

中国历史博弈中的丛林法则

识局·观局·稳局·搅局·控局·扭局·收局

破局



中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

破局

一部中国史，上下五千年，其中有数不清的局。过往之中每个人的命运都会与形形色色的局联系在一起。“害人之心不可有，防人之心不可无”，任何时候都要警惕，千万不要掉进别人所设的陷阱当中。本书的初衷就是告诉你人际交往中有人会设哪些圈套，并教你如何在丛林社会中解这个套。

人心的距离虽然是最遥远的距离，但能改变这种距离的便是破局之术。掌握好破局术，也就多一份改变这种距离的机会，为自己的成功多增加一份筹码。想别人不敢想或不曾想的，就能得到别人得不到的。学会破局术，你会逐渐从失败的泥潭中走出来，反败为胜，图得大业。

此书不是教你诈，而是透过历史告诉大家人性的复杂、社会的复杂，让你学会在社会中生存的博弈之道。



ISBN 978-7-80211-490-6



9 787802 114906 >

定价：24.00元

破局

设局·局
观局·局
稳局·局
搅局·局
控局·局
扭局·局
收局

中国历史博弈中的丛林法则



图书在版编目(CIP)数据

破局 / 莫可主编. — 北京: 中央编译出版社, 2007.10

ISBN 978-7-80211-490-6

I. 破... II. 莫... III. 成功心理学 IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 104842 号

破局: 中国历史博弈中的丛林法则

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京市西单西斜街 36 号(100032)

电 话: 010-66509360(总编室) 010-66509367(编辑部)

010-66509364(发行部) 010-66509618(邮购部)

网 址: <http://www.cctpbook.com>

E - mail: edit@cctpbook.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 南阳印刷有限公司

开 本: 640 × 970 毫米 1/16

字 数: 210 千字

印 张: 18.75

版 次: 2007 年 10 月第一版 2007 年 10 月第一次印刷

定 价: 24.00 元

目录

识局之法 1

破局首先需要的是一双慧眼,能够识别他人的计谋。如不然,晕乎乎地走进去,成为他人盘中之餐,怎能破局?陷入僵局之中,如果不能引起警觉,就这样一直陷在里面,等到醒悟过来时已经是无力回天,这样的局面何以破局?所以,能否识局,对于破局者来说是最基本的要求。

识局的方法可以是不拘一格的。重要的一点,就是在人生当中,必须时刻保持警惕。天底下没有免费的午餐,天上也不会掉块肥肉砸到你。所以,对于那些送上门来的好事,对于那些没事送殷勤的人,得格外保持注意。不然,一不留神,便钻进他人所设之局当中,悔时则晚。

试探识真情	3
慧眼鉴实情	8
察言善观色	14
用间辨真伪	20
小处知虚实	27
醉酒观其性	31
观友知其人	39

观局之巧 49

所谓观局,就是在破局前对敌我双方形式的考察,是破局前不可或缺的准备工作的。观局,要有全局观念,不能只见树木,不见森林,盯着

一处不放,结果损失更多。观局,还要有大局观念,因小失大,丢掉西瓜捡芝麻这样的行为是相当愚蠢的。观局,还要有长远的筹划,在眼前利益与长远利益之间能做好权衡,尽量获得最大的利益。观局,不能只顾敌我两方势力的权衡,要有开阔的眼界,把握大局势,考察局外力量,争取获得局外者的支持。观局的眼光不能狭隘,只见一处不见全局;观局的眼光不能近视,只盯着眼前不顾长远。

失之东隅,收之桑榆	51
抓大能放小	55
秉要执本抓关键	60
计议当从长	66
避其锋芒走为上	71
忍辱含垢	77
倚傻卖傻得保全	85

稳局之策 91

所谓稳局,顾名思义,就是在自己力量还没有足够强大,还不能与对方立即抗衡的时候,不要让这个局的敌我斗争趋于激烈,趋于白热化。而让对方停下来,麻痹对方,让他休息一下,让他歇口气,喝点水,悠哉悠哉。而这个时候,你就有足够的时间走出被动的局面,最终打乱对方的计划,铸成破局之势。因此,看似平静的稳局之中往往却是锋芒暗敛,静若止水的局面背后有蠢蠢欲动的力量。

