

说三国 话战略

Saying the Three Kingdoms Discussing Strategies



刘锦秀◎著

说三国 话战略

Saying the Three Kingdoms Discussing Strategies

刘锦秀◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

说三国 话战略 / 刘锦秀著. -- 北京: 九州出版社, 2014. 6

ISBN 978 - 7 - 5108 - 3046 - 4

I. ①说… II. ①刘… III. ①《三国演义》—应用—商业经营—研究 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 129229 号

说三国 话战略

作 者 刘锦秀 著

出版发行 九州出版社

出 版 人 黄宪华

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/3/5/6

网 址 [www. jiuzhoupress. com](http://www.jiuzhoupress.com)

电子信箱 [jiuzhou@jiuzhoupress. com](mailto:jiuzhou@jiuzhoupress.com)

印 刷 北京天正元印务有限公司

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

印 张 17

字 数 305 千字

版 次 2014 年 8 月第 1 版

印 次 2014 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 3046 - 4

定 价 49.00 元

★版权所有 侵权必究★

前 言

滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄。
是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。
白发渔樵江渚上，惯看秋月春风。
一壶浊酒喜相逢，古今多少事，都付笑谈中。

看过《三国演义》的朋友都很熟悉，这是它的开场白。这是明朝杨慎所做《廿一史弹词》第三段《说秦汉》的开场词，后毛宗岗父子评刻《三国演义》时将其放在卷首，成为中国四大名著《三国演义》的告白。

这首词的大意是：

那滚滚向东流的长江水啊，有多少英雄人物像你那翻飞的浪花一般消逝。不管是与非，还是成与败，到了最后都是一场空，都已经随着岁月的流逝而逐渐地消逝了。当年的青山依然还在，只是太阳已经重复了不知多次的日升日落。在江边的白发隐士，早已看惯了世事的变化岁月的更替，那些英雄事迹，风流往事，都已经看淡了。那些人那些事只是在和老友难得的相聚时，当作下酒的小菜罢了。绝妙好辞，用在历史小说中很贴切。

杨慎的一曲《临江仙》，道尽了历史真谛，生活真情。尽管其中说的都是实话，但是未免有点太消极了。这与杨慎的人生经历有关，此处不做多言，但是大丈夫处世，为所当为！能在有限的人生中做出一点闪光的业绩，那才不枉人间走了一趟！年轻时可以玩味，不可沉浸其中，否则一生毁矣！

三国时期，在中国历史上，只能算是一个很短的片段，但是他在中国人民心中的地位却是至高无上的，无论是达官贵人，还是平民百姓，只是看点不同。正像《临江仙》中的两种感受那样：“是非成败转头空，青山依旧在，几度

夕阳红。”——达官贵人型的感受；“白发渔樵江渚上，惯看秋月春风。”——平民百姓型的感受。但是历史就是历史，已经过去再也不能改变什么，我们也不可能回到那个时代，所以无论我们是什么身份，如果聚在一起，那就喝酒，把那些历史作为下酒菜，“古今多少事，都付笑谈中”。

在中国浩瀚的历史长河中，充满了可歌可泣的历史话剧，三国时期就是其一。虽然三国时期历史很短，只有区区96年（公元184年爆发黄巾起义为三国上限，以公元280年晋灭吴为下限），但是一部《三国演义》竟然能将这96年历史极尽升华，成为其诞生以来中国人乃至世界政治家、军事家的智慧源泉！一段三国历史，有着太多的领袖、能人、名仕演绎了自己的风采，给后人留下了耀眼的传奇。今天，我们就以笑谈方式来说说三国，说说那些闪光的人和故事，在笑谈中，走近那些人，走进那些事，走进古人的智慧，总结他们的得失，对比我们今天的工作，总结自己的言行得失，赢取明天的成功。

三国时期的政治家曹操、刘备、孙权、诸葛亮、司马懿的政治、经济、军事智慧以及众多的谋士、将领的个人领导魅力成为所有政治、经济、军事上层人士的研究核心。他们在历史和小说中的一言一行、一举一动无不令各国的社会精英人物反思！

