告诉我们,强硬派往往比温和派更容易获得成功。虽然温和派往往都有才华,而有才华的人未必就能成功,他们缺乏的,往往就是强硬派身上所具备的强梁霸寇之气。

1. 宁为鸡头,不为凤尾 / 225
2. 创造机遇和条件以获得好处 / 227
3. 在保证利益的前提下,软硬兼施 / 231
4. 为了成就事业,该出手时必须出手 / 233
5. 望子成龙不如自己成龙 / 236
6. 若将取之,必先予之 / 243

第一章 成功背后的 低调隐忍史

十年寒窗无人晓，一举成名天下知。千里之行始于足下，脚跟未稳，不可飞奔。想要成就一番事业就要耐得住寂寞，在平凡和苦难中历练，打好坚实的基础。俗话说：留得青山在，不怕没柴烧。只有如此，才能在沉默中爆发。

1. 韬光养晦，练就平常心

人生处世，总要先为自己找好安身立命之地。会做事不如会做人，根基未稳时记得保护好自己，否则初露锋芒也许会招来杀身之祸。“气人有，笑人无”这是普遍规律，不要由此招来别人的妒忌而成为被攻击的对象。聪明的人都知道留住青山。

深藏不露、锋芒毕露，比喻有才能的人不同的两种处事方式。这对用人者来说，前者难辨，后者易识。为此，前者往往被埋没，但有时也如南山之鸟，不鸣则已，一鸣惊人。何时能鸣？这要取决于周围条件，智者待时而动。到时，即使有人想阻拦，恐怕也难矣！在古代这种例子很多，下文所记南唐柴克宏，就属这样的人。

南唐和吴越相邻，两国之间时常为争城夺地发生冲突。后周世宗显德三年（公元956年），吴越协助后周进攻南唐，吴越军统帅吴程率军包围了常州，攻破外城，生擒南唐常州团练使赵仁泽，常州形势告急，派谁去增援常州呢？南唐帝李璟反复盘算，一时竟找不到合适的人选。这时，有人推荐了柴克宏。

柴克宏是南吴名将柴再用之子，封南唐龙武都虞侯。他沉默寡言，喜欢帮助别人，从不治理家产。虽然统御皇家警卫部队，但每天只是跟宾客朋友博弈饮酒，从不谈军事。当时的人都认为他不是统帅将领之才。如今，因形势危急，国家急需人才，有人举荐柴克宏。南唐帝李璟于是擢升他为抚州刺史。柴克宏请求调到军队去效命沙场，李璟没有立刻答应。柴克宏的母亲上疏说，她的儿子有他父亲的才能器宇，可以胜任统帅。如果不能胜任，甘愿与儿子同时受死。李璟素知柴再用能征善战，现在他的妻子亲自推荐自己的儿子，并且口气这样坚决，知子莫

如母，想来不会有错，于是下了决心，任命柴克宏为右武卫将军，派他率军跟袁州刺史陆孟俊会合，增援常州。

当时，南唐的精锐部队都在长江以北，全力对付后周大军。柴克宏率领的好几千人援军，全是老弱残兵，南唐枢密使李徵古发给他的铠甲武器，都是虫蛀锈蚀的，破破烂烂。柴克宏去见李徵古陈诉，谁知李徵古不但不予调换，反倒破口大骂，态度十分恶劣。官兵们都愤愤不平，柴克宏却不动声色，一如既往。

快要到达润州时，李徵古突然派使节前来，调柴克宏回京，另派神武统军朱匡业代替。

燕王李弘冀任宣润大都督，驻兵润州。他对柴克宏说：“你只管前边作战，我负责向朝廷说明。”于是上疏给朝廷说：“柴克宏的才能和谋略，都非常出色，这次出征一定会成功。常州危险万状，随时都会陷落，不应该中途撤换统帅。”柴克宏遂率军直向常州。可没想到李徵古又派使节来调他回师。

柴克宏对使节说：“我计算着日子要击破敌寇，你却调我回去，肯定是奸细。”喝令部众将使节拿下折首，使节急了，大声抗议说：“我奉李枢密之命而来。”柴克宏说：“就是李枢密亲自来，我也砍下他的人头。”柴克宏的增援部队于是很快抵达常州。

