

借 力 得 天 下

8个

白手起家的
人际谋略大师

朱成 编著

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

借力得天下 / 朱成编著. 北京 :

中国盲文出版社, 2002.6

ISBN 7-5002-1652-1

. 借... . 朱... . 人际关系 - 通俗读物
. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第033689号

借力得天下

编者: 朱 成

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街39号

邮政编码: 100072

电 话: (010)83891765

印 刷: 香河金鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 850 × 1168 1/32

字 数: 170千字

印 张: 10

印 数: 1-3000册

版 次: 2002年6月第1版 2002年6月第1次印刷

书 号: ISBN 7-5002-1652V-1/C · 14

定 价: 20.00元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前言

谈到中国成就事业的历史人物，好像总是离不开“权谋”二字，它仿佛阴魂一样附在这些“先贤”们的身上。究其根源来，恐怕还在于中国传统政治文化的特点是“人治”，“人治”的结果是“治人”或“被人治”。人与人之间如果没有权威的行之有效的处理法则，其结果自然是人行人法，鬼有鬼术，“权谋”的大行其道，那真是无可避免的了。

那么，我们现在回过头来研究这些听起来似乎不太入耳的“权谋”，其意义又何在呢？

事实上，“权谋”，它仅仅是个办事的工具、手段，并无美丑善恶之分。要区分的是行术的人和行术的目的及结果。在人类社会进入21世纪的今天，纷繁复杂的各类竞争越演越烈，虽有万千行事法则，但归根结蒂亦赖人谋，“人”的争奇始终是第一位的。

奈斯比特说，未来竞争是管理的竞争，竞争的焦点在于每个社会组织内部成员之间及其外部组织的有效沟通上。

考察中国古代的历史，我们可以发现，那些功成名就的人无一不是人际谋略的高手，他们极其善于处理人与人之间的各种关系，善于发现人才，善于管理人才，善于任用人才。正如刘邦所说：“我文不如萧何，武不如韩信，出谋划策，不如张良。但是能够取得胜利，其

最主要的原因就是能够用人和容人。”

中国古代“权谋”非常强调“人力”的作用，所谓“若无沟通之力，乃无大成之时”。吕不韦凭借一落魄王孙位至秦国权相；刘邦，最底层的小吏，文不能文，武不能武，却能成一代开国之君；曹操倒是文武双全，但若无用人之智，又岂能帐下谋士如云，猛将上千？最厉害当属朱元璋，一个丑和尚，一句“深挖洞，广积粮，缓称王”竟使他成就了一番霸业，让天下多少智勇之士扼腕长叹！

用对人，用好人，是从无到有，从小到大，从弱到强的真正力量。

编者

2002年5月12日

目 录

第一章 合纵连横

要保护自己，一定要学会扶持别人

吕不韦本是个做生意的人，他在经商的过程中，悟透了凭借人谋是保证他由小到大、由弱到强的力量，因此他决然把“赚钱生意”变成了“权力生意”，开始运用“吕氏人际术”突破一个一个难关，攻取一个一个人心，结果“不得不”以“扶持”皇帝为己任，显示出超人的智能和本领，获得了人生的成功！

- 1 机会就在你的手指间 / 3
- 2 金钱与洞察人情的绝妙组合 / 6
- 3 左右开弓，实政与虚名并收 / 10
- 精锐点评 一种左右逢源的人际战术 / 15

第二章 弃轻取重

要用其人，须先稳住人心、拉住人情

汉高祖刘邦在打得天下之前，非常善于处理“人际学”，撒开一张沟通的大网，一是与自己的部属近上加近，二是与自己的对手阴阳转化，争取“拉”到一大批人，以此来壮大自己的智囊团。在这一点上，刘邦绝对是一个“拉关系”的高手。因此，要真正理解刘邦功成名就的玄奥，关键就在这个“拉”字上，可以把人“拉”得热血沸腾，也可以把人“拉”得服服贴贴，真可谓尽现王者风范。

