

“三十六计”是王者逆取天下的策略，你可以不用，但不可不知。



稳忍准狠的行动家

李

靖

青禾著

擒贼擒王



湖南文艺出版社



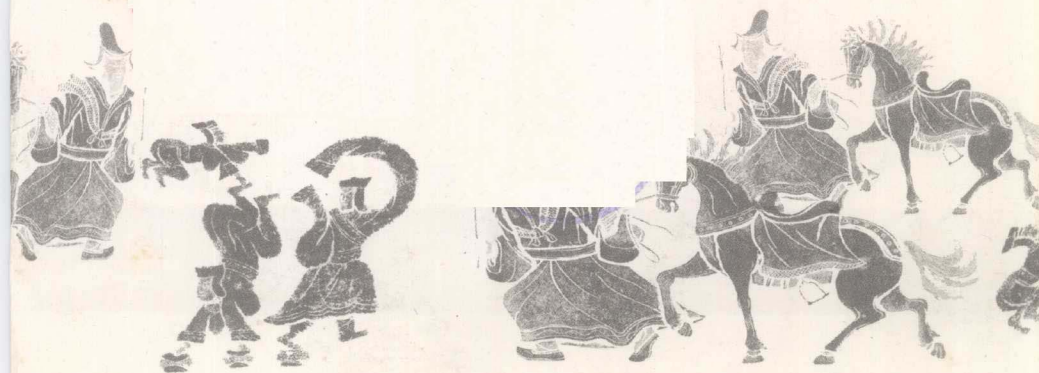
青禾著

李靖

44.572
QH2

擒贼擒王

湖南文艺出版社



李靖·擒贼擒王

青禾著

责任编辑：汤亚竹

*

湖南文艺出版社出版、发行

(长沙市河西银盆南路67号 邮编：410006)

湖南省新华书店经销 湖南省新华印刷二厂印刷

*

1999年9月第1版第1次印刷

开本：850×1168 1/32 印张：9

字数：176,000 印数：1—6,000

简易精装： $\frac{\text{ISBN } 7-5404-2117-7}{\text{I} \cdot 1628}$ 定价：12.50元

若有质量问题，请直接与本社出版科联系调换



李靖 擒贼擒王

谁需要读“小说三十六计”

想提升**应用力**的人：

例如不甘困于现状的人。

想提升**竞争力**的人：

例如天天在打拼的上班族。

想提升**策划力**的人：

例如行销体系策划人员。

想提升**决策力**的人：

例如企业主管、
各阶层的领导者。



李靖擒贼擒王



“小说三十六计”第一辑

《吕不韦·瞒天过海》

《西施·美人计》

《李靖·擒贼擒王》

《魏忠贤·树上开花》

《袁崇焕·借刀杀人》

总顾问：王顺镇 曾果伟

丛书策划：

责任编辑：汤亚竹

书装设计：陈巽如



迎接二〇〇一策略世纪

[小说三十六计]出版缘起 周浩正



策略 (Strategy) 之学，是二十一世纪的显学！

当地球真的变成一个大村子时，也正象征着各种生存竞争已经白热化、国际化，直逼我们而来。具有“长远眼光”、“预先规划”等特质的“策略”，便成为最具决胜关键的利器。

策略，古人称为韬略、计谋 (Strategem)，古今用语不同，含义与精神却是一致的。《管子》一书里说：“一年之计，莫如树穀；十年之计，莫如树木；终身之计，莫如树人。”这是告诉我们，要前瞻，要宏观，要绸缪；要看一整年，更要看到未来十年，乃至看到终身。这样，才会拉长视野，打开格局，才不会只在今天和眼前的事里打转。

不论是策略，或是计谋，都是人人需要的智慧。用大力士去扛千斤鼎，那是用力；以四两拨千斤，则是用智用计。换句话说，“计”就是求变应变的智慧。



这种智慧，散见于许多改写历史的人物、事件中，俯拾皆是。这些用计用谋的故事，最早被系统化的，就是“三十六计”。

一千五百多年前，《南史》里的《王敬则传》里说：“檀公三十六计，走为上计。”檀道济是南朝时代刘宋的开国将领，有一次与魏军打仗，檀公粮罄兵弱，岌岌可危，便运用反间计、疑兵计，自己还故意在魏军面前装做悠闲无事。魏军疑他有诈，因而退去；檀公因用计得以脱身。