进攻常州的吴越军将领鲍修让、罗晟与统帅吴程有隙。吴程对二人处处压制，鲍修让和罗晟愤怒不平。这一矛盾被柴克宏利用了。先前，南唐帝李璟派中书舍人乔匡舜出使吴越，现在吴越送乔匡舜回国。柴克宏命令部众把战舰用布幕蒙起来，把甲士藏在布幕底下，宣称来迎接乔匡舜。吴越巡逻人员报告有南唐船舰，吴程毫不在意地说：“那是南唐的官船。两国交兵，使节照常来往，不必疑神疑鬼。”柴克宏遂得以率军登岸。南唐军队直接攻击吴越阵地，正好与罗晟相遇。罗晟本来就对吴程抱有仇隙，见南唐军队来势甚猛，只略作抵抗后，便让开一条通道。这样，柴克宏的军队迅速杀奔吴程营帐，吴越军大溃。吴程慌乱之

中，只得孤身逃命，方免一死。柴克宏纵兵扫荡，大破吴越围城军，杀死吴越士卒上万人。这时，南唐援军新统帅朱匡业抵达前线，柴克宏仍像平时一样，毫不夸矜功劳，对他十分恭敬。正是这种深藏不露的风格使他保存了实力，也为他日后的升迁铺平了道路。

而春秋战国时期的范雎更懂得如何韬光养晦，抓住有利时机。

秦昭王时，穰侯、华阳君、泾阳君、高陵君四人独掌秦国的内政外交大权，威焰显赫，势侵王室，被称为秦国的“四大贵族”。其中穰侯权势最大，内仗太后之势，外窃王室之威，专横跋扈，嚣张一时，富过王室，不把昭王放在眼里。

穰侯魏冉，原为楚人，是秦昭王之母宣太后的异父长弟。秦惠王、武王时便在朝中执掌大权，后武王去世，秦国内乱，武王诸弟争夺王位，魏冉拥立武王之弟昭王即位。昭王即位后，命魏冉为将军，守卫都城咸阳。魏冉驱逐武王后于魏，讨平公子壮之乱，诛昭王诸弟中行为不良者，威震秦国。时昭王少，宣太后主持朝政，命魏冉掌管军政大权，后拜为丞相，封魏冉于穰邑，又加封陶邑，号称穰侯。魏冉之弟牟戎，被宣太后封为华阳君，昭王的两个弟弟嬴芾和嬴悝，被封为泾阳君和高陵君。

秦昭王三十七年（公元前 270 年），魏国辩士范雎入秦游说昭王，向昭王献王霸之略，远交近攻之策。范雎言道：“远交而近攻，则大王得寸土则为王之寸土，得尺土则为王之尺土。韩、魏两国地处中原，为天下枢纽，大王欲称霸，宜亲近中原国家，掌握天下枢纽，然后威慑楚国和赵国，楚、赵两国归附秦国则齐国必然畏惧，齐国归附于秦则韩、魏两国就可以乘机征服了。”昭王听罢，赞赏不已，遂拜范雎为客卿，与谋国事。昭王用范雎之谋，攻城拓地，屡屈三晋之兵；威震天下，使诸侯各国皆畏秦，因此，越发信任范雎。

