

让科学叩开智慧之门丛书
RANG KEXUE KOUKAI ZHIHUI ZHIMEN CONGSHU

智慧与计谋的奇术

RANG KEXUE KOUKAI
ZHIHUI ZHIMEN CONGSHU

▲ 编著 / 刘宣学



湖南科学技术出版社

Hunan Science & Technology Press

让科学叩开智慧之门丛书

RANG KEXUE KOUKAI ZHIHUI ZHIMEN CONGSU

智慧与计谋的奇术

RANG KEXUE KOUKAI

ZHIHUI ZHIMEN CONGSU

▲ 编著 / 刘宜学

湖南科学技术出版社

让科学叩开智慧之门丛书

智慧与计谋的奇术

编 著:刘宣学

责任编辑:汪 华

出版发行:湖南科学技术出版社

社 址:长沙市展览馆路 66 号

<http://www.hnstp.com>

印 刷:湖南望城湘江印刷厂

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址:望城县高塘岭镇郭亮路 69 号

邮 编:410200

经 销:湖南省新华书店

出版日期:2000 年 8 月第 1 版第 1 次

开 本:850mm×1168mm 1/32

印 张:8.25

插 页:2

字 数:200000

印 数:1~3030 套

书 号:ISBN 7-5357-2999-1/G·319

全四册总定价:48.00 元

(分册定价:12.00 元)

(版权所有·翻印必究)

前 言

在有些人的印象中，总认为智谋是军事家们的事。其实，在现代社会生活中，每个人都离不开智谋。

笔者认为，一个人，尤其是一个成功的人，必须具备许多良好的素质，其中包括谋略素质。雄辩家口若悬河的辩才令对方折服，外交家纵横捭阖的风范不时改变着世界的格局，企业家独具匠心的经营方式使之立于不败之地……透过他们这些可感知的行为现象，从更深的层次分析，就可以找到这些现象的“辐射中心”，即这些人共有的一种良好的素质——多谋善断。他们之所以成功，是因为能够充分利用现有客观条件，采取最佳智谋方案，即所费代价最小而效益最高的方案。一个人在不同的环境条件下，及时捕捉和制定智谋方案的能力，反映了他谋略素质的优劣。

智谋是一个古老而又年轻的知识领域。说它古老，因为早在几千年之前，许多军事谋略家在战场上就开始应用它，以后还逐渐形成“三十六计”等具有朴素辩证观点的智谋经典著作。说它年轻，因为智谋作为中华民族独特的文化现象，尚有许多东西仅仅停留在

经验上，显得零散紊乱，而未能深刻揭示智谋产生和内在的规律，形成一个完整的理论体系。

从现代科学的观点来看，智谋是一个综合性的知识领域。它与运筹学、心理学、哲学、逻辑学等都有密切的联系。由于智谋的主、客双方是复杂的生命体（即都有一定的智力），因此，智谋方法更难以把握。比如人们常说的诸葛亮的“空城计”（据专家考证，历史上并无其事），假设司马懿是一名鲁莽将军，假设司马懿谋高一筹，假设司马懿听从其他人的劝说……那么，诸葛亮的“空城计”就变成了“送城计”。由此可见，智谋中的真真假假、虚虚实实、奇奇正正，变化无穷，耐人寻味。

智谋是智慧在双方对抗的场合下喷发出的火花。这里值得说明的是，这种对抗可以是敌我之间的对抗，表现为你死我活的智斗；同时，也可以在共同利益的前提下进行，如我们国家不同企业之间的竞争以及一些娱乐活动等等，表现为双方互相促进，互相鼓励，共享利益。总之，我们施用智谋的出发点应该是有利于国家，有利于人民。

本书介绍了 50 种常用的智谋方法。其中不少原是古代军事上的智谋方法，笔者力图将这些方法的狭窄的智谋意义拓展，使它凝成应用面较广的、具有一般意义的智谋术。书中仍采用其原有的计名。在写法上，本书采用“以例说解”的方式，即采用大量具体的智谋实例，辅以心理学、哲学角度的简略分析，以便读者在轻松、有趣的氛围中，领略和把握智谋术的精妙

