

以铜为鉴，可以正衣冠；
以人为鉴，可以明得失；
以史为鉴，可以知兴替
唐太宗

表象下的 真实历史

编 著

进退是人生的策略
攻守是人生的弈局

历史——力量和智慧储集的宝库

历史——纵横天下的生存之道全集

博弈——大千世界的生存法则

博弈——社会竞争的现代意识

考察历史弈局，品悟内里乾坤；

品读历史名人，感悟处世智慧；

洞悉生存方略，驾驭进退规则！

内容简介

古语有云：人生如棋。在这盘棋局中，有的人在布局，有的人在防局。而每次的对局都是一场智慧与智慧的比拼，每场比拼都堪称历史之精华，古人之圣智。历史是一面镜子，它最大的现实功效就在于给后人提供借鉴，让你在具体的时代环境中品读众多历史人物的个性优劣，在现实矛盾困惑中分析他们的处事方式及其经验教训，总结和评判其文化性格。

《表象下的真实历史》一书，选取了历史中大量的人物或事件，讲述了那些栩栩如生的人物，以及这些人物用他们自己特有的谋略与其周围的一切展开的弈局。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，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。

本书将可读性、趣味性、启发性、哲理性等融为一炉，是历史生存游戏的典范读本。

市场预测

历史是一部脍炙人口的寓言，其中隐藏着丰富的智慧，至今仍值得人们咀嚼回味。一个能从历史中学得做事策略的人，才是一个力量无边的人。本书为读者提供了一个古今对话的窗口，在漫漫的历史长河中，看人生百态，看世态沉浮，看智勇相斗……

《表象下的真实历史》一书，通过一个个生动的故事向人们提示历史人物弈局的经验和教训，从而使人感悟到生存的智慧 and 方略，这便是本书的主旨所在。

《表象下的真实历史》一书，让你在名士的弈局中体会到自己人生中的弈局，让你在博弈中赢得弈局。

《表象下的真实历史》一书，可以为正在现代化道路上匆匆前行的你在为人处事方面提供一个历史的参照。

体味历史的内涵，感悟博弈的魅力。看历史名人的机变策略，领悟最为有效的处世之道。这些也是本书特色所在。

前言

历史虽然没有创造博弈论，但是却无时无刻不在运用博弈的原理。

把中国历史比喻为一局棋，是由来已久的悠久传统。李鸿章说“千年未有之大变局”，赵翼说“秦汉之际为一大变局”，宋诗说“年光似鸟翩翩过，世事如棋局局新”，杜甫说“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，什么策略都可以用，什么角色都可以当，什么局面都可能出现。

在中国上下五千年的历史长河中，人们为了得到自己生存所应有的环境，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。但无论每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的淋漓尽致，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，在一张张看不见的棋盘上布设棋子，努力争取胜利。为了能够取胜，人们步步为营，相互揣摩、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。但终其一个目的是要改变现状，为自己也为局内各环节求得下个生存和发展的机会。所以，对局的时候需要破局，那么破局并不是结束，而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、你最亲近的朋友、乃至你未来的伴侣都是聪明而有主见的人，是关心自己利益的活生生的人，而不是被动的和中立的角色。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，为了取得在弈局的胜利，他们当中包含着潜在的合作因素。如果你稍有放松，他们就有可能取而代之。为了自己，也为了与他人更好地合作，你必须掌握博弈论的策略思维。

《表象下的真实历史》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.....	8
----------------------	---

有的时候，要生存，就必须先要得到主动权，占据主动地位，这样才能掌控事态局面，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，每个都想要掌握自己的命运，坏得，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，就必须要先掌控主动权，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.....	8
2. 投其所好，以达目的.....	10
3. 反客为主，步步为营.....	12
4. 杀鸡儆猴，震慑人心.....	15
5. 攻其不备，出其不意.....	17
6. 借他人之力，成己之事.....	19
7. 将欲取之，必先予之.....	21
8. 不入虎穴，焉得虎子.....	24
9. 居安思危，防患于未然.....	26
第二章 透析历史规则，潇洒处世.....	27

凡是能够潇洒处世、活出风采的古人，都是一个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。是的，人们生活在一个人际关系非常复杂的国度，这个国度有它固有的和复杂的规则。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，学会变通.....	28
2. 给别人机会，就是给自己机会.....	30
3. 适时收敛锋芒.....	31
4. 宰相肚里能撑船.....	33
5. 不屈不挠，终成目的.....	35
6. 讲诚信，守信用.....	37
7. 方圆处世，巧妙进言.....	39
8. 吃亏就是占便宜.....	40
9. 刚柔同道，过犹不及.....	42
第三章 洞悉生存方略，缔造成功.....	44

在历史中，古人都有他们自己的生存方略，这才使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能的典范，一个个真实的故事向人们提示历史人物的经验和教训，从而使人感悟到生存的智能和方略，这便是现代人可以汲取的智能。

1. 深谋远虑，放长线钓大鱼.....	44
2. 假痴不癫成大事.....	46
3. 出类拔萃，惹祸上身.....	48
4. 人贵有自知之明.....	50
5. 背靠大树，乘其阴凉.....	51
6. 行动胜于一切.....	53
7. 扬长避短，方能进退自如.....	55
8. 做事不可犹豫不决.....	57
9. 学会等待.....	59
10. 大丈夫要能屈能伸.....	61
11. 示弱于人，人不防己.....	62
12. 把握战机，一战而胜.....	64
第四章 巧用韬略计谋，无往不胜.....	66

