



会说话，得天下。世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。“上山擒虎易，求人办事难”，在办事过程中如果一根直肠子到底，不懂得方法、手段、策略，就难免吃闭门羹。三分做事，七分做人。人做好了，往往事半功倍，事事顺畅；人没做好，就会事倍功半，甚至一事无成。会说话、会办事和会做人作为三大生存技巧，是构筑卓越人生的“金三角”。

会说话 会办事 会做人

行走社会的必备技能 受益一生的生存智慧



会说话、会办事、会做人是一个人在生存竞争中获胜的必备本领。当你真正掌握了说话的分寸、办事的尺度、做人的准则，你就拥有了成功人生的资本，就一定能在事业上取得成功，在人生中找到幸福。会办事，要先会做人；会做人，也要会办事。同时，会说话，也是会办事和会做人的必备条件，只有学会了语言艺术，做人才能做得更练达，办事才能办得更聪明、圆满。总之，掌握了说话、办事、做人这三大技巧，也就掌握了成功的金钥匙，必将在人生的道路上无往而不胜。



三分技巧做事，七分胆识做人

会说话 会办事 会做人

第四卷

胡宝林 著



图书在版编目(CIP)数据

三分技巧做事,七分胆识做人:会说话 会办事 会做人/西武策划 胡宝林编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社,2007.09(2010.05 重印)

ISBN 978 - 7 - 80753 - 011 - 4

I. ①三… II. ①西… ②胡… III. ①成功心理学 - 通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 101268 号

责任编辑:王 姝

装帧设计:世纪鼎

三分技巧做事,七分胆识做人:会说话 会办事 会做人

西武策划 胡宝林编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市香坊区泰山路 82 - 9 号

邮政编码:150090 电话:0451 - 82380850

E - mail:hrbcbs @ yeah. net

网址:www. hrbcbs. com

全国新华书店经销

北京中创彩色印刷有限公司印刷

开本 710 × 1030 毫米 1/16 印张 50 字数 721 千字

2010 年 5 月第 2 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80753 - 011 - 4

定价 368.00 元

版权所有,侵权必究。

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所 徐桂元 徐学滨

第四卷 目录

第三章 厚黑有术,做人不要太老实

在矛盾中找到不可替代的位置	577
在将计就计中捞好处	580
认准时机,“趁火打劫”	582
瞒天过海,获取有利形势	584
诈后需复归中正	586

第四章 低调做人,高标做事

低调是外“抑”内“扬”的处世哲学	589
低调做人是一种积极主动的进取态度	592
低是高的铺垫,高是低的目标	594
先潜下心来,才能伸出手去	596
从低微处起步更益于立身	598
放低心态才能走稳脚下路	600
深藏不露可避免无益争斗	601
低调处世有益于养精蓄锐	603
细致入微,绝不忽视每一个细节	605
秉持尽职尽责的精神	607
标准是最低的要求	608
追求卓越,力争完美	611



第五章 糊涂做人,高明做事

糊涂是自我保全的大手段	614
糊涂是聪明人的百变战术	615
小事糊涂,大事清楚	617
糊涂要装得不露痕迹	620
装糊涂要能够灵活变通	622
智者守愚	625
为人切莫太聪明	629
凡事不要太较真	631

第六章 忍小谋大,以忍图强

忍一时之气,免百日之忧	634
忍辱方能负重	636
小不忍则乱大谋	638
克制自己的不利情绪	641
行事不可放纵	644
学会约束自己的欲望	646
隐忍待机,在逆境中壮大势力	648
忍人所不能忍,始成人所不能成之事	650
忍亦有度,忍无可忍则无须再忍	654
以忍图强,在磨难中铸就摧枯拉朽的才干	655
退让是“会忍”	657
形势不利时,忍为上策	659
以屈求伸,退中求进	662

