

孙子兵法与公天

檀明山 编著



AA321

87
C91
32

孙子兵法现代应用丛书

孙子兵法与公关

檀明山 编著



农村读物出版社

责任编辑 马春辉 赵旭

*
孙子兵法与公关

檀明山 编著

农村读物出版社出版

北京朝阳区科普印刷厂印刷

各地新华书店经销

*
787×1092 毫米 1/32 4.5 印张 100 千字
1995 年 9 月第 1 版 1996 年 10 月北京第 2 次印刷
印数:6001—12000 册

ISBN 7-5048-2639-1/G·799 定价:5.95 元

目 录

第一章 始计篇

- 水激石鸣 人激志宏..... (1)
 - 巧用激将法
- 判断虚实 辨别真伪..... (3)
 - 先察后谋法
- 小利诱敌 抛砖引玉..... (4)
 - 抛砖诱敌法
- 装聋作哑 装疯卖傻..... (7)
 - 假痴不癫法
- 无中生有 挑拨离间..... (8)
 - 亲而离之法
- 瞻望前程 预测制胜..... (10)
 - 展示未来法

第二章 作战篇

- 动之以情 晓之以理..... (13)
 - 情理并用法
- 一针见血 一语带过..... (15)
 - 简洁明快法

第三章 谋攻篇

- 有备则昌 不备则废..... (19)
 - 有备无患法

吊人冒口 巧卖关子	(20)
-----------------	------

——激发欲求法

避免冲突 宽以待人	(23)
-----------------	------

——以诚相待法

一荣俱荣 一辱俱辱	(25)
-----------------	------

——荣辱共存法

精诚所至 金石为开	(27)
-----------------	------

——不战而胜法

第四章 军形篇

步步进逼 驳倒对手	(30)
-----------------	------

——优势进攻法

层层反驳 步步深入	(32)
-----------------	------

——层层剥笋法

第五章 兵势篇

转换概念 暗换论题	(35)
-----------------	------

——机智巧辩法

分工明确 责任到人	(37)
-----------------	------

——择人任势法

引经据典 声势夺人	(38)
-----------------	------

——造势夺声法

因势顺推 巧制对手	(39)
-----------------	------

——顺势反击法

怯生于勇 弱生于强	(42)
-----------------	------

——扭转形势法

形象生动 贵在新颖	(44)
-----------------	------

——丰富想象法

刚中柔外 绵里藏针	(46)
——刚柔相济法	
第六章 虚 实 篇	
临场不慌 应变有术	(48)
——随机应变法	
虚张声势 威慑对方	(50)
——虚而实之法	
避实击虚 避强击弱	(52)
——避实击虚法	
先谋后事 计出万全	(54)
——投石问路法	
倒打一耙 力争主动	(56)
——反守为攻法	
佚能劳之 安能动之	(58)
——巧用反弹术	
攻其一点 不及其余	(59)
——攻其一点法	
模棱两可 变幻莫测	(61)
——模糊闪避法	
相机而行 分秒必争	(64)
——时间把握法	
第七章 军 争 篇	
围三阙一 逼敌就范	(67)
——二难推演法	
沉着冷静 无懈可击	(70)
——以静制动法	

避其锐气 击其惰归 (72)

——以气夺人法

避实就虚 防中待机 (74)

——后发制人法

时宜曲说 时宜直言 (77)

——曲直兼用法

一言九鼎 震聋发聩 (79)

——突发震惊法

第八章 九变篇

权衡利弊 趋利避害 (82)

——晓以利害法

攻其弱点 挫其气焰 (84)

——人身施辩法

第九章 行军篇

争取时间 赢得战机 (86)

——善用缓兵法

智投诱饵 巧设圈套 (88)

——诱敌深入法

高瞻远瞩 精思熟虑 (90)

——料敌堵截法

第十章 地形篇

借助地利 巧用环境 (93)

——知天知地法

第十一章 九地篇

破釜沉舟 以示死战 (97)