“商场如战场。”本书从三国竞争入手，以国家竞争谋略对比分析企业商战竞争谋略，从经济角度展现《三国演义》的新时代经济价值！经济集团的崛起与政治集团的崛起相似，除了营销团队和军队是各自势力成长壮大的外部相类必备条件外，其集团内部核心成员立业资本的成长经历也有白手起家、祖宗遗荫、借壳而生三种情况。本书通过再现《三国演义》中魏、蜀、吴的立国过程，分析各个政治军事集团在立国的过程中领导者、前辈、智囊幕僚等各个要素的作用，衡量各个要素在其成功立国的事业中所处的地位，从战略设计角度总结他们成功的必要条件和核心工作，以指导今天的企业界竞争。

一方面，本书着眼管理和竞争，从三国争雄的历史事实中，在研究三方势力之间的政治、经济、军事竞争实例中，感悟古人的人才管理智慧、竞争智慧，对照今天的企业竞争，将中国的历史管理精粹融入今天的经济及企业管理中，从理念上改造中国的“儒商”文化，将法家、纵横家、兵家等思维融入儒商理念，塑造符合时代特点的儒家经营理念，打造符合时代特点的华夏商家新气象。

另一方面,本书专注于当今市场竞争战略、企业发展战略设计规划,通过研究三国战略的形成过程,分析古人智慧,把中国丰富的历史政治智慧分解为企业管理智慧,并应用到当今的企业经济管理工作中去,以帮助企业建立战略设计、战略管理大智慧,打造中国特色的企业管理模式,重塑中华民族在世界上的文化、经济地位,让中华民族重新登上世界的巅峰。

就像当今时代“每个成功男人背后都有一个伟大的女人”一样,古时,每个成功军事家背后都应该有一个伟大的战略家。因为战略家不仅谋划战场上的事情,同时还要运筹政治、经济、外交等方面的问题,从而才能够取得战争上的最终胜利。白起的身后有吕不韦支持,韩信的身后有萧何支持,徐达的身后有刘伯温支持等等,如果在后方没有一个能够着眼全局、审时度势并且拥有统帅权的人,战场上的人必将不知何去何从。同理,刘备背后有谁?孙权背后有谁?一代枭雄曹操背后也有人吗?

古人言:“读史使人明智。”今天,我们就一起读读三国,明明战略,长长智慧。随便也探索一下刘备、孙权、曹操背后的人和事。

目 录

CONTENTS

上篇 说三国 话战略	1
《隆中对》 话战略 3	
占天时 曹魏雄起 9	
居地利 孙吴成霸业 18	
取人和 刘备逆境再生 30	
说三国 话人才 44	
中篇 看纷争 评战略	69
美国汽车制造商的竞争战略启示 71	
王老吉商标事件战略分析 95	
七雄争霸, 淄博建筑陶瓷(瓷砖)企业发展战略探索 114	
谈古论今 中国企业发展战略分析 150	
谈古论今 中国热点问题战略分析 162	
下篇 观企业 制战略	169
企业战略策划 171	
M 置业有限公司策划方案 172	
A 商城战略发展策划 195	
B 社区卫生服务站策划方案 206	
Y 牧业公司发展战略咨询 223	
某葡萄酒淄博营销策划 234	
某系列食品整合营销方案 249	
参考文献 260	

01

上 篇

| 说三国 话战略 |

《隆中对》 话战略

亮躬耕陇亩，好为《梁父吟》。身長八尺，每自比于管仲、乐毅，时人莫之许也。惟博陵崔州平、颍川徐庶元直与亮友善，谓为信然。

时先主屯新野。徐庶见先主，先主器之，谓先主曰：“诸葛孔明者，卧龙也，将军岂愿见之乎？”先主曰：“君与俱来。”庶曰：“此人可就见，不可屈致也。将军宜枉驾顾之。”

由是先主遂诣亮，凡三往，乃见。因屏人曰：“汉室倾颓，奸臣窃命，主上蒙尘。孤不度德量力，欲信大义于天下；而智术浅短，遂用猖獗，至于今日。然志犹未已，君谓计将安出？”

亮答曰：“自董卓以来，豪杰并起，跨州连郡者不可胜数。曹操比于袁绍，则名微而众寡。然操遂能克绍，以弱为强者，非惟天时，抑亦人谋也。今操已拥百万之众，挟天子而令诸侯，此诚不可与争锋。孙权据有江东，已历三世，国险而民附，贤能为之用，此可以为援而不可图也。荆州北据汉、沔，利尽南海，东连吴会，西通巴蜀，此用武之国，而其主不能守，此殆天所以资将军，将军岂有意乎？益州险塞，沃野千里，天府之土，高祖因之以成帝业。刘璋暗弱，张鲁在北，民殷国富而不知存恤，智能之士思得明君。将军既帝室之胄，信义著于四海，总揽英雄，思贤如渴，若跨有荆、益，保其岩阻，西和诸戎，南抚夷越，外结好孙权，内修政理；天下有变，则命一上将将荆州之军以向宛、洛，将军身率益州之众出于秦川，百姓孰敢不箪食壶浆，以迎将军者乎？诚如是，则霸业可成，汉室可兴矣。”

