

## 目录

开篇寄语 .....	2
势 .....	11
造势 .....	19
先造势，后谋利 .....	26
造势前置条件 .....	36
造势者都是先传达信念 .....	48
商人对势的应用 .....	59
揭露职场中层借势上位 .....	66
造势高手 .....	84
审时度势 .....	97
面对新形势要有积极态度 .....	106
职场权谋家残忍造势 .....	112
权谋家稳定形势手段 .....	120
以利诱控制下属五大手段 .....	132
权谋成功者 .....	135
解密做局的窍门 .....	139
用这四招打败你的上司 .....	144
怎样博得好名声 .....	152
权谋的内涵 .....	157
你如何用三言两语就征服竞争对手，让其俯首帖耳？ .....	165
权谋家架空领导的原理 .....	170

权谋家是擅长口辩与攻心 .....	173
获得权力的三大策略 .....	183
哪些是上等的权谋决断 .....	189
权谋家身上学习说服别人手段 .....	192
权谋家造势细节 .....	202
培养权谋头脑的五个阶段 .....	209
形成迅雷不及掩耳之势要有深刻的权谋算计 .....	222
如何避免职场陷入死循环 .....	240
权谋家必须具备演技 .....	250
“事必躬亲”太累，老板要学做“甩手 掌柜” .....	256
权谋家“手腕” .....	263
权谋家擅长礼送出境 .....	267
权谋家如何白手起家 .....	279
权谋家为何选择将错就错 .....	287
权力斗争的根本是利益之争 .....	294
权力斗争的模式 .....	302
职场中遇到后台硬的人怎么办？ .....	314
权术三重境界 .....	328
虚静无为的帝王权术 .....	333
不懂权谋，不使权谋就不要玩政治 .....	349
你会不会成为职场权术牺牲品 .....	353
控制小人五大权术 .....	371

老板分大小：小老板做事，中老板做市，大老板做势 .....376

V: 357607890

## 权谋造势

内部整理材料，仅供历史爱好者参考，切勿传播。

## 权谋 造势

开篇寄语:

既然你没死、你还活着，那么你的人生，就只有两条路可走，或为弱者怨恨不公，泪水洒落飘零，乞求强者的残羹剩饭。如狗一般感谢着摇尾乞怜，回到破落狗舍，心怀愤懑舔着犹含汤汁的破碗，想着明天必定要大大哭闹一番。或为强者已远离人群，独自思考该如何制定规则，让弱者分到的残羹剩饭更少些。

是的，如果你是强者你就可以制定规则、划出道理，其余众人要么遵守，要么出走。

因为在世界本没有绝对的平等，所谓公平不过是强者向弱者的示好。弱者泪水换来的食物不是吃剩下的，就是挑剩下的。要追求公平，与强者平起平坐，采集到新鲜甘美果实，只能用智慧来争取，从人类到自然界到整个地球彼此间干戈扰攘、争斗不休的根源就是资源。

资源是什么呢“资源”这个词是一个非常宽泛的概念。资源可以是阳光、水、土壤可以是生存空间，可以是动物植物，可以是饮食男女可以是高楼名车，可以是高高在上，可以是生杀予夺。

资源进入了人类社会之后一般表现为物质资料即生产资料和生活资料。在这之上资源还表现为金钱、名望和权力。由于资源是稀缺的、有限的、资源与无限的占有总是存在着巨大的鸿沟因此为了争夺稀缺

资源的斗争便屡见不鲜了。

比如市场上商人的机关算尽，学界里学者们的党同伐，异官场上官员们勾心斗角这些都是人们为了争取稀缺资源而进行的竞争。由于资源是稀少的为了夺取稀缺的资源人们便八仙过海各显神通。有的通过暴力掠夺，有的通过欺骗获得，有的通过交易互换有的通过索要勒索等等手段不一而足。

资源是有限的，竞争是无情的，你



没有智慧只能被收割，最近“智商税”这个词很流行，我认为所谓的智商税就是你对社会的认知不足。

因为你永远无法挣到超出自己认知范围之外的资源，除非你靠运气，但是靠运气挣的资源，到最后往往会靠实力亏掉，这是一种必然。你所挣的每一份资源，都是你对这个世界认知的变现，你所亏的每一份资源，也是你对这个世界认知的缺陷。这个世界最大的公平在于，当一个人的资源大于自己认知的时

候,这个社会有 100 个方法收割你,直至你的资源与你的认知相匹配为止。

此刻你最关心的问题,同时也是身边人最关心的问题,如何最大化地获得自己的利益同时最大化地降低自己的损失。

在竞争中需要勇气和魄力、需要为了自己的目标而做出最大程度的努力。可你轻视了智慧远远比勇气更为重要。

在生活中不乏那些智识之辈一计既出鬼神皆惊。他们往往能够将你死我活的竞争变成任其掌握和操控的游戏，谋定而后动，运筹帷幄之中决胜千里之外。这样的人有着丰富的斗争经验和成熟的斗争智慧、有着敏锐的直觉和睿智的头脑。他们在斗争中从来不会盲目冲动、不会感情用事、不会一厢情愿、更不会随心所欲。

他们在进行任何活动的时候总是要

经过复杂的计算、通过认真的推理  
通过严格的判断，最后作出一项尽可能逼近事实真相的判断。并且在行动过程中会随着不断变化的事实随时作出新的判断，并调整自己的行动。

相比之下从前的你是否为“三拍”  
人士？

一拍脑袋作出决策。

二拍胸脯夸夸其谈。

三拍屁股走人了事。

原因在于你不肯动脑筋、不肯研究

事物真相成了为了一个“嘴尖皮厚腹中空”的人。

还有另一种你做事的过程中也有着坚忍不拔的毅力、有着不达目的誓不罢休的精神。但是你从来不能深入到事物内部中，去揭示其真正的规律。而总是凭借匹夫之勇使蛮力用蠢劲，我告诉你这是有勇无谋表现。其结果往往是功夫下了一箩筐最后却竹篮打水一场空。

## ● 势

经过多年翻阅大量古籍研究积累，  
最终才发现：

人与人的区别，最终是格局的区别。  
格局大的人永远都能操控格局小的人。

如果一定要给社会分层的话，我认为应该这样划分：下层人做事、中成人借势、上层人造势。

社会底层做事，遵循的是“事道”，讲究的是“技术”。

这是社会上最多的人，他们往往是工薪阶层、自由职业者、零工、兼职人员等等，他们依靠出卖劳动力和技能生存，比如司机、农民、会计、律师、工人、医生、老师。

首先需要自己拥有某项技能，当然越厉害越好，然后乘以自己投入的时间，这就是自己可以获得的财富。

他们往往需要找到一家能够发挥自己特长的公司或平台，然后将自己特长发挥出来，但是对于普通人来说，我们的时间、体力都是相差无几的，没有人一天有 25 个小时，所以大家只能不断提升自己的技能水平和熟练水平。

但是，这种性质的人有一种方式可以变的强大，那就是：成名。

成名之后才能达到社会中层，你会



发现你收入增加了，同样是靠演戏赚钱，你是明星和群众演员的报酬就是天壤之别。同样是靠设计赚钱，你是有名的设计师身价远远高于普通设计师，同样是靠帮别人打官司赚钱，你是大律师身价远远高于普通律师。同样是靠治病赚钱，名医就是要花大钱才能请到。

不止钱财，随着你的声望提升，以前不知道你的人现在开始找你办事，每天收不完的礼品，吃不完的酒局，更重要的是，在此期间你会

接触更多社会高层。

所以，“做事”的人在初级阶段靠“技术”，到了一定程度是靠“名声”，但成名靠的是运气和机遇，它并不只是技能高超到某种程度的结果，这是他们最纠结的事。

再看社会高层“做势”的人

这种人往往并不在意一件事如何做好，他们考虑的是设计出一个什么样的“模式”，能让那些喜欢做事的人更好的去做事，它遵循的是

“世道”。

我们要记住：“式”永远都在  
“术”之上。

这种人除了懂技术之外，还要具备一定的文化、眼光、魄力、创新意识，需要对新产品、新渠道、新工具、组织变革有深刻的洞察。创业者、企业家基本上都属于这一类人。

在懂管理和善于梳理的基础上，他们更关注一个团队、一家公司的模

式创新，因为有了模式就可以成全无数个做事的人。

“做势”的人必须要懂三样东西：  
一是看懂社会大势，趋势如滔滔江水，顺之者昌，逆之者亡；  
二是看懂新工具，比如互联网，  
三是读懂新政策，配合国家行动。

创业的本质，其实就是从“做事”努力升级到“做势”，这就意味着一个人不用再靠“技术”去挣钱，而是站在更高的位置上靠设计“模

式”去赚钱，同时自己的经济、人身、人格都实现了自由。

这是一个社会阶层不断固化的时代，但也是一个逆袭随时可能发生的时代。

提升你的格局，懂得造势，是人生逆袭的唯一途径！

## ● 造势

造势，要造气势。这需要充分利用各种舆论、文化手段，调动和操纵对抗双方力量中的精神因素，调动和操纵能够影响这些因素的各种内外在条件，形成一种有利自己的强大气势。

现代广告多利用名人的效应来推销自己的产品，说到底，其实就是在谋气势。

赵云是一位智勇双全的人物，有长胜将军的美称。赵云的智勇使他无往不胜，敌军只要远远望见“常山赵云”四字的旗号，就会尽皆逃窜；只要听见“赵子龙在此”的喊声，就会惊得落马。赵云的旗号和大名就是人们在万军阵上对他的形象识别，这一个形象识别同赵云本身一样，具有强大的威势。

古时有个卖马人在马市上蹲了三天也未把马卖出去，他找到了伯乐，请求伯乐给予帮助。伯乐一看他的

马，真的是匹千里马，就答应下来。第二天，当马市上交易正繁忙的时候，伯乐出现在千里马旁边，他左瞅右瞧，观察良久，后做依依不舍状离开。伯乐前脚刚走，很多买主就围过来，千里马很快出手，并且卖了一个好价钱。

三国中刘备赴江东招亲时，赵云令荆州随行兵士俱披红挂彩入南徐，便是孔明之计。其目的在于制造出一种热热闹闹办喜事的舆论声势。用现代话来说，这既是表明来意的



“安民告示”，又是广而告之的“轰动效应”。结果，这一轰动效应惊动了乔国老和吴国太，孙权和周瑜的假戏不得不真唱下去，最后，刘备得了孙夫人又保住了荆州。

回顾三国演义中造势最多的便是诸葛亮，一个永久的智者，三顾茅庐时利用缺席与周边人传播，最危难的时候，利用空城计。五丈原生命垂危之时利用七星灯造势，可以看出智者的一生有造不完的势。

商战同样需要造势。一个刚开张的新企业，一种刚上市的新产品，知名度低，企业需要造势以提高知名度，为其鸣锣开道；一个实力雄厚的知名企业，一种名牌产品，虽然已有了一股势，仍需继续造势，以巩固市场，提高形象。

