

三十六计

谋略解析全书

主编 李玉安
副主编 杨兴哲 向继再

25
4

陕西人民出版社



三十六计谋略解析全书

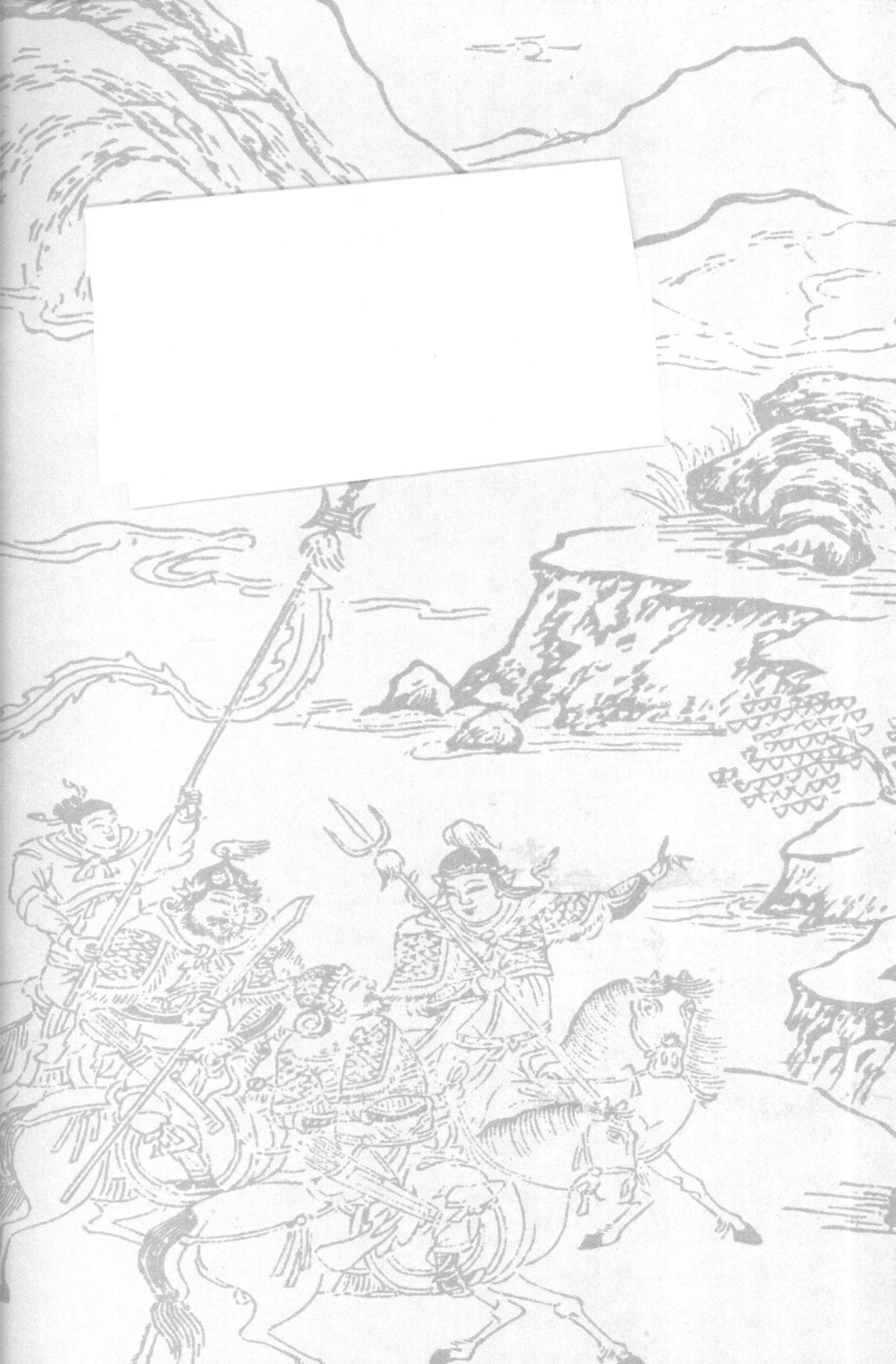
(第四分册)

