

历史中的大博弈

你不可不知的

谋略  经典

刘子仲 著

品读谋略经典 点亮智慧人生

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

013368036

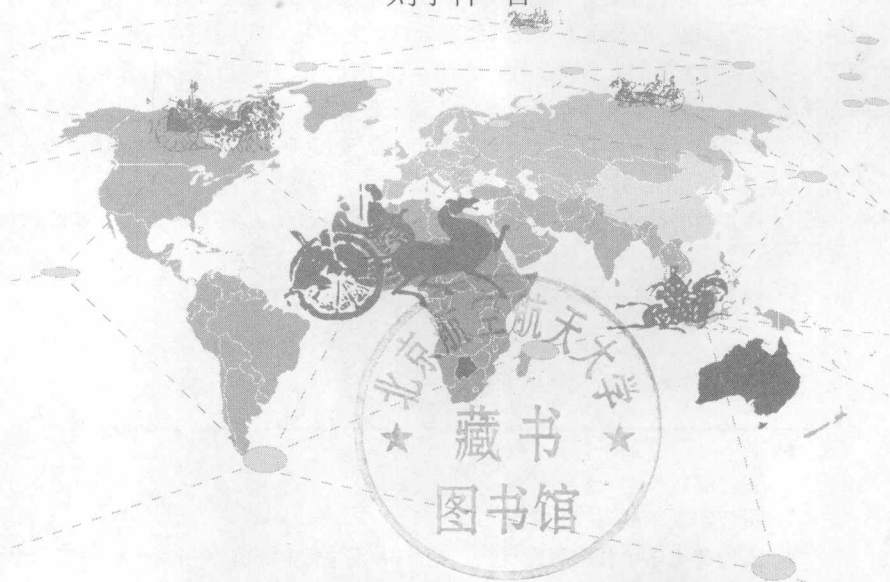
C934-49
34

历史中的大博弈

你不可不知的

谋略经典

刘子仲 著



北航

C1675597

人民邮电出版社
北京

C93-49
34

图书在版编目(CIP)数据

历史中的大博弈：你不可不知的谋略经典 / 刘子仲
著. — 北京：人民邮电出版社，2013.9
ISBN 978-7-115-32115-2

I. ①历… II. ①刘… III. ①谋略—中国—通俗读物
IV. ①C934-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第182010号

内 容 提 要

古语云：人生如棋。在这盘棋局中，有的人在攻城略地，有的人在防守反击，而每次对局都是一场智慧的比拼。历史是一面镜子，最大的现实功效就在于给后人提供借鉴，在现实矛盾困惑中，分析他们的处事方式及其经验教训，总结和评判其人生成败。

本书选取了历史中大量的人物及事件，介绍了郭子仪、关羽、班超、诸葛亮、司马懿等历史名人在战术、心智、交友等方面的谋略。书中起伏跌宕的情节，使人感同身受，有助于当今人们克服浮躁、迷乱、急功近利的心态，从历史长河中吸取经验与智慧，收获一份生活的感悟与人格的升华，让我们游走于世情的边缘，找到属于自己的路。

本书不仅仅是文明的简单传承，更是现代人的导航，帮助人们了解人生，摆脱种种困惑。

-
- ◆ 著 刘子仲
责任编辑 李士振
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：13.75 2013年9月第1版
字数：238千字 2013年9月北京第1次印刷
-

定价：32.80元

读者服务热线：(010)67189173 印装质量热线：(010)67129223

反盗版热线：(010)67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

前言

把中国历史比喻为一局棋，是由来已久的传统。李鸿章的“千年未有之大变局”，赵翼的“秦汉之际为一大变局”，宋诗的“年光似鸟翩翩过，世事如棋局局新”，杜甫的“闻道长安似弈棋”，都表达了一种“局观历史”的观念。在历史的弈局中，各种局面层出不穷，人们采取的应对策略也各不相同。

