

Mou
Lue
Lun

装帧设计·
赵清

谋 略 论

许 国 民 著
陈 阳 平

南 京 大 学 出 版 社

1990·南 京

谋 略 论

许国民 陈阳平 著

*

南京大学出版社

(南京大学校内)

江苏省新华书店发行 江苏国营练湖印刷厂印刷

*

开本：850×1168 1/32 印张：11.25 字数：292千

1990年11月第1版 1990年 月第1次印刷

印数：1—4500

ISBN 7-305-00815-X/D·102

定价：5.00 元

目 录

第一章：导论.....	(1)
一、谋略的概念	(1)
二、谋略的实质	(6)
(一)施谋主体	(6)
(二)施谋对象	(6)
(三)施谋目的	(7)
(四)施谋焦点	(7)
(五)施谋方式	(8)
(六)施谋实质	(8)
三、谋略的构成	(9)
四、谋略的分类	(11)
(一)关于战略、战役、战术	(12)
(二)心理学对谋略的分类	(17)
五、谋略论与相关学科的关系	(19)
(一)谋略论与认识论	(19)
(二)谋略论与决策论	(20)
(三)谋略论与系统论	(21)
(四)谋略论与行为科学	(22)
(五)谋略论与预测科学	(23)
(六)谋略论与思维科学	(24)
第二章 中国古代谋略思想.....	(26)
一、人类的产生就是谋略活动的开始	(26)
二、文字的产生使人类的谋略活动发生了突变	(26)
三、中国古代史是一部战争史，也是一部谋略史	(28)
(一)中国古代军事谋略从形成到发展的代表时期	(29)
(二)中国古代军事谋略思想	(34)

四、中国古代谋略思想脉络	(35)
(一)以道为本和以战为本	(35)
(二)心战和兵战	(37)
(三)兵贵胜和兵贵久	(38)
(四)伐交和伐兵	(41)
(五)略地和攻城	(42)
(六)先胜后战与先战后胜	(43)
(七)多谋与寡算	(44)
(八)不战而屈人与战而屈人	(46)
五、中国古代谋略思想的局限性	(47)
第三章 现代科学对谋略论形成的贡献	(60)
一、思维方式与虑谋方式	(60)
(一)思维方式的多因素构成	(60)
(二)思维方式与虑谋方式的时代性与历史性	(66)
(三)社会变革条件下谋略活动的基本特征	(68)
二、谋略形成的社会心理机制	(70)
(一)社会的实际需要,促进了社会心理学的发展	(70)
(二)社会心理手段的客观性	(71)
(三)人际关系与改善施谋环境	(72)
三、“三论”对谋略学发展的贡献	(77)
(一)控制论在谋略活动中的运用	(77)
(二)信息论在谋略活动中的运用	(79)
(三)系统论在谋略活动中的运用	(82)
四、预测科学对谋略论的影响和渗透	(82)
(一)预测——谋略构成的条件	(84)
(二)现代预测活动的基本规律	(86)
(三)谋略预见论	(86)
(四)预测研究的一般原理	(88)
(五)预测方法	(91)
第四章 谋略论的逻辑起点	(94)
一、各种对抗形式之比较	(95)
二、活力对抗特点简析	(96)

三、活力对抗形式的转化	(98)
四、赢得对抗的最高境界	(99)
五、对抗出智慧, 对抗出谋略	(101)
六、谋略学——活力对抗思维学	(102)
第五章 谋略——心理的抗衡与较量	(105)
一、知识结构优化论	(106)
(一) T型知识结构的提出	(106)
(二) T型知识结构的内容	(108)
二、智力修养论	(110)
(一) 智力概说	(110)
(二) 智力构成	(113)
三、思维品质论	(120)
(一) 思维的广阔性	(120)
(二) 思维的敏捷性	(121)
(三) 思维的深刻性	(122)
(四) 思维的独立性	(122)
(五) 思维的创造性	(123)
第六章 政治谋略	(126)
一、重新思考: 什么是政治谋略	(127)
(一) 谋略? 阴谋?	(127)
(二) 权术与谋略	(131)
(三) 角色·谋略·权力	(136)
二、谋略的功能及其影响	(143)
(一) 优化功能	(143)
(二) 平衡功能	(145)
(三) 控制功能	(149)
第七章 外交谋略	(153)
一、谋略内核: 至高无上的国家利益	(153)
(一) 谋略的主导思想	(153)
(二) 多目标的国家利益	(154)
(三) 三个特征	(156)

