

100

伟人谋略

舒敏 编/广东旅游出版社

内容简介

悠悠人类历史的长河,曾出现过许多伟人,他们大智大勇,能屈能伸,无畏强权,于逆境中壮大,永不放弃心中的理想,有的胜者为王,名留青史;有的虽败犹荣,被后人所敬仰。

本书编者将中外伟人们富有代表性的谋略,用或寓义于生活,或直接阐述,或总结归纳的形式编写,旨在取其精粹,让读者分享伟人的智慧,获得灵感。

全书内容丰富,文字简洁生动,具有很强的可读性和实用性,一定能成为您书架中的一本好书。

100



伟人谋略

WEIRENMOULUE

伟人们大智大勇，能屈能伸，无畏强权，
于逆境中壮大，永不放弃心中的理想，
有的胜者为王，名留青史；
有的虽败犹荣，被后人所敬仰。

ISBN 7-80521-910-9



9 797805 219102 >

责任编辑：蔡璇

封面设计：郭炜

责任技编：许佳

ISBN 7-80521-910-9

C·36 定价：9.00元

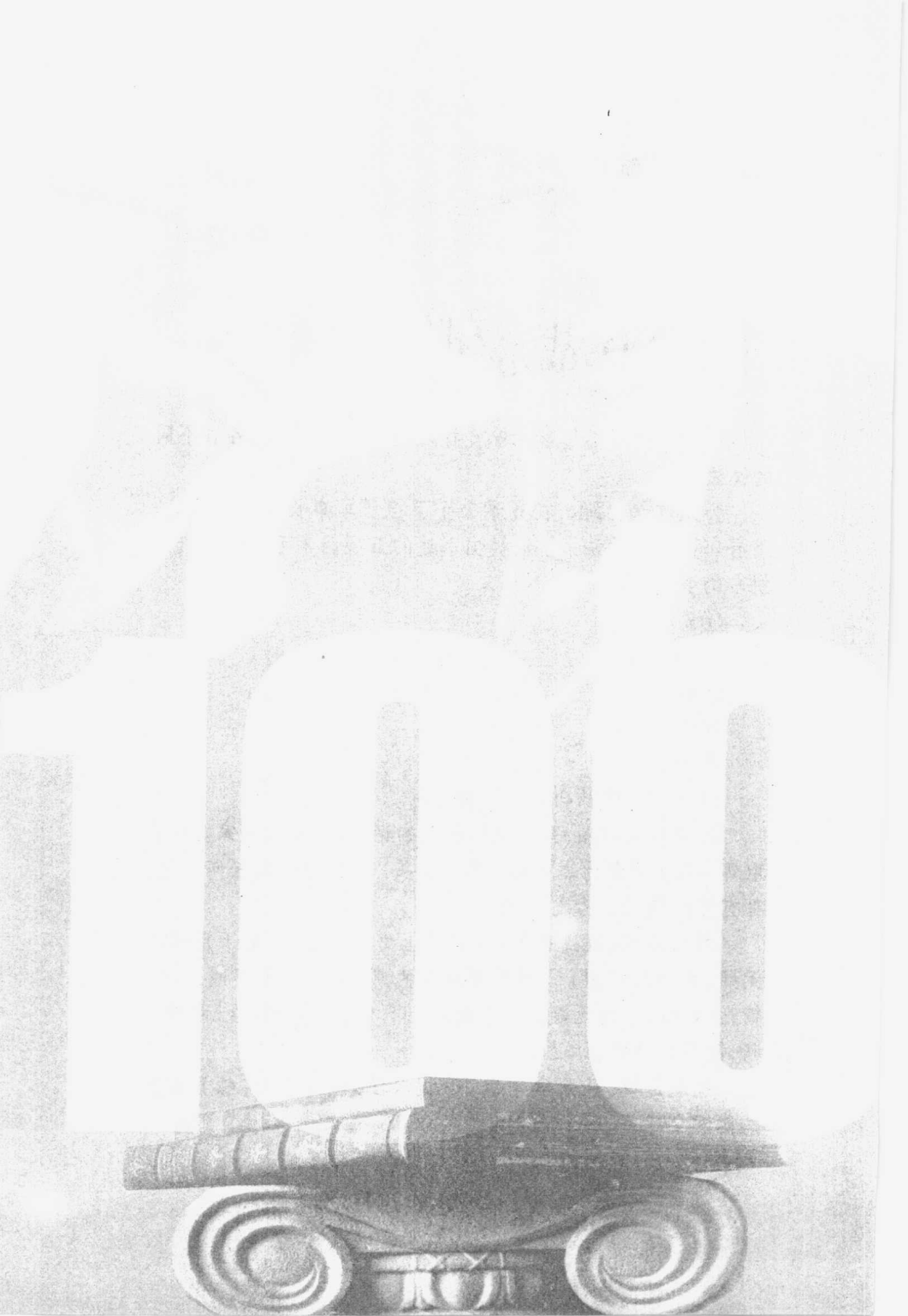
目 录

1)上下交心,战无不胜	2
2)对准敌人的弱点开刀	4
3)大人物钓天下,小人物只钓鱼	6
4)言行一致方能赢得信赖	8
5)要掌握人性	10
6)军中无戏言	12
7)攻其必所救	14
8)避实击虚	16
9)君子报仇十年未晚	18
10)暂时做敌人的奴仆	20
11)英雄难过美人关	22
12)天下没有不散之筵席	24
13)完璧归赵	26
14)以子之矛,攻子之盾	28
15)雄才大略,独尊天下	30
16)乱世出英雄	32
17)人生何处不相逢	34
18)大将不可亲自操刀	36
19)举贤不挟前嫌	38

20)反客为主	40
21)忍一点晴空万里	42
22)置之死地而后生	44