稳局的奥秘是隐蔽自己的真相,深藏不露。因为无论何人,只要在社会上摸爬滚打过,便多少练就了一点观颜察色的本事。他们会根据

你的喜怒哀乐来调整和你相处的方式。如果我们的言行表达失当,就会被别人看破弱点。把人家的好处显在明处,把自己的实惠落在暗处。所以越是精于权术的人,城府便越深。

欲取故予	93
转嫁目标移视线	99
金蝉能脱壳	105
赞颂之术有神通	110
自污自毁避其锋芒	116
韬光养晦醉拳伤人	122
缓其兵,利己器	127

搅局之妙 135

搅局,顾名思义,就是要把局面弄乱。但是,搅局不是以“乱”为目的的,“乱”是乱得对方,而不是乱自己。搅局,就是要把对手搞得眼花缭乱,而自己却趁乱下手,浑水摸鱼,在对方手忙脚乱之时,自己却从容不迫地捞取好处。这就是搅局的艺术。

搅局者不能为了搅局而搅局。当局面主动权在自己手中的时候,再搅局就是有害无益。而当感觉自己处处被动,或者感觉陷入僵局之中难以拔除之时,搅局就能给这样的局面带来一些变数,从而为自己的“破局”在“乱”中获得机会。

出牌无常理	137
攻其弱点	144

二桃杀三士	148
火上浇油	153
浑水摸鱼	158
离间计	164
隔岸便观火	168

控局之道	175
-------------------	------------

破局要善于谋算自己的每一个计划,像棋手一般精心对待自己布下的每一步招式。我们在破局时,一定要学会聪明。破局需要智慧,需从长计议的能力。如果不能提前安排好自己的每一个计划,那么草率从事,怎能破局?

从某方面来说,控局是破局中最为关键的一步。如果不能控制局面,掌握局面,那么前面所做的一切关于识局、观局、稳局的努力,都会付诸东流,扭局、胜局也是无从谈起。同时,控局也是破局中最为艰难的一步,此时,双方斗智斗勇、明抢暗斗,各显神通,对方必然不甘心失去主动的优势,所以斗争也最为激烈,控局也就尤为艰辛。

所以,控局需要有自信。不管是陷入了他人的计谋之中,还是陷入难以自拔的僵局之中,破局者不是坐以待毙,而是积极寻找各种机会,努力争取,不放过任何求生的机会。破局者应当对未来满怀信心,相信自己总会胜利,才能自信地支撑他们走出困境,打破局面。

利而诱之	177
情以动之	184
理以晓之	189

警而示之	195
胁而迫之	201
威而逼之	206

扭局之技 211

扭局,就是从守到攻、反客为主,变被动为主动,就是扭转局势的过程。扭局需要巨大的忍耐,耐心的修炼对于破局者是绝不可少的。坚韧不拔的精神和持之以恒的态度,是破局者所必备的素质;扭局需要大智慧,适当的谋略能够帮助你尽快地脱离困境;破局还需要敢于决断的勇气,能够抓住稍纵即逝的机会,当即立断。

扭局是破局中很关键的一步棋。扭过去了,那么这个局也就被破了;扭不过去就是狗熊,扭得过去就是英雄。功成还是垂败,均在此一举。

一鸣可惊人	213
不可一味退让	218
反客则是主	229
破釜沉舟	235

收局之训 239

收局,就是已经打破了对方向所设之局,我方要顺利地收割成果。收局要收得漂亮,就好像渔夫打鱼在收网的的时候,如果这张渔网收得

漂亮,所有的鱼儿就能被一网打尽,但是如果收得不好,难免就会有漏网之鱼,造成无穷的后患。

如何才能收局收得漂亮?这就需要破局者精心地布置下天罗地网。布置得好,任他插翅也难飞,就形成瓮中捉鳖之势;就能够用以最小的牺牲、最小的代价捉到大鱼;就能一劳永逸,永不给对手翻身的机会。

兵贵神速	241
假手于人	246
兵不血刃破局术	253
四两巧拨千斤	260
万事俱备自请东风	265
孤立对手各个击破	270
天罗地网瓮中捉鳖	275
 后记	 289



识局之法

破局首先需要的是一双慧眼，能够识别他人的计谋。如不然，晕乎乎地走进去，成为他人盘中之餐，怎能破局？陷入僵局之中，如果不能引起警觉，就这样一直陷在里面，等到醒悟过来时已经是无力回天，这样的局面何以破局？所以，能否识局，对于破局者来说是最基本的要求。