前 言

之处。但限于笔者的“智力”与“谋力”，书中难免有不妥之处。它，仅仅是一扇窗口，目的在于让人们窥见瑰丽多彩的智谋世界。

谋有术，谋无定术。望读者不可生搬硬套。

刘宜学

2000年7月

目 录

以柔克刚术	1
暗度陈仓术	6
先发制人术	11
反经行权术	16
无中生有术	21
以迂为直术	26
后发制人术	31
以虚对实术	36
远交近攻术	41
声东击西术	46
反守为攻术	51
虚者实之术	56
伺隙捣虚术	61
出奇制胜术	66
伺机狙击术	71
诱蚕作茧术	77
关门捉贼术	83
瞒天过海术	88

智慧与计谋的奇术

以毒攻毒术	93
随机应变术	98
草木皆兵术	103
转患为利术	109
虚者虚之术	114
出其不意术	120
移花接木术	125
激将引诱术	130
以逸待劳术	135
借力制胜术	140
避实击虚术	145
抛砖引玉术	149
欲擒故纵术	154
引蛇出洞术	159
故露假秘术	165
釜底抽薪术	170
连环钳制术	175
顺水推舟术	180
围魏救赵术	185
驱虎吞狼术	189
上屋抽梯术	195
假虎张威术	200
虚实兼施术	205
破釜沉舟术	211
以假乱真术	215
调虎离山术	221

目 录

金蝉脱壳术·····	226
一箭双雕术·····	231
假痴不癫术·····	236
假戏真做术·····	241
强而避之术·····	246
将计就计术·····	251

以柔克刚术

天下之至柔，
驰骋天下之至坚。

——老子

一次，一位著名的美国记者，前往周恩来总理的办公室，准备就有关国际形势采访总理。当他见到办公桌上支美国“派克”钢笔的时候，便带着讥讽的口吻说：“请问总理阁下，作为贵国总理的您，也使用我国的钢笔？”周总理微笑着说：“这是朝鲜朋友送的，他告诉我，这支钢笔是在朝鲜战场上从美军那儿缴获的战利品，盛情难却嘛，我只好收下。”

周总理在这里就是采用以柔克刚术对付这位不怀好意的美国记者。周总理的回答轻松自如，彬彬有礼，不失大将风度，但却绵里藏针，使对方自讨没趣。

以柔克刚术是用一种表面看来十分柔弱的谋略行为来对付对手的锐不可挡的气势。

在有些人的目光中，总是以为“柔劣”、“刚优”，总是重视锋芒毕露的锐气，而低估了“柔”的强大战斗力。其实，在社交场合，以刚克刚有损自己的形象；在处于劣势的情形下，以刚克刚，

无异于以卵击石，自取灭亡。而以柔克刚，却很能奏效。老子十分推崇“柔弱”，认为“柔弱胜刚强”。他说：“天下莫柔弱于水，而攻坚强者莫之能胜，以其无以易之。”这话的意思是：天下没有比水更柔弱的东西了，但是冲击起坚强的东西来，任何坚强的东西也抵挡不住它。因为没有什么可以改变它柔弱的力量。

捷克和斯洛伐克历史上曾发生的“姑娘战争”，很能看出“柔弱”的战斗力。在原始社会末期，捷克和斯洛伐克出现过一位女性大酋长李卜西。当时，私有财产已经出现，母系社会正向父系社会过渡。由于李卜西精明强悍，尚能维系妇女的权威。李卜西死后，女性地位便一落千丈，开始遭受男性的奴役。“姑娘战争”旨在夺回妇女们失去的权利。

