

社会就是人生的丛林，没有经验不能立足，没有智慧难以生存。
因此，做事须老道，做人要高明。

受益一生的
生存处世
指南

20几岁 一定要懂的 生存谋略

让对手口服心服的**智慧纵横术**

冯丽莎◎编著

为什么有的人处处碰壁、诸事不顺？

为什么有的人左右逢源、顺风顺水？

究其原因，是后者懂得在社会上行走，必须要**看得清楚，活得明白。**

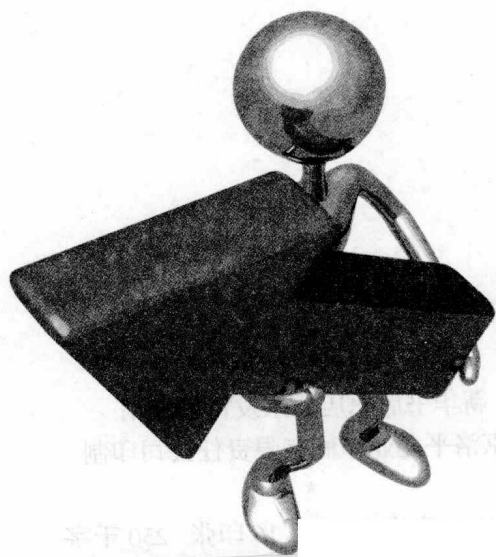


中国商业出版社

20几岁 一定要懂的 生存谋略

让对手口服心服的智慧纵横术

冯丽莎◎编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

二十几岁一定要懂的生存谋略 / 冯丽莎编著. —1 版.
—北京: 中国商业出版社, 2010.10

ISBN 978-7-5044-7106-2

I. ①二… II. ①冯… III. ①人生哲学—青年读物
IV. ①B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 206009 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京洛平龙业印刷有限责任公司印制

★

787×1092 毫米 16 开 16 印张 250 千字

2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

★★★★★

(如有印装质量问题可更换)



前 言

一生一帆风顺的人总是少得可怜，哪怕再普通的人在生活上也总有个磕磕绊绊，也总有个不如意事二三，当此之时，我们总是情不自禁地发出“世事如棋，人如棋子”的感慨。这是一种正常的心态，也表明我们对自己的人生还是充满了期待和希冀的。但是，即使世事如棋，我们又为何要放纵自己去做那被动的棋子呢？我们为什么不去主动掌控自己的生活和命运呢？这一切需要我们行动起来，用智慧来武装自己。这样，当我们面对生活的困境和挫折的时候、面对对手的挑衅和打击的时候，我们才能找到正确的应对策略和方法，做出正确的抉择。

那么，我们如何才能掌握这些生存的谋略，在关键时刻致胜人生呢？

本书在广泛涉猎古今中外成功人士案例的基础上总结出了致胜人生要懂得的8种生存谋略。它们分别是：

以退为进的生存谋略：退是为了麻痹对手，使之疏于防范，从而达到反击的目的。

洞若观火的生存谋略：洞若观火让我们在现实生活和工作中对你的对手察其言，观其行，判其情，诊其神，从而在各种场合都能占尽先机，在应对对手的进攻的时候能够准确反击，从而无往而不胜，攻无不克。

投其所好的生存谋略：投其所好就是在遭遇对手时，或者在遇到疑难问题时，要能审时度势，攻其要害，一举而胜。





迅猛快速的生存谋略：让我们眼明手快，找准对手的弱点，并且出手要快，以迅雷不及掩耳之势，把优势稳稳握在自己的手中。

见招拆招的生存谋略：一是可以让自己摆脱被动状态，给对手不可捉摸之感；二是可以用反控制的计策，给对手设置难题，让他无从适应，从而为自己争取主动。

以小搏大的生存谋略：这种智慧，最关键的是要有敏锐的洞察力，一旦机会、时机来临，迅速出手。

能言善辩的生存谋略：在工作和生活中，我们总是会有碰到对手无理挑衅的时候，碰到一些对手设置的陷阱，这个时候如果能够巧妙地运用我们的说话技巧，往往能够巧妙地防守反击，摆脱困窘的处境。

