



东篱子 / 解译

无问计

WuJianji

一计在心任我通达

佛经曰：成佛之前有两刹那，前一刹那进入金刚定，叫做「无间道」，马上断尽所知障与烦恼障的种子与习气；后一刹那进入「解脱道」。
 两道理智合一，达到圆满成佛的完全解脱。
 习「无间道」，行「无间计」，尽除疑惑，知己知彼，百战而无殆，善计者畅行无碍。
 计策是成大事的基础，精明者敢于以计制计，在各种计策中，较量胆识和经验，而善于用计者，总是以大变之制小变之计，从而获得胜利。



无问

东篱子 / 解译

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

无间计/东篱子解译. - 北京:中国华侨出版社,2005.1
ISBN 7-80120-915-X

I. 无… II. 东… III. 人生哲学-通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 132067 号

无间计

解 译/东篱子

责任编辑/小 凌

装帧设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/640×960 毫米 1/16 开 印张/20 字数/300 千字

印 刷/天功达印刷有限公司

版 次/2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

印 数/6000 册

书 号/ISBN 7-80120-915-X/G·415

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编 100029

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

前言



前言

大多数人最向往的一件事就是，能够有一条绝妙的计策在手中，把难以办成的事办成。是的，每个人做事都不一定顺手，有的会曲曲折折，费了九牛二虎之力，尚无好结果。当然也不排除，有些人神通广大，能力超强，一下就能做成事情。但前者毕竟是多数，后者必为少数。这样，「锦囊妙计」就显得很是珍贵了。

天下事都是人做出来的，什么样的想法，就可以导致什么样的行动，什么样的行动就可以引发什么样的结果。一谈到做人办事，有些人不免长吁短叹，或以之为痛苦，或以之为苦恼。这只能说明你缺乏锦囊妙计，找不到解决问题的根本方法，所有的付出都是没有针对性的，岂能心想事成？

做人办事靠脑子，要把事情想得周密而细致，分析最难点和最易处，然后避重就轻，虚实结合，抓住时机，果敢出手。凡是如此者，可能有一两件事暂时做不成，但总会做得大成，做到让左右人叹为观止。反之，你可能就会由着性子来，想到哪儿做到哪儿，不计后果，这种「莽汉式」做事方法多半是撞大运，成败均在老天爷的照顾与否。

所谓「锦囊妙计」，即指做人办事之上上策，如果能够掌握它，就能点石成金，手到擒来，力挽狂澜。自然，锦囊妙计有很多，关键要看哪一条适应你，你驾御起来更得心应手。下面我们略作介绍：

天下大小事情，都自有其道理，如果不善于精明求变，则可能会走到绝路上去。毫无疑问，没有人想走绝路，不但不想走绝路，而且活路越多越赏心悦目。凡是善于谋算自己心事的人，拿手绝活

无 间 计

一 计 在 手 通 达 任 我

就是精明求变，让自己全身灵活起来。这样做，一则可以让自己摆脱被动状态，给对手以不可捉摸之感，二则可以用反控制的计策，给对手设置难题，从而为自己争取主动。

借势而起之计，指靠外力而成事。我们知道，不是每一件事都是你想做就能做成的，有时你越想做成反而越做不成。原因之一是你还没有足以控制它的能力，二是你还不能摸清它的特点。聪明人能够在「借」字上下功夫，积极主动地去寻找「跳板」，力图凭此跃起，达到自己想要的高度。在实际个案中，一个善于借势的人，总能以最小的付出获得最大的回报。

做任何事，都力戒莽撞，应多摸透对方心思之后再行动，这样可以增加成功率。怎样做到这一点呢？首先要把自己变成一个「侦察专家」，多方面看、走、问、想，运用排除法，把对方的信息过滤一遍，最重要的留下来，然后再反复验证几遍，即可。与对手较量，这种「摸透心思」极为重要——是知根知底的惟一手法。

忽明忽暗，闪烁不定，这是一种灯火阑珊的感觉。做人办事也存在这种现象。你可明，也可暗，你可暗，也可明，关键要看你心中何所思。通常看来，「包裹术」常给人造成一种深不可测之感，其中隐含着许多忽明忽暗的道理，可让人随时变被动为主动，从而起到「翻盘」作用。

