



不 求 人

成

功



探知顾客的真正意图与需求



如何接触顾客并与之交谈

# 成功的经商与口才

国际文化出版公司  
亿军 编

97  
F715  
356  
2

成功不求人  
**成功的  
经商与口才**

亿军 编

国际文化出版公司

成功不求人  
成功的经商与口才  
亿军 编

\*

国际文化出版公司 出版发行

北京安定门内大街 40 号

邮政编码:100009

发行部电话:4010840、4010837

新华书店 经销

广东省开平市印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 56.75 印张 1200 千字

1995 年 11 月第 1 版 1996 年 11 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

ISBN7—80105—394—X/G·1

(全套 10 本)定价:65.00 元 每册定价:6.50 元

---

## 目 录

### 瞒天过海

贺若弼智渡长江 李莲英梳头妙计 ..... (1)

### 围魏求赵

孙臏巧战庞将军 朱健智救辟阳侯 ..... (4)

### 借刀杀人

蒋介石智借汪精卫 演讲论辩巧借据 ..... (7)

### 以逸待劳

毛泽东巧令敌劳 伊拉克用兵失误 ..... (11)

### 趁火打劫

蒋介石心狠手毒 美国人巧获大利 ..... (17)

### 声东击西

多国部队用计妙 晏子巧论马夫罪 ..... (21)

### 无中生有

伊拉克智骗美军 赌徒陷井害商人 ..... (26)

### 暗渡陈仓

仁川登陆美军成功 奸臣严嵩偷渡晋升 ..... (30)

### 隔岸观火

曹操两用郭嘉计 介石坐山观虎斗 ..... (36)

### 笑里藏刀

陆逊带笑吕蒙刀 介石面笑心中狠 ..... (42)

### 李代桃僵

|                          |      |
|--------------------------|------|
| 李宗仁台儿庄血战日寇 蒋介石丢卒丢车丢帅 ... | (46) |
| <b>顺手牵羊</b>              |      |
| 陈锡联智抓战机 碳化公司巧宣传 .....    | (51) |
| <b>打草惊蛇</b>              |      |
| 毛泽东智用兵法 杨一清弹劾刘瑾 .....    | (53) |
| <b>借尸还魂</b>              |      |
| 蒋介石还魂掌权 企业家借尸兴业 .....    | (61) |
| <b>调虎离山</b>              |      |
| 马燧智调田悦 介石两次用计 .....      | (64) |
| <b>欲擒故纵</b>              |      |
| 司马懿网开一面 蒋介石以退为进 .....    | (70) |
| <b>抛砖引玉</b>              |      |
| 以色列智胜叙利亚 资本家抛砖赚大钱 .....  | (78) |
| <b>擒贼擒王</b>              |      |
| 多国部队轰炸通讯线 鲁迅论辩抓要害 .....  | (81) |
| <b>釜底抽薪</b>              |      |
| 四面楚歌项羽败北 王琼妙计江彬被捕 .....  | (84) |
| <b>混水摸鱼</b>              |      |
| 特种部队显威力 商业摸鱼能合法 .....    | (87) |
| <b>金蝉脱壳</b>              |      |
| 毕再遇悬羊敲鼓 日本兵偷袭成功 .....    | (90) |
| <b>关门捉贼</b>              |      |
| 毛泽东智关东北 韩世忠大战金兵 .....    | (94) |
| <b>远交近攻</b>              |      |
| 蒋介石联张攻冯阎 可口可乐内争外联 .....  | (98) |
| <b>假道伐虢</b>              |      |

