

博 / 弈 / 智 / 慧

秦锴石◎编著

生活中的

谋略

SHENGHUOZHONG DE
MOULÜE

把握运用谋略智慧



谋略，作为人的一种整体性辩证思维，是人在特定的环境中，为达到某种目的所采取的巧妙方略寻求制胜之法的思维过程。

〔 谋略是人类竞争智慧的精华 〕

如今，谋略已不仅仅停留在权力角逐、军事斗争、外交斡旋、商业竞争等层面，在社交、处世、博弈、谈判等日常活动当中，谋略的运用也日渐普及。比如，在为人处事的过程中，如果不懂得一些谋略知识，难免会败在下风。



 中国纺织出版社

博 / 弈 / 智 / 慧

秦锳石◎编著

生活中的

谋略

SHENGHUOZHONG DE
MOULÜE

把握运用谋略智慧



[谋略是人类竞争智慧的精华]



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

生活中的谋略/秦锺石编著.

—北京:中国纺织出版社,2009.10

ISBN 978-7-5064-5789-7

I. 生… II. 秦… III. 谋略—通俗读物
IV. C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 115811 号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:方博昌
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2009年10月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.5

字数:205千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

谋略,作为人的一种整体性辩证思维,是人在特定的环境中,为达到某种目的所采取的巧妙方略寻求制胜之法的思维过程。它是一个中性概念,用于赞扬某人时往往会用韬略、高招、妙计、良策等来形容;用于批评某人时,通常是用老奸巨猾、阴谋诡计、奸诈狡猾等来形容。

从这个角度上讲,谋略是一把双刃兵器,它可以用来伤人,也可以用来救人和防身。说它“伤人”,是因为谋略若被“坏”人掌握,就难免会危害社会。正因为如此,我们才更应该学好用好谋略,用它来武装自己,以防备小人的偷袭,同时行善惩恶、扶弱匡正、育人护己、擒贼治贪、弘扬正道、抨击诡道、修炼自身、造福社会……达到救人和防身的目的。切不可有害人之心、非分之想,否则终会戕害自身。

如今,谋略已不仅仅停留在权力角逐、军事斗争、外交斡旋、商业竞争等层面,在社交、处世、博弈、谈判等日常活动当中,谋略的运用也日渐普及。比如,在为人处世的过程中,如果不懂得一些谋略知识,难免会败在下风。

谋略是人类竞争智慧的精华。数千年来,它一直伴随着人类文明的发展而不断发展。可以说,一部人类的发展史就是一部谋略的创造史和实践史,无时无刻不闪烁着人类智慧的火花。中华谋略博大精深,源远流长;名家繁多,著述颇丰;无论纷纷乱世,还是太平盛世,诸子百家均以谋略见著于世,活跃在中国历朝历代的政治、经济、军事舞台上。

随着人类文明的进步,中外文化的交汇,谋略的内涵也日渐丰满。现代心理学、管理学、经济学、博弈论等学科已经日渐深入到我们的生活,使人们

已经自觉或不自觉地将这些知识融入到自己的谋略当中去。所以,我们今天
要研究谋略、学习谋略,其出发点在于“他山之石,可以攻玉”。借先人的谋
略,古为今用,丰富自己的头脑;借鉴国外的智慧,洋为中用,为国内的建设
服务。

在着手编写本书的过程中,内容上力图有所突破,在谋略的海洋中,理出
一条清晰的脉络,把散落的珍珠用一条金线串接起来,使之成龙配套、易于把
握和运用。但是,仅仅知其理论是不够的,谋略知识要与个人良好的素养相
结合才能变为真正的智慧。

基于此,本书既谈对谋略的运筹,又研究谋略者的修养。作为施谋略者,
如果不具备“博爱”、“多识”、“果敢”、“坚忍”等素养,终难运筹出什么雄谋
大略。

本书是为了给读者朋友在学问之外,提供一些笔者对谋略的见解,使之
更圆润、更成熟,并能更沉着地应对人生的各种怪现象。这绝对不是“教你使
诈”,而是为了帮助读者朋友能更好地看清世事与真相,有技巧地坚守住原
则,保护自己,且在风雨狂澜中,处事不惊,遇事不乱,并且还能做个中流
砥柱。

对于本书的推出,编者惶恐而又兴奋,希望广大读者不吝批评指正!

编 者

2009年6月

第一章 系统思维

彼得·圣吉认为,系统思维是学习型组织最重要的一项修炼,即第五项修炼,它强调:考虑问题既要看到局部又要看到整体,既要看到当前又要看到长远。

.....

