原　　序

用兵如孙子,策谋三十六。

六六三十六,数中有术,术中有数。阴阳燮理,机在其中。机不可设,设则不中。

《按》解语重数不重理。盖理,术语自明 孤数,则在言外。若徒知术之为术，而不知术中有数，则术多不应。且诡谋权术，原在事理之中,人情之内。倘事出不经,则诡异立见,诧世惑俗，而机谋泄矣。或曰：三十六计中，每六计成为一套。第一套为胜战计 第二套为敌战计 第三套为攻战计 第四套为混战计 第五套为并战计；第六套为败战计。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一套　胜战计

第一计　瞒天过海

【计名探源】

事见《永乐大典·薛仁贵征辽事略》。唐太宗贞观十七年，御驾亲征，领三十万大军以宁东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，唐太宗见眼前白浪排空，茫茫无穷，即向众将问及过海之计，众将面面相觑忽传一个近居海上之人请求见驾，并声称三十万过海军粮此家业已独备。帝大喜，便率百官随此人来到海边。只见万户皆用一彩幕遮围，十分严密。此人东向倒步引帝入室。室内皆是绣幔锦彩，茵褥铺地。百官入座，宴饮乐甚。不久，风声四起，浪响如雷，杯盏倾侧，人身动摇，良久不止。太宗惊警，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然，满目皆一片苍茫海水，横无际涯，哪里是在百姓家里作客，大军竟然已航行于大海之上了！原来此人是新招壮士薛仁贵扮成，这"瞒天过海"的计策就是他策划的。

"瞒天过海"用在兵法上，实属一则示假隐真的疑兵之计，通过战略伪装，以期达到出其不意的战斗效果。

【原文】

备周则意怠①，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对②。太③阳，太阴。

【注释】①备周则意怠：防备十分周密，往往容易让人斗志松懈，削弱战斗力。　②阴在阳之内，不在阳之对：阴阳是我国古代传统哲学和文化思想的基点，其思想涉及到大千宇宙，细尘末埃，并影响到意识形态的一切领域。阴阳学说是把宇宙万物作为对立的统一体来看待，表现出朴素的辩证思想。阴、阳二字早在甲骨文、金文中出现过，但作为阴气、阳气的阴阳学说，最早是由道家始祖楚国人老子所倡导，并非《易经》提出，

此计中所讲的阴,指机密、隐蔽 阳,指公开,暴露。阴在阳之内,不在阳之对，在兵法上是说秘计往往隐藏于公开的事物里，而不在公开事物的对立面上，就是说非常公开的东西常常蕴藏着非常机密的事物。 ③太 极,极大。此句意同②.

【简译】

当防备十分周密的时候,就容易麻痹大意 平时看惯的,往往就不再怀疑了。把秘密诡计隐藏在公开的行动中,而不是和公开的形式排斥,非常公开的东西往往蕴藏着非常机密的事。

【释解妙计】

古人按语：陈谋作为，不能于背于秘处行之。夜半行窃，僻巷杀人，愚俗之行，非谋士之所为也。

这是说‘ 瞒天过海 ’之谋略绝不可以与‘ 欺上瞒下 ’‘ 掩耳盗铃 ’或者诸如夜中行窃、剥人衣裘、僻处谋命之类等同,也绝不是谋略之士所应当做的事情。虽然这二者在某种程度上都有一定的欺骗性，但其动机、性质、目的是不相同的,自然不可以混为一谈。

【经典例说】

齐姜借酒遣夫

公子重耳是晋献公的儿子。晋献公年老的时候，宠爱一妃子骊姬，想把骊姬生的小儿子奚齐立为太子，就把原来的太子申生杀了。太子一死，献公另外两个儿子重耳和夷吾都感到危险，逃到别的诸侯国去避难了。