主 编 李玉安

副主编 杨兴哲

向继再

陕 西 人 民 出 版 社





第四分册 混战计——乱中取胜

些微的变化，瞬间的异动，偶然的闪失，都会引发全局态势的激变与逆转，更关系到计谋的成功与失败。一时泾渭难分、胜负莫辨、真伪不明、虚实兼存。



引言

本书系《三十六计谋略解析全书》的第四分册，主要叙述三十六计中的第十九计至二十四计，即釜底抽薪、混水摸鱼、金蝉脱壳、关门捉贼、远交近攻、假道伐虢六计。统称“混战计”。

所谓“混战计”，其本意系指敌对双方斗争态势处于混乱时，施计者在乱战、混乱中争战使用的谋略计法。譬如：当力量不足以克敌时，为削弱其气势，便须用釜底抽薪之术，以柔克刚；当混乱之际，敌方内乱而自行削弱又没有主见时，为使其按照己方意图而行，便须用混水摸鱼之计，夺取胜利；当争斗激烈，又有第三种力量出现，而又必须对付，那么就要存形完势，用金蝉脱壳之法，分兵迎击，使友不动疑，敌不进攻；当遇到弱小的对手，更须关门捉贼，围而歼之，不留后患；对远邦要结交，对邻国要进攻，这是地理形势使然；当遇到受攻击又侥幸图存敌对势力，要诱之以利，迅速渗

透，控其局势，兵不血刃，即可收到“假道伐虢”之效。

上述六计，就政治斗争中，敌对双方力量对比、时机的选择和技巧的运用而言，亦有差异，尤其是处在复杂多变的争斗中，些微的变化，瞬间的异动，偶然的闪失，都会引发全局态势的激变与逆转，更关系到计谋的成功与失败。这是因为，“混战计”本身，就是在混战、乱战中寻求胜机。一个混字，表明它既有敌对双方，人员、矛盾相互交织，一时泾渭难分、胜负莫辨、真伪不明、虚实兼存的特点，也有与其他计谋具有更为强烈、急速的变化因素。如釜底抽薪、金蝉脱壳二计，前提是我方力量比之对方为弱，或是遭到第三种力量的突袭；手段是示以柔、示以假；目的是减其势、保实力，以实现全局性的胜利。而混水摸鱼、关门捉贼、假道伐虢三计，在力量对比上，或者势均力敌，或者优于对方，或者对方矛盾重重，给己方以可乘之隙。据此，当充分利用摸鱼、捉贼、“伐虢”，都可如愿以偿。远交近攻，与前两类计谋的区别在于，前者是行动，后者是策略。也就是说，在运用计谋之前，要考虑到周围的环境，尤其是地理环境、人文条件。此处的“远”与“近”，有两层内涵：一是指地理实距而言，二是指政治上的亲疏、盟敌、类异关系而论。故实为地理空间距离与政治心理距离的概括。若策略得当，就会事半功倍；否则，不仅不能如愿以偿，且会危及自身。当然，就本册所收六计而言，也有其共同点，即乱中求存，乱中克敌，敌中耗敌，乱中取胜。若智能高超，当条件不成熟时，可以主

动出击，创造条件，制造混乱，达到乱中取胜的目的。从“混战计”的性质及目的观察，它的最大特点，则是闪击性，即在政治斗争中，双方呈现胶着、滞积态势时，为使局势急转，便运用诸计谋略，出敌不意，攻其不防，击其不备，在“混”“乱”的烟幕掩护下，迅速克敌制胜。其次，它也具有相对的稳妥性。这是因为，施计者的实力和地位都可以与任何对手相抗衡。此其一。其二，加之获利的主动权掌握在自己的手中，能胜者胜之，不能胜者不为。然而由于判断的失误，对稍纵即逝的时机把握不当，其结果就会适得其反。这又是稳妥之中的不稳定因素和由此导致的危险性。