- 4 把自身的性格优点作为借力的法宝 / 19
- 5 要把别人当成“金子” / 25
- 6 和名人结亲，抬高自己 / 33
- 7 遇弱不强，方可遇强不弱 / 38
- 8 想方设法借码头打仗 / 44
- 9 把天下高手吸引到自己身边来 / 51
- 10 满足对方一定的私欲 / 58
- 精锐点评 一种以心换心的人际技巧 / 73

第三章 擒住要害

一定要控制住几个有超能的人

大家都知道，三国人物中有“三绝”：曹操奸绝、诸葛亮智绝、关公义绝。这里面恰恰没有说到刘备，实际上，这是一个错误。其实刘备也有一绝，即眼绝。什么是眼绝？就是刘备善于打量、观察、发现、区分有用之人和无用之徒，凡是认准的，就运用各种人际技巧，“挖”到自己的身边来，然后委以重任，让他去替自己打天下。刘备的人际谋略是两条：用可用之人；变不可用之人为可用之人。有了这两条，刘备浑身就有了劲，胜利一个接一个来。因此，刘备在三国风云中，打了一场出色的人际战，其中以“挖”最为见长。

- 11 朋友是事业初起的避难所 / 77
 - 12 不惜自己的身份来感动自己需要的人 / 83
 - 13 欲踞其地，必须先取其人 / 87
- 精锐点评 一种给人面子的人际方式 / 91

第四章 阴阳转换

善于洞察和把握局势变化

曹操奸绝，奸在何处？奸就奸在他在早期投靠他人的时候，心里有一股独霸天下的气势。因此，他的人生第一课是“投靠式借力法”。其后，他更为一绝的是“挟天子以令诸侯”。这个“挟”字，是曹操一生智慧之大成，也正是因为这种挟力的作用，使得曹操在处理各种人际关系时一下跃到了霸主的地位，从而使他展开各种“战术”得心应手。大家知道曹操的一句名言：“宁叫我负天下人，不叫天下人负我”，其实，他在与人交往时，并没有完全这样做，如果真这样做，就不是“奸绝”，而是“蠢绝”。

- 14 结交名士，巧妙捞取资本 / 95
- 15 学会掌握伸与屈的分寸 / 100
- 16 打自己的招牌，拒绝和强大者合作 / 104
- 17 让别人心甘情愿扶助自己 / 113
- 18 胸襟开阔，才能接纳更多的人 / 118
- 19 去找那些真正有用的人 / 123
- 20 挟天子以令诸侯 / 130
- 21 坦诚与权诈互用 / 135
- 精锐点评 一种真假结合的人际之谋 / 141

第五章 足智多谋

不怕狐狸，因为自己是狐狸

赵匡胤在策划自己“黄袍加身”的前后，就是一只仅有几个心腹知道的比狐狸还厉害的人，他与人相处，施展的绝计是“欲擒故纵”、“半推半就”，从不一下得到自己想要得到的东西，但总是不断地一点一点得到，这都是他与一般人不同的人际谋略决定的。因此，赵匡胤成就成在一个“掩”字上，这样就把秘密藏到最后而不被人戳破。

- 2 2 有知人之明，更要有自知之明 / 145
- 2 3 “障眼法”的一箭双雕 / 150
- 2 4 可以制造的群众舆论效应 / 154
- 2 5 主动让人在利与害之间选择 / 161
- 精锐点评 一种善于伪装的人际手段 / 167

第六章 乘虚而入

把劲用在别人 最容易忽略的地方上

根据这条原则，我们发现朱元璋是一位成功人物，因为本来是皈依佛门的他却又走出了佛门，最后竟然昂首挺胸登上皇帝宝座。从朱元璋身上，可以发现这是一个巧于算计的人，先算定目标，后算定步骤。因此他开始算人与人的关系，靠实力赢得尊重，靠心力取得关心，靠智力谋得巧胜，靠权力换得威严。这就是常说的朱元璋“四力合一”的人际术。实际上，天下有许多事，你不算不明白，一算就知其玄奥，更知其破解之道。朱元璋工于算计，正是他猜度和利用他人的一种借力能力，因为只有算清别人，才能加以凭借，才能成就自己。