在中国上下五千年的历史长河中，人们为了得到生存所应有的环境，博弈从来就没有风平浪静过，总是一个弈局刚结束，新的弈局又开始了。在博弈中，不论忠奸善恶，每个人的命运都与各种各样的人间弈局拴在了一起，不同的是，你这次是在做局，或许下一次就是在防局。但无论哪一次博弈，都是一场智慧与智慧的比拼，每场比拼都称得上是历史之精华，古人之圣智。进退是人生的策略，攻守是人生的战局。历史对局中的博弈，扣人心弦又发人深省。历史无法复制，更无法重演。但是，我们可以解读历史，从中获得智慧，尤其是强者之间的对弈，更能让我们体会到智慧的力量。从吴越争霸到战国的纵横家时代，从刘邦与项羽的楚汉相争到曹操与刘备的煮酒论英雄，从李世民的玄武门之变到明清之际的多种政治力量的交汇……这其中的成败得失、功过荣辱、智慧谋略，尽在他们的对局中展现得淋漓尽致，给后人留下无数的精彩画面与智慧。

历史如棋，人生更像一盘棋。

在现实生活中，每一个人就是一个棋手，在一张张无形的棋盘上布设棋子，努力争取胜利。为了能够取胜，人们步步为营，相互牵制，下出众多精彩纷呈、变化无穷的“棋局”。所以，任何事物都属于“局”的范

畴，其区别只在于环境的不同。对局是局内所有环节进入了对峙状态，掌局人需灵活变通才能求得更广阔的发展空间，这就是破局。破局的手法有多种，可从利益角度，可从环境角度，也可从局中人角度。但终其目的是要改变现状，为自己也为局内各环节求得生存和发展的机会。所以，对局的时候需要破局，而破局并不是结束，是要进行下一个布局。这是一个系统的工作，当中每一步都不容有失误，每一步都关系着下一步的进展和成败。所谓“一着不慎，满盘皆输”，讲的就是这一道理。

一个人要想在社会上立足，不掌握一点博弈之道是不行的，如果遇事既不留心也不琢磨，那你可能就会输给别人。所以，在人与人的博弈中，你必须意识到，你的竞争对手、你的领导、你的朋友都是聪明而有主见的人，是关系自己利益的活生生的人，而不是被动的或中立的角色。一方面，因为利益的不同，他们的目标常常与你的目标发生冲突；另一方面，为了取得弈局的胜利，他们当中包含着潜在的合作因素。为了与他人更好地合作，你必须掌握博弈论的策略思维。

《历史中的大博弈——你不可不知的谋略经典》一书是历史生存游戏中如何获得胜利的典范读本，让你在历史人物的弈局中体会到自己人生中的弈局，让你在与对手的博弈中赢得弈局。

历史中隐藏的秩序，博弈中的对策，以及“两栖”的处世法则……历史中之博弈，人间对局之谋略，全部跃然纸上。

目录

第一章 打开主动局面，掌控人生

有时候，要生存，就必须先掌控主动权，占据主动地位，这样才能掌控事态发展趋势，甚至是自己及别人的命运。

人们总爱说：“命运是掌握在自己手中的。”不得不承认，它确有其道理。只有相信这句话的人，才能够更快地迈向成功。然而，每个人都想掌握自己的命运，坏的想要变好，好的想要变得更好，这就造成一种竞争力，一种局面。所以，你要想成功，就必须先掌控主动权，或是懂得争取主动，或是变被动为主动，不要处处受制于人，要做控制局面的人。

1. 毛遂自荐，“秀”出自己/2
2. 投其所好，以达目的/7
3. 反客为主，步步为营/11
4. 杀鸡儆猴，震慑人心/15
5. 攻其不备，出其不意/19
6. 将欲取之，必先予之/23
7. 不入虎穴，焉得虎子/27
8. 居安思危，防患于未然/31

第二章 透析历史规则，潇洒处世

凡是能够潇洒处世、活出风采的古人，都是善于掌握和了解处世潜规则的人，只有这样，才能在纷繁复杂的利益斗争中生存下来。

历经了人生的风雨之后，很多人都会发出这样的感慨：做人太难，处世不易。如果不能掌握处世的规则，就无法营造良好的人际氛围，更不能取得别人的理解和尊重。在这一点上，许多古人为我们做出了榜样。

