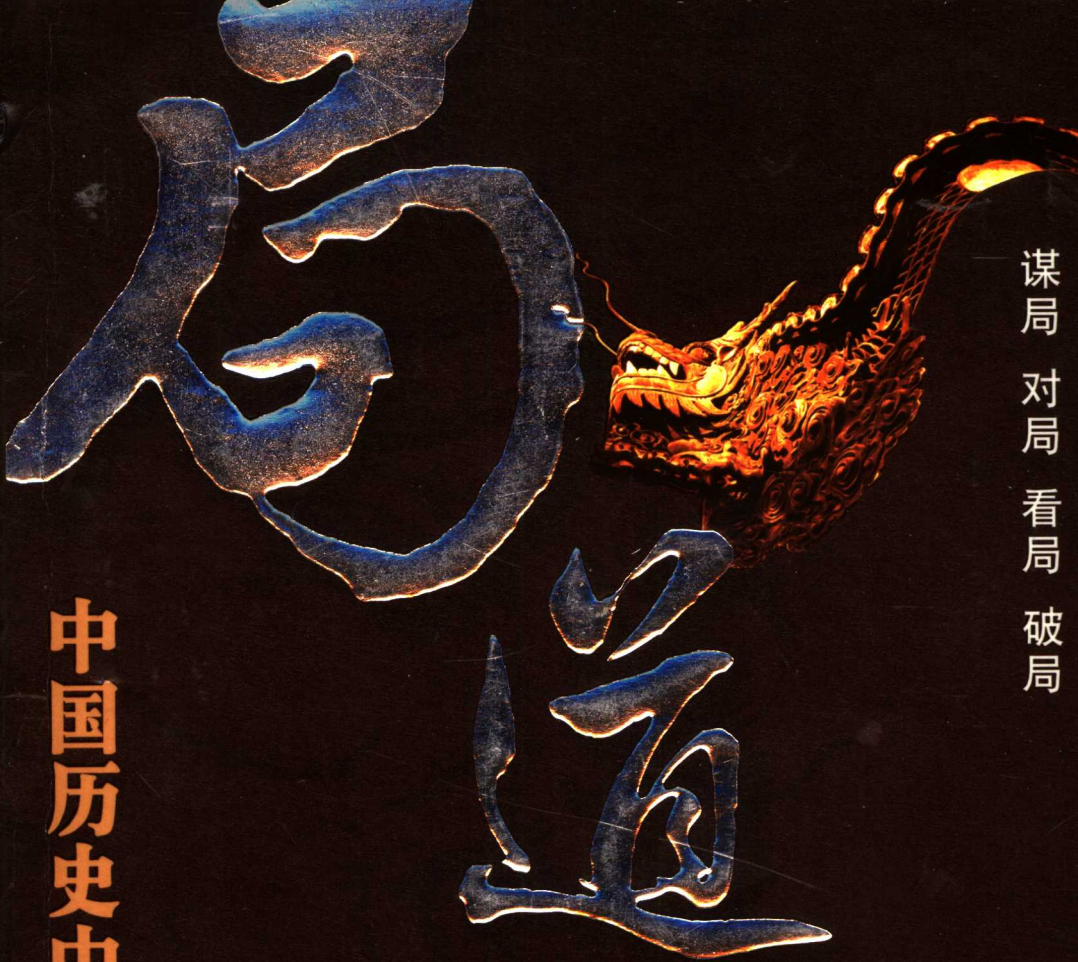


谋局 对局 看局 破局



中国历史中的博弈术

任浩之 荆时光◎著
陕西师范大学出版社

问道

中国历史中的博弈术

任浩之 荆时光◎著
陕西师范大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

局道:中国历史中的博弈术/任浩之、荆时光著. —西安:陕西师范大学出版社, 2005. 6

ISBN 7-5613-3451-6

I. 局… II. ①任…②金… III. 谋略—研究—中国—古代
IV. C934

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 060708 号

图书代号:SK5N0709

局道:中国历史中的博弈术

著 者:任浩之、荆时光

责任编辑:周 宏

特约编辑:刘 鹏

装帧设计:清水设计工作室

出版发行:陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编:710062)