直接对抗的生存谋略：与对手面对面地直接对抗，直捣黄龙，即遭遇对手时，或者在遇到疑难问题时，既要有胆识，又能审时度势。

在生活和事业中巧妙地运用这些生存谋略，打好防守反击的人生战役，相信我们的人生必定会有所收获。

本书编著者的希冀和祝愿是：在闲暇或苦闷的时候，阅读本书，看到成就事业的信心和途径；在事业辉煌的顶峰时，阅读本书，能对比出自己的不足，加以改进，从而将事业推向一个新的高度！





目 录

第一章 以退为进的生存谋略

装疯卖傻，渡过危机	003
欲擒故纵，乘机而动	009
调虎离山，巧达目标	011
反客为主，取而代之	017
绵里藏针，外柔内刚	022
以退为进，稳步推进	027

第二章 洞若观火的生存谋略

察言观色，成功应对	035
见微知著，稳操胜券	043
仔细观察，解决问题	051
读懂人心，避开灾祸	057
机智灵敏，细致有谋	064





第三章 投其所好的生存谋略

抛砖引玉，好钓大鱼	075
丢卒保车，保全大局	079
瞒天过海，出奇制胜	083
明枪易躲，暗箭难防	092
他山之石，可以攻玉	096
糖衣炮弹，攻其弱点	102

第四章 迅猛快速的生存谋略

无中生有，创造条件	111
抓住弱点，乘虚而入	114
金蝉脱壳，转移视线	118
见缝插针，抓住时机	122
混水摸鱼，乱中取胜	127

第五章 见招拆招的生存谋略

避实就虚，迂回前进	133
隔岸观火，坐收渔利	138
以静制动，静观其变	144
避其锋芒，旁敲侧击	149
他山之石，乘势而起	152
远交近攻，着眼长远	161





第六章 以小搏大的生存谋略

引蛇出洞，巧除隐患	171
声东击西，制造假象	176
借尸还魂，出其不意	179
虚张声势，摆脱困境	187
指桑骂槐，重在威慑	181

第七章 能言善辩的生存谋略

移花接木，巧达目的	201
以谬制谬，不攻自破	203
巧用谐音，化险为夷	205
幽默风趣，摆脱困窘	210
出其不意，效果非凡	211
一语双关，有理有节	212
夸大其词，巧妙说服	215
将错就错，机智应变	216

第八章 直接对抗的生存谋略

釜底抽薪，攻其要害	223
上屋抽梯，断其后路	228
树上开花，混淆视听	234
以逸待劳，把握主动	239



第一章



以退为进的生存谋略

“退一步海阔天空”，退不是我们的目的，只是一种策略，而是为了更好更快地进，退是为了调整自己，是为了养精蓄锐，是为了总结经验教训，是为了让自己在进的过程中少走弯路、少犯错误，同时是为了麻痹对手，使之疏于防范，从而达到反击对手、战胜对手的目的。





装疯卖傻，渡过危机

装疯卖傻，重点在一个“装”字。这里的“装”，意思是伪装。表面上装聋作哑，而内心里却特别清醒。这种智慧作为政治谋略和军事谋略，都算高招。

用于政治谋略，就是韬晦之术，在形势不利于自己的时候，表面上装疯卖傻，给人以碌碌无为的印象，隐藏自己的才能，掩盖内心的政治抱负，以免引起对手的警觉，从而等待时机，实现自己的目的。

装疯卖傻是表面的，是伪装的装聋作哑，面对威胁、恐吓，面对轻侮、折磨，如痴如呆，不动声色；“度玄关”是内在的，是真实的，就是不糊涂，也不发怒，镇静如常，不乱动，不浮躁。

装疯卖傻是面临突变的一种脱困之法。《水浒传》写宋江在江州城写反诗被告发而下狱，审讯在即，宋江就装疯卖傻，胡言乱语，既躲过了酷刑，也为梁山好汉劫法场赢得了时间。

装疯卖傻还可以麻痹、欺骗对手，使自己能待时、寻机而动，实施自己的计划。

1. 司马懿用尽心机

司马懿装病夺权在历史上很有名，他迷惑对方，使其放松戒备，然后暗中图谋，一旦机会成熟，立即行动。

魏明帝时，曹爽和司马懿同朝执政。司马懿被升做太傅，其实是明升暗降，军政大权落入曹爽家族。司马懿见此情景，便假装生病，闲居家中等待时机。

曹爽骄横专权，不可一世，唯独担心司马懿。正值李胜升任青州刺史，曹爽便叫他去司马府辞行，实为探听虚实。司马懿知道实情，就摘掉帽子，散开头发，拥被坐在床上，假装重病，然后请李胜入内。