先主曰：“善！”于是与亮情好日密。

关羽、张飞等不悦，先主解之曰：“孤之有孔明，犹鱼之有水也。愿诸君勿复言。”羽、飞乃止。

这就是《隆中对》。《隆中对》是中学课本的一篇重要课文，中国人除了小孩和部分新中国成立前出生的老人外，几乎无人不知，无人不晓，甚至人人都能背上一段。本书以《隆中对》开篇，不是因为《隆中对》在中国人中耳熟能详，而是因为

《隆中对》这不是一篇普通的文章,而是一篇三国战略的总纲,是一篇中国人的战略智慧启蒙文章,更是中国人对待智慧、对待人才态度的典范——三顾茅庐!《隆中对》尽管问世近两千年了,但是其中包含的中国人的智慧仍然在今天具有高度的指导意义,时至今日依然熠熠生辉。这也是诸葛亮留给我们解读三国历史的钥匙,是留给我们华夏儿女的宝贵智慧财富。陈寿一篇《隆中对》,倾倒读后的所有中国人,非为文采,实为内中诸葛亮的对白,那是中国千古名臣诸葛亮的传世智慧之言,也是最高水平的战略策划书。

在中国,诸葛亮不仅是智慧的化身,也是忠诚的代表,“鞠躬尽瘁,死而后已”是他一生的写照,诸葛亮也因此成为中国传统文化中忠臣与智者的代表人物。因此,诸葛亮的形象可以说是家喻户晓,老少皆知,也因此诸葛亮的东西几乎都成了圣物,诸葛亮的言行文章成了天下楷模,尤其是这一篇《隆中对》,天时、地利、人和的战略分析,层层递进分析,言简意赅表达,一针见血的评论,准确的历史发展推断,在智者如过江之鲫的中国历史上无出其右者,成了天下读书人的策论瑰宝。中国历代上至老人下至懵懂孩童,都不得不佩服诸葛亮的战略远见!千百年来,诸葛亮已经成为智慧的化身,其传奇性故事为世人传诵。究其原因,主要在于其智慧传奇的一生,尤其是《隆中对》和其中的天下分析论述。与其说他是杰出政治家、军事家、战略家、散文家、外交家,不如说他是中国历史上最伟大的战略策划家。

诸葛亮和《隆中对》之所以能够被如此推崇,还因为一篇《隆中对》,就像汉末三国时期的墓志铭,而且是三国时代还没开始就已经写就的墓志铭。其中对各个政治力量未来发展的战略预测的准确性历史罕见,也因此诸葛亮神机妙算折服了后代所有人,大智若仙的称号主要就是由此而来。且看《隆中对》战略分析:

“先主遂诣亮,凡三往,乃见。”这就是刘备一生的亮点品牌——三顾茅庐,这是一代帝王留给世人对待人才的态度楷模,也是刘备之所以能够占据三国时期人和阵地的写照。刘备的生平除了在请诸葛亮出山这件事做得漂亮外,作为帝王再也没有什么亮点了。刘备如果没有这一亮点,他就会在中国的历史上沦为普通开国帝王,简短一提一掠而过。

因屏人曰:“汉室倾颓,奸臣窃命,主上蒙尘。孤不度德量力,欲信大义于天下;而智术浅短,遂用猖獗,至于今日。然志犹未已,君谓计将安出?”