印 刷:北京市天竺颖华印刷厂

开 本:787×1092 1/16

字 数:200 千

印 张:20

版 次:2005 年 8 月第 1 版

印 次:2005 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-5613-3451-6/C·57

定 价:26.00 元

目录

(一)设局之策	1
---------------	---

要想把别人拉入你的局,一定要“抚摸”他,使他感到舒服;一定要和他建立一种认同关系,使他愿意顺着你的思路走下去。在错综复杂的人际关系中,把精明挂在脸上,不一定是好事。做人朴拙一点,“傻”一点,会使人感到踏实,反倒受人欢迎。当然,这种“傻”不是真傻,而是一种低姿态,一种掩饰。

设局要抓住对方的心理特点,甚至是弱点。陈平巧解“白登之围”,在于他抓住了一个重要女人的心理特点。而袁世凯的成功在于能抓住每一个对手的弱点,给予致命打击,达到控制别人的目的。

做局者的必修课	2
心照不宣的驭人术	10
吕不韦的长线投资	22
千古第一反间计	29
与虎谋皮的招数	34
借船出海,借树开花	40
借刀杀人	52
无风也能起大浪	58
把潜在对手解决在摇篮	63

连环计,走不出的迷局	67
------------------	----

(二)观局之法	73
---------------	----

一个局,做局的与被做局的,被扯进局的,想搅局的,想坐收渔翁之利的,各方势力斗智斗勇,费尽心思,可谓无所不用其极。可是,就连一个再简单不过的局,只要从多角度观摩,都是复杂的,都能看出不同的道理。

当时机成熟时,如果不能及时把握住,不仅做不成局,甚至要掉进别人的局里。而如果时机还不成熟时,就头脑发热、眼睛发花地认为大显身手的机会到了,从而挺身而出盲目行动,其结果则是做得越多所犯错误就越大。

浑水摸鱼的几种技巧	74
-----------------	----

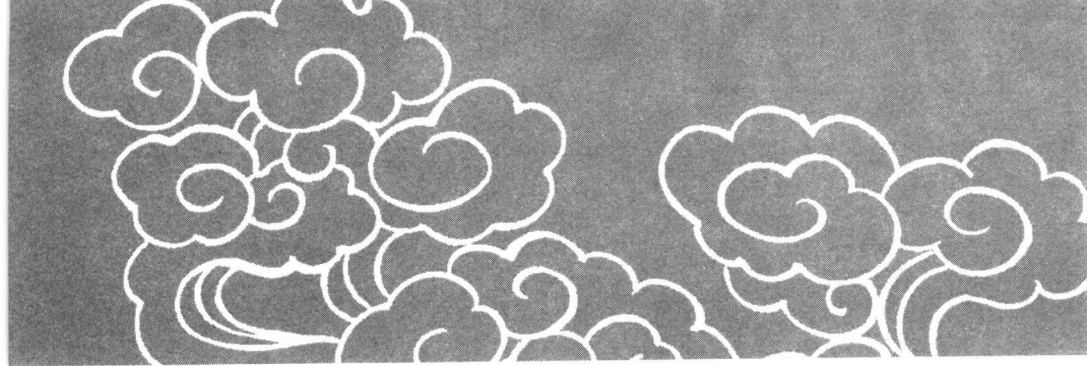
怎样不战而屈人之兵	83
-----------------	----

看碟子下菜	89
-------------	----

不要轻易亮出底牌	94
----------------	----

(三)开局之需	97
---------------	----

做局需要良好的心理品性,比如要有气度。气度是强者的心态,要有面对困难时的坚强精神,这是一种面对困境时的临危不



乱,更是一种不达目的誓不罢休的坚韧。气度是一种眼界,要求做局者能看得长远、看得透彻,只有眼界上去了,决策能力和行为能力才能提高到超过平常人。

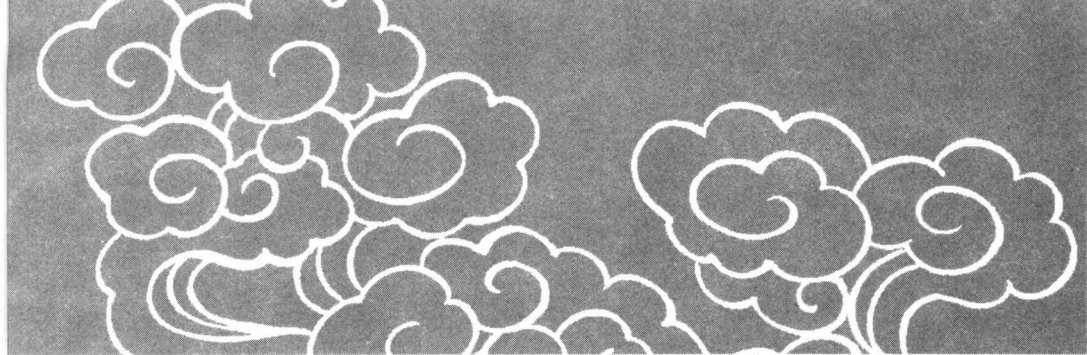
做局需要一定的技巧,比如善于造势。一定要造势,让大家认为这是潜力股,入局就会有前途,有好处。同时,也能壮大自己的名声,给对手以威慑力。否则,不仅众人不愿意参加和投资,你自己慢慢的也会失去了信心。

