

司马懿

我挥剑只有一次
但磨剑却用了十年

从龙套到主角

章岩◎著



天津出版传媒集团
百花文艺出版社



司马懿

从龙套到主角

章岩◎著

天津出版传媒集团

百花文艺出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

司马懿：从龙套到主角 / 章岩著. -- 天津：百花文艺出版社, 2016.6

ISBN 978-7-5306-6992-1

I. ①司… II. ①章… III. ①人生哲学-通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 127788 号

选题策划：王 欣

责任校对：曾玺静

责任编辑：王 欣 孙 静

装帧设计：川 一

出版人：李勃洋

出版发行：百花文艺出版社

地址：天津市和平区西康路 35 号 邮编：300051

电话传真：+86-22-23332651 (发行部)

+86-22-23332656 (总编室)

+86-22-23332478 (邮购部)

主页：<http://www.baihuawenyi.com>

印刷：唐山新苑印务有限公司

开本：787×1092 毫米 1/16

字数：190 千字

印张：18.25

版次：2016 年 6 月第 1 版

印次：2016 年 6 月第 1 次印刷

定价：34.00 元



序

从龙套到主角，司马懿做对了什么

关于司马懿的人生，用六个字来概括就是——先潜伏，后爆发！前半生低调隐忍，后半生大器晚成。如果非要对他的成功秘诀进行概括总结的话，一个字——熬！

第一，司马懿创纪录地先后在四位老板手下打工，且越打工地位越高。

司马懿先是在曹操手下开始工作，经过了曹丕、曹叅和曹芳，经历四朝，可以说是名副其实的“骨灰级”元老人物。他一路打工一路打拼，同行的人越来越少，他却越走越远，越走越高。正所谓，伟大精英都是“熬”出来的。

最后，司马家族复制了曹魏家族的发展轨迹，司马懿的孙子竞争掉了当时的曹老板，统一了天下，将朝代更名改姓，自己当家做主了！

第二，司马懿从一名小文员开始，至高级职业经理人结束。

即使在今天的职场，能坚持走完这一历程的人也是了不起的。这个过程凝聚了司马懿的脑力、精力、努力，他从不放过任何机遇，在“高调做事、低调做人”原则的基础上，不懈地追逐梦想，实现了人生价值的最大化。

虽然司马懿一路上面对着重重困难，但始终信念坚定，从不退却



司马懿

：从龙套到主角

002

和放弃。他欠缺的成功条件有：第一，没有门路；第二，没有深厚背景；第三，曾经得罪过曹操；第四，所在的曹氏集团里“人精”扎堆儿……然而，这并没有妨碍他苦心经营，花费十年左右的时间，将自己打造成一名称职且深受领导器重的高级职业经理人。之后，他朝着更广阔的天地大步前进。

第三，司马懿大器晚成，在最后时刻还在创造着“不战而屈人之兵”的奇迹。

司马懿 30 岁出仕，过了 50 岁才开始迎来职业生涯的黄金期。但是，仅过了 10 年的时间，在 60 岁后又遭到政敌曹爽的攻击，地位被一点点架空，以致要用装病卖傻的方式避祸。最终，他后发制人，以出其不意的方式一举除掉曹爽及其党羽，成为魏国一人独大的“无冕之王”。

第四，司马懿气死诸葛亮。

拨开演义和戏说的面纱看历史，会发现真实的故事是另外一个面目。

司马懿的才智也许不及诸葛亮，或者说，当时就没有谁的智商高于诸葛亮。但是，偏偏是司马懿在二人正面交锋中，先后两次挫败了这位天才，让爆红“明星”含恨而终在伐魏的军营中。不知道诸葛亮在赴黄泉前，有没有如周瑜临终前般发出“既生亮何生司马”的感叹？司马懿斗败诸葛亮，其秘诀何在？本书都会为你一一揭秘。

司马懿就是这么牛！

他的情商之高，几乎达到独步千古的境界。从某种程度上说，情商比智商更重要。智商天才诸葛亮碰到情商天才司马懿，注定是一场残酷的厮杀，一场不见硝烟的心战，但最终的结果可想而知，司马懿是最后的胜利者！