有人认为，实力本就是一股强势，人为地再造势无非是花拳绣腿，这种观点有失偏颇。“酒香也怕巷子

深”，有实力自然好，但是实力还应当被消费者认识到，才会对企业产生认同感和信任感，因此造势与不造势就大不一样。企业搬家，是再平常不过的事。不造势，路人视而不见，造了式，就可能引起冲击心理的强大轰动效应。

而当一个企业鲜为人知之时，当企业的某个活动不被人理解时，造势开路最具效应。

如果孔明没有造势，江东百姓连刘

备过江这件事都不会留意，更何言知其来意。孙权、周瑜本无意演戏，孔明却极想把这出戏热热闹闹地演下去，演戏以前必然有一番招揽看客的锣鼓家伙，披红挂彩入南徐就是开场前的锣鼓，锣鼓敲毕方能引出“二气周瑜”的正戏。赵云的造势明明白白地告诉东吴百姓，刘备过江是来求亲的，不是来打仗的不会给百姓造成威胁，只能因孙结婚给百姓带来好处，从而使东吴百姓，以及东吴的上层人物乔国老、吴国太接受了刘备的此行。

## ● 先造势，后谋利

成功是化繁为简.提高效率的学问，一个人要想在有限的时间里成功，就必须学会造势，即借助各种有利条件迅速实现 自己的目标。正像一个科学家所言：只有站在巨人的肩膀上你才能看得更远。

正如我们在前面所说，自身有限的力量要想通过外在的客观条件成倍

地增加，就必须处于有利的位式上。如圆石于高山上滚动而下。这种借助的过程充满了“顺应”和“惯性”的动感，力量在这种动感中得到猛增。

所以，要想造就有利于自己的势，就必须抢占最高点，找到有利于自身的位势。

东汉末年军阀混战之际，曹操之所以能够脱颖而出，成为一代枭雄，最后成就大业，和他善于谋势是分

不开的。当时，乘乱起兵的大多数领导者，只有军事家的头脑，而很少有政治家眼光。而曹操却独具慧眼，清楚地认识到政治路线的正确与否，民心的向背，是决定胜负的首要因素。

《三国演义》第14回记述，荀彧向曹操进策：“昔晋文公纳周襄王，而诸侯服从；汉高祖为义帝发丧，而天下归心。今天子蒙尘，将军诚因此时首倡义兵，奉天子以从众望，不世之略也。若不早图，人将先我

而为之矣。”曹操听后“大喜”，慨然接受荀彧的建议，“克日兴师”到洛阳为汉献帝“保驾”；接着，他又果断接受董昭的建议，把献帝迎接到自己的根据地许都。从此，汉献帝成了曹操讨伐异己、实现统一的政治工具。这就造成政治上的优式，使割据一方的军阀陷入了被讨伐的境地。

《三国演义》第 56 回又记述，建安 15 年春，曹操大宴文武于铜雀台。这时，虽然赤壁兵败，但整个北方



已经扫平。王郎、钟繇、王粲、陈琳等一班文官，在宴会上进献诗章，多称颂曹操“功德巍巍，合当受命”（即该当皇帝）。曹操逐一看了他们的诗章后，笑了笑，冷静地说了一段表白心迹的话。

在这段话里，他一方面极力标榜自己毫无野心，只是顺应历史的潮流而起事，是坚持统一，反对分裂的历史代表和中流砥柱，即所谓“如国家无孤一人，正不知几人称帝，几人称王”；另一方面毫不含糊地表示，决不“慕虚名而处实祸”，

放弃手中的兵权，回到所封的武平侯之国安享富贵。这些是多么具有战略家的眼光！

在曹操临死前几个月，孙权上书表示愿意归降，并劝曹操称帝。

曹操并没有老而昏庸，却以清醒的政治头脑，一眼看穿这是孙权的阴谋，企图让自己激怒天下，陷于孤立，于是“观毕大笑”，说：“是儿欲使吾居炉火上耶！”侍中陈群等进一步劝说：“殿下德功巍巍，生灵仰望。今孙权称臣归命，此天

人之应，异气齐声。殿下宜应天顺人，早正大位。”曹操表示，“苟天命在孤，孤为周文王矣。”意思是说，即使做皇帝的条件已经具备，时机已成熟，自己也不去做。要做，让自己的后辈去做好了。具有强烈正统观点的罗贯中，也不得不在曹操死时引用后人的诗歌称赞曹操：

“文章有神霸有气，岂能苟尔化为群？”“安有斯人不作逆，小不为霸大不王？”可见，曹操能够剪灭群雄，成其霸业，是与他抢占制高点的战略和“挟天子以令诸侯”的战

术运用是分不开的。

殊不知，孙子早就说过，“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城，攻城之法，为不得已。”硬拼硬杀其实是下下策，上策是强化市场竞争的“势”，把市场的主动权牢牢把握在手中。

“谋势”，意味着高屋建瓴，驾驭全局，用好机遇，也就是打造“铁一般的成功”；‘谋子’，则是眼光短浅，缺乏战略思考，“捡到篮里就

是菜”。精明、成熟的领导者应当善于'谋式'而疏于'谋子'，站得高，看得远，少急功近利，多从长计议，所谓“不谋万世者，不足谋一时”。

真正优秀的企业领导者都是战略家，在今日瞬息万变的竞争环境中，战略显得尤为重要。这要求领导者一方面要对形势的发展和趋向，有超前的眼光和判断力；另一方面，要对自己是否具备造势与任势的条件和实力，有清醒的认识和完善的考虑。一个无懈可击的竞争战略，

如果执行不力，最后也会变得一文不值；而一个先天偏差的竞争战略，无论企业领袖多么卓而不凡，执行过程无可挑剔，最后也难逃失败的厄运。可以说，善弈者谋一局之胜，不善弈者求数子之得。

## ● 造势前置条件

从历史经验来看，中国人做事是最讲究造势的。古人云：名不正则言不顺，言不顺则事不成。自古以来，讲究师出有名。比如在三国演义中，一方欲讨伐另一方，必定要请高手来写一篇檄文，以示对方天人共怒，从而为自己“师出有名”造势。

唐敬宗时，兖州一带大旱，赤地千

里、颗粒不收，村间炊烟稀少、饿殍遍野。米价腾贵，有些米商更加囤积居奇，望价待沽。原兖州节度使赈灾不力，朝廷将他革职外调，任命以擅政闻名的令狐楚来做兖州节度使。

上任前夕，令狐楚先派得力助手去兖州，乔装私访，掌握赈灾第一手资料。助手来到兖州，深入乡间、市镇调查，得知：兖州素为鱼米之乡，以往连年丰收，民间贮粮甚多，但多集中在一些财力甚丰的大户手



中，广大老百姓没有多少余粮，多是青黄不接时借贷，收下粮食后偿还。这一遇歉收，有的断了顿，有的变卖家产，以求渡灾活命。但因米价天天上涨，故刮起抢米之风，致使不少米店关门不卖米，使米价更加上涨。

加之，前任节度使只知出告示压米价，不知采取有效引导措施，故米店纷纷关门，大户人家更是囤米不卖。百姓嗷嗷待哺，社会局势动荡，潜伏着造反危机。兖州官仓中还有不少存粮，但为了保证驻军的供应，

也不敢轻易开仓放粮。

得知这些情况，令狐楚思谋良策，怎样才能让那些囤积居奇的大户们售出仓库里的米来赈救灾民呢？突然，他想起大户们囤积米粮不外乎是想等粮价越涨越高时抛售赚大钱，若他们得知米价涨到极限，马上就下跌时，肯定会纷纷抛售的。对，自己就制造个“米价马上下跌”的假情报。

主意已定，令狐楚带手下人走马上

任。消息早传到兖州，州内大小官员迎出郊外。未及进城，寒暄几句后，令狐楚马上问来迎的官吏，州内米价几何，州中有多少官仓，共存米多少。听完汇报，令狐楚掐指算起来：存米多少多少，可调出多少多少投放市场。多少多少米投放市场后，可将米价压下多少。最后说：“看来赈灾救民不成问题了。”他故意算得很响，让前来迎接的官吏和他们的随从们都听到。

官吏、随从们回到家，赶忙告诉自

己的亲朋好友：新来的节度使要开官仓平糶米价了，米价马上要下跌，赶快抛售存米！一时间，“米价马上下跌”的消息不脛而走，存米大户纷纷抛米换钱。没用令狐楚开一个官仓，米价就压下来了。

令狐的聪明就在于先制造放粮的假象，进而影响舆论，从而为自己要开官仓放粮平糶造势。激化市场。舆论在斗争中是非常重要的。因为大多数的公众并不是直接去了解事实真相，很多时候是通过舆论来判

断。

北宋大臣文彦博处理危机的方法，与令狐楚的计谋也有异曲同工之妙。当时有位臣僚请求废除陕西铁钱。朝廷虽然没有接受，消息却不胫而走。

平民百姓以为朝廷迟早会这么做，便争先恐后地拿出铁钱去买东西，以免到时候铁钱作废。消费者希望抛出铁钱，而销售者不愿收铁钱。这样，彼此相持不下，长安城因此而发生骚乱，商人们纷纷关店歇业，

市场陷入一片混乱，许多人对此束手无策。这时，文彦博出来说话了。针对许多人提出的禁止关闭店门的主张，他提出反对：禁止只会使人们更加疑惑，从而引起更大的骚动，唯一的办法是让官府出面做买卖，只收铁钱不收铜钱。于是他命人召来丝绢行业的商人，让他们卖丝绢时说：“凡买丝绸者一定要用铁钱，铜钱不收。”这样一来，人们知道铁钱不会作废，市场便又恢复了稳定。

从上面的两个故事可以看出，所谓造势，就是制造声势，影响舆论，烘托气氛，为自己的行为寻找合理性的依据和利益点。千万不要小瞧了群众的嘴巴和眼球，它们一点活动起来，就会像风一样不胫而走，影响人的心理，进而影响人的行为和决策。在现代商业的营销活动中，有一种营销方式叫做“事件营销”，就是通过造势来运作的。

所谓事件营销，指的是企业通过主动策划或利用某些具有重大新闻价

值或社会影响力的热点事件，以吸引公众注意力，提高企业形象和知名度，提高产品吸引力，并最终达到吸引消费者购买的营销方法。

事件营销的重点是借式和造式，有“事”则借，无“事”则造。

本来没有事，自己造些事出来，事出而势成，于是借势而为，达到了四两拨千斤的效果。

大多靠的则是借势，事件本来就存



在，他们所要做的是，以一种合适的方法依附于其上，借着这些重大事件或热点事件万众瞩目的机会，将本来不为人们所注意的企业或产品显露于公众之前，吸引众人的眼球。说到底，事件营销玩的还是一种注意力经济。