- 1 / 着眼全局
- 4 / 内部优化
- 6 / 协调各种构成要素
- 10 / 多米诺与连环计
- 12 / 相生相克与思维双赢

第二章 谋略与预测

“凡事预则立,不预则废”,这则名言出自《礼记·中庸》。意思是:凡事只有在其露出发展的趋势、苗头和倾向时,就有预料、有预计、有预防,并有针对性地采取应对措施才能成功,否则就会失败。

.....

- 15 / 预则立,不预则废
- 17 / 看清大趋势
- 17 / 居安思危
- 19 / 一只蝴蝶能否引起一场龙卷风
- 20 / “毛估”也是一种预测
- 23 / 预测谋略的时机控制
- 25 / 给自己预测一个合理的位置

第三章 谋略与机遇

审时度势既包括对形势的客观分析与正确判断,又包括恰当地把握时机,驾驭机遇,作出正确处置的能力。

- 29 / 兵机理论
- 31 / 审时而动
- 33 / 韬光养晦
- 35 / 从实际出发
- 36 / 做有心人先上台面
- 37 / 适时巧妙推荐自己
- 38 / 抛砖引玉创造机会
- 39 / 展现自己独特亮点
- 40 / 显示自己独有标记

第四章 谋略与洞察力

观察谋略的核心精髓是“见微知著”,其意思是指,看到事物的一些苗头,就该能预先知道它的发展趋向。

- 43 / 逻辑并不神秘
- 44 / 用逻辑去推理
- 46 / 警惕假象
- 49 / 小心被自己骗了

第五章 谋略与应变力

应变能力,是一种根据不断发展变化的主客观条件随时调整行为的能力。

- 53 / 概率思维
- 54 / 增大自己成功的概率
- 56 / 警惕思维惰性
- 57 / 临危不惊
- 60 / 应对破产的谋略
- 61 / 流星战法
- 62 / 以变应变
- 64 / 给“尴尬”打圆场

第六章 谋略与说服力

说服能力虽然体现在一个人的口才上,但实际上能否把人说服,还是取决于于谋略的高下。

- 67 / “请”鱼上钩
- 69 / 苏格拉底的说服谋略
- 71 / 用“忠告”来说服对方
- 72 / 遣将不如激将
- 75 / 劝导不如诱导
- 77 / 让事实来说话
- 78 / 假设前提
- 79 / 标签效应
- 80 / 暗示他人



- 81 / 因势利导
- 82 / 避其锋芒
- 83 / 满足对方
- 84 / 了解对方
- 86 / 抓住对方
- 87 / 站在对方角度
- 89 / 帮助对方
- 91 / 有时沉默也是一种说服
- 94 / 强化责任
- 96 / 利用“心理饱和”效应

第七章 谋略与做人艺术

处事谋略中所包含的内容很多,但其中心却只有一个,那就是教我们怎样做人,怎么处事,这些谋略与我们的生活息息相关,可以让我们在生活中少碰钉子,避免许多麻烦。

-
- 99 / 和光同尘
 - 101 / 密藏不露
 - 103 / 卑让,德之甚
 - 106 / 收起自己的优越感
 - 107 / 尊重别人的优越感
 - 108 / 莫负所望
 - 109 / 察言观色
 - 111 / 冷热水效应

第八章 谋略与处世技巧

爱尔兰剧作家萧伯纳有一句名言：“独立？世界上的每个人都是彼此依赖的。”

- 113 / 巧借外力
- 116 / 化敌为友
- 118 / 借人解危
- 120 / 稳坐钓鱼船
- 121 / 向前辈请教
- 122 / 进退自如
- 124 / 假痴不癫
- 125 / 成功的处世法宝
- 126 / 先黑脸,后红脸
- 128 / 不要轻易吐露你的失意事

第九章 谋略与识人择友

一个人能走多远要看他与谁同行；一个人能有多大的成就要看有谁指点；一个人能有多么优秀要看他身边有些什么样的朋友。

- 131 / 择友千万要认真
- 133 / 以“投其所好”来识人
- 135 / 酸葡萄
- 136 / 甜柠檬
- 138 / 不要封闭了自己的朋友圈
- 139 / 多结交比自己优秀的人
- 140 / 交友要有战略眼光
- 141 / 理解是友情的鹊桥



- 142 / 重视每一位朋友
- 144 / 如何与难以相处的人交往
- 147 / 相互责善的诤友有助成长
- 152 / 首因效应增添自身魅力
- 154 / 光环效应与交往中的魅力崇拜
- 156 / 嫉妒是人际交往的腐蚀剂