目 录

第四分册 混战计——乱中取胜

引 言 / 1

第十九计 釜底抽薪

不敌其力以柔消刚之势 / 1

第二十计 混水摸鱼

乘其阴乱利其弱而无主 / 39

第二十一计 金蝉脱壳

存形留势志在稳敌脱险 / 75

第二十二计 关门捉贼

小敌困之势在置之死地 / 113

第二十三计 远交近攻

利从近取远交难以成害 / 149

第二十四计 假道伐虢

敌胁以从假势乘人之危 / 173

第十九计 釜底抽薪

不敌其力以柔消刚之势

本计云：“不敌其力，而消其势，兑下乾上之象。”其大意是：两军对垒之际，不直接抗击敌方的锋芒，而是以柔消刚，削弱其气势，从根本上瓦解它的战斗力。此为混战之计，避实击虚，乱中取胜。釜底抽薪，语出于《淮南子·精神训》。其说云：“以汤止沸，沸乃不止。诚知其本，则去火而已矣。”《淮南子》的作者从道家哲学的角度，论述克服人欲的根本途径，认为：“不本其所以欲而禁其所欲；不原其所以乐而闭其所乐，是犹决江河之源而障之以手也。”圣贤之辈禁欲而从善，其结果是“情心郁殢，形性屈竭”；暴君独夫纵欲为恶，其结果是“残亡其国家，损弃其社稷，身死于人手，为天下笑。”问题的关键，就在于不能从根本上解决人欲的产生与泛滥。必须釜底抽薪，去其火势，才可收汤存而沸止、欲亡而心安之效。

在六十四卦中，乾为天，兑为泽，兑下乾上得“履”卦。彖曰：“柔履刚也”。意思是以柔消刚。《六十四卦经解》云：“庄子曰，文王履紂之刚暴而亨也。又鸿门已无项，玉津犹有越，汉高、勾践，亦其义也。”周文王羑里之囚，汉高祖鸿门之厄，越王勾践卧薪尝胆，皆用以柔消刚之法战胜对方。

该计用于军事，主要是不与强敌正面交锋，而是攻其要害，削弱其势力，逐步达到消灭强敌的目的。古本《三十六计》在解释此计时说：水的翻滚沸腾，是由于它的力量。而这股力量的来源，却是燃烧着的火。火为强猛力量中的最强者，乃“阳中之阳”，锐不可当。但是，作为烈火之源的柴草，却是“阳中之阴”，它易受控制而无害于人。认识到这一点，就掌握了不当其力而消其势的方法。尉繚子说：“气实则斗，气夺则走”。而夺气之法，则在攻心。当年，吴汉为东汉大司马时，有敌兵乘夜袭击汉军营地。军中惊扰，乱成一团。而吴汉安卧不动，镇静如常。士卒见吴汉如此，军心逐渐稳定。吴汉于是挑选精兵，突击敌阵，大获全胜。这就是“不直当其力而扑消其势力”。薛长儒为宋代汉州通判。有戍卒偷开营门，放火鼓噪，杀入州衙，企图杀害知州与兵马监押。有人前来报信，知州、兵马监押惧而不敢出门。薛长儒挺身而出，对叛兵说：“你们都有父母妻子，为何铤而走险？凡是没有参加谋反的，站到另一边去！”于是胁从之辈皆不敢动，只有八个首恶之人突门而逃，藏匿于村野之间，很快便被抓获。当时人说，若非薛长儒在，则一城生灵必遭涂炭。这就是“攻心夺

气”之法的作用。也可以说：敌对双方交兵之时，攻击敌人的弱点，能够阻止对方获得即将到手的胜利，使其功败垂成。

该计用于政治，则是避免正面冲突，掌握影响全局的关键，打击对手致命的弱点，使对方无立足之地，或自消自灭，或就己之范围。由于中国古代政治斗争的复杂性，政客或帝王要在错综变幻的形势下保全自己，消灭对手，必须善于分析形势，抓住关键，避免陷入混局，招致惨败。而釜底抽薪之计正是在这种场合下出奇制胜的良策。高瞻远瞩之辈，老谋深算之流，因此无不乐用此计、善用此计。