局不仅要做得好,还要演得好	98
把别人引入你的局	105
如何做大自己的局面	112
仁义道德也是做局的资本	118
没有东风可造东风	133
在上级面前的种种表演	136
不急于明确表态	143
 (四)控局之道	 149

控局的时候,一定要做到不露锋芒,既有效地掩饰目的,又能达到目的,不仅要说服对手,战胜对手,而且要不显得太张狂太咄咄逼人。

但是,到了该出手的时候,一定要杀伐决断。胡林翼曾力劝曾





国藩不可专学诸葛亮的谨慎小心,还曾一再敦劝曾国藩要有不怕包揽把持、放手去干的勇气,这些特点,正是曾国藩缺乏而胡林翼所特有的。

做一个耐心的垂钓者	150
刚与柔的统一	155
一场和平的权力移交	166
内紧外松 制造烟雾	171

(五)对局之争	175
---------------	-----

当对局双方实力不相上下时,要尽量避免真刀相见,两败俱伤。因为这是一场零和博弈,对双方都没有好处。

所谓渗透战术,就是在和风细雨中瓦解对方,而不必大动干戈。可以先给对方一些甜头,使其入局,等他感觉不妙时,已成骑虎之势。把青蛙扔到沸水里,它能跳走活命;如果把它放在温水里慢慢煮,它会舒舒服服地死掉。

把对手拆得七零八落	176
无处不在的三方制衡	185
退避三舍是为了后发制人	190
趁火打劫 速战速决	194
温水煮青蛙	199



把对手推上绝境	204
李渊的反客为主	209

(六)僵局之救	217
---------------	-----

局势到了最关键的时候,也正是最困难的时候,这时一定要想方设法挺住,不管你使用什么办法。挺过去了你就是英雄,挺不过去你就是草包。

大难当前,可以施“李代桃僵”之计。万不得已时,要有人主动站出来代人受苦受难,“李代桃僵”,多少有些悲壮和凄凉的色彩。为了度过暂时的难关而被迫放弃眼前的利益也是一种代僵法。

也可施“金蝉脱壳”计。这实际上是一种分身计、逃遁计,是一种面临僵局、败局时的反败为胜之法。在危急存亡之机,生死攸关之时,巧妙运用“金蝉脱壳”之计,往往能够化险为夷,绝处逢生。

败中求胜之计	218
关键时刻要有决斗的勇气	226
巧用力才能扳倒大石头	241
替罪羊与炮灰	246
通过造势来救市	251
扬汤止沸不如釜底抽薪	256
借助外力办自己的事	259

(七)搅局之技..... 265

搅局,就是“我赢不了,你也别想赢”。玩了一辈子政治的蒋介石,其强烈的权力欲使他绝不允许任何人染指权力。既然自己成不了局面,那就谁都别成。来明的遭人谴责,那就来暗的,就是扯后腿拆后台,也要坏了你的局。

盛宣怀是怎样搅胡雪岩的局的呢?面对胡雪岩这样的强敌,如果是慢战,胡雪岩可以应付裕如。所以他采取速战法,抓住胡雪岩的要害,突然出手,使胡雪岩的资金流通一时出现危机,导致偌大的基业突然崩溃。