——绝望进攻法

不伤和气 心服口服 (99)

——心理诱导法

第十二章 火攻篇

一忌慌乱 二忌狂躁 (103)

——情绪控制法

第十三章 用间篇

因而利之 导而舍之 (105)

——借刀杀人法

抓住弱点 各个击破 (107)

——因人制胜法

另篇 孙子兵法与论辩

口舌之争 知识之争 (111)

——知识竞赛法

变换角度 展开论战 (113)

——攻其无备法

气势磅礴 节奏鲜明 (114)

——蓄势论战法

日有短长 四季更迭 (117)

——发展变化法

渲染气氛 传达感情 (119)

——借助手势法

危言惊之 正言服之 (120)

——危言耸听法

片言居要 管中窥豹 (122)

——以小见大法

滴水见日 一叶之秋 (124)

——归纳推演法	
兵依地理 言借环境	(126)
——借助语境法	
上下齐心 奋勇如	(128)
——整体配合法	
集中火力 有理有据	(130)
——并敌一向法	
引申推导 荒谬昭然	(131)
——推导荒谬法	
生动形象 令人信服	(133)
——数字运用法	

第一章 始计篇

水激石鸣 人激志宏

——巧用激将法

心理学认为，每个人都有自尊心、荣誉感，但有时由于某种原因，自尊心受到自我压抑，出现自卑、气馁的状态。此时，正面公关活动往往不能使之振奋。

《孙子兵法·始计篇》中说：“怒而挠之，卑而骄之……此兵家之胜，不可先传也。”

其意思是说，对于易怒的敌人，要用挑逗的办法激怒他，对于鄙视我方的敌人，要使其更加骄傲，这些是兵家取胜的奥妙所在，不能事先呆板地加以具体规定。

兵战兴激将，公关亦如此。有时如果有意识地运用刺激性的语言，“将”他一军，反而可使对方的自尊心从自我压抑中解脱出来。

“激将法”就是利用人们的心理代偿功能，用反面的刺激性语言“将”对方一军，达到公关目的的方法。

某采矿队技术员小曹，有一段时间连遭不幸，心情阴郁，思想压力很大：

妻子因另有新欢与他离婚；家里老父病情加重；新交女友又告吹……

一连串的打击使他对生活失去信心，几天没有上班。

支部书记老李、副书记老张和工会主席老潘一起来宿舍看他。

一进门，酒气扑鼻，只见桌上还有一把明晃晃的电工刀。
李书记先把刀子藏起来。

小曹提暖壶打水回来，进门便找刀子。

李书记问：

“你想干什么？”

小曹含泪说：

“我今天想吃喝一顿就走，不再回来了。以后你们也不要再找我。我心里明白，你们平时对我不错。我就是对年老多病的父母放心不下。”

听此言，李书记便知其意，此刻讲理无效，于是问：

“你真的惦记父母吗？”

小曹说：

“我是个孝子呀？”

李书记听罢，便用“激将法”，因势利导，说：

“我看你这个举动就不像个孝子，你想自杀，只图自己痛快，可你就不想想，二位老人感情上能受得了吗？你这把刀子不只是杀了自己，也是扎老人们的心啊？”

小曹听呆了，呜咽起来，沮丧地说：“可我确实是没路可走了呀！”

李书记语重心长地说：

“路是有的，就看你自己怎么走，失恋不该失态，有困难可以找组织，光想到死，还算什么新时代的青年！”

说罢，李书记就把自己的自行车钥匙递给了小曹，说：

“没有自行车先骑我的。”

副书记又拿出了一百六十元，工会主席又让小曹写困难补助申请。

领导的言行感动了小曹，他激动地说：

“我听你们的。”

第二天，小曹上班了。

适当刺激对手，激起对方的自信心，是公关活动中使用激将法的关键。

判断虚实 辨别真伪

——先察后谋法

《孙子兵法·始计篇》中说：“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”意思是说：战争是国家的大事，它关系到生死存亡，是不可不认真考察研究的。

