

人生兵法



任大方 主编

湖北人民出版社

人生兵法



人生兵法



湖北人民出版社

鄂新登字 01 号

人生兵法

◎任大力 主编

出 版 者 湖北人民出版社 [武汉市解放大道新育村 63 号]
邮 政 编 码 430022 发 行 科 电 话 (027) 5837093
责 任 编 辑 王建槐

印 刷 者 武汉大学出版社印刷总厂 开本 787×1092 毫米 1/32
发 行 者 湖北人民出版社 印 张 18
1994 年 1 月第 1 版 1995 年 2 月第 3 次印刷 插 页 4
印 数 34 171—54 210 册 字 数 550 千字

ISBN 7-216-01198-8/C·92

定价:13.90 元

本图书印制质量不合格,由印刷厂调换

GDF31/L

愿你做一个智多星

人生似战场，每个人都站在战斗行列，稍有疏忽便会被人打倒。作为一名不甘失败的勇士，你如何克敌制胜呢？

对兵法颇有研究的军事家孙臆，在同冤家对手庞涓的较量中，在所部士兵并没减员的情况下，命令后撤的部队每天减少烧饭的锅灶，故意给敌人造成不战而溃的错觉，诱使庞涓轻敌妄进，中埋伏而死。

自称带兵多多益善的大将军韩信，在敌众我寡的形势面前，为激励将士同仇敌忾，决一死战，有意犯兵家大忌，背水设阵，使部队后无退路，结果以弱胜强，大败敌军。

自幼熟读兵法的诸葛亮，在司马懿的 20 万大军浩浩荡荡杀向城下时，并不调兵遣将，而是从容登上城楼，巧唱空城计，使敌军不战而退。

一代天骄毛泽东，从未上过军校，却能拉起一支农民武装上山打游击，最终打败蒋介石 800 万军队。奥妙何在？毛泽东身边的工作人员解释说，他胸中自有雄兵百万。

兵家权谋——这种在血与火中锻造出来的战争的哲学，才是克敌制胜的最有效的武器。熟谙兵法，胸有韬略，往往能以少胜多，以弱胜优，有时甚至能瞒天过海，不战而屈人之兵。

兵者，诡道也。中国古代第一兵书《孙子兵法》认为，靠士兵

打仗取胜是用兵之下策，凭借外交手段取胜是用兵之中策，而用计谋取胜才是用兵之上策，把用计谋取胜视为兵法最高理想境界。

所谓计谋，可以是轻松的略施小计，如一个巧计或手腕；也可以是纯然出于自发的、机警狡诈的行为，如一次诡辩或花招；也可以是经过精心策划的重大行动，如美人计或连环计等等。这些表现为各种形态的千奇百怪的计谋，都有一个共同的特点，就是智胜对方或令对方毫无防备，在富于戏剧性的场面中让对方上当，使己方获利。

计谋好比一把无形的刀子，深深地藏在人的脑子里。要使用时，便会闪亮亮地露出刀尖，锋利无比。不光是军事家，就是政治家、企业家和普通人都需要它。

三国时的刘备早年寄人篱下时，曹操曾与其煮酒论英雄。当曹操称刘备为当世英雄时，刘备以为曹操识破了他心中大志，手中筷子不觉惊掉在地下。时正值雷声大作，刘备借机说为雷声所吓，使曹操不再戒备自己。

宋代奸臣秦桧，仅仅凭借“莫须有”这一似是而非的罪名，就使著名抗金将领岳飞有口难辩，铸成千古奇冤。

古代郑国商人弦高在赶着牛去集市卖的路途中，听说秦国军队正偷袭自己的国家，便假扮成郑国使臣，以慰劳秦军的名义送给秦军12头肥牛，秦国军队以为郑国已有准备，不战而退。

一位失去双亲，寄养在叔父家的小男孩见叔父为膝下无子、妻子又不让纳妾而苦恼，便拿着尺子，装模作样地在前门后院丈量起地皮来，并对婶婶说：“您和叔叔年纪大了，又没儿子，这房子肯定就是我的了。”婶婶一气之下，催丈夫赶快去纳妾。

