

新编

◎ 主编 张永武

孙子兵法与三十六计

内蒙古人民出版社



PDG

新编孙子兵法与三十六计

处 世 卷

内蒙古人民出版社

目 录

为人技巧

美国石油大王洛克菲勒说道：“应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意付酬购卖这种能力。它比世上任何别的东西都多。”

第一篇 彻悟人学..... (3)

●不圆不方 (3)

一方而不圆，圆而不方，可方可圆，不方不圆。

●进退自如 (5)

一彼此都不肯让步的状态下，考虑形式上的让步，是箝制对方先机的秘诀。

●能屈能伸 (6)

一对付始终是固执己见不肯让步的对手，“大丈夫能屈能伸”也是一种好办法。

●投其所好 (6)

一诱导别人的时候，应当先引起他人的兴趣。

●水火相容 (7)

—因其之间极端的排斥和对立的辩证法才产生了一种不可搞拒的磁性引力。

●**阴阳调和** (8)

—阴来阳往,阳来阴往,阴不可太胜,阳不可过亢。

●**虚实互补** (10)

—“虚”与“实”的关系必须调和,虚多实少,或实多虚少,都将妨碍你的成功。

第二篇 做人戒律 (13)

●**戒说话绝对** (13)

—世上没有绝对不变的事物。对事物的发展要有两种可能性的估计。

●**戒假做幽默** (15)

—如果你的天才不在这方面,那么,你硬要去学幽默,真是“东施效颦”,愚不可及了。

●**戒疑心作祟** (16)

—信任是善良,别去践踏那份善良。

●**戒神经过敏** (18)

—过于敏感是一种扭曲的心理征状,很容易使人陷于烦恼。

●**戒故作清高** (22)

—怯懦与虚伪的体现,建议以“故意冷淡”对之。

●**戒盲目模仿** (24)

—发现自我,秉持本色。

●**戒聪明过头** (25)

—聪明反被误,终造成搬石砸脚。

- 戒失信于人 (28)
—以信交友，以信求和，顺境中有人交，逆境中有人扶。
- 戒见利忘义 (29)
—经营信为本，买卖礼当先。
- 戒我行我素 (31)
—各人的生活目标、态度和志趣需设法互相协调，要由独乐变成同乐。
- 戒不宽容 (32)
—“涵养，并不是不允许你把酱油洒在餐桌上，而是当别人洒在桌面上时不一定予以指责。”——契柯夫
- 戒不留余地 (33)
—走到高处时，留点余地给低处；走到低处时，留点余地给高处。
- 戒显示优越 (36)
—法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”
- 戒骄傲自大 (37)
—骄兵必败。
- 戒心理封闭 (40)
—发展积极心态，选择奋斗目标，确立自己的价值观念。
- 戒视钱如命 (44)
—最终会成为金钱的奴隶。

求人技巧

万事不求人，自欺。一生不求人，胡播。

求人不容易，自然。容易不求人，废话。

第三篇 修炼内功 (51)

●壮壮胆子 (51)

——战胜“社交恐惧症”。

●磨磨脸皮 (56)

——退让中另谋进取。

●养养耐心 (60)

——心急喝不到热粥。

●学学机巧 (64)

——见风使舵，见机行事。

●多多请教 (70)

——满足对方好为人师的心理，做个好学生。

●观人学 (71)

——人体就象是个信息发射台，从头到脚各个身体部位能发射几千种信息。

第四篇 吃透战术 (79)

●以泪感人 (79)

—动之以情,示之以泪。

●以磨缠人 (84)

—消极的形式争取积极的效果。

●以糖诱人 (89)

—糖是甜的,对人有诱惑力。

●以赖制人 (94)

—死猪不怕开水烫。

第五篇 牢记秘诀 (99)

●攻心秘诀 (99)

—用兵之道,是以攻心为上策而以攻城为下策。

●谈说秘诀 (106)

—对于言词明朗的人,谁都会有好感。

防人技巧

龙生九种,各有不同。害人之心不可有,防人之心不可无。明枪易躲,暗箭难防。道高一尺,魔高一丈。最易防的是敌人,最难防的是朋友,防天防地,明防暗

防,最根本的是防自己。

第六篇 严防自己..... (115)

●防财欲熏心..... (115)

——“利”字旁边一把刀。

●防沽名钓誉..... (118)

——不正确对待沽名钓誉,易被利用而进行防线攻破。

●防色迷心窍..... (121)

——“霸王别姬”印证了性欲是人类的一个弱点所在。

●防权欲膨胀..... (125)

——终落得个兔死狗烹的下场。

第七篇 擦亮眼睛..... (131)

●以谎试谎..... (131)

——可以识别一个人的忠奸、诚实与虚伪。

●以诚对谎..... (134)

——使用我的品行和灵性不会受到损失,而且可能唤醒另一个的良知与觉悟。

●拨云见雾..... (137)

——当真理还在穿鞋的时候,谎言已跑出老远了。

●扯下他的面纱..... (139)

——眼睛是心灵的窗口,采取间接揭示的方式使其接触到问题的本质。

●以其矛攻其盾..... (140)

——取其言前后对照,一旦发现自相矛盾,紧抓不放。

●攻心为上 (142)

—利用说谎者的心里进行识谎。

●感情识破法 (144)

—包公利用母子情,巧识李氏谎言。

第八篇 防人秘法 (147)

●击其要害 (147)

—实质性的问题总是要害问题,实质决定了问题的基本倾向,抓住就可以使问题迎刃而解。

●借刀杀人 (152)

—通过他人之手来克服面前的困难,化不利为有利。

●以毒攻毒 (155)

—对于别有用心的人小,须用以毒攻毒的谋略来对应。

●将计就计 (158)