矛盾的相应关系，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。这必然会导致防身术。防身即防心，防心即防人。在这个世界上，小人是可怕的，他们虽然不能「下猛料，」但能以「软功夫」伤人。只要你提防住此类人，至少就解决了防人的大部分问题。

可以看到，各种锦囊妙计，历数不尽，但大体则常有。本书的切入点就是「锦囊妙计」四字，力图从比较新的角度去分析做人办事时隐藏的种种学问。希望明眼者鉴之。

目 录



目

录

一、制服对手之计：摸透心思之后再行动

做任何事，都力戒莽撞，应多摸透对方心思之后再行动，这样可以增加成功率。怎样做到这一点呢？首先要把自己变成一个「侦察专家」，多方面看、走、问、想，运用排除法，把对方的信息过滤一遍，最重要的留下来，然后再反复验证几遍，即可。与对手较量，这种「摸透心思术」极为重要——是知根知底的惟一手法。

1. 掌握「透视人心法」 (2)
2. 稳住自己等于击垮对手 (6)
3. 用离间计控制对手 (9)
4. 计策比箭还厉害 (11)
5. 一步一步辨清人 (14)
6. 胆识越大，手段才越厉害 (16)
7. 大智大勇，总能占得先手 (22)

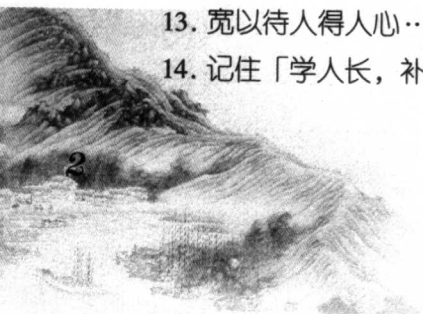
二、交际相处之计：你来我往有学问

相处的学问有很多，但哪些最为实用呢？这是没有固定答案的。总的来说，你不可把自己摆在绝顶聪明的位置上，以为别人都是笨蛋，这种聪明实为小聪明。另外，要懂得与人交朋友、交友谊，尽管不可多之，但必须有几个贴心人，你可以在最困难的时候，最想吐心声的时候，有人来到你的身边。有些人不明此道，总以为自己是老大，他人是仆人，傲慢的头扬到天上去，要知道，这种人迟早是会因讨人嫌而成为一匹「独狼」的。



一
计
在
手
通
达
任
我

1. 控制自己，绝不随意盛怒 (28)
2. 待人不可轻为喜怒 (31)
3. 切忌直来直去 (36)
4. 绕着弯儿去说话 (39)
5. 不可始终让人仰视 (42)
6. 学会换位去观察 (45)
7. 勿让自己聪明过了头 (49)
8. 精明与糊涂孪生 (52)
9. 对待自己：有功不念，有过常念 (54)
10. 把交际变成成功的资本 (57)
11. 找到人才就有了一切 (62)
12. 多一个朋友多一条路，多一个敌人多一分凶险 (65)
13. 宽以待人得人心 (67)
14. 记住「学人长，补己短」六个大字 (72)



三、攻守转换之计：每一招都用到点子上

做事要有攻守转换之计，不能够停留在死板教条的陷阱中，因为事情总有各方面的不确定性，你固守一法，就无做成的希望。所谓攻守转换，是指做事必须知己知彼，不能凭着感觉四处乱撞，而是要会把每招都用到位，用到点子上。不能如此，则可能浪费精力，是愚笨者的错误。兵书上历来讲攻守转换，可用于各方面。聪明人善为之，并且能达到出神入化的程度。



目 录

1. 知道别人想什么，就知道自己做什么 (76)
2. 因人制宜，攻守不会乱 (78)
3. 心中有数，就会占得主动 (80)
4. 两手准备：既求渐进，又求激进 (83)
5. 拿出让人心服口服的绝招 (91)
6. 用反间计教训对手 (93)
7. 以怀柔行事，要制刚猛对手 (95)