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 唇齿相依虢灭虞亡 照搬古法孔明破计 ..... | (101) |
| <b>偷梁换柱</b>             |       |
| 毛泽东四渡赤水 诡辩家玩弄计谋 .....   | (104) |
| <b>指桑骂槐</b>             |       |
| 李宗仁含泪斩同乡 唐太宗杀僧戒公主 ..... | (108) |
| <b>假痴不癫</b>             |       |
| 司马仲达智赚曹爽 丰臣秀吉假装糊涂 ..... | (111) |
| <b>上屋抽梯</b>             |       |
| 李林甫计害忠臣 骗书法河督用计 .....   | (117) |
| <b>树上开花</b>             |       |
| 借局布势虞诩增灶 商场布局花中有花 ..... | (122) |
| <b>反客为主</b>             |       |
| 刘备智赚刘璋 袁绍取代韩馥 .....     | (126) |
| <b>美人计</b>              |       |
| 法大使不抵美女 加大使爱上美男 .....   | (129) |
| <b>空城计</b>              |       |
| 诸葛空城退司马 骗子用计骗黄金 .....   | (132) |
| <b>反间计</b>              |       |
| 岳飞巧用反间计 金主上当除刘豫 .....   | (135) |
| <b>苦肉计</b>              |       |
| 要离断臂刺庆忌 骗子先赔后赚钱 .....   | (137) |
| <b>连环计</b>              |       |
| 丁斐放牛救曹操 刘琦竹筒斗敌骑 .....   | (140) |
| <b>走为上</b>              |       |
| 申生不走而亡 重耳外逃得生 .....     | (142) |
| <b>救之于势</b>             |       |

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 多国兵势如圆石落山  大企业求势千方百计·····   | (144) |
| <b>奇正辉映</b>                 |       |
| 海湾战争奇正辉映  企业生产以正为本·····     | (150) |
| <b>知彼知己</b>                 |       |
| 背水列阵韩信取胜  知彼知己企业兴旺·····     | (153) |
| <b>伐谋伐交</b>                 |       |
| 苏维埃伐交赢时机  蒋介石连环用巧计·····     | (159) |
| <b>患军有三</b>                 |       |
| 蒋介石不懂军事吃败仗  卡尔森大胆放权赢大利····· | (162) |
| <b>非利不动</b>                 |       |
| 刘玄德怒战损国威  司马懿不为孔明激·····     | (168) |
| <b>避实击虚</b>                 |       |
| 刘邓大军千里南下  三菱公司获得成功·····     | (173) |
| <b>爱兵如子</b>                 |       |
| 刘伯承雨不张盖  蒋介石收买人心·····       | (181) |
| <b>杂于利害</b>                 |       |
| 诸葛孔明患得患失  北欧航联大胆用人·····     | (185) |
| <b>先逸后劳</b>                 |       |
| 毛泽东智调胡宗南  占市场先发能制人·····     | (199) |

## 瞒天过海

### 贺若弼智渡长江 李莲英梳头妙计

“备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对①。太阳，太阴②。”意思是自认为防备周到的就容易放松警惕，麻痹大意，有所懈怠，经常看到的现象就不会怀疑。秘密的计划隐藏在公开的行动里，而不是和公开的行动相对立，非常公开的往往深含着非常机密的。

瞒天过海的方法，是以假乱真、真真假假、虚虚实实，最后以真代假，突然攻击的战术方法。使用此计的关键在于善于隐藏计划。

瞒天过海利用了人们的习惯的心理，人们对多次看到的东西就不再怀疑，也就是习以为常。当敌方不怀疑的时候，以真代假，就能做到出其不意。看来瞒天过海和“狼来了”的故事有相同之处。

在第四次中东战争中，埃及军队成功地使用了瞒天过海的战术，埃军多次在以军阵地前进行军事演习，以色列看到埃军的行动就做好战争的准备，反复多次后，以军就放松了警惕，1973年10月6日，埃军突然行动，渡过苏伊士运河，以色列由于防守懈怠，被埃军打了个措手不及。

