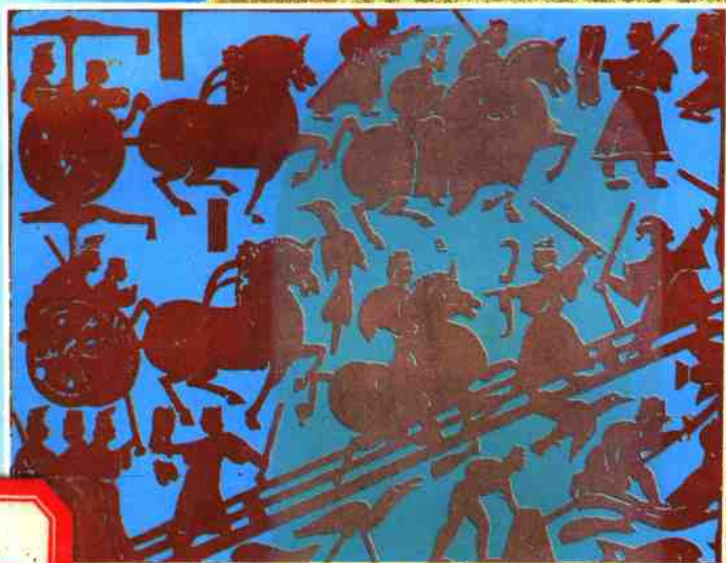


78

孙子兵法与攻心

檀明山 编著



1
5



农村读物出版社



孙子兵法现代应用丛书

孙子兵法与攻心

檀明山 编著

农村读物出版社

(京)新登字 169 号

责任编辑 春辉 赵旭

*

孙子兵法与攻心

檀明山 编著

农村读物出版社出版

通县鑫欣印刷厂印刷

各地新华书店经销

*

787×1092 毫米 1/32 4.25 印张 85 千字

1995 年 9 月第 1 版 1995 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1—6000

ISBN 7-5048-2640-5/G · 800 定价:4.20 元

目 录

第一章 始 计 篇

- 善因其势 利而导之..... (1)
——因势利导法
- 实而备之 强而避之..... (2)
——避重就轻法
- 博取好感 维系情感..... (4)
——赞扬攻心法
- 感情融洽 心理平衡..... (5)
——平易近人法
- 循序渐进 层层深入..... (7)
——层层逼近法
- 强而示弱 弱而示强..... (9)
——真假兼用法
- 适时恭维 以诚待人..... (10)
——恭维攻心法
- 曲意逢迎 投其所好..... (12)
——卑而骄之法
- 挑拨离间 坐收渔利..... (13)
——亲而离之法
- 利欲熏心 上当受骗..... (15)
——利而诱之法

心领神会 了然于心	(16)
——动作感人法	
第二章 作战篇	
把握感情 控制情绪	(19)
——情绪感染法	
第三章 谋攻篇	
攻心为上 不战而胜	(22)
——不战屈人法	
威慑对方 不战自退	(24)
威慑攻心法	
打破砂锅 一问到底	(25)
——发问攻心法	
第四章 军形篇	
创造条件 一鸣惊人	(28)
——先胜后战法	
寓攻于守 守中有攻	(30)
——善攻善守法	
机智变通 自我保存	(31)
——韬晦之计法	
第五章 兵势篇	
奇招奇谋 出敌不意	(33)
——出奇制胜法	
以利动之 以卒待之	(34)
——欲擒故纵法	
以实击虚 以众击寡	(36)
——以强击弱法	

假戏真做 以假乱真	(37)
——示形诱敌法	
择人任势 因人制宜	(38)
——扬长避短法	
真中含假 是假似真	(39)
——以假乱真法	
寓教于乐 潜移默化	(41)
——示形攻心法	
四面八方 应付自如	(43)
——自圆其说法	
借助媒介 直接示形	(44)
——示形诱导法	
借助外力 攻心服人	(46)
——分数攻心法	

第六章 虚实篇

以十攻一 以众击寡	(48)
——集中精方法	
见什么人 说什么话	(49)
——践墨随敌法	
到什么山 唱什么歌	(51)
——入乡随俗法	
交手较量 探知虚实	(53)
——试探虚实法	
巧钻空子 填补空缺	(55)
——避实击虚法	
投石问路 打草惊蛇	(56)