第十章 谋略与语言技巧

美国心理学家加纳在他的多元智慧论中提出,人类有7种智慧,其首要智慧就是语言智慧,其象征系统就是口述和文字语言的表现。

-
- 159 / 语言是最生动的表达方式
 - 161 / 坦诚而非无所顾忌
 - 164 / 善用语言“障眼法”
 - 167 / 用幽默活化人际关系
 - 168 / 高人一筹的安抚之法
 - 170 / 拒绝的艺术
 - 173 / 想说“不”就说
 - 174 / 巧用推托之辞
 - 177 / 帮助对手获得成功
 - 179 / 征询别人的意见

第十一章 谋略与沟通技巧

如果我们在与别人沟通时,能够让对方产生如自己亲身体验般的感觉,那么这就是一次相当成功的沟通。

-
- 181 / 说话必须因人而异

- 183 / 多听少说也是一种沟通谋略
- 185 / 不伤及自尊心的批评谋略
- 189 / 让你的忠告也顺耳
- 193 / 寻找对方最感兴趣的话题
- 195 / 站在对方的位置思考问题
- 196 / 巧妙应对尴尬的谋略
- 198 / 解除对抗型冲突的谋略

第十二章 谋略与金钱投资

财商中,有一个很重要的内容就是投资。我们应该学会一些此方面的谋略,以助你在今后的人生得到更多的物质财富。

- 201 / 把钱投在熟悉的地方
- 203 / 不做人人都能赚钱的生意
- 205 / 不要跟随盲动潮流
- 207 / 盲目轻率是大忌
- 208 / 虚张声势
- 210 / 步步为先才能赢
- 211 / 空手套白狼
- 213 / 偷师学艺
- 214 / 借势成名
- 216 / 重视零次信息
- 217 / 该出手时决不犹豫
- 219 / 比价时不忘比值
- 220 / 小数点后的真实



第十三章 谋略与生活中的博弈

博弈是一种策略的相互依存状况:你的选择将会得到什么结果,取决于另一个或者另一群有目的的行动者的选择。人生是永不停息的博弈过程。

- 221 / 善用博弈论
- 226 / 从对手的弱处下手
- 228 / 不给对手可乘之机
- 230 / 站在对手的肩膀上
- 231 / 校计索情
- 232 / 让对方先提出要求
- 234 / 设立假想敌
- 235 / 乌龙摆尾

第十四章 谋略者的素养

没有伟大的品格,就没有伟大的人,甚至也没有伟大的艺术家,伟大的行动者。

- 237 / 仁厚为本
- 238 / 决断力
- 240 / 坚忍的意志
- 241 / 信心是成功的基础
- 243 / 抛弃自己推崇他人
- 244 / 勇于承担过失
- 245 / 切忌刚愎自用
- 247 / 心态决定一切
- 248 / 知识是谋略的土壤
- 249 / 纸上谈兵要不得

- 251 / 后记

第一章 系统思维

系统思维是美国麻省理工学院教授彼得·圣吉在他的著作《第五项修炼》中提出的一种理论。彼得·圣吉认为,系统思维是学习型组织最重要的一项修炼,即第五项修炼,它强调:考虑问题既要看到局部又要看到整体,既要看到当前又要看到长远。

着眼全局

自古不谋万世者,不足谋一时;不谋全局者,不足谋一域。

——[清]陈澹然《寤言二迁都建藩议》

谋略的系统性,就是说要从整体、从全局去谋划,强调总体效果,不要拘泥于局部的利益,更不能为了局部利益而丢掉全局,这样才能在实践中取得最佳效果。所谓谋略的系统性,就是要选择那些利益最大而弊端或代价最小的谋略,以求达到整体效果的最大化。

第二次世界大战中,美军在商船上是否装高射炮的问题上发生了分歧。如果单从高炮击落敌人飞机这一点看,效果是不理想的,试装时击落战机只占来袭敌机的4%,而高炮又很昂贵,代价较高,因而有人主张不安装高炮。但是如果从系统的观点来看,高炮的最终目的是保护商船,虽然装上后打下的敌机很少,但因此导致敌机不敢低飞,其商船的损失将会由25%下降到10%。



