

<<成事在谋>>

图书基本信息

书名：<<成事在谋>>

13位ISBN编号：9787502174095

10位ISBN编号：7502174095

出版时间：1970-1

出版时间：石油工业出版社

作者：汪大海，胡卫红 编著

页数：239

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成事在谋>>

内容概要

〔阳谋〕，用智而不恃智，示信天下，开诚布公，兴利除弊，可为万世法。

〔阴谋〕用智，慎秘，权变，依靠诡力诈术，可做权宣之计，非长久之策。

<<成事在谋>>

书籍目录

上篇 左手用阴谋 一诡：谋攻在诡 推心术：拨开迷雾，洞察对方真意 摄心术：软硬两手，牢牢掌控人心 惑心术：闪亮登场，出演精彩形象 离心术：乱其心智，巧妙调动对手 攻心术：乘虚而入，少力可胜多力 二秘：事成于秘 关门法：好事未成，不可先行透底 障眼法：施放烟雾，躲灾避祸保安宁 曲隐法：一忍百福，寻求反击机会 潜伏法：顺其自然，该出手时再出手 遁甲法：指东打西，掩盖真实目标 三奇：兵以奇胜 悬念戏法：半遮半掩，保留后续手段 小品剧法：半真半假，巧妙制造机会 轻喜剧法：假戏真做，追求艺术效果 言情戏法：以情感人，让对方自动“缴械” 傀儡戏法：抓心有术，玩弄他人于掌中 四险：功必险求 搏大法：舍小取大，追求长远利益 搏小法：舍大取小，减少风险损失 搏运法：认赌服输，一分风险一分利 搏命法：死中求活，身处绝地有生机 五速：争机在速 领跑法：开辟新路，变在对手前面 跟跑法：借力而行，紧跟强者步伐 抢跑法：机不可失，采取果断行动 冲刺法：当机立断，抢先一步出招中篇 右手用阳谋 一道：上谋谋道 谋大道：仁爱为本，尊重公众心理 谋直道：品质第一，追求细节完美 谋曲道：服务到位，做出独家特色 谋变道：革旧图新，引领时代潮流 谋隐道：志在全胜，不争一日短长 二法：谋远用法 立正法：先定规则，统一行为标准 行正法：刚柔兼备，一赏一罚施教化 护正法：取消特权，维护制度权威 守正法：法不容情，亲疏一视同仁 持正法：法外有情，坚持以人为本 三术：谋近用术 炒作术：广告周知，制造轰动效应 磁吸术：亮出好心，令人真心感动 疏导术：巧妙说服，推销正确意见 壅塞术：谨慎沟通，劝止错误行为 四德：谋强用德 修上德：以诚为本，言必信行必果 修美德：友善待人，多栽花少栽刺 修真德：特立独行，活出闪亮个性 修广德：行事得宜，切莫见利忘义 五势：谋胜用势 养势法：适才适所，增强人才实力 成势法：耐心磨合，打造精英团队 造势法：激励有方，调动求胜欲望 分势法：良好控制，慎防下属反叛 合势法：强强联手，发挥聚变威力下篇 一阴一阳谓之道 取舍法则：选择攻守目标 曹操的局道心法 可口可乐的王者之道 美伊战争中的谋略与得失 加减法则：转换成败条件 康熙收复台湾的加减法 百事可乐的弱势争胜之道 天才曹植为什么输给貌似平庸的曹丕 奇正法则：操控胜负手段 美国如何“和平演变”加速苏联解体 克罗克假戏真做吞并麦当劳 项羽“英雄无敌”为什么失败 方圆法则：修炼内外真功 女国务卿赖斯的“策略成长”之道 肯德基开店必赚的赢家心法 陈胜为什么先胜后败

<<成事在谋>>

章节摘录

上篇 左手用阴谋 一诡：谋攻在诡 推心术：拨开迷雾，洞察对方真意 心诀指归
投石问路，以观其变；引竿测水，以察其情。

人生如博弈，如果不了解对方的意图，想当然地出牌，那么，胜负之数只能仰赖“运气”，不在掌中。

反之，你了解他人的想法，就能据此推测事情变化，自然能得心应手地处理问题。

隋朝权臣杨素奉命监造仁寿宫，他按最高规格，将宫殿建造得十分豪华侈丽，隋文帝看后，勃然大怒，对其痛加斥责。

杨素惊慌失措，忙向足智多谋的封德彝问计。

封德彝胸有成竹地说：“您不必担心，等皇后来看过后，皇上一定会召见你，予以嘉奖。”