李胜拜见过后，说：“一向不见太傅，没想病到这般。现在我调做青州刺史，特来向太傅辞行。”

司马懿佯答：“并州靠近北方，务必要小心啊！”

李胜说：“我是往青州，不是并州”

司马懿笑着说：“你从并州来的？”

李胜大声说：“是山东的青州！”

司马懿笑了起来：“是青州来的？”

李胜心想：这老头儿怎么病得这般厉害？都聋了。

“拿笔来！”李胜吩咐，并写了字给他看。

司马懿看了才明白，笑着说：“不想耳朵都病聋了！”手指指口，侍女即给他喝汤，他用口去饮，又泻了满床，噎了一番，才说：“我老了，病得又如此沉重，恐怕活不了几天了。我的两个孩子又不成才，望先生训导他们，如果见了曹大将军，千万请他照顾！”说完又倒在床上，喘息起来。

李胜拜辞回去，将情况报告给曹爽，曹爽大喜，说：“此老若死，我就可以放心了。”从此对司马懿不加防范。

司马懿见李胜走了，就起身告诉两个儿子说：“从此曹爽对我真的放心了，只等他出城打猎的时候，再给点厉害让他尝尝。”

不久，曹爽护驾，陪同明帝拜谒祖先。司马懿立即召集昔日的部下，率领家将，占领了武器库，威胁太后，削除曹爽羽翼，然后又骗曹爽，说只要交出兵权，并不加害他。但等局势稳定了，就把曹爽及其党羽统统处斩，从此掌握了魏朝军政大权。

司马懿装聋作哑，不动声色，不冒失乱动，把心计藏于心中，最终赢得了主动权，一步一步把曹爽置于死地。所以装疯卖傻，就是要表面上不动声色，暗地里有所动作，待时机成熟，你的机会就来了。

2. 狄青叩拜鬼神

装疯卖傻的目的是为了欺骗对方，骗取对方的同情，骗取对方的信任，以此来达到自己的目的。所谓的欺骗，一种是恶意的，一种是善意的。下例就是狄青善意骗士兵，鼓舞士气的一个例子。



狄青是北宋名将，奉命南下征讨侬智高（宋代广源州的蛮族），侬智高在唐初就雄踞广西西原一带。

侬智高举兵袭击安德州，盘踞广南，攻下邕州，自立南天国，后来被狄青击败。

当时南方一带少数民族地区有迷信鬼神的风俗，不知是什么缘故，大军开始向桂林南方进击的时候，常感觉有鬼神。

狄青心想：像这样进军的话未来是胜是负，很难预料。于是就假装信神，在拜神时说：“这次打仗不知胜败如何。”接着就拿出一百个铜钱对大家说：“如果我们会战胜的话，我把这些铜钱扔在地上，正面就会统统朝上！”站在旁边的一位官员劝告说：“要是出现的不如所愿，就会影响部队的士气！还是不要信神信鬼的吧！”然而，狄青并不理会这些，在全军将士的注视之下，他大手一抛，就把一百个铜钱扔在地上。

很多士兵都注视着地面，突然他们都挥起手来，原来扔在地上的一百个铜钱，全都正面朝上。

全军举手欢呼，呼声雷动，震撼山野。狄青也非常兴奋，就命令左右的侍从拿来一百个钉子，把撒落在地上的铜钱固定起来，并且亲自用黑而薄的织物覆盖起来说：“如果能凯旋归来，就感谢鬼神，再把铜钱收回。”

不久，狄青平定邕州后，率军归来，按原先说的那样，派人把钱收了回去。他的僚属们一看，原来铜钱的两面全是相同的花纹。

狄青就这样巧妙地运用“假痴不癫”之法，来鼓舞士气，从而取得了胜利。一种小把戏，可以鼓舞别人，也可以蒙骗别人，以期达到自己的目的。

生活中善意的“蒙骗”可以搞定很多难搞定之事。

3. 孙臆装疯卖傻脱险

要装就要装得逼真，半真半假，只能骗得过庸者，是很难骗得过智者的。

战国时，孙臆与庞涓同为鬼谷子的弟子，共学兵法，曾有八拜之交，结为异姓兄弟。庞涓为人刻薄寡恩，孙臆则忠诚谦厚。





两人同在魏国共事，庞涓不及孙臧，便用阴谋诡计陷害孙臧。将孙臧一对膝盖骨削去，又用针在孙臧脸上刺上“私通外国”四个字。

孙臧知道底细，左思右想，欲求脱身之计，忽然想起老师鬼谷子当日给的锦囊及吩咐的话，“到危急时方可拆看。”遂将锦囊打开，乃黄绢一幅，上写“诈疯魔”三个字。“哦，原来如此！”孙臧叹了一口气，倒轻松了许多。

