

厚 黑

规则

下

韩信受胯下之辱后于长乐宫身首异处，可谓厚而不黑；项羽杀刘不成而后将老命与江山一块奉送，可谓黑而不厚。纵观历史，不同时期不同领域的“厚黑之士”，都有各自精妙的论证。

长贵◎编著



内蒙古文化出版社



厚黑规则

MOU HEI RULE

长贵 编著

(下)

内蒙古文化出版社

无中生有，制造奇货

你想让对方答应你的请求，你得有吸引对方的地方，以此作为交换的条件。你手中的“王牌”一定应该是对方没有的东西。假如你并没有这种“可居”的“奇货”。这时，你就要运用“无中生有”的办法去制造。

第一，可以假造一个“奇货”。也就是针对对方感兴趣的方面，去人为地进行包装、宣传和夸大。

例如，日本的伊那镇地处荒僻一角，风景平淡无奇，当地政府却希望它变成“奇货”，变成风水宝地，变成人心所往的旅游胜地。当地政府实际上就是在求人，求人们来到这个荒僻的地方旅游。他们是怎么办的呢？他们派了一队人马，四处了解民风民俗。经过几个月的折腾，好不容易搜集到了一个民间故事——古代一位侠客勘太郎的神奇经历。尽管这只是子虚乌有的神话，但主管部门却不管那么多，由这一点开始他们做出了大量的工作。

过不多久，伊那火车站广场上，奇迹般树起了一座勘太郎的铜像。书店里，突然冒出了许多描写勘太郎锄强助弱、侠骨仁心的神奇传说的图书。旅游品商店里，勘太郎的木雕、勘太郎腰带、勘太郎兵器等新玩艺层出不穷，甚至民间开始到处传播赞颂勘太郎的歌曲。勘太郎一下子成了家喻户晓的大英雄。顺理成章的是，勘太郎的“诞生地伊那镇”自然成了英雄圣地，成了闻名遐迩的观光胜地。无中生有，点石成金，平淡无奇的地方却成了财源滚滚的风水宝地，成为当地政府的可居“奇货”。

第二，可以加工一个真的“奇货”，也就是制造机会，去做

一些抬高自己身价的事情，或掌握一些对方感兴趣的“资源”。

例如，王君廓本是个盗贼头子，投降唐朝后，凭借超绝的武艺和勇猛作战，立下了不少战功。然而真要谋取大官，更需要的是政治资本，所以王君廓的战功只换来一个不起眼的小官——右领军。王君廓不满现职，希望能在政治上找一样“奇货”，换一个大官，但这“奇货”到哪去找呢？

170 机会来了。唐高祖有个孙子叫李瑗，无谋无断，不但无功可述，还为李唐家族闹过不少笑话，但高祖因顾念本支，不忍心加罪，仅仅把他的官位一贬再贬。这一次高祖调任李瑗为幽州都督。因为怕李瑗的才智不能胜任都督之位，便特地命右领军将军王君廓同行辅政。李瑗见王君廓武功过人，心计也多，便把他当作心腹，许嫁女儿，联成至亲，一有行动，便找他商量。王君廓却自有打算，他想现成的“奇货”难得，何不无中生有造他一个？无勇无谋却手握兵权的李瑗，稍稍加工，其脑袋可不就是政治市场上绝妙的“奇货”吗？于是，他开始精心加工他的“奇货”了。

李世民发动“玄武门事变”，杀了太子李建成、齐王李元吉，自己坐上了太子之位。不少皇亲国戚对此事公开不敢议论，但私下各有各的看法。对于李世民做了太子之后，还对故太子、齐王家采取了“斩草除根”的做法，大家更是认为太过残忍。李世民对此，当然也是心里有数。王君廓为捞政治资本，对这一政治情形更是清清楚楚。于是，当李瑗来问他“现在该不该应诏进京”时，他便煞有介事地献计道：“事情的发展我们是无法预料的。大王，奉命守边，拥兵10万，难道朝廷来了个小小使臣，你便只能跟在他屁股后面乖乖地进京吗？要知道，故太子、齐王可是皇上的嫡亲儿子，却也要遭受如此惨祸，大王你随随便便地到京城去，能有自我保全的把握吗？”说着，竟作出要啼哭的样子。