晋献公死后，晋国发生了内乱。后来夷吾回国夺取了君位，也想除掉重耳，重耳不得不到处逃难。他先在狄国住了十二年，因为发现有人行刺他，又逃到卫国。卫国看他是个倒运公子，不肯接待他。他无可奈何离开卫国流亡到齐国。那时齐桓公还在，待他挺客气，送给重耳不少的马匹和房子，还把王室的女儿姜氏（即齐姜）许配给重耳。当时的马匹是相当值钱的。重耳有了一笔不小的财产，又有了高贵漂亮的妻子，也就感到十分满足,便想久住齐国,不图发展了。

当年跟重耳出亡的臣子共有九个人，个个都有安邦定国之才，念念不忘祖国的复兴。

可是，重耳在齐国已混过七年，日夜沉溺在温柔乡里，已把复兴祖国这件事忘记得干干净净。其中有一位大臣叫赵衰的，对大家说：“我们跟公子出亡，目的是想借助外国力量复兴祖国罢了，但看今日齐国的情势，非常紊乱，自顾不暇，哪有力量帮助我们呢？不如及早离开此地，到别的国家去想办法吧！”

另一位大臣叫狐偃的连忙阻止说：“这里不是说话的地方，我们到对面桑林里去。”

于是大伙儿走进对面的桑林里来，围成一个圈儿坐着。狐偃又说：“公子愿不愿意离开齐国，那是他自己的事；但要不要走，那是我们的事。只要大家想好办法，时刻准备好行装，等公子一出来，就邀往郊外去打猎，拥出城门，便劫他上路，到那时，他想不走也不行了。”

不料他们的谈话，给一个采桑女子偷听了，她正是齐姜的侍婢。就把听到的事一五一十地报告给齐姜。

齐姜听了，申斥她说：“不得胡说八道，根本没有这回事，也不可能有这种事情发生！”

说完，把她关进一间密室里，半夜又悄悄地派人把她杀掉灭口。

然后，齐姜把事情告诉重耳说：“你的臣子们要你离开这里到别国去，今天在桑林密谋议事，给采桑的婢女听见了，我怕她口疏传了出去，引起麻烦，便将她杀了，你还是早作准备，跟他们一道走罢！”

重耳一听，把眼一瞪，随又皱起眉来，叹息道：“何必东波西奔呢？过去的事让它过去好了，我讨厌那种流亡生活。这里就是我的家，无论如何我都不离开你！”

第二天清早，赵衰等人来朝见重耳，请他去打猎。这时，重耳尚未起身，懒洋洋地躺在床上，听见这班人又来了，心里很不高兴，便差人出去回报他们，说身体不舒服，不能接见。

齐姜见他这样，暗骂他一声“懒骨头”。悄悄叫心腹把狐偃一人请到密室里，遣开左右，细问狐偃的来意。

狐偃说：“公子平时最喜欢打猎的，近来很少外出了，诚恐四肢懒起来，荒废了武事，所以特来相请，此外别无他意。”

齐姜微笑一下，故意把话扯远，问：“这次打猎的目的地是哪里？是宋国还是秦国、楚国呢？”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

狐偃一听,吃了一惊,暗忖她怎么会知道 就强作镇定地说:“打猎是不会跑得那么远的。”

“本来嘛,打猎是无所谓路程远近的,而且要猎的不一定是野兽,有时还会猎人,是不是 ?”

狐偃发觉这话里已有刺了,一时开口不得,忙低下头来,偷看她的脸色 。

齐姜认真说:“还是我说出来罢!我已知道你们的来意了,借打猎名义,先猎了公子,劫他上路,远走高飞,是不是 ?”

“这个——”狐偃惶恐起来,不知所措。

“这个我明白,但请老先生不要害怕。”齐姜忽然英勇地站起来说:“我很清楚你们是忠心耿耿的,这样做完全是为了公子的前途,为了晋国的老百姓。我昨晚也劝过他几遍了,他却执迷不悟,口口声声说死也不离开这里!”

狐偃这才把心放下,说:“难得夫人这样深明大义。”

“不过,”齐姜继续说:“我好歹都会把公子送出去的。这样罢,今晚我设法把他灌醉了,你们连夜载他出去,你看这样,好不好 ?”“好是好的,不过夫人…… ”

“你不要给我打算!”齐姜说:“你们为公子,可以抛妻别子在外流浪,难道我不能为丈夫受点苦吗 ?再说公子是晋国的,晋国人民都寄希望在他身上,我怎能这般自私,使大家失望呢!”