肯动脑筋、会用计谋的人，往往站在人生的主动地位，上至朝堂，下至市井，几乎无所不适，无往不胜，并且能使乱世变治，

无中生有，穷变富，贱变贵，颓局可以扭转，晴天能起风雷。

为了使一般的读者能在有限的时间里，最大限度地掌握人生技巧，取事半功倍之效，我们从古今中外大量人生计谋的书籍中摘取精华，荟萃成了这本包含面广、实用性强、饶有趣味的大众人生计谋通书——《人生兵法》，使您一书在手，便尽览人生秘诀。

祝您谋深计远，做一个智多星！

第一篇	不倒翁的八面玲珑术.....	[1]
第二篇	公关小姐的迷人魅力	[51]
第三篇	爱情女神的闺房秘语	[96]
第四篇	政治家的官场绝招.....	[138]
第五篇	军事家的诡奇韬略.....	[170]
第六篇	外交家的纵横捭阖术.....	[191]
第七篇	谎言家的攻心骗术.....	[238]
第八篇	阴谋家的奸诈诡计.....	[277]
第九篇	演说家的雄辩技巧.....	[303]
第十篇	心理学家的察言观色术.....	[333]
第十一篇	企业家的经营诀窍.....	[379]
第十二篇	金融家的股市常胜术.....	[423]
第十三篇	百万富翁的发财秘诀.....	[453]
第十四篇	行行出状元的成功准则.....	[475]
第十五篇	宗教家的劝世良言.....	[504]

○ 第一篇 不倒翁的八面玲珑术 ○

一、表现能干的技巧 [1]

1. 说话以前先说重点,可给人很有头脑的印象
2. 将说话内容归纳为三个重点,可使对方感觉你的组织能力很强
3. 每一件事都在三分钟内说完,是一个聪明的谈话秘诀
4. 低沉浑厚的声音能提高说服力
5. 谈话中自然而然地说些专门术语可引人注目
6. 与人订约时,不要约“几点整”,而应约“几点几分”,这样可使对方对你产生能干的印象
7. 假装忙忙碌碌,会给人精明强干的印象
8. 只要你频繁地接、打电话,别人便以为你很能干
9. 欲使自己显得更有能力,可于宴会中坐在上司的旁边
10. 要隐藏内心的激动,可装出满不在乎的样子
11. 要给人脑筋很好的印象,不论文章或说话都要简短
12. 与人交谈时,经常提到家人,会给人尚未成熟之感
13. 举办聚餐或同乐会时,只要表现出一些与众不同的特点,即可令人产生能干的印象
14. 主持会议或发言时,光站着讲这一点就可令你的话表现出十分的魅力
15. 开会时的发言,虽然百分之九十是现学现卖,但只要有百分之十是自己的见解,即可表现出独创性
16. 会议结束之前,总结发言者的论调,可使别人对你产生头脑很清楚的印象

17. 背光站着说话,会产生一种神秘感
18. 与人交谈时,应表现出适当的反应,否则会给对方迟钝的印象
19. 重复说“我是”、“我的”等词语,可令人对你产生信心十足的印象
20. 让对方产生期待感的开场白,容易招致反效果
21. 对尚未确定的消息,先说一句“虽然我无法确定……”,反而能使这条消息更新鲜
22. 畅销书之类,不读也无所谓,但应表示对它的关切之意
23. 即使错在自己,只要坚决不承认,即可减少自己的错误感
24. 有错字、漏字的文章,只会令人产生一种作者不够专心的印象
25. 谈论自己时,即使是谦虚的话,也不要用于自己的语气
26. 直条纹服装,具有使身材看来比较修长的效果,有助于穿着者升迁

二、表现诚实的技巧…………… [12]

27. 要强调自己的诚实,可稍稍表露一些自己的缺点
28. 错在自己时,如果道歉超过对方的期待,即可给他诚实的印象
29. 裤缝笔挺,手帕也折得整整齐齐,可给人“规矩”的印象
30. 对自己不利的事情,不需开场白而直接进入主题,可令人觉得你非常有责任感
31. 犯错时以借口掩饰,还不如用行动来补救这种错误,更能加强你的诚意
32. “我有话要告诉你”不如“我有话要请你听”来得谦虚
33. 耐心地听情绪低落的对方述说,可倍增本身的信赖感
34. 提出反论时,采取请教的方式,较不会给人傲慢的印象
35. 欲使人产生心地磊落的印象,说话时最好看着对方的眼睛
36. 保持背部挺直坐姿,可造成稳重的形象
37. 要消除对方对你的不信赖感,用“像我这样的人可以吗”等说法有效
38. 打电话时,先问对方是否方便接听电话,可刺激对方想听你说话的意欲
39. 说话速度不要太快,因为只有说话从容才能给人好印象
40. 与人交谈时交叉着双手,易给人傲慢的印象