李瑗一听，顿时心里“明朗”了，奋然道：“你的确是在为我的性命着想，我的意图坚定不移了。”于是李瑗糊里糊涂地把朝廷来使拘禁了起来，开始征兵发难，并召请北燕州刺史王诜为军事参谋。

兵曹参军王利涉见状赶忙对李瑗说：“大王不听朝廷诏令，擅自发动大兵，明明是想造反。如果所属各刺史不肯听从大王之令，跟随起兵，那么大王如何成功得了？”

李瑗一听，觉得也对，但又不知该怎么办。王利涉献计道：“山东豪杰，多为窦建德部下，现在都被削职成庶民。大王如果发榜昭示，答应让他们统统官复原职，他们便没有不愿为大王效力的道理。另外，又派人连结突厥，由太原向南逼进，大王自率兵马一举入关，两头齐进，那么过不了十天半月，中原便是大王的领地了。”

李瑗得计大喜，并非常“及时”地转告给了心腹副手王君廓。王君廓清楚，此计得以实施，唐朝虽不一定即刻灭亡，但也的确要碰到一场大麻烦，自己弄得不好要偷鸡不成蚀把米，赶忙对李瑗说：“利涉的话实在是迂腐得很。大王也不想，拘禁了朝使，朝廷哪有不发兵前来征讨之理？大王哪有时间去北联突厥、东募豪杰呀？如今之计，必须乘朝廷大军未来之际，立即起兵攻击。只有攻其不备，方有必胜把握呀！”

李瑗一听，觉得这才是真正的道理。便说：“我已把性命都托付给你了，内外各兵，也就都托你去调度吧。”王君廓迫不及待地索取了信印，马上出去行动了。

王利涉得此消息，赶忙去劝李瑗收回兵权。可就在这时，王君廓早已调动了军马，诱杀了军事参谋王诜。李瑗正惊惶失措却又有人接二连三地来报王君廓的一系列行动：朝廷使臣，已被王君廓放出；王君廓暗示大众，说李瑗要造反；王君廓率大军来捉拿李瑗……李瑗几乎要吓昏过去，回头要求救于王利

涉，王利涉见大势已去，早跑了个无影无踪。

李瑗已无计可施，带了一些人马出去见王君廓，希望能用言语使王君廓回心转意。没想到，王君廓与他一照面，便把他抓了起来，不容分说就把他送给了朝廷。

诏旨很快下来了，李瑗废为庶人，王君廓代庐江王李瑗的老位子——幽州都督。

羊披狼皮，阻吓对手

利用“无中生有”的办法，还有一个重要作用，就是可以用于阻止对方进行有害于己方的行为，使对方碍于己方的“实力”，不得不重新考虑自己的行动方案。

例如，明英宗正统十三年，吴官潼出使瓦刺时，被扣押为奴。就在第二年，英宗在“土木之变”中被俘，正被瓦刺扣押的吴官潼，便主动要求做了英宗的随从。从瓦刺回国，因为朝廷内部的权力斗争，不幸的吴官潼又被打入自己的大狱。

到景泰元年，瓦刺再次大举进犯中原，并包围了北京城。大将石亨为代宗出主意说：“把吴官潼放出来，可以让他退兵。”正急得团团转的代宗，一听有人能退兵，马上诏吴官潼出狱，并亲自为其去掉刑具，问：“你能让也先（瓦刺首领）的部队退兵吗？如果能成功，我封你为侯。”

对瓦刺人十分了解的吴官潼当即一口答应：“可以！”代宗大喜，便立即赐予新衣，把他押至石亨的营中。石亨一见吴官潼，高兴地说：“吴先生来了，我就放心了。”

吴官潼赶着头驴，头戴一顶破草帽，手里拿着一块肉，闯入瓦刺人的包围圈。瓦刺兵抓住他，送至头领面前。吴官潼便

装得十分委屈的样子，不慌不忙地用番语说：“我是某村人，我娘有病，我进城买肉给她老人家吃，你们抓我干什么？”然后，他又故作神秘地说：“你们怎么还在这里？我听说朝廷已传旨召四方兵马来京城，马上就要潜入你们的领地，去剿你们的老巢。”吴官潼停了停，又说：“若不是与你们有乡情，我才不会冒着杀头的危险告诉你们呢！”