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

古今中外，许多著名的政治家、军事家、企业家，都是善于运用谋略的。中国兵家思想的核心就是以智取胜而全其退。运用谋略迫使敌国完全降服，军队不受挫折而取得完全胜利，以争雄于天下，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.....	66
2. 掩盖意图，一石二鸟.....	68
3. 知己知彼，百战不殆.....	70
4. 抓住对方的弱点给以打击.....	72
5. 示假隐真，引蛇出洞.....	74
6. 先发制人，取得主动权.....	76
7. 声东击西，赚钱有术.....	78
8. 养精蓄锐，以逸待劳.....	80
9. 巧用妙计，调虎离山.....	81
第五章 驾驭进退规则，博弈生存.....	83

人生之路上，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，可能永远会与失败为伴，甚至遭至厄运。

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.....	83
2. 勿拿鸡蛋碰石头，量力而行.....	85
3. 明进退，淡名利.....	87
4. 小不忍则乱大谋.....	88
5. 以退为进，更胜一筹.....	90
6. 言多必失，沉默是金.....	92
7. 韬光养晦，厚积薄发.....	94
8. 以静制动，以不变应万变.....	96
9. 做事要留有余地.....	97
10. 置之死地而后生.....	99
第六章 探究厚黑之道，纵横天下.....	101

在历史的长河中，古人以其厚黑之学问得以成大事，并纵横天下。

生活是一门很大的学问，从历史人物的身上可以得到很多为人处世的智慧与谋略。通过探究古人之厚黑之道，助你走向成功！

1. 引而不发，藏而不露.....	101
2. 防人之心不可无.....	103
3. 切莫死要面子活受罪.....	105
4. 君子爱财，取之有道.....	107
5. 求人办事，弃面厚颜.....	108
6. 学会烧香，让你通达.....	110
7. 不要吝啬你的赞美之言.....	112
8. 面对诱惑，敢于说“不”.....	113
9. 罪责自己，收揽人心.....	115
10. 宁得罪君子不得罪小人.....	117

第一章 打开主动局面，掌控人生

有的时候，要生存，就必须先要得到主动权，占据主动地位，这样才能掌控事态局面，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，每个都想要掌握自己的命运，坏得，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，就必须要先掌控主动权，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

生存潜规则——

同样是学建筑设计的两个人，一男一女同级同班，女孩的设计才能不如男孩的好。但是，毕业后，女孩通过父亲的关系，进入了一个知名的设计公司工作。

相比之下，男孩就显得不太如意，虽是千里马，但难遇伯乐。所以，他总是抱怨老天的不公，社会的黑暗。原本才学远不及男孩的女孩，在新的工作环境下，得到了很好的锻炼，接触了很多新的思想，再加上自己的不懈努力，终于有了自己的成就，以自己独特的风格在设计界小有名气。

而男孩却因为长久地怨天尤人，使他由一时的怀才不遇，变为真正的外强中干，设计的思想与风格都已不能与时代并进。现在两人的才能还是相差甚远，不同的是，男孩远不如女孩了。

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，但是你必须要学会自己寻找机会。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。

当然，空有才华还是不行的，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，要求我们必须要学会毛遂自荐，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。

事态危急，平原君决定从府中挑选二十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出意见的时候，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。由于平原君势力庞大，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，还差一人却怎么挑也总觉得不满意。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，他在府中呆了三年，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，现在我觉得是时机了。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？”毛遂丝毫没有被吓到，他不但不退下，并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，作了非常精辟的分析，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结盟，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，我可要埋没一个人才呢！”

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，勇于展示自己的才华，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，透过主观的努力，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。推荐自己在社会上成为一种趋势，一种潮流。

在与人交往，为人处事时，自我推销会让你很容易被人接纳，增加成功的机率。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，就等于是具备了一种说服力。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，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，你可能会迅速脱颖而出。

2. 投其所好，以达目的

生存潜规则——

张其马上就要被调到一个新的单位了，他在之前就对领导做了一些调查，得知领导为人保守。所以，他就毅然舍弃了长发、牛仔等时髦装束，在第一天上班时以循规蹈矩的新形象出现在领导面前，初步得到了领导的好感。此后，张其尽力融入到集体中去，打好人际关系及口碑，他发挥了自己热情、乐于助人、慷慨大方的优点，主动与领导交往，建立了不寻常的友谊。但由于领导是一个孤僻多疑，喜欢独处的人，所以对张其的热情没有太大的反应，反而还有些反感，数次碰壁让张其不得不改变策略，决定顺应领导的性格，不再经常围着领导转，以免太过热情，适得其反。

不久，张其在一次谈话中发现领导好像对乒乓球很感兴趣，一提起来就滔滔不绝。于是他就苦练了一番球艺，然后经常去领导常去的一家俱乐部露面，而且经常和领导在一起对阵、切磋球艺。张其根据领导的性格，尽自己最大的努力去打，丝毫不让，这让领导很欣赏。就这样，在球艺的切磋下，领导果然渐渐地对张其没有了任何戒备，并成为了要好的球友。

这样一来，领导不自觉地就对张其格外关注起来，慢慢地发现张其身上有许多优点和才干。于是，在单位里，领导总是时不时地让他“锻炼锻炼”，他终于得到了其他新人与员工都没有的机会。

也许你空有一身才能无从发挥，你在公司、单位永远都处于原位，这是因为你败给了像

张其这样的人。张其投其所好，让领导对自己熟知并关注起来，然后再利用领导给予的锻炼机会，充分发挥自己的才能，让领导看到自己的闪光点，使所有人都对自己刮目相看，从而赢得了事业上的成功。