这是“三十六计”一词的最早起源。后世从各种脍炙人口的史实中精选、提炼出三十六个成语，把“三十六计”这个空洞的名词充实起来，这些史实与名词，是所有用计谋略中的经典力作，因此“三十六计”系列，也就成为最有代表性、最实用、最大众化的一组策略概念。

直至今日，不论男女老少，各行各业对“三十六计”，或琅琅上口，或在有意无意之中，用上一招。譬如，某大公司与同业之间“远交近攻”；某股市作手“借尸还魂”，炒作全额交割股获利；某黑道大哥派小弟“李代桃僵”，出去顶罪；某候选人散发黑函，“无中生有”……

在历史上，很多改写历史的开创者或谋略家，都运用了三十六计，因此，“三十六计”也被定位为“逆取天下的王者谋略”。这么重要的策略概念，你可用可不用，但不能不了解！

为了让读者了解他们如何运筹帷幄，决胜千里，改变历史轨迹，我们特别策划了这一套“小说三十六计”，每一计，精选一个最能诠释此计之精神与内涵的故事，铺写成一部长篇历史小说。每一部都栩栩如生地



呈现每一条计策运作的全盘过程，让我们看他们如何用计使计，分享他们求变应变的智慧。

迎接二〇〇一年策略世纪，让我们从阅读“小说三十六计”开始！

（注：本书原为中国台湾实学社出版的[小说三十六计]之一，总策划周浩正、总编辑黄验。）



【擒贼擒王】

摧其坚，夺其魁，以解其体。龙战于野，其道穷也。

攻胜，则利不胜取。取小遗大，卒之利、将之累、帅之害、功之亏也。全胜而不摧坚擒王，是纵虎归山也。擒王之法，不可图辨旌旗，而当察其阵中之首功。昔张巡与尹子奇战，直冲敌营，至子奇麾下，营中大乱，斩贼将五十余人，杀士卒五千余人。巡欲射子奇而不识，剡稿为矢。中者喜，谓巡矢尽，走白子奇，乃得其状，使霁云射之，中其左目，几获之，子奇乃收军退还。

【诠释】

摧毁敌人最强大的主力，擒拿指挥敌军的首领，才

能彻底瓦解对方的战斗力。用这样的计策，即使敌人如强龙般在旷野争斗，也会走入溃败的困境。

在战争中获胜，其利益是无穷无尽的。如果满足于小规模胜利，而放弃、遗漏了影响全局的战机，虽然可以减少伤亡，对兵卒来说是好的，但却是将领的累赘、主帅的祸患，使全局的胜利功亏一篑。大获全胜却不摧毁敌人主力、无法捉拿首脑，就等于纵虎归山，后患无穷。

想捉拿首领，不能只靠辨识旗帜，要观察谁是指挥者。唐朝安史之乱时，御史中丞张巡与叛乱者尹子奇对战，张巡带兵攻入敌营，直冲帅旗，尹军大乱，张巡部队连斩贼将五十余人，杀敌兵五千多人。张巡想箭射尹子奇，却不认识他。后来张巡心生一计，命人将禾秆削尖当箭用。敌军发现张巡射来的是禾秆，心中大喜，以为张巡已经没有箭了，就去向尹子奇报告。张巡便借此发现了尹子奇，命部将南霁云放箭，正中左眼，差一点就捉到他了。尹子奇便收军溃败而去。

【引申】

为了彻底解决长期的边患突厥，李靖定策设计，生擒突厥首领颉利可汗，让突厥群龙无首，各自溃散。计成后，再用怀柔政策将颉利君臣留在京城，并安置降众，实现长久的“擒贼擒王”。

引申来说，“擒贼擒王”是找到问题的核心，从最关键的地方、最具影响力的人下手，一劳永逸地解决问题。





范扬松
(中国台湾大人物管理顾问公司总经理)