正在这里，石亨乘机用火器向也先的部队猛轰。瓦剌军将领一见，以为朝廷下一步确实有“大动作”，顿生退兵之意。也先最终撤兵，北京遂解围。

可见，在求人过程中，有时不妨利用对方不知底细，来个“脑筋急转弯”，做一只披着“狼皮”的羊，兴许会收到奇效。只是，此招务必慎重，不然，很可能“赔了夫人又折兵”。

管中窥豹，强大一面

正如前面所言，如果你一无所有，可以“无中生有”；如果你并不是一无所有，你就可以“以小充大”了，也就是说在求人时，可以把所有的“资本”集中在一个点上，让对方“管中窥豹——只见一斑”，从你某一点上的强大，对你的整体实力产生错误的评诂。这也是“肿脸充胖子”常见手法。

这种手法，常被想做成某件事，而自身力量又不够的人运用。而且运用得当，确实能够“瞒天过海”。

70多年前，日本神户新开了一家经营煤炭的福松商会，经理便是少年得志的松永左卫门。开张不久的一天，商会来了一个当时神户最出名的西村豪华饭店的侍者，他送给松永一封信，上书“松永老板敬启”，下款“山下龟三郎拜”，内称：

“鄙人是横滨的煤炭商，承蒙福泽桃介（松永父亲的老友，借了巨资给松永作商会的开办费）先生的部下秋原介绍，欣闻您在神户经营煤炭，请多关照。为表敬意，今晚鄙人在西村饭店聊备薄宴，恭候大驾，不胜荣幸。”

当晚，松永一踏进西村饭店，就受到热情款待，山下龟三郎毕恭毕敬，使得松永不免飘飘然。

酒宴进行中，山下提出了自己的恳求：“安治有一家相当大的煤炭零售店，信誉很好。老板阿部君是我的老顾客。如果承蒙松永先生信任我，愿意让我为您效劳，通过我将贵商会的煤炭卖给阿部，他一定乐于接受。贵商会肯定会从中得利。我呢，只要一点佣金就行了。不知先生意下如何？”

松永一听，心里马上盘算起来。没等他开口，山下就把女招待叫来，请她帮忙买些神户的特产瓦形煎饼来。并当着松永的面，从怀里掏出一大叠大面额钞票，随手交给女招待，并另外多抽出一张作为小费。

松永看着那一大叠钞票，暗暗吃惊。眼前的这一切，使他眼花缭乱。稍一镇定，便对山下说：“山下先生，可以考虑接受你的请求。”

稍作谈判后，松永便与山下签下了合同。

丰盛的晚宴后，松永一离开，山下便马上赶到车站，搭上末班车回横滨去了，西村饭店这样高的消费，哪是山下所能承受的？

他那一叠钞票，其实只是他以横滨那不景气的煤炭店作抵押，临时向银行借来的；介绍信则是在了解了福泽、秋原与松永的关系后，借口向福松商会购买煤炭，请秋原写的。然后，山下又利用豪华气派的西村饭店作舞台，成功地上演了一出戏。

从那以后，山下一文不花，从福松商会得到煤炭，再转卖中部，从中大获其利。

业务介绍信，饭店里设宴谈生意，给招待员小费，这些都

是日本商界中司空见惯的。山下就是利用这些极为平常的小事，显示自己拥有雄厚的实力，隐藏自己没有资金做煤炭生意的事实，从而达到了自己的目的。而年轻的松永，被山下诚恳恭敬、热情招待和慷慨大方所迷惑，轻信了山下。

疲敌误敌，迷失对方

利用“以小充大”还有一个重要的作用，就是能够“疲敌误敌”，使强大的对手迷失方向，忘却关键，糊里糊涂中被你牵着鼻子走。

例如，1936年，四川发生旱灾，粮食紧张。各大粮商乘机囤积居奇，重庆粮价顿时一涨冲天。当时汉口粮价依旧平稳，但由汉口运粮至重庆出售，不但难于获利，弄得不好还会亏掉血本。“面粉大王”鲜伯良经营的重庆面粉公司因晚走一步，无法买进常价原料，眼看着要断送一年的大好生意，着急万分。