——火力侦察法	
有意重复 加深印象	(58)
——反复强调法	
避实击虚 虚实并用	(60)
——虚实相间法	
转换话题 沟通情感	(62)
——换题引入法	
借物言志 缘物生情	(63)
——借物寓意法	
进退维谷 左右为难	(65)
——二难相困法	
处晦观明 处静观动	(66)
——无形无声法	

第七章 军争篇

三军夺气 将军夺心	(69)
——心战为上法	
把握分寸 留有余地	(70)
——分寸掌握法	
察言观行 探知底细	(72)
——海底探月法	
揣摸心理 打动人心	(73)
——心理承受法	
和谐统一 群体效应	(75)
——整体纳入法	
适当让步 后发先至	(76)
——以退为进法	

第八章 九变篇

- 在利思害 在害思利 (79)
——化害为利法
因人而异 恰到好处 (81)
——因人施对法
变换角度 打动人心 (82)
——避逆取顺法
牺牲局部 利于全局 (84)
——权衡得失法
认识自己 相信自己 (86)
——自我信任法

第九章 行军篇

- 仔细观察 捕捉目标 (89)
——直接观察法
推心置腹 相互信赖 (91)
——以诚感人法
合情合理 理利相济 (92)
——以理服人法
深谋远虑 料敌如神 (94)
——明辨是非法
攻心用谋 善于知微 (95)
——见微知著法

第十章 地形篇

- 令之以文 齐之以武 (97)
——严纪飭风法
至仁至爱 治兵服众 (98)

——仁爱攻心法

第十一章 九地篇

开门见山 直言不讳…………… (101)

——直中要害法

顺伴敌意 曲意逢迎…………… (103)

——投其所好法

寻找战机 乘虚而入…………… (104)

——乘间击瑕法

屈伸之利 人情之理…………… (106)

——心理平衡法

由浅入深 触及心灵…………… (107)

——情感刺激法

与人为善 感化对方…………… (109)

——友善感人法

示假隐真 寻找借口…………… (111)

——瞒天过海法

装笨卖傻 愚中藏智…………… (112)

——大智若愚法

以少胜多 临危反胜…………… (114)

——精神刺激法

第十二章 火攻篇

怒不兴师 愠不致战…………… (117)

——迁微就著法

一要制怒 二要制喜…………… (118)

——自我克制法

第十三章 用间篇

以牙还牙 以毒攻毒.....	(121)
——推谬攻心法	
不同对象 不同方式.....	(122)
——因人攻心法	
谣言中伤 不留痕迹.....	(124)
——攻心夺人法	

第一章 始计篇

善因其势 利而导之

——因势利导法

因势利导法就是顺着事情的发展趋势，向自己所希望的方向引导，以达到所希望的目的的方法。

《孙子兵法·始计篇》中说：“势者，因利而制权也。”

这句话的意思是说，所谓势，就是权衡利弊得失而采取灵活的措施，无须墨守成规，以达到有利于我的态势。

攻心中，因势利导就是引导人的心理有目的地发展的有效方法。

小说《啊，索伦河谷的枪声》中写道：洗文弓自愿到自己的母亲连队——全团工作最落后的三连任指导员。

他一进门，就遭到了玩扑克牌的老连长和战士们的冷遇。

对此，洗文弓并没感到泄气，而是考虑用什么办法把这个连队带好。

一天，在该连队操练之前，洗文弓在对全连讲话时说：

“我感到三连是个好连队，好就好在有人才。我们全连对玩扑克几乎都有浓厚的兴趣，我看完全可以先在玩扑克方面压倒其他连，夺个冠军。关于扑克的知识，大家可能都不知道吧。扑克牌中的四种花色，都有不同寓意，黑桃象征橄榄叶，表示和平；红桃是心形，表示智慧；梅花是黑色三叶，源

于三叶草，象征着青春；方块表示钻石，意味着财富。这四种花色，是对人们一年中美好的祝愿。我也用扑克这四种花色向大家表示美好的祝愿！完了。”