第七章 防人之心不可无,学会辨人读心

识人有方	666
于细微处观人	668
进什么庙烧什么香	671
透过心灵门户识心意	673



关键时刻见人心	676
识人难,识小人更难	678
如何辨别酒后之言	680
防人之心不可无	682
识人要有远见	685

第八章 博弈人生,智者的生存之道

博弈是什么	688
人生无处不博弈	689
“囚徒困境”的故事	691
是合作还是对抗	693
生活中的囚徒困境	695
掌握实现目标的主动权	696
弱者的生存之道	699
我们都是幸存者	701
赌徒的谬误逻辑	702
利用小人更有效	703
善于对比,化被动为主动	705
让别人需要你胜于感激你	706
谁说没本难求利	707
博弈人生,智者的人生	708

第九章 懂得选择,学会放弃

人生即是选择	710
选择是把握人生命运最伟大的力量	711
选择伟大的事业才能成为伟大的人	713
目标指引人生	715
不同的理想,成就不同的人生	717
定位决定一生的高度	718
发挥你所长,找到你所在	720
选择面前别固执	723



放弃是一种睿智	724
翅膀挂满金子的小鸟飞不起来	725
离开你熟悉的生活圈子	726
给生活状态来个“清理门户”	727
舍得之间	729
给心灵来个大扫除	731
合适的就是最好的	732
选择自己的生活	734
每个年龄都是最好的	735
眼前的更重要	736
过程精彩,结果更重要	738
生存与梦想孰轻孰重	740
时机等不来,就创造吧	741

第十章 戒骄戒躁,走出做人的败局

才高不自诩,艺高不自傲	743
居庙堂之高,常反躬自省	746
为富不可不仁,为贵不可不义	749
做人别太拿自己当回事	751
不要把人比下去	753
淡化自己的优位	754
善于与常人平起平坐	757
得意时切勿忘乎所以	759
戒骄戒奢,守本克欲	760
像普通人一样简约生活	762
水满则溢,过犹不及	764
狂躁者徒有大志	765
一桶水不晃,半桶水响丁当	768



第三章

厚黑有术，做人不要太老实



在矛盾中找到不可替代的位置

任何一个团队的“人才”都不会是完全固定的，所谓“铁打的营盘流水的兵”，除自愿离开外，每个人都可能被迫离开其团队。而心谙厚黑之道的人却善于调动各种矛盾因素，使自己成为团队“离不开”的人物，从而找到自己不可替代的位置。南宋奸相贾似道可谓使用此计的行家里手。

宋理宗过世后，度宗即位。度宗本是理宗的侄子，因过继为子而即位，时年25岁。度宗上台之后，曾一度亲理政事，限制大奸臣贾似道的权力，显得干练有为。他确实干了几件好事，使得朝野上下为之一振，觉得度宗给他们带来了希望。贾似道的权力受到了极大的限制，以至于有人上书弹劾他。

贾似道想，如果这样下去，自己将会有灭顶之灾。于是，贾似道精心设计了一个巨大的阴谋。

他先弃官隐居，然后让自己的亲信吕文德从湖北抗蒙前线假传边报，说是忽必烈亲率大兵来袭，看样子势不可挡，有直取南宋都城临安之势。度宗正欲改革弊政，励精图治，没想到当头来了这么一棒。他立刻召集众臣，商量出兵抗击蒙军之事。宋度宗万万没有想到，满朝文武竟没有一人能提出一言半语的御兵之策，更不用说为国家慷慨赴任、领兵出征了。而这时，贾似道却隐居林下，优哉游哉地过着他的隐居生活。

不久，前线警报传来，说数十万蒙古铁骑急攻，要都城筑垒防御。这一切使得度宗心惊肉跳，他不得不起朝廷中唯一一位能抗击蒙军的“鄂州大捷”英雄——贾似道。他深深地叹了口气，在无可奈何之下，他只好以皇太后的面子请求贾似道出山。谢太后写了手谕，派人恭恭敬敬地送给贾似道。这么一来，贾似道放心了。不过他可得拿足了架子再说，于是他先是搪塞不出山，继而又要度宗大封其官。度宗无奈，只好给他节度使的荣誉，尊为太师，并加封他为魏国公。这样，贾似道才懒洋洋地出来“为国效力”。