四、忽明忽暗之计：「藏心术」不可泄露

忽明忽暗，闪烁不定，这是一种灯火阑珊的感觉。做人办事也存在这种现象。你可明，也可暗，你可暗，也可明，关键要看你心中何所思。通常看来，「藏心术」常给人造成一种深不可测之感，其中隐含着许多忽明忽暗的道理，可让人随时变被动为主动，从而起到「翻盘」作用。

1. 以假乱真不糊涂…………… (102)
2. 试一试谁更隐蔽…………… (109)
3. 施展「瞒天过海」之计…………… (113)

五、借势而起之计：踩到跳板上可省大力气



借势而起之计，指靠外力而成事。我们知道，不是每一件事都是你想做就能做成的，有时你越想做成反而越做不成。原因之一是你还没有足以控制它的能力，二是你还不能摸清它的特点。聪明人能够在「借」字上下功夫，积极主动地去寻找「跳板」，力图凭此跃起，达到自己想要的高度。在实际个案中，一个善于借势的人，总能以最小的付出获得最大的回报。

一 计 在 手 通 达 任 我

1. 打出借势发挥的巧牌…………… (116)
2. 巧借他人之力，缓己燃眉之急…………… (119)
3. 发现跳板，才能跳得更高更远…………… (121)
4. 学会借助他力去攻击…………… (127)
5. 借人之势收拾战场…………… (131)
6. 众人拾柴火焰高…………… (135)
7. 不战而屈人之兵…………… (138)



六、左右逢源之计：好关系靠自己建立

人与人之间的「好关系」非常重要，常让人心动，并为之而努力。的确，谁也不愿自己一出门就遇到「对头」，一张口就让人「顶回来」，而希望自己无论身在何处都招人喜欢，这是人之常情，故人们常用「左右逢源」一词来形容人际关系。在为人处世时，聪明人总是善于寻找「平衡点」，求得方圆之道，避开各种矛盾，让自己在一种良性的人际圈中发展自己。



目
录

1. 在左左右右中找到安全 (142)
2. 明哲保身以修方圆 (145)
3. 看透之后再出手 (149)
4. 在巧妙应对上用足劲 (154)
5. 在明暗之中较量高低 (158)

七、果敢出手之计：不浪费每一次机遇

机遇之宝贵，人人皆知。在机遇面前，你要心明眼亮，用最快的速度跟上它，然后抓住它。凡是成大事者均有抓住机遇、果敢出手的本领。他们从不浪费任何一次机遇，敢于在最关键的地方动脑筋，出拳脚，打通难关。这种本领并非人人所有，无之则败，有之则成。

1. 果敢决断定天下 (162)

2. 与时间飞身赛跑..... (165)
3. 盯住时机，各个击破对手..... (169)
4. 看准了机会去行事..... (179)

八、躲闪退让之计：人仰马翻是大失败

进退躲闪，是一种成事的办法。古往今来，能悟此方法者随处可见。也许你不禁要问：为何必须如此呢？因为进进退退、躲躲闪闪，总是一方所为，而另一方所不为。我们知道，双方对阵，一方欲进，另一方则退，否则就会产生「对垒」，有些人喜欢这种攻势，有人则不喜欢，前者多为激进求险，后者多为以退为攻。从长远角度看，后者更睿智、更巧妙。



一
计
在
手
通
达
任
我

1. 进退结合及为人之常理..... (186)
2. 以退为进才能站稳脚跟..... (190)
3. 身处弱势，必须以退为攻..... (193)
4. 屈伸有度，熬过艰难关头..... (197)
5. 避开锋芒见机智..... (202)

九、防身安全之计：千万别让小人靠近你

矛盾盾的相应关系，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。这必然会导致防身术。防身即防心，防心即防人。在这个世界上，小人

是可怕的，他们虽然不能「下猛料，」但能以「软功夫」伤人。只要你提防住此类人，至少就解决了防人的大部分问题。

1. 小心防止出现漏洞 (208)
2. 把「防一手」记在心头 (211)
3. 防止「人走茶凉」 (214)
4. 以其人之道还其人之身 (216)
5. 以「警惕」两字为上 (218)
6. 切忌因无主见而盲从他人 (221)