一、釜底抽薪之计在政治斗争中的常用手法

政治斗争的复杂性导致斗争策略的多样性。在政治漩涡之中，釜底抽薪之计的运用既常见而又善变。成功的经验与失败的教训史不绝书，不胜枚举。而其运用之妙又足以使人瞠目结舌，拍案叫绝。

例一：暗设机关志在除敌固宠。

春秋战国时期，秦国的大臣公孙衍深得秦王的赏识，即将受到重用。秦王不仅经常与公孙衍商议大政方针，而且亲口许诺，要任命他为丞相。当时，秦国的丞相是甘茂。此人累世高官、老谋深算，在秦国政界中是一个很有影响的人物。甘茂估计到秦王有意用公孙衍取代自己，忧心忡忡，但又苦于抓不住公孙衍的把柄，只能眼看着对手权势日隆而无计可施。不过，秦王赏识公

孙衍，受到威胁的并非仅仅是甘茂一人。秦军统帅樗里疾因为害怕秦王用公孙衍为将，自己丢掉职位，同样也是惶惶然不可终日。为了防备不测，及早采取措施，樗里疾在秦王经常与大臣议事的处所附近秘密地凿了一个地穴，派人藏身于其中，偷听秦王的谈话。过了一段时间，樗里疾没有得到秦王打算任命公孙衍为统帅的消息，却意外地知道了秦王准备用公孙衍为相的许诺，便把秦王与公孙衍的谈话张扬开去。一传十，十传百，很快就弄得人人皆知、满城风雨。正在焦急之中的甘茂听到这个消息以后，心中暗喜，立即去见秦王。他对秦王说：“大王得到了一位贤明的丞相，请允许我向您表示祝贺！”秦王闻言，心中暗惊，表面上却不动声色。他若无其事地对甘茂说：“寡人已经把秦国的大政托付给您，哪里又冒出来另外一位贤明的丞相？”甘茂不慌不忙地答道：“大王不是已经亲口许诺公孙衍，要任命他为丞相吗？”秦王更加吃惊，知道无法瞒过甘茂，便问：“您是从哪里得到的这个消息？”甘茂回禀说：“此乃公孙衍对臣所言。”秦王听罢，真的以为是公孙衍泄露机密，怒不可遏，立即下令将其斥逐。

运用釜底抽薪之计，既要抓住对手的把柄，又要明察形势、掌握分寸，才能击中要害。混迹于政界，难免给对手留下把柄。但是，究竟哪些把柄可以置人于死地，在什么时间、什么场合使用才能收到最佳效果，却颇须一番认真的筹划。甘茂是政坛老手，明于世故，深知秦国政治的症结所在。春秋战国时期，正是中国政治大变局的时代。一方面是列国纷扰、争雄争霸，礼崩乐



坏、生民涂炭；另一方面却是专制政治日益强化，君主的权势不断膨胀。秦国发展的历史虽然较晚，但国力日强、疆土日广、君权日重。专制政治的特点之一就是不公开，尤其是君主的意图不能随便泄露。因为权力的高度集中固然使君主威势赫赫，但同时也使其势单力孤，变成了真正的孤家寡人。不保持一种神秘性，就无法保持对臣下的威慑力，一旦被人看破虚实，后果不堪设想。甘茂正是深明此中的奥妙，利用秦王唯恐臣下窥测其虚实的心理，不去和公孙衍进行正面冲突，不向秦王流露与公孙衍争夺相位的实情，而是抓住公孙衍的把柄，一举破坏了秦王对他的信任感。公孙衍失去了秦王的宠爱，拜相之事自然也就随之告吹。一切都进行得极为自然：甘茂向秦王祝贺，并不是抱怨自己失宠；甘茂称公孙衍为贤相，看起来心悦诚服。但是，消息是从哪里走漏的？原来是公孙衍透露给了甘茂。绝不牵扯别人，避免节外生枝，公孙衍有口难辩，秦王信以为真，甘茂一身干净。把柄抓得准确，用得巧妙。

