



草根的生存方式与江湖潜规则

在中国的四大名著中，我最喜欢《水浒传》。
喜欢《水浒传》，最重要的原因，在四大名著中，《水浒传》以影
射小组织崛起方式四个凡，将一个小组织从光到有，从小到大，从明
到暗的经历，写得淋漓尽致，可圈可点。

水浒潜规则

小·组·织·的·生·存·方·式·与·壮·大·智·慧

刘亚洲 著



金城出版社
GOLD WALL PRESS



水浒

潜规则

小组的生存方式与壮大智慧

《水浒传》
之不同于其他中国传世名著，尤其是《三国演义》、《西游记》、《红楼梦》的地方，在于它描写了一群流氓（好汉）的变迁与改造的艰辛历程，尤以反映小人物、小组组织的崛起与奋斗经历见长。这些江湖好汉因为血缘或其他社会关系，形成或来源于各种各样的派系和团体，以此形成不同的山头与派系。林立的山头，错综的派系，是解读《水浒传》的一把钥匙，而每个山头与派系，又都有自己的舵手。这个舵手，在《水浒传》中就是一个个带头大哥。可以说，形形色色的带头大哥，是《水浒传》中的关键人物。通过带头大哥这条线，既可以获得全新阅读《水浒传》的角度，亦可以获得不同的审美享受。

ISBN 978-7-80251-130-9



9 787802 511309 >

定价：28.00元

水浒

潜规则

刘亚洲◎著

金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

水浒潜规则 / 刘亚洲著. - 北京: 金城出版社, 2009.2
ISBN 978-7-80251-130-9

I. 水… II. 刘… III. 《水浒》研究 IV. I207.412

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 017468 号

水浒潜规则

作 者 刘亚洲
特约编辑 邱恒明
责任编辑 张朴远
开 本 710 × 1000 毫米 1/16
印 张 15.75
字 数 160 千字
版 次 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-130-9
定 价 28.00 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchubanshe@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

小人物、小组织的生存与壮大智慧

（代序言）

在中国四大名著中，我最喜欢《水浒传》。

除了个人性格原因外，《水浒传》最吸引我的地方，当是它对小人物、小组织自强之路的探讨。我在多个场合反复说过，我认为《水浒传》是探讨小人物、小组织成长与壮大智慧的奇书。

当然，我这样说，并不是否定其他三大名著的价值。恰恰相反，按照我的理解，四大名著都是探讨组织成长与壮大智慧的奇书，区别只是针对不同的组织形态，探讨的重点不同而已。

简言之，《西游记》讲的是个人和小公司如何从无到有，承受各种诱惑的艰难成长过程，讲的是如何活的问题；《水浒传》讲的是小企业如何从小到大的过程与特殊经历，讲的是如何大的问题；《三国演义》讲的是大组织如何通过差异化定位，通过特殊策略升华为国家级组织的过程，讲的是如何强的问题；《红楼梦》讲的是家族式组织如何防止衰退与发展壮大，讲的是家族如何保的问题。

也就是说，中国的传统四大名著，其实探讨的是组织成长的各个阶段、各种形态上的成长与壮大智慧。而特殊的人才策略与组织结构等，则构成各个成长阶段的成长方略。

如果这样的分析还不能让你信服，那就让我们接着从组织成长阶段、组织结构、融资与定位策略等方面继续讨论。

组织成长的不同阶段

任何组织都是要经历成长过程，也因此分为小组织、中小组织、大型组织。从组织成长角度说，四大名著讲述角度是完全不同的。之所以出现这种不同，原因在于每一本名著只对应一种组织形式，讲述一种组织形式