- 26 选一棵大树当作“保护伞” / 171
- 27 用其所长是拴住人心的最佳办法 / 187
- 28 攻人就要从攻心开始 / 195
- 29 化敌为友，不战而胜 / 201
- 精锐点评 一种见缝插针的人际诀窍 / 207

第七章 知难而进

坚信忍到最后的的力量

雍正是最为出名的忍让大师，他在各种大大小小的人际场合，从来不急于出招，而是默然于心，在心里制造一套有远见的办法，这种无声胜有声的交际术常令对手不知东西，毛骨悚然，从而使雍正本人处处掌握着主动权。也许，在各种人际谋略中，一个有城府的人应当学习这种忍功，在忍耐中磨合，在忍耐中进取。

- 3 0 让虎狼去争斗，自己坐收猎物 / 211
- 3 1 不温不火持中立，面面俱到左右逢源 / 222
- 3 2 咬人的狗不叫 / 225
- 3 3 用心腹控制要害之处 / 229
- 3 4 惟有不争，才无人与之争 / 232
- 3 5 遭遇强手，既玩实力又玩意志 / 239
- 3 6 越是头痛的事，越要戒急用忍 / 248
- 3 7 摸准对手的心理，给他制造两难处境 / 255
- 精锐点评 一种控制情绪的人际方法 / 260

第八章 宽容平和

做一个圆通大度、以退为进的悟者

曾国藩作为一代名臣，是清代一位出类拔萃的人际专家，他凭自己的人生阅历得出了下列人际技巧：戒傲情、善反悔、去偏心、会进退，取得了人生中一连串的成功。在曾国藩的人际关系学中，可用之人与不可用之人是有明确界限的。尤其令人注意的是，曾国藩的内心是一位立志求强的人，但他精通周旋，懂得以退为进的交际办法，因而从来没有把自己逼上绝境，而在绝境到来之前就被他巧妙地躲闪开了。自然，在曾国藩身上，尤其要学会“以退为进”的沟通技巧，并以此来保护自己走稳每一步。因此，曾国藩不是一个冒险狂，而是一个求稳者，在他的心目中有一个做人的最高境界——“圆”。

- 3 8 看清自己的周围站的是什么样的人 / 263
- 3 9 把“诚”字放在第一位 / 267
- 4 0 千万不能用权力收拾人 / 274
- 4 1 来帮助的人越多越好 / 286
- 4 2 善于用“利”来获得军心 / 292
- 4 3 要有方圆就得先定规矩 / 299
- 精锐点评 一种与人为善的人际原则 / 306

第一章 合纵连横

要壮大自己，
一定要学会扶持别人

人与人之间都要进行交往，通过交往就可获得良性的人际关系，从而为成功铺好路子。因此，最聪明的人总是在人际交往方面大动脑筋，在某些关键的人和事上狠下功夫，以此带动自己的“一盘棋”。

假如你把人际能力已经发挥到75%，那么剩下25%的事情也就易如反掌了。

吕不韦本是个做生意的人，他在经商的过程中，悟透了凭借人谋是保证他由小到大、由弱到强的力量，因此他决然把“赚钱生意”变成了“权力生意”，开始运用“吕氏人际术”突破一个一个难关，攻取一个一个人心，结果“不得不”以“扶持”皇帝为己任，显示出超人的智能和本领，获得了人生的成功！

1. 机会就在你的手指间

善于借力者都有一个共同特点：在没有机会的时候，创造机会。

对于那些成大事的人而言，在人际关系上进行有效地借力，至关重要，从中可以找到自己人生的突破点。

吕不韦之所以能成为一名善于观察人际关系、善于沟通人际关系的大师级人物，关键就在于他凭着他多年做大生意的经验，明白借助他人之力是他之所以成为“大商贾”的力量。或者说，他在人际沟通时，发现了一个千载难逢的绝妙机遇。这个机遇是什么呢？