对于企业来说，事件营销的好处在于：

第一，节约成本，获取超值回报。因为借助全社会所关注的重大事件或热点事件进行营销，新闻媒体往

往不请自来，为企业节约了大量的广告费和宣传费。

第二，效果立竿见影。事件营销最大的好处是，上午媒体做报道，下午顾客就会有反应，速度非常之快，很多企业借助事件营销一夜成名。

第三，企业不但可以推产品，还可以树品牌，一箭双雕。第四，操作简便，可以一个人操作，也可以一群人操作。

## ● 造势者都是先传达信念

陈胜、吴广

一、借扶苏、项燕的名义。在起义之前，为起义找一个名头，陈胜说道：'天下苦秦久矣'。认为现在天下人对于秦国的暴政已经忍耐很久了，快要忍耐不下去了，现在起义一定能够得到天下人的支持。陈胜又说道：'（扶苏）百姓多闻其贤，未知死也；……'项燕为将……楚人怜之，或以为死，或以为亡；今诚以吾众

诈自称公子扶苏、项燕，为天下唱，宜多应者。扶苏和项燕两个人都是很贤明的，这两个人都有很好的声望，天下的百姓对这两个人都很认同，并且天下人不知道这两人是生是死，如果我们假称是扶苏和项燕的队伍，肯定能够得到天下人的相应。陈胜、吴广起义首先借扶苏、项燕的名义，给自己的起义树立名声，吸引天下人追随。

二、问事鬼神。陈胜、吴广在决定使用扶苏和项燕的名义起兵之后，

便想要向鬼神询问这件事的吉凶。

卜算的人知道这两人的意思，于是就就说：'足下事皆成，有功。然足下卜之鬼乎！'你们两个的事情一定能成功，但是你问过鬼神了吗？陈胜听到后喜，认为这是让他们用鬼神来威服戍卒（此教我先威众耳），于是陈胜：

乃丹书帛曰陈胜王，置人所罾鱼腹中，……又间令吴广之次所旁丛祠中，夜篝火，狐鸣呼曰：'大楚兴，陈胜王！'

让戍卒认为陈胜称王是鬼神的意

志，以此来提高陈胜在戍卒中的威信。陈胜、吴广的做法也确实起到了效果，卒中往往语，皆指目陈胜。陈胜、吴广问事鬼神，借鬼神的名义来树立威信，以便后期统领戍卒。

三、同戍卒之念。起义的名声有了，也经过鬼神同意了，接下来就要发动士卒。一方面吴广利用自己士卒多为用者的优势，激化戍卒与将尉的矛盾。将尉醉，广故数言欲亡，忿恚尉，令辱之，以激怒其众。吴广故意在将尉面前说自己要逃走，

并且辱骂将尉，想要激怒将尉，让将尉侮辱自己，以激发戍卒的同仇心理，让戍卒和自己立场一致；另一方面在吴广激发戍卒同仇的基础上，陈胜将戍卒面对的实现揭漏出来：

‘公等遇雨，皆已失期，失期当斩。藉第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎！’

现在大家遇到雨水天气，已经延误时间了，不能按时戍边了。延误期限，所有人都会被杀，即使没有被

杀，戍边死亡的也占有一大半，我们即使死亡也要轰轰烈烈的，王侯将相难道是天生的吗？陈胜通过起义前的鼓动进一步激发戍卒士气，统一自己和戍卒的思想，戍卒敬受命。轰轰烈烈的大泽乡起义就此拉开帷幕。

陈胜、吴广起义可以称作中国农民起义的源头，那么古代中国起义或造反的常见套路是什么呢？

第一步宣示理念。宣示理念就是表明自己起义的理念，表明自己的立



场。无论大大小小的起义都有着自己的理念，自己的宗旨，这是起义能否获取外部支持、能否取得成功的关键，如果理念能够得到外部的支持，那么将会出现天下簞食壶浆以待将军的局面，反之则是一群乌合之众，天下人追随王师以讨逆贼，徒增笑料而已。西汉末年，赤眉军起义宣扬：'刘氏复起、李氏为辅'就是表面起义为了兴复刘氏，引导天下的支持，天下人支持的是赤眉军吗？天下人支持的刘氏。刘备用兴复汉室，还于旧都的口号也是这

个目的，需要注意的是理念需要落到实处，达成理念，不然就成了挂羊头卖狗肉，喊着兴复汉室，却登基称帝了。

### 赤眉军起义

第二步明示天意。中国人自古对于鬼神之说一项是不可不信，但又不能全信，所以孔夫子说敬鬼神而远之，但是渐渐发展为敬天法祖，皇帝自称天子，国人对于天意诚惶诚恐。古代农民起义特别喜欢用天的名义来宣扬自己的政治正确，表明

自己的起义是得到了天的认可，既给自己增添信心，又给天下人希望。东汉末年，黄巾军起义，张角就喊出了'苍天已死，黄天当立，岁在甲子，天下大吉'的口号，表明自己是顺应天意，天要黄天当立，黄巾起义一定能成功。天意在中国不断发展，到清末的时候，洪秀全的太平天国起义依然摆脱不了天意，只不过换成了宗教的形式来解释天意，自称为上帝之子、天王，来表明受命于天。然天意不过是人心，人心向背就是天下大势，顺之者昌，逆

之者亡。

太平天国运动

第三步同上下之欲。同上下之欲在宣示理念和明示天意的基础上向起义的士卒和将领表明态度，让士卒明白现在面临什么样的情况，应该怎么做，为什么这么做，就是给士卒赋予信念。一个没有信念的队伍再怎么强悍也逃脱不了乌合之众的范畴，而一旦有了信念，所有人都愿意做信念的信徒，队伍将会焕发出强大无比的战斗力，孙子兵法

云：上下同欲者胜就是这个道理。《水浒传》中宋江起义，大部分好汉都是逼上梁山，社会黑暗，所以要做做的就是替天行道，使梁山好汉上下同欲，天若不能治，梁山治之。秦明想要继续跟随朝廷，宋江让李逵假扮秦明攻打州城，结果无路可投，不得不反，这也是一种上下同欲的方式，只不过是过于极端。真正的上下同欲必定是首领与士卒有共同的信念、共同的追求，为共同的目标努力，才能激发强大的战斗力。

## ● 商人对势的应用

市场这个词我理解其意为：民之所需，民之所求，民心所向才能创造机会创造良好的形势，根据国家政策、根据大的环境、根据大背景，市场经济大潮中有所需就有所求，有所求就滋生出利益之供给，有利益就产生了对谋略之所需。这种市场中的供求经济关系可以引用到现在的市场策划经济效益学。

“需求”这个词并不难理解，但最难的是怎么才能知道到别人需要什么，不需要什么，知道需要什么了该怎么进行供给，以什么方式进行供给，用什么人供给，供给什么产品，产品什么价位等等，这些都是一个策划人在策划之前需要掌握的最基本的情况。总的来说我认为学习策划先要学习“需求”，只有市场中的供求关系搞清楚了，才有可能在原来的基础上进行创新，然后再系统的整合、规划和分解。

我把想和要了解称之为“谋”，把市场之所需称之为“势”。

第一步从“谋势”开始，也就是寻求市场中的需求点。中国历史上就有“谋略、智谋”的称谓。在高级商务策划师培训的讲堂上周培玉教授讲习中国策划智慧，最多的是体现了历史上著名的“谋略”之术，起初的“谋略”在战争中广泛应用，谋略来源于战争而用于战争，最早的要数伊尹、姜尚都是以谋为生、以谋立足、以奇谋妙计名传后



世的。中国的策划谋略思想曾经出现了四大门派：儒家之智，法家之略，道家之术，纵横家之说，这四大门派其实都在围绕谋略搜寻所需，国之所需，民之所需，有了所需用不同的思想方法和手段进行合理的供给分配。“谋势”用最简单的四个字可以概括为“究其形势”。

策划的第二步从“借势”延伸，也就是在大政策环境下抓住机会顺势而动，三十六计中的胜战计系列都

是以借势而展开，例如“借刀杀人、以逸待劳、趁火打劫”等。在现代营销广告策划的案例中，蒙牛集团就是借超女之势来为自己造势提高知名度，获得了空前的成功，但蒙牛集团起初需要的是“谋势”，先分析和研究“超女”的发展的形势，在年轻人的需求中创新出合理的供给，例如其产品“蒙牛酸酸乳”。

策划的第三步从“造势”而攻，就是在原有的基础上创造新的形势，

创造新的方法和环境，这是我们在策划中最关键的一环，也就是创新。例如：砸奔驰车事件，人喝涂料事件都是在原有产品上进行营销创新来制造事件，并由此事件为切入点开展新的攻势。古代的大军事家孙武著作中有：凡战者以“正合”以“奇胜”，在造势中要“知常知变”，知常以求稳，知变以取胜，不能盲目的不根据客观事实进行造势，否则造势不成便成为劣势了。

策划的第四步从“控势”来抓，也

就是经过“谋势、借势、造势”后必须有控制形势发展的能力，不能任由其自由发展，要有紧有松、有大有小、有前有后、有现在还要想到将来。就像有些活动举办时大放异彩，但总有所保留，把一些创新点故意保留，为了下一届活动更加成功而打好基础。要对大至政府权力影响、小至每一个客户在活动创新的基础上有所控制，现在的市场经济下“控势”更多需要的是公共关系和协调能力。

策划的第五步从“得势”中解脱，就如拿到了走向成功的“通行证”一样，在大环境、大政策下，“造势”造就“得势”的成功。有个酒类的品牌名字叫“舍得酒”，暂且不管这个品牌在市场上走不走俏，名字还是挺有意思的。

市场之势就是通过“谋势、借势、造势、控势、得势”的建立而完成的。

## ● 揭露职场中层借势上位

## 中国古代职场中的借势之术

弄权者的阴暗心理揭露： 凡在下者，应弘思远益，应权通变，多方建树，相时而动。由友及朋，由朋及党，由党及群，与自己志同道合的人滚雪球般越来越多，以自己为中心的势力范围逐渐扩大、蔓延，最终如火如荼，发展成不可遏止的局面。有朝一日，时机成熟，鹰扬而起，夺取权位便如探囊取物一样了。这就是古今政客商才建立基业的必由之路。

位卑力弱的职场新人，有不足惧者三，深可谋者六。其中，庸人訾言不足惧，虎步失行不足惧，亲友不闻不足惧；权借在下深可谋，利异外借深可谋，托於似类深可谋，利害有反深可谋，参疑内争深可谋，敌国废置深可谋。（此《韩非子·内储说下》所言“六微”，即为臣下者六种最为微妙幽隐的权谋。）

意思是被能力平庸或无力攻击自己的潜在敌人造谣诋毁不足为惧，自

古成大事者，往往都是谤满天下，誉满天下；因对形势估计不足或一时不察，在小处遭受了失败或挫折，只要没有伤及根基，那么也不足担忧，姜子牙渭水钓文王，八十岁始得拜相。刘玄德势竭访隆中，近花甲蜀中称皇。不经过磨练砥砺就飞黄腾达的，其衰亡也必定迅速；想要成就大业，所行所为经常特立独行，领异标新，却不被世人甚至亲友家人所理解，虽然心情会因此落入低谷，但只要心理素质足够强大，还是能够依然故我、勇往直前。



汉高祖、朱元璋，在天命之年以后，都成了带甲百万，统御天下的雄主，但回顾他们当初的亲戚朋友，难道都认为他们将来很有出息吗？难道没有人用“游手好闲”、“不务正业”等等词语来刺伤他们吗？