老处女沃拉斯达曾是女王李卜西身边的大臣。她为了反抗男人(父兄和丈夫)对女性的凌辱、虐待和役使，率领一大批姑娘，揭竿而起，离开了都邑维舍赫拉城堡，到伏尔塔瓦河左岸的一座山峦上，建立了“姑娘城堡”，同男性统治的维舍赫拉城堡，遥遥对峙。“姑娘城堡”雄伟壮观，坚不可摧。沃拉斯达当上姑娘们的总头领，教她们骑马、射箭和技击等。姑娘大军的队伍不断发展壮大，随时准备粉碎男人们的进犯。

开始，沃拉斯达很成功，无数姑娘冲决家庭羁绊，汇集到她的大旗之下。男子汉最初把这一切看做“儿戏”。然而，战争初期，爷们却成了娘们的手下败将，屡战屡败。男子汉们惊慌失措。

吃了败仗的男人们绞尽脑汁，终于想出了一条“妙计”。

在一个圆月洒着银辉的迷人之夜，“姑娘城堡”对面不远的维舍赫拉的山上，男子汉们一反气势汹汹的常态，柔声唱起了撩拨心弦的动人情歌——

我的小鸽子，快飞回来吧，

飞回来吧，回到温暖的家。

.....

情歌倾诉着男欢女爱，娓娓叙谈着家庭的温情和亲人的怀念。歌声随着轻柔的风，飘进了姑娘城堡，撞击着长久离乡的姑娘们的心田。姑娘大军的军心动摇了，泪水在悄悄地流淌，锋利的戈矛刀剑颓然地低垂下来。

就在此时，男人们趁机骤然发起了冲锋。没有遇到抵抗，“姑娘城堡”就被彻底摧垮了。所有姑娘分别投入了各自亲人们的怀抱。只有孑然一身的老处女沃拉斯达，目睹众叛亲离，难抑满腔愤懑，只身投入黑暗的林莽，从此杳无音讯。

你看，刀枪勇士无法攻破的“姑娘城堡”，男人们却凭着一首动听的情歌，彻底地瓦解了姑娘们的“锐气”，攻下了城堡。这说明“柔”的力量是多么强大啊！

施用以柔克刚术要正确地选择“柔术”。并不是所有的“柔”都有效力，都能“克刚”。盲目地、不加选择地使用“柔”的方法，往往弄巧成拙。因此，能达到“克刚”效果的“柔术”必须符合这样的条件：在表面看起来十分柔弱的智谋行为的深处，蕴藏着牵制和化解敌方“锐气”的“炮弹”。下面这个故事，就很能说明这一点。

宋代杭州有一家客栈的老板阴险奸刁，常常敲诈客人，唐伯虎想教训教训他。

一天，这位老板来画像。唐伯虎告诉他：“我画的像，要分等级，一等福相，20两银子；二等，10两银子；贱相，10个铜钱就行。”老板听了，眨巴着两眼，心里盘算：好家伙，竹杠敲到我头上来了，不过还价也有失身份。于是他笑着说：“20两银子依你，但有言在先，如果画得不像，你得倒赔我20两。”

唐伯虎满口答应，没一袋烟的工夫，便画好了。老板接过画像，暗暗吃惊：画得真像，但口中却说：“不像，不像，一点不像！”唐伯虎早就料到老板会来这一手，也就不跟他多争，请他在画上

写上“不像我”三个字，然后交给他 20 两银子。客栈老板十分得意地走了。

唐伯虎携画来到最热闹的县衙门大街，又在一家店门前摆开了摊。他提起笔，把客栈老板的画像加画了几笔，并在下面写上“贱相”，然后把它高高挂起。围观的人议论纷纷。客栈老板的亲戚和朋友看了，连忙告诉老板。老板听了，气得不行。但自己却已写明“不像我”，只好请人带上 50 两银子把画买下。