41. 提前 10 分钟到约定地点等候,可表示自己的诚意
42. 出乎对方的“期待心理”,可提高别人对自己的信赖感
43. 自己不懂的事情就坦白地说不知道,较能博得对方的好感
44. 即使借用了一角、两角这样小额的钱,也要如数奉还,如此可增加别人对你的信赖感

45. 愈有自信的话,用愈小的声音就愈没有强迫性
46. “星期日也无妨,随时听您吩咐”这类话,可使对方感觉到你的诚意
47. 一边收拾物品,一边和人打招呼,会给人一种缺乏诚意的印象
48. 不合身份的穿着,会令对方对你产生轻浮的印象

三、表现亲切的技巧..... [20]

49. 以对方亲近的人作话题,会产生亲切感
50. 使用对方的语言,就能和初次见面的人缩短距离
51. 人际关系从说出对方姓名开始
52. 把重要人物的名字写在联络本的最前面,能使人产生好印象
53. 把对方当作话题中心,定能招人喜欢
54. 不断使用“你”的称呼,就能和对方平起平坐
55. 把对方职业以外的兴趣当话题
56. 连发式的“粗话”,在对方心里不会留下疙瘩
57. 以共同敌人作为话题,可增加与对方之间的亲近感
58. 对初次见面的对方,采取立于旁边的位置,较能迅速建立亲近感
59. 制造自然接近对方身体的机会,可使双方的心理距离缩短
60. 不论多么琐碎,只要强调与对方的共同点,便能产生共同意识
61. 复述一下对方的意见,可令对方感到放心
62. 指出对方在服饰方面的小变化,可令对方产生一种你很关心他的印象
63. 见面时间长不如见面次数多,更能增加与对方之间的亲近感
64. 在整齐的服饰中加一点凌乱,可让人对你倍增亲切
65. 欲讨对方笑脸,还不如听对方的笑话而笑一笑,更能表现亲切感
66. 敌对的一方受到称赞时,如果你一无反应,就会给人阴沉的印象
67. 记住对方的生日等特别的日子,会令对方产生好感

68. 不论什么事,先询问一下对方的意见,可表示你对他的敬意
69. 在普通的招呼话后加一句自己的感想,即可缩短与对方的心理距离
70. 对女性的细心服务和照顾,比任何话都更能表示你的好意
71. 要缩短和女性的心理距离,可以直呼名字而不称呼姓
72. 谈论自己的专长时,应尽量避免使用专门术语,才能予人好感
73. 认真时有认真的表情,可笑时则尽量去笑,会给人感觉良好的印象
74. 以自言自语的方法去责备对方,就不会引起对方的反感
75. 要使对方的戒心松懈,可装出不期而遇的样子
76. 无法赞成对方意见时,将视线转移到斜下 45° 之处最合适
77. 与地位低于你者谈话时,要使对方心境平和
78. 若穿着与持相反立场的对方相同的服饰,就容易使对方产生彼此有着共同想法的错觉

四、表现热忱的技巧..... [30]

79. 早上比别人早到公司,可加强你有干劲的印象
80. 坐在椅子上时,浅坐的姿势会令人感到积极性
81. 主办各种活动,可提升你的积极性
82. 欲使人觉得你有干劲,应比别人抢先听电话
83. 穿着长袖衬衫时,将袖子卷起来,可给人积极干练的印象
84. 重视和工作有关的各种事务,可加强对方认为你对工作十分勤奋的印象
85. 说话时把“否定式”改为“肯定式”,可表现出你的积极和干劲
86. 比划着说话,可显示你的热忱
87. 与人交谈时,上半身向前倾斜,可表现出你对交谈之事的关心
88. 对别人的言谈表示同意时,稍微说些附和的话,可强调你的认真态度
89. 要装出很热心在听对方说话的样子,拿个笔记本边听边记也是一个办法
90. 对于对方的质问,只要重复其问话,即可表示出你认真的态度
91. 不论是出差或旅游,为同事或上司带些土产,容易给人好印象
92. 与长辈交谈时,多涉及他的青年时代,可使谈话融洽