露出些破绽给人看..... 266

制造假象 借机敲打..... 269

扯后腿 拆后台..... 273

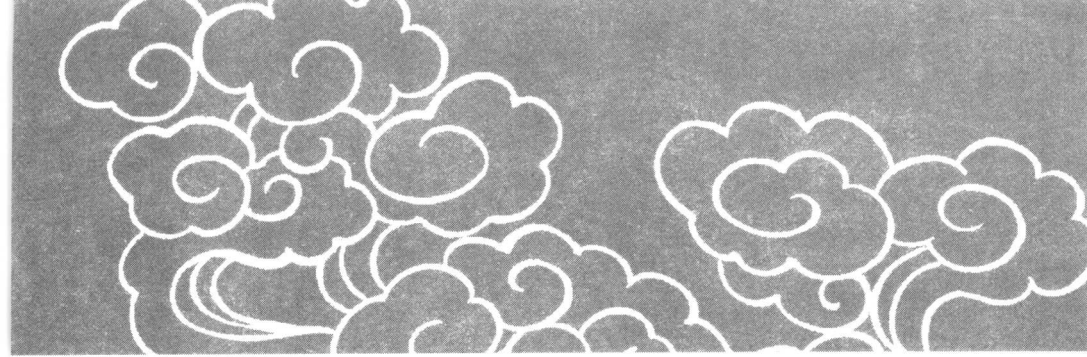
忽真忽假把对手玩晕..... 276

彻底消除一切隐患..... 278

(八)败局之训..... 285

很多风光一时的人物,最终也会落得一败涂地。总结历史上的败局,也会有很多收获。宰辅张居正位高权重,万历新政曾经搞



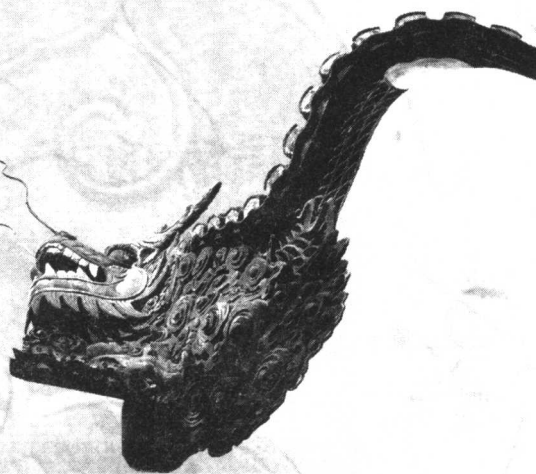


得轰轰烈烈,最后却失败了,败就败在没有谋深计远,只想到自己活着的情况,过于迷信自己的力量,对身后事缺少安排,最终导致改革没有了生命力。李自成一生都在战场上驰骋,有趣的是,他和崇祯皇帝一样,也是一个妒才嫉能的人。其实,这一点正是他的致命伤。他杀李岩,与崇祯杀袁崇焕异曲同工。

更加耐人寻味的是,使你成功的因素有时也正是导致你败亡的因素,胡雪岩的例子就很能说明这一点。所以,我们不仅要知道那些成功的局何以成功,也要知道那些失败的局何以失败。

分析历史上的败局·····	286
绝对不可与狼永远共舞·····	291
要想好如何退场·····	298
一定要把利益格局看清楚·····	306





设局之策

(一)

要想把别人拉入你的局，一定要「抚摸」他，使他感到舒服，一定要和他建立一种认同关系，使他愿意顺着你的思路走下去。在错综复杂的人际关系中，把精明挂在脸上，不一定是好事。做人朴拙一点，「傻」一点，会使人感到踏实，反倒受人欢迎。当然，这种「傻」不是真傻，而是一种低姿态，是一种掩盖。

设局要抓住对方的心理特点，甚至是弱点。陈平巧解「白登之围」，在于他抓住了一个重要女人的心理特点。

做局者的必修课

历史上的厚黑人士

翻开历史，我们会发现一个有趣的现象，成就一番大业的，往往不是项羽等英雄豪杰，也不是张良、诸葛亮等谋略家，而是那些资质平平的人物。比如刘邦、刘备、朱元璋，甚至《水浒》中的宋江。为什么会这样呢？下面就拿刘邦和项羽来比较分析一下。

《史记》记载，韩信曾对刘邦说，项羽是“匹夫之勇”，“妇人之仁”。“匹夫之勇”容易理解，那什么是“妇人之仁”呢？其实就是不够黑。而刘邦的强项就在一个字：黑。

史书上说：“项王见人恭敬慈爱，言语呕呕，人有疾病，涕泣分食饮。”然而“所过无不残灭者，天下多怨，百姓不亲附，特劫于威强耳。名虽为霸，实失天下心。”一个会因为别人的痛苦掉眼泪的人，怎么能够黑呢？项羽出身贵族，“恭敬慈爱，言语呕呕”是自幼教养形成的。“人有疾病，涕泣分食饮”和“所过无不残灭”并不矛盾。秦将章邯求降，“见项羽而流涕，为言赵高”，项羽就很有风度地饶了对手，还立他为雍王。