的从无到有，从小到大，从盛到衰的过程。也就是说，组织成长阶段与形态完全不一样，决定了四大名著的不同讲述角度。

《西游记》讲的是典型的创业型小公司的成长艰辛。对小公司，一般说五年定生死，十年定成败，这是从时间上说的。而从市场角度说，要开创独特市场有了稳定利润之后，才算有了活下去的可能。就像《西游记》中唐僧师徒取经要经过九九八十一难才到了西天取完经，完成了五个人的肉身转换，五人师徒公司得到佛家高僧护卫，算是开辟了属于自己的独家市场，组织不仅有了稳定可靠的利润来源，说不定还能在纳斯达克上市融资，接下来是如何成长为中型组织。一家小组织打拼到这个程度，实在是不容易。

《水浒传》讲的是将小组织做大做强的方式、方法。《水浒》中与梁山并立的山头，还有十一个之多。在这十一家有影响力的公司之外，在揭阳岭、江州、青州、登州等地，还有大量的小组织。如何整合这些林立的小组织，成为一家中大型控股公司，其实是宋江与吴用等人的一大使命。只有把这些企业收购并整合成一家组织，才能具备与国家大组织竞争的能力。否则不仅实力不够，也容易陷入横向山头间的内讧。

《三国演义》讲的是三家大型国家公司的成长经历。其中，企业愿景、策略是最重要的；当然，人力资源也非常重要。尽管罗贯中是以蜀国公司视角写作，对蜀国公司在感情上全力推崇，但是，在企业大的愿景与战略方面，包括人才策略方面，魏国公司当然是最好的，因此，魏国公司最后成为三大国家公司中的大赢家。

《红楼梦》讲的是家族企业的经营难题。贾、王、薛、史等四大家族公司，经过时间演进，因为开辟了特殊的市场（皇家），贾家得以在四大家族公司中脱颖而出。而贾家公司，其实是由荣府、宁府两大公司组成，这两家公司的掌门人是一对叔侄。在对外的市场竞争中，这对叔侄的公司是一致对外，以整体参与竞争的；而在处理各自公司业务时，两家又都独立经营，各有 CEO，也有竞争。贾家公司之所以逐渐走向没落，除了皇家市场逐渐被蚕食外，更重要的原因在于两个方面：两家始终相对独立经营，没有形成核心竞争力；而没有合适的接班人，则是已经在困境中的贾家公司的最致命伤。

特殊的团队结构

任何组织的成长，最重要的首先是人，而核心团队更是聚人的前提。

近三十年来，中国企业的成败，至少有一多半是创业团队间的内讧导致企业失败，就是生动的例证。

从组织核心团队角度解读四大名著，既是个非常生动的阅读快感过程，更是一次发现之旅。

《西游记》记录了一个五人（唐僧、孙悟空、猪八戒、沙僧、白龙马）小公司的成长过程，它的核心人物是唐僧与孙悟空。应该说，这两个人既是师徒关系，但更主要的还是互补与制约双赢关系。唐僧的最大长处，是信念坚定，百折不挠，因此团队领袖一定是他而不是其他的任何人；孙悟空的长处是市场应对能力极强，任何市场都能有一套方式来攻克，任何产品都有一套方法来营销。

《水浒传》中的梁山，在宋江加入后才开始对管理团队进行调整，调整后陆续进行不同山头公司收购，并以此进行公司规模上的不断扩充式成长。

在这个成长过程中，梁山公司的核心团队由原来的晁盖、吴用、公孙胜等三人，扩充至晁盖、宋江、吴用、公孙胜等四人，晁盖牺牲后则最终演变成宋江、卢俊义、吴用、公孙胜等四人。这四个人的分工非常明确，宋江有山东及时雨的美誉，最适合做领袖，做董事长；卢俊义号称河北三绝，武功天下第一，做副董事长再合适不过；吴用智谋第一，是军师的不二人选；公孙胜善断天气，是大仙级人物，江湖组织少不了。这样的核心团队，当然对其他山头有巨大的震慑力与感召力，梁山吞并做大是应该的。