“夫人,你…… ”

“你赶快回去准备罢!”

狐偃辞了出来,即刻通知众人,分头去准备,一一收拾停当。赵衰等秘密出城,在郊外等候,狐偃和魏犨把小车隐伺在宫门外,专等齐姜的消息 。

当晚,齐姜特设盛宴,夫妻共饮。重耳问是什么意思,齐姜含笑问他:“你昨夜说不愿离开,不会是骗我罢 ?”

“谁骗你 !大丈夫说不走就不走,拿刀尖顶住喉咙还是不走!”重耳举拳把空气一击,摆出一副大丈夫气概。

“唷唷,我的心肝倒认真起来了。”齐姜嫣然一笑,倒在他怀里,撒起娇来,“我是故意试探你的。那班老头儿也是,居然想拆散我们夫妻!告

诉你罢,这席酒,如你真要走的话,我是挽留不住的,那是用来饯别 不走呢？那是用来庆祝我俩从此相爱不分离。唔——明白没有，真是一个蠢驴!'她用手指在重耳额上一戳,戳得他晕乎乎,两道视线接触,便不约而同地哈哈大笑起来，两人沉醉在欢乐里。

齐姜频频向重耳敬酒，重耳兴奋过度，把酒一杯杯地倒进肚里去，不一会,已酩酊大醉,颓然倒在席上。

齐姜连忙把被褥将他盖覆，叫人出去通知狐偃。狐偃和魏隼夹手夹脚,连被带褥,将重耳抬了出去,安放在车厢里,然后鞭子一摔,马蹄一蹬，车轮开始转动了。

齐姜呆呆地站在门前，频频向车子招手，忽然心里一酸，眼泪簌簌地落了下来。

巧用‘第三者,,

世界之大,无奇不有。

一天，在美国迈克斯亚州的法庭上，一位衣着华丽的妇女气咻咻的闹着要跟丈夫离婚,理由是 丈夫有了外遇。

中年妇女说：“无论白天黑夜，他都要去运动场跟那个‘第三者’见面！”

法官问道‘:‘第三者’是谁？”

“足球！”

法官啼笑皆非。

“足球不是人啊,除非你控告生产足球的厂家,否则,法庭是不会受理这起案子的。”

中年妇女竟然真的向美国年产 20 万只足球的宇宙足球厂提出控告。

更令人惊异的是：宇宙足球厂愿意赔偿这位中年妇女的“孤独费” 10 万英镑！

宇宙足球厂的解释是：这位太太的控词为宇宙足球厂作了一次绝妙的广告，这说明我厂生产的足球太有魅力了。

宇宙足球厂的这一‘出奇’之举,使‘宇宙足球’成为千家万户津津乐道的佳话，该厂的产品销量倍增，令同行们望尘莫及。

【用计锦囊】

此计的兵法运用，常着眼于人们对世事的观察处理中，使敌人由于对某些事情习见不疑而自觉不自觉地产生了疏漏和松懈，故能使我方乘虚而示假隐真,掩盖某种军事行动,把握时机,出奇制胜。