一个人如果想成就大的功业，却被以上三种事情所牵绊，弄得焦躁不安，自怨自艾，是不会成功的！

借权于上，收揽贤才，打击异己，

铺平道路，可以作为谋划之一；

集团利益不一致，却私相授受，以便自己暗中做大，可以作为谋划之一；

以类似的事情诬陷坑害潜在的敌人或者同事，可以作为谋划之一；

隐秘高妙的侵害老板的利益，中饱私囊，可以作为谋划之一；

在集团内部最高领导权不明，面临

党争内斗的时候，顺手牵羊、隔岸观火，可以作为谋划之一；

假借敌对集团的势力，对内栽植党羽，任免人事上的事情，可以作为谋划之一。

以上是经文。

一，权借在下高高在上之人的权势不会轻易借给下人或者职员，因此位卑力弱的人要学会从隐秘幽微的小处上窃取获得上位者的权势。因此在特定的情况下，即便是与位高

者谈话时间长、互赠礼品、合影留念这等微乎其微的资助，也有利于自己日益强大。

精明强干、心思缜密的人不会错过任何生活中的细节。其说见于古时靖郭君田婴任齐相， 和老相识谈话的时间长，老相识就变得富有；赏赐近侍小物品，近侍地位就会抬高。

（古）案例一：靖郭君田婴被任命为齐国丞相，领王命夸官三日，巡游京城。一时间从者如云，观者犹

如附毡之蚁。

“这不是老乡田婴君吗？居然富贵到这地步！”路边一位劲装结束的老汉说道。

旁边一位看似商人模样的年轻人对这位老者鉴貌辨色，觉得他不像是在说谎，于是道：“你赶紧上去与田丞相搭话！我愿意奉送十金！”

老者虽然一头雾水，但迫于金钱的诱惑，于是上前与田婴叙旧。田婴刚任丞相，不想留下个“苟富贵，即相忘”的恶名，故作亲民，所以

双方一直谈了半个多时辰才作罢。

归来时，那个商人外表的年轻人对老者躬身作揖，形态恭敬至极，并如约赠予他十金。老者愈加困惑。

隐伏在周围的官宦巨贾见田婴与这老者相谈甚久，而这衣着华丽的年轻人又自愿送给他钱，以为他地位非凡，又与丞相有非凡的交情，无不心存敬畏。

年轻的商人于是以这老者为招牌，

四处纳金，最终富甲一方。

（古）案例二：齐相田婴把一件戴旧了的饰物随手扔到堂外。一位年轻的随从把这饰物拾起来，逢迎道：

“我想用这饰物上的将帅之气给全家四口带来福音，请您成全！”

齐相田婴不置可否。

在以后的日子里，随从经常把齐相的饰物拿来昭示于人，于是左右对他愈加恭敬，就连相府的管事也不

敢刁难他。

防范原则：

闻恶不可就恶，恐为谗夫泄怒；闻善不可即亲，恐引奸人进身。

亦即：听到有人做坏事不要立刻就起厌恶之心，恐怕会被小人利用发泄愤怒；听到有人做好事不要立刻就去亲近交往，恐怕被邪恶之人利用谋求晋升。



破解之道：

人们观察和听取他人的言行，如果不加验证，就不会知道实情；如果偏听偏信，就会受到他人的蒙蔽。因此“聪明的人”类推积铁防箭的道理，明察三人成虎的祸患，一一听取各个不同阶层的言论，取巧之言就不攻自破了。

切记“观听不参则诚不闻，听有门户则人壅塞。”

“有的人在小事情上忠心耿耿，工作干得不错，但其险恶用心在于一旦手握大权，以便实现他的大野心，达到大不忠的目的；有的在小事上，在平时很讲信用，但其目的是为了沽名钓誉，在大事上搞阴谋诡计，达到反叛的目的。对这类人不是应该预防其欺诈吗？

“有的人表面上很有魄力，干劲冲天，实际上没有真胆识；而有的表面上非常仁义，可在实际行动上却

与仁义相违背。这就要考虑，这些人是不是在弄虚作假？

“有的人专搞打击同事、贬低同事的小动作，以达到自己被信任、重用的目的，一旦委以重用，就使下情不能上达，上面的计划、政令也不能向下传达。对这类人，我们就要考虑他是不是嫉妒心理在作怪呢？”

“有的人发表似是而非的意见，虽然很中听，但是中了他的邪说就会

乱了真理；或者发表貌似合情合理的意见，一旦实行，就会伤害真正的贤能之士。对于这类人，我们就要考虑他是不是在进谗言？

“有些人手中有一定的权力，就用不公正的赏赐鼓励自己满意的部下，尽管这些人没有什么业绩；或者用奖赏的办法收买人心，预支恩德；或者用不公正的处罚对待自己不喜欢的属下，以此树立权威，尽管这些人有能力、有业绩。对出于私心擅自赏罚的负责人，我们就得

想想他是不是奸佞之人？

“有的人居心不良，存心要陷害某人，就采用明场上抬举他，说好话，而暗地里却用阴谋诡计把他搞垮的手法；或者要谋略什么事情，总是冠冕堂皇地打着公事公办、一心为公的旗号，实际上暗中却塞进了私货，假公济私，但手段非常高明，做得不留痕迹。我们，就要警觉这类人是不是欺世盗名之辈？

“有的人专走上层路线，结交领导

人左右的办事人员，从而找机会向执政者说项推荐，以达到进身的目的；或者借助领导人重用的、言听计从的人，巴结他们，依靠他们，以此巩固自己的权力和地位。我们就应当考虑，这类人是不是有作伪的动机？

“有的人永远随声附和，八面玲珑，有时甚至违心地苟合别人，为的是不得罪任何人，一步步顺利地往上爬。对这类人，我们就要考虑将来的祸患：关键时刻，利害关头，他

是不是也会这样呢？

“有的人一门心思顺着上级领导的意志，专做上面喜欢搞的事，专说上面喜欢听的话，为的是求得上级的欢心，取得上级的亲信，而这些事、这些话其他同事是好是坏，他一概不去多想。这种人，就得想想他的人品？”

## ● 造势高手李园

《资治通鉴》

## 秦纪·李园乱楚

### 【原文】

昭襄王九年(癸亥,公元前 238 年)  
楚考烈王无子,春申君患之,求妇人  
宜子者甚众,进之,卒无子。赵人李园  
持其妹欲进诸楚王,闻其不宜子,恐  
久无宠,乃求为春申君舍人。已而谒  
归,故失期而还。春申君问之,李园  
曰:"齐王使人求臣之妹,与其使者饮,  
故失期。"春申君曰:"聘入乎?"曰:  
"未也。"春申君遂纳之。既而有娠,  
李园使其妹说春申君曰:"楚王贵幸  
君,虽兄弟不如也。今君相楚二十余



年而王无子,即百岁后将更立兄弟,彼亦各贵其故所亲,君又安得常保此宠乎!非徒然也,君贵,用事久,多失礼于王之兄弟,兄弟立,祸且及身矣。今妾有娠而人莫知,妾幸君未久,诚以君之重,进妾于王,王必幸之。妾赖天而有男,则是君之子为王也。楚国尽可得,孰与身临不测之祸哉!"春申君大然之。乃出李园妹,谨舍而言诸楚王。王召入,幸之,遂生男,立为太子。

### 【译文】

昭襄王九年(癸亥,公元前 238 年)

楚国的楚考烈王没有儿子,春申君对此十分忧虑,他遍寻众多能生育的妇女,进献给楚王,但是她们最终都没能为楚王生出儿子来。有个叫李园的赵国人带来了他的妹妹想进献给楚王,但听说楚王不能生儿子,便恐怕时间一长,自己的妹妹会失去楚王的宠爱。于是他请求侍奉春申君,做春申君的门人。没过多久,李园请假回赵国探亲,故意超过了期限才返回春申君处。春申君询问他原由,李园回答说:"齐国国君派使者来求娶我的妹妹,我陪那使者饮酒,所以就误

了归期。"春申君说："已经下过聘礼订婚了吗?"李园答道："还没有。"于是春申君便纳李园的妹妹为妾。不久,李园的妹妹就怀孕了,李园便让她妹妹去劝说春申君道："楚王非常宠信您,即使他的亲兄弟也比不上。现在您担任楚国的相国都有二十多年了,而楚王依旧没有儿子。照此情景,等他去世以后必将改立他的兄弟为国君,而新国君也必定要使他的旧亲信成为新贵,到那时您又如何能永保自己这种荣宠地位呢!不仅如此,因为您受楚王宠幸,长期执掌国

事,肯定会对楚王的兄弟有过许多失礼之处,一旦他们登上王位,您就要面临杀身之祸。现在我怀有身孕的事情,还没有人知道,况且我受您宠爱时间还不长,假如以您的尊贵身份,把我进献给楚王,一定会受到他的恩宠。如果我托福于上天的恩赐生下一个男孩,那么将来继位为王的就是您的儿子了。得到楚国的全部,与在新君主的统治下面临难以预测的灾祸相比,哪一个结果更好呢?"春申君于是同意了,便将李园的妹妹送出府,安置在一个馆舍中住下,然后向楚王

推荐她。楚王很快就召她入宫,并且对她百般宠爱。没过多久,李园的妹妹果然生下了个儿子,并被立为太子。

解析:李园所作所为不为人所称道,而且最终不得善终,但是他设计实现自己的目标的手段却是极其漂亮的。下面我们来看看李园如何一步步实现其夺权之旅的。

社会调查。

首先是背景调查。通过调查,李园

得知当时的楚王（考烈王）没有子嗣，而且有迹象表明，楚王可能生不了孩子。事关国家大计，春申君作为楚相和楚国的王族，对此事极其热心，先后给楚王进献了很多宜男之相美女，但没有一个人生孩子。此时赵国人李园携其妹一起到了楚国，李园特别宝贝他的妹妹，以为他的妹妹及其珍贵，可做王后夫人。有了上述调查结果及自身条件之后，李园便开始预谋他的夺权之旅了。

李园开始造势。

能让楚王纳之为吮。对于李园这样出身的人要想直达天听还是有困难的，似乎是比较比登天还难。李园是外国人，来到楚国人生地不熟，身上也没有多少钱可供他花费，即使有也不入权贵们的法眼，为权贵们出力讨巧的人也不少，根本显不出李园的本事来。于是李园想到了稳扎稳打步步为营的策略：先打入到楚王的亲人也是当时的楚相春申君那里，通过春申君来慢慢地将自己的妹妹送入王宫。

这一点是可以做到的，因为春申君有好贤之名，如果自己扮成贤士进入春申君家中做个客卿，再好好拿出些本事来帮春申君做一些事情，让春申君知道他，那就成功了一半。于是也不知道他通过什么手段（贿赂门人，托关系，找门子）李园就进入了春申君家，当起了舍人，应该做得不坏，这当然是他竭力巴结的缘故。