《三国演义》中的三家大公司的核心团队各有千秋。初级竞争阶段中，以蜀国公司为最强，刘备有皇族正宗血统，在号令天下方面占优势，加上诸葛亮天下第一谋士，关张等人的武力，这三家公司甚至天下群雄公司中都是最优秀的。不过，优势与劣势是要转化的，尤其是后来无法合理补充新鲜血液进入核心团队，蜀国的团队优势逐渐不适应新一轮的市场竞争了。

比较而言，魏国公司核心团队的首席谋士郭嘉过早死亡，造成了魏国公司的智囊缺失，公司经历过短期的下坡路。吴国公司更惨，先是领袖人物孙策过早死亡，接下来是元帅周瑜早逝，如果不是孙权英明过人，加上当时魏国公司、蜀国公司无力扩张，吴国是很难逃过劫难的。

家族企业的核心团队是比较特殊的，一般第一辈创始人往往是单打独斗打开一片市场，然后交给下一代，一代传一代。《红楼梦》中所谓的贾家，是由宁国公与荣国公创下的，宁荣二人为亲兄弟。两大家族企业中，

宁国府公司经历了贾代化——贾敬——贾珍——贾蓉四代，荣国府公司经历了贾代善——贾赦、贾政——贾琏、熙凤、宝玉三代。经历三至四代后，宁、荣两家公司基本上都没有合适的接班人了，更谈不上核心团队了。荣国府内部是王熙凤当家，外部是贾琏勉强支撑，宁国府的贾蓉基本上是声色犬马之辈，其衰落是不可避免的。

特殊的竞争策略

组织不论规模大小，要生存下去，都离不开相应的策略。针对各种组织形态，四大名著都讨论了相应的策略。

小组织的策略是生存，是活下去。活下去的难点在信念不坚定、内部不团结、承受不住外部诱惑。在这方面，《西游记》确实讲述得非常精彩，所谓八十一难的每一难，其实讲的都是内部如何团结一致，如何抵抗外部诱惑。这其中，唐僧对西天取经的坚定信念，在内部不一致时的容忍与协调、中庸，甚至只要大目标一致而不惜牺牲些小原则，都是非常可取的。对孙悟空既充分发挥能力，而在特别关键的原则问题，如去西天取经是不容置疑的，其他方面则仅使用有限制约的管理方式，使得唐僧师徒最终到达了西天，唐僧公司成为一时无二的小企业，接下来是纳斯达克上不上市的问题了。

中型组织如何做大？《水浒传》提供了最好的诠释版本。

梁山公司能从众多山头中脱颖而出，与宋江对梁山的不断改造有关，其中最重要的，莫过于对梁山企业愿景的调整。在晁盖死亡后，宋江主政梁山公司。宋江做的很重要一步，是将梁山原来的“聚义厅”改为“忠义堂”。这一改动，既使得过去的“替天行道”有了忠国忠家的具体目标，也为梁山公司戴了顶红帽子，使梁山公司成为国家公司有了可能。

除了在道义目标上做调整外，梁山公司也很注重并购方式。其中，有目标地收购了祝家庄、曾头市等最强大家族企业，兼并了二龙山、少华山等超级实力山头公司，从而成为天下第一民营企业。接下来，是如何接受招安成为国家公司，或者国家控股公司了。

《三国演义》讲述了三大公司的崛起与争夺市场的故事。其中，三大公司的战略定位非常值得一提。魏国公司因为曹操手上有皇帝，他充分用好了皇帝这张牌，挟天子以令诸侯，是非常好的策略。在这个过程中，对魏国公司的最大诱惑是曹操做不做皇帝。以曹操的个人能力，以及部下的愿