司马懿用自己的经历告诉我们——情商才是王道！

所以，我们要想在现实中成功，就要翻开本书，多向司马懿学习！



目录

第一章 出山——走好人生第一步

从“待价而沽”到成为“最可爱的人”，司马懿精心绘制着自己的人生地图。他深深地明白——想要表现自己并让上级看到，就要勇敢地站出来，而永远不要指望他人替你引荐。

待价而沽心理学 / 003

如何表现才能让上司上心 / 008

如何说比说什么更重要 / 012

迂回说话术,让你成为“最可爱的人” / 019

好老板为你的成功加速 / 023

第二章 上位——情商高才是真本事

司马懿不但跟对了人,而且做对了事。

很多时候,贪心才有糖吃,但吃到嘴里的是糖,还是糖衣炮弹,可说不准。

跟对人,做对事 / 030

适时唱反调,人生更出彩 / 037

当躺着中枪的时候,应该如何化解 / 041

随大流背后的心理秘密 / 047

不争辩,用事实说话 / 053

如何让上司对你刮目相看 / 058

第三章 定力——成功是“熬”出来的

时间是把杀猪刀,只要你等得起,也能不战而胜。

可以说,司马懿的成功是熬出来的。只要有耐心,同时保持实力,铁饭



司马懿

从龙套到主角

002

碗也可以换成金饭碗,千年老二也有出头当老大的一天。

“打草惊蛇”的秘诀 / 064

“借风使船”让你一帆风顺 / 069

是馅饼,还是陷阱 / 074

成功是“熬”出来的 / 080

第四章 破局——打破聪明人不败的神话

诸葛亮是三国不败的神话,谁能打破这一格局?

这个人就是司马懿。当战局变得胶着而难寻出路的时候,司马懿总能突破思维,以无招胜有招。有句话是“乱拳打死老师傅”,在“无招”中“乱拳”也是一种独门路数。

扔炸弹和拆炸弹的智慧 / 087

借题发挥——舍不得孩子套不到狼 / 092

很多事不必自己出手 / 098

利用舆论打造英明形象 / 103

第五章 交锋——换位思考是这样炼成的

当得知诸葛亮带着浩浩荡荡的蜀军再次进犯的时候,曹叡二话没说,吩咐道:“司马懿,你接着去跟他耗吧。”

面对睽违三年的对手,司马懿依旧摆出防守的架势,也依旧祭出“耗”字诀。

这是一场不动声色的高智商牛人之间的交锋!