识局的方法可以是不拘一格的。重要的一点，就是在人生当中，必须时刻保持警惕。天底下没有免费的午餐，天上也不会掉块肥肉砸到你。所以，对于那些送上门来的好事，对于那些没事送殷勤的人，得格外保持注意。不然，一不留神，便钻进他人所设之局当中，悔时则晚。

试探识真情

这是一个伪装的时代。每个人都会给自己戴上形形色色的面具。在生活交际当中,你很难判断出对方向你所说的哪一句话是真,哪一句话是假。都说人心隔肚皮,想要不陷入别人所设的局里面,识得对方的真情,试探不失为一个好的方法。

可以说,“西安事变”是张学良一生之中最为耀眼的一场戏。而这场戏之所以能够得以上演,很大方面应该归功于杨虎城的试探法。

东北易帜后,张学良曾积极支持蒋介石用武力统一中国,并在中原大战中给蒋以关键性的支援。然而正是这个蒋介石,在日寇大兵压境下,严令他对日不准抵抗,先失去东北三省,后又丢掉热河,还代蒋受过,被迫“下野”出国“考察”。1934年回国后,蒋又命他率东北军先到鄂豫皖“剿共”,后又到陕甘“围剿”红军。两次“剿共”使张学良损失了几个师,蒋不仅不体恤,反而顺势取消了东北军两个师的编制。蒋用打内战来消灭异己使他愤恨不已。

10月22日,蒋介石在西安分别召见张学良和杨虎城,胁迫他们攻打红军。张、杨表示应联共抗日,即遭蒋喝斥。蒋还将嫡系部队约30个师调到以郑州为中心的平汉、陇海铁路沿线,随时准备进攻陕甘的红军。10月27日,蒋在西安向军官训练团和东北军、十七路军部分军官训话,说:“我们最



近的敌人是共产党,为害也最急;日本离我们很远,为害尚缓……不积极剿共而轻言抗日,便是是非不明,前后倒置,便不是革命。”在这之后又发生了蒋介石逮捕沈君儒、章乃器等爱国人士的“七君子事件”。

蒋介石不顾民族危亡,顽固坚持“剿共”和打击抗日主力量的恶劣行径,使张、杨两位将军痛心疾首。

12月4日,蒋介石又飞到西安,再次严令张、杨开赴陕北“剿共”,并由中央军在后督战。如他们不愿去,便将东北军调到福建,将十七路军调往安徽,由中央军接替赴陕甘“剿共”。12月7日,张学良再次去说服蒋介石放弃“剿共”,团结抗战。回顾东北三省丢失,华北又在日寇虎视之下,张学良声泪俱下。然而蒋介石竟拍了桌子,说:“现在你就是拿枪把我打死,我的剿共计划也不能改变!”

在这样的形势下,张学良和杨虎城频繁晤面,都有心对蒋发难。可对于这样一个关系到身家性命和国家前途的大事,在对方亮明态度之前,谁也不敢轻易开门。眼看形势越来越紧迫,双方却是欲说还休。

杨虎城手下有个著名的共产党员叫王炳南,张学良也认识。在又一次的晤面中,杨虎城便托他之口说道:“王炳南是个激进分子,他主张扣留蒋介石!”张学良马上接口道:“我看这也不失为一个办法。”于是两个聪明的将军开始商谈行动计划。

当时,张学良的实力比杨虎城大得多,且又是蒋的拜把子兄弟。杨虎城如果直接把自己的观点摆在张的面前,而张又不赞同,后果实在堪忧。于是便借了并不在场的第三者之口传出心声,即使不成也可全身而退,另谋他策。这么做,兼有拉“挡箭牌”的自保功用,妙不可言。

在这样的试探的帮助下，西安事变得以上演。12月12日，张学良、杨虎城在华清池武装扣留了蒋介石，囚禁陈诚等十余人；宣布取消“西北剿匪总部”，成立抗日联军西北临时军事委员会，张学良、杨虎城任正副委员长；并通电全国，提出改组南京政府，停止内战，共同抗日，实行民主政治。后经各方谈判，终于使得蒋介石改变了“攘外必先安内”的政策，从此中华民族得以团结在一起，一致抗日。

可以说，正是杨虎城的试探成全了张学良的千古功名。如果杨虎城不试探的话，贸然行事，就很容易掉进别人设的局里面。所以，通过试探得到真情，就能够避免自己掉进别人的局里。