望，曹操当皇帝应该是最容易的冲动。不过，曹操忍住了，只做玩弄皇帝于掌股的丞相，并以皇帝号令天下，为魏国公司最终成为唯一国家公司奠定了最好的基础。吴国公司的策略是据江自重，利用长三角的富庶韬光养晦，并适时联合蜀国公司对抗魏国公司，或者联合魏国公司对抗蜀国公司。因为这个策略对头，吴国公司才能与魏国公司长期对抗。蜀国公司相对最弱，只能是巧打刘备的皇家血统牌，运用哀兵战略在夹缝中不断借力，最终占据天府之国拥兵自重。蜀国公司以刘备一点弱旅，最后能够三分天下有弱一，其实与其哀兵战略有直接关系。

《红楼梦》中贾家的最主要策略，是如何将家族已经取得的皇家市场保持并发扬光大。可惜，因为宁国府的贾珍过于沉湎于酒色，而荣国府的贾政又投身于政务，这使得两家没有人真正主政，家族在皇家市场上不仅无法开拓，甚至连自保都不容易。当然，在管理上没有开放，也是其失策的地方。

特殊的融资方式

团队结构与融资方略，是四大名著最值得研究、也最有价值的地方。而融资策略因为相对比较隐蔽，可能不太容易为一般读者所察觉。

如果认真读过《西游记》，肯定会发现风险投资公司的身影。当然，这个风险投资公司远在上界，确实不容易发现，就像中国目前的风险投资公司大多远在美国一样。

《西游记》中的风险投资现身方式，就是每当唐僧公司遇到重大困难，连孙悟空也无法解决的时候，就由上界专门派人来化解。只有这样，唐僧师徒才真正过得了火焰山。

相比而言，梁山公司的融资方式可能更值得借鉴。

宋江主政梁山后，至少有三次大的融资行动。一是通过三打祝家庄，不仅夺得了祝家庄（还有李家、扈家）的巨额财富，还得到李应、扈三娘男女两员大将；二是攻打大名府，既得到了官府与卢家财富，兼具让卢俊义加入梁山；三是打下曾头市，既为晁盖报了杀身之仇，更重要的是取得了更多的资金。这三次重要资金的取得，不仅充实了梁山的金库，使得梁山公司有了收购的本钱，更重要的是有了与国家谈判的资格。

《三国演义》中的三大国有公司的融资方式更为有意思。

魏国公司身后站着汉献帝，自然可以动用国家银行的资金，在国家资

金不充足的情况下，还可能通过发国债等方式融资，不仅融资方式多种多样，而且资金量也很充足，这是魏国公司日后一家独大非常重要的原因。当然，资金强大，只有配上战略正确才可能发挥效果，否则只能是结出恶之花。后世很多国家公司累累出问题，都是在战略上没出息。

吴国公司的融资策略源于其能够自给自足，即长三角的富庶。这一点书中没有交代，估计吴国公司应该是当时天下最会做贸易的公司，水运、江运两业并收，丝绸、茶叶等是重要贸易品。这使得吴国的富裕程度，虽然不能与魏国比，但足以拥兵自重了。

比较而言，蜀国公司在资金上最为短缺，在融资上用的心思最多，花样自然也就最多。刘备先是动用了糜夫人糜家的财富，然后是皇族式空头支票、哭穷式融资、赖皮式东挪西借等，用尽了各种手段，及至占据了成都，资金始终短缺的窘境才算基本摆脱。估计蜀国公司与吴国公司一样，后来也是以贸易融资见长。

贾氏家族的第一桶金，是因为宁、荣二公的特殊皇家贡献取得的。后来因为贾代化、贾代善两个第二辈家族继承者善于经营，家族得以超速发展，超过薛家、史家、王家等巨大家族公司，是在这个时期完成的，四大家族间的联姻，也从这个时期开始频繁。在接下来的贾敬、贾赦、贾政等第三辈时，初期还很不错。不过，到后期在融资上鲜见新的策略，结果没有走出富不过三代的魔咒，事实上已经开始走下坡路了。

以上从组织成长阶段、管理团队、竞争策略、融资策略等四个方面，分别比较了四大名著的不同。从这些比较中，可以看出《水浒传》的特殊性，即从小人物与小组织角度，探讨了成长与壮大的方法。