23)以和为贵	46
24)制造矛盾,利用矛盾	48
25)不战而胜是最完美的胜	50
26)要多长几个心眼	52
27)适当地隐藏自己	54
28)击中要害,以谋其成	56
29)处变不乱,处危不惊	58
30)智慧就是力量	60
31)化短处为魅力	62
32)勇气和胆量是关键	64
33)识时务者为俊杰	66
34)新王朝建立的谋略	68
35)不要让胜利冲昏了头脑	70
36)懂得倾听逆耳之言	72
37)良禽择木而栖	74
38)防人之心不可无	76
39)无毒不丈夫	78
40)祸苗趁小就要除掉	80
41)不要一脚踢开旧朋友	82
42)胜利就像成熟的果子	84
43)要让人民吃饱肚子	86
44)超凡的人格魅力	88
45)建立革命根据地	90
46)瞒天过海	92

47)赢得时间就是胜利	94
48)蘑菇战术	96
49)知彼知己,百战不殆	98
50)不入虎穴,焉得虎子	100
51)逐鹿中原	102
52)师出有名	104
53)规矩是死的,人是活的	106
54)谋事在人	108
55)推销中国	110
56)打破大锅饭	112
57)能抓老鼠就是好猫	114
58)杀出一条血路来	116
59)攻击时必须一鼓作气	118
60)谈判的艺术	120
61)醉翁之意不在酒	122
62)计划周详,不露马脚	124
63)群众的力量无穷大	126
64)越危险的地方越安全	128
65)先发制人	130
66)要使对方感动	132
67)一切从实际出发	134
68)通观全局,古为今用	136
69)让对方的如意算盘落空	138
70)养兵千日,用兵一时	140
71)认识自己比认识别人更难	142
72)没有战胜不了的事情	144
73)“堕落”也是一种武器	146