由此可见，投其所好、曲意逢迎不仅仅是一种谋事手段，也不只适用于官场，在生活、工作中，它更是一种高深的处世艺术。

赵穿除晋灵公

晋灵公是晋国的国君，但是其“荒淫暴虐，厚敛于民，广兴土木，好为游戏”。他大兴土木，在绛州城内建了一个桃园，内筑三层高台，中建绛霄楼，极为豪华壮观。他还派出大量人马四处寻求奇花异草，移栽至园中以观赏。凭栏四望，全城风物，市井百态，尽收眼底。晋灵公时常登临俯瞰、饮酒取乐，并以张弓弹鸟为戏。后来，晋灵公的暴虐愈演愈盛，由张弓弹鸟转而变为弹人、甚至是斩杀仆人，为的只是从中寻找乐趣和刺激。他的厨师给他煮熊掌，结果没煮熟，他一气之下就让人把这个厨师活生生的肢解了。他还专门设台，利用弹人来赌胜负。对着人多的地方，一声令下，乱弹齐发。百姓头破血流，目毁牙落，怨声冲天，号哭遍地；抱头逃避，相互践踏。而这位国君却在台上开怀大笑。所以民间就传出如此一谚：“莫看台，飞九来。出门笑且忻，归家哭而哀！”如此以人为道具的玩乐，堪称千古，历史上可能只有殷纣王能与其媲美。这种做法终于导致了民不聊生，民怨连连。

朝中有一元老重臣赵盾，他是晋襄公在世时的大功臣，并且很受晋襄公的器重。在晋灵公即位后，他更是忠心耿耿，忧国忧民。对于晋灵公的残暴，他屡屡进谏，劝他礼贤远佞，勤政亲民，可晋灵公非但不听，反而把赵盾看成恣意行乐的眼中钉，对其产生了杀害之心。在奸佞屠岸贾的牵缀下，竟暗中派人刺杀赵盾。幸亏派出的行刺者是个义士，在看到赵盾为国为民尽心劳累后，不忍心杀赵盾，但又无法回去复命，所以自杀身亡。晋灵公和屠岸贾怎肯就此罢休，继而又设圈套，诱赵盾进宫看剑，想借此给他强加个欲行刺的罪名。果然，赵盾中计，不久便被围困了起来，亏得赵盾的家臣提弥明舍命掩护，赵盾才幸免于难。但迫于情势，赵盾不得不暂时逃往城外避难。

就在赵盾父子出城时碰上打猎归来的赵穿。赵穿是先王晋襄公的附马，晋灵公的姐夫，与赵盾同族。他得知事情的来龙去脉后，非常气愤，就让赵盾暂避一时。赵穿吸取了赵盾的前车之鉴，采取了投其所好、曲意逢迎的计谋去惩治晋灵公。

当即赵穿就入宫拜见晋灵公，他先装出痛心疾首的样子，主动要求晋灵公治他们赵家的罪，说：“我们赵家人有罪，请主公罢去我的职位，再治我的罪吧！”晋灵公见赵穿词卑貌恭，认为他真诚可信，不但没有责罚他，反而安慰他说：“赵盾数次欺蔑我，让我颜面不堪，但是赵盾之罪，与你何干？你大可安心供职。”

为了尽快得到晋灵公的信任，赵穿还百般投其所好。晋灵公喜欢游玩，赵穿就说：“所贵为人主者，惟能极人生声色之乐也”。赵穿知道晋灵公贪美色，就对晋灵公说：“当年齐桓公满宫的美女，除正宫娘娘外还有六个嫔妃；先君文公妾媵无数，六十多岁时还纳姬呢！您现在年富力强，何不多选些美女进宫？”此举正合晋灵公的心意，他满心欢喜地问：“依你之见，此事派谁去最为妥当呢？”赵穿接口道：“办理此事恐怕没有比屠岸贾大夫更合适的人选了，他最懂得主公您的喜好。”于是，灵公遂命屠岸贾到民间物色美女。

赵穿巧妙地支走了屠岸贾，就等于是搬走了一个最大的障碍，使晋灵公一下子成了一个空架子，他必须乘机行动。当时正值金秋，赵穿对晋灵公提议：“主公有些时日没有去桃园游玩了吧？时下桃园景色迷人，主公何不去观赏金秋风光呢？”晋灵公当然高兴，接着，赵穿又献计：“屠岸贾不在大王身边，其他的卫士武艺又不强，怎能保证大王的安全呢？为了安全起见，不如让我精选一批强悍甲兵，随您左右。”晋灵公只知玩乐，不知是计，连连称妙，还夸赵穿心细，考虑周到。

于是，赵穿精心挑选了二百名忠于自己的强壮甲兵，并对他们进行了一番详细的部署，然后告知晋灵公精兵护卫已选好，请其在桃园检阅。晋灵公登台阅兵，见人人精勇，个个强壮，心中大喜，即留赵穿侍酒。当晋灵公喝得正兴之时，赵穿一声令下，众精兵一声呐喊，晋灵公还没反应过来，就被甲士们刺死了。对于晋灵公的种种恶行，民间百姓早就对其积怨甚多，所以他的被杀并没有在晋国引起大的混乱。不久，赵盾回来主持国政，立晋文公的小儿子为国君，即晋成公。

鉴历史，得智慧

投其所好，是古今中外重要的计谋、兵法之一。赵穿就是用此计将暴君晋灵公铲除的。在取得晋灵公信任之后，赵穿就百般投其所好，晋灵公好美色，赵穿就建议派奸臣屠岸贾为他尽选国中美色，并借以调“虎”离山。

说屠岸贾是晋灵公身边的一只猛虎，毫不为过。他能够成为晋灵公身边举足轻重的人物，也是靠此计。屠岸贾才智过人，性情坚毅，实属不可多得的人才。而且心中对赵盾积怨已久，有取而代之之意。为了搬倒赵盾，他打算借晋灵公之力，所以在伴读于灵公左右的时候，屠岸贾就一直在揣测灵公的喜好，平日里投其所好，果然灵公把他视为心腹宠臣，让灵公对他言听计从。在晋灵公十岁那年，还未行冠礼的他就听从屠岸贾的提议，从赵盾手里收回权力，开始亲政。屠岸贾认为，“大丈夫不可一日无权”，赵盾失去权力，也自然而然地就不能与自己对抗，更构不成威胁。