以小见大,“谋略”同样需要具有系统性,要纵观全局,不可仅着眼于眼前的局部利益,否则会因小失大。

1. 见树又见林

见树又见林在系统谋略中体现的是:不可忽略事物的相关性和不同层面的相关性,这是系统谋略的核心。在运筹帷幄中,必须要注意这一点,否则就很可能“好心办坏事”。

多年前,世界卫生组织宣布要在非洲消灭疟疾。他们的解决方案是花钱购买日本某公司的药物,然后运送到非洲,发放给村落的村民。

但很快,这些村落里面的疟疾患者成倍增长。肯尼亚的数据表明,他们的疟疾患者将近增长了5倍。

原因是,由于药物的出现,村落里原来种植的抗疟疾的植物利润急剧下降,这种天然的药物本来可以降低患病率。

此外,这项决定对棉花种植业也产生了巨大的冲击。为了消灭疟疾,世界卫生组织决定推广蚊帐,他们在欧洲购买大量蚊帐输入非洲,结果导致当地种植棉花的农民被挤垮。

尽管世界卫生组织的初衷是好的,但由于不了解整个系统的状况而忽略了其他相关因素,所以产生了适得其反的后果。

现实生活中存在的很多事物是相互依赖、共同存亡的,如果每件事都独立看待,不考虑相互的关联,结果是会吃大亏的。

2. 思一见整体

系统思维要求把思考问题的方向对准全局和整体,从全局和整体的角度出发。它是关于事物之间相互联系,整体和部分之间相互关系的思维方法,如果在应该运用整体思维的时候,却不用整体思维法,那么无论在宏观或是

微观方面,都会受到损失产生严重后果。

有一年,在某县的某村附近,稻田里一片金黄,稻浪随风起伏,一派丰收景象。令人奇怪的是,就在这片稻浪中,有一块地的水稻稀稀落落,黄矮瘦小,与大片齐刷刷的田块成了鲜明的对照。

这是怎么回事呢?原来这块面积为3亩的田块被挖去一尺厚的表土,卖给了砖瓦厂,田地主人获得1000元。由于表面熟土被挖,有机质含量锐减,当年春上的麦苗长得像锈钉,夏熟麦子收成每亩还不到150斤。水稻栽上后,尽管下足了基肥,施足了化肥,可是水稻长势仍不见好。

有人给他算了一笔账,夏熟麦子少收1000多斤,损失400元,而秋熟的稻子大减产已成定局,损失将会更大。今后即使加倍施用有机肥,要想这块地恢复元气,至少需要五年时间,经济损失至少在2万元以上。

田地的主人错在哪里?他只为了赚钱,属思想认识问题,而在思维方法上,他缺乏系统思维的素养,只顾部分,不顾全体;只顾一时得利,不顾长远利益;破坏了整体上的生态平衡,违背了自然规律,得到了整体上的损失。



3. 螳螂捕蝉,黄雀在后

“螳螂捕蝉,黄雀在后”,语出西汉时期刘向的《说苑·正谏》,是指只顾眼前利益,忽略可能发生的后患。

吴王一向很专横,要想说服他是件很难的事情。

有一次,吴王准备进攻楚国。他召集群臣,宣布要攻打楚国。大臣们一听这个消息,低声议论起来,因为大家都知道吴国目前的实力还不够雄厚,应该先养精蓄锐,使国富民强,才是当务之急。

吴王听到大臣们在底下窃窃私语,似有异议,便厉声制止道:

“各位不必议论,我决心已定,谁也别想动摇我的决心,倘若有谁执意要阻止我,决不轻饶!”

此语一出,大臣们又惊慌又为难:若劝说会遭到杀身之祸;不劝又怕国家会遭殃。

当大臣们个个一筹莫展时,有个侍卫小官想出了个妙计。他天天拿着弹弓在国君的花园里转来转去,终于引起了吴王的注意。吴王问他:“你干什么呢?露水把衣服打湿了还在转。”侍卫回答道:“我看到花园中有一个蝉,爬在树梢上,一边吃着露水一边唱,叫得很欢,却发现有只螳螂正向它靠近。螳螂只顾捕食鸣蝉,希望美餐一顿,可哪知道旁边逼近的黄雀正要扑向它。黄雀想吃螳螂之际,怎知我的弹弓已经瞄准了这只黄雀呀!这三个家伙,都只看见他们眼前的那一点甜头,却看不到自己身后潜伏的灾难杀机呀!”

吴王笑着说:“我明白了,不要再说了。”

最后,吴王终于取消了攻打楚国的念头。

这一典故后来被广泛用于政治、军事、外交等谋略之中,为古今各国统治者敲响警钟,提醒他们在制定战略时要权衡各方面因素,综合考虑,计较利弊,不要只顾眼前的利益,不考虑自身安危后患。

内部优化

整体大于它的各个部分之和。

——古希腊哲学家 亚里士多德

谋略的系统性不仅表现在对未来全局的把握上,还表现在对系统内部已有的部分做出结构上的调整或重新安排,以期取得更好的效果。这种通过系统内部排序达到的效果不可小视,最简单的例子就是,同为碳元素,金刚石与石墨的硬度却有着天壤之别,其原因就在于内部排序的结构不同。

1. 结构决定性质

在进行系统思维的时候,要注意系统内部结构的合理性。系统由各部分