—分析出对方的计谋,可针对性的制订出自己的对策。

●巧加离间 (160)

—利用对方内部的矛盾或者挑起对方的矛盾,从而使其计谋四分五裂。

●移花接木 (163)

—暗中替换,嫁祸他人。

●声东击西 (165)

—转移观注点,从侧面防范。

●先发制人 (167)

—兵贵神速,捷足先登。

应变技巧

精通应变之法,就可以将计就计,以不变应万变,急中生智,随机应变;做到静动互补,虚实相望,多向应变,变而不死,活而不乱。

第九篇 变色术 (173)

●假戏真作 (173)

—虚虚实实,实实虚虚,迷惑对手,使其产生错误的判断。

●水无常势 (180)

—兵无常法,用多变的方法去处置多变的问题。

●人面狮身 (183)

—假阳行阴,乘疏击懈。

第十篇 海涵术 (189)

●“忍”字学 (189)

—小不忍则乱大谋。

●“等”字学 (192)

—在等待中积累知识,等待时机。

●“愚”字学 (195)

——绝不自显头角，以防异己者攻己之隙。

●容纳百川 (197)

——避免树敌，怀有悲天悯人的胸襟。

第十一篇 结网术 (205)

●兼收并蓄 (205)

——千百条河流之所以能流入大海，是因为大海有兼收并蓄的宽大胸怀。

●礼贤下士 (207)

——卑躬屈节地侍奉贤者，造就有利于人才的生存空间。

●秦晋之好 (210)

——联姻外交，利用姻亲纽带巩固双方的关系。

第十二篇 匿迹术 (213)

●诡行迷踪 (213)

——临机应变，不为外人所揣摩。

●退避三舍 (218)

——以退为进，寻找最佳突破口。

应酬技巧

人一生中，总要进行许许多多的人情往来活动，其中最主要的无非是婚礼交际

应酬、生日交际应酬、舞会交际应酬、丧礼交际应酬、探病交际应酬等几种。不同活动的交际应酬需要讲究不同的技巧。拥有这些活动应酬技巧,将让你在人情往来中游刃有余。

第十三篇 八面玲珑 (223)

●精通礼仪 (223)

—无礼无以致交。

●懂得禁忌 (232)

—尊重他人的同时,也是在尊重自己。

●掌握要领 (240)

—有了强力的武器,方可放之四海。

●善于谦逊 (254)

—法国大哲学家罗斯弗柯说过:“圣人谈话,如果要把自己说得比对方好,便会化友为敌,反之则可以化敌为友。”

●善于赞赏 (255)

—是每个人最需要的,也是并不容易得到的。

●动力和思维 (256)

—动力是一个人内在的气质加外在的活力,端正的思维可以令你有许多成功的契机。

●学以致用 (259)

—理论方面大有心得的人并不一定应酬得很好。

●进入对方 (262)

—复杂的人际关系使人在结交时悲喜交织,要及时的进行心境转换。

●顺迎人意 (264)

—恭维不蚀本,舌头打个滚。

●应酬技巧 (271)

为人技巧

美国石油大王洛克菲勒说道：“应付人的能力也是一种可以购买的商品，正如糖或咖啡一样，而我愿意付酬购买这种能力。它比世上任何别的东西都多。”

第一篇 彻悟人学

做人很有学问。不懂一点做人的学问，在人类世界上很难行走。为什么有的人一帆风顺，有的人磕磕碰碰？为什么有的人富得流油，有的人穷得叮当？为什么有的人山朋海友，有的人孤苦伶仃？关键在于这个做人的“学问”上。

不圆不方

不圆不方，大概就是人们所说的圆滑吧！圆滑固然不好听，不过在有些时候，学会此招倒还管用，不信给你讲个故事听听。

有一个人名叫杨无忌，平日里有说有笑，一副蛮外向的样子，更兼为人聪明好学，一本《处世绝学》随身携带，也不知翻了多少遍。但是，大学毕业好几年了，他在这个社会里却总是处处碰壁，知心朋友没交到一个不说，还碰了一鼻子的灰。

于是，杨无忌便来找到了一个自称“做人大师”的人，请他谈一谈做人之道。大师兴之所至，随口讲了这么一段“方圆论”：

没有规矩，不成方圆，那么，什么是做人的规矩呢？

大家知道，有一规矩，这方圆也不是天然产生出来的，



关键之处，还在一个“成”字。这个“成”字，说起来很有意思的，大略分来，有这么四种含义：

一是方而不圆。这种做人的方法可以使人变成英雄、豪杰、秉性耿直之人，俗话里称为“刚正不阿”的‘忠臣’，但这种人处处碰壁是免不了的。这种人颇有几个代表，远的如屈原、岳飞、文天祥，近的如曾国藩；

二是圆而不方。这种做人的方法可以使人变成八面玲珑、左右逢源的人，但用之于商贾是成功的，用之做官则必成小人。这类人的代表，远的如榛桧、李莲英，近的如和珅；

三是可方可圆。这种做人的方法可以使人变成交际场上的风云人物，手段机变百出，人缘极广，在这个世俗的社会上游刃有余，这种人最适合于做帮会领袖或是公司人事方向负责人，这类人的代表远的有刘邦、刘备、李鸿章，近的有杜月笙；

四是不方不圆，这是方圆之术做人的最高境界了。这种方法做人那真是滴水不漏，长袖善舞，多钱善贾，这种人的代表，可以说是凤毛麟角，少之又少。远的有陶朱公、吕不韦，近的则有胡雪岩，勉强算上的还有刘墉吧。

总而言之。方圆之术，方而不圆，圆而不方，可方可圆，不方不圆。

后来，杨无忌把这一段话载进了自己的记事手册里，随身携带，时时吟哦。不过三个月的时间，在当地赫赫有名，已经是做人的高手了。