93. 寒暄话说得大声一点,可加强你的开朗性格
94. 话尾说清楚,可表现出你的开朗性格
95. 稍微华丽的服饰,可使穿着者看来较开朗
96. 尽量露出额头,可表现你的开朗
97. 主动向对方打招呼,可令人产生开朗的印象
98. 以幽默的语气来谈论自己的失败,可给人一种宽宏大度的印象
99. 不善言谈之人,可在身上佩戴一些与众不同的小饰物
100. 秋天时还穿着夏天的衣服,会令人产生寒酸的印象

五、给人留下深刻印象的技巧…………… [36]

101. “瞬间沉默”是吸引听众的有效手段
102. 低沉稳重的声音,比大嗓门或滔滔不绝更能给对方留下深刻印象
103. 否定的态度更能强化肯定的意念
104. 不论兴趣或嗜好,和你的工作性质距离愈远,便愈能给人留下强烈的印象
105. 与会时,选择能显示你作用的最佳席位
106. 名字写大些,可加强别人对你的印象
107. 走入对方的最近距离要求握手,可令对方感觉到你的气魄
108. 处在尴尬的境况中,与其说错话,不如保持沉默更能表现自己
109. 语言标志是给人留下深刻印象的有效方法
110. 谈话内容有时不如音调造成的印象深刻
111. 欲给对方留下深刻的印象,须注意倾听对方的谈话
112. 只要有一点比别人强,那么别人看你的眼光就不同了
113. 判断动词“是”越少的文章,越具有说服力
114. 切中心意的短语,更能打动人
115. 转换语言的顺序可产生意想不到的效果
116. 引人深思的话,放在文章结束处效果最好
117. 对每次见面的对方都稍加称赞,是获得对方好感的捷径

六、征服上司的技巧…………… [42]

118. 讲究效率,让上司确认你是个能干的人

119. 尽你所能,主动替上司分担重担
 120. 不须献媚,只要彻底完成分配到你名下的工作
 121. 公私分明,千万不要因为过于亲密而太随便
 122. 主动建议,不要计较事情的成败
 123. 尽量发问,遇事多和上司商量
 124. 同情上司,设法解除他的忧郁
 125. 不要逃避,设法帮上司渡过难关
 126. 打开情面,断然拒绝做不到的事
 127. 将公司职员的日常情形,勤于传递给上司,可获得上司的好感
 128. 拟定计划或提案不要百分之百完成,应保留供上司发表意见的余地
 129. 向上司汇报工作时,先说结论会加强对方认为你很能干的印象
 130. 和上司一同出游的翌日早晨,应比平常更早上班,以加强上司对你的信赖感
 131. 欲加强和上司的亲密感,即使是上司已知的事件也要报告
 132. 对上司的邀请,五次至少要拒绝一次,可强调你的原则性
 133. 文章不流畅无妨,只要字迹清晰,同样能给上司脑筋不错的印象
 134. 抓一个大老板作靠山,这个靠山最好是你直接上司的上司
- 七、职业女性克敌制胜的技巧…………… [49]
135. 保持彬彬有礼的风度
 136. 保持淑女的形象
 137. 保持诚恳及愉悦的态度
 138. 不要滥用女性魅力

○ 第二篇 公关小姐的迷人魅力 ○

一、社交的艺术…………… [51]

139. 共同进餐是征服对方的一个妙方
140. 初次见面的最初四分钟至关重要
141. 遇到难以对付的男主管时,不妨来点女性效应

142. 利用正当的社会关系有助于成功
143. 频繁接触能赢得对方的信赖
144. 把走路的速度再提高 30%
145. 第一次与人接触,最好不要穿新衣服
146. 相距 50 厘米能给对方留下好印象
147. 随时携带一些小吉祥物
148. 黑暗有助于人们交往
149. 巧妙地利用自己的错误
150. 与人共同进餐时,点菜不可犹豫不决,否则会给人一种优柔寡断的印象
151. 自我介绍时,名字不仅最初要说,还要重复一次
152. 强而有力的握手,是让对方感觉自己有干劲的武器之一
153. 将谈判的地点选在自己熟悉的环境
154. 要让对方接受不喜欢的请求,则要先从对方能够接受的简单事情开始
155. 模仿对方能产生亲切感
156. 舞会上至少要和五个人谈话
157. 议论别人时宜采用“先贬后褒法”
158. 诉诸高尚的动机
159. 尽量站在对方的角度看问题
160. 谈论对方值得骄傲的东西,是缩短与对方心理距离的良方
161. 在有些场合,需要故意设置“第三者”
162. 与对方交往时,要有清晰的距离意识