战争中，指挥员正确的部署来源于正确的决定，正确的决定来源于正确的判断，正确的判断来源于周到和必要的侦察和对于侦察材料联贯起来的思索。这就要求指挥员要有敏锐的观察力和判断力，先察后谋。故克劳维茨说：“虽然诡诈在不妨害必要的感情力量的情况下没有什么害处，但对统帅来说，正确的眼力比诡诈更为必要，更为有用。”

公关中用谋，如同用兵一样。观察力的高低，直接关系到是否能达到目的。重大的经济谈判、重要的外交活动的胜败，直接关系和影响到单位和国家的重大利益，不能不先周密细致地观察。

敏锐的观察和判断同时也是辨别真伪的武器。一次，我国海关检查人员从一名英国水手的皮箱里，发现一瓶可疑的牙痛药粉，经鉴定是毒品，公安人员立即传讯了这名水手。

“你知道这是违禁毒品吗？”

“哦，对不起！这不是我的，是一名华侨旅客托我带的。”

“他是什么时候、在什么地方交给你的？”

“前天晚上，我正在甲板上升国旗，忽然发现挂倒了，正在重挂的时候，这位旅客走上来交给我的……”

“你升的是中国国旗？”

“我们是英国商船，当然升的是英国国旗。”

审讯人员说：“够了，先生，你编造的故事太离奇了。”按常规，轮船上早上升旗，晚上降旗，水手说晚上升旗，显然是谎言；升的是英国国旗，而英国的米字旗是无所谓正和倒的；英国水手的谎言编得再巧妙，也逃不过我海关检查员的眼睛。

《孙子兵法·始计篇》中说：“兵者，诡道也。”公关活动中示形，往往虚实相映，真假难分，有敏锐观察力判断力的人往往能透过伪装，透视其中隐秘，使其露出马脚。具有这种透视力的入仿佛有“第三只眼睛”，这第三只眼睛，便是观察力和判断力。

小利诱敌 抛砖引玉

——抛砖诱敌法

军事上说明，钓鱼要用诱饵，先让敌人尝到点甜头，才可能引他吃大苦头。

《孙子兵法·始计篇》中说：“利而诱之……此兵家之胜，不可先传也。”其意思是说，对于贪利的敌人，要用小利引诱他，这是军事家取胜的奥妙所在，不能事先呆板地加以具体规定。

公关活动中也可借用此计，巧妙地抛出一些小利，去迷惑对方，诱他上钩，然后将其从道理上制服。

30年代中期，香港有一诉讼案子：英国商人威尔斯向中方茂隆皮箱行订购三千只皮箱，到提货时，威尔斯却说，皮箱内层有木材，不能算是皮箱，因此向法院起诉，要求赔偿百分之十五的损失。

在威尔斯强词夺理、法官偏袒威尔斯的情况下，律师罗文锦出庭为被告辩护。

罗文锦站在律师席上，取出一只金怀表问法官：

“法官先生，这是什么表？”

法官说：

“这是伦敦名牌金表。可是，这与本案没有关系。”

罗文锦坚持说与本案有关，他继续问：

“这是金表，事实没有人怀疑。但是，请问，内部机件都是金制的么？”

法官已经感觉到中了“埋伏”了。律师又说：

“既然没有人否定金表的内部机件可以不是金做的，那么，茂隆行的皮箱案，显然是原告无理取闹，存心敲诈。”

这样的论辩，简洁明快，一下子使对方哑口无言。

如果不是这样，律师与被告展开正面论辩，说茂隆皮箱内层可以有使用木材的部分，这很难使对方认服。

律师把论题引开来，使用一个“抛砖引玉法”，先抛出金

表内部机件并非都是金制的这一“砖”，诱使法官不得不承认事实，然后引出茂隆行皮箱之“玉”，并把二者加以类推。获得了法庭上的彻底胜利。

试看例二：

饭店里，一位年轻人正与一位中年人同桌就餐。

由于疏忽，服务员多送了一盘菜给年轻人，这年轻人也不声张，把那盘菜吃个精光。当他起身要走时，中年人提醒他说：

“小伙子，你刚才多吃的那盘菜还没付钱吧？”