二、多途径的外交谋略	(158)
(一)军事外交	(158)
(二)经济外交	(162)
(三)民间外交	(166)
(四)联盟外交	(169)
三、谈判：外交谋略艺术	(172)
(一)先谋后谈	(175)
(二)争取合作	(176)
(三)克服障碍	(178)
(四)心照不宣	(180)
四、国际情报与谍报谋略	(183)
(一)国家职能部门与外交情报一体化	(185)
(二)巧用合法身份	(186)
(三)渗入目标国	(187)
(四)人机互补	(188)
(五)设计骗局：隐蔽攻击战略	(189)
五、战略思考的制高点	(191)
(一)建立完善的科学决策体制	(191)
(二)高角度的战略思考	(191)
(三)将现代科学理论和方法引入战略决策	(193)
第八章 经济谋略	(194)
一、经济发展中谋略的参与	(194)
二、《孙子兵法》与企业管理	(197)
(一)上君尽人智，人是现代管理的重心	(197)
(二)以计为首，加强企业的计划管理	(201)
(三)军争为利，掌握企业经营的主动权	(203)
三、推销活动与谋略	(206)
(一)唤起注意的策略	(207)
(二)激发兴趣的策略	(209)
(三)破说事理的策略	(211)
(四)促成交易的策略	(212)
四、“企业外交”——公共关系	(215)

(一) 公关出优势	(215)
(二) 寻求与公众的和谐	(218)
(三) 公关窥视: 柔和灯光下的洽谈	(222)
五、商业广告洪流	(226)
(一) 成功的奥妙: 光环招徕魅力	(226)
(二) 媒体感染	(228)
(三) 形象塑造策略和表现技巧	(232)
第九章 军事谋略	(240)
一、军事谋略的基本含义	(240)
(一) 目的性	(240)
(二) 宽广深邃的内涵	(242)
(三) 军事抗衡中的软技术	(243)
(四) 战争中的诡诈术	(246)
(五) 多种知识的综合运用	(249)
二、谋略大师	(250)
(一) “兵经”——《孙子兵法》	(250)
(二) 克劳塞维茨和《战争论》	(254)
(三) 毛泽东的军事谋略	(260)
三、谋略与战争	(266)
四、谋略的几个主要范畴	(274)
(一) 迂与直	(274)
(二) 取与予	(279)
(三) 奇与正	(284)
(四) 虚与实	(289)
五、谋略较量	(293)
(一) 锦囊妙计的设计	(293)
(二) 运用之妙, 存乎一心	(300)
(三) 识敌诡计的思考	(306)
(四) 谋略诸戒	(316)
第十章 人际交往与谋略	(322)
一、人际交往, 沟通信息的桥梁	(322)
二、人际交往的社会功能	(324)

(一)交往是人类历史的沉默旅伴	(324)
(二)人际交往的出发点和归宿点,是人的需要的满足	(325)
(三)人际交往的诸种关系	(326)
三、影响人际交往的相关因素	(328)
(一)社会知觉	(328)
(二)自我认识	(329)
四、交际谋略与艺术	(330)
(一)人际交往的心理沟通	(330)
(二)相互作用与相互影响	(335)
(三)人际交往中的谈心术	(338)
(四)人际交往中的幽默术	(345)
参考书目	(350)
后记	(352)