鲜伯良为解重庆之危，经过一番辛苦筹谋之后，带了3000包面粉亲自从汉口赶往重庆。

面粉大王抵达重庆之后，第二天便依常规去走访各大粮商。粮商见面粉大王亲临“寒舍”，当然喜出望外，热情备至。但在每一家粮商客厅里，当面粉大王与粮商谈兴正浓的时候，总会匆匆跑来面粉大王的高级助理，递给一纸合约后，在面粉大王耳边神秘细语一番。面粉大王则总是正色厉声道：“某老板用不着如此神秘。”接着便把助理的话告诉那老板，说是刚刚获悉与汉口某粮店达成协议，鄙人从那里购得若干万包粮食，于某日即可抵达重庆出售。就这样，鲜伯良在轻描淡

写中把重庆的头号特大新闻一字一句地灌进了每个大粮商的耳朵里：面粉大王将从汉口源源不断地运粮来帮助重庆度过干旱之年。

对粮商来说，这无疑是平地惊雷。

接着，鲜伯良开始将汉口带来 3000 包面粉低价出售。粮商们这一下更急了，争先恐后放弃了囤积居奇的美梦，开始竞相减价抛售。

不多时，重庆复兴面粉公司的仓库里堆满了低价粮食，而等到粮商们突然发觉自己手头无粮食了，而汉口并未向重庆运粮时，便赶紧亲自赶往汉口。没料到，此时汉口的粮价竟比自己刚刚抛售的重庆粮价高得多了。而等到他们再次赶回重庆时，却又发现重庆面粉公司开始高价售粮了。

176

有意牵强，着意附会

厚黑之士常常首先编造谎言中伤对手，从对手无意的言行中，“牵强附会”地得出对对方不利的结论，激怒他，使他为你出头、出力去对付你的对手。这样，你的对手连解释的机会都没有，而你求人的目的也达到了。

例如，东汉建安十三年十月，曹操率领八十万大军由江陵顺水而下，驻守赤壁，摆出渡江南下攻打东吴孙权的态势。东吴百官，有主战的，有主和的，弄得国君孙权也举棋不定，急召都督周瑜回朝间计。就在东吴面对曹操大军压境，是战是和，议论纷纷之际，诸葛亮为了巩固孙权和刘备共同抗曹的联盟关系，专程出访了东吴。来到东吴后，孔明看出说服周瑜决心抗曹既可以平定文武大臣的嘈杂议论，又可以坚定孙权联盟

抗曹的决心，是他这次出访的重点。此时的孙权、周瑜虽心存抗曹念头，可是在诸葛亮面前故显深沉，不露痕迹，同时也想试探诸葛孔明，故而谈及抗曹之事，周瑜总是以言语搪塞，游说出现僵持状态。足智多谋的诸葛亮便针对周瑜气量狭小，且又根据凡人对爱情都是自私的特性，故意曲解曹植的《铜雀台赋》中的两句话，激起周瑜对曹操的满腔怒火，痛下不灭曹操誓不为人的决心。下面就是这次游说的简述。