在这些方法中，寻找大哥是亮点。而在山头众多，派系林立中，如何寻找大哥，找到大哥又如何跟随大哥，《水浒》都做了精彩介绍，限于篇幅，这里就不介绍了。

希望我的《水浒》之旅，能给你带来启发或阅读快乐！



目 录

第一章 小山头 大江湖	1
一、带头大哥	1
二、山头与派系	3
三、吴用模式：择善而从	11
四、公孙胜模式：以退为进	19
五、李俊模式：主动出击	26
六、朱武模式：主动让贤	30
七、刘唐模式：共同致富	33
八、李应模式：守株待兔	36
九、石秀模式：就近取材	39
十、谁是水浒第一高人？	44
第二章 小公司 大政治	49
一、大排名玄机	50
二、神圣的关老爷	55
三、元老难题	59
四、潜规则的牺牲品	63
五、三类仇恨现象与组织内的摩擦	67
六、梁山守护神林冲	71
七、武神武松	75
八、恶神李逵	80
九、落魄者杨志	85

十、孙立为何只能退居地煞	89
--------------------	----

十一、真正被逼上梁山的四个半英雄	92
------------------------	----

第三章 小权位 大权谋	95
-------------------	----

一、三代天王的废立	96
-----------------	----

二、晁盖不是合格的黑社会老大	99
----------------------	----

三、宋江加入黑社会的三步棋	102
---------------------	-----

四、宋江改造黑社会的三步棋	106
---------------------	-----

五、谁是宋江的第一心腹	110
-------------------	-----

六、林冲为何做不成山大王	115
--------------------	-----

七、二龙山为何并入梁山?	120
--------------------	-----

八、史进的没落	123
---------------	-----

九、三个险些改写《水浒》历史的英雄	127
-------------------------	-----

第四章 小钱眼 大规则	131
-------------------	-----

一、鲁智深打刀与白胜卖酒	132
--------------------	-----

二、一两银子闯江湖	136
-----------------	-----

三、分例酒与见面礼	139
-----------------	-----

四、结义与结交	144
---------------	-----

五、五次悬赏通缉	147
----------------	-----

六、大恩言谢	150
--------------	-----

七、这里容你不得	154
----------------	-----

八、分钱分物真忙	156
----------------	-----

第五章 小手段 大居心	159
-------------------	-----

一、道君与六贼大憨	159
-----------------	-----

二、十万贯生辰纲背后的太师	161
---------------------	-----

三、四个半太尉里的高俅	163
-------------------	-----

四、杀得他梦里也怕	169
-----------------	-----

五、宋江的两次赠金	171
-----------------	-----

六、三次软绑架	173
---------------	-----

七、四次硬绑架	177
---------------	-----



八、金圣叹为什么删节《水浒传》?	182
第六章 小温柔 大线索	185
一、特殊风景	185
二、八种女人	186
三、大英雄何妨女人后	188
四、四桩婚姻	193
五、五次婚外情	196
六、林冲休妻与杨雄娶二婚女	206
第七章 小悲欢 大结局	211
一、打方腊拉开了退幕布	211
二、两次没有完成的“斩讫报来”	215
三、两次预示兴衰的射雁	219
四、六和寺里论英雄	224
五、浪子终于浪迹天涯	227
六、最后的挽歌	233



第一章

小山头 大江湖

《水浒》之不同于其他中国传世名著，尤其是《三国演义》、《西游记》、《红楼梦》的地方，在于它描写了一群流氓（好汉）的变迁与改造的艰辛历程，尤以反映小人物、小组织的崛起与奋斗经历见长。

这群绿林好汉，要么寄生在一个个山头中，要么也相继加入到不同的山头中。因为血缘或其他社会关系，这些江湖好汉形成或来源于各种各样的派系和团体。以此形成不同的山头与派系。