二、求职面试的艺术..... [65]

163. 面试时的着装要整洁,但不要过于出众
164. 面试时最好独自前往
165. 等待面试时,读一本没有读完的书是对付紧张和无聊的好办法
166. 对于任何一个主试者的提问,都应一视同仁,诚恳对待
167. 在自我介绍时,最好叙述一些招考单位所希望有的经历

168. 在报考人员面前至少要显示出你的三个以上优点
169. 如果在面试前记下一些可能用到的统计数字,那就可能在面试时发挥极佳的效果
170. 对待专横的主试者,需要表现出个性
171. 对年轻的主试者一定不要掉以轻心
172. 主试者若问录取后你愿意做什么工作,最好不要回答得过于具体
173. 对意想不到的提问必须迅速回答
174. 对于触及自己弱点的问题,要从容应付,不可过于紧张
175. 吹牛已被识破时,与其遮掩,不如痛快承认
176. 主试者问到嗜好时,你最好先加上一句“也算不上什么嗜好……”,然后再接下去
177. 问到家庭状况时,一定要加些不会妨碍招聘单位工作的话才好
178. 遇到实在不会的问题,一定要坦率承认
179. 遇到不愿回答的问题,断然拒绝并不会产生不良的印象
180. 提出问题时,一定要简明、有分寸
181. 女性面试的成败在于风度
182. 虽然你不喜欢运动,也可强调你健康的身体和旺盛的精力
183. 在谈参加面试的动机时,不要以工资高低为缘由
184. 受到质问时,应暂停一下再回答,使对方觉得这个答案是经过思考的
185. 欲提升别人对自己的印象,可将本身的特点缩小集中到三点之内
186. 如果问及崇拜的偶像时,要尽量选择著名人物

三、女性的穿着搭配技巧..... [75]

187. 穿着的方式,应依照你希望获得的职位标准
188. 在办公室穿着太时兴会给人以不信任感
189. 引起性感的服装给人以轻浮的感觉,上班时最好不穿
190. 假男人打扮的女性不讨人喜欢
191. 合适的眼镜可增加女人的权威
192. 在社交场合,当你对产生性感染力感兴趣的时候,背心是非常有效的衣服

193. 上班时穿白色或肤色的内裤,以免发生尴尬的情形
194. 办公室里穿着黑色或彩色长袜不理想
195. 红润的白皮肤:浓妆淡抹总相宜
196. 开放型少女宜用活泼轻快热情的色调
197. 高大肥胖者只适合中庸的普通款式
198. 在富豪面前宜穿稍有点异国情调或显得温柔的装束
199. 在暴发户面前宜穿着能显示社交能力的服装
200. 在医者面前宜穿漂亮、昂贵的衣服
201. 在科学工作者、工程技术人员和财会人员面前宜穿有协调统一美的服装
202. 在商界人士面前宜穿着时髦得恰到好处的服装
203. 在军官面前宜穿整齐、保守的服装
204. 在体力劳动者面前,宜穿时髦气派的服装
205. 在艺术工作者面前,穿着能暗示你某些艺术才能的服装

四、男子穿着搭配的技巧..... [81]

206. 男子穿着,色不过三
207. 身着套装时,要配单色的袜子
208. 衬衫袖口以露出西装袖口一厘米为宜
209. 袖口的纽扣数多,可表现出高贵气派
210. 不宜将家居服与办公用服混合搭配
211. 领带的搭配不能走样
212. 不要将东西放在上衣口袋中
213. 男子的服装不求华丽
214. 穿白色套头毛衣和黑色运动装看起来高雅
215. 皮带、表带和鞋子的颜色最好统一
216. 整洁为美观之本

五、用服饰掩盖身体缺陷的技巧..... [84]

217. 上半身长的人,宜穿腰线设计较高的服装
218. 臀部低垂的人,宜穿长衬衫或利用口袋来掩饰