引起领导注意的方式

当李园认为如果自己一旦离开就会



让春申君觉察的到的时候，便提出回家看看，春申君同意了。

回家看看可不是一件很小的事，这是李园大棋局里很关键的一步棋，因为他要想办法把自己的妹妹引荐给春申君。然而又要不着痕迹，让春申君主动提出宠幸李嫣。好在李园在前面已经做足了功夫，把他妹妹的好处逢人便讲，夸得像是天下只有他妹妹一个好女人似的。这样还不足以让人相信，眼见为实，耳听为虚，一定要让春申君觉得李嫣确实是天下第一美人。

李园这趟回家就是安排这件事的。要想让这件事成功，必须让春申君接纳自己，认为自己是诚实可靠的人，前面在春申君家的表现足可证明，现在要让春申君认为他妹妹是天下第一美人，光靠自己的一张诚实可信的嘴还是不够的，毕竟萝卜青菜各有所爱，你李园哥哥看妹妹自然觉得是美若天仙，但别人呢？就未必了吧？嗯，这正是需要解决的问题，李园想方设法说动齐王建派使臣来求娶李嫣。哇，这么大来头都能看上这么一个乡野丫头想来

确实美若天仙了。这便是李园造势的过程。

然而这件事必得让春申君知道才有下文，怎么办呢？很好办，现在我在你家做事，我玩来几天，本来是我李园的差事就会积压起来，等你春申君都知道了需要你亲自处理的时候，你自然知道我旷工了。当我来了之后，你自然就会来找我了解情况，那时候我就可以告诉你齐王建遣使求亲的事了。人都是有好奇心的，那时你还不想看看我妹妹的美貌？只要你要看，我就有信心让

权谋应用

你喜欢上我妹妹，这点自信我还是有的。

## ● 春申君不懂审时度势

史料:资治通鉴·秦纪·秦纪一

楚王病，硃英谓春申君曰：“世有无望之福，亦有无望之祸。今君处无望之世，事无望之主，安可以无无望之人乎！”春申君曰：“何谓无望之福？”曰：“君相楚二十馀年矣，虽名相国，其实王也。王今病，旦暮薨，薨而君相幼主，因而当国，王长而反政，不即遂南面称孤，此所谓无望之福也。”“何谓无望之祸？”曰：“李园不治国而君之仇也，不为兵而养死士之日久矣。王薨，李园必先入，据权而杀君以灭口，此所谓无望之祸也。”“何谓无望之人？”

曰：“君置臣郎中，王薨，李园先入，臣为君杀之，此所谓无望之人也。”春申君曰：“足下置之。李园，弱人也，仆又善之。且何至此！”硃英知言不用，惧而亡去。后十七日，楚王薨，李园果先入，伏死士于棘门之内。春申君入，死士侠刺之，投其首于棘门之外；于是使吏尽捕诛春申君之家。太子立，是为幽王。

翻译：

楚王卧病不起。朱英对春申君说：“世上有未预料到而来的洪福，也

有未预料到而来的灾祸。现在您处于生死变化不定的社会之中，为喜怒无常的君王效力，身边怎么能没有您尚未预料却忽然来到的帮手呢？”春申君说：“什么叫作‘未预料到而来的洪福’呢？”朱英答道：“您担任楚国的相国二十多年了，虽然名义上是相国，实际上却已相当于国君了。如今楚王病重，随时都会死去，一旦病故，您即可辅助幼主，从而掌握国家大权，待幼主成年后再还政给他，或者干脆就面南而坐，自称为王。这便是所谓的

‘未预料到而来的洪福’了”。春申君又问：“那么什么是‘未预料到而来的灾祸’呢？”朱英说：“李园不治理国事，却是您的仇敌；不管理军务统率军队，却长期以来豢养一些勇士。如此，楚王一去世，李园必定抢先入宫廷夺权，杀您灭口。这即是所谓的‘未预料到而来的灾祸。’”春申君再问道：“这样说来，‘尚未预料却忽然来到的帮手’又是怎么回事呢？”朱英回答：“您将我安置在郎中的职位上，待楚王去世，李园抢先入宫时，我替您杀了



他除掉后患。这就是所谓的‘尚未预料却忽然来到的帮手’。”春申君说：“您就不必过问这些事了。李园是个软弱无能的人，况且我又对他很好，哪至于发展到这个地步呀！”朱英明白自己的建议不会被春申君采纳了，便因担心发生变故累及自己而逃亡他乡。十七天后，楚王去世，李园果然抢先进宫，把他豢养的勇士坦伏在棘门里面。春申君一进来，勇士们即两面夹击，将他刺杀，并砍下他的头颅扔到宫门外面。接着，李园又派出官吏把春申君的

家人全部捕获杀了。随后，太子半悍继位，是为幽王。

解析:

李园的手段固然狡猾险恶，但春申君之死，却有咎由自取的地方。考其致命错误有三。

一是“不识时务”。楚王一去世，迫切追逐权力的李园，势必抢先夺权，杀掉春申君。站在李园的角度，这样做既能剪除异己实力，又能达到杀人灭口、掩盖利用妹妹争夺权力

的无耻行径，此为“时务”之一。继位的新君实际上是春申君的儿子，春申君可以利用这点大做文章，揭穿李园以巩固自己的权位，并且可以先发制人除掉李园，此为“时务”之二。他的门人朱英就充分认识到了这两点。但春申君错误地估计了形势，没有清醒的洞察局势，也就意识不到即将到来的凶险。

二是识人不明。李园安排其妹嫁给春申君，待怀孕后再嫁楚王，将自己妹妹的幸福作为自己进身的阶梯

和工具，只有利益和野心，少有血肉亲情。春申君对这样不择手段的人认识不清，对其罪恶本性估计不足，缺乏识人的犀利眼光，反而认为李园是软弱无能之人，对自己很好。

三是听不进不同意见。春申君的门人朱英有智慧，对形势洞若观火，对利害得失了然于心;有谋略，为春申君出谋划策，找到了解决问题的方法——先发制人，除掉李园，将权力掌握在自己手里;有勇气，愿意

自己涉险入宫中除掉李园!但春申君对朱英的建议竟然充耳不闻，既不采取措施进攻，也不想办法自保。

游走于权力场上人，过的是刀尖舔血的生活。如果没有过人的谋略智慧，又不能识人用人，是很容易陷入绝境的。

● 面对新形势要有积极态度

背景：

起初，孙臧与庞涓一起学兵法，庞涓在魏国做将军，自己估量才能不如孙臧，便召孙臧前来魏国，又设计依法砍断孙臧的双脚，在脸上刺字，想使他终身成为废人。齐国使者来到魏国，孙臧以受刑罪人身份与他暗中相见，说动了齐国使者，偷偷地把孙臧藏在车中回到齐国。齐国大臣田忌把他奉为座上客，又推荐给齐威王。威王向他请教了兵

法，于是延请他为老师。这时齐威王计划出兵援救赵国，任命孙臆为大将，孙臆以自己是个残疾之人坚决辞谢，齐威王便以田忌为大将、孙臆为军师，让他坐在帘车里，出谋划策。

西方管理学讲鲶鱼效应，就是有新因素介入的话，原本的平衡局面会被冲击。我们看，田忌面对孙臆这条鲶鱼的反应：

其一，找人才。什么是人才，管用

是人才，当时齐国惦记魏国，想干掉魏国，恰巧有个知道魏国底细的人，恰巧又在那跟魏国权臣庞涓不对付，恰巧又和魏国国防部长庞涓有私仇，恰巧又是个有师承的高材生，恰巧又有了一定的政治经验，哪找去？所以派出齐使，去挖孙臧，你想啊，堂堂齐国外交官怎么会专门跑一趟牛棚呢？背后早有预谋罢了。

其二，挖人才。国际较量，情报先行。鬼谷子两个徒弟出名，政治能



量肯定是有，现在这俩人闹得不愉快，把那个弱的挖过来，一是有孙臆想脱身的心理性基础，这事儿能成；二是有庞涓的步步紧逼，庞涓替田忌“先打”，田忌“后拉”，必然得到一忠诚人才。

其三，鉴人才。彻夜交谈，实是探听虚实。鬼谷子神乎其神，他的关门弟子孙臆是个智库人物，彻夜长谈，运用各种提问技巧在疲劳状态下突然发问，得到对方真实想法，排出苦肉计、用间计的可能。

其四，交人才。人才是好的，但也得听话，不听话白搭还危险。他对孙臧有救命之恩，百般尊重，凭良心任何人都可能不依了他。再说，身为国务官的高级别，肯定有政敌，这也是施恩结党抗敌，一石三鸟。

其五，挺人才。瞅准了，自己人，那么就壮大他，夸大其词，推荐给国王，给他战争机会去立功，只要站住脚，田忌就足以对他的政敌造成攻势。

权谋应用

● 揭露职场权谋家残忍造势

高层领导昏庸或奸邪，高俅这种职场流氓就会吃香。高层领导昏庸，善恶不分、人鬼不辨，高俅们甜言蜜语，必然吃香。高层领导奸邪，和高俅同类相聚，有很多共同语言，高俅也会吃香。高俅这种职场流氓很会整人。整人的方法有很多种，下面简单说几种，我们称之为残忍造势。

一. 以帮助人的名义整人。

高俅能整林冲这种人，也能整孔明这种人。高俅会安排孔明做搬运工，每天给大货车卸水泥。不识字、手脚粗的农民每次扛两袋水泥，孔明每次只能扛一袋水泥。高俅手下的小奴才就教训孔明了：“想要事业成功一定要有强健的体魄。你工作能力这么差，领导想提拔你也没办法。”有时候，高俅昏庸的上级领导确实也想帮助人。但帮助人的事情由高俅去安排就变成了整人。高俅昏庸的上级领导读不懂“澹泊明志，宁静致远”，注定与孔明无

法沟通。

二. 通过他最亲近、最信任、交往最多的人来整他。

职场流氓可以通过一个人的父母、子女、妻子、亲属、老师、同学、上级、同事、老板、客户等人来给他做思想工作，让他听话。在中国任何一个地方，你跟任何一个人交往，职场的流氓都有可能通过那个人给你做思想工作。职场流氓不止一个，职场流氓有身份、有地位、

有异常庞大的势力。很多人出于各种考虑会顺从他们、屈服他们，不敢得罪他们。

### 三. 用没文化的人整人。

没文化的人被洗脑后，会像吸了毒品一样飘飘然，以为自己掌握了宇宙真理，以为自己特别聪明。他们会很兴奋地不断重复职场流氓输入他们大脑的文字，给人做思想工作，以改变别人的意志。有良知、有思想的人面对这些行尸走肉时，是无

法与他们讲道理的。

#### 四. 孤立他。

职场流氓有办法孤立一个人。例如，有思想的人批评应试教育。职场流氓在其他人的面前就说：“某某人说读书没用。”这样，那些有文凭的人就会痛恨他、厌恶他。或者，职场流氓干脆在其他人的面前说某某人反对党，这样所有人都不敢帮助他，而是疏远他。一些中小城市的市民，基本上都是没文化的农民，



思维能力低，分辨能力低，这些人很容易被有后台的职场流氓挑拨。尤其在广东一些地方。孤立一个人，丑化一个人，瓦解一个人的`人际关系，使他处于最弱小的状态`。这样，职场流氓就可以象踩死一只蚂蚁一样粉碎他。