此为作为迷路者的刘备寻找诸葛亮的来由,并表达自己的行动目标——欲信大义于天下,接着自己分析自己的缺陷——智术浅短,以及明白由此对自己事业的实现造成致命威胁,最后表达自己不甘心失败,还要继续努力拼搏的意愿,今天是向您求教来了!开门见山,直达主题,自己的缺点和不顺,竹筒倒豆子一点不掩

藏,全部袒露。不仅体现了一代英雄人物的开阔胸怀,也表达出了自己的诚意,诚心向诸葛亮请教。

于是,战略大师诸葛亮开讲。首先是天下形势战略分析:

“自董卓以来,豪杰并起,跨州连郡者不可胜数。曹操比于袁绍,则名微而众寡。然操遂能克绍,以弱为强者,非惟天时,抑亦人谋也。今操已拥百万之众,挟天子而令诸侯,此诚不可与争锋。孙权据有江东,已历三世,国险而民附,贤能为之用,此可以为援而不可图也。”

这是诸葛亮直抒胸臆,指点江山。诸葛亮首先指出了已经稳坐“江山”市场上两把交椅的人物——曹操和孙权,他们的实力已经不可撼动,不是你刘备目前所能谋取的。接着,诸葛亮又简明扼要地分析了他们两人成功的因素:曹操——除了“挟天子而令诸侯”的天时优势外,还有“抑亦人谋”优势,即不仅占了天时,而且还占了人才人和的优势;孙权——“已历三世,国险而民附,贤能为之用”,即孙权之所以成功占据江东是因为祖上遗荫、地利、人和、人才四大优势。同时诸葛亮也隐约地暗示了未来的敌人是谁——“不可与之争锋”的曹操,明确指出未来的朋友是谁——“可以为援而不可图”的孙权。以上江山可谓已经“名花有主”,其中的敌人和朋友也已经分清,那么刘备往何处去?所以,诸葛亮接着就开始分析刘备的未来发展方向:

目标一:“荆州北据汉、沔,利尽南海,东连吴会,西通巴蜀,此用武之国,而其主不能守,此殆天所以资将军,将军岂有意乎?”

目标二:“益州险塞,沃野千里,天府之土,高祖因之以成帝业。刘璋暗弱,张鲁在北,民殷国富而不知存恤,智能之士思得明君。”

这两处地盘,每一处都资源丰富,而且现在的统治者都不是能够守得住的英明领导人,将来必定会换人。这两处地盘,一处是“用武之国”,一处是“高祖因之以成帝业”,都可以成为你的地盘,你想要哪一处地盘?无论得到哪一处地盘,你都不不仅可以安身立命,而且都可以实现你匡扶汉室的抱负。

地盘先说到这里,你暂时也不需要做出选择,也不需要回答,再分析一下你刘备自己:“将军既帝室之胄,信义著于四海,总揽英雄,思贤如渴。”

你刘备的优势:

一是身份优势——“帝室之胄”。这是汉朝的正统,正所谓“根正苗红”,无论在哪里占地盘都是理所当然——这些都是我们家的地盘,我占自己家的东西你有什么资格说三道四指手画脚。所以,这个身份优势可以在舆论上处于先发制人的道德制高点。

二是品牌优势——“信义著于四海”。你从剿灭黄巾军暴动开始,为汉朝为了

老百姓的和平安宁东挡西杀，一心为了天下着想，你的大公无私的形象已经传遍全国，就连我这个在家种地的人都知道。

三是实力优势——“总揽英雄”。你现在有张飞、关羽、赵云等那么多的英雄豪杰跟随，你也已经初步具备了争霸的实力。

四是人才观优势——“思贤如渴”。你对待人才的需求就像口渴的人想要喝水一样的急切，你对人才的态度就像口渴的人对待宝贵的水那么保护爱护。

你现在要身份有皇家身份，要影响有信义品牌，要实力有那么多英雄人物跟随你，要吸引力同样不差，你对我的态度和表现就说明了一切。你已经很厉害了，很有发展前途！你有如此的实力，可以干出很大的事业啊。

接着，诸葛亮对刘备的江山事业的项目战略策划出台，原话是这样的：“若跨有荆、益，保其岩阻，西和诸戎，南抚夷越，外结好孙权，内修政理；天下有变，则命一上将将荆州之军以向宛、洛，将军身率益州之众出于秦川，百姓孰敢不箪食壶浆，以迎将军者乎？诚如是，则霸业可成，汉室可兴矣。”这是一句标准的策划用语表达方式，和严谨的规划策划结构特点。