“智”与“力”的竞争

——范扬松、张静慧谈《李靖·擒贼擒王》

长久以来，北部游牧民族一直是中原国家的强大外患，先是匈奴，后有突厥，他们不时南下寇边，劫掠生事。到了唐太宗李世民，终于下决心消灭这个心头之患。

但是，控弦百万、兵强马壮的突厥，岂会轻易束手待毙？李世民与李靖要如何战胜对手？于是，一场“智”与“力”的竞争开始了，一个实现长治久安的擒王大计诞生了……

张：突厥是中原国家长期的边患，李靖和李世民怎样规划出“擒贼擒王”的策略？

范：这可以套用现代企业策略规划的过程来说明。决定策略前，首先必须分析敌我的环境和资源（审时度势）。当时，突厥连年大雪，民不聊生，众叛亲离；而唐朝正值贞观盛世初期，国家安定，兵强马壮，是对外用兵的好时机，但也要考虑可能的风险，突厥擅长马战，颉利可汗一向骁勇善战，只靠武力难以征服。

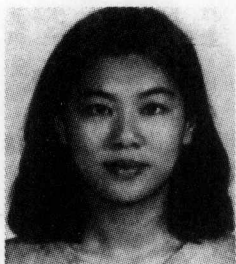
经过这些分析，李靖与李世民定下“长治久安”的大目标，目标引导策略，“生擒颉利”的计划于是生成了。

张：“擒贼擒王”的实施步骤非常明确，先派出间谍任明，一面观察敌人动静，一面散布谣言，离间颉利君臣；时机成熟后，再频频出奇兵；然后用抚剿并进的手法，趁突厥防备松懈时，一举擒获领袖颉利，最后用怀柔政策，妥善安置颉利君臣及降民，实现永久的“擒王”。

范：的确。“擒贼擒王”是战略目标，为了达成目标，必须交互运用许多战术，李靖与李世民就用了反间、离

羊皮封，新高的计文，天祥的计策
。藏衣衣兵，曾于王去陈代衣穿

间、调虎离山、欲擒故纵、笑里藏刀等计策，一计接一计，形成大战略，全都是为了达到“生擒颉利”的战果。



张静慧

(中国台湾实学社编辑)

□“擒”与“杀”

张：“擒贼擒王”最特别的在于将敌人“生擒”，而不是“杀掉”。将敌人首领杀掉，虽然比较容易办到，但是突厥可以再推出新的领导人；如果生擒颉利，等于掌握住突厥的希望，再加以怀柔政策，就能让敌人真正的臣服。可说是投入最少资源，获得最大报酬。

范：“擒”与“杀”的确给我们很大的启发。以企业竞争来讲，有人用恶意购并(杀)来打击对手，但这样强悍未必有好处，反而会激起反弹，不如用合作、策略联盟(擒)的方式，充分运用双方资源，为总体目标努力。例如最近顶新集团与味全公司合作经营中国大陆食品市场，双方各自发挥市场开拓与产品研发的长处，创造更大的优势，就是企业良性竞争、创造双赢的例子。

□文化决定策略

张：生擒颉利的过程，也充分显现“智取”与“力取”的差别。李靖与李世民深知以当时的国力，还不能一举消灭突厥，于是他们决定“智取”，用一连串计策达成“擒贼擒王”的目标，智谋与军力相加、相乘，力量就超过了突厥。

范：会不会用智谋，也和文化有关。突厥是游牧民族，习惯驰骋草原，直来直往，一向用“力”来解决事情；再者，突厥较晚才有文字，前人的经验与智慧无法累积、传承，不利谋划计策。突厥也不重视伦理，没有伦理

策略的有无、文化的高低，使竞争
双方分别走上斗智、斗力之路。

就没有秩序、规范，国家不易长久。

扩大来说，国家或企业的文化，也和它累积了多少经验、智慧有关。不同的文化，可以决定不同的策略。像台塑、统一等经营数十年的大公司，他们的企业文化不断累积、传承、创新，又有完备的制度，所以能够制定恰当的发展策略，化解各种危机。

张：突厥唯一知道设计、用计的是元老重臣叶护吐谷浑邪，他洞悉李靖的计谋，自始便怀疑任明是间谍，也派人到敌方卧底，搜集情报；但是到了关键时刻，颉利却听不进他的建议，终究无法挽回突厥的颓势。