林立的山头，错综的派系，是解读《水浒》的一把钥匙。而每个山头与派系，又都有自己的舵手。这个舵手，在《水浒》中就是一个个带头大哥。可以说，形形色色的带头大哥，是《水浒》中的关键人物。通过带头大哥这条线，既可以获得全新的阅读《水浒》的角度，亦可以获得不同的审美享受。

带头大哥在梁山文化中的重要性，是不言而喻的。而梁山群雄在加入梁山前与加入梁山后，在不断筛选大哥的过程中，创造了至少七种模式，每一种模式都在后来的江湖实践中被证明是行之有效的。

一、带头大哥

“带头大哥”一词，不是本书的发明，是从金庸先生武侠书中借鉴来的。借用这个词是指“江湖人望好，领导能力强，有抱负与理想”的江湖领袖，只有这样的人，才能将一盘散沙式的江湖人，纠集成能对抗官军之师。

在《水浒》中，“带头大哥”是个含义颇丰的词语。既是江湖人士寻



找的委身对象，走灰色道路的领路人；也是大块吃肉、大碗喝酒、论秤分金银的黑社会规则制订者。他们带领一群兄弟，反抗朝廷，抢劫过往客商，鱼肉近邻，在朝廷武力的中间地带，草根般生存与发展着。

在《水浒》一书中，大哥有几种类型：有理想与抱负、江湖人望高、驾驭能力强，具备整合山头与派系能力的，算是超重量型大哥。在《水浒》中，这样的大哥只有宋江一个。而江湖人望极高、驾驭能力强，领导至少一个实力山头的，可视为超级大哥，如领导二龙山的鲁智深，领导少华山的史进，都是这种类型的代表。而随便聚集些人马，占山为王，小富即安的得过且过型，只能算带头小哥。梁山的第一代天王王伦、清风山的燕顺、桃花山的李忠等都属于这种。



带头大哥宋江

在这三种大哥之外，还有一种过渡型大哥。他们既有能力而又不乏追随者，但是很快，或被取代，或者使命中断，而过去的追随者也很快依附到他人旗下。带领抢劫生辰纲七雄上梁山的晁盖，以及率领登州八杰投奔梁山的孙立，均是此种类型的代表。

除了上述正规江湖带头大哥外，《水浒》中还有若干集市或村镇霸王式的带头大哥。他们往往不以山头形式存在，而是以村落或集市霸王形象出现。他们手下也有部分人马，但规模一般都有限，主要靠走私、收保护费等方式生存。像揭阳镇上的穆弘兄弟、揭阳江上的张顺、走私盐的李俊、快活林的施恩等，都属于此类。

当然，村镇或集市霸王做大了，势力与影响也不得了，甚至有叫板正规带头大哥的实力。像祝家庄、曾头市等，其武装实力都远远超过占山为王者，梁山如果不是整合了天下的诸多山头，根本不是对手。史进在加入少华山之前，在史家村也是这样的有实力的村镇霸王，朱武正是看中他的实力，才设计力邀史进加入少华山的。

在每个山头与派系的背后，都是由一位大哥操纵或主持，区别只是重量级别不同而已。整个《水浒》一书的前半部，其实写的都是各路英雄好汉抢

山头，寻找大哥。在这个过程中，创造了抢山头与寻找大哥的若干模式。

在具体讨论模式之前，首先要辨明梁山的山头与派系的来龙去脉。

二、山头与派系

有人就有江湖，有江湖就会有山头与派系。江湖人士相互寻找，寄身于绿林与村镇上你做霸王，我做大哥，于是，形成四大名著中特殊的《水浒》风景：山头林立，派系众多。

何以如此？盖因大家来自不同的地方，依附于不同的领导，属于不同的大哥。说得准确些，好汉们虽为共同大目标而加入梁山，但来自小组织却是事实，加入组织后，作为小组织的势力依然存在。