洗文弓的这番极富情趣的队前演说，深深地打动了全连下部战士的心，博得了热烈的掌声。

从此，全连干部战士打心眼里真正喜爱上了这位平易近人，博学多才的指导员。

洗文弓善于抓住连队干部战士喜欢玩扑克的这一心理，利用队前讲话之际，以打扑克为题谈了起来，并且因势利导，借此表达了自己对大家的美好祝愿。这次讲话，无疑是十分成功的，所讲之言，既抓住了大家最喜爱的东西，即“因势”，又借此表示了对大家的亲切感，这是“导”。因这种“势”而导，结果是令人十分满意的。洗文弓赞扬大家十分感兴趣的东西，大家在心理上当然也会赞扬讲话者。

使用因势利导法之前，要认真分析对方的顺承心理，即弄清对方对哪些东西感兴趣，这也叫观势。

只有看准了势，才能决定如何引导，这是必不可少的重要一步。

在引导过程中，还要善于引，即要抓住势中有利于达到自己目的的东西加以发挥、引伸，以达到目的，所以，因势利导之“势”，仅仅是借用，而不单是迎合，目的还在于导出所需要的结果。

实而备之 强而避之

——避重就轻法

当我们上街买东西时，常常有这种心理，即使是一辆标

价为199.99元的自行车，也总觉得比200元一辆的便宜。

有时我们拿着10元钱上街买东西，一般不轻易用出去，总觉得10元钱数目不小，随便花掉太可惜，但是，一旦需要买什么东西用去几角钱后，剩下的9元多钱就花得快了，这就是避重就轻心理的反映。

《孙子兵法·始计篇》中说：“实而备之，强而避之。”

这句话的意思是说，如果敌人实力雄厚，我方应处处设防以备不虞，敌强我弱时，则应避实就虚。

兵战如此，攻心亦是如此，避重就轻无论在兵战中还是在攻心中同样显得极其重要。

避重就轻法，就是利用人们易于接受轻、小等轻度概念的心理，将接受对象化重为轻，化大为小，使之动心而欣然接受的方法。

在美国纽约，有一家“九毫九商店”。这里出售的大部分商品单价都是99美分。

有一位菜农，他出售的西红柿一斤0.39元、大葱0.29元、黄瓜0.79元、土豆9分。

别人问他为啥卖价不凑个整数，也好算帐，他说：

“顾客对一分钱也要掂一掂，都说我卖的菜新鲜又便宜，其实和其他菜摊相比，只不过便宜一、二分钱。别人卖大葱0.30元一斤，我只卖0.29元，顾客都抢着买我的。别人一天只能卖一车，我一天卖四车，利虽小一点，但卖多了，利就大了。”

这位菜农善于运用避重就轻的攻心谋略，故而生意兴隆。

利用人们所具有的避重就轻心理来针对性的启发人心往往能收到好的效果，特别在商业经营方面。美国出售房屋、汽

车、家用电器等大多采用分期付款的形式，这除了适合人们的支付能力之外，也是利用了人们易于接受的避重就轻的心理。

做人的思想工作时，采取避重就轻的方法，也能较好地沟通感情、解决思想问题，特别是对那些犯了错误的人，有时尽管问题比较严重，但在批评时语气上尽量缓和一些，在言辞上尽量采用对方所能接受的轻度语言，而尽量避免刺激性的话语。

例如当需要批评某人存在骄傲的毛病时，一般不直接说你骄傲自满的表现，而是从提出希望的角度指出：“希望今后注意谦虚谨慎。”这样效果会好些。

博取好感 维系情感

——赞扬攻心法

唐朝的大夫柳玘，被贬为泸州郡守。

有个秀才牟磨，是都校牟居厚的儿子。此人并无多少文才，但他拿着自己写的文章来谒见柳玘时，柳玘却对他评价很高，经常大加赞赏。

柳玘的弟子们认为他做得太过分。柳玘就告诉他们：“巴蜀多出豪强之士，此人是押衙的儿子，偏偏能够爱好学习、读书、写文章，如果不引导他上进，他就会灰心丧气，逐渐倒退。如果我称赞他，别人必然会看重他，他自己则会珍惜荣誉，越发上进。这样使巴蜀减少三五个草寇盗贼，不也很好吗？”

柳玘可谓是善于赞扬的人了。

《孙子兵法·始计篇》中说：“卑而骄之。”又《作战篇》

中说：“赏其先得者……卒善而养之。”