1. 做人不要太死板，要学会变通/36
2. 给别人机会，就是给自己机会/40
3. 适时收敛锋芒/43
4. 宰相肚里能撑船/47
5. 不屈不挠，终达目的/50
6. 讲诚信，守信用/54
7. 方圆处世，巧妙进言/58
8. 吃亏就是占便宜/62
9. 刚柔同道，过犹不及/65

第三章 洞悉生存方略，缔造成功

古人都有自己的生存方略，这才使得他们在各种环境下险中求生。

生死存亡人生路，进退选择一念间。历史上的人物与事件可以当作智慧的典范，一个个真实的故事向人们展示历史人物的经验和教训，从而使人们感悟到生存的智慧 and 方略，这便是现代人可以汲取的智慧。

1. 深谋远虑，放长线钓大鱼/70
2. 假痴不癫成大事/74
3. 出类拔萃，惹祸上身/78
4. 人贵有自知之明/82
5. 背靠大树，乘其荫凉/86
6. 行动胜于一切/90
7. 扬长避短，方能进退自如/94
8. 做事不可犹豫不决/97
9. 学会等待/101
10. 大丈夫要能屈能伸/104
11. 示弱于人，人不防己/107
12. 把握战机，一战而胜/110

第四章 巧用韬略计谋，无往不胜

谋，是成功的法宝，实行起来可以无往不胜。无论工作或者生活中，如果巧用智谋，往往能出其不意，取得良好的效果。

古今中外，许多政治家、军事家、企业家都善于运用谋略。中国兵家思想的核心就是以智取胜。运用谋略迫使敌国完全投降，军队不受挫折而取得完全胜利，以争雄天下，这就是运用谋略降服敌人的法则。无数的事实证明，要成功只靠蛮力是不行的，还要讲求谋略，上兵伐谋，智勇双全才能成大事！所以，巧用计谋是所有成功者的成功之道。谁的谋略运用得当，谁就能以最小的代价获得最大的胜利。

1. 以静制动，以弱胜强/114
2. 掩盖意图，一石二鸟/118
3. 知己知彼，百战不殆/122

4. 抓住对方的弱点，给以打击/126
5. 示假隐真，引蛇出洞/130
6. 先发制人，取得主动权/134
7. 声东击西，赚钱有术/137
8. 养精蓄锐，以逸待劳/140
9. 巧用妙计，调虎离山/143

第五章 驾驭进退规则，博弈生存

人生路上，要懂得适时而止，知何时进何时退，后退是为了更好地前进，适时隐退才能保住根本利益，无视进退规则，可能永远与失败为伴，甚至遭致厄运。

在世界历史中，为了得到权力地位，为了驾驭他人，无数人摆弄着生存游戏。他们深谙人性丛林的进退规则，洞悉他人的人性弱点，从而能够进退自如，胜券在握于孤掌之中，做到一举成功。

1. 退一步，成功的希望更大/148
2. 勿拿鸡蛋碰石头，要量力而行/151
3. 明进退，淡名利/154
4. 小不忍则乱大谋/157
5. 以退为进，更胜一筹/161
6. 言多必失，沉默是金/164
7. 韬光养晦，厚积薄发/167
8. 以静制动，以不变应万变/171
9. 做事要留有余地/175
10. 置之死地而后生/179

第六章 探究智谋之道，纵横天下

在历史的长河中，古人以其智谋得以成大事，并纵横天下。

生活是一门学问，从历史人物的身上可以学到很多为人处世的智慧与谋略。通过探究古人智谋之道，可以助你走向成功！

1. 引而不发，藏而不露/184
2. 防人之心不可无/188
3. 切莫死要面子活受罪/192
4. 君子受财，取之有道/195
5. 不要吝啬你的赞美之言/198
6. 面对诱惑，敢于说“不” /201
7. 罪责自己，赢得人心/204
8. 亲贤良，远小人/208