74)战争是一个大课堂	148
75)布阵时必须临机应变	150
76)站在时代的前列	152
77)速战速决	154
78)不合时机的进攻会导致失败	156
79)多管齐下	158
80)有必胜的把握才出手	160
81)不要忽视细节	162
82)印第安人的箭	164
83)拒绝无用之人	166
84)永不放弃	168
85)无情双刃剑	170
86)永远保持乐观	172
87)战如疾风,攻如决堤	174
88)和部下打成一片	176
89)机不可失	178
90)意志如钢	180
91)退一步,海阔天空	182
92)宗教的力量	184
93)不打无准备之战	186
94)战争天才	188
95)团结可以团结的力量	190
96)充分发挥演讲口才	192
97)掩眼法	194
98)走为上策	196
99)美国的苦肉计	198
100)要懂得运用权力	200



上下交心,战无不胜

中国古代的思想家,曾就打动人心之道,展开各种不同的说法。

公元前六世纪,在齐景公手下担任军事长官的田穰苴,著有《司马法》兵法书。他提出下述的五项因素可以使人进入拼命的境地:

- ①爱心
- ②愤怒
- ③威望
- ④大义
- ⑤利益

这些于现代社会仍旧一样适用。

其中任何一项,强烈牵引着人的话,就会打动人家。要采取哪一项,不免为之迷惑,不过到头来,只要采取任何一项,都有可能使对方为之一振。

刘伯温在《百战奇谋》中云:“上好信而任诚,则下用情而无疑,故战无不胜。”说的是双方的感情交流,上任诚,下用情;上好信,下则无疑。也正因为上下交心,感情融洽,两相无猜,因而言必听,计必从。

也就是说,上级和下级,互相信任,彼此交心,领导者自然能建立威望,属下必会为他效命。



春秋五霸之一楚庄王，有一次宴请群臣，要众人不分君臣，尽兴饮酒作乐。群臣喜庆欢乐，气氛活跃，突然一阵风吹来，灯火熄灭，全场一片漆黑。有人乘机调戏楚庄王的爱姬，爱姬十分机智，扯下了这个人的冠缨，并暗中告诉楚庄王：“请大王把灯点燃，只要看清谁的冠缨断了，就可以查证谁是调戏我的人。”然而楚庄王却说：“噢，寡人不是宣布这是一个不拘礼节的酒宴吗？怎么可以为女子而辱士呢？”

楚庄王宣布：“谁不扯断冠缨，谁就要受到重罚。”

当灯光再亮起来的时候，群臣都已经拔去冠缨，也无法找出谁是调戏楚庄王爱姬的人了。

两年以后，晋军大举攻楚。这个时候，有一名将军勇往直前，杀敌无数，勇冠全军，终于打败晋军，杀敌立功。

楚庄王召见这位将军说：“这次打仗多亏了你奋勇杀敌，鼓舞士气，才能打败晋军。”

这个将领却泪流满面地说：“臣就是两年前的酒宴中调戏大王爱姬的人，当时大王能够重视臣的名誉，不处以处罚，还为臣解危，才使臣不致于丢脸。从此之后，臣就决心效忠大王，等待机会为大王效命了。”

对准敌人的弱点开刀

在战斗布阵中，对峙的两军先由双方的精锐部队交锋，这可以说是最常见的搜寻战机的方法之一。但概括来说，为了使己得到更有利的地位，趁机攻击敌人的弱点，才是最有效的致胜方法，所以，在两军还没有对峙之前，就必须首先找出对方的弱点所在。

要了解敌人的动态，把握敌人的弱点，有十四个时机应该注意：①刚刚完成集合时。②人马吃饭前。③天时不好时。④没有地利时。⑤就地喘气时。⑥正在松懈时。⑦兵马疲乏时。⑧将军离部队很远时。⑨远道而来时。⑩正在渡河时。⑪正在忙碌时。⑫在崎岖不平的道路上行军时。⑬部队混乱时。⑭心怀恐惧时。

因此，把握战机对获得胜利非常重要。

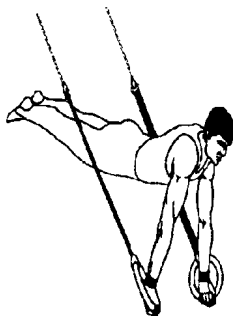
姜太公说：想要以少数的兵力，来击败多数的敌军，就必须选择傍晚的时候，埋伏在狭路边的深草中，对敌军实行突击。