例二：审时度势瓦解合纵之谋。

运用釜底抽薪之计，关键在于审时度势。知己知彼，掌握要害，才能稳操胜券、力挽狂澜。

春秋战国时期，天下分崩、列国混战。秦国日强，虎视眈眈，有统一六合，平定海内之志。列国实力不支，惊慌失措，策士们乘机奔走游说，谋取富贵。主张列国俯首事秦的，称为连横派；主张列国联合抗秦的，称为合纵派。两派明斗暗争，奇策满天下。秦昭王时，合纵派联络天下之士，相聚于赵国，谋划攻秦。秦王大

惧，忧形于色。丞相范雎对秦王说：“大王不必担心，请让我来对付他们。秦国与天下之士并没有结下什么冤仇，这些人聚在一起谋划攻秦，不过是为了自己的富贵而已。大王难道没有注意到您的狗吗？或卧或起，或走或停，相安无事，和和气气。但如果扔过去一根骨头，马上就会咬在一处，乱作一团。这是为什么呢？就是因为有了利益争夺。”于是，范雎派唐雎携黄金五千斤，前往赵国，见机行事。唐雎来到赵国都城邯郸附近的武安，置酒高会，大宴宾客，请邯郸城内的士人前来取金，厚加馈赠。但是，由于带来的黄金太少，谋划攻秦的主要人物并没有动心。唐雎千金散尽，无功而还。范雎对他说：“秦国只计算您的功劳，不管黄金都到哪里去了。用得越多，成功的机会也就越多。”范雎又派人载黄金五千斤随唐雎而行。这一次，唐雎来到武安，黄金尚未用完，而天下之士为了争夺馈赠，已经闹得不可开交，离心离德，合纵攻秦之谋就此流产。

范雎瓦解列国合纵之谋，釜底抽薪，令合纵之士不攻自破，主要是看准并且利用了对方的争利之心。“六国犹连鸡，群士如斗狗”，天下熙熙，皆为利趋；天下攘攘，皆为利往。利益发生冲突，联盟便难以存在。范雎深明此理，所以不去与列国兵戎相见、正面冲突，而是避实击虚，以厚利收买士人，从根本上抽掉了列国联盟的基础。把天下之士比作“斗狗”，固属刻薄，但却实实在在地抓住了问题的要害之处，掌握了人性之中不可克服的弱点。尉繚曾经向秦王建议说：“希望大主不惜重金，厚赂列国豪臣，使其谋略不行，不攻自乱。不



过用去三十万金，就可以使列国消亡殆尽。”这一策略的核心，也正是利用了列国内部及相互之间的矛盾。而列国之所以始终不能精诚团结共抗强秦保存自己，其原因除了实力不敌之外，各怀心腹事，使秦国有机可乘、各个击破，也不容忽视。

例三：攻其要害务令言听计从。

运用釜底抽薪之计，必须抓住对方的要害，这一点毫无疑义。但是，用计之时，却并不一定非要暗设机关、背后下手。

秦庄襄王时，吕不韦为相，号为“文信侯”，权势炙手、朝野侧目。吕不韦计划与燕国联兵伐赵，拓广河间之地。他请张唐到燕国去作丞相，主持伐赵之举。不料，张唐坚辞不肯，理由是去燕国的途中要经过赵国，赵王悬赏百里之地，捉拿张唐，此行凶多吉少。吕不韦不能说服张唐，怏怏而回，心中不乐。吕不韦有一位家臣，名叫甘罗，年方十二，聪明善辩。见丞相生气，便询问原故。吕不韦恨恨地说：“伐赵之举即将实施，而我亲自请张唐相燕，主持大计，却遭其拒绝，功败垂成！”甘罗说：“让我去劝劝他。”吕不韦闻言，愈发恼怒，斥责他说：“我自己去请，都没有说服他。此人顽固不化，你一个黄毛小子能管什么用！”甘罗不慌不忙地答道：“项橐七岁的时候，就作了孔子的老师。如今我已经十二岁，您应该让我去试一试，为何不分青红皂白遽加斥责？”于是甘罗去见张唐，对他说：“先生的功劳，可以与白起相比吗？”张唐回答说：“白起战胜攻取，不计其数；攻城堕邑，不计其数。我的功劳不如白