唐伯虎采用了以柔克刚术，避开与客栈老板的正面交锋，既不与他讨价还价，也不争辩画得像不像（如果与他正面交锋，讨价还价，争辩画得像不像，就失去了智谋的意味），而是顺着他的意思，承认画得不像（这的确够柔了，像绵羊一样），寻找出了一个很合适的“柔术”：既然那画不像老板，那末，我就有权标上“贱相”，高高挂起。这一谋略行为正符合前面所说的“柔术”的条件。试想，如果唐伯虎在承认不像的基础上，没有接着实施对对方有强大攻击力的行为，这样的“柔”会有战斗力吗？

总之，在我们的力量不足，或在社交场合为避免使用粗鲁的言行时，我们不妨考虑采取以柔克刚术。

【假若与实例】

春秋时代，齐国的相国晏子善于用以柔克刚术。他出使楚国，楚王屡次想侮辱他，结果都是自讨没趣。下面是楚王想侮辱他的言行：

1. 晏子到楚城门前时，楚国城门不开，而开旁边又窄又矮的小门。

2. 晏子与楚王相见后，楚王看晏子长得矮小瘦弱，其貌不扬，用嘲弄的口气说：“嘻嘻，我看你们齐国大概是没有人的吧！”

3. 楚王和晏子会谈时，差役押着一个被绑着的男人，说是抓到的小贼，齐国人。楚王听完，用眼睛斜视着晏子，故意问：

“你们齐国人都善于偷盗吗？”

请问晏子该怎样回答才好呢？

【推理与判定】

在社交场合，对不怀好意的对手，拍案大骂之类均属下策。最高明的方法是以柔克刚，这样，既可维护自己的“社交形象”，又可以达到反击敌人的目的。

晏子是这样回答的：

1. “这门只配给狗出入，到狗国来的人，才从狗门进。我今天作为齐国的使者，是到楚国来，不是出使狗国，不能从这门进去。”

2. “君王有所不知，我们齐国有个规矩，朝廷选派使臣要看对象：派往礼仪之邦去拜见才高德重的君王，要挑选体面能干的人为使臣；而派往粗野无礼国家去拜见昏庸无能的君主，则挑选丑陋无才的人为使臣。我在齐国是个才疏学浅、无能无德的人，所以只配充当出访楚国的使臣！”

3. “大王，我听说橘子树生长在淮南，它能长出橘子；如果移栽到淮北，就结出枳子。它们虽然树叶相似，但果实的味道可大不相同。这是什么缘故呢？因为淮南、淮北两地的水土不相同。如今，齐国的人生长在齐国不做盗贼，但是来到楚国以后却做起盗贼，这岂不是证明楚国的水土使人做盗贼吗？大王，你见多识广，您看我说的对吗？”

暗度陈仓术

不要看海洋的颜色，
要看海洋的暗礁。

——中国谚语

据《史记·淮阴侯列传》载，楚汉相争时，项羽为限制刘邦的发展，限令刘邦驻行褒中。为了防止章邯的侵袭，麻痹项羽，刘邦进入褒谷后，烧毁了栈道。公元前 206 年，韩信统兵伐楚。为了迷惑敌人，他派人佯装修栈道；不待路修好，暗中却从故道（今凤县、两当县间）迂回进击陈仓，击败了章邯，平定了三秦。后人称此计为“明修栈道，暗度陈仓”。

暗度陈仓术是一种示假隐真的谋略法，它是利用对方看得见、摸得着的表面现象来麻痹对手，使对方放松警惕。与此同时，暗中实施其真实计划，出其不意，取得胜利。

民间有这么个略带幽默的小故事。

某村一位叫小王的人，聪明睿智，村上一位老大爷却不以为然。一天，小王从老大爷的门前经过，老大爷站在房间里看见了小王，说：“小王，人家都说你聪明，你能不能把我骗到门外面？”“大爷，外面风这么大，这么冷，我当然没办法了，不过，要是您站

在门外,我倒是可以让您回到房间里。”小王回答说。老大爷听了不信,急冲冲地走出来,说道:“我现在已在外面了,看你怎么把我引进去。”小王笑了笑说:“你不是已经出来了。”老大爷这时才醒悟过来,小王使用暗度陈仓术,“明中一套,暗中一套”,把他引出了户外。