瞒天过海又为人类商战谋略库提供一条有效的计谋。

“瞒天过海”必须是成功的“骗”,如果“瞒不了天”,“过不了海”,那他就不算是“瞒天过海”。

第二计　围魏救赵

【计名探源】

事见《史记·孙子吴起列传》，是讲战国时期齐国与魏国的桂陵之战。公元前 354 年，魏惠王欲释失中山的旧恨，便派大将庞涓前去攻打。这中山原本是东周时期魏国北邻的小国，被魏国收服，后来赵国乘魏国国丧之机将中山强占了。魏将庞涓认为中山不过弹丸之地，距离赵国又很近，不若直打赵国都城邯郸，既解旧恨又一举两得。魏王从之，欣欣然似霸业从此开始，即拨五百战车以庞涓为将，直奔赵国，围了赵国都城邯郸赵王急难中只好求救于齐国，并许诺解围后以中山相赠。齐威王应允，令田忌为将，并起用从魏国救得的孙膑为军师，领兵出发。这孙膑曾是庞涓的同学，对用兵之法，谙熟精通。庞涓自觉能力不及孙膑，恐其贤于自己，遂以毒刑将孙膑致残，断孙两足并在他脸上刺字，企图使孙膑不能行走，又羞于见人。后来孙膑装疯，幸得齐使者救助，逃到齐国。这是一段关于庞涓与孙膑的旧事。且说田忌与孙膑率兵进入魏赵交界之地时，田忌想直逼赵都邯郸，孙膑制止说："解乱丝结绳，不可以握拳去打，排解争斗，不能参与搏击，平息纠纷要抓住要害，乘虚取势，双方因受到制约才能自然分开。现在魏国精兵倾国而出，若我直攻魏国，那庞涓必回师解救，这样一来邯郸之围定会自解。我们再于中途伏击庞涓归路，其军必败。"田忌依计而行。果然，魏军离开邯郸，归路中又遭伏击与齐军战于桂陵，魏军长途跋涉后已很疲惫，溃不成军，庞涓勉强收拾残部，退回大梁。齐师大胜，赵国之围遂解。这便是历史上有名的"围魏救赵"。又后十三年，齐魏之军再度相交于战场，庞涓复又遭到孙膑的伏击，自知智穷兵败，遂自刎。孙膑从此名扬天下，世传其兵法。

【原文】

共敌不如分敌①，敌阳不如敌阴②。

【注释】①共敌不如分敌：共：集中的。分：分散，使分散。句意为打集中的敌人，不如设法分散他而后再打。　②敌阳不如敌阴：敌：动词，攻打。句意为打击气势旺盛的敌人，不如打击气势衰落的敌人。

【简译】

打击强大中的敌人，应当诱使它分散兵力；正面进攻，不如向它空虚的后方作迂回出击。

【释解妙计】

古人按语：治兵如治水，锐者避其锋，如导疏；弱者塞其虚，如筑堰。故当齐救赵时，孙子谓田忌曰：“夫解杂乱纠纷者不控拳，救斗者，不搏击，批亢捣虚，形格势禁，则自为解耳。”(《史记》卷六五《孙子吴起列传》)

对敌作战，好比治水。敌人势头强大，就要躲过冲击，如用疏导之法分流。对弱小的敌人，就抓住时机消灭他，就像筑堤围堰，不让水流走。

孙子的比喻十分生动形象，想理顺乱丝和结绳，只能用手指慢慢去解开，不能握紧拳头去捶打。排解搏斗纠纷，只能动口劝说，不能动手参加。对敌人，应避实就虚，攻其要害，使敌方受到挫折，受到牵制，围困可以自解。

【经典例说】

以“虚”保“实”的黄兴

1911 年 4 月，孙中山领导的著名的“黄花岗起义”前夕，黄兴押运着一条商船停靠在广州码头。船上装着一批准备起义用的武器弹药。清政府在靠岸的码头查得很严。当时正往岸上搬箱，几个稽查走了过来，上船开箱检查。先打开一箱是香蕉，又开一箱是衣料。如果再往下翻就是武器了。船上的人都非常紧张，有的人已暗暗握着手枪准备拼了。

这时，黄兴非常沉着。他机智地叫两名船员扛起一个箱子就往岸上飞跑。稽查们立刻一窝蜂似地追了上去。跑了很远的路才被追上。稽查们以为这下可抓住了“大头”了，当场开箱，一看都是上好的外国酒，大失所望，这时，黄兴赶了上来，故意训骂两名船员是“不要命的酒鬼。”然后殷勤地对稽查们说：“害得官员们跑了这么多路，实在过意不去。如果不嫌弃，就把这箱外国好酒犒劳各位吧。”说着叫两名船员把酒送上去。稽查们收下了。黄兴立刻叫两名船员向稽查谢恩，掏出一把银元，生拉硬扯地请稽查们到饭馆里大吃大喝起来。