隋文帝初年，文帝问高颍怎样才能灭陈国。高颍说：“江北土地寒冷，收获的时间晚些，江南气候温热，水田稻谷早熟。在他们收获的时候，稍微征集点兵马，却造出风声



要出奇不意袭击他们，他们必然屯兵防御，这就可以荒废农时。等到他们聚齐部队，我们就解散部队，如此反复，他们必然懈怠。以后我们再召集部队时，他们必不相信，趁他们犹豫不决之机，我们忽然组织部队，出其不意地出兵，一定会打败敌人。……”高颖这个方法无疑是“瞒天过海”的用兵方法。

隋朝大将贺若弼准备攻打京口（今镇江市）时，先以老船多，不好使为借口，买陈国的船暗藏起来，又买破船五六十只，放在港口以作掩盖。陈国人看到这些破船后就认为中原无好船。贺若弼又命令沿江巡防的军队交接班时，都必须集中到广陵，并在广陵大列旗帜，广支帐篷。陈国以为隋国的大军开过来了，就立即组织军队，做好战斗准备。后来陈国知道是江防人员交接班，以后看到这种情况也不戒备了。贺若弼进攻陈国时，陈国又以为是江防人员交接班，也不加防备，同时贺若弼又令沿江渔猎，人欢马叫，这样贺若弼顺利渡过了长江。

《三十六计》解语中说：“阴谋作为，不能于背时秘密处行之，夜半行窃，僻巷杀人，愚俗之行，非谋士之所为。”也就是说：使用计谋，不能于人们看不到的地方行使，半夜行窃，在僻巷杀人，都是愚俗之人的行为，不是谋士们所应做的。谋士们的作为则是把秘密隐藏在公开的行动里。

瞒天过海在政治斗争中，主要表现为对上级的欺骗隐瞒。在封建社会表现为假传圣旨、假托王命等。这种方法常为奸臣所用。

清末大太监李莲英为了赢得慈禧太后的喜爱，深入钻研梳头的技术，并且在给慈禧太后梳头时，采用瞒天过海的方法。

法。慈禧最怕梳头时掉头发，李莲英就一边给慈禧梳头，一边讲笑话或在市面上听的轶闻趣事，借此分散慈禧的注意力，而把梳掉的头发，悄悄的装入袖筒之中。这样他梳的头样式又美观又不掉头发，深受慈禧喜爱。唐朝时，武则天归政给中宗皇帝，中宗只知淫乐，不理朝政，凡出圣旨皆由上官婉儿代笔。韦皇后通奸武三思，迫害忠良，但皇上圣旨必经中书省下达。武三思与韦皇后、婉儿三人合伙造出一种墨敕，只说由中宗手谕，不必经中书门下。由于中宗手谕由婉儿代笔，大臣们不能分辨哪是皇帝的真手谕，他们三人用这种瞒天过海的方法，先将中宗庶子譙王重福，贬为均州刺史，又用一道墨敕将奉迎他们的郑普思、叶静能授为秘书，国子监祭酒。就这一个墨敕，他们上瞒中宗，下骗大臣，干尽坏事。

瞒天过海的骗术，在社会生活中也有人在使用。南宋时，临安城内，有个卖肉的老头每次外出，都反复告诫他的老婆：“看好我的猫，别让它跑了，要是跑了或者让人看见了，就等于要了我的命。”他开始讲时，邻居并不感到奇怪，可他天天如此，邻居们就暗暗惊奇，心想不知他家到底有一个什么样的猫。可他家人看得很紧，大家一直不见到这个猫。这样大家愈发惊奇。有一天，猫跑了出来，老婆子急忙把猫抱了回去。邻居们看见这猫，都十分震惊和羡慕，因为这猫全身上下红得象一团火。老头回来，听说猫跑了出去，就大吵大闹，把老婆子打了一顿。一传十，十传百，这事就传到宫廷宦官的耳朵里，宦官就派人来买猫，老头死活不卖，最后，宦官三番五次，软硬兼施，才用30万文钱的高价买了猫，老头还舍不得，痛哭流涕。宦官把猫买回去后，