起。”甘罗问：“先生明知功劳不如白起，是不是？”张唐答：“我知道。”甘罗又说：“范雎与吕丞相主持秦政，哪一个更加独断专行？”张唐回答说：“范丞相不如吕丞相。”甘罗问：“先生明知范丞相不如吕丞相独断专行，是不是？”张唐答：“是。”甘罗说：“范丞相计划伐赵，白起加以诘难，结果被绞杀处死。如今吕丞相亲自请先生入燕为相，而先生不肯成行，我看先生将死无葬身之处了！”张唐闻言，矍然而起曰：“请转告吕丞相，我听从他的吩咐！”立即备车马、载货财，前往燕国。

甘罗说服张唐，并没有罗罗嗦嗦摆出许多大道理，而是单刀直入，申明利害，使张唐恍然大悟，认识到了自己处境的危险。张唐功不如白起，而吕不韦权过于范雎；白起尚且被杀，张唐以卵击石，岂不危哉！一经点破其中奥妙，便由不得张唐固执己见，问题也就迎刃而解。假如甘罗以说服张唐相燕开场，势必引起对方的反感。但是，换一个角度，提几个问题，让对方受到启发，灭其骄气、杀其威风，却收到了最佳效果。

张唐成行以后，甘罗又前往赵国。他对赵王说：“大王听说燕太子丹入秦为质了吗？”对曰：“闻之。”又问：“听说张唐入燕为相了吗？”对曰：“闻之。”甘罗于是进一步向赵王进言：“燕太子丹入秦，表明燕国绝不会欺骗秦国；张唐入燕，表明秦国绝不会欺骗燕国。两国联盟，必将伐赵，形势太危险了。不过，燕、秦联盟，仅仅是为了攻打赵国以拓展河间之地而已。如果大王能够送五座城池，使秦国满足拓展河间之地的要求，秦国必将归还燕太子丹，与燕绝盟，而与大王联盟攻

燕。”赵王闻言，立即割让五城之地予秦，秦国也马上遣送燕太子丹回国。秦、赵联兵攻燕，取三十六县，秦国得到了三分之一。

甘罗说服赵王，用的也是同样的方法。申明利害，打动对方，而且言必信、行必果，不留口实，不遗后患。在釜底抽薪之计的运用中，堪称高手。

例四：却楚存齐巧用攻心之术。

楚怀王时期，大将昭阳率军伐魏，魏军损兵折将，丧失八座城池。楚军乘胜前进，兵临齐国城下。边境告急，齐国震动。齐宣王计无所出，请秦国使者陈轸出面调停。陈轸应允，往见昭阳。陈轸见到昭阳以后，首先贺喜楚军战胜之功，然后不慌不忙地问道：“按照楚国的法令，全歼敌军、杀其统帅，会得到什么官爵？”昭阳回答说：“官为上柱国，爵为上执珪。”陈轸又问：“比这更高的官爵是什么？”答曰：“只有令尹了。”陈轸说：“令尹太高贵了！楚王不可能设置两个令尹。让我给您打个比方吧：贵国有一位贵族举行春祭，事毕，赐其属下一卮酒。属下商议说：‘这一卮酒大家分享，显然不足；一人独饮则富富有余。这样吧，我们每人在地上画一条蛇，谁先完成，就由谁来喝酒。’于是，众人便开始竞赛。其中一人首先画成，拿起酒卮，将饮未饮，左手持卮，右手画蛇，对众人说：‘我可以为蛇再添上几只脚！’不料，蛇足未成，另一个人已经画完，夺过酒卮，对他说：‘蛇本来没有脚，你怎么可以乱来！’于是一饮而尽，而这位画蛇脚的先生终于没有喝到本来已经属于他的酒。如今，您率楚军伐魏，击破敌