一说到组织，问题就相对容易理解了。这些年，某某人一加入某个圈子或组织，比如车友会或者驴友会什么的，往往感慨“可找到组织了”。感慨由心而生，除了世外高人，芸芸众生们既需要一定的组织，更离不开组织。你看现在的城市里，老人们扭秧歌的扭秧歌，打麻将的打麻将，甚至还组建乐队、表演时装，成为普遍现象。参加这些活动者，往往都有固定的群体。究其背后，都是离开原来的组织后，不耐生活寂寞，需要生活在新建立组织之中。

要么建立组织，要么寻找组织，似乎我们生活的行进路线图，就是这样的。男女二人情投意合，结为连理，除了生理需求与繁衍需求之外，亦是组织需求。家庭虽小，但却是不折不扣的组织，而且是最富战斗力的组织。“夫妻同心，其力断金”，说的就是这个道理。

应该说，松散型组织往往形不成有效的力量，不仅对执政者构不成什么威胁，而且像一些公益、慈善组织，还能成为社会的有益补充成分，亦是太平盛世的点缀或者能为之锦上添花。

不过，在北宋后期，一个个小的黑社会组织，活跃于山林间与城乡结合部，搅得当权者夜不成寐。

十二个山头

《水浒》一书显示，当时占山为王的就有：

少华山 最早是朱武、陈达、杨春的山头，后来邀请史进做大王。有五七百人马。



桃花山 李忠与周通的山头，有小喽啰五七百。

梁山 最早是王伦、杜迁、宋万、朱贵做首领；后逐渐扩充至林冲、晁盖、吴用、公孙胜、刘唐、阮小二、阮小五、阮小七、白胜等；再后来就是宋江人马陆续加入，成为江湖第一大山头，人马过万。

清风山 燕顺、王英、郑天寿的山头，人马数量不详。

对影山 吕方、郭盛的山头，有一百个小喽啰。

二龙山 最早是邓龙的山头，后来鲁智深、杨志联合抢下，然后武松、曹正、张青、孙二娘、施恩等陆续成为首领。人马不详。

黄门山 欧鹏、蒋敬、马麟、陶宗旺的山头，三五百个小喽啰。

饮马川 最早是邓飞的山头，后来裴宣、邓飞、孟康等同做首领。有三五百个小喽啰。

登云山 邹渊、邹润叔侄的山头，约八九十人。

白虎山 孔明、孔亮兄弟占山为王。人马不详。

芒碭山 樊瑞、项充、李衮的山头，有两千人马。

枯树山 鲍旭的山头，人马不详。

简单数一数，就有十二个山头之多。

这些山头，要么在偏远之地，要么是在城市与城市结合部，或者三不管的地方，政府军队武力达不到，地方乡绅力量又仅能自卫，因此，这土匪们或者“大弄”（史进第一次听说少华山时语。后来宋江听说晁盖上梁山，也用过此语。而史进、宋江二人后来也都落草为寇了），或者小腾挪。

前面说过，除了这些山头外，还有各式各样的村落或集市霸王，像揭阳镇上的穆弘兄弟、揭阳江上的张横兄弟、走私盐的李俊、快活林的施恩等。围绕他们形成的虽然不是山头，但却是实实在在的小团体，既是一级组织，更是一部分武装力量。

对这些山头大王来说，不外乎三种命运：一，被政府扫荡收剿；二，被更有能力的山头吞并；三，内讧或者自灭。后来，因为超级大哥宋江的出现，第一、第三种结局没有出现，大家统一在宋大哥旗下追求一世快乐去了。当然，即使加入了宋大哥的队伍，大家均团结在宋江大哥的旗下，公开场合当然不能讲山头与派系，但在私底里或聚会或通气，还是论山头，讲来历的。

山头众多已经让人目不暇接，可是，偏偏这些山头又因各种原因与社会各种势力交结，于是又形成了复杂而又让人难以分辨的派系。