一天晚上，鲁肃引诸葛亮会见周瑜。鲁肃问周瑜：“如今曹操驻兵南侵，是战是和，将军欲如何？”周瑜说道：“操挟天子以令诸侯，难以抗命。而且，兵力强大，不可轻敌。战则必败，和则易安。我们意见和为上策。”鲁肃大惊道：“将军之言错啦！江东三世基业，岂可一朝白白送给他人？”周瑜说道：“江东六郡，千百万生命财产，如遭到战祸之毁，大家都会责备我的。因此，我决心讲和为好。”诸葛亮听完东吴文武两大臣的一段对话，觉得周瑜若不是抗曹的决心未定，也是一种有意试探。此时如果不另辟蹊径，只是讲一通吴蜀联合抗曹的意义，或是夸耀周瑜盖世英雄，东吴地形险要，战则必胜的道理，肯定难于奏效。于是，他巧用周瑜执意求和的“机缘”，编出一段故事，激怒了周瑜。诸葛亮说道：“我有一条妙计，只需差一名特使，驾一叶扁舟，送两个人过江，曹操得到那两个人，百万大军必然卷旗而撤。”周瑜急问是哪两个人。诸葛亮说道：“曹操本是一名好色之徒，打听到江东乔公有两位千金小姐，大乔和小乔，长得美丽动人，曹操曾发誓说：我有两个志向，一是要扫平四海，创立帝业，流芳百世；二是要得到江东二乔，以娱晚年。目前虽然领兵百万，进逼江南，其实就是为乔家的两位千金小姐而来的。将军何不找到乔公，花上千两黄金买到那两个女子，差人送给曹操？江东失去这两个人，就像大树飘落一两片黄叶，如同大海减少一两滴水

珠，丝毫无损大局；而曹操得到两人必然心满意足，欢欢喜喜班师回朝。”周瑜说道：“曹操想得二乔，有什么证据可说明这一点？”诸葛亮答道：“有诗为证。曹操的小儿子曹植，十分会写文章，曹操在漳河岸上建造了一座铜雀台，雕梁画栋，十分壮丽，并挑选许多美女安置其中，又令曹植作了一篇《铜雀台赋》，文中之意就是说他会做天子，立誓要娶‘二乔’。”周瑜问：“那篇赋是怎么写的，你可记得？”诸葛亮说道：“因为我十分喜爱赋中文笔华丽，曾偷偷地背熟了。”周瑜请诸葛亮背诵。赋略云：“从明后以嬉游兮，登层台以娱情，……临漳水之长流兮，望园果之滋荣。立双台于左右兮，有玉龙与金凤。揽‘二乔’于东南兮，乐朝夕之与共……”

周瑜听罢，勃然大怒，霍地站立起来指着北方大骂道：“曹操老贼欺我太甚！”诸葛亮表面上是急忙阻止，其实是火上浇油，说道：“都督忘了，古时候单于多次侵犯边境，汉天子许配公主和亲，你又何必可惜民间的两个女子呢？”周瑜说道：“你有所不知，大乔是孙策将军夫人，小乔就是我的爱妻！”诸葛亮佯作失言请罪道：“真没想到这回事，我真是胡说八道了，该死该死！”周瑜怒道：“我与曹操老贼誓不两立！”诸葛亮却故作姿态地劝道：“请都督不可义气用事，望三思而后行，世上绝无卖后悔药的！”周瑜说道：“承蒙伯符重托，岂有屈服曹操之理？我早有北伐之心，就是刀剑架在脖子上，也不会变卦的。劳驾先生助我一臂之力，同心合力共破曹操。”于是孙、刘结成抗曹联盟得到巩固，赢得了赤壁之战的重大胜利。

诸葛亮这次在周瑜面前的游说为什么会成功？这是因为：第一，“乔”姓古时本就写作“桥”，后来才改作“乔”的，把原赋中两条桥的简称“二乔”，曲解为大乔和小乔的简称“二乔”，是十分容易收到诸葛亮有意的“牵强”、周瑜无意中

“附会”的效果的；第二，诸葛亮十分了解人对爱情的极端自私性，夺妻之恨往往胜于灭国之耻，况且周瑜本来就是量小的将军。诸葛亮看准机会，编造这一段谎言刺激周瑜，果然产生了巨大的效果。

设下圈套，嫁祸于人

大多数人都有两大弱点：对爱的专有权和对权的迷恋。人们在自己专宠的东西遭到侵害时，往往会失去理智，缺乏思考，其结果也往往会不堪设想。如果你的对手并没有差错，这时，就可以有利有节、步步为营，给对手设下圈套，嫁祸于人，使其有意无意地侵犯到对方的利益。

春秋时期，晋献公征服骊戎，骊戎献出二女，年纪大的叫骊姬，年纪小的叫少姬。骊姬长得非常漂亮，多机智，把晋献公给迷住了，两人日夜形影不离。不足一年，骊姬就生下一子，起名奚齐。