虽结果不如屠岸贾想得那般完美，但他确实是成功的利用此计达到了自己的目的，挑拨了晋灵公与赵盾之间的关系，不但收回了赵盾手中的权力，还使晋灵公对赵盾心生恨意，使诈杀害忠臣。只是赵穿更善用此计，他把仇恨埋在心里，投其所好，用阿谀奉承的手段，骗取灵公的信任，以间接地方式达到自己的目的。可能有些人认为赵穿不够光明磊落，将其所为视为卑劣的行为。这种想法是狭隘的，赵穿这种行为不仅仅是因为受到当时环境及制度理念的的限制，也是一种巧妙的处世方式。

在现代社会中，很多事情也需要利用“投其所好”来达到自己的目的。你想要飞黄腾达，不懂得讨上司的欢心，不懂得迎合上司的心理，不会说好话，自然不行；做销售或是服务行业，要想把商品推销出去，就要懂得取悦于顾客，懂得曲意夸奖、笑脸逢迎，这样才能达到自己的目的。不可否认，生存就是这样。

现代商战中的公共关系有时极为复杂艰巨，曲意逢迎、投其所好，往往是战胜对方的一种谋略、技巧。不懂变通，一味刚直不阿，并不一定能带来你需要的好效果。否则，那样只是莽夫所为。想要赢得上司的好感，就必须时刻留意对方的兴趣、爱好，明白上司的意图，理解上司的心思，这样才能投其所好，“对症下药”。很多时候，要将“投其所好”用好，用绝，还要费一番功夫。因为有些上司的意图往往捉摸不定，这就需要善逢迎者用心去掌握上司的心意，揣摩上司的心理，在他没有开口之前就把他想说的想做的都做了，他自然会为此而高兴，那么，你在公司也就会有所发展。

然而，任何事都有两重性，计谋也不例外，它既可以造福于人，也可以害人害己，所以要着情用计。不要为了投其所好而不择手段，使自己失去了主心骨。也不要利用此计去达到一些不正当的目的。

3. 反客为主，步步为营

生存潜规则——

古时候，有个很精明小偷，听说京城多财主，便想要到那里去试试运气。但又恐天子脚

下，凭一人之力难以成事，正巧结识了两个强盗，于是三个人就商量着一起分工合作，共取财富。

深夜，在事先打探好了以后，三个人来到财主家院前，登屋翻瓦，按事先商量好的，两强盗在屋顶用绳子将小偷放入屋内，在小偷搜得财物后在屋里用绳子绑住，给个信号，屋顶就拉上来。

事情进行得很顺利，运了两次后，屋顶的钱财已不少了，到第三次时，小偷怕两名强盗违约将自己弃于屋内不管。于是就把很多值钱的珠宝放入了一个大柜中，自己也躲了进去。给了上面一个信号后，强盗用力将柜子拉了上来。看到这么大的一个柜子，两人果然打起了坏主意，摸着柜子私语：“加上这一柜的财物也差不多了，此次把绳子放下，我们每人只能得到三分之一的财物，如果不放，将财物一分为二，那我们必然多分一份，不如不拉他，正好让他做替罪羊。”说完，两人诡异地相视一笑，急急忙忙地抬着柜子走了，仍不知小偷已在柜里。由于怕主人家发现，两人一路没敢休息，连夜赶路，直到天微亮时才找了家客栈休息，吃些东西再赶路，正当两人悄悄商量着到下一个镇上后就把东西清点一下时，忽然听到柜子有人大喊：“救命啊，有强盗掳人啊！”两人顿时惊慌失措，见客栈行人都逐渐围过来，也顾不得许多，拔脚飞遁。小偷觉得是时候了，便顶开柜门出来，编出一套被绑经过，在客栈饱餐一顿后带着所有的财宝回家了。

这个小偷就是用了反客为主之计，使自己免受其害，又占据了上风，轻松地以主人身份获得了所有的珠宝。

“反客为主”原意是指主人不会待客，反受客人招待。现在多指由原来的被动变为主动，或是被别人控制了转而变成控制别人。在我们周围的生活中也不乏这种现象，比如工作、单位中，上级不会指挥下级，反受下级指挥，正与反客为主的道理相似。如果再将其做进一步的引伸的话，就是有野心的人用尽各种手段骗取别人信任，逐步夺取上司的权力，最终完全取代上司，这种情况，我们也称之为“反客为主”。

要由客人变为主人，就需要一份斗争，需要谋略去战斗，因为要夺权，要让控制自己的人变成傀儡。要反客为主，就要学会先占取主动地位，只有这样才可以控制大局，被动则始终任人摆布，难以成事。

郭子仪单骑见回纥

仆固怀恩是唐朝的一名大将，曾协助郭子仪平定“安史之乱”，战功显赫。后被封为节度使，驻守在朔方。但他并不满意唐王对他的待遇，自以为在平定安史之乱中立有大功，应当被授予更大的官位。唐玄宗怕再出了安禄山式的人物，就想收回他的兵权。这使得仆固怀恩产生的叛变之心，但由于他平时不得人心，所以很难凭自己的力量去与唐相抗，所以他煽动吐蕃和回纥两国联合出兵，进犯中原。