这顿饭吃了好几个时辰。等稽查们再回码头时，船上的武器弹药早就搬完了。

智斗世界“碱王”

1895年，中国在甲午战争中惨遭失败，懦弱腐败的清政府被迫签订了耻辱的《马关条约》。

目睹了日本科学日兴、工业日盛、国势日强的现实，范旭东遂立志走工业兴邦、科学救国之路。1908年，24岁的范旭东从冈山高等学校毕业，又以优异的成绩考入京都帝国大学理学院应用化学系，享受官费待遇，两年后学成留校从事研究工作。

辛亥革命后，范旭东日夜兼程地返回祖国。先是应财政总长梁启超的聘请，就职于财政部，负责整顿铸币。其间利用一次赴欧洲考察盐政和工业用盐问题的机会，遍访欧洲各工业强国，在领略了西方工业现代文明的同时，也饱尝了受人轻视的屈辱。

一次，范旭东来到号称“世界碱王”的英国卜内门公司考察，傲慢的主人竟摆出一副嘲弄的姿态，把他引进锅炉房，还目中无人地说：“你们中国人看不懂苏尔维制碱工艺流程，还是先参观我们的锅炉房吧！”

盎格鲁－撒克逊人的傲慢与偏见，深深地刺痛了这位炎黄子孙的心，他对着蔚蓝色的大海盟誓：一定要振兴中国的化学工业！

在范旭东的积极努力和四处奔走下，中国第一个制碱企业——永利制碱公司于1918年成立。

范旭东横下一条心，在天津自己的家中设立了一个试验室，根据苏尔维制碱工艺流程，设计制造了一套小型实验设备，经过大胆的摸索和反复的实践，制成了9公斤纯碱。

1924年8月13日，永利制碱公司正式开工出碱。然而结果却令人大失所望。永利公司历时十年，耗资200多万元，所得到的竟是红黑相间的劣质碱。

面对着挑战，范旭东斩钉截铁地回答：“我搞不成碱，宁可自杀，也不会出卖自己的灵魂。”

终于，在1926年生产出优质的“红三角”牌纯碱，并很快行销海内外。

一直独霸中国碱市场的英国卜内门公司，不允许任何竞争对手出现于其面前，更何况是黄皮肤黑头发的中国人。

范旭东在冷静地分析了敌我双方的形势以后，决定采取以牙还牙的策略，将“红三角”插向日本市场，以解国内市场之危。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

范旭东又一次悄悄地东渡大海，来到日本。

当时日本的三菱和三井两大财团都想在商界执牛耳,相互间竞争非常激烈,三菱自己有碱厂,而三井没有,只能依赖进口,这正是范旭东所希望的。

他与三井协商，委托三井在日本以低于卜内门的价格代销永利产的红三角牌纯碱。

三井感到一不要自己的资金，二有利可图，三解了燃眉之急，便十分爽快地与永利达成了协议。

相当于卜内门在日本销量 10% 的红三角牌纯碱，宛若一支奇兵通过三井财团遍布全日本的庞大销售网，向卜内门在日本的碱市场发起了猛烈的进攻。

由于卜内门的碱在日本的销售量远远大于在中国的销售量，这一降价使其元气大伤。永利碱在日本的销量只是卜内门的 10%价格比卜内门在中国的降低价还高一些，损失相对小些。

结果是，被永利打蒙了的卜内门此时首尾难顾，权衡利弊，发现保住日本市场比在中国进攻永利重要得多。因此，永利在日本发起攻势不久，卜内门就通过其在华经理李德利向永利表示，愿意停止在中国市场上的碱价倾轧，希望永利在日本也相应停止行动。

范旭东也趁机提出条件，规定永利在中国市场销售纯碱量为 55% ,卜内门则不得超过 45% ;并且要求卜内门今后在中国市场上的碱价如有变动，必须事先征得永利同意。

李德利无可奈何地同意了。

昔日趾高气扬、不可一世的‘ 世界碱王 ”,终于不得不在范旭东面前低下 了头。

【用计锦囊 】

围魏救赵在军事上是一种机巧的战术，这种战术要点，是不直接跟敌人的力量正面接触,而是巧妙地去挖他的‘ 墙脚 ”,墙脚破坏了,敌人的力量也就消灭了。

商场如战场，同样可以使用这种计谋。当所面对的敌方力量强大，那么就应尽量避免与之正面对抗，免得两败俱伤。这时最好的办法就是像孙膑所说的那样避实就虚，寻找机会攻击敌方在其他方面的薄弱点，把强敌分散，调开来打，定能取得显著的效果。