晚上，饭送来了，孙臧正举箸，忽然扑倒在地下，作呕吐状，一会儿又大声叫喊：“你何以要毒害我？”接着将饭盒推倒落地，把写过的木简用火焚烧，口里喃喃谩骂，语无伦次。

下属不知是诈，慌忙奔告庞涓。次日庞涓来看，见孙臧痰涎满面，伏地哈哈大笑，忽然又大哭。庞涓问：“兄长为何又笑又哭呢？”孙臧答：“我笑魏王想害我命，而不知我有十万天兵保护；我笑的是魏国除我孙臧之外，无人可当大将。”说完，瞪眼盯住庞涓，复叩头不已，口叫：“鬼谷先生，你救我一命吧！”庞涓说：“我是庞涓，休认错人。”孙臧拉住庞涓的衣袍，不肯放手，乱叫：“鬼谷先生，你救我一命！”庞涓命左右将孙臧扯脱，才回府去。

庞涓回府，心中还疑惑，认为孙臧是诈癫扮傻。为试探其真假，乃命左右把孙臧拖入猪栏，里面粪秽狼藉，臭不可闻，孙臧披头散发，若无其事地便倒身屎尿之中。有人送来酒食，说是偷偷瞒过军师送来的，是哀怜先生被刖之意。孙臧心知这是庞涓的把戏，便怒目大骂：“你又来毒我吗？”将酒食倾翻在地，使者顺手拾起猪屎及臭泥块给他，他却抢着送到口里吃了。使者将情况回报庞涓。庞涓说：“他已真疯了，不足为虑矣。”从此对孙臧不加防范，任其出入，只派人跟踪而已。

孙臧这“疯子”行踪不定。早出晚归，仍以猪栏为室，有时整夜不归，睡在街边或荒屋中，在外捡食污物，时笑时哭，没有人怀疑他是诈癫扮傻。

这时，墨翟云游到了齐国，住在大臣田忌家里，其弟子禽滑厘亦从魏国来，墨翟问他：“孙臧在魏国得意与否？”禽滑厘遂将孙臧被刖膝之事告之。墨翟闻听后惊骇，叹道：“我当日本欲荐他，今反而把他害





惨了。”

于是，墨翟乃将孙臧之才，及庞涓妒忌之事，转告于田忌。田忌又转奏齐威王，齐王以本国有如此将才，而在魏国受尽侮辱，这不仅很丢面子而且还是齐国的损失。便说：“寡人即刻发兵迎孙臧回国！”田忌却说：“投鼠须忌器，孙臧既不见容于魏国，又怎容他回齐国呢？此事只可以智取，不可以硬碰，须如此这般，密载以还，方可保万全。”

齐威王即令客卿淳于髡为使，禽滑厘装作随从，假以进茶为名，到魏国去相机行事。

淳于髡到了魏国见过惠王，致齐王之命，惠王大喜，安顿淳于髡于迎宾馆住下。随从禽滑厘私下去找孙臧。一晚终于找到了，见孙臧靠坐在井栏边，对着禽滑厘瞪眼不语。禽滑厘行近前，垂泪细声说：“我是墨子的学生禽滑厘，老师已把你的冤屈告之齐王，齐王命我跟淳于髡假以进茶为由，实际上是想将你偷载回齐国去，你不必怀疑了。”好一会儿，孙臧才点头，流着泪说：“唉，我以为今世永无此日了，今有此机会，敢不掏心相告。但庞涓疑虑太甚了，恐怕不便掣带！”禽滑厘即答：“这一层你可放心，我已计划好了，到启程时，我会亲自相迎。”同时，约好第二天碰头的地点及时间才离开。

次日，淳于髡一行要回国了，魏王执酒相待，庞涓亦在长亭置酒饯行，但禽滑厘已先一夜把孙臧藏在温车里，叫随从王义穿起孙臧的衣服，披头散发，以稀泥涂面，装作孙臧模样在街上疯疯癫癫的，瞒过了盯梢，也瞒过了庞涓。