由此可见，兵战中赞扬和奖赏是极为重要的，攻心活动中，赞扬也是一种极为重要的手段。

能够运用赞扬的人，可以说已接近成功了。

因发明透明底片而名利双收，成为大实业家的乔治·伊斯曼，想在罗切斯特建一所音乐学院，并为纪念他的母亲而建基鲁明剧场。

纽约一家专门制造椅子的公司董事长詹姆斯·阿特牟逊，希望得到这两栋大建筑的座椅的订单。为此，他准备前往罗切斯特，面见乔治·伊斯曼。

临去前，一位好心的建筑商提醒他说：

“如果你想争取到那笔订单，我劝你最好只和伊斯曼会而5分钟。超过这个时间，恐怕就没有希望了。伊斯曼是个一板一眼的人，整天忙碌不停，所以你和他说说话，别忘了‘简明扼要’四个字。”

但是，当阿特牟逊见到伊斯曼以后，却先称赞起他的办公室来，一下子就赢得了伊斯曼的好感。

两个小时过去了，乔治·伊斯曼还谈兴正浓。最后，阿特牟逊不仅一次就得到了9万美金的订货单，而且还和伊斯曼成了莫逆之交。

感情融洽 心理平衡

——平易近人法

平易近人法就是通过消除各种造成心理障碍的东西，造成一种平等气氛，使双方在心理、感情上接近而达到融洽的方法。

《孙子兵法·始计篇》中说：“道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。”

这句话的意思是说，“道”就是让民众符合国君的意志，为国君出生入死而毫不畏惧。

由此可见，只有上下达成一致，消除心理障碍，方可取得民心，进行战争。攻心也是这样，要想使攻心活动顺利进行，必须消除各种心理上的障碍，造成一种平等气氛。

玛丽·凯·阿什是美国著名的女企业家，她在叙述自己成功的经验时说到，利用平等接近法消除人与人之间感情的屏障能收到心情舒畅的效果。

“每当有人走进我的办公室，我总是创造出一种易于交换意见的气氛。这一点很重要。

“我发现，只要我越过有形屏障——我的办公桌，那么，创造那种气氛——心情舒畅，则易如反掌。

“我的办公桌象征着权力，它向坐在一旁的来人表示，我有权指示他们应该如何如何。我总是越过那个有形的屏障，以朋友和同事而不是以‘老板’的身份与来人交谈。因此，我们同坐在一张舒适的沙发上，在比较轻松的气氛中研究工作。”

“我有时还同来人握手拥抱！在我看来，这是情感的自然流露，因此，我在这样做时感到轻松自然。

“我认为，同来人握手拥抱能使坚冰消融，能使对方无拘无束。你会发现，同一种人打交道，握手是最好的方式；同另一种人打交道，拍拍背显得很亲热；同某些人见面，只有热烈拥抱才能表达出你们亲密无间的情谊。

“我们都听说过大夫在病床旁边对病人表示关心，同病人

握手的情景。同样，经理也在沙发旁边对来人表示关心。因此，走上去同来人握手、拥抱吧！”

总而言之，人与人之间在感情上要互相有“都是自己人”的感觉。

要使用好平易近人法，必须掌握一定的方法，懂得一些技巧，才能收到好的效果。

玛丽·凯·阿什的深刻体会告诉我们，无论是握手、拍背、拥抱等许多形式，都体现了一个主题——平等接近，都能达到同一效果——心理平衡。

循序渐进 层层深入

——层层逼近法

层层逼近法就是为了了解更多的情况，从一点开始，从对方的话语中不断找出破绽，不断地由此深入，以至最后彻底说服对方的方法。

《孙子兵法·始计篇》中说：“故经之以五事，校之以计而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。……凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。”

这段话的意思是说，要从以下五个方面分析研究，比较敌对双方的优劣条件，以探索战争胜负的情势：一是道，二是天，三是地，四是将，五是法。……以上五个方面的情况，将帅是不能不知道的，只有了解和掌握这些情况的才能获胜，不真正了解掌握就不能取胜。

兵战中对敌情的了解，越层层深入者取胜的把握就越大些。攻心也是如此。

意大利著名政治访问家奥琳埃娜·法拉奇记者在访问利