贾似道知道警报是他令人假传的，当然要做出慷慨赴任、万死不辞甚至胸有成竹的样子。他向度宗要了节钺仪仗，即日出征。这令度宗感激涕零，也令百官惶愧无地。要知道天子的节钺仪仗一旦出去，就不能返回，除非所奉使命有了结果，因为这代表了皇帝的尊严。贾似道出征这一天，临安城人山人海，都来看热闹。贾似道为了显示威风，居然借口当日不利于出征，令人将节钺仪仗返回。这真是大长了贾似道的威风，大灭了度宗的志气。等贾似道到“前线”逛了一圈，无事而回时，度宗和朝臣见是一场虚惊，额手称庆尚且不及，哪里还顾得上追查是谎报还是实报呢？

贾似道“出征”回来，度宗便把大权交给了他，但他还故作姿态，再三辞让，屡加试探要挟，后见度宗和谢太后出于真心，他才留在朝中。这时，满朝文武大臣也争相趋奉，把他比做是辅佐成王的周公。通过这场考验，年轻的度宗对其他朝臣完全失去了信心，他至此才理解为什么理宗要委政于贾似道，原来满朝文武竟无一人可用！而贾似道虽然奸佞，但国难当头之际却能“忠勇当前”，敢于“挺身而出”。度宗哪里知道，满朝文武懦弱是真，贾似道忠勇却是假。度宗被瞒，不知不觉地坠入了贾似道的奸计之中。从此，度宗失去了治理朝政的信心和热情，他把大权往贾似道那里一推，纵情享乐去了。

于是，贾似道再一次“肃清”朝堂，他在极短的时间内就把朝廷上下全换成了自己的亲信，甚至连守门的小吏也要查询一遍。这样，赵宋王朝实际上变成了贾氏的天下。

从表面看，贾似道的手段只是以退为进，但从更深层来讲，其实是他善于运作各种矛盾事物，为自己在朝廷找到了一个别人谁都代替不了的位



置。这种做法对今天的商业团队有借鉴意义。

《生活时报》的一篇文章曾总结过6大要点，说这6点可以让你成为公司离不开的人。

1. 成为不可缺少的人

公司里，上司宠爱的都是些立即可用，并且能带来附加价值的员工。管理专家指出，老板在加薪或提拔时，往往不是因为你的本分工作做得好，也不是因你过去的成就，而是觉得你对他的未来有所帮助。所以身为员工，应常扪心自问：如果公司解雇自己，有没有损失？自己的价值、潜力是否大到老板舍不得放弃的程度？一句话，靠自己的打拼和紧跟时代节拍的专精特长成为公司不可缺少的人，这至关重要。

2. 寻求贵人相助

贵人不一定身居高位，只要他们在经验、专长、知识、技能等方面比你略胜一筹，比如你的师傅、同事、同学、朋友、引荐人。他们能够对你或物质上给予，或提供机会，或予以思想观念的启迪，或身教言传潜移默化，那他们就是你的贵人。有了贵人提携，一则容易脱颖而出，二则缩短了成功的时间，三则不慎办砸了事时能被庇护。

3. 建立关系网络

社会上，一些专业能力等硬件未必很好的人却能出人头地，他们中不少人其实是得益于人际交往能力。单位里亦如此。建立关系网络，就是创造有利于自我发展的空间，努力得到别人的认可、支持和合作。那么如何增加“人际资产”呢？组织中不乏以兴趣、爱好、同学、老乡等关系结成的“小团体”，你可以争取成为其中一员并热情帮助别人，以广结善缘。记着，诚实、信用、正直是赢得信赖和敬佩的基础。