目
录

十、精明善变之计：让自己全身灵活起来

天下大小事情，都自有其道理，如果不善于精明求变，则可能会走到绝路上去。毫无疑问，没有人想走绝路，不但不想走绝路，而且活路越多越赏心悦目。凡是善于谋算自己心事的人，拿手绝活就是精明求变，让自己全身灵活起来。这样做，一则可以让自己摆脱被动状态，给对手以不可捉摸之感，二则可以用反控制的计策，给对手设置难题，从而为自己争取主动。

1. 以大变之计制小变之计 (226)
2. 「变」字的最高境界是神算 (229)
3. 越有本事，越要有改变之功 (232)
4. 精于观察，把功夫用在灵活变化上 (236)
5. 根据角色需要变脸谱 (238)
6. 缺乏变换，等于失败 (240)

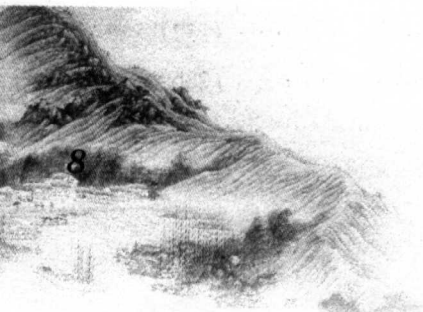
7. 不可行则变..... (244)
8. 临阵时要有随机应变..... (247)
9. 不变可以挡万变..... (251)

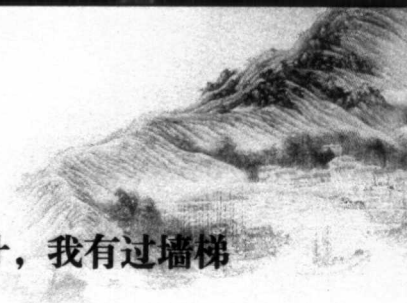
十一、忍让求成之计：越急越成不了大事

「忍」字当头，可成大事。善于求忍者不把要做的事立即做成，特别是在条件不成熟的情况下，更是要忍受强者造成的压力。做人办事一定要「在小处忍让，在大处求胜」，不是一受到别人的冷眼，就眼红，而是根本不把别人所说所做的一切当回事，控制自己的情绪，把头低下来，等待下一次时机的到来。此为成大事的定则。



1. 低头无妨做大事..... (256)
2. 忍耐一步，就可走到终点..... (258)
3. 力戒浮躁，欲速则不达..... (261)
4. 动辄发怒的人多为莽汉..... (263)
5. 在小处忍让，在大处获胜..... (265)
6. 忍受冲撞和打击..... (268)
7. 耐着急性子，把事情做稳..... (271)
8. 不能因一念之差而失之千里..... (275)
9. 善于理急迫之事..... (280)
10. 越遇惊险，越能忍..... (284)





十二、跳跃走动之计：你有张良计，我有过墙梯

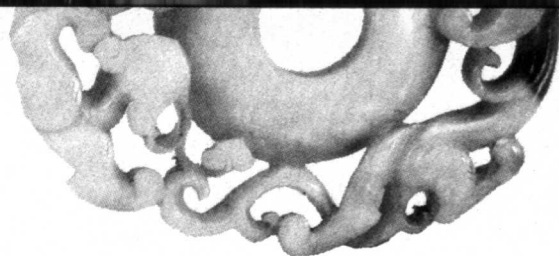
大家在一起，难免有意想不到的「偶然情况」出现，所以常令人不愉快。但是不能因为不愉快，就不相往来，反而要更多地往来，把问题解决干净。这就是说，你应当有自己的套路，去应对别人的套路。尽量用心求得先手，按照自己的目的一步步走下去。套路越多，出路越多。记住这一点，会迫使你更多地思考自己的套路，想一想自己办事是否够水平。



目

录

1. 不可纠缠在小事之中…………… (290)
2. 识时务，谋深计，练出一套功夫…………… (293)
3. 坚守住自己的对策…………… (297)
4. 以软招打开局面…………… (300)