## 五. 利用道德文化整他。

一个人不管信仰什么宗教。职场流氓都能找到相应的人来对付他。这个人信仰基督教，职场流氓就通过

道友和牧师来给他做思想工作。这个人信仰儒教，职场流氓就通过讲孝道的人来给他做思想工作。这个人信仰道教，职场流氓就通过道长来给他做思想工作。这个人信仰佛教，职场流氓就通过他的师父来给他做思想工作，通过有名气的佛教人士来给他做思想工作。名人未必是高人。随着权力指挥棒而起舞、而唱歌的宗教人士不能说没有吧？

六。综合各种方法整他 职场流氓不需要与被整的人直接打交道。

就算一个人被整了，这个人还不知道是谁在整他。能报复谁呢？有时候，与被整的人直接打交道的那些人也被蒙在鼓里，以为自己在帮助人。

## ● 权谋家稳定形势手段

西汉袭秦严法，大体较春秋战国而重。然严法之下，社会并不和谐。其时地方豪强，或由宗室演化，或由地主升级，或由巨商转成，或由游侠登堂，飞扬跋扈，横行乡里，乃至与郡守结盟，成为与官方政权平行的一种势力。汉景帝时对此即有少数举措，至汉武帝时始对地方豪强进行全面打击。

汉武帝时期之打豪强，首先是政治目的，又分为中央朝廷维护统治之政治目的与地方官员维护个人地位

之政治目的；其次是经济目的，主要是中央政权与地方豪强在经济领域的二元对立，打压豪强的手段常表现为“国进民退”；最后才是微不足道的民生目的，整顿社会秩序，减少豪强兼并，从而改善黎民生活。

考汉武帝时期打压豪强之手段，主要有四：

- 一是利用酷吏诛灭豪强。
- 二是将部分地方豪强迁至长安，以“内实京师，外销奸滑”；
- 三是为弥补因大伐匈奴等造成的财

政空虚，垄断盐铁业，排斥富豪大贾，又出告缗令，鼓励民间对富豪大贾告密，后者罚没家产由政府与举报者对分；

四是设置州刺史，推行“六条问事”之监察制度，第一条即是打击豪强。

要打压豪强，必须借助地方官员之力。汉代郡守，名望既重，权力也大，可以专断郡政，自由用人，乃至专擅杀戮。中央既推行打压豪强之严酷路线，酷吏随之层出不穷。

酷吏郅都，即是西汉中央专为打压地方豪强而派遣的第一个地方大员。《史记》称，其时济南瞿氏，宗人三百余家，豪猾，地方长官莫能制。遂遣郅都为济南太守，至则灭瞿氏首恶，余皆股栗。郅都行法不避贵戚，时人号为“苍鹰”。

郅都虽酷，似尚有“法治”之理念，未见有上下其手之举，后来者则每况愈下，几乎都不顾程序正义，将法令只当作刑具的别名。严延年任

河南太守，“其治务在摧折豪强”，流血数里，时人号为“屠伯”；宁成打击豪强，步法郅都，人皆畏之，所谓“宁见乳虎，无直宁成之怒”；周阳由“所居郡，必夷其豪”，执法随心所欲，“所爱者，挠法活之；所憎者，曲法诛灭之”；张汤，好揣摩帝意，所治即上所欲罪，所纵即上所欲释，“所治即豪，必舞文巧诋”；王温舒就更恐怖了，其为河内太守，捕郡中豪猾，相连坐千余家。上书请大者至灭族，小者乃死，杀戮太重，流血十余里。等到



春天来了，还有犯人没杀完，而暂不能再杀(汉代执行死刑只在秋冬两季)，温舒竟捶胸顿足地说，要是冬天再长一月，我的事业就大成了！如此好杀，令人不寒而栗，汉武帝却对之甚为推许，“以为能”。

酷吏之盛，酷卒也兴，黑狱风云可屡自史册窥见。《史记·周勃传》记其感叹“吾尝将百万之众，今始知狱吏之贵”；《史记·周亚夫传》记其在狱中不食五日，呕血而死。不食也许可致死，但不至于呕血死，

这或是当时黑狱的一种例行死法吧？《史记·李广传》记其不愿对刀笔吏，自刎死；《汉书·司马迁传》记其“见狱吏则头抢地，视徒隶则心惕息”。可见西汉狱吏之尊，且多法外之刑；从酷吏到狱卒，都罕见遵守程序正义。

严打豪强的过程中，由于程序正义之缺失，酷吏捞政治资本之心切，有时也扩大化，殃及平民。酷吏杜周为廷尉，每年要办一千多个案子，大者数百人，小者数十人；远者数

千里，近者数百里。犯人如有不服，以掠笞定之。最终“诏狱逮至六七万人，吏所增加十有余万”，其中当有多少冤狱，多少枯骨！

一个法治社会最基本的要求是，罪与非罪的界线和国家权力的运用都应在法律上加以明文规定，国家权力不能因为拥有暴力机器而超越自己所制定的法律规范去行动。在《史记·酷吏列传·杜周传》中，有一段对白泄露了两千余年来古代中国的法制秘密，那就是其决非法治社会。

有客责备杜周说：“君为天子决平，不循三尺法，专以人主意指为狱，狱者固如是乎？”杜周回答说：“三尺安出哉？前主所是著为律，后主所是疏为令，当时为是，何古之法乎！”所谓“当时为是”，即是以当时皇权之是为是，以当时酷吏个人之是为是，所谓律令，不过是满足前二者的工具、刑具，乃至玩具。

然而酷吏之下场，往往也很残酷，因为一个非法治社会，没有规则的

社会，往往是吞噬所有人的社会。非法执法者怎能保证，他自己有日不被另一个非法执法者给办了？前面提到的酷吏们，“苍鹰”郅都被斩，“屠伯”严延年弃市，“乳虎”宁成亡家，张汤死于三长史手，王温舒五族俱灭。这决非世俗意义上的因果报应，但或可视为是一种恶法循环的因果报应。

社会繁荣和稳定的根本在于设置一个相对公正的制度，尽可能合理地分配利益和财富。稳定的根本在于

减少社会矛盾，而非无视矛盾，或靠暴力酷刑压制矛盾。依靠暴力酷刑换来的稳定，终将昙花一现。用《后汉书》批评酷吏的话说则是：“末暴虽胜，崇本或略”，酷吏们试图用暴力手段来解决社会失范，只是舍本逐末，无法长治久安。

付出了相当大的社会代价与政治成本，汉武帝打豪强运动的结果却未必美好。汉武帝派往地方州郡行政机关的酷吏，扰乱了地方权力结盟的平衡，却又缺乏有效的措施来控

制，结果导致武帝在位后期关东诸郡(华北平原的经济中心)的广泛动荡，乃至群盗纷起，叛乱时作。吊诡的是，这些叛乱分子与地方豪强、地方官员乃至中央政府的高官，都有良好关系。换言之，他们并非下层农民，而是武装起来的地方实力派。这也可视作地方豪强对中央高压政策的一种回应。

## ● 以利诱控制下属五大手段

作为上司驾御下属的手段有很多，

这里着重从利诱单方面进行剖析，  
从中提炼出驾御下属的五大手段，  
详细阐述如下：

### 一、封官许愿

官本位社会，尤其中国社会，自古至今，在人内心深处形成了强烈的官本位思想，因为官的背后代表的是权力，而权力的背后代表的是可以为所欲为的快感。

### 二、高薪厚赏

在权力、在位置上没有可调解的空间时，那就在金钱上做做文章。有



句话说的真好，做官不发财，请我都不来，这话好像是官场人士总结的，实在是深刻啊。

### 三、名声荣誉

权力的赋予、金钱的赋予都是有限的，功无可封、赏无可赏的时候，怎么办。这更简单了，荣誉啊、名声啊，这些虚的东西成本低廉。

### 四、攀亲带故

古时候，靠真正的联姻，形成权力联盟。

### 五、情感关怀

士为知己者死、女为悦己者容。

综合分析：在职场，对待下属，驾驭下属，需要从很多方面入手，比如：你要拉拢下属，你要控制下属，你还要防范下属，你还激励下属等方面。以上所述的五大手段，都是从利诱这个大方向，推导出来的，目的就在要拉拢下属，进而控制下属。驾驭控制下属的手段有很多，单就这一个方向上，我们就得出五大有利有效的手段，好好利用。

## ● 权谋成功者

《寻秦记》中有这样一个情节：赵

致和善柔终于等到机会刺杀大仇人赵穆，作为剑馆教席的赵致要和作为杀手的善柔一同动手，善柔却不同意。赵致说我作为剑馆的教席，剑法并不比你弱，凭什么你能去我就不能去。善柔对她说道“作为剑手，我承认你的剑法很高明，但是今晚的任务不是剑手间剑法的较量，而是杀人”。最终赵致没有成行，因为她懂善柔话中的意思。

什么样的人能成功

成功学是剑术，但成功是“杀人术”。大凡成就大业而善始善终者，

必须具备下面两项条件：

### 第一条 志向野心

每个人的意志都是受利益驱使的，最原始的利益就是食色二字。一个人可能在某个阶段受到极大的打击。生活潦倒，精神萎靡，食欲不振，甚至连对女人都缺乏性趣。但这不是正常的状态，一个人的正常的状态，永远都是不满足的，只要后面没有生存的威胁，他永远都想主动地获取更大的刺激。

有人喜欢权势，有人喜欢金钱，有人喜欢美女，有人喜欢精神满足。

生而为人，必受驱使。这就是权谋学立身的基本。

## 第二条 敢舍

敢舍，就是在明确自己的野心和谋划方案后，敢于毫不犹豫地舍弃机会成本和成为阻碍的任何资源。我决定要熊掌，我就敢把鱼扔在地上，踏上几脚。我要利，我就敢把名声、面子抛在脑后。反之亦然。

同样是取天下，曹操舍名以势取天下，而刘备则舍利以名正天下。同样的目的，不一样的手段，舍弃的

权谋应用

东西不一样，却殊途同归，舍弃从来都是手段。

## ●解密做局的窍门

一，攻心。做局一定要抓住对方的

心理特点，甚至是弱点，针对对方的弱点，设计相应的策略！具体方法是利害关系，以目前或者将来的状况进行分析，夸大造成的危害，逼迫他反思，并且给予他一条成功的途径，如果这么做的话，你会得到什么样的利益或者好处！必须是他看的见莫得着的！在秦始皇死后，赵高问李斯一个问题，你拥立扶苏，只是奉召，没有任何功劳，另外一个，扶苏继位，你和蒙恬谁更能得到公子扶苏的信任，如果我们拥立胡亥，天下其实就在我们的手中！

简简单单的几句话，很能抓住李斯当时的心情。

二，伪装。兵者，诡道也。想玩计谋，就不能胡同里赶猪——直来直去，必须掩盖真实的意图，不见兔子不撒鹰。伪装有很多种，利益的伪装、名声的伪装、陷阱的伪装等，在伪装的过程当中，九真一假，让别人难以分辨！在清朝末年，袁世凯看见革命党很吃香，就和革命见面就论变得，深得谭嗣同的信任，背地里却告密出卖！王莽窜汉，也