4. 不要将矛盾上缴

多年前，一位资深人士曾说，向领导汇报时要切记4个字：“不讲困难”。据传说，古代信使如连续报来前线战败的消息，就有砍头的危险。老



板每天都面对复杂多变的内外部环境，要比员工遭遇更多的难题、承受更大的压力。所以如果将矛盾上缴或报告坏消息，就会使老板的情绪变得更糟，还可能给他留下“添乱、出难题、工作能力差”的负面印象。

5. 忌发牢骚

《组织行为学》的理论说，人在遭受挫折与不当待遇时，往往会采取消极对抗的态度。牢骚通常由不满引起，目的是得到别人的注意与同情。这虽是一种正常的心理“自卫”行为，但却是老板心中的最大的忌讳。大多数老板认为，“牢骚族”与“抱怨族”不仅惹是生非，而且会造成组织内彼此猜疑，还打击团体工作士气。因此，当你牢骚满腹时，不妨看一看老板定律：第一，老板永远是对的；第二，当老板不对时，请参照第一条。

6. 善于表现、适时邀功

不要害怕别人批评你喜欢表功，而要担心自己的努力居然没被人看到，才华被埋没了。想办法做个“有声音的人”，才能引起老板的注意。向老板汇报，要先说结论，如时间允许再作细谈；若是书面报告，不要忘记签上自己的名字。除老板以外，还要将成绩设法告诉你的同事、部属，他们的宣传比起你来效果更佳。另外切记，会议是同事、主管、老板及顾客之间不可多得的沟通渠道，会议发言是展现个人能力和才华的大好时机。

这6个要点所涉及的内容，可以说其厚黑程度不比贾似道逊色。当然，运作矛盾，找到别人不可替代的位置，也是其根本指导。

这一黑色智慧的运用要求人们必须有战略眼光，同时“屈尊”采用战术手段。让二者相辅相成，相互调整、补充，我们方能成功。

在将计就计中捞好处

常言道“智者千虑，必有一失”，即便自己再聪明，再谨小慎微也仍有可能落入别人设的圈套。这个时候你特别需要头脑冷静，不妨试试将计



就计，它可能会带来意外的效果。

孙权擒杀关羽之后，正志得意满，其主要谋士张昭求见。孙权问他有什么事，张昭严肃道：“咱们的大祸不远了！”

“你这是什么意思？”孙权不解其意。

张昭道：“您杀了关羽父子，关羽是刘备结义的兄弟，曾誓同生死。现在，刘备已拥有两川之兵，更加上诸葛亮的谋略，张飞、赵云、马超、黄忠等将领的英勇，一旦刘备知道关羽父子遇害，能善罢甘休么？他们一定会起倾国之兵，奋力报仇。到时候我恐怕东吴难于抵御了！”

孙权恍然大悟，大惊失色地连连跺脚：“哎呀，我是大大失策了，可事已至此，应该怎么办？”

张昭说：“您不必忧虑，我有一计，可转危为安。”接着就详细讲述此计内容，“现在，曹操拥有百万大军，逐鹿天下。刘备要兴兵报仇，必定要与曹操讲和。假如两处联兵而来，我们就危险了！所以，我们可先派人把关羽的头给曹操，以明白显示我们之所以擒杀关羽是曹操的指使。这样，刘备必恨死曹操，西蜀之兵也就不会攻我们，而只会转而攻曹操。我们则坐山观虎斗，然后从中取事。这才是上策。”

孙权同意张昭的计策，马上把关羽之头盛入木匣中，派使者送到了曹操那里。

曹操因为不久前关羽水淹七军又大挫曹仁，正坐不安席，看到关羽头颅送到眼前，他顿觉解除了心中大患，十分高兴，“云长已死，我终于能睡个安稳觉啦！”

曹操话音未落，阶下一人站出来大声道：“这是东吴嫁祸于我们的奸计！”