叶护这个角色，让人联想到吴王夫差身边的伍子胥和项羽的谋士范增。他们都扮演“先知”的角色，能够看清敌手的计谋，对上直言切谏，但或因为领导者的性格盲点，或因为大势已去，都无法扭转全局。

□ 领导风格 决胜关键

张：李世民是一个胸襟开阔、气魄宏大的领导者，他深知“分层负责”的道理，定下“擒贼擒王”的目标后，细节便放手让李靖去规划和执行，不再干预。

李世民与李靖之间的默契与信任，更令人印象深刻。李靖听到李世民在欣赏《秦王破阵乐》，就知道皇上打算对外用兵；李世民听说李靖去视察养马场，就知道他有了破敌的良策。当有人诬告李靖，李世民不但不会不罚，反而给李靖加官晋爵；李靖也不负君望，连连破敌制胜。或许可以说，李世民的胸襟气魄、李靖的谦冲内敛，塑造了这对

俗话说“蛇打七寸”，就是要找到最具影响力的部位，一举击中，做事也一样。

合作无间的君臣，成就了“擒贼擒王”的大计。

范：策略能否执行、能否得到经营团队的拥护，战斗力能不能维持，与领导者风格有极大的关系。李世民的胸襟与气度，的确是这个计策能成功的重要原因；反观突厥颉利可汗猜疑心重、暴躁独裁，不能任用贤才，与李世民一比，就能知道为什么他会中计了。

企业或组织的文化、风格，也受到经营者性格与修养的影响。假设企业里有人喜欢进谗言、讲人是非，而老板也不排斥这样的行为，那么长久下来，企业文化便会朝此发展。

“擒贼擒王”可以从不同面向来解释。捉住颉利，让突厥群龙无首、各自溃散，是“擒贼擒王”；把颉利君臣留在长安、安置降众，是长久的“擒贼擒王”；李世民重用李靖，加官晋爵，使他更尽心国事，再通过他去掌握下层部属，也是“擒贼擒王”的手腕。

□爱拼不一定会赢

张：你觉得“擒贼擒王”这个策略概念可以给现代人什么启示？

范：“擒贼擒王”其实就是一种有效分析事物、解决问题的方法。爱拼不一定会赢，有些人只知道埋头苦干，却不知道问题的核心、症结在哪里，也不去想策略、用方法，这样怎么能有效地解决问题？

从企业经营的角度来看，“擒贼擒王”也可以广泛应用。人事方面，公司里最关键、最不可替代的员工可以纳

入股东；行销方面，可以请社会上的知名人士、意见领袖推荐产品；竞争方面，可以将对手最重要的人才挖过来，成为自己的得力干部。

学术上说的“二十、八十原理”，也是“擒贼擒王”的概念。举例来说，花百分之二十的时间、资源，获得百分之八十的利益；或者百分之八十的业绩是由百分之二十的客户创造出来的，那么就要好好维系这百分之二十的客户。

企管学者波特(Michael E. Porter)的竞争优势理论，也可用“擒贼擒王”来说明。企业里有上、中、下游等不同阶段在发展，要选择最有价值的那部分来做“擒王”，再结合资源基础，就形成了竞争优势。

□ 前人的智慧结晶

张：看来，“擒贼擒王”的应用真的很广。从战场、商场到处世，从国家、企业到个人，都可以把“擒贼擒王”化为实用的智慧。

范：“三十六计”可以说是中国决策行为、危机管理的精华，是前人的智慧结晶，是后人的无尽宝藏；它不仅仅是历史上的个别事件，而是可以从概念推衍出操作模式，把单一的计谋整合、串联成为策略，交互应用时就可以源源不绝、千变万化了。

计策的可贵之处在于能够活学活用，化前人的智谋为自己的借鉴，给计策注入活水、注入生命，成为历久弥新的处世智慧。

(整理 / 张静慧)

目
录

李靖·擒贼擒王

	“小说三十六计”出版缘起	(1)
	原典	(4)
	双边对谈	(6)
第一章	刁蛮边患	(1)
第二章	突厥狼主	(35)
第三章	兵出马邑	(69)
第四章	夜袭定襄	(107)
第五章	碛石风云	(145)
第六章	抚剿并进	(177)
第七章	生擒颉利	(215)
第八章	大计告成	(251)



第一章

刁蛮边患