项羽是豪杰，是英雄，是君子，在鸿门宴上，项羽放过刘邦，也并不难理解。对他来说，在酒席上杀人是很丢脸的一件事情。他要的是面子，失去的却是千载难逢的机会。所以，对于做局者而言，他是不合格的。

而刘邦却是个泼皮无赖，他要的是天下，不是脸。他作为一个做局者，是非常理智的，也是合格的。很著名的例子是，当项羽抓住了刘邦的父亲，威胁“今不急下，吾烹太公”，刘邦说：“吾与项羽俱北面受命怀王，曰‘约为兄弟’，吾翁即若翁。必欲烹尔翁，则幸分我一杯羹。”多么无情无义的话！可是这确实起到了很大的作用。刘邦可谓摸透了项羽的贵族脾气，可是项羽却不懂刘邦的流氓思维，他又被绕晕了，结果并没有杀太公。非但如此，一旦约定鸿沟为界，“即归汉王父母妻子”，以为大家从此相安无事了。刘邦呢，老婆一回来，立即毁约攻打楚军。这个事例中，谁厚谁黑，立见分晓。

三国中，曹操的心够黑，也能杀戮。而刘备有什么长处可以与曹操竞争呢？从表面上看，的确不可理解——一个动辄就哭泣的刘备简直是无能到了极点，怎么可能有如此成就呢？其实，这正是刘备最大的优势，即脸皮厚。他可以四处求人，可以三顾茅庐，可以以哭泣来获得同情和支援，可以借荆州之后赖着不还。这一切都是很突出的优势。刘备占了一个“厚”字，就取得如此成就。可见，厚黑的威力有多么大。

成大事者要不拘小节，不能顾虑太多，不能为俗世的道德清规所束缚。在做局、对局的过程中，常常是脸皮厚一点、手段黑一点的人获胜。很多人在最后总结自己的失败原因时，往往会说，要是自己当初脸皮厚一点就好了，心硬一点就好了，颇有遗憾后悔的意思。其实，这是很有道理的，当社会上很多竞争者都在运用厚黑之道的时候，你若是不学不用就难免吃亏，要想成功，就只能比别人用得更多更好。

其实，厚黑学这个词汇，本身就是世俗观念对一种谋略方式的误读。我们不妨探究一下，厚黑学所主张的脸皮要厚，心肠要硬的规则，到底错在什么地方了呢？难道脸皮只有薄才是正确的吗？

这又是什么道理呢？难道只有兔子的生活方式才可取，而豺狼的智慧就是邪恶的？只要不违反法律，又有什么清规戒律值得万世如一地遵守呢？何况，这些所谓的清规戒律往往只是针对弱者的，那些所谓的英雄豪杰所要追求的则是目的的实现，对手段却是不问不究的。

一张看不清本色的脸

兵者，诡道也。想玩计谋，就不能胡同里赶猪——直来直去，必须掩盖真实的意图，不见兔子不撒鹰。那些圆滑世故的人都是些两面派，都是没个性的人，一般人看不清他葫芦里卖的什么药。笔者最近对清末民初的这一段历史很感兴趣，看了些史料，对这一点感受尤深。还是拿袁世凯做例子吧。

袁世凯是一个典型的两面派、阴谋家，不过他也有苦衷，谁让他生在晚清那个复杂的社会格局中呢？他八面玲珑，不管风向哪面吹，他都会顺风而动。他先是趋奉李鸿章，得到仕途上的保障；在康有为革新派受到欢迎的时候，他便到处侈谈“维新”；在看到慈禧一派守旧势力依然不可摇动时，便转脸之间毫不犹豫地出卖了光绪和维新派。

在北京，袁世凯广交权贵，很快就博得官宦们的欢心。他们认为袁是少有的“知兵文臣”，进而要求皇上越级提拔他。同时，袁还极力谄媚巴结慈禧太后的亲信——握有兵权的荣禄，他把翻译的兵书呈递荣禄请求指教，并百般地向荣表白其倾慕之心。于是，袁世凯很快就在荣的心目中有了位置，荣称其为“特殊人才”，欲大力提携。从此，袁世凯打通了步入最高统治阶层的道路。

康有为“公车上书”在朝野内外引发了一场地震，袁世凯觉得康有为提出的变法主张很可能会符合光绪的心意，前途不可限量。

于是，袁世凯便有意接近康有为，在饮酒商谈中，他随风倒柳，大谈练兵、变法，还把康有为称为“大哥”，显得异常亲切。他还常向康有为吹嘘自己在朝鲜时，与日本人如何如何打过仗以及主张对日强硬等“英雄壮举”，一时间产生了“人皆喜聆其言论，目为一世之雄”的效果。袁世凯很快便取得了康有为的信任。8月底，康就和学生梁启超共同发起了“强学会”，袁慷慨解囊捐银五百两；从此康有为等维新派将袁视为“同志”，并对他寄以无限的希望。