首次发兵只有十万，但由于郭子仪威名显赫，北方的少数民族都把他看作活神仙。所以当看到唐的帅将是郭子仪后，一方面是对郭子仪的敬仰，另一方面是对郭子仪威名的畏摄，所以不战而退了。仆固怀恩并没有因此罢休，没过多久，他又派人跟回纥和吐蕃联络，欺骗他们说，郭子仪已经被宦官鱼朝恩杀害，要他们联合反对唐朝。名将已死，别无畏惧。于是，仆固怀恩再次带领两国三十万联军向唐出兵，屡战屡胜，直逼泾阳，长安也受到了威胁。郭子仪奉命领一万余名精兵赶到泾阳平息叛乱，面对漫山遍野的敌人，郭子仪知道形势十分严峻。他一面吩咐将士构筑防御工事，不许跟敌人交战。一面派探子去侦察敌军的情况。

就在郭子仪发愁之际，探兵报来消息说，仆固怀恩突然因病死去了。他们本来是仆固怀恩引进来的，仆固怀恩一死，吐蕃和回纥就失去了中间的联系和协调的人物。双方都想争夺指挥权，谁也不愿听谁的指挥，两股力量捏不到一块儿去，矛盾逐渐激化。两军各驻一地，吐蕃驻扎于东门外，回纥驻扎于西门外。联军的不团结，让郭子仪心生一计，他决定采取分

化敌人的办法。在安史之乱时，回纥的将领曾与郭子仪并肩作战，对付安禄山，所以郭子仪想利用这一层老关系把回纥将领拉过来。

他秘密派手下部将李光瓚前往回纥营中拜见回纥都督药葛罗。李光瓚见到药葛罗后恭敬地说：“郭令公派我来问你，回纥本来和唐朝一向友好，为何听从小人之言，来进犯我大唐呢？”药葛罗听说郭子仪还活着，不禁大惊：“郭令公还活着？听说郭令公早已被奸人杀害，你就不要以此来骗我了吧，我是不会退兵的。”李光瓚告诉药葛罗：“郭令公并没有死，他现在就在泾阳。”药葛罗也是个重视情义之人，他听说了这件事自然很高兴，但又恐怕有诈，所以对李光瓚说：“要我相信可以，除非郭令公亲自到来，让我亲眼看到方能信你。”李光瓚口说无凭，只好回去如实复命。

郭子仪得知这一情况后说：“既然如此，我就亲自去一趟，叙叙旧情，也许能劝说回纥退兵。”众将士听到合谈有望时都很高兴，但想到郭令公的安危，深怕回纥有诈，都不让郭子仪前去。郭子仪说：“为国家，我早已把生死置之度外！我去回纥营中，如果能谈得成，这一仗就打不起来了，天下从此太平，有什么不好？”将士们不放心，打算派五百名强壮士兵保卫他，但他拒绝带卫队保卫，怕回纥人误会他要袭击，只带了寥寥几个随从，到回纥大营去了。

郭子仪临行前，他的儿子郭晞拦住马哭着劝父亲：“回纥兵如狼似虎，父亲身为大唐统帅，不能单独一人去虎口冒险呐！”郭子仪平静地说：“现在敌众我寡，如果唐军和回纥真打起来，你我二人性命都难保，而且此事关系到国家安危，如果国家不存在了，个人还有容身的地方吗？与其在此等死，不如去说服回纥退兵。此行如果谈得回纥退兵，那就是国之大运，如不成功，那国家安危就靠你们了。”

当回纥士兵远远地看到有人急奔而来时，连忙报告药葛罗。药葛罗和回纥将领们立即命令兵士摆开阵势，拈弓搭箭，准备迎战。郭子仪来到回纥营前，翻身下马，为了表示自己诚心讲和，他摘盔脱甲，放下刀枪，从容地走入回纥营。回纥将领一看，大叫：“啊，还真是郭令公他老人家！”药葛罗亲眼见到郭子仪后，更是高兴，连忙命人设宴招待郭子仪。宴中，郭子仪问道：“大唐、回纥关系很好，回纥在平定安史之乱时立了大功，大唐也没有亏待你们呀！今天怎么会和吐蕃联合进犯大唐呢？”药葛罗说道：“我们受骗了，仆固怀恩说您在阵前丧命，朝廷乱作一团，我们才敢前来的。”听完药葛罗的话，郭子仪看似无奈地叹了口气，有些责备地说：“唐朝待你们一片真情，你们怎么能违背盟约，帮助叛臣攻打唐朝呢！吐蕃是想利用你们与大唐作战，他们好乘机得利。我今天孤身到此，就是要劝你们悬崖勒马。我也做好了把命留在这里准备。”药葛罗歉疚地说：“令公万万不可这样说，我们也是被人所骗，以为大唐气数已尽，要是知道你老还在，怎么也不会对唐开战啊。”

郭子仪见此状，又慢慢说道：“假如你们肯帮助唐军打退吐蕃，我们就把吐蕃抢去的东西全部送给你们。一来是为我们两国友好关系，二来这对于我们双方都有利。”与吐蕃正处于对立的药葛罗愤然说道：“老令公说得有理，我们是被他们骗了！我们愿意和唐朝一起，攻打吐蕃，以将功补过。”药葛罗是回纥王的弟弟，所以有权决定军中大事，他代表回纥与郭子仪立誓联盟。

吐蕃得知郭子仪单骑访回纥营的消息后，觉得形势骤变，与己不利，怕唐军和回纥联合起来袭击他们，连夜准备拔寨撤兵。郭子仪与回纥合兵追击，吐蕃大败，没过多久，回纥也撤了兵。这使得很长一段时期，边境无事。

鉴历史，得智慧

郭子仪只身去回纥营中，本是处于被动，就连性命都捏在敌人手中，但是他却可以巧妙地反客为主，话没过半，就完全占领了主动。在敌人的营中，就像脖子在敌人的刀剑下，但是郭子仪反而还声声责备回纥人的不义，及攻打唐朝的错误举措，使回纥将领连声道歉不说，

心中还倍感愧疚而愿意与唐结盟，合力攻打吐蕃。可谓一绝。在用此计策时，多是像郭子仪那样，用在盟友兄弟身上，抓住有利时机，兼并或者控制他人，努力变被动为主动，先站稳脚跟，然后步步为营，争取掌握主动权。