十分高兴，准备驯养后送给皇上，可是猫的颜色渐渐的变淡，半个月就变成了白猫，原来红颜色是多次染上去的。宦官去找那老头，那老头早已搬走了。这个老头反复告诫老婆、打老婆的目的，就是造成人们的习惯心理，兵书上就：“常见则不疑”，人们看到他经常告诫老婆，就没有怀疑他的奸诈。

瞒天过海在我们现实生活中也很有市场。80年代初，那时手表还很贵，一个修表的在某地修表，他手艺高超，待人热情，随到随修，收费低廉，赢得人们的信任，进一步他又以手上活多，让你等上一两天，表就放在他哪里，给你开了收条。事实证明他也很守信用。后来大家都把表放在他那里等着修，有一段时间他特别忙，让人们多等几天，可是有一天他却带着手表逃跑了。这也是瞒天过海的方法。

注释：

①阴在阳之内，不在阳之对，指矛盾双方互相包含，互相统一。

②太阳，太阴，矛盾双方。此处指要善于利用矛盾的转化。

## 围魏救赵

孙臏巧战庞将军 朱健智救辟阳侯

原文是：“共敌不如分敌，敌阳不如敌阴。”意思是攻击兵力集中的敌人，不如把敌人分开以后再打。直接攻击敌人，不如采用计谋避实击虚的办法。

— 4 —

围魏救赵的用兵方法，出于战国时的军事家孙臆，主要思想是避实击虚。攻其所必救，歼灭救兵。

公元前 354 年，魏国大将庞涓率兵 8 万，进攻赵国，很快包围了赵国首都邯郸，赵国危急，向齐国求救。公元前 355 年十月（此时魏赵之战已打了一年有余）齐国以田忌为大将，以孙臆为军师，领兵 8 万救赵。大将田忌准备率兵直逼邯郸，以解赵围。孙臆对田忌说：“解开一团乱丝，只能用手慢慢去解，不能强拉硬扯。要劝解两个打架的，不能自己也加入搏斗。欲解赵国之围，不一定进军赵国，同魏军硬拼。要攻击敌人虚弱的地方。现在魏军围攻赵国已有年余，魏国国内必定十分空虚，我们率大军进攻魏国都城大梁。魏军听到这个消息，就一定会回兵救大梁，这样既可解赵国之围，又可使魏军疲惫，我军以逸待劳，选择有利时机就可以击败魏军。”

田忌听从孙臆的计谋，率军进攻大梁，同时在桂陵埋下了伏兵。庞涓听到齐军进攻大梁，就日夜兼程回师救大梁，齐军在桂陵凭借有利地形，大败魏军。

从齐军的胜利可以看到三点：一是齐国进攻点选在敌人空虚的大梁并且是魏军必救之地。二是齐军选择了有利自己的作战战场。三是齐军利用了魏军与赵军交战年余且日夜兼程回师自救后的疲惫。

围魏救赵在政治斗争中的运用表现为：围攻第三者，从而解救处于险境的人，这里的围攻可以分多种情况，或者晓之利害，或者栽赃陷害，或者威逼利诱。

汉惠帝时，平阳君朱健为人刚正敢言，智慧超人，深受吕太后宠幸的辟阳侯想结交朱健，朱健不肯。朱健的母亲死

后，因为贫穷，无钱发丧。辟阳侯趁机送他一百两黄金，别的官员因为辟阳侯的原因，也纷纷馈赠。

后来，有人揭发了辟阳侯的隐私，惠帝大怒，罢了辟阳侯的官，还要杀他。吕太后内心羞惭，无法为他求情，大臣们大多受过辟阳侯的伤害，都想让他死。辟阳侯派人找朱健，想见朱健一面，朱健却说：“他犯了死罪，我不敢见他”。而暗中朱健却求见惠帝的宠臣闾孺，朱健说：“你得到皇帝宠幸的事，天下没有不知道的。现在辟阳侯被罢官，街谈巷议都认为是你尽了谗言。若辟阳侯死，吕太后必迁怒于你，她必设法也杀了你。你不如脱去上衣，裸露身体去为辟阳侯求情，皇帝必听从你的意见放辟阳侯出狱，太后一定非常感激你，从此，就会受到两个人的宠幸，你的富贵也增加一倍。”闾孺听后十分惶恐，听从朱健的话向皇帝求情，皇帝就放了辟阳侯。