这句话首先明确点明刘备的未来事业的攻占发展方向——“若跨有荆、益”，虽然是假设，但是他却是告诉了刘备下刀进攻的方向。接着是维持江山的经营策划方案：在军事上——“保其岩阻”，凭借地形地利优势，建立稳固的防御阵地；在外交上——“西和诸戎，南抚夷越，外结好孙权”，这实际上是点明了这两片地盘的弱点，一个是西边的少数民族势力，一个是南边的少数民族势力，另外还有江东的孙权需要格外关注，那是未来匡扶汉室消灭汉贼曹操的最强助力，这三股势力需要认真打理、结交、经营；在内政管理上——“内修政理”，就是要理顺内部管理制度和结构，做到内部和谐团结，思想统一，一致对外，以你为中心恢复刘汉天下；最后是匡扶汉室的江山扩张战略——“天下有变，则命一上将将荆州之军以向宛、洛，将军身率益州之众出于秦川，百姓孰敢不箪食壶浆，以迎将军者乎？”这是诸葛亮为刘备所做的实现匡扶汉室策划的核心。前边的所有策划都是为此目的做准备工作，这些才是真正地实现刘备战略目标的具体途径规划：

一是等待机会——“天下有变”。战略的执行需要准备执行所需的物质基础条件和战略机遇，而战略机遇的出现需要时间等待。每个战略规划的执行都需要满足一定人力物力的物质条件，而且需要一定的机遇才能触发，否则称不上战略规划。所以刘备想要实现自己的目标，不仅需要将前边的一切问题做好，还需要等待一个天下形势发生重大变化的机遇。

二是军事行动安排——“命一上将将荆州之军以向宛、洛，将军身率益州之众出于秦川”，从西、南派两路大军讨伐曹魏，必然会一战而平曹魏政权。

最后是战略设计的总结和展望——“诚如是，则霸业可成，汉室可兴矣”。如果这些条件都能达到，军事部署都能到位，那么您的愿望就一定能够实现，刘汉王朝就可以重现辉煌。到此为止，诸葛亮给刘备量身定做的一篇完整的建国复汉战略策划方案完成。

整篇《隆中对》中，诸葛亮所言虽然字数不多，包括标点在内只有区区 350 字，但是却是一篇条理分明、结构完整、分析令人人信服的建国战略策划方案，其分析和规划结构之完整堪称今天的商业项目策划、企业战略策划的鼻祖。

正是有了此项策划，并且被刘备坚决执行，刘备这才迎来了华丽转变，才有了之后蜀国的顺利建立，并且历史也更鲜明地展现了刘备违背了此策划，结果军事上遭到了空前的打击，从而掐断了蜀国的最后前景展望，因而造成了诸葛亮最终只能维持三国鼎立局面，而没有如《隆中对》中所言，“霸业（可）成，汉室（可）兴”。可谓“非策划之失，实执行之过也”。

首先看违背孙刘联盟战略设计的过程和结果。据历史记载：

公元 214 年，孙权“以备已得益州，令诸葛瑾从求荆州诸郡。备不许……（孙权）遂置南三郡长吏，关羽尽逐之”。自此，吴、蜀矛盾爆发。为争夺荆州地区，吴、蜀开始不惜兵戎相见。

公元 219 年，蜀汉留驻荆州的大将关羽，在伐魏战略条件不成熟的情况下，率军攻打曹魏占领下的樊城。虽然战术非常成功，曹操派于禁督七军援助曹仁，结果于禁七军尽被关羽水淹，“羽威震华夏”，当此之时，蜀汉军事力量发展至巅峰，居于三国之中最强盛，曹操甚至“议徙许都以避其锐”的地步，但是，蜀汉军事势力的发展，不仅对曹魏集团构成了极大的甚至是致命的威胁，而且对孙吴集团也是形成了严重的威胁，曹操和孙权在这种情况下，出人意料地结成了同盟。虽然双方都知道是暂时的，但是共同的目标和威胁下，却结出了他们都期望的果子。孙权趁关羽出兵樊城，后方空虚的时机，命大将吕蒙袭取荆州，斩杀了关羽。

公元 221 年，为了夺回荆州，刘备置战略设计于不顾，不惜一切代价，称帝后立即倾巢出动，沿长江而下伐吴，与《隆中对》所设计战略背道而驰。结果，夷陵一战，蜀军大败，至此蜀汉的巅峰军事实力几乎全灭。自此，蜀汉的军事实力再也不能对孙吴、曹魏构成军事威胁。至此，诸葛亮在《隆中对》中给刘备所做的战略策划完全被破坏。刘备执行不力，一着不慎，满盘萧瑟。