沉住气才能成大器 / 111

只有了解对手,才能战胜对手 / 117

做人要有底线,否则连底裤都会输掉 / 122

借花献佛——顺水人情一本万利 / 127

第六章 进阶——忠诚和背叛距离有多远

司马懿告诉我们：表忠心，绝对要高调！

在司马懿一贯低调做人做事的时候，唯独“表忠心”这件事他做得非常高调。

在忠诚和背叛之间，司马懿永远知道其中的分寸。

他人的评价，意味着什么 / 135

自信和实力，让你更有说服力 / 140

表忠心，绝对要高调 / 145

变化若神，才能所向无敌 / 151

杀鸡儆猴——立威其实很简单 / 157

天下无难事，只怕变通人 / 161

该强硬时绝不妥协让步 / 164

第七章 秀功——既要有实力，也要有演技

不论是装傻卖萌，还是眼泪攻势，作秀的目的不是为了娱人娱己。

实力是一方面，懂得秀出自己，也是成功的重要因素。

中国好演员——飙戏和眼泪攻势 / 169

职位和实力，你选择哪一个 / 175

面对对手的糖衣炮弹，看透不上当 / 181

欲望让人疯狂 / 186

第八章 心算——不战而屈人之兵

人生是一场博弈的游戏。逞强斗勇永远不如斗智。

斗智不是耍小聪明，而是靠智慧和人生阅历作为获胜的资本，以抓住对方的把柄和漏洞作为攻击目标，务求一击即中。这正是《孙子兵法》中的不战而屈人之兵。

见招拆招的智慧 / 195

“曲线救国”是门技术活 / 200



人生如谈判,该漫天要价时绝不含糊 / 205

借力高手,远在千里之外也能成事 / 209

不战而胜的激将法 / 215

第九章 隐忍——韬光养晦是门必修课

聪明外露不一定是一件好事情。所谓枪打出头鸟,你的聪明不是谁都欣赏。与其因为自己过于张扬的行为而招致灾祸,适当地装愚露拙,未尝不是一个好的方法。

“以退为进”的策略 / 223

“老虎装病猫”的艺术 / 228

忍的境界——如果有人朝你吐口水,你怎么办 / 233

引蛇出洞,看穿对手的弱点 / 239

只需一次就把事情做成功 / 243

胡萝卜加大棒的心理战术 / 247

软硬兼施让对手乖乖就范 / 252

第十章 布局——下一盘很大很大的棋

下棋要算好后路,知道对手下一步要怎么走,这样才能抢占先机,进而制胜。

毫无疑问,司马懿就是这样一个下棋高手。

小人物有大作用 / 259

没有不上钩的鱼,只有不对味的饵 / 264

榜样的力量是无穷的 / 269

下棋要算好后路,知道下一步怎么走 / 273

附录一:司马懿的不平凡家世 / 277

附录二:司马懿生平大事记 / 282

第一章 出山 走好人生第一步



从“待价而沽”到成为“最可爱的人”，司马懿精心绘制着自己的人生地图。他深深地明白——想要表现自己并让上级看到，就要勇敢地站出来，而永远不要指望他人替你引荐。

待价而沽心理学

公元 201 年,司马懿 23 岁。

大约是家族背景的关系,他轻易得到了一份上计掾的工作。用白话翻译就是当时郡县机关内负责统计工作的基层公务员。

史书所载,当时还是大司空的曹操在他人的举荐下,派人给司马兄弟送上了请柬。这是一件跳龙门的好事。说起来,司马兄弟得到工作的机会,还源于曹操与他们家有历史渊源。因为他们的老爹司马防当初任京兆尹职务的时候,曾经举荐过曹操,多少算是卖过曹操一个人情。

但是,司马兄弟给出了不同的回答。

老大司马朗当即点头应允准备上路。老二司马懿却令人跌破眼镜地回绝了这个天上掉馅饼一样的机会。就是说,司马懿明目张胆地向牛人曹操唱了一次危险的反调。

司马懿是个聪明人,但是聪明与城府有着本质的不同。处世之道



如同打造钻石，需要经历苦难的磋磨才能熠熠生辉。

从史书上可以得知，司马懿与曹操刚成年那时候比，做的事情是小巫见大巫的。曹操比他还能折腾，把戏也更高明。所以，当曹操听到司马懿装病拒绝出仕的消息时，他很容易看穿司马懿的花招，猜出他的小聪明。

在他眼中看来，司马懿的行为实在是太小儿科了！他不屑戳破是因为他有许多事情要做，很忙，无暇他顾。当曹操势力得到巩固，终于腾出手来，已经是七年后的了。

或许是从手下的人事部那里再一次听到了司马懿的名字，让曹操想到了这个有些滑头的年轻人。彼时，老大司马朗的工作也做得非常出色。多重因素下，曹操再次派人去征召。

只不过，这一次容不得司马懿再拿腔作调。因为曹操给了使者一道密令：如果他再出幺蛾子，就算抓也把他给我抓来！

汉建安十三年(公元208年)，司马懿在曹操的半强制手段下出仕了。一段风云诡谲的人生开始了。

司马懿的装病有利有弊。

反观当时其他人面对曹操的征召，要么直截了当地拒绝，比如司马懿的老师胡昭。要么兴高采烈地登门上任，比如司马朗。反而是司马懿这样不识抬举的同时，耍小聪明用装病的方式让双方都不会尴尬得下不来台面的举动，大约会给曹操留下了较为深刻的印象。

只是，当时纷乱的时局让司马懿的待价而沽带有很大的风险系数。曹操的反应显然与司马懿的设想有些出入。彼时的曹操身边能者如云，反观刘备身边主要有诸葛亮支撑，司马懿想明白后多半只能留下一声叹息。理想很美，现实很残酷。路还很长，他的人生才刚刚开始。

从另一个角度来说,司马懿的拒绝自然有着深远的打算。

第一,司马懿有野心。

投资学的基本原则之一是——不要将鸡蛋放在一个篮子里。

司马懿很懂得待价而沽的道理。坐在家中不代表他不了解天下事,不分析天下事。毕竟彼时的他还拜了一位叫胡昭的名师,从思想到知识得到脱胎换骨的改造。

话说,这位胡老师作为当代名师大儒,即便做了山中隐士也一样吸引曹操的目光,甚至于几次请他出山辅佐。可惜胡老师一心做隐士,除了坚决地说不没有给出其他回答。

司马懿可不想做隐士,他出生后据说是被父亲司马防寄予厚望的,而家道中落的现实以及曾经光耀过的家族历史都在提醒着司马兄弟,必须要将重振家业作为人生中的第一要务。

第二,他拒绝的理由很有意思。

他装病的病因是风痹,也就是风湿骨病。这个病不是不治之症,而应该说是一个慢性病,需要调养的病。那么,他随时可以说病得严重了,也随时可以说病症减轻了。前者可以作为病休离岗的正当理由,后者可以成为重上岗位的合理借口。只要他想,只要时机合适,病随时可以好起来。