第一章 导 论

一、谋略的概念

在复杂的社会环境中，社会活动主体及其行为如何才能与客观环境取得平衡，如何权衡来自于多方面、多角度的外界环境条件，如何调节自身的各种要求，从而形成一个相对稳固的动机体系，这都需要与主体行为人的分析综合机能紧密相联，需要思维活动的紧密配合。

事实上，在竞争性社会中，权衡各种条件，调节各种需要，无论是对社会活动的个体，还是对一个群体、一个民族、甚至一个国家，都是至关重要的。科学研究和社会发展实践表明：一个社会活动个体如果丧失每天作出许多与他自身有关的各种决定能力，那么，这个人就一定不是一个正常的人；如果一个社会群体不能确定自己的发展目标和制定自己的行动计划，必然会一事无成；如果一个国家缺乏足够的各种政策来保证国家目标的实现，那么，国家机器就会运转不灵。

可见，谋略在行为决策中具有重要作用。

谋略，是思维活动的一种重要表现形式，它作为人类的高级思维劳动，是个体在复杂的动机体系中主导性动机推动思维活动而完成的一项重要心理活动，是个体实现意志行动的智慧保证，是将动机转化为行动的关键一环。

谋略，在中国古代，最早是一个军事术语。《吴子兵法·图国第一》中指出：“谋者，所以远害就利也。”《六韬·文韬·六守》中云：“事之而不穷者谋也。”《尉缭子·战权第十二》认为：“战权在乎道之所极”。《司马法·定爵第三》则强调：“大

小、坚柔、参伍、众寡、凡两，是谓战权”。以上这些，从不同的侧面论述了谋略在古代战争中的作用、性质、本质和内容，并涉及到了谋略与战争规律的关系。在军事斗争中，谋略一直被视为克敌制胜、巧妙用兵的最佳方法。在战争中矛盾和斗争纷纭复杂。要正确处理敌我、攻守、胜败、虚实、正奇、强弱、示强、疑兵、伏兵、佯动、假道、姑予等一连串的谋略手段，均有赖于战争指导者对战争规律的正确认识，对战争形势的精当分析，有赖于敏锐聪睿的头脑。

无论是翻阅古代战争示例，还是饱览现代战争典范，谋略在军事斗争作占有的地位十分突出。中国古代著名的长勺之战，就是运用谋略胜强的典例。公元前684年春，齐国向鲁国发动了战争。当时的齐国领土北起今河北沧县，西至今山东聊城，东南延伸到海边，地大物博，国富兵强，是春秋列国中最强大的诸侯国。而鲁国的疆域则局限在今鲁南地区，国力和兵力都很薄弱。鲁国统治者采纳了曹刿提出的正确谋略，首先将战场选定在本国境内的长勺，促使齐军劳师袭远，减弱了锐气和作战能力；其次，选择了齐军三攻不胜，士气低落的有利战机进行反攻，一鼓作气地击溃了齐军。鲁国的胜利固然与曹刿的临阵指挥分不开，更为重要的是，曹刿在作战之前，对双方的军事实力，政治地位和经济准备等方面作了分析，抓住了重要的战略要素，从而制定了扬长避短的作战谋略。

在现代，战争环境和条件发生空前变化。据报导，洲际导弹可以攻击地球上任一角落的任一目标。而位于3.6万公里高空的同步卫星，能够居高临下，分辨出半径9000公里范围内的目标，以及兵力部署的变更，新兵器的试验活动等。美国能够利用通信卫星指挥分布在全球各大洋面海军的任一舰只，而苏联的最高统帅也在通过自己的卫星指挥入侵阿富汗的部队。据报导，苏联早在本世纪70年代就试制成功了地面发射的激光武器，这些武器已经具有摧毁美国低轨道侦察卫星的能力；而美国配置在空间轨