曹操定睛看，原来是主簿司马懿，便忙问他为什么这样说。

“当年刘、关、张桃园结义时，誓同生死。现在东吴杀了关羽，怕刘备报仇，所以才把关羽首级献给您，以使刘备迁怒于您，待两败俱伤时坐收渔翁之利！”

曹操一拍额头：“你说得有道理。我该怎么办？”

司马懿献计道：“这很好办。大王可以把关羽首级配上香木刻成的身



躯，然后以大臣之礼隆重安葬。这样一来，刘备就不会恨我们，只会恨东吴而尽全力东征了。到那时，我们则可以观其胜败——刘备胜则攻东吴，东吴胜就同东吴一起灭刘备。二处只要有一处被我们消灭，余下那一处也就不会长久存在了。”曹操大喜，立刻召见东吴使臣，收下木匣，又命工匠迅速刻一香木躯体，与关羽头颅配在一起。一切俱备后，曹操率领文武百官大供牺牲，以王侯之礼隆重为关羽送葬。曹操还亲自在灵前拜祭，并追赠关羽为荆王，派专门官员长期守护关羽之墓。这种葬礼，在魏国可以说绝无仅有，而以曹操的身份和地位，对关羽如此尊崇礼敬也可以说是无以复加了。

刘备听说后，果然发誓与东吴不共戴天。这里，刘备显然没能头脑冷静，以致中了圈套，更不用说像曹操那样将计就计了。

将计就计的关键在于能否看透第一个计，如果看透了，就可能想出一个方法来对付它；如果看不透，那就无法“就计”，只能“中计”了。

将计就计如果能够圆满完成，不仅能让自己摆脱困境，而且能让对手的计划落空，甚至于让对手反过头来落入自己的圈套里面，自己趁机捞好处。

这个世界上，我们可以碰到许多别人使的计，因此首先要时时处在头脑冷静之中。然后，设想自己是旁观者而非当局者，以识破别人的计。再下一步，巧妙地借力打力，让对方反而中己之计。最后，趁对方中计时自己去打扫“战场”，捞取好处。

认准时机，“趁火打劫”

这里“趁火打劫”的意思当然不是强抢财物，而是在别人焦头烂额、严重失误之时落井下石，大大地占便宜。“打劫”的关键是“瞅准时机”，



即别人焦头烂额、严重失误的时候。

趁火打劫出自《三十六计》，原本是打仗的计谋，如今则被广泛地运用于商业活动中，使一些人短时间内获得了暴利。

1929年，世界范围内的经济危机把整个美洲的经济推入了黑不见底的深渊：工厂倒闭、工人失业、民生凋敝、百业萧条，海上运输业也在劫难逃。这时，希腊船王奥纳西斯得知了加拿大有铁路公司为了渡过危机，正准备拍卖产业，其中6艘货船10年前价值200万美元，如今每艘仅以2万美元拍卖。顿时他像猎鹰发现猎物一样，极为神速地前往了加拿大商谈这笔生意。他的这一举动令同行们瞠目结舌，他们认为他太不理智了，这无异于把钞票白白抛入大海。但奥纳西斯没有听他们的劝告，因为他看到，经济的复苏和高涨终将代替眼前的萧条，随着经济的振兴，货物运输必将重新获得高额利润。于是，他果断而坚决地做了下去。不出所料，好机会来了，经济危机过后，海运业的回升和振兴使奥纳西斯从加拿大购买的那些船只一夜之间身价陡增。而他则一跃成为海上霸王，大量财富源源不断地流入了他的腰包。

20世纪70年代，随着人们生活水平的提高，美国彩电市场的需求开始转向高品质的手提式或桌上型。然而美国厂商却仍然集中生产附有底座的机型，并且忽略了改进产品质量的工作。在销售上也一味地依赖大量广告，认为只要能创造出一个闻名遐迩的名牌就能吸引住美国消费者。