在美国费城西郊曾发生过这样一件事:有两家专卖次品的商店——“纽约廉价商店”和“美国廉价商店”,他们虽是近邻,但两家老板却是死对头,长期进行“价格战”。

例如,一家商店的橱窗里挂着一块广告,上面写着:“出售亚麻被单,瑕疵微小,无法看出,价格低廉,每床售价 6.50 美元。”顾客们习惯地等着另一家商店的应战。大约 2 个小时后,在另一家商店的橱窗里就会出现广告:“我店的被单同隔壁的相比,犹如罗密欧与朱丽叶的亲密关系一般。注意价格,每床仅 5.95 美元。”

除了用广告手段外,两家老板常常站在店门口,相互指责叫骂,甚至拳脚相交。最后总有一方不得不停止这残酷的“价格竞争”,宣布对方发疯了,到他商店去买东西的顾客统统是傻瓜。这如同发出了起跑令,顾客们全都拥到胜利者的店内,将被单、枕头等抢购一空。

其实,这是一对兄弟施用暗度陈仓术。他们故意分为两个商店。在两个商店之间有一个秘密通道,楼上还有一道门连接两家老板的卧室。他们平时的发誓、辱骂及人身攻击,都是在“修栈道”,而无论谁“战胜”了对方,只不过是把一方的货物拿来由另一方卖掉罢了。

如果我们从更深的层次分析以上两则故事,就会发现:暗度陈仓术是利用了对方的思维结果与我方的真实意图之间的空隙。因此,可以说,暗度陈仓是由一方人为制造的两方的思维的“错位”。

据说,清朝大官纪晓岚、刘墉和乾隆皇帝有一次在闲谈。在直隶做官的纪晓岚问在山东做官的刘墉:“你们山东的萝卜有多大?”刘墉比划着说有多大大。纪晓岚说他们直隶的萝卜比山东的还要大。两人争吵起来。乾隆叫他们在某天各人找个萝卜来。这一天,刘墉派人把一个又大又白的萝卜抬到大厅上,当时,把两个差人累得满头大汗。纪晓岚来了。他从袖口里把一个手指粗的萝卜拿了出来,说:“可把我累坏了!跑遍了全省才找来!直隶太穷了!”乾隆说:“直隶穷,少拿粮;山东富,多拿粮!”把刘墉气得发抖。

这当然不是一则真实的故事。纪晓岚吃了豹子胆也不敢在皇帝面前玩这样的把戏,否则,给他个“欺君之罪”,他是吃不消的。不过,这不妨碍我们分析其中的智谋。纪晓岚的真实意图是为直隶减少贡粮,而刘墉总认为纪晓岚是和他比萝卜大小,因此,他才会认认真真、竭尽全力地去找大萝卜。纪晓岚的“醉翁之意”与刘墉的思维结果并不一致,让纪晓岚钻了空子。——而这一切都是纪晓岚一手制造的。

有位摄影大师说,为拍好孩子的照片,捕捉其天真浪漫的丰富表情,拍摄应选在孩子心理放松、自然状态下进行。面对一本正经摆好姿态准备照相的孩子,他必定先说:“好,拍完啦!”等孩子的紧张心理状态变得轻松、去掉做作笑容的一刹那间,他按下快门。如此摄下的照片,就充分表现出儿童那种天真纯朴的情趣。这位摄影师的这种方法就蕴含着暗度陈仓的谋略思想。他先制造假象:照片已拍!孩子一听摄影完毕,紧张的心理随即消失,恢复自然天真的表情,这时他才动真格的,按下快门,采撷到孩子自然的笑容。

在施用此术时,制造双方思维的“错位”越严重,其效果就越好。因为这种“错位”越严重,谋略的隐蔽性就越强。

一次,美国人麦唐纳想请萧伯纳亲笔题签一本书,报酬是每