第三计　借刀杀人

【计名探源】

借刀杀人，是为了保存自己的实力而巧妙地利用矛盾的谋略当敌方动向已明，就千方百计诱导态度暧昧的友方迅速出兵攻击敌方，自己的主力即可避免遭受损失。此计是根据《周易》六十四卦中《损》卦推演而得。彖曰“损下益上，其通上行。”此卦认为“损”“益”不可截然划分，二者相辅相成，充满辩证思想。此计谓借人之力攻击我方之敌，我方虽不可避免有小的损失，但可稳操胜券，大大得利。春秋末期，齐简公派国书为大将，兴兵伐鲁。鲁国实力不敌齐国，形势危急。孔子的弟子子贡分析形势，认为惟吴国可与齐国抗衡，可借吴国兵力挫败齐国军队。于是子贡游说齐相田常。田常当时蓄谋篡位，急欲铲除异己。子贡以“忧在外者攻其弱，忧在内者攻其强”的道理，劝他莫让异己在攻弱鲁中占据主动，扩大势力，而应攻打吴国，借强国之手铲除异己。田常心动，但因齐国已作好攻鲁的部署，转而攻吴，怕师出无名。子贡说“这事好办。我马上去劝说吴国救鲁伐齐，这不是就有了攻吴的理由了吗？”田常高兴地同意了。子贡赶到吴国，对吴王夫差说“如果齐国攻下鲁国，势力强大，必将伐吴。大王不如先下手为强，联鲁攻齐，吴国不就可抗衡强晋，成就霸业了吗？”子贡马不停蹄，又说服赵国，派兵随吴伐齐，解决了吴王的后顾之忧。子贡游说三国，达到了预期目的。他又想到吴国战胜齐国之后，定会要挟鲁国，鲁国不能真正解危。于是他偷偷跑到晋国，向晋定公陈述利害关系：吴国伐鲁成功，必定转而攻晋，争霸中原。劝晋国加紧备战，以防吴国进犯。公元前 484 年，吴王夫差亲自挂帅，率十万精兵及三千越兵攻打齐国，鲁国立即派兵助战。齐军中吴军诱敌之计，陷于重围，齐师大败，主帅国书及几员大将死于乱军之中。齐国只得请罪求和。夫差大获全胜之后，骄狂自傲，立即移师攻打晋国。晋国因早有准备，击退吴军。子贡充分利用齐、吴、越、晋四国的矛盾，巧妙周旋，借吴国之“刀”，击败齐国，借晋国之“刀”，灭了吴国的威风。鲁国损失微小，却能从危难中得以解脱。

【原文】

敌已明，友未定①，引友杀敌，不自出力，以《损》②推

演。

【注释】①友未定:“友”指军事上的盟者,也即除敌、我两方之外的第三者,可以暂时结盟而借力的人、集团或国家。②《损》出自《易经·损》卦:“损有孚,元吉,无咎,可贞,利有攸往。”孚,信用。元,大。贞,正。意即,取抑省之道去行事,只要有诚心,就会有大的吉利,没有错失,合于正道,这样行事就可一切如意。又卦有《象》曰:“损,损下益上,其道上行。”意指‘损’与‘益’的转化关系,借用盟友的力量去打击敌人,势必要使盟友受到损失,但盟友的损失正可换得自己的利益。