而日本的索尼和松下公司则认真地研究了市场需求的转移和变化，从中看出了美国厂商所犯的错误。于是他们立即抓住这一战机，迅速开发了手提式彩电，以满足逐渐形成的新的消费需求。

同时日本商人一反美国商人重广告轻质量的做法，以提高质量为其经营的重点，迅速地抢占了世界市场。

当美国厂商发现自己的失误，并试图纠正错误时，最佳战机早已被错过了。就这样，在短短几年里，美国生产厂家就将大部分美国彩电市场份额拱手让给了日本人。

趁火打劫计的运用，首先要求我们要有一副好眼光，其次要有一副厚脸皮。看上面几例中的主人公，哪个不是好眼光和厚脸皮者中的佼佼者？所以，这2个条件必须同时具备，运用此计才可能成功。



瞒天过海，获取有利形势

“瞒天过海”是《三十六计》的第一计。相传唐太宗率兵30万，离开长安远征辽东。当大军到达海边，太宗举目远眺，见沧海茫茫，一望无边，心想看来此海难渡，所以不禁焦急起来。大将薛仁贵见状，心生一计，他请太宗进入海边的一座彩色营帐，命文武百官饮酒作乐。一时笙歌四起，美酒飘香。此情此景竟然使太宗忘记了忧愁，沉浸到了欢乐之中。正在酒酣之际，太宗忽闻帐外有波涛汹涌之声，便急忙揭开帐幕向外张望。这才发现自己与30万大军正在乘船渡海，而且马上要到达彼岸了。原来，薛仁贵担心太宗因大海阻隔而放弃东征，便瞒着他指挥了大军渡海。因为皇帝贵为“天子”，所以该计叫做“瞒天过海”（事见《永乐大典·薛仁贵征辽事略》）。“瞒天过海”在历史上运用极广，历史上的厚黑高手也皆从此计中受益匪浅。

隋炀帝杨广是历史上有名的荒淫暴君。他在在位的13年中穷奢极欲，恣意妄为，大兴土木，广费劳役，横征暴敛，耗尽了民力。他拒绝忠良，宠信奸臣，沈迷酒色，残杀良民，直至闹得民怨沸腾，农民起义军四起，众叛亲离，最后被自己的亲信卫队勒死，使隋王朝未传二代便短命而亡。

但隋炀帝的父亲隋文帝杨坚却是历史上有名的崇尚节俭的有为之君。那为什么这位有名的节俭皇帝却偏在5个儿子中选了这么一个奢侈浪子做他的皇位继承人呢？

依据史书记载，杨广之所以能战胜其兄杨勇，使得父亲信任而被确定为皇位继承人，除他本身具备的某些条件外，主要是靠伪装和阴谋。其中他用的最顺手的一招就是“瞒天过海”。

杨广善揣摩皇帝、皇后所好，“弥自矫饰”，表面上一反杨勇所为。他本来妻妾无数最为奢侈，但当他获知隋文帝与独孤皇后要到他的王府来时，就立即“将美貌姬妾藏于别室，唯留老丑者，穿着布衣，侍奉左右”；又



把华丽的帷帐暂时撤走，改用素色稀布；还故意将乐器的丝弦弄断，让上边落满灰尘；更装着平时只与正妃肖氏居处，不近任何姬妾。隋文帝夫妇见状，当然非常高兴，因此对他更加器重。

另一方面杨广又广结心腹，凡是皇帝、皇后派遣的人到王府，不分贵贱，他都和肖妃亲自迎接，并赠以厚礼，使得这些人在帝后面前无不称其仁孝。杨广还结交善于相面的人，送他们厚礼，让他们当着皇帝的面故意遍视5位皇子，然后悄悄对文帝说：“晋王眉上双骨隆起，贵不可言。”文帝问大臣韦鼎：“我诸儿谁可继位？”韦鼎心知他最喜欢杨广，就附和说：“至尊、皇后所最爱者当与之。”