5白出“表”，讲白数手人

第一章

打开主动局面，掌控人生

有时候，要生存，就必须先掌控主动权，占据主动地位，这样才能掌控事态发展趋势，甚至是自己及别人的命运。

人们总爱说：“命运是掌握在自己手中的。”不得不承认，它确有其道理。只有相信这句话的人，才能够更快地迈向成功。然而，每个人都想掌握自己的命运，坏的想要变好，好的想要变得更好，这就造成一种竞争力，一种局面。所以，如果你想成功，就必须先掌控主动权，或是懂得争取主动，变被动为主动，不要处处受制于人，要做控制局面的人。

1. 毛遂自荐，“秀”出自己

生存规则

当今职场，毛遂自荐这一求职方式越来越被人们所运用，有人如愿以偿，有人屡屡碰壁。除去主客观因素外，自荐者所采取的策略、方法是否得当决定求职的成败。所以，在运用毛遂自荐这一招时，最好能独具匠心、别具一格。

世界歌王帕瓦罗蒂到北京音乐学院参观访问，很多家长都想让这位歌王听听自己子女唱歌，目的就是想拜他为师。帕瓦罗蒂出于礼节，只得耐着性子听，一直没有表态。

黑海涛是农民的儿子，凭着自己的刻苦努力考入这所著名的音乐学院，他也想得到帕瓦罗蒂的指点，但他知道自己没有背景。难道白白浪费这么好的机会吗？黑海涛不甘心，灵机一动，就在窗外引吭高歌世界名曲《今夜无人入睡》。一直茫然的帕瓦罗蒂立即有了反应：“这个年轻人的声音像我！他叫什么名字？愿意做我的学生吗？”黑海涛就这样幸运地成为这位世界歌王的学生。1998年，意大利举行世界声乐大赛，黑海涛取得了第二名的优异成绩，由此成为奥地利皇家剧院的首席歌唱家，名扬世界。

这个成功案例说明：要取得毛遂自荐的成功，至少应具备三大要素：胆大心细，适时果断出击；表现手段能立刻吸引考官注意；要有真才实学。如果黑海涛没有两下子真功夫，他就是唱破了嗓子，也没人理会。所以，胆量是前提、技巧是关键、水平是保证，三者缺一不可。

因为人的生长及生存环境是不同的，所以，许多事的不公平也是必然存在的。也许上天没有给你与别人同样的机会，但是你必须学会自己寻找机会。要知道，是金子总会发光，是千里马总会有奔腾的机会。面对不公平，永远都不要

放弃学习，你只有加倍地努力，以求出头，自己才有能力创造一个未来公平的社会；如果只知自怨自艾，恐怕原本短期的时运不济，终要成为长期的命运多舛了。

历史上怀才不遇者数不胜数，主要的原因就是缺乏推销自己的能力。再好的产品，也需要好的营销；再优秀的人才，也需要把自己推销出去；黄金埋于地下，人难识其贵；千里马要去找伯乐，否则，千里马也会蜕变为普通马，只能眼看着后来者去驰骋千里路了。在当今这个竞争激烈的社会，要求我们必须学会毛遂自荐，为自己创造展示自己的平台，只有将自己推销出去了，才能让别人看到你的表现，看到你的闪光点，为自己赢得喝彩，走向美好前程。

毛遂自荐

春秋时期，秦国大军在长平大胜赵国后，想要一举攻下赵国都城邯郸，秦军主将白起领兵包围了赵国都城邯郸。赵国虽然竭力抵抗，但因为在长平遭到惨败后力量不足，所以赵王就命平原君赵胜前往楚国求救。平原君是赵国的相国，又是赵王的叔叔。为国为己，他都决心亲自去拜见楚王，与其商谈联合抗秦之事。

事态紧急，平原君决定从府中挑选20名足智多谋的门客随己前往。所谓门客，就是战国时候，有权有钱的人为增强自己的势力，供养的一些有才能的人。平时无事时，就将他们闲置在府中供养着，当有事或是遇到难题需要有人想办法的时候，就让他们策划谋略，替自己解决问题。这些门客也被人们称作食客。由于平原君势力强大，所以府中门客有数千名之多。