【简译】

在敌方的情况已经明朗,而盟友的态度还不稳定时,要诱导盟友去消灭敌人,以保存自己的实力。这一计是按照《易经》损《卦》中关于“损下益上”的道理推演出来的。

【释解妙计】

古人按语:敌象已露,而另一势力更张,将有所为,便应借此力以毁敌人。如:郑桓公将欲袭郐,先向郐之豪杰、良臣、辨智、果敢之士,尽书姓名,择郐之良田赂之,为官爵之名而书之,因为设坛场郭门之处而埋之,衅之以鸡豭,若盟状。郐君以为内难也,而尽杀其良臣。桓公袭郐,遂取之(《韩非子·内储说下》)。诸葛亮之和吴拒魏,及关羽围樊、襄,曹欲徙都,懿及蒋济说曹曰:“刘备、孙权外亲内疏,关羽得志,权心不愿也。可遣人躡其后,许割江南以封权,则樊围自释。”曹从之,羽遂见擒(《长知经》卷九《格形》)。

古按语举了几则战例 春秋时期,郑桓公袭击郐国之前,先打听了郐国有哪些有本领的文臣武将,开列名单,宣布打下郐国,将分别给他们封官爵,把郐国的土地送给他们。并煞有介事地在城处设祭坛,把名单埋于坛下,对天盟誓。郐国国君一听到这个消息,怒不可遏,责怪臣子叛变,把名单上的贤臣良将全部杀了。结果当然是郑国轻而易举灭了郐国。三国时诸葛亮献计刘备,联络孙权,用吴国兵力在赤壁大破曹兵。还有,蜀将关羽围困魏地樊城、襄阳,曹操惊慌,想迁都避开关羽的威胁。司马懿和

蒋济力劝曹操说“刘备、孙权表面上是亲戚,骨子里是疏远的,关羽得意,孙权肯定不愿意可以派人劝孙权攻击关羽的后方,并答应把江南地方分给孙权,那么樊城被围的困境自然会得以解脱。”曹操用了他们的计谋,关羽终于兵败麦城被俘。

【经典例说】

雍正篡权

康熙皇帝年迈时,几个儿子之间为争夺帝位的斗争日趋激烈。康熙暗暗选中了第十四子胤禵,适逢青海地方发生动乱,康熙便命令胤禵统兵前去征剿,准备在胤禵凯旋时立胤禵为自己的接班人。不料,天有不测风云,胤禵出发不久,康熙就患起病来,且一天比一天加重。康熙自知不支,写下遗诏“朕如有不测,可即传位十四皇子”,又传令重臣隆科多和大将军年羹尧入宫,以后事相托。

隆科多和年羹尧都在暗中支持四皇子胤祯,两人出宫后立刻把康熙帝立继承人的事告诉给胤祯,商议如何是好。年羹尧献计道“把诏书上的‘十’加一横一勾,不就变成‘于’字了吗?这样,诏书也就变成‘可即传位于四皇子’了。不过,这件事万万拖延不得,万一十四皇太子胤禵回来,或是让其他大臣得知,事情就很难办了。四皇子胤祯和科隆多连声称赞:“妙!”

当天晚上,胤祯与隆科多、年羹尧秘潜入宫中。胤祯摸到康熙帝床前,见父王正在闭目喘息,忙把手伸到父王枕下,偷出诏书,藏入怀中。康熙帝被惊醒,一看胤祯在面前,大吃一惊,问“谁叫你来的?”胤祯说“儿臣是奉父皇命令来的。”康熙大怒,一翻枕底,不见了诏书,摘下套在臂上的佛珠狠狠向胤祯砸去,不料,胤祯轻轻将佛珠接在手中,道“多谢父皇立儿臣继位,又以玉珠相赐。”

据说,康熙帝被气得一口气没有喘上来,当时就死去了。

康熙帝一死,隆科多接过诏书,将‘十’字改为‘于’字,随即捧着诏书出宫向众皇子和大臣们宣读“……传位于四皇子。”又拿出佛珠,对众人说“四阿哥奉诏即位,今有佛珠为证。”