在生活、职场中，如果你已占“主”位，就要时刻防“客”反，如果没占主就要尽力反客，争取主动，控制对方，顺利夺权。无论如何都要想办法取得言行及动作上的主动权，只有这样才有可能帮你扭转时局。在工作中，若能熟谙此道，必会成为职场上进退自如的高手。事业、商业本来就是一场斗争，在斗争中，主客并没有什么具体的界限，能占据主导地位的就是主，能支配别人的就是主，反之，受人支配的被动者就是客。所以，不妨做一个有“心机”的人，适用反客为主之计，抓住有利时机，从被动中争取到主动。只有占得了上风，才能步步为营，才可以凭自己的意愿去改变环境。

4. 杀鸡儆猴，震慑人心

生存潜规则——

相传猴子是最怕见血的，人们就根据这一点来征服猴子。驯猴的人为了让猴子听话，就当着猴子的面把鸡杀了，让它看到整个过程，看到鲜血淋漓的场面，这样才可以逐步地进行教化。而人们在捕捉猴子时也会采用这种杀鸡战术，不管它怎样顽强抗拒，只要雄鸡一声惨叫，鲜血一冒，那些看到的猴子便会全身瘫软，任由捉获了。这就是“杀鸡儆猴”的典故。

“杀鸡儆猴”有威胁恫吓之意，即“杀一儆百”。古人把它当作一种权术，一种驭众手段，在战乱纷争时，当作一种计谋，以震慑敌心。现代的人也会在意见纷纭、工作受到许多阻挠的时候，略施此计，为使步骤划一，法令贯彻执行，就以严厉手段对付，他们将此举称之为“不以霹雳手段，怎显菩萨心肠”。

远古时代，有一个国家面临着战争，四面楚歌，为了国家的安危，本国有名的大将军就下到民间网罗人才，以为国家效力。

当时有一位贤人，智慧出众，深受地方上人士推崇。于是大将军就慕名前去，想请他出面为国效一份力，但拜访了三次，都吃闭门羹。大将军就挥剑将其斩杀了。

国中与大将军一起共事的一位大臣不免感到惋惜：“此乃一位贤人，集智慧于一身，倍受人们爱戴，他不求富贵显达，自己拙井而饮，耕田而食，正所谓隐者无累于世，将军为何滥杀无辜呢？”

大将军正言道：“四海之内，莫非王土，率土之滨，莫非王臣。如今国家有难，匹夫有责，每个人都有为国出力的义务。如果人人都像他这么犹豫，都自私地想要过隐居安逸的生活，那还有什么可用之民。可纳之饷呢？此人如此的冥顽不灵，本将军再三与之讲劝都无动于衷，必要杀之，目的在于以儆效尤，杀鸡儆猴！”

果然，在贤人被杀的消息传遍全国后，本想隐于乱世、避免战乱的人都不敢自命清高，隐居下去了。大将军杀鸡儆猴，让那些贪图安逸的软弱之人都得到了心灵上的震慑，此举为大将军再次网罗人才作了开道石，没有人再敢拒绝为国效力了。

试想，如果那个深受人们爱戴的贤人一开始就答应合作，就可以带动一批国民共同为国立国；但他不合作的话，那些崇拜他的人必然会学他，隐身于战乱。这样的人即使集智慧于一身，如果没有可用之处，终日对井耕田的话，要那些智慧又有什么用呢？他对于国家来说，也就是一个无用之人了，所以，牺牲这样一个人，换来全国其他贤人智者的积极性是非常值得的。

刘胜获息情报

王鑫背叛曾国藩，打算自己打天下。他认为：要成就一番霸业，就要先拿下湖南，从长沙打开突破口。当看到秦汉的护国军大举东征，和曾国藩的湘赣联军打得正烈，他就想趁虚回师长沙打一个攻其不备之战。在听说长沙只有一个新编的警备师驻守后，王鑫更加有把握将湖南一举拿下，以他一万多能征善战的精兵，要打败一个从未上过战场的新兵师，那定然是轻而易举之事。

此时，护国军与湘军交战，大获全胜，已成功地攻占了新余，其先锋部队正向东进攻。为了躲开护国军，王鑫率自己的一万多人马从郭家渡窜进了深山密林中，专挑羊肠鸟道向西疾进。但他万万没有想到的是，刘胜也带着一队夜行军，依着一张地图困难地在这羊肠鸟道中行进，夜晚在洋田宿营，并将护国军的临时师指挥部设在洋田的一道山梁上。刘胜在萍乡分兵时，他看到地图上那一道道短短的直线，想着要到达吉水也费不了多少时日，哪知这条道路会如此崎岖难行，有时候地图上看似很短的距离，却需要在山弯里转上大半天才能走过。单是穿过武功山，就足足多走了五天时间。尽管他紧赶慢赶，但离与大军约定的聚集进间就只剩下两天了，可他的部队才挺进到安福一带，距离吉水还远着呢。这使刘胜寝食难安，如坐针毡，自己被杀事小，坏了护国军东征大计才是大事。再看一眼酣睡中的战士们，他也只能黯然叹息。为了加快行进速度，急行军们已经有两天一夜没有休息了，此刻都已是疲惫不堪了。他想：“战士们都已尽力了，不能再对他们有更高的要求了，有什么责任，就由我一个人来承担好了。”

感叹之际，只见远处有一束光向护国军奔驰而来，刘胜知道，是派出去的侦察兵回来了。从侦察兵的急切神色中，刘胜已猜出几分，想必是探得了些情况。

来人火速冲到刘胜面前喘息道：“有情况，在前面二十里的洋子山，发现大队人马。”刘胜问：“大约有多少人马。”“看宿营地的规模约有一万人左右。”刘胜听一惊：“什么？一万！”然后厉声道，“拿地图来。”