一天，平原君把所有的门客都召集起来进行挑选，但是挑来挑去最终只有19个人合乎条件，还差一人却怎么挑都觉得不满意。此时一个门客主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国，哪怕是凑个数！”平原君先是一惊，但一看是个貌不出众之人，便不以为然了。平原君对他有所印象，他在府中待了三年，却没有任何贡献，平原君虽觉奇怪，但也并没有因此而埋怨，任由他在府中吃住。于是便问道：“先生名为？”门客答道：“在下名叫毛遂。”平原君婉转地说：“据我所知，你到我门下已达三年之久，却不见你有什么作为，也从未听到过你有什么过人之处。一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快

就会穿破口袋钻出来，贤士在世，他的才学很快就会被人所发现。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国，行使如此重大的使命呢？你还是留在府中吧。”

听了平原君的话，毛遂并没有感到挫败。他心平气和地据理力争说：“我到府中三年，一直得不到施展才能的机会，现在我觉得是时候了。您说我没有像锥子从口袋里钻出锥尖，那是因为我这个锥子从来不曾放进过您的口袋里呀。如果您早就将我这把锥子放进口袋，我敢说，它决不会是只有锥子尖露出口袋了，而是整个锥子都像麦穗子一样全部露出来。”其他的门客都带着轻蔑的目光笑他，都觉得此人肯定是在说大话。而平原君听后倒是对毛遂的胆量和口才很赏识，也觉得毛遂说得很有道理且气度不凡，便答应毛遂作为自己的随从，当天就辞别赵王赶往楚国了。

到了楚国之后，平原君与楚王在朝殿上商谈，但任凭他说尽了其中的局势和利害得失，费尽了口舌，从清晨到正午却还没有达成协议。随行的门客也很着急，有的还讽刺毛遂，让他去露露“锥尖”。毛遂手持佩剑大步跨上台阶，远远地高声嚷道：“合纵之事，非利即害，非害即利，简单而又明白，这本是三言两语就可决定的事，为何议而不决？”毛遂的声色俱厉让楚王不知所以，问平原君：“此人是谁？”平原君答道：“此人名叫毛遂，乃是我的门客！”楚王听后非常恼火，大声喝道：“还不速速给我退下！我和你主人说话，你来做什么？”毛遂丝毫没有被打倒，他不但不退下，反而手按宝剑向楚王走近，说：“如今十步之内，大王性命在我手中！楚国有五千多里土地，数百万精兵，原本是个可以称霸的大国，然而在上次的战役中却被秦国几万人的军队打败，夺去了许多城池与土地，甚至堂堂的国君也做了秦国的俘虏，死在秦国。秦国的白起，并没有什么了不起的，但只带了几万人就将楚国都城给夺了去，逼得大王只好迁都，这是楚国的耻辱，连我们赵国都替你们感到羞愤。赵国提议两国联合抗秦，也是在替你们楚国报仇。”毛遂这一番话，真像一把锥子一样，每一句都戳痛了楚王的心。他从赵楚两国的关系谈到这次救援赵国的意义，并把出兵援赵有利楚国的道理做了非常精辟的分析，对楚王晓之以理动之以情。他的凛然正气使楚王惊叹佩服。通过毛遂的劝说，楚王终于被说服了，当天下午便与平原君歃血而盟，并立即派兵救援赵国，帮赵国解了邯郸之围。

事后，平原君待毛遂为上宾，他深感愧疚地说：“毛遂原来真是了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，胜过百万大军，这次能够结盟成功，多亏了他机智英勇。可是以前我竟没发现他，若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人了呢！”

鉴历史，得智慧

“毛遂自荐”所反映的就是古人毛遂的自我推销。毛遂勇于抓住来临的机会，勇于展露自己的才华，才能在千名门客中脱颖而出，奔了个大好前程。这个故事就是要告诉我们，只要你认为自己有才干，就不要总是等着别人去推荐，不妨自己主动站出来，争得显露才华的机会。只有这样，你才能先于别人取得成功。