曹操也猜出大半这层意思吧?所以,史书记载才会有当曹操听到这个理由后曾经派人暗中探访司马懿,看他真是真病还是装病。显然两个聪明人心照不宣。

司马懿用这个病因作为借口显然心口不一,而更多带有让双方随时有台阶下的意味。从这一点来看,司马懿的装病似乎有放长线钓大鱼、待价而沽的想法。

所以,司马懿的装病也可能是他想“傲娇”一把,抬一抬自己的身份。



人们往往对于容易得到的东西不会珍惜，而越是难求，越会在意，越不想放手。人才如明珠，求才若渴也是一样的道理。

比如，与司马懿同时代的另一位牛人——卧龙诸葛亮。

刘备三顾茅庐，除了机缘不凑巧，赶上诸葛亮外出这样不可调和的矛盾之外，不排除有诸葛亮也在考察这个买主的意思，看看他的肚量，看看他有多求贤若渴，看看他的做人做事，再收集信息看看自己是不是值得为他效力……

可惜，司马懿面对的情况，与刘备大相径庭。刘备是非诸葛亮不可，曹操却是手下能人无数、良将如云，多一个不嫌多，少一个也不在乎。除非你是当时名人大儒，或者让他打心眼里钦佩的同时生出必须得到你的念头，否则，他是不会多放精力在你身上的。

司马懿本来还等着曹操在自己第一次拒绝后马上再次、三次来请，结果却让他意料之外也是情理之中地等了七年，白白消耗掉大把的光阴和自由，错失了许多身临其境的机遇。

“出名要趁早”是张爱玲的名言。司马懿却在自己的小聪明中只能选择“大器晚成”一条路。

想要待价而沽，用了欲扬先抑的花招，切记必须给自己和对方一个以转圜的余地做退身步。否则很容易鸡飞蛋打、得不偿失。

很多时候，为了得到某些利益，我们需要跟他人进行谈判，也就是谈条件。

想要让对方接受自己的条件，不管是主动接受，还是被迫接受，都需要一定的技巧，需要使用一些手段来达成。

一般来说，谈判无非是强硬型和合作型两种，不是一方压倒另一方告终，就是双方达成共同利益联盟，互相后退一步。前者需要你有足够的势力，足够的气场，足够的谈资，可以压迫对手，可以让对手低头，主动

放弃自身的利益,听命于你。后者需要你有足够的可以交换的资本,可以让对方接受、利用,可以让对方愿意拿出自己的一些利益与你进行交换。

有这样一个案例——

某软件开发公司研发了一套财务管理软件,并向很多大中型企业递送了试用版软件。因为是免费的,这些企业不疑有他地使用起来。一段时间下来,软件公司得到了很好的回馈,表示软件非常适用,并提出了一些细节上的修改建议。软件公司也进行了修改。

一年后,这些企业忽然发现自己一直使用的这款财务软件因为无法在线升级而在使用中出现越来越多的漏洞。当他们找到软件公司的时候,对方表示,因为当初提供的是试用版软件,必然会出现很多漏洞问题。而他们为了维持公司的运转,只能将精力投入带来利润的正规软件的开发与维护上。言外之意,这些企业如果想要使用完整的没有漏洞的软件,就要开始掏钱了。而他们在一年多使用后,如果抛弃该软件更换另一种,一方面整体撤换要费时费力,另一方面一时也未必可以找到更合适更好用的软件。

后来,权衡利弊后很多企业主动向软件公司购买了正版软件,并签订了长期维护合同。虽然在一开始属于赔本赚吆喝的模式,但是软件公司的试用版软件投放对象选择的都是大中型企业,其中还包括了很多拥有不少子公司的集团企业,当他们开始购买正版软件后,立刻让软件公司赚到高额利润。同时双方还建立了长期合作关系。之后软件公司相继开发出其他应用软件,也取得了很好的业绩。

这个案例告诉我们,想要成功谈条件,先让自己有实力,要么独一无二,要么自己是最适合对方的选择,要么用手段让对方无法做出其他选择。



司马懿

：从龙套到主角

008

如何表现才能让上司上心

汉建安二十年(公元 215 年)。

此时,司马懿已是曹操智囊团中的重要成员。

在这一年,37 岁的司马懿以主簿的身份随同曹操出征汉中,剿灭张鲁势力。

攻打张鲁的初期并不是很顺利,以至于曹操萌生了退军的念头。综合史料记载来看,其经过大约可以这样还原出来——

曹操想要退兵,在后方督军的刘晔听到传令后,果断赶过来制止同时提出他的建议。刘晔说:“我们干脆佯装撤退,制造假象让敌人松懈,晚上再派兵偷袭。”曹操采用他的建议,果然取得了胜利。攻打张鲁的功劳刘晔最大,这一点板上钉钉。

这里要来说一下刘晔这个人。刘晔是主动投奔到曹操身边的,而且受到了曹操的热烈欢迎。当时曹操出于考察的目的让几个人出谋划