胤祯一跃成为皇帝,史称‘雍正’。当然,此事没有在正史上记载。野

史多为此说。

胤祯即位后，为绝后患，将大多数兄弟除掉。

华尔街神话大王林恩

吉姆斯·林恩出身于 20 年代的俄克拉荷马州一个石油工人的家庭。

二战中，他参加了美国海军，当一名电机技术员。1946 年退役之后，他认为该是自己创业的时候了。

为了筹措资金，他把房子都卖了，加上服役时积蓄的钱，勉强凑足 3000 美元,成立了一家小公司——林恩电气行。主要的财产只有一辆小卡车、一间租来的办公室以及吉姆斯·林恩本人的智谋。

战后，美国的建筑业繁荣，办公大楼和工业方面的建筑更是方兴未艾。于是，林恩急急忙忙地参与其中，抢到了几项合同。到了 50 年代初期，林恩电气行的年营业额已超过 100 万美元了。

经过一番考虑，林恩决定将自己的电气行改造成公众公司，这样至少在开始就能减轻税赋的负担，而且比起个人纳税来，有更多合法逃税的机会。尤为重要的是，股份公司更容易扩张，也更能满足林恩的野心和欲望。

不久，林恩电气工程股份有限公司成立了，并获准发行 80 万股普通股票,其中林恩拥有 50% 的股权,其余的 40 万股以每股 2.5 元的价格公开上市。

一个小小的电气工程行竟能公开发行股票！这的确是前所未闻的事情。

他们一伙人用电话推销和挨家挨户推销的方式展开了推销工作。就这样，只用了几个月的时间，他们就把上市的股票全都推销完了。扣去各种费用，林恩公司实收资本 75 万美元。

林恩摇身一变而成为百万富翁。

在股市中尝到利用别人的钱赚钱的甜头后，吉姆斯·林恩决定利用股市捞到更多的资金，创立一个庞大的企业王国。

首先，他用现金购买了另一家电气工程公司，从而使林恩公司扩充了一倍，而公司的股票售价在证券市场上也立即扶摇直上。

如此一来，使得林恩在购买其他公司时，处于更加有利的地位，可以

不必立即用现金兑现了。公司股票在证券市场上建立起稳定的声誉，价值日益看涨，可以把它当做现金来使用了，而不必动用自己和公司的现金。

随后，林恩又买下一家电子公司，并更名为林恩电子公司，这样，公司的股票上涨得更高。紧接着他又用相同的方式，收买了阿提克电子公司和迪姆柯电子公司，而将他的公司更名为林恩·阿提克电子公司和林恩·迪姆柯电子公司。

从此，林恩已不再被人看做是一个小生意人。他新崛起的公司，营业额已达 1500 万美元。

有了雄厚的资金作后盾，林恩的胃口也越来越大，他把下一个收购目标瞄准休斯·福特股份有限公司——美国重要的飞机和导弹制造厂。

然而，这是一个强大而顽固的对手，所以这桩交易做得并不顺利于是，他用双管齐下的方法，一方面从证券市场公开收购，另一方面和现有股东私下议价成交，迅速取得近 40% 的股权，成为休斯·福特公司最大的股东。

1961 年，林恩把该公司改名为林恩·迪姆柯·福特公司，也就是著名的 LTV 公司。

就在这个时候，华尔街开始使用“集团企业”这个名词。这个词的意思是指一家公司以吞并其他不同行业的公司方式，使自己壮大成长。这类公司的股票也成为 60 年代最红的一种，LTV 更是其中的佼佼者。

林恩更长远的目标是收购比福特公司更有名的公司，使自己的企业王国更为壮大与辉煌。

一场更加精彩的好戏开始了——这就是吞并威尔逊公司。

威尔逊是个庞大的老公司，而且是个集团企业，但经营作风比较保守。它主要经营肉类包装、运动器材和药品三个行业，每年营业额高达 10 亿美元，为 LTV 的两倍。

然而，野心勃勃的林恩竟想收购它，真让人觉得是贪心不足蛇吞象。但他还是又一次得手了，怎么个收购法呢？当然还是借用别人的钱。

威尔逊公司的股票，是华尔街所谓的价位偏低型的股票，就是说，与相同的企业相比较，它的股价偏低了些。主要原因是威尔逊公司不爱做广告，也不在股市上哄抬自己的股价，因而投资者对它不太注意。

需要全本请访问 www.ertongbook.com