禽滑厘驱车速行，淳于髡押后，很快就把孙臧载回了齐国。

要痴得逼真，要装出糊里糊涂的样子，这样才能继续下去。孙臧就是以装疯卖傻之法，瞒过了庞涓，最终得以保全了自己的性命，这为以后孙臧最终在马陵之战中战胜庞涓留下了机会。

4. 猪耳朵丝钱袋

在现代，很多时候、很多场合也需要人们精明其内，而愚呆其外，虽是足智多谋，却又深藏不露。

利特尔公司是最著名的科技咨询公司之一。它的前身是其创





始人利特尔 1886 年建立的一个小小的化学实验室，当时鲜为人知，毫不引人注目。

有一天，许多企业家在一次集会上谈论科学和生产的关系。一位大亨高谈阔论，否定科学的作用。

一向崇拜科学的利特尔带着轻蔑的微笑，平静地向这位大亨解释科学对企业生产的重要作用。

这位大亨听后，不屑一顾，还嘲讽了利特尔一番，最后他挑衅地说：“我的钱太多了，现在的钱袋已经不够用了，想找猪耳朵做的丝钱袋来装。或许你的科学能帮个忙，如果做成这样的钱袋，大家都会把你当科学家的！”说完，哈哈大笑。

聪明的利特尔怎么会听不出大亨的弦外之音呢，他气得嘴唇直抖，但还是抑制住自己，非常谦虚地说：“谢谢你的指点。”

利特尔感到这是一个千载难逢的大好机会。其后的一段时间里，市场上的猪耳朵被利特尔公司暗中搜购一空。购回的猪耳朵被利特尔公司的化学家分解成胶质和纤维组织，然后又把这些物质制成可纺纤维，再纺成丝线，并染上各种不同的美丽颜色，最后编织成五光十色的丝钱袋。这种钱袋投放市场后，顿时一抢而光。

“用猪耳朵制丝钱袋”，这一看来荒诞不经的恶意挑衅被粉碎了。那些不相信科学是企业的翅膀，看不起利特尔的人，不得不对利特尔刮目相看。利特尔公司从此名声大振。

面对挑衅，利特尔“假痴”——忍受轻蔑，“虚心”接受指点；不大吵大闹，争执强辩，也不义正词严地加以驳斥，心里明白这是个振气扬名的机会，故意不露声色。此后，暗中准备，将猪耳朵制成丝钱袋，从而一举成名。

利特尔卧薪尝胆，终于运用“装疯卖傻度玄关”的方法获得了成功。





欲擒故纵，乘机而动

欲擒故纵中的“擒”和“纵”，是一对矛盾。军事上，“擒”，是目的，“纵”，是方法。古人有“穷寇莫追”的说法。实际上，不是不追，而是看怎样去追。把敌人逼急了，它只得集中全力，拼命反扑。不如暂时放松一步，使敌人丧失警惕，斗志松懈，然后再伺机而动，歼灭敌人。要搞定一件事，不要急于求成，而要采取“羊儿养肥了再享受”之策，要等待时机，乘机而动。

矛和盾的关系简单明了，人与人之间不可能完全透明，总存在一些隔膜，甚至是一堵墙。人们常常希望迅速摆脱难缠的事和人，然欲速则不达。

1. 先播种后秋收

有个大的电器公司，其产品质量上乘，在国内外享有盛誉，急需扩大生产规模，但公司当时拿不出那么多的资金搞扩建项目，比较可行的办法是兼并其他的小企业，利用小企业原有的设备扩大生产。如何兼并对方？如果对方一点好处都得不到，怎么会俯首称臣呢？电器公司决定给小企业三大好处：

- 一是抽一部分技术人员对小企业职工进行培训；
- 二是拿出一部分资金对小企业原有设备进行改造；
- 三是在产品质量合格的前提下，小企业可使用电器公司的品牌。

结果轻而易举地吞并了这些小企业，使这家大电器公司少花了 70% 的资金，扩大了生产规模，并赢得了不少利润。

这就像先播种后秋收一样，为达到你的目的，这比主动出击的成功率要高得多。

给你一点甜头，让你割舍不掉，然后再实施自己的计划。

美国可口可乐公司为了打开中国市场，不是一开始就向中国倾销商