杨素半信半疑，提心吊胆地挨到第二天，文帝果然召见了她，独孤皇后喜笑颜开地对他大加褒奖，文帝也对他含笑嘉勉。

杨素又惊又喜，回来问封德彝为何算得这么准。

封德彝笑道：“皇上以节俭为美德，你造的宫殿过于奢华，他自然会发怒。

但皇后是女人，天生喜好奢侈华丽，如此宫殿，正合她心意。

只要皇后高兴，您还担心什么呢？”

原来，文帝除节俭外，还有一项“美德”——怕老婆。

独孤皇后的嫉妒心比较强，不允许他亲近别的女人。

但文帝毕竟是男人，后宫佳丽成群，岂能不动心？

有一次，他看中后宫一个女子，并有过几次秘密接触。

皇后知道后，趁文帝上朝之机，命人把这个女子杀了。

文帝听到这一消息，悲不自胜，单骑驰出宫门，向深山跑去。

大臣们怕他寻短见，急忙追上去苦劝，文帝感叹道：“吾贵为天子，而不得自由！”

由此可见他的“妻管严”有多严重。

所以，只要皇后高兴，文帝哪敢有异议？

杨素虽然清楚文帝和皇后的关系，但事先没有想到这一层，听封德彝解释，才茅塞顿开，不禁佩服得五体投地，连声夸赞说：“揣摩之才，非吾所及！”

世事都是人事，人事都是心事，只要善于“揣摩”，自然对身边的事务了如指掌。

如何“揣摩”？

这是一大难事。

人心最难捉摸，一日千变，似乎无迹可循。

但是，无论人心如何变，有两种东西是相对稳定不变的：一是价值观，往往7岁左右便已成形；二是性格，成年之前就已成形，它们相对恒定，变化极微。

只要了解对方的价值观、性格，在一定情势下，就可以大致判断其行为。

隋文帝“怕老婆”，这是价值观使然。

他心爱的女人被杀，他都不敢稍有反抗，只知虐待自己，这是性格使然。

那么，皇后高兴的事，他又怎么会违逆呢？

人的价值观和性格会通过日常的言行展露出来，生活经验丰富的人，冷眼观察，即可了然于胸。

不过，人是一种善于伪装的动物，可能会故示假象以惑乱他人的视线，而将内心某些部分隐藏起来。对此，我们可以用投石问路的方式，了解其隐秘部分。

其一，故示利害，考察对方的价值观 趋利避害是人的正常心理，但价值观不同，趋避方式不一样。

有的人极端自私，“拔一毛以利天下而不为”，一旦利害当头，就收起“礼义廉耻”，变做“寡廉鲜耻”；有的人大公无私，“苟利国家生死以，岂因祸福避趋之”，为了公众利益，性命都可以不顾。

人的境界高低，平时隐而不显，一旦利害当头，便“原形毕露”。

韩昭侯曾用故示利害法试探身边的侍从们，有一天，他故意把一片剪下的指甲握在手中，假称遗

<<成事在谋>>

失了，严厉地命令道：“我听说，剪下的指甲如果丢失，很不吉利，无论如何也要找到！”

侍从们知道：如果找到了，必有重赏；如果找不到，后果难测。

于是，他们带着几分企盼、几分惊恐，在房间里四处搜寻，只差没有掘地三尺了，却一无所获。韩昭侯冷眼旁观，不动声色。

一名近侍悄悄剪下自己的指甲，交给韩昭侯，假装欢喜道：“找到了，终于找到了！”

结果可想而知，韩昭侯就此知道谁是诚实的，谁不是诚实的。

你只要看似不经意地让对方在利害之间进行选择，真金黄铜，什么样的货色就都一目了然了。

其二，故设圈套，探测对方的性格 性格不同的人，对事物的反应一般是不一样的。

但是，如果对方深思熟虑，也可能掩盖本心。

而如果你提出某个问题，促其立即作答，就比较容易看清其性格。

有一次，燕国相国子之与几位部下交谈，突然问：“刚才从门口跑出来的是匹白马吗？”

显然，这是谎言。

心直口快的人立即说：“没有什么马跑出去呀！”

性格稳重的人说：“我没有看见！”