由此可见，孙刘联盟战略不仅不是铁打的，而且还需要不断维护保养的。这是《隆中对》中未来目标实现的一个重要条件——孙刘联盟击曹魏，不可变，更不可破坏。

再说诸葛亮伐魏失败。按照诸葛亮的伐魏战略设计，分两步走，一步是建立

伐魏根据地,做好伐魏准备;第二步才是军事伐魏。

如诸葛亮《隆中对》所策划那样:首先利用荆州牧刘表、益州牧刘璋的弱点,抓住时机夺取荆、益二州;然后再以荆州、益州为根据地,待机而动。刘备都按照诸葛亮《隆中对》战略决策执行,都实现了,刘备先后夺取了荆、益二州。当此之时,可谓万事俱备,只欠修炼内功和等待“天下有变”的时机了。然而,由于关羽的盲动,连累荆州丢失,使得诸葛亮伐魏时的军事布局条件,与《隆中对》所策划的伐魏战略的布局条件发生了极大的差异,已完全不同于《隆中对》中所设计的伐魏战略条件。

伐魏成功的设计条件是“天下有变,则命一上将将荆州之军以向宛、洛,将军身率益州之众出于秦川”,这是两个军事战略布局配合的钳形攻击战术,两头夹击,最后取得胜利。如今,荆州已经丢失,使得实施诸葛亮所设计的钳形攻击战术断去一臂,只能寄希望于他人——孙权合作实施,从而成为战术空谈。尽管诸葛亮后来与孙吴重修盟好,但是终究不是自己的军队,这就注定了完美的战术合作很难达成,同样想要的战术结果——伐魏成功也很难实现。

同时,失去荆州,不仅使得军事上丧失了“命一上将将荆州之军以向宛、洛”与“将军身率益州之众出于秦川”的两面夹击曹魏的战术设计成为泡影,而且使得蜀汉疆土偏居一隅,经济实力也被极大削弱,并且处于被蜀道天险与中原隔离的窘境。每次伐魏,所需要的军事物资集结、供应都成了大问题,攻击能力大大被削弱,严重地影响着伐魏军事行动。

最重要的是失去荆州,蜀汉的经济实力一落千丈。尽管诸葛亮对蜀汉政权在政治上加强治理,整顿吏治,举贤任能,调和了蜀汉集团内部随刘备入川的荆州集团和原属刘璋的益州集团的关系;经济上则大力奖励耕战,务农植谷;军事上治戎讲武,为北伐作准备,从而蜀汉出现了“田畴辟,仓廩实,器械利,蓄积饶”的局面和训练出了一支十余万人的精兵;尽管为了安定蜀汉的后方,解除北伐的后顾之忧,诸葛亮亲率大军南征,平定了南中四郡南夷首领的叛乱,同时,又征收南中地区出产的金、银、丹漆、耕牛、战马等物资以给军国之用,并得到劲卒万人编入蜀军,加强了蜀汉的军事实力,但是即使如此,蜀汉与曹魏、孙吴相比,在经济上和军事上都还是最弱的,已经完全丧失了建国之初的强盛,失去了成为最强的发展条件,也完全丧失了《隆中对》中完美的战略策划成功的一个最重要条件。

综观三国,细看蜀国的成长史,没有伟大的策划,就不会建立起伟大的事业。同时,没有高超的执行团队,也不可能实现伟大的战略。

占天时 曹魏雄起

自古以来都说,三国争霸,曹操占了天时,从而成就了曹魏集团的崛起。今天我们就以立业为出发点,针对此观点从战略角度说一说,论一论。

何谓天时?高深的说法就是道,通俗的说法就是规律。占天时就是做事顺天应人也。所谓顺天,就是顺应事物的发展趋势,顺应变化规律;应人就是响应大多数百姓的愿望,符合天下人的心愿。说曹操占了天时,可以说对,也可以说不对。为什么这么说?

话说刘汉政权末年,由于朝廷腐败,宦官外戚争权夺利争斗不止,加上边疆战事不断,国势日趋疲弱。又正值全国大旱,土地颗粒不收而官府赋税不减,走投无路的贫苦农民在巨鹿人张角的号令下,于公元184年,纷纷揭竿而起,全国七州二十八郡都发生了起义,这就是中国历史上著名的黄巾军起义。

黄巾军起义导致天下大乱,东汉政权为了平息叛乱,将兵权从中央政权下放到地方州郡,于是群雄并起,各地官员都借着剿灭黄巾军机会发展自身实力,拥兵自重。虽然黄巾军起义最后被剿灭,但是最终导致了各地方官掌握了国家的最终极武器——军队,然后携势自重,不听朝廷号令或者阳奉阴违,脱离了中央政权的控制,形成了军阀割据,东汉政权走上了名存实亡的结局。