提到吕不韦，大家都不陌生，都知道其在权力的角逐中，有极高的人际本领和技巧。不妨一看：吕不韦是在公元前3世纪中叶——秦统一中国之前开始其人生使命的。与春秋战国时代的众多政治家不同，吕不韦的崛起，既不是靠卓越的政绩，也不是凭显赫的战功，也没有走“学而优则仕”的道路，更与帝王将相的高贵血统无缘，而在于他以超人的人际沟通技巧，独自辟出了一条奇特的从政之路。

吕不韦是卫国濮阳（今河南濮阳）人。后来在韩国、魏国、赵国一带经商，通过贩贱卖贵，发家致富，成了家累千金的大商人。他的经商活动范围相当大，包

括今天的山东、河南、河北、山西诸省。

然而，商业上的巨大成功并没有使吕不韦心满意足。对他更有诱惑力的，不是商业圈中的一本万利，而是政治场上的叱咤风云。他不甘心永远做一个没有政治地位的商人，企盼着有朝一日进入政界，参与机要，执掌权力，施展自己治国平天下的才能。因此，他一方面四处往来经商，一方面注意观察各诸侯国的政治动向。在他看来，从政与经商一样，关键在善于发现机遇、把握机遇。机遇，可以使人在商业上发财致富，也可以使人在政治上飞黄腾达。而这样的机遇，终于在历史上出现了，也很快被吕不韦捕捉住了。

这个机遇给吕不韦带来了最大的转机。这个机遇出现在秦国。当时的秦王是秦昭襄王。公元前265年（秦昭襄王四十二年），秦昭襄王的儿子安国君被立为秦太子，成为王位继承人。安国君有20多个儿子。其中有一个名叫子楚的儿子，是安国君的妃子夏姬所生。由于夏姬不为丈夫宠爱，因此子楚也得不到父亲的重视。当时，秦国与赵国经常兵戎相见，关系十分紧张。为了维护两国关系，安国君将子楚作为“质子”，送往赵国。所谓“质子”，即我们今天说的“人质”。子楚到赵国后，秦赵关系进一步恶化，秦国多次发兵攻打赵国。按照惯例，赵国完全可以杀掉秦国的“质子”作为报复。但由于秦强赵弱，赵国虽多次被攻，也不敢轻易杀掉子

楚，害怕由此导致两国关系的更加恶化。子楚困居赵国，尽管暂无杀身之优，但却出入不便，生活窘迫，心情郁闷，日子很不好过。他巴望早日脱离险境，返回故国，但又没有任何办法，只好听天由命。正在这时，吕不韦经商来到赵国都城邯郸（今河北邯郸），发现了这位落难公子。吕不韦对子楚的不幸遭遇深表同情，敏锐地感到这位境况危险、地位卑微的“质子”实际是“奇货可居”：如能帮助子楚返回秦国，继承王位，岂不是自己在政治上发迹的绝妙机会？就这样，一个近乎幻想的政治冒险计划在吕不韦的头脑中形成了。

吕不韦回到家中，同父亲进行了商量，反复权衡实施这一计划的利弊得失。考虑再三之后，吕不韦终于下定了决心：与其辛辛苦苦耕耘稼穡，终岁劳作，不得温饱，还不如冒风险帮助子楚谋取秦国王位，一朝获胜，即可富贵无穷，受益子孙。

吕不韦由此而选择了一条奇特的沟通方法。他以后的事业与思想、成功与失败，都是同这一选择联在一起的。至于这一选择对以后中国历史所发生的巨大而深远的影响，则是吕氏父子在作出这一选择时不曾料及的。

后世的论史者，往往抱怨吕不韦作出这一选择时的动机带有太重的“商人气”。但平心而论，吕氏父子的这些谈话又何尝不是实在话？他们只不过是商人的语言，极坦率地道出了中国传统社会的一个显著特点：在