历史上这种勇于“秀”出自己的人有很多，如祁奚荐贤，不避亲仇；王述赴职，不复谦让等，都表明了我们民族崇尚竞争进取的一面。在当今社会，新的时代，我们应该发扬这一精神，懂得要想在竞争中坦荡无私地展露才华就必须先得抓住机会这个道理，勇敢地将自己推销出去，努力实现自己的奋斗目标。

很多时候，机会不会凭空降临，需要靠你去发掘，通过主观的努力，创造出客观条件。如何把握时机，展露自己的才华，则要靠适时的自我推荐。所以就有人把推销作为人类生存的一种技能，因为它可以被你在人生中广泛应用。一个人只有成功地毛遂自荐、推荐自己，别人才能充分地认识你。如果不善于自我推荐，你就很可能被埋没，也很难大有作为。爱默生说：“伟人从不哀叹生不逢时。”在这个竞争日益激烈的社会上，无论是从抓住机遇的角度看，还是从提高能力的角度看，自荐都是必要的。推荐自己在社会上已经成为一种趋势，一种潮流。

在与人交往、为人处世时，自我推销会让你很容易地被人接纳，从而增加成功的概率。因为只有让别人接纳了你这个人，他们才愿意进一步地去了解你的想法或建议。因此可以说，具备了自我推销的能力，就等于具备了一种说服力。这种能力是取得任何一种工作或事业成功的重要因素。它不仅是一种技巧，也是一门学问，一种艺术。

推销自己是在自我认识的基础上，实事求是，不夸张、不吹嘘、不自我膨胀

的一种自我表现的方法。可能在我们传统的旧观念里，含蓄被认为是一种美德，但是如今的时代，已不是“酒香不怕巷子深”的时代，人生的追求绝对不可含蓄，这个时候的含蓄可能会让你失去一次次成功的机会，然而下次机会的到来又不知要到何时。所以，在现代急速发展的工商业社会里，为加速并增进对方的认识，把握时机、推销自己则是个人追求成功的一种途径。不要认为去向别人说自己的好、推销自己是很难以启齿的一件事，无论做什么事，都要有足够的勇气去面对、去尝试。不要坐等“圣旨降临”，要学会积极地促进，掌握好时机，毛遂自荐，你才可能会迅速地脱颖而出。

2. 投其所好，以达目的

生存规则

口才大师卡耐基曾经说过：“不管是屠夫还是面包师，甚至是宝座上的皇帝，他们统统都喜欢别人对他们表示出好意。”

爱德华·查利弗从事的是童军教育工作，有一次，他为了赞助一名童军，参加了在欧洲举办的世界童军大会，这时他很需要筹措到一笔经费，于是，他前往当时美国一家数一数二的大公司，亲自拜会公司的董事长，希望他能够慷慨解囊。而在这之前，爱德华听说这位董事长曾经开出过一张100万美金的支票，后来支票因故作废，他还特地将之装裱起来，挂在墙上，留作纪念。

于是，爱德华一踏进董事长办公室，便立即针对100万美元的事，要求参观一下这张被装裱起来的支票。爱德华还告诉董事长，自己以前从没见过任何人开过如此巨额的支票，因此很想见识见识，好回去说给他的那些小童军们听。董事长听了很开心，于是便毫不犹豫地答应了爱德华的请求，并将当时开出那张支票的详细情形，一一说给爱德华听。结果，当董事长说完那张支票的故事之后，还没等爱德华提及，就开始主动问他的来意。在爱德华说明了自己的来意之后，出乎他意料之外的是，这位董事长不仅答应了他的要求，而且还答应赞助五名小童军去参加童军大会，并且负责全部的开销，此外，他还亲笔写了一封推荐函，要求欧洲分公司的主管提供所需的一切服务。

试想一下，如果当时爱德华事前并不知道董事长的兴趣所在，没有做到一见面就投其所好，谈论对方感兴趣的话题，事情恐怕就没那么顺利了。

之所以“因人而异，投其所好”能让别人对自己留下深刻的印象，产生好感，是因为每个人都希望有人能够和自己有共同的爱好兴趣。有了共同的爱好兴