当此之时,天下人心浮动,思想不一,但是最终只有两种势力,那就是保皇派和分裂自立派。保皇和自立两种思想贯穿了整个剿灭黄巾军的过程,两种势力纵横交错,互相攻伐,一片民不聊生。最终,还是应了那句话“天下大势,合久必分,分久必合”,刘汉400多年的国家一统局面被打破,开始了中国历史“合久必分”的历程。

自公元184年黄巾起义开始,到公元196年曹操迎汉献帝到许都,全国各地的割据势力经过十多年的火拼厮杀,最后形成了比较稳定的11大政治军事势力,将全国划分成了十大地盘。公孙瓒占据幽州;公孙度占据辽东;袁绍占据冀州、青州、并州三个地区,实力最雄厚;袁术占据扬州;曹操占据兖、豫二州;刘表占据荆州;孙策、孙权占据江东;韩遂、马腾占据凉州;刘焉、刘璋父子占据益州,张鲁占据

汉中。唯独作为保皇派中坚力量的刘备,没有占据固定的地盘,率领部队辗转四方,先后依附于公孙瓒、曹操、袁绍、刘表等,狼奔豕突,几乎是颠沛流离的状态。各个势力中,除了刘备集团特殊外,还有曹操很特殊,他的地盘处于中国大地的中央,四周全是各大割据势力,此为四战之国,很容易被周边国家瓜分灭亡,尤其是最大的袁绍军事集团在他的北方,第二强势集团孙吴军事集团在他的东南边,更容易成为他们的目标,被他们所覆亡。

直到公元196年,曹操迎汉献帝到许都后,天下割据形势才开始发生巨变。曹操接连先后率军消灭了吕布、袁术、袁绍等割据势力,占领了冀、幽、青、并等州,几乎平定了长江以北刘汉天下的大部分疆域,大有顺势平定南方,一统华夏的趋势。然而,这一切的发生,都是在曹操的军事势力没有大的改变,同时又没有其他势力倾力相助的情况下,完成了此等壮举,尤其是打败袁绍更为不易。为什么曹操集团在迎汉献帝到许都后会发生如此大的改变,这首先要详细认识一下曹操,然后再说一说曹操所执行的“挟天子以令诸侯”战略。

曹操(155—220年),即魏武帝,字孟德,小名阿瞒,谯郡(今安徽亳县)人。三国时政治家、军事家,诗人。东汉末年,在镇压黄巾起义军中,逐步扩充军事力量。初平三年(192年)占据兖州,分化、诱降青州黄巾军的一部分,编为“青州兵”。建安元年(196年)迎献帝都许(今河南许昌东)。挟天子以令诸侯,先后削平吕布等割据势力。官渡之战大破军阀袁绍后,逐渐统一了中国北部。建安十三年,进位为丞相,率军南下,被孙权和刘备的联军击败于赤壁。后封魏王。子曹丕称帝,追尊为武帝。著有《孙子略解》、《兵书接要》等军事著作和《蒿里行》、《观沧海》、《龟虽寿》等诗篇。史书评论曹操:“明略最优”,“治世之能臣,乱世之奸雄”,“横槊赋诗,固一世之雄也”。

曹操出生在官宦世家,他的父亲曹嵩本姓夏侯,因为后来成为中常侍大长秋曹腾的养子,于是改姓曹氏。曹操年轻时即已文武双全,《魏书》说他“才力绝人,手射飞鸟,躬禽猛兽,尝于南皮,一日射雉获六十三头”。《三国志》说他“才武绝人”,“少机警,有权数”。公元175年,曹操举孝廉,任洛阳部尉。公元177年任顿丘令,公元179年娶卞氏为妻,公元180年升为议郎。公元184年,在东汉王朝镇压黄巾军起义的战争中起家,任骑都尉。由于镇压黄巾军有功,升任济南相。后历任东郡太守、都尉、典军校尉等职。公元189年,董卓入京后,曹操逃亡回家乡陈留起兵讨伐董卓。

公元192年,曹操正式组建自己的军事集团“青州兵”,公元196年,率军进驻洛阳奉迎汉献帝,“奉天子以令不臣”并迁都至许昌。公元200年到公元207年间,经官渡之战等战役,打败袁绍和其他割据军阀,统一中国北部。建安十三年