看着地图，刘胜一个人在那嘀咕着：这附近除了新余、吉安两地驻有大队湘军之外，其余集镇都只有零星小股部队驻防，这一万人莫非是从新余方向败退下来的残兵？说着便高声命令道：“再派人去查一下那队人马是否是战败的残兵！”刚才回来的侦察兵连忙说：“师长，我刚才仔细看了看，这队人马阵容整齐，人马整洁，不像是战败的残兵。”

“那不早说！”刘胜先是一喝，接着又是一番沉思：不是从新余逃下来的残兵？这就怪了，这支一万人的敌军是从哪里冒出来的？莫非是从吉安调出来的？可是据吉安那边送来的情报说那里也只是一万人驻守，难道曾国藩想放弃吉安？就算他不要吉安，把队伍调出，又为什么来到这荒山野地？难道他已探得我军路线，想切断我军的后勤补给线？这一连串的问题让刘胜百思不得其解，于是找了几个兵士，说：“去敌营抓个人来，我到要搞清楚这帮人是从哪冒出来的，切记小心行事，不要打草惊蛇。”直到天灰灰亮的时候，终于抓到了两个敌营的人。

刘胜见到这两个人时，双眼紧盯他们，其中一个显得很不屑，梗着脖子夷然无惧，而另一个却惊惧地避开了眼神，不敢和刘胜对视，顿时刘胜心里就有了计策，他向梗着脖子夷然无惧的敌兵招手道：“你！过来！”回应只是一声闷哼，并无所动。只见刘胜脸色一变，反手便从腰间抽出了指挥刀，以迅雷不及耳的速度朝对方的脖子劈了下来，锋利的钢刀就像切豆腐般杀死了不怕死的敌兵，只见热血激溅而起，刘胜满头满脸都被溅满了血，就好像是从修罗血狱里爬起来似的，骇人至极。另一个从一开始就不敢正视刘胜的敌兵吓得魂飞魄散，双腿一软便瘫坐在了地下，样子极为无助与惊恐。

刘胜蔑视地一笑，蹲下来，将锋利的刀架在已吓傻的士兵的脖子上：“快说，你们的主将是谁？如果你不想与他的下场一样的话。”对方此时牙齿打战，口齿不清，颤声道：“将……将军……饶……饶命……我说……我什么都说……”刘胜的这一招杀鸡儆猴果然有用，对方将刘胜心中的疑惑全都解开了，最后还捕风捉影地将王鑫准备撇开曾国藩单干的事也说了。

此刻他对于刘胜已没有任何作用了，刘胜命令道：“托出去绑在树上，让他自生自灭吧！”这深山老林的，绑在树上只有死路一条了，不管对方如何求饶，他根本不为所动，脑子里盘算着如何对付王鑫的这一万精锐湘军。

刘胜心中也不免庆幸，幸亏自己不熟悉武功山的地形，延误了行军，要不然，王鑫的这一万湘军必然就会穿过护国军的间隙杀回湖南，时下护国军将兵力都调出来，只留了一个警备师守卫，一旦王鑫真的杀回，湖南必然难保。

鉴历史，得智慧

刘胜一招“杀鸡儆猴”获取了敌军的重要信息，扭转了整个局面。“治乱世。用重典；治乱军，用严刑。”孔明挥泪斩马谡之时说：“昔孙武所以能制胜天下者，用法明也，今四方纷争，兵交方始。若废法何以讨贼，不明正军律何以服众？”这就是“杀鸡儆猴”在平乱与治乱中的妙用，它作为一种权术使那些心怀鬼胎、造势造乱的权臣都有所畏惧，也就不敢再轻举妄动了。而刘胜借以古人之智，将此计在获取敌情时加以妙用，他抓住两个敌兵的性格，一个士兵对死毫无畏惧，任凭你怎么问他可能都不会吐露半个字，再问也只是耗费时间；而另外一个在一开始就败露了自己的怯弱，他连正视刘胜的勇气都没有。刘胜就是抓住这一点，让胆小的士兵亲眼看到同伴惨死、血溅四壁的场面，自然就乖乖地听话，有问必答了。本来处于被动、劣势的刘胜，由于会师晚到可能有性命之忧，但在荒山野岭得到了这样一个意外的收获，既保住了湖南，也保住了自己的性命，还为护国兵立了一大功，可谓一举多得。

人都是有弱点的，“杀鸡儆猴”意在以震慑得到有利形势或是达到自己的目的。人是神秘的，社会愈复杂，人在社会中就愈见机巧奸诈，各有主张，各行其是，如不限制于一个范围，必至正邪莫辨，人欲横流，就会出现所谓的“乱世出英雄”。然而，在此等“英雄”越多反而对国家越是不利。常言道“孝子不生慈父之家，忠臣不生圣君之下”，“英雄”者，等于枯木中的蛀虫也。很多人为做乱世“英雄”，贪婪暴戾，好乱成性，或谣言倡乱，或患连造反，总之惟恐天下不乱，言之为民请命，实则搞得民不聊生。为了要巩固社会秩序，安定人民生活，对于这批作乱的人，应予严惩痛处，杀几个造反的人，让那些蠢蠢欲动的人有几分顾忌。这就是“不见棺材不落泪，见了棺材泪涟涟”的攻心战术。

“杀鸡儆猴”在现在也作为借惩罚一个人来警告另一个人的计谋。在生活、工作中，对于那些不听从自己，或是常常与自己作对的人，让他看看自己是如何让别人得到苦果的，意在告诉他：我不是好惹的，要是再生事端，你将和他一样吃到苦果，得到惩罚。攻人重在攻心意也于此。