姜太公的计谋就是抓住敌人的弱点中的第③、④及第⑦点，即是天时不好时；没有地利时；兵马疲乏时。在这种情况下进行攻击，获胜的机会就大。

现在假定敌人的兵力是十，而我方的兵力却只有五。从兵力上来看，我方的兵力只有敌军的一半，如正面对抗，必遭



100 系列



失败。

但是，如果选择傍晚天黑的时候，那么我军便可增强二分的优势，或相对让对手损失二分的优势。因为天黑的时候，敌方不易了解我方的兵力，而且士兵又饥饿、疲劳，战斗力低落。而我军早有准备，占据各种有利条件。

利用深草丛林掩蔽等有利条件，亦可使我军再增加二分优势，敌军则相对增加二分劣势。这就形成“恃吾有以待之”的战争态势。

另外，我军在狭路埋伏，突袭敌军，又可使我军再增加二分优势。因为在狭窄的道路上，只适合小部队行动，而不适合大部队。

综合整个情势来看，我军将变成十一，而敌军仍维持十；或者说，我军为五，敌军则减为四。我军占有优势，有利于战斗的进行。

这应说明，在战争中，为了使我方取得绝对的胜利，就必须寻找对我军有利，对敌军不利的所有条件，然后，加以有效地利用，以增强我军力量，彻底地击败敌人。只有这样，才能够真正达到无往不利、无战不胜的境地。

大人物钓天下,小人物只钓鱼

姜太公说:“君子得道为乐,小人得欲为乐”,意思是说身为社会楷模的大人物,亦即古人所谓的君子,是以建立万民同乐的理想社会为己任的,而凡事斤斤计较、整日忙忙碌碌的小人物,则以获得眼前利益为乐趣。姜太公是被孔子尊为圣王的周文王的老师。

据说,姜子牙与周文王的见面和钓鱼有关。

现今横贯陕西中部、由西向东流的渭水的北岸,有一位一边欣赏着鸟鸣,一边悠然垂钓的老人,仔细一看,他的双眼竟是闭着的。

一天,从远处传来一阵马车的声音,马车越来越近,原来是周文王打猎经过这里,但是垂钓的老人却没有回头看。

“老先生钓到鱼了吗?”坐在车上的文王问。

状似假寐的老人,其实并没有睡觉,他脸孔朝向河面用似乎不太高兴的口吻回答说:“什么?有没有钓到鱼?你问的未免太无聊了,我是在想国家大事呀!钓一条小鱼就得意忘形,那只是小人的行径,而我所要钓的鱼和他们大不相同。”

由于回答得太出人意料,文王甚为吃惊,便从马车上下来。

文王与他交谈之后,深深感觉到他见识卓越,欣喜过望。“呵!先生正是我梦寐以求的老师。”文王朝他深深地鞠躬,并



把他奉为军师。后来姜太公果然协助文王夺得天下，并巩固周朝的事业。

其实我们也常常去钓鱼，有时只钓到一条小鱼就会得意忘形，好像已经称霸天下一样，总是摆脱不了小人的情趣。如果我们能够象姜太公那样沉着冷静，处之泰然，就是钓不了天下，也能多钓几条很大很大的鱼。

下面是姜子牙如何助文王夺得天下：

当时商朝的最后一任君主纣王，是一个暴君。

当周武王已拥有商朝的三分之二领土时，姜子牙仍要周武王继续向商纣王称臣进贡，以维护纣王的虚荣心，使其在罪恶自戕的泥坑中越陷越深，直至灭顶。另一方面，姜子牙发动宣传，使纣王的罪恶众所皆知，使其众叛亲离；同时，又开展团结活动，使中原与边远各政治军事势力更加同情和支持周武王的事业。