当时朝廷上分成了维新和守旧两股势力，维新派以光绪为主，守旧派却是以握有实权的慈禧太后为主。光绪帝主张变法却苦于无权，相反，慈禧太后掌权30多年，心腹极多，树大根深，是很难撼动的。话虽如此说，但光绪毕竟是皇帝，占据法理上的有利地位。袁世凯一时无法算定哪一派会最终得胜，便采取两面讨好的策略，静观时局的变化。光绪召见袁世凯时，袁世凯为讨光绪欢心，慷慨激昂地大讲“国政腐败，只有推行变法才能有所转机……”之类的豪言壮语，光绪也觉得“维新”得有“有力之助”，于是破格提拔袁世凯为候补侍郎，继续专办练兵事宜。袁连连磕头，对光绪皇帝感激涕零。然而，袁世凯刚刚表演完了便摇身一变，接着就登门拜访了几乎所有的老臣，向顽固派表白自己反对“维新”的心迹。

当谭嗣同携带密诏“说袁勤王”，“杀荣禄、除旧党”之时，袁一再表白“青天在上，不敢辜负天恩”，“圣主乃吾辈所共事之主”，“但能有益于君国，必当死生以之”。谭见如此，便把“诛旧党”、“杀荣禄”的方案和盘托出。

谭嗣同走后，袁世凯才悟出光绪破格给自己升官的用意，这时他权衡两派实力，着实犯了难。据说他回到家，他的老母亲问他：“儿啊，什么事让你心神不宁？”袁世凯说：“母亲，好比有这么一件事：有个仆人侍奉一个大户人家，那家的母子不和，你看这个仆人该听谁的？”母亲说：“当然要听母亲的了。母亲经历多，能主事。”

袁世凯恍然大悟，马上作出决定，立即乘火车去天津荣禄处，彻底出卖了维新派，同时建议“欲破奸谋，卫慈圣耳”。随着谭嗣同等“六君子”的人头落地，袁世凯也飞黄腾达了。他获得赏银四千两，荣升为工部左侍郎。

袁世凯在关键时刻为慈禧立了大功，深得慈禧赏识。慈禧太后和荣禄一致认为：袁世凯既熟悉洋务、为洋人所信赖，又有魄力，尤其是对太后忠心不贰。于是这个八面玲珑、诡计多端、极其阴谋狡诈的袁世凯，又一次受到提拔，在李鸿章死后，便被任命为直隶总督兼北洋大臣。

自古以来，两面派作为贬义词深为正人君子所不齿，其实，在局面混乱不清，各方势力难解难分的时候，不妨学着做个两面派甚至多面派，这样不仅能保护自己，还能取得意想不到的成功。袁世凯是这样骗光绪的，蔡锷不也是这样骗袁世凯的吗？

当年袁世凯要称帝，为拉拢云南督军蔡锷，请其进京商议。蔡锷为了掩盖反袁意图，在北京花天酒地，并与妓女小凤仙混在一起，迷惑袁世凯。乘其不备，他东渡日本，绕道香港，回到云南，举起反袁旗帜，可见其心机之深。袁世凯喜欢搞两面派，护国英雄蔡锷不也是大搞两面派吗？看来中国人的心机真是看不透啊，这难道不是中国文化的传统吗？

两面手法是个中性的东西，就看使用它的人了。用它的人心术不正，就会干出坏事；用它的人出于正面的目的，就能干出好事。

拙诚也是做局的一种道具

有点小聪明的人玩弄权术，常被人讥笑，而对人推心置腹的人往往能获得人心。久而久之，拙诚，也就成了权术的道具了。清代大臣曾国藩深谙权术，可他的嘴上却常挂着一个“诚”字。

酒 騙



谢某嗜酒如命。一日，赴友宴会，友因家贫而不能多沽美酒者，预戒斟酒之童子，每客只斟半杯，苦不耐畅。因出席小遣，纸封土块，招童子密授之。谓：“我因脏病不能多饮，今以数文钱劳汝。求汝浅斟我酒也。”童子发封，得土块，恨甚。斟酒时独多加满之。谢是日因得畅饮。