5. 攻其不备，出其不意

生存潜规则——

“攻其不备，出其不意”源自于《孙子兵法·计篇》。兵法有云：“攻其不备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。”意为兵家作战，要在敌人没有防备的时候发起进攻，在敌人意料不到的地方采取行动。这是军事取胜的奥妙，不可预先讲明。古人将它作为一种战略，用于对付敌人，以假象迷惑敌方，让其对己失去警惕或是放松戒备，然后再突然袭击，让对方措手不及。这就是“攻其不备，出其不意”，巧夺胜机。后来此计被人们视为重要的军事法则及名言传诵至今。

俗话说，商场如战场，将战争中的智慧转用到商场中，如果能够“出其不意，攻其不备”，那么，也能收到很好的效果。想要致胜于商场，其核心就在于一个“奇”字。有句古话，创业难，守业更难。创业需要创新思维，需要用奇迹。因此，不是任何人都能胜任，都能成功

的闯出自己的一份天地。只有能够突破传统的思维弱点，捕捉到对方的思维空隙，突破人们思维的常规、常法和常识，才能达到出奇制胜的效果。就比如天津第四铝制品厂，当别人都在样式上求改变时，他们却想到在铝壶上装一个小哨子，利用蒸汽吹响哨子提醒人们水开了。仅此小小的出人意料的革新，就使这种“响壶”供不应求。攻其不备，出其不意，是一种谋略，同样也是一种智慧，也可以应用到现代的日常生活中，作为处事求成之道。

吕蒙智夺荆州

吕蒙练兵之余不忘听取孙权的劝告，细读兵书。不久后，吕蒙接替了鲁肃的职位，他一反鲁肃的吴蜀交好主张，率军驻扎在陆口。并上书孙权，说出了自己的看法，他说：“刘备、关羽君臣，都是反复无常的人，不能把他们当盟友看待。关羽此次征战很有可能有兼并东吴之野心，所以为了争得主动权，应出兵攻打关羽。”

其实，在接到吕蒙的信之前，他已对关羽愤恨不已，因为孙权为了表示友好，维护两国的联盟关系，曾经派使者去向关羽求亲，希望关羽把女儿嫁给他儿子，通过联姻来使两国更加亲好。关羽不但不答应，还将孙权派去的使者辱骂了一顿，这使孙权心生愤恨，难以平息。这次，孙权接到了吕蒙的信，更觉得非把关羽除掉不可。与此同时，孙权接见了曹操派来的使者，使者表明了曹操意与孙权联合夹攻关羽之意。孙权随即回复，表示自己愿意与之合作，袭击关羽的后方。

关羽亲率大军攻打樊城，而且对于后方的吕蒙他也从来没有放松过防备，因为他早就听说吕蒙英勇善战，把蜀吴交界一带，布置得严严实实，不可小看。孙权知道关羽对后方的防备后，为了解除他的防备之心，于是正式发布了一则消息，说是吕蒙因病要调回去休养。原来，吕蒙身体本来就不好，正好借此装作旧病复发，让人放出消息去，说是自己病得非常严重。关羽果然上当，紧绷的神经放松了些，心中还暗笑吕蒙无用，是个病秧子。

接替吕蒙的是个年青书生，名叫陆逊。他刚上任没多久就特地派人拜见关羽，送上书信和礼品。关羽打开信件，信中大意是说：听说将军在樊城水淹七军，俘获于禁，远近闻名，没有人不称赞将军的神威。曹军大败，我们心中也很为之高兴。我是个书生，很不称职。日后还望将军多多照顾。关羽见此人如此恭敬卑微，而且态度谦虚、老实，也就放了心，把原来防备东吴的人马陆续调到樊城那边去了。由于陆逊在暗中报信，孙权和吕蒙对关羽的一举一动都了如指掌。

关羽在樊城收了于禁的投降兵十几万人，一下子增添了这么多的人马，营中的粮草很快紧缺，于是就把东吴贮藏在湘关的粮食给强占了。孙权得知此事后，更为恼怒，立即命吕蒙为大都督，迅速赶去袭击关羽后方。吕蒙先是到了寻阳，在那里挑选了一批强悍精兵，然后把所有的战船都改装作商船，船上摇橹的兵士扮作商人，一律穿上商人穿的白色衣服，大摇大摆地驶向北岸。蜀军守防的士兵看到一列又一列商船驶过来，本还有些紧张，再一看个个都是穿白衣的商人，就松了一口气，允许他们把船停在江边。到了晚上，藏在船舱里的士兵一齐出来，借着夜色的掩护，偷偷摸进江边岗楼，把蜀军将士全部抓住，占据了岗楼。

吕蒙大军占据了北岸后，进而向公安进军，留守在公安、江陵的蜀军将领本来就对关羽抱有很大意见，一直不敢说出口，忍气吞声，所以吕蒙稍一劝降，两人就都投降了。吕蒙进城后，为了收拢民心，他派人慰问蜀军将士家属，并且严格要求东吴将士严守纪律，不许侵犯百姓，索拿百姓一丝一毫。其中有一个士兵是吕蒙的同乡，因私拿百姓一顶斗笠抵挡暴雨，遮盖铠甲，被吕蒙视为触犯军令，士兵请求吕蒙念在同乡的份上饶了他这无心之过，但吕蒙为了严整军中纪律，以儆效尤，还是把他杀了。这样一来，全军将士都震动了，谁也不敢违反军令。此时，曹的援军在徐晃的带领下已逐步靠近樊城的前线。徐晃将孙权答应曹操夹攻关羽的信抄写了许多份，射进关羽营寨里。蜀军看后，得知吕蒙已悄然袭击后方，顿时慌乱不已，正在关羽进退两难的时候，徐晃趁机发起进攻，打败了关羽，使其不得不撤去樊城包