秦昭王四十一年（公元前 226 年），范雎见已得到昭王的宠幸和信任，昭王待他一天比一天更加亲近，认为改革内政的时机已经成熟，便

向昭王陈述了驱逐四贵，巩固王权的治国方略。范雎劝说昭王道：“臣前居山东时，闻齐国王权的治国方略。闻秦国有太后、穰侯、华阳君、高陵君、泾阳君不闻在秦王，臣以为：能独揽国家大权的才叫作王，能光利除害的才叫作王，能掌握生杀大权的才叫作王。如今太后专权，擅行独尊四十余年，穰侯出使，不报大王；华阳君、泾阳君肆意惩罚杀戮，违法乱纪；高陵君改革政令，任免官员，擅作主张，不请示于王。这四大贵族存在而国家不覆亡，是不可能的。四贵专权，人们心目中就没有大王，长此以往，国家怎能不倾危，权力怎能归于大王呢？臣以为善于治国者，内则树立威严，外则重视其权。如今穰侯内仗太后之势，外窃大王之威，对各国发号施令，与各国订盟立约，无有一个国家敢不听从。攻伐敌国，取城掠土，利益归于自己的封邑；损兵折将，与百姓结下仇怨，则将灾祸归于国家。有首诗道：‘木实繁者披其枝，披其枝者伤其心；大其都者危其国，尊其臣者卑其主。’即是说：果实太多会压折树枝，树枝折断会伤害树心；属国大了会危害国君，臣下尊贵君主就会卑微。从前崔杼、淖齿把持齐国大权，崔杼箭射齐庄公的腿，淖齿将齐湣王吊于庙堂横梁，抽筋而死；赵国李兑把持大权，囚禁赵武灵王于沙丘，百天饿死。如今秦国太后与穰侯当权，华阳君、高陵君、泾阳君与其串通一气，终究会铲除秦王。这些人也是崔杼、淖齿、李兑之类人物。况且朝中大小官吏，大王的左右侍从，许多都是穰侯的亲信党羽。臣下发现大王在朝廷中势孤力单，私下日日为大王害怕，为大王担心，长此以往，统治秦国的将不是大王的子孙了。”昭王听后吓得毛骨悚然，再三拜谢范雎道：“先生肺腑之言，治国韬略，寡人恨闻之不早。”于是，昭王借故收回穰侯相印，将穰侯逐出国外。穰侯将历年搜括来的财宝装了一千余辆车，边关的官吏检查其珍宝器物，竟比王室的宝物还多。过了几日，昭王又驱逐了华阳君、高陵君和泾阳君。并将太后废黜，令居深宫，不许参预朝政。遂拜范雎为相，封邑于应城（今河南鲁山之东）号为应侯。

范雎入秦，先以外交谋略游说昭王。几年之后，方乘机劝谏昭王废黜太后，驱逐四贵，非此谋晚出，而是待时机成熟。昭王信任范雎一日胜似一日，范雎始将改革内政，兴利除弊，巩固王权的治国谋略和盘托出，实为老谋深算。范雎力陈宣太后专制、穰侯擅权之害；泾阳君、高陵君等富于王室之弊，终使昭王大悟。昭王采用范雎之谋，将王权集于一身，对治理国事，巩固基业确为必要。然穰侯于秦，亦有其功，正如太史公所言：“而秦所以东益地，弱诸侯，尝称帝于天下，天下皆西乡（向）稽首者，穰侯之功也。”

人之处世，总要先为自己找好立身之地。人要有所作为，更需要首先站稳脚跟。

试想秦王嬴政，非常欣赏韩非的才干。当他看到韩非所著之书后，说：“我要是能见到此书作者，死也无憾了。”然而当韩非到秦国之后，不久便遭权臣李斯、姚贾等人的陷害，入狱饮药而死。

立足未稳，才华先露，不能不说是韩非的死因之一。

范雎则不同，他入秦之后，先以外交谋略游说昭王。几年之后才劝谏昭王废黜太后，驱逐四贵。这时，他已经有益于国，深受信任了。智者待机而动。韩非入秦晚于范雎，为什么不学学他呢？

日本的第30任首相斋藤实立身处世方面，可谓是达到了“呆若木鸡”的境地。

昭和七年（1932年）至昭和九年（1934年）间，担任首相之职的斋藤实，是继犬养毅之后组阁的人。当时的舆论对于斋藤内阁的评价不甚好，“慢动作的内阁”、“跳蚤的粪内阁”是他们给予这个内阁的绰号。

但是虽然面对这种近乎零期待感的恶评，斋藤的内阁却能维持两年零两个月（在当时是很长的），在如风暴的时代，支撑着日本的摊床木架。

曾经担任记者，战后成为读卖新闻社长的马场垣吾，曾就斋藤内阁