道上的作战激光站，则可以在 5000 到 8000 公里的作用距离内，以高能激光来摧毁苏联发射的导弹、卫星和各型飞机。

在高技术、核技术的战争条件下，是否意味着谋略失却了用武之地呢？

英国和阿根廷之间发生的马岛战争，可以称之为—场现代化战争。英国方面动用了航空母舰及现代化的合成军作战；阿根廷方面投入了全国最先进的武器装备。值得注意的是，在这场现代化战争中，双方都不仅仅依靠武器装备进行硬抗衡，而且，时刻没有忘记用谋略取胜于敌方。阿根廷方面为了击中英方的“谢菲尔德”号导弹驱逐舰，先用老式的飞机吸引对方，待对方注意力分散后，突然用最先进的飞机高速攻击英舰，给其以致命的打击，取得了空前的胜利。有趣的是，阿根廷方面同样没有逃脱得了英军反谋略获取登岛成功而给他们带来的灾难。英军先将航空母舰游弋于马岛东部水域，多次造成意在东部登陆的假象，促使阿军指挥员判断失误，然后出其不意地在马岛西北部圣卡洛斯港实施登陆。真可谓“以其人之道，还治其人之身”。

在现代战争史上，众所周知的中东战争、两伊战争、伊科战争，无不是硬抗衡和谋略抗衡的合成。一方面，动用大量的军队、飞机、大炮甚至地面导弹进行硬交锋；另一方面，又无不在战略、战役范围、外交途径等方面运用谋略，争取主动，蒙骗对方，以智取人。

不仅如此，在现代生活条件下，谋略已不再属于军事范畴中的专利，它已经渗透到政治、经济、外交、司法乃至个体的交际、成才等各个领域。人们对谋略的认识已经进入了一个日新月异的阶段。

政治领域，已经成为谋略运用的最广阔市场。政治谋略，种类繁多，形形色色，有公开活动，也有幕后交易。纵观世界名人传，一些在世界范围内叱咤风云的人物如丘吉尔、戴高乐、尼克松、戈尔巴乔夫等，在获取首脑宝座的过程中，无不把政治谋略

作为制胜的武器或工具。

戴高乐将军于1958年6月出任法兰西第四共和国总理，是他运用政治谋略并积极行动的结果。戴高乐在1944年9月至1946年1月期间曾组织临时政府并出任主席，但由于威望不够，一直未能当选为战后的法兰西第四共和国的国家元首和政府首脑。戴高乐在野期间，很多时间化在写作上，在他重新执政前几个月，戴高乐几乎已被人遗忘。1958年5月，法国在阿尔及利亚的殖民将领和极端分子发动军事政变。当时，戴高乐获悉，内政部长已向内阁提出报告，说叛乱行动有可能在5月27至28日夜间重演于法国本土，首先是各省，然后是首都巴黎。5月27日下午12时30分，当时在政府中没有担任重要职务，在不久前被人们遗忘的戴高乐，用含糊语气发表了如下声明：

“我已于昨天开始采取必要的正常步骤，来建立一个能够确保国家统一和独立的共和政府，我希望驻在阿尔及利亚的陆海空三军做遵守纪律的模范，听从司令官萨朗将军、奥布瓦诺海军上将和儒奥将军的指挥。我向这些领导人表明，我信任他们，并愿同他们立即取得联系……。”

当总理弗林姆兰看到戴高乐的声明时，对戴这种未担任政府职位却以政府首脑口气行使首脑权力之行为，十分愤怒，弗林姆兰想揭穿戴高乐这一花招，但共和国总统科蒂却劝弗林姆兰不要轻举妄动。戴高乐夺取首脑宝座的作法就是把“影响力”转变为“权力”。其谋略是：即使自己没有首脑职位，当首脑人物不能有效行使或没有立即行使自己应当行使的职权时，戴高乐则以坚决果断的态度和迅速的行为去行使并不属于他的职权。事实上，在他发表声明后的一天，总理弗林姆兰在绝望中向总统科蒂递交了辞呈。戴经过种种努力，终于取得了议会的多数票，并被授权组织新政府。1958年6月，戴高乐如愿以偿，出任政府总理。^①