胆小怕事的人疑惑不安，冷静深沉的人默不做声儿。

有一个人快步走到门外，看了一下，回来报告说：“确有一匹白马曾跑出来。”

子之一笑，经此，对身边这些人的性格已经清楚了。

后梁太祖朱温也善用此法考察下属，有一次，他和部下出外闲游，坐在一棵柳树下休息。

众人都称赞这棵柳树高大出众，朱温假意说：“如果用它做车轴，再好不过了！”

部下们都知道柳木太脆，不适合做车轴，但反应不一样，有的冷笑，有的默然，有的不解地看着朱温，还有几个文士，一心攀龙附凤，摇头晃脑道：“是啊，用这棵树做车轮，再好不过了！”

朱温脸色一变，厉声斥道：“你们这些读书人，只知曲意逢迎，做车轮必须用榆木，哪有用柳木的道理！”

当即命人将这几个文士痛打了一顿。

子之和朱温所设圈套都有一个特点：问题一目了然，答案没有歧义。

如果提出复杂难解的问题，变数就多了，有如云山雾罩，很难看清对方的性格。

而如果提出的问题简明，答案清晰，就会像透镜一样，可以清晰地看见对方的真面目。

其三，提出“二选一”的问题，逼对方表态 在特殊的情势下，人们出于某种考虑，可能会隐藏自己的意见，此时，你可能就很难判断他下一步会做什么以及怎么做。

你若主动询问，对方可能会设法敷衍，拒不表态。

而如果你提出“二选一”的问题，使对方无法回避，就可能令其暴露真意。

赵高虽然是个奸臣，但他洞察人心的能力确非常人能及。

事实上，他正是靠着这种能力，把丞相李斯、昏君秦二世玩弄于股掌之中。

后来，他铲除李斯，挟制秦二世，自任丞相，并萌生了篡位称帝的野心。

为了检验文武百官的态度，他决定来一个“官意测验”。

一天，赵高派人牵来一只鹿，对秦二世说：“臣下谨将这匹马献给陛下！”

秦二世笑了：“丞相弄错了吧，这是鹿，怎么说是马呢？”

赵高正色道：“陛下，这是一匹马！”

此时秦二世便问朝廷百官：“这是鹿还是马？”

有的人沉默不语，有的人说是鹿，而大多数人则说是马。

顿时秦二世明白自己失势了，无奈之下，搬到上林苑去斋戒，于是，国政完全落入赵高手手中。

赵高趁机借故严惩了那些说了真话的人，而重用那些顺着他说假话的人。

一切准备停当后，他发动了宫廷政变，逼得秦二世自杀了。

奸臣用过的方法也不一定都是坏的。

赵高用“二选一”法逼群臣百官表态，是为了谋逆，但这种方法本身并无毛病，基本上可以把赞成者、反对者和摇摆不定者区分出来，为其提供判断依据。

摄心术：软硬两手，牢牢掌控人心 心诀指归 软手动情，硬手慑意；一哄一吓，无往不利

<<成事在谋>>

。

人性中有两个弱点：一是虚荣，二是懈怠。

虚荣心容易使人看不清自己的本来面目，有时会自我拔高，有时会自我贬抑，并且非常需要别人的肯定评价以增强自信。

如果你想交好与人，最好的办法莫过于用哄法，以满足其虚荣心。

懈怠心容易使人放松自己，甚至放纵自己，变得懒惰而不负责任。

为了抑制人的懈怠心，最好的办法莫于用吓法，使他感受到威胁的存在而不敢放松思想之弦。

哄法很简单，关键要有“哄”的意识，一般人就连身边最亲近的人也不愿哄，给父母打个电话都有点犯难，何况哄别人？

尤其是那些以“君子”自命的人，摆出一副自高自大的嘴脸，专等别人来哄他，根本不屑于哄人，这其实也是虚荣心在作怪。

反倒是那些所谓的“小人”，乐于哄人也善于哄人，所以，哄法常常被误认为是小人手段。

其实，哄法是中性的，无所谓君子手段、小人手段，例如父母哄孩子、丈夫哄妻子、老板哄员工、推销员哄客户，都是再正常不过的交流方式。

那么，在日常的工作和生活中我们应该如何用哄法呢？

第一种方法：赞美 日本著名作家池田大作说：“赞美他人，是一种看到别人优点的学问。”每个人都有值得赞美的优点和足以批评的缺点，关键在于你盯住的是别人的哪一面。

<<成事在谋>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>