杨广既然已经成功地取得皇帝皇后的好感，那下一步就是设法除掉杨勇了。但他挖空心思也没有找到杨勇的罪过，于是只好靠造谣中伤来陷害他这位“性宽厚”的兄长。杨广入宫拜辞母后时，故意伏地痛哭说：“臣性识愚下，不知何事得罪东宫，常欲屠杀陷害于臣，每恐谗潜生于投杼，鸩毒遇于杯勺，是以勤忧积念，惧履危亡。”独孤皇后听后大怒，愤然说：“我在尚如此，我死后当鱼肉汝乎？东宫无正嫡，至尊千秋后，汝兄弟向阿云儿参拜，此是何等苦痛！”从此，这位与隋文帝并称“二圣”的独孤皇后下决心废掉杨勇，另立杨广。

不过起决定作用的仍然是杨坚，杨广得下工夫攻开这座堡垒。但文帝素来“性严明敏”，靠直接造谣中伤是行不通的。杨广知道，在满朝文武中，能左右影响皇帝的，只有杨素一人，而杨素又最听兄弟杨约的话。于是他和心腹宇文述密谋，用博戏的办法厚赂杨约，又通过杨约鼓动杨素说：“太子每切齿于执政（当时杨素是宰相），一旦主上晏驾，太子用事，恐祸至五日。如能请立晋王，晋王必永铭骨髓。斯则去累卵之危，成太山之安，可以长得荣禄。”老谋深算的杨素闻言大喜，就常在皇帝、皇后面前“盛言太子不才”，又谎奏太子“杨勇怨望，恐有他变，愿深防察”。

杨素是杨坚最信任的重臣，所以他对太子的诋毁不由杨坚不信。最终，杨坚废了太子，另立了杨广。

就这样，杨广蒙蔽了他的父皇和母后，谋取了大隋江山。

“瞒天过海”计能帮助我们隐藏起自己不利的一面，以“投其所好”

的方式博得人们的认可与赞赏，从而获取于己有利的一面。此计亦可运用于商业、政治、军事之中，有效地迷惑对手、掩人耳目，从而在竞争中取得胜利。

诈后需复归中正

诈谋是把双刃剑，能够伤人，也会害己。诈谋只能是披荆斩棘的手段，却不能成为为非作歹的暗器。古今多少大奸大恶之人，虽得势一时，却终究免不了“身败名裂，遗臭万年”的下场。更何况用诈有优劣之分，诈不精则败，算来算去到头来还是算到自己头上。所以，做人还是安守本分的好，“立身以德”才是太平安康之道。

羊祜，字叔子，泰山南城（今山东费县西南）人，是名士蔡邕的外孙，出身书香门第，家学渊源，著有《老子传》传世，是晋武帝司马炎的一位心腹大臣。在魏末时，羊祜曾任相国从事中郎，参与司马昭的机密大事。司马昭死后，司马昭的儿子司马炎将魏主曹奂赶下台，自立为帝，然后即派羊祜为荆州都督，镇守襄阳，寄以平吴大任。

羊祜到镇后，却不注重军事，专以宽大仁爱抚绥远近。先前俘获的吴军士兵有想回家的，羊祜便一律放还。他还减少巡逻站岗的士兵，全力垦殖荒田。

羊祜初到时，军中没有百日粮，到了第2年，却已囤积了够用10年的军粮。

晋平蜀后，吴人大为震恐，知道晋国必将向自己开战，因此两国边境线上的气氛很是紧张。

然而，羊祜却似乎无意动武，他的平吴方略和钟会、邓艾伐蜀不同，不是以力征战，而是采取“务修德信”的怀柔之术，以瓦解吴国军民的斗志。他行军路过吴国疆域，割取吴国的粮食，回来后计价偿还。即使与吴国偶有交战，也必然约好时间，不搞突然袭击。

此外，凡是部下有想进诡诈之谋的，羊祜就请他喝酒，不让他说出来。