姜子牙为周武王取得胜利，在政治上的功夫做到家后，便着手在军事上的部署。最后看准商纣王确实烂透了，再没有号召力了，姜子牙才果断地下令东征，高举“救民伐罪”之旗，赢得了“天下同心”，其进攻之态则势如破竹。牧野一战，仅用战车 200 乘，敢死队 3000 人，战士 45000 人，一举打垮了商纣王的 70 万大军。商纣王在走无路的情况下，于鹿台自焚了，周武王成就了霸业。

言行一致方能赢得信赖

遵守诺言，待人诚信，是领导者影响、号召下属的方略之一。

据《左传·卷五》记载：

晋文公在攻原的时候，只携带十天的粮食，并和部下约定，十天内将原攻下。可是到了第十天，并没有将原攻陷，文公不得已只好鸣金收兵。

这时，从城里逃出来的人说：“原再过三天，就会自动投降了。”

群臣也向文公进谏说：

“原，应该已是粮尽力竭，再坚持几天如何？”

文公以断然的口气回答：

“我已和士兵约定好十天，现在又不撤退，那我岂不是失信于士兵。为了得到原而成为失信的人，是我所不愿意的。”

于是文公停止攻击，而将军队撤回。原地的人民，听到这个消息之后，便说：

“既然文公如此的守信，我们为何不归服呢？”于是便纷纷投降。卫国听到这个消息，也认为：

“文公这样重信义，不顺从他要顺从谁呢？”于是也降服了。

孔子也说，文公攻原而得到卫，是因为他守信义的结果。



先秦时期的商鞅在变法初期，为了在群众中树立自己言而有信的形象，搞了一次“城门立信”活动。他令人布告大家，谁要是能够把一根大木头从城南搬到城北，便可得十金赏钱。布告一出，人声喧哗，然而，看者无数，却无人响应，因为大家都感到怀疑。商鞅见到这种情况，果断地把赏金提高到五十金。终于有一个人做了，商鞅即给了他五十赏金。这件事轰动了整个秦国，以后商鞅颁布的法令，人民都很遵守。

从心理学上分析，守信的重要性在于它关系到下属对领导者的期望。领导者一言既出，承诺了一件事，下属就会对领导者产生了期望。如果承诺不能兑现，下属便会失望，领导者也就失去了影响力。因此，西方著名管理学家帕金森说，关系到一个人未来前途的许诺是一件极为严肃的事情，它将在长时间内被一字一句地记住。因此，领导者绝不要应允任何自己不能兑现的事，并确实让所有的人都认识到，你从不许诺任何不能兑现的事。

立信固然重要，关键还要能守信。

在现代社会，竞争日趋激烈，不讲信义的企业或个人，从长远来说是没法生存下去的。

要掌握人性

九合诸侯，一匡天下，这是管仲自己辅助齐桓公建成霸业的谋略综述。

被尊为法家元祖的管仲，其实不全然是个霸道主义者，他思想博大、见识宏远，而且懂得“政之所兴，在顺民心的道理”。

在公元前 700 年的春秋时代，管仲主张：以法治国，可以兴功惧暴、定纷止争，能令人知事、使人各得其所。

管仲向齐桓公主张用兵先定谋虑，再因时乘势。他认为有勇无谋，不足以成事，发动军事，必须先定谋虑。至于作战求胜，则要观测时势，必要时可以巧妙投机。

他在《霸言》中举例：“强国众，先举者危，后举者利；强国少，先举者王，后举者亡。”他的理论中心是：问本明敌——充分了解敌情，观察环境情势，活用战法，抓住机会巧妙运用。

管仲很能掌握群众心理，当春秋时代，群雄纷争，但尊重传统、求统一安定倾向还很浓烈，他推出“尊王攘夷”的口号，正是顺乎大众的期望，于是不但使齐桓公成就了霸业，还拥有入望。

对内，他也深知政通人和的关系重要，他认为：“上下不和，则令不行。……上下不和，虽安必危。”他主张人才进退，建立公平制度：“使法择人，不自举也；使法量公，不自度也。”