朱健要救辟阳侯，不能自己去求情，如果自己去，极可能连自己也被杀头，别的大臣都恨辟阳侯自然不能去找他们。去找闾孺，以朱健的地位，直接说明意思，即使苦苦请求，闾孺也必然以不敢得罪别的大臣而拒绝。朱健采用攻击他的办法，使他害怕，他宁可得罪别的大臣也不敢得罪吕太后，不用请求，他就自愿去为辟阳侯求情，这同军事上的围魏救赵是相同的用法。

在我们现实社会中有些人也十分善于使用围魏救赵的方法。某人违犯了国家法律，就有人找到了执法人员。

送好酒、送好烟、送彩电、送现金。这是一种围法。

进行威胁，要揍他，要开车撞死他，要把他的小孩填进井内。

找来他的上级，由上级对他施加压力。

抓住执法人员的某些缺点，进行人身攻击，或者告他贪污腐化，或者说他贪恋女色，与某某关系不正常。

找到受害人，威逼利诱，私下了结，让他撤回诉状，给执法人员办案造成困难。以上这几种都是“围”法的运用。

我们祖宗发明了这个方法，现代竟发展到如此“辉煌”的地方，不由令人“赞叹”。注释：共敌，使敌人集中，分敌，使敌人分开。同《孙子兵法》中“我专敌分”相同。

敌阳不如敌阴，同敌人公开直接作战，不如使用计谋把敌人分开，避强击虚。

## 借刀杀人

### 蒋介石智借汪精卫 演讲论辩巧借据

原文是：“敌已明，友未定，引友杀人，不自出力，以损推演。”意思是敌人的情况已经明确，友方的态度还未确定，要引导友方杀人，不用自己出力，要善于用《易经》中损卦“损下益上”的逻辑去推理。借刀杀人是阶级社会中尔虞我诈，互相欺骗，借别人之手杀掉自己的对手的奸诈谋略。此处的友，并不仅指自己的盟友，也可以是第三方，也可以是敌方。借刀杀人的使用，要善于“引导”，此处的“引导”包括陈明利害，也包括欺诈，使其上当。借刀杀人，巧在一个借字，既然借，那么“刀”肯定不是自己的，借刀不但可以借友方的，也可以借敌方的，引导友方去攻击敌人就是借友方的“刀”。如蒋、冯、阎、桂大战时蒋介石向张

学良借刀就是借第三方面的刀，在 1929 年的蒋桂战争中，蒋介石借汪系的刀去杀桂系。

蒋介石先借唐生智。桂系白崇禧的部队都是唐生智的旧部，他让唐生智携带巨款活动他的旧部倒戈，使白崇禧只身逃走。

蒋介石又借张发奎从江西发兵进攻湖北，再借俞作柏活动李宗仁的部下倒戈。

事情发展的结果是蒋介石不费吹灰之力就占领了武汉。在蒋桂战争以前，蒋介石同唐生智、张发奎、俞作柏都是有很大矛盾的，但蒋介石却能在蒋桂战争中利用他们，由此可见他的智谋。

借刀必须有条件，或陈明利害，或许以重利。蒋介石借唐生智、张发奎、俞作柏就是许以重利。桂系的白崇禧曾打败唐生智，然后收编了唐生智的部队。唐生智的地盘在湖南，唐生智时时刻刻想着东山再起。唐的部下也都想重回湖南家乡，又都觉得当桂系的官兵不光彩。蒋介石就承诺让唐生智打回湖南去，唐生智一活动就取得了成功，只是他不但没有回到湖南，而是蒋又发起了讨唐战役，唐只得再次下台，蒋介石借了刀又不领情。