^①资料引自布赖恩·克罗泽《戴高乐传》下册，商务印书馆1978年版第535—572页

经济发展中的谋略，更是一个国家制定国民经济计划中的重要内容。一个国家要振兴和发展国民经济，如果没有长远的国家经济发展战略和各方面的谋略艺术，是难以实现目标的。

经济发展谋略是指在较长时间内，根据对经济发展各种因素、条件的估量，从关系经济全局的各个方面出发，考虑和制定的经济发展所要达到的目标、所要解决的重点、所要经过的阶段以及为实现上述要求所要采取的力量部署和重大决策的总决策。它所涉及的是经济发展中带有全局性、长远性和根本性的问题，同时也涉及有关人口、就业、消费、智力开发、生态平衡和环境保护等社会方面的问题。历史和实践证明，经济发展谋略正确，国民经济就蓬勃发展，人民生活就得以改善，社会主义制度就得以巩固；当谋略决策失误时，经济发展就受挫折，人民生活就不能改善，社会主义制度的优越性就难以得到充分的发挥。

谋略同时渗透到司法活动中。侦察、审讯、审判等各项活动都是按照法律的各项规定和程序而开展的，当谋略渗透到司法活动中后，司法诉讼活动则变得更加科学化、艺术化。一方面，司法活动主体（如侦察员、审讯员、审判员）在遵循法律原则的前提下，更加注重从智谋上取胜于对方；另一方面，它有助于促使公众对司法活动的认知态度的转变。它力图告知人们：司法活动在法律化、严肃化、紧凑化的同时，可以逐步地增加其艺术性，并使社会公众不断地容纳和接受。

谋略和每个个体的社会活动休戚相关。个体的生活并不是孤立的，人与人在一起，就必然形成社会关系。在社会关系中，人们要相互交际，要自我显示，要自我实现，完善价值体系。谋略就成了个体在竞争性社会中适应与完善的重要手段。

譬如，现代很多大学毕业生都很有才华，也富有朝气与事业性。但是，在双向性分配的选择过程中，不善于把自我的才华、能力表露出来，不具备自我显示、自我实现的能力，则无法选择合适的工作单位，展示自己的才华。这就是说，在当今竞争性注

会的体制下，光有才华还不行，应该有一点毛遂自荐的虑谋能力。

总之，谋略论涉及的范围极为广泛，它涉及到社会生活、社会活动的各个角落、各个方面。谋略可视为社会活动、社会生活中的一个重要要素。

从心理学角度来研究谋略，谋略是人的一种重要的认知活动。其重要作用就在于使主体能从自己的动机出发，针对被作用对象的情况，恰当地设计自己的活动。任何现代化的电脑，虽能按照人所设计的程序进行指定的运算，却不能代替整个谋略的功能。

人类认识世界的目的，不在于消极地反映世界，而在于能动地改造世界，以适应自己的需要。人们要生存，要改善生活条件，不仅要设法从大自然中获取生产资料和生活资料，同自然灾害作斗争，还要处理好同其他成员的关系。这就得靠谋略解决实现目标的活动方式。

二、谋略的实质

谋略不是抽象的，而是具体的、生动的、实实在在的。在社会生活、社会活动的各个领域所实施的每一项具体谋略，都有一定的要素构成。

（一）施谋主体

它是谋略的设计者和施控者，这个主体可以指个人，或若干人组成的集体，或相同利益联系起来的集团。施谋主体经验结构和思维水平的高低，很大程度上决定着谋略的设计与制定、谋略运用的成败得失。由于谋略水平不同，往往一项活动任务可能会有不同的活动方式，活动的结果也不大一样。谋略水平，直接反映着主体意识和智力上的差异。