他一听有人揭底，没好气地说：

“我一没偷二没抢，是他主动送来慰劳哥儿们的。再说，又不是吃你家的，你心疼个啥？多管的哪门子闲事？”

那中年人见他出言不逊，略皱眉头，说：

“小同志，就算刚才我是多管闲事。不过我想问你，假如刚才吃饭时，你盘子里有只苍蝇，我提醒你赶掉，你会觉得我是多管闲事吗？”

“那……当然不会。”

中年人见他承认了这一点，就说：

“那么，刚才你多吃了菜不给钱，想占别人的小便宜，一个人染上这种思想，这像不像一只苍蝇在你的菜盘里？我没有责任提醒你？这算不算多管闲事呢？”

“这……”

年轻人无言以对，不得不承认是自己不对，补交了菜款。

装聋作哑 装疯卖傻

——假痴不癫法

“假痴不癫”，作为一种政治权术，是指在形势不利的情
况下，表面上装疯卖傻、碌碌无为，以掩盖内心的政治抱负，
避免政敌对自己的警觉。用于军事斗争，常作为老成持重的
谋略：《孙子兵法·始计篇》中说：“故能而示之不能。”意为
能打而装作不能打。

公关中也常常借用此法。

1945年的波茨坦会议中，美国总统杜鲁门向斯大林暗示
美国已制成了原子弹。可是，斯大林却毫无反应。许多人事
后回忆说斯大林似乎有点聋，没有听清楚。

事实上，斯大林听得一清二楚。会后他对莫洛托夫说：
“应该加快我们的工作进度。”

事实上斯大林是在用“假痴不癫法”来对付对方。装聋
避免回答问题，掩盖自己的行动。

公关交谈中可佯装糊涂，来回避自己做别的事情。有这
样一段幽默：

妻子为了向丈夫证明酒的危害，把一条蛔虫放进酒里，虫
马上死了。

她问丈夫：“你看，这说明了什么？”

丈夫：“亲爱的，如果你再给我两瓶酒，那我的肚子里就
不会有蛔虫了。还可以不用吃药。”

“假痴不癫法”有时就是我们平时说的“借酒撒酒疯”。

1936年，蒋介石派亲信晏道纲到“东北军”任参谋长，实
际上是监督东北军的举动。

晏以蒋的化身自居，趾高气扬。东北军将领极不满，但不敢言。

一次宴会上，正当大家举杯畅饮之际，东北军某军军长王明哲连吐两口酒，把酒杯往身后一掷，前仰后合，身子晃荡不止，他扶着桌子，一副醉态，推开扶他的人，醉醺醺地发表起演说来：

“不要拉我，让我讲几句……我们的老家在东北，被日本鬼子占了！我们以为委员长能领导我们打回老家去，我们从东北到华北、华中，这次又到西北，辗转数万里，无非是想实现打回老家的愿望！

“谁想，到陕西打仗，损失得不到补充，牺牲的官兵和家属得不到抚恤，阵亡的遗族，流落西安，一点救济办法都没有。张副司令的处境更使人伤心，还赶不上胡宗南师长……真令人伤悲啊……”

说着嚎啕大哭，满面泪流。在座的东北军将领无不悲痛，而晏道纲坐在席位上极其尴尬不知所措。

在回家路上，王明哲问随从：

“你看我这出戏，演得怎样？”

随从才恍然大悟，明白了他的用心。原来他根本没醉，而是借酒说出别人不敢说的话，成功地运用了“假痴不癫法”。

公关活动中运用“假痴不癫法”要注意的是，戏要做得像，露了马脚就会弄巧成拙。

无中生有 挑拨离间

——亲而离之法

流言蜚语是种很讨厌的东西，凡是有人群的地方都有它