张发奎与桂系也有矛盾，一心想占领湖北。张发奎的上级是汪精卫，蒋介石承诺汪精卫，打败桂系后，一切有汪精卫领导，汪精卫十分高兴。汪精卫一出面，张发奎就同意从江西进攻湖北。汪精卫又出面请俞作柏到武汉活动李明瑞、杨腾晖倒戈。

张发奎以为直捣桂系后路，无论如何已为蒋介石的南京政府建了一功。不料对桂系的战斗一结束，蒋介石的嫡系部

队却向他展开了攻击，张发奎起先以为事出误会，但马上明白这是真的。张发奎被蒋介石的队伍追击，一直退到宜昌。

汪精卫更糟，不仅没能上台领导一切，而且连被开除的党籍也没有恢复，自称“资望不足”的蒋介石则地位更巩固了。

借刀的另一形式是借敌人的刀，通常是巧设计谋，使敌方的主将上当，从而杀掉我方投降过的叛将、或杀掉他的得力助手。

类似的例子很多，如在西周末年，郑恒公在袭击郕国时就先用了借刀杀人的计策。发兵之前，他先探听好郕国优秀的文臣武将，列了一张名单，声明要把郕国的哪些领地分给他们，又准备他们什么爵位，并且在城外筑一祭坛，把名单埋在坛下，进行盟誓。郕国的国君听到这个消息后，以为自己的臣子都要叛变，一怒之下，就把这些文臣武将都杀死了，结果郑恒公乘机占领了郕国。

这就是借“刀”的第二种形式。

借刀杀人是奸诈谋略，为正人君子所不用，但谋略本身并无阶级性，主要是看什么人用它，用它的目的是什么？如果是为了维护人民的利益，用来对付坏人，维护正义，就是正确的。

借刀杀人用在辩论中别有趣味，这个妙计在诡辩中最常见，通常表现为借助第三方的观点进行反驳，而所借的多数是古人、权威、名人、经验、传统等。

当科学家宣传日心说时，有人反驳说：亚里士多德没有说过地球围绕太阳转，所以日心说是错误的。

这是借助于古代学者。如中国人常借用孔子一样。



当一位农业技术员推广棉花移栽时，一位农民说：“我们祖祖辈辈都没这样栽过，我不同意移栽，栽的没有种的好。”

这是借助于经验。

书上说物种是不变的，你怎么说猴子能变成人呢。

这是借助于书本。难道书本上所说的都是正确的吗？

著名影星长期使用我厂生产的珍珠霜。

这是借助于名人。这种方法的诱惑力最大，人们往往认为明星使用的东西都是好东西。要是明星的目的是为了作广告赚钱呢？这就不好说了。

祖祖辈辈都是孩子越多越好，现在实行什么计划生育。

这是借助于传统。

鲁迅先生在《未来天下》中说：“自从新思潮来到中国以后，其实何尝有力，而一群老头子，还有少年，却已丧魂失魄的来讲国故了，他们说：‘中国自来许多好东西，都不整理保存，倒去求新，正如放弃祖宗遗产一样不肖。’抬出祖宗来说法，那自然是极威严的，然而我总不信在旧马褂未曾洗净叠好之前，便不能做一新马褂。”

很显然“老头子、少年”在此处的诡辩是借助于祖宗，鲁迅先生一针见血的指出了这一点。并通过比喻说明，“整理国故”与“求新”是不矛盾的，不能因为未“整理国故”就放弃求新。我们了解对手所采用的方法就能一针见血地指出他的诡辩，这就是学习辩论方法的好处。

我们在演讲、辩论与写作时，根据实际恰当地借用别人的东西，也能发挥很好的作用。

例如：有人说十年的磨难，“磨”硬了现代中国人的脊