是进行伪装的，他的儿子王获杀死了家奴，王莽逼子自杀偿命，王莽此举得到人们的好感。多人上书为他反平。在公元前 2 年，王莽获允回京居住，来年哀帝死，太皇太后王政君收了玉玺，召王莽复为大司马，领尚书事，兼管军事令及禁军。

三、保密。君不密失其臣，臣不密失其身，凡事不密则成害。这几句话，可见保密的重要性，一个局做前不能说，要不这个局就容易被别人破局，你就白忙活了，做完后也

不能说，因为别人知道是你做的，会害怕你，要不就是密谋报复你，在中国历史上泄密的事情不少，在《三国演义》中，汉献帝的血诏本来是有机公告于天下，揭露曹操的狼子野心，号令天下除汉贼，兴汉室的，但是董承家的下人的告密，结果事情败露，失去了宝贵的翻盘机会，造成董承满门抄斩，由此可见保密的重要性，可以说秘密关系到个人和国家的生死存亡，所以当你想逞一时口快之时，请务必慎之又慎。

权谋应用

● 用这四招打败你的上司。

原文：

秦王使人行万金于魏以间信陵君，求得晋鄙客，令说魏王曰：“公子亡在外十年矣，今复为将，诸侯皆属，天下徒闻信陵君而不闻魏王矣。”秦王又使人数贺信陵君：“得为魏王未也？”魏王日闻其毁，不能不信，乃使人代信陵君将兵。信陵君自知再以毁废，乃谢病不朝，日夜以酒色自娱，凡四岁而卒。《资治通鉴》

翻译：

范雎对秦王说：“在秦国听见有太

后、有穰侯，不听见有秦王。”于是，太后、穰侯很快就倒霉。秦王派宣传间谍到魏国，魏王又听到：

“天下只知道有信陵君，不听说有魏王您呐！”于是，明明看到大厦将倾，且只有信陵君这根柱子还勉强可以支撑，那也毫不犹豫地过去用利斧砍断。

解析：

事实上不论什么时代,身居高位的人永远就像是古代君主,他们都希望自己的地位安全稳定,自己比周围的人更有智慧,更加英明,更富有魅力。有

的人以为展现和夸耀自己的才华和天赋能够赢得上司的喜爱,这是普遍而又致命的谬论。你的上司可能会假装欣赏你,但是他一有机会就会用不那么聪明、不那么有魅力、也不太具有威胁性的人把你换掉,你的上司不会说出和承认真相,但总会找到借口把你搞掉,让你在他眼前消失。

职场启示:

永远让你的上司感到比你优越。在取悦他们或给他们留下深刻印象的

同时,不要过分显露你的才华,否则会适得其反—引发他的恐惧和不安。始终让你的上司显得英明聪慧,你就可以达到权力的巅峰,做到以下四条保你安全。

### 人前吹捧

知道了盖过上司光芒的危险性,你就应该转化运用这条法则,让它对你更有用。首先你必须奉承你的上司,让他飘飘然踌躇满志。公开的奉承吹捧可能会有效果,但也有局限性,因

为太直接明显,容易引起其他人的反感。不露痕迹的奉承的效果和威力要大得多。例如如果你比上司聪明,就要表现得相反,让他显得比你聪明干练。

### 请求援助

你可以故作天真,表现出你十分需要他的指导和意见。有时可以故意犯些无关痛痒的错误,让你有机会向他求助。上司们会非常喜欢这样的请求。如果身为上司不能利用你来体



现他的才能和经验,他就可能反过来,对你产生怨恨和憎恶。

### 把功劳给上司

如果你的想法比上司的想法更有创意,就把它们归到上司的头上,你要尽量表现得非常公开,让大家都清楚,你的意见不过是对他想法的附和。如果你的才智胜过你的上司,那就不妨扮演宫廷小丑的角色,但不可让他与你相比显得呆板冷漠,必要的话要降低你的幽默感,要想方设法让上司

成为鼓舞士气、带来幽默欢乐的主角。

### 找好时机

如果你的上司地位很稳固,虽然你很清楚自己更有才干,也要耐心地等待机会。权力终究会衰退和削弱的,这是自然规律。你的上司总有一天会下台,只要你处事得体,不出差错,你就能经得住考验,终有一天会凌驾于他之上。要仔细评估他的力量。如果他力量变弱了,那就不动声色地采

取措施加速他的衰败,在关键时刻超过他,表现得比他更有魅力和智慧。如果他气数已尽,即将衰落,那就顺其自然。不要去冒凌驾已经摇摇欲坠的上司的危险——那样会使你看起来显得冷酷无情,心肠狠毒。

## ● 怎样博得好名声

曾国藩讲“全靠名声好，方扯得

活”。职场名利场上，名声就是资本、名声就是分量、名声就是权力、名声就是金钱。如何享有盛名，不能守株待兔，要充分发挥自己的主观能动性。

### 一是要拿得出真本事

真本事就是娴熟的业务技能、看家本领、立身之道。真本事是银行准备金，是真金白银，那是你讨价还价的筹码，比如有人想干掉你，组织离不开你、大家看不过去都为你

说话，这样小人只能是自食其果，或者说聪明的小人就不会这样搬起石头砸自己的脚。人家服你的业务，你说话就算数，不过这只是好名声的硬件标配。

## 二是要哄好你的领导

领导说你行你就行，他是个权力印章，你想上升必须经他审批，必须挖空心思讨好领导，让他对你产生“舒适感”、进而产生“依赖感”，他才能成为你的“橡皮图章”。古

代的弄臣都是这方面的高手，他们对于主子就像盛开的罂粟花。领导为你张目，你做的事上边总是认可，你过得不但舒服，而且名声怎么会不好呢？

### 三是要围住你的同事

同事是一个泛化概念，即你圈子内的人，他们每个人共同支撑起这个叫作舆论的东西，记住，在投票权下，每一个人都是你的领导，每个人都要照顾到，最不明智的就是与

任何人起任何争执，你得罪一个，就是得罪了他的一圈子，你有几个圈子的面积禁得住这样糟践？好名声要从时刻点滴争取。君子自强不息，重点就是不息。

#### 四是要强化投资意识

许多人算计收获很起劲，比如工资比如好处，但从不考虑投资，这绝对是失败者的逻辑。好比种花，一定是天天侍弄精心照顾，“如鸡孵卵”，唯有如此，才能成功，严嵩

一个月不洗澡只值班，总结了一下\*\*\*、\*\*\*等人年轻时几乎都被评价为勤奋、踏实、很尊重人，这是巧合吗？老子曰“将欲取之，必固与之”，参不透这点，永远卑贱。投资意识，这是你博取好名声的逻辑起点。

真正的权谋就是把朋友搞得多多的，敌人搞得少少的，这就是你为什么要学会操控舆论，为自己争得一个好名声，争得成功。

## ● 权谋的内涵

伟大的政治家必是伟大的权谋家



伟大的军事家必是伟大的权谋家  
伟大的外交家必是伟大的权谋家  
伟大的企业家必是伟大的权谋家  
权谋不是吸人骨髓的恶魔  
而是帮助人们走出困境，开启成功  
的钥匙

### 1.什么是权？

权，原义指秤锤，用来衡量一件物品重量时，需来回滑动，得到一个准确的重量，后引申为权变、权宜，开始有计谋的含义。

在古代，思想家经常将“权”和“经”视为一对范畴，用来说明人们的社会行为。“神即道，道法自然，如来。”这里所谓的“道”是指一般的规律、一般的行为准则，而“权”是这一准则的灵活运用。孟子说：“男女授受不亲，礼也；嫂溺则援之以手，权也。”这里说的“礼”和“权”就是一般行为规则及其灵活运用。总的说，“经”就是天经地义的道理，“权”就是随机应变的手段。

## 2.什么是谋？

谋，《说文》解释说：“虑难曰谋。”意谓考虑事情的难处，找出应对的方法，就是“谋”。“谋”字初形从母，《说文解字约注》说：“所以从母者，人世一切谋虑，始于母之为赤子谋也。赤子初生，不能言语，赖母推心为之。时其饥寒而衣食之，候其疾痛而调卫之，以善以育，所以为之谋虑者，至周至密。”《尚书·洪范》说：“明作哲，聪作谋。”

这些都具有计谋、筹划的意思。所以，“谋”就是针对具体的问题，为了达到一定的目的，经过周密的思考而得出的行为方法。

### 3.什么是权谋？

权与谋，合起来讲，就是随机应变的计谋。荀子说：“上好权谋，则臣下百吏诞诈之人乘而后欺”，“故用国者，义立而王，信立而霸，权谋而亡。”刘向说：“孟子、孙卿儒术之士弃捐于世，而游说权谋

之徒贵于俗。”正是就这种概念而言的。这说明权谋不是一种谋略，而是谋略的一部分，它具有随机应变的特性。谋略较权谋的内容要广泛得多，谋为权宜之计，略为长远之策。

#### 4.权谋的构成

权谋的构成，一般包含四种因素：权谋主体、权谋客体、权谋场和权谋本体。权谋主体，主要指发明和运用权谋的一方，包含谋士、策士

和智囊；权谋客体，指被权谋所指向或支配的一方，是权谋主体的认识和实践的对象；权谋场指时间、地点和具体情况等权谋所依托的各种客观条件；权谋本体指人们处于特定权谋场内的应对能力和方法。

## 5.权谋认识的误区

儒家中，孔子对权谋的认识和理解持公允态度；荀子尽管兼容儒法，但本质上站在反权谋的立场上；孟子也是把权谋放在“信”、“义”

的对立面，彻底否定。《老子》具有明显的反权谋倾向，但在老子本人那里，却包含着较多的权谋成分，如“将欲歛之，必固张之；将欲弱之，必固强之；将欲废之，必固兴之；将欲取之，必固与之，是谓微明。”意思是说，想要收敛，必须暂且扩张；想要削弱，必须暂且加强；想要废弃，必须暂且兴旺；想要夺取，必须暂且给予，这就是深沉的预谋。

唯权谋论的谬误，在于没有弄清权

谋的功能；泛权谋论的过错，在于没有弄清权谋的内涵；反权谋论的症结，在于没有弄清权谋的本质。

● 你如何用三言两语就征服竞争对手,让其俯首帖耳?