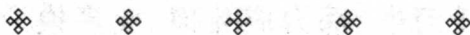
一、制服对手之计：

摸透心思之后再行动

做任何事，都力戒莽撞，应多摸透对方心思之后再行动，这样可以增加成功率。怎样做到这一点呢？首先要把自己变成一个「侦察专家」，多方面看、走、问、想，运用排除法，把对方的信息过滤一遍，最重要的留下来，然后再反复验证几遍，即可。与对手较量，这种「摸透心思术」极为重要——是知根知底的惟一手法。

1. 掌握「透视人心法」

做人办事离不开透视人心，再者还要学会把透视的「东西」加以利用，这样才能致胜。也就是说如果你能顺利地看透对方的本意，事情是不是就算完了呢？不，双方的斗智这时才真正开始。能透视对方的内心，只不过使你得到一种有利武器罢了，更重要的是，你要如何使用抓在手中的这把利器？如果不懂得使用的方法，只知道手拿利器乱挥乱舞，不但不能击中别人，相反，很有可能伤害到自己，因此切勿乱用这把容易伤人的利器。



这是一个因为夸耀自己有先见之明而导致失败的故事。

魏王的异母兄弟信陵君，在当时名列「四公子」之一，知名度极高，因仰慕信陵君之名而前往的门客，达 3000 人之多。

有一天，信陵君正和魏王在宫中下棋消遣，忽然接到报告，说是北方国境升起了狼烟，可能是敌人来袭的信号。

魏王一听到这个消息，立刻放下棋子，打算召集群臣共商应敌事宜。

坐在一旁的信陵君，不慌不忙地阻止魏王，说道：

「先别着急，或许是邻国君主出行围猎，我们的边境哨兵一时看错，误以为敌人来袭，所以升起烟火，以示警戒。」

过了一会，又有报告说，刚才升起狼烟报告敌人来袭，是错误的，事实上是邻国君主在打猎。

于是魏王很惊讶地问信陵君：

「你怎么知道这件事情？」

信陵君很得意地回答：

「我在邻国布有眼线，所以早就知道邻国君王今天会去打猎。」



从此，魏王对信陵君逐渐地疏远了。

后来，信陵君受到别人的诬陷，失去了魏王的信赖，晚年沉溺于酒色，终致病死。

任何人知道了别人都不晓得的事，难免会产生一种优越感，对于这种旁人不及的优点，我们必须隐藏起来，以免招祸，像信陵君这样知名的大政治家，因一时不知收敛而导致终身遗憾，岂不可惜？

下面再说一段和信陵君情形刚好相反的故事。

齐国一位名叫隰斯弥的官员，住宅正巧和齐国权贵田常的官邸相邻。田常为人深具野心，后来欺君叛国，挟持君王，自任宰相执掌大权。隰斯弥虽然怀疑田常居心叵测，不过依然保持常态，丝毫不露声色。

一天，隰斯弥前往田常府第进行礼节性的拜访，以表示敬意。田常依照常礼接待他之后，破例带他到邸中的高楼上观赏风光。隰斯弥站在高楼上向四面瞭望，东、西、北三面的景致都能够一览无遗，惟独南面视线被隰斯弥院中的大树所阻碍，于是隰斯弥明白了田常带他上高楼的用意。

隰斯弥回到家中，立刻命人砍掉那棵阻碍视线的大树。

正当工人开始砍伐大树的时候，隰斯弥突又命令工人立刻停止砍树。家人感觉奇怪，于是请问究竟。隰斯弥回答道：「俗话说‘知渊中鱼者不祥’，意思就是能看透别人的秘密，并不是好事。现在田常正在图谋大事，就怕别人看穿他的意图，如果我按照田常的暗示，砍掉那棵树，只会让田常感觉我机智过人，对我自身的安危有害而无益。不砍树的话，他顶多对我有些埋怨，嫌我不能善解人意，但还不致招来杀身大祸，所以，我还是装着不明不白，以求保全性命。」

这一段故事告诉我们，知道得太多会惹祸，这也是中国古代聪明人的一种明哲保身之策。

现代的人心透视术也正要注意此点，不要让对方发觉你已经知道了他的秘密，否则完全失去了透视人心的意义。不过，如果故意