在生活当中，先试探，后深入应当成为我们谨慎行动的准则。为什么？古人曰：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”，人心难测，真话难得，尤其是那些所谓见过世面的人，见面就寒暄客套，东拉西扯，不明所以，莫测究竟，甚至像俗话说的：“当面喊大哥，背后操家伙”。这样，往往一些直肠子的人，也就是不懂试探之道的人免不了吃苦头了。

要把握人的内心，试探的办法很多，有像杨虎城那样旁敲侧击套真话，用弦外之音暗示他人的，甚至还有反激的方法加以试探的。试探的手段不拘一格，目的却只有一个，那就是得到实情。我们来看看潘崇是怎么让太子商臣通过激怒他人来获得真相的。

楚成王打算立商臣为太子时，就此事征求令尹子上的意见，子上说：“君王您现在年轻，又有这么多宠妾。如果现在立商臣为太子，以后又想另立您宠爱的姬妾生的儿子，再废黜商臣时，可能就会引起内乱。以前楚国立太子，常常立年轻人，何况商臣这人，有着黄蜂一样的眼睛，豺狼一般的

声音,是个残忍的人,不能立他为太子。”但楚成王并没有采纳这个意见。

到了鲁文公元年,楚成王又想废掉商臣,改立王子职为太子。商臣听说这件事,拿不定主意,就去问他的老师潘崇:“如何才能了解这件事的真伪呢?”

潘崇说:“您宴请成王的妹妹江,席间故意对她不尊重,激她说出真相。”

商臣采纳了潘崇的建议。果然,江在席上怒声大骂:“好啊,你这个卑贱的东西,难怪君王想废掉你,改立王子职为太子。”

商臣赶紧告诉潘崇:“确实有这样的事。”

潘崇问商臣:“您甘心做王子职的臣子吗?”

商臣说:“不甘心!”

潘崇又问:“你会不会离开楚国?”

商臣说:“不会。”

潘崇再问:“你敢不敢发动兵变弑杀君王?”

商臣答道:“敢。”

十月,商臣率领东宫守卫包围了成王的宫殿。成王想拖延时间,因为熊掌很难做熟,就以此为借口,请求让他吃完熊掌再死,商臣没有答应。十八日,成王上吊自杀。楚国人给成王加谥号为“灵”,成王虽死也不瞑目。至到把谥号改为“成”,他才合上了眼睛。

商臣即位,是为穆王。因潘崇帮助夺位有功,商臣把自己做太子时居住的宫室以及宫室内的财物、奴仆全都赠送给潘崇,并封他做了太师,兼管宫中的侍卫军。

潘崇这一招非常的高明。在那样的条件下,如果用“软”的方法来获得事情的真相,由于事关重大,他人必然守口如

瓶,而难以奏效。然而潘崇选择了通过激怒他人,使他人的情绪不受控制的时候,吐露事情的真相。

精明的政客,在采取重大行动之前,一定会先试探各方面的反应。清朝康熙皇帝亲政时,对许多大臣实行了一连串的“削藩”行动。盘踞在云贵的吴三桂十分担心康熙对他也下手,便主动请求撤藩,其实是想试探朝廷的态度。康熙判断,吴三桂迟早会反,不如先发制人,顺势利用他自愿请求的机会,于是诏告吴三桂,同意他撤去藩镇。

吴三桂没想到皇上真会同意他的请求,又急又恨,决定起兵反清。但此事非同小可,人心向背非常重要,他想先试探一下军心,于是,他带着军队去祭拜明朝皇帝的陵墓。他当众跪在墓前磕头作揖,嚎啕大哭,趴在地上半天不起来。他这一哭,把军士的眼泪都引出来了,全军上下,群情激愤,一片哀声。吴三桂见此情景,暗自高兴,趁热打铁,乘机打出了“复明讨清”的旗号,公开与清朝翻脸。

从吴三桂一察龙颜,二探军心的两次行动来看,他是精于投石问路的试探之道的。

试探识真情,能使自己避免陷入局中。当然,试探本身也包含暗示,让对方明白自己的意图,看看对方的反应态度。人的内心世界常常是一个打不开的“黑箱”,通过有目的的试探,就可以收到一些信息反馈,研究这些反馈信息和它们的变化规律,就能由此推断“黑箱”中到底是些什么东西。

所以,想要破局,首先要识别他人的真实意图和想法;而想要明白他人的真实意图和想法,试探法是一条可以走的途径。需要注意的是,试探最好做到浑然天成,不能让对方看出你是在试探。不然不但得不到真实的情况,反而会被对方所利用,成为引诱你走进圈套里面的工具。