晋献公因受惑于骊姬，爱妻及子，便想立奚齐为太子，他把此意对骊姬说了，她心里很高兴，又想到晋献公已立申生为太子，而且太子与另外两个兄弟重耳、夷吾又那样友爱，这三个人虽然不是亲生的，在名义上也是母子关系。今一旦无故变更，恐群臣不服。不仅自己的儿子当不成太子，说不定还会遭到不测之祸，乃跪在晋献公面前哭起来：“太子申生并无大过，据说诸侯没有一人说他的坏话，若是为了我母子而将他废了，人家必说我迷惑于你，我宁可死了也不负这个罪名！”晋献公听她说得通情达理，大赞其贤淑美德。

骊姬表面上做得光明磊落，暗地里却日夜想着如何陷害申

生等兄弟，夺取太子之位。

不久，骊姬便对晋献公说：“申生是我挺心爱的儿子，他在曲沃几年了，我也挺惦念他的，还是把他请回来吧！”

晋献公是个色迷心窍的人，还以为骊姬是真心，便派人往曲沃叫太子立即回来。

申生是个知书达理的孝子，他回来拜见过父亲，又入宫参见骊姬。骊姬设宴摆酒招待，言谈甚欢。第二天申生入宫叩谢，骊姬又留他吃了饭。没想到，当晚她便跑到献公面前哭哭啼啼编起谎话来。

“怎么了，是谁侮辱了我的美人儿？”

“都是你的好儿子！”

“是申生？他怎么啦？”

“不是他能是谁？”她哭得声音更大了，哭着说着，“我一片好心叫他回来见见面，留他吃一顿饭。没想到他喝了几杯酒就开始调戏我来，还说：‘我爸年老了，你又年轻！’我当时很生气，本想教训他一顿，可他嘻皮笑脸地说：‘这是我家祖传的先例了。我祖父去世的时候，我爸爸就接受了他的小老婆，现在我爸爸老了，不久就要归天了，按常理你不归我又归谁呢？’说着还想把我搂住亲嘴，幸亏我躲得快，不然的话……我不想做人了！”说罢，扑到晋献公怀里乱捶乱打撒起野来。

“岂有此理，这畜生竟如此无赖！”晋献公怒气不打一处来。

“唉！他还说明天约我去花园呢。如果你不相信的话，去跟踪一下就明白了！”

第二天，骊姬又召申生入宫，带他去花园看花。她打扮得格外漂亮，全身香喷喷的，把香糖沾满头发，一路上引来许多蜜蜂、蝴蝶，在她头上飞绕。骊姬叫申生过来帮她赶散这些狂

蜂浪蝶。申生从命，在她后面手挥袖舞。

此情此景，晋献公在楼上看得清清楚楚。他怒不可遏，立即叫人绑起申生推出斩首，吓得申生满头冷汗，莫名其妙。

骊姬又跪在晋献公面前说：“你明白真相就行，切不可处决他，因为他是我叫回来见面的，若杀了他，群臣定会说我下的毒手。何况这是家事，家丑不可外扬，传出去多不好听。请您饶他这一回吧！”

晋献公无可奈何，下令：“赶这畜生回曲沃去！”还派人跟踪侦查他的所作所为。

没过多久，晋献公出城打猎去了。骊姬派人对申生说：“我做了一个梦，梦见你妈妈齐姜向我哭诉，说她正在地府里挨冻受饿，十分凄凉，你做儿子的应该去祭祀她一番。”

申生是位孝子，自然听话。齐姜的礼祠在曲沃，他前去拜祭，并且照例把胙肉和礼酒送给爸爸，以尽人子之礼。晋献公打猎还未回来，这些胙肉和礼酒留在宫中。

过了六天，晋献公才回来。骊姬在酒肉里加上毒药，送给晋献公，告诉他：“我曾梦齐姜在地府受苦，现在申生把胙肉、礼酒送来了，给你尝尝！”

晋献公拿起酒要喝，骊姬却说：“酒肉是外来的，不可大意，试一试才可！”