（二）施谋对象

它是指谋略所指向的一方，它是谋略的承受者，但它不是单纯的施谋客体，常常使得主客体处于一种相互作用、相互排斥、相互斗争的过程中。即：有谋略就必然有反谋略，它们之间是一种动态的矛盾运动。

（三）施谋目的

即主体通过施谋所意欲达到的活动结果。它客观地反映了施谋主体为适应自己需要，改善生活条件，能动地改造世界而依据谋略去实现目标的活动方式。

（四）施谋焦点

主体向客体施控用谋的过程中，不是也不可能向对方的整个防线发起攻击，而是选择一个对于全局有决定意义的，并且易于得手的突破口。这样，这个突破口就成了双方斗争形势转化的关键和斗争的焦点。施谋焦点的判断和选择的正确与否，直接影响着谋略运用的效果。

这里，可以从施谋焦点的角度评论一下中国历史上的争议人物马谡。

马谡（公元190年—228年），三国时襄阳宜城人，字幼常。以荆州从事随刘备入蜀，先后担任过绵竹成都令、越雋太守、参军等职。

正史上记载的马谡，决不是那种只会夸夸其谈而无真才实学的草包。马谡提出的“服其心”方略得以被诸葛亮采纳，且效果卓著，原因就在于施谋焦点得当。

刘备去世后，云南少数民族不服蜀汉管辖，纷纷起事，彝族首领孟获与建宁（今云南曲靖）豪强雍闿起兵反汉。此时，蜀汉外有强兵，内有骚乱，朝廷震动。诸葛亮决心首先平定南中反兵。据《襄阳记》载：建兴三年（公元225年）诸葛亮率兵南征，“谡送之数十里，亮曰：‘虽共谋之历年，今可更惠良规。’谡对曰：‘南中恃其险远，不服久矣，虽今日破之，明日复反耳。今公方倾国北伐以事强贼，彼知官势内虚，其叛也速。类殄尽遗类以除

后患，既非仁者之情，且又不可仓卒也。夫用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下，愿公服其心而已。’亮纳其策，赦孟获以服南方。”这正是历史上脍炙人口的诸葛亮七擒七纵孟获的史实，其中包含着马谡“服其心”谋略被采纳后所起的作用。

问是马谡，却在公元228年落入败将之列，被问罪处斩，就是街亭一役中施谋发生根本性错误所造成。

马谡在街亭一战中，自恃饱读兵书，自以为谙熟用兵之道，看不到自己的根本弱点，错误地判断地形，屯兵山上。这是造成司马懿有机可乘，街亭失守的主要原因。

一正一反、一张一弛，真可谓：触一发而动乾坤。因此，运用谋略，必须解决好“如何选择突破口”这个关键性的问题。

(五)施谋方式

应根据谋略本身的特点，结合施谋对象的具体情况，灵活、多样地采取相应的谋略。用谋没有一成不变的方略，而具有较强的可塑性。譬如在台上表演的演员，有时会遇到来自观众或自身的意想不到的情况，这就需要每个演员具有随机应变、即兴表演、灵活处置的能力。

(六)施谋实质

谋略是主体的认识、意志、思维等多种心理机能的综合产物。它的实质在于把握住施谋对象的活动特点，分清施谋对象的优势与劣势、长处与短处，攻心斗智，施计用策，实现主体活动的控制与优化。如果仅仅是客体实力的较量与抗衡，浮于形式，直接接触，摆事实、讲道理，就不能称之为谋略。谋略的原理就在于：首先，它是建立在对方的失误、缺陷、心理错觉、认识偏颇的基础上，是利用对方处于劣势之时。而这种失误、缺陷、错觉或偏颇对于客体自身来说，是其原来固有的或难于克服的。在某些情况下，运用谋略的一方必须主动出击，设法造成对方的失误或错觉。其次，它利用了人们趋利避害的心理，“两利相权取