“对！”晋献公顺手把酒泼在地上，地上顿时冒起一股白烟。

“咦！怎么回事？”骊姬诈言不信，又割了一块肉给狗吃，狗吃了连叫声都没有，就四脚朝天死了。又拉过来一个小内侍，要他喝酒，小内侍不肯，夹手夹脚强灌下去，顿时七窍流血而死。

“天呀！天呀！”骊姬呼起冤来，“谁料到太子这么狠心，要毒杀父亲了。国君的位置早晚是要传给太子的，多等一两年

都不行了。”说着说着跪在献公面前，泪流满面，呜咽着说：“太子此举，无非是针对我和奚齐，请把此酒肉给我吧，我宁可替你去死。”说完，一把抢过酒来，做出倒进口的姿势。晋献公立即把酒抢过来，愤然摔落在地上，气得说不出话来。

晋献公即刻升殿，告诉群臣，大数申生罪状。并派大批军队，威风凛凛地杀奔曲沃。申生闻讯，不听群臣劝谏，既不拥兵抗拒，又不逃往外国，吊颈而死。接着，骊姬又故伎重施，加祸于重耳、夷吾，逼他们逃往他方。

煽风点火，从中渔利

一个弱者要在两个强者之间谋得生存的空间，一个最直接的办法就是使两个强者产生矛盾。一方面双方可能会两败俱伤，这种结果自然对你有利。另一方面可以使两个强者认识到你存在的价值，直言之，也就是让两个强者认识到在他们之间存在一个弱者缓和局势，休养生息，积聚有生力量，获得最终胜利的必要条件。但无论怎样去说，怎样去做，弱者毕竟是弱者，这种手段只能是姑且行之，前提还要仰强者的鼻息。所以，要改变自己的命运，最根本的解决方法，还是要设法使自己由弱者变成强者。

吴王夫差灭越之后，联合鲁国去攻打齐国，引起了齐国内乱。齐国人杀了齐悼公，归附了吴国，立齐悼公的儿子为国君，是为齐简公。齐简公拜陈恒为相国，让他掌握齐国的大权。

刚刚出任相国的陈恒立功心切，对齐简公说：“小小的鲁国竟敢跟着夫差来欺负咱们，这个仇不能不报。”

齐简公也觉得堂堂一个大齐国，竟在鲁国的攻击下认输了，实在太丢面子，就命陈恒发兵去攻打鲁国。

这时候，孔子正在鲁国编书，听到这个消息后十分吃惊，说：“鲁国是我父母之邦，哪儿能让人家灭了呐！”于是就派他的弟子子贡去见陈恒。

陈恒一见子贡，迎头就说：“先生是替鲁国说话的吗？”

子贡说：“不，我是来替齐国说话的。可有一样，我不能随便说。”说着就往四下里张望一下。

陈恒明白他的心意，命跟前的人全部退下。然后心平气和地向子贡拱了拱手，说：“请先生多多指教！”

子贡说：“相国执掌着齐国的大权，难道就没有大臣跟你争位吗？就拿你这次派来的国书和高无丕来说吧，他们来打这软弱无能的鲁国，准能马到成功。他们的功劳一大，势力也就大了，总有一天要与您争夺相位。要是您叫他们去打那强大的吴国，把他们牵制住，相国治理齐国可就方便得多了。”

一番话把陈恒说得连连点头，他就按照子贡所说的去做，把人马驻扎在汉水按兵不动，派人去探听吴国的动静。

接着，子贡又去到吴国，面见了吴王夫差。

那夫差早有称霸的野心，一向骄傲自大，还喜欢人家奉承他。

子贡一见面就对吴王说：“上回贵国联合鲁国去打齐国，齐国认为这是个挺大的耻辱，老想着报仇。如今齐国的大队人马已经到了汉水，他们打算先把鲁国灭了，然后再跟贵国报仇。要让我瞧，大王倒不如先发制人，派兵去打齐。您要是有把蛮横的齐国打败了，不光是救了鲁国，中原的霸主您还不是准当上了吗？”这话句句说到吴王夫差的心里，他立即派兵向汉水进发。

等子贡回到鲁国向孔子报告时，吴国已经把齐国打败。就