能说服别人，让别人跟着自己的思路走，这是一个领导者的看家本领。而将这种本领发挥到极致是一种什么样的状态呢？其实就是《孙子兵法》所讲的“上兵伐谋”，即说服你的竞争对手停止和你作对的行为。那么怎么操作才能够使这样看似“理想化”的目标得以实现呢？我们从下面案例的分析之中，就会得到颇多启示：

**【案例材料】**陶侃与杜弢相攻，弢使王贡出挑战，侃遥谓之曰：“杜

弢为益州小吏，盗用库钱，父死不奔丧。卿本佳人，何为随之！天下宁有白头贼邪？”贡初横脚马上，闻侃言，敛容下脚。侃知可动，复遣使谕之，截发为信，贡遂降于侃。弢众溃，遁走，道死。

【案例分析】面对敌方阵营的挑战，谋略家陶侃并没有意气用事，草率迎战，而只是简单地通过三言两语进行回应。然而这“三言两语”的威力却极其巨大，不但保全自己毫发未损，还让对手阵营覆军杀将，一蹶不振。陶侃这位谋略家的言语

为什么有这么神奇的力量呢？我们认为他主要抓住了这些谋略要点：

一、以“釜底抽薪”之计动摇了对手的信心斗志，使其畏首畏尾。鬼谷子讲：“心散则志衰，志衰则思不达。”陶侃不与王贡直接硬拼，而是站在遥远的地方，大声揭露其上级领导杜弢的黑历史。且不论其“爆料”的内容是否真实，这一策略都可以让所有人的注意力集中于对方主要领导者的身上，使其本人百口莫辩，在众多属下面前异常难堪。

二、以“庖丁解牛”之技将对手阵营中的各种角色相互剥离，激化内部矛盾。陶侃这一句“卿本佳人，何为随之”，是对鬼谷子“抵巇之术”的灵活应用。他抓住了打工者与雇主之间利害冲突的不同，找到了人与人之间关系的缝隙进行切割，毫不费力地就将对方的组织“碎片化”，将其成员“原子化”。

三、以“远景分析”之策增加对手顾虑，促使临阵倒戈，回头是岸。

“天下宁有白头贼邪？”陶侃这一句反问，自戳王贡的心窝，让对方立即感觉到自己当前说走的路走不通，必须改弦更张，另辟蹊径。

总而言之，一个高明的谋略家想要说服别人，听从自己，无非这么一个套路：首先，让对方意识到某种问题的存在；其次，让对方看到这个问题可能造成的严重后果；最后，不露痕迹地提供某种物廉价美的解决方案！

## ● 权谋家架空领导的原理

任何功能实体都可以被利用，领导作为一个功能实体，同样可以被利用。常在职场的人都懂得架空领导之术，从中获得权利与利益。而架空领导的远离主要离不开以下三个方面。

### 1 介入

介入其能量团内部，从任何可能的角度。介入生活，为领导考虑周到做私活。介入工作，通过忠诚殷勤获取信任。介入爱好，满足其癖好嗜好。介入的越多得到的就越多。

## 2 替代

获取了信任和亲近，你就可以为他提供多种多样的信息，包括同事的事，八卦八卦。渐渐成为一个信息渠道。从此以后谁对谁错都你说的算。

## 3 依赖

最终目的是，营造依赖感。你处处给他舒适，就像罂粟，给他精神快感的同时，瘾就产生了。这时，你可以扭曲意旨，让领导成为你的工

具。为自己服务。这个跟喂狗一个道理，一条狗你喂它三次它就不咬你，你喂它一年你把它送人它还会找到家，记住一点你的抚摸和服务都是把领导当狗养，让其为你看守财富大门。

● 权谋家是擅长口辩与攻心



口辩与攻心密不可分，不善口辩的说理虽正确难于折服人，巧于口辩加

上其说有理有据就易见奇效。人的认识决定其思想，思想决定其行动，所以

要想纠正或制止人们的错误行动，以攻心为上。威胁或能吓人一时，用武力

或可使人畏服，但不可能使人心服，人心不服问题就解决不了，当触动

## 众怒

激起众志成城时，威胁、武力将不起作用，反而自食其果。攻心才能使人心

服，战国时期纵横家们以其妙语巧喻，使人心悦诚服，听其言服其人，他们

因之在政治舞台上十分活跃，甚至成为主宰的力量，干出了人们不能干的出

乎人意外之事。纵横学不仅在战国，一直至唐初仍很有影响。而当今世界从

事游说的也不乏其人，尤其是公共关系日益受人重视，口辩攻心更显得重要。本章各节，即：一、利说，二、讽谏，三、妙谕，四、微言，五、巧劝，六、智激，正是总结和探讨古代游说之士的口辩攻心，以及他们的语言技巧，希能给今之从事类似以口辩攻心为业的人一点启

发。

### 一、利说

凡人做出任何决定，采取什么行动，都要衡量其利害，利则趋之，害则避之。但人的认识有所局限，认为利的未必有利，害的未必有害。所以，古代游说之士正是抓住人们认识上的分歧，向被说者陈说利害，指点迷津，使之趋利避害，加上其说辞有理有据，且妙语巧寓动人，说服力很强，被说者不得不折服。

说以利害，可以说是说人的一个基本法则。

## 二、讽谏

讽谏，是不直言其事，用一种委婉曲折的语言进行讽谏。它与讽刺有别，讽刺是用含蓄的语言讥刺人，因其带“刺”，往往伤人，易于引起被讽刺者的恼怒。讽刺的语言常用于反对的事和人。而讽谏则不同，常用于对上的劝喻，由于讽谏者谈笑风生、巧妙的暗示，既不刺痛对

方，又可使其觉悟。《史记·滑稽列传》所记载淳于髡、优孟、优旃、郭舍人等的谈笑讽谏颇耐人寻味，它使被讽谏者幡然醒悟，达到了讽谏的目的。

### 三、妙喻

这里所谓的喻，是指开导人，是一种说人的方法。对对方的言行有不同的意见，或对其缺点提出改正的方法，先不提出自己的见解，而是有针对性地引用他事或别人的语言

作为譬喻，但譬喻必须有吸引力、说服力、启发力，才能促使被谕者觉悟和易于接受。《战国策》和刘向《新序·杂事》等古代史籍都记有不少妙喻，至今仍不失去其开导人的魅力。

#### 四、微言

所谓微言，是指精微要妙之言。其警句妙辞，可叩人心弦，开人心窍，促人省悟。

## 五、巧劝

劝解，是件吃力不易讨好之事。劝解是为了调和矛盾，使矛盾的双方和

好如始，或消除仇恨。矛盾的双方总有是非，劝解者必将赞同一方，劝解者

表面上尽管装得不偏不倚，但实际上有所偏护。善于劝解的人，不仅以理眼人，措辞也各有巧妙，或以情喻义，或谏中含谏，或外骂内帮，



或反言相劝，都达到劝解的目的。

## 六、智激

智激，是说人的一种方法。智激有种种：或以激试探后始上说辞，或激怒对方引起对方对自己要说的话的注意，或针锋相对地与之辩论以理服之，等等。激的目的，是使被说的人听其说。而激就必引起双方冲突，这种冲突必须掌握分寸，使冲突逐步趋向统一。激怒对方，要使之由怒转喜，这样，被说者则有

可能接受所说。不然，说必失败。当然，说理必须充分，对方才能接受。激的对象要选得其人，对方是有所作为，或能分明是非的人，激才有效；如果是无所作为的人，其心已像一潭死水，对这种人不管如何激也激不起波纹。

## ● 获得权力的三大策略

1、打断；2、质疑讨论的前提；3、

语言有说服力。

【打断】1、在所有的人际互动中，打断是权力的来源之一。有权力的人打断别人，权力较小者被人打断。会议分析领域的一些学者指出，在交谈中打断别人虽然没有礼貌，但可以显示出权力，这是一种有效的权力举动。2、在各种情况下，谈话模式都会强化权力和地位差异；这些差异产生于其他来源，比如一般社会期望和专业人士的权威。3、权力不仅产生在巨大的讲台上，产生

于私人交往和小型会议上。

### 【质疑讨论的前提】

1、权力有三个方面：第一个方面是赢得直接争论的能力。例如，在是否推出新产品的争论中，你能不能让自己的观点占上风？第二个方面比较微妙，它是指你能不能决定议程，能不能决定是否在议程中就一些具体问题展开讨论。比如，引进新的产品或服务这个问题，是否甚至会让大家讨论呢？第三个方面则

更加微妙，它是指你能否决定人际互动的规则，议程和结果就是通过这种人际互动形成的。2、占据优势位置的一方可以用这样的方式来施加影响：即质疑和挑战对方陈述背后的基本假设，这也是在人际互动中获得权力的一项策略。3、一个人把看似合理的常识性问题摆到了桌面上，吸引了大家的注意力，让大家不得不重新讨论事情的一贯隐含假设。

### 【语言有说服力】

1、有影响力的语言能够引起强有力的画面感和情绪，甚至于可以压倒理性。

2、话语是唯一永恒的东西。

3、有些词汇对鼓动情绪十分重要。

3、那些促进认同感和归属感的语言具有说服力，可以支持你的和他的想法。

4、要让语言有说服力，句子结构很重要。“在声音的重复和论点的完备之间当然没有任何逻辑关系，但如果运用巧妙，重复可以强化和巩固逻辑点，甚至在没有逻辑点的时候制造出存在逻辑点的幻觉。”

5、我们经常会避免让我们感到不舒服的情形，但如果想在言语和行事中更好地体现出权力，没有任何东西可以替代经验。

6、你的社会关系以及你如何通过访

谈和举止表现你自己，这些都是树立声望和形象的组成部分。声望是权力的重要来源。

## ● 哪些是上等的权谋决断



上等的权谋决断，都至少有三个逻辑起点 背景：李克用被朱温大军困在太原，经过几番考虑决定放弃北窜、死守太原，李克用弟李克宁本来被封为忻州，正在赴任北上的半路，听说朱温军团攻打太原，立刻折返，说“太原是我葬身之地，我还去哪呢！” 分析：李克宁的决断可以说非常完美，表现出一个权谋家的优秀素质。

1 避免背上临阵脱逃的罪责。如果李克用抵挡了敌军，自己就很有可能

被人以临阵脱逃的罪责构陷。

2 避免引起李克用怀疑。他可以借北上赴任为由躲避强大的敌军，而让李克用遭受冲击，但实际情况是，敌军凶猛，李家想要生存，就必须拧成一股绳，如果自己丢下李克用北上，李克用会认为他想借敌军杀自己，然后自己取代李克用，引起内乱，这样会让李家军瞬间瓦解。

3 稳定军心。军事处于劣势，仍可以有经营的余地，如果军心慌乱，

队伍就势必瓦解。在危急关头，全军希望看到的是上层的从容镇定和团结一致，如果李克宁先走了，会给人呈现上层分裂的画面。计策的核心，就是计算。计算的得失在于你能否有无懈可击的逻辑起点。这样才会训练你养成周密的素质。

## ● 从权谋家身上学习说服别人手段

张仪游说诸侯王们自有一套游说模式，第一步张仪上来就开始危言耸听，鼓吹秦国之强，强调六国所处之劣势，以动摇别国与秦国对抗之决心。“魏地方不至千里，卒不过三十万人。地四平，诸侯四通，条达辐辏，无有名山大川之阻。”“此所谓四分五裂之道也。”“韩地险恶，山居，五谷所生，非麦而豆；民之所食，大抵豆饭藿羹；一岁不收，民不厌糟糠；地方不满九百里，无二岁之所食。”“秦带甲百余万，车千乘，骑万匹，虎挚之士，科头，

贯颐奋戟者，王不可胜计也。秦马之良，戎兵之众，探前后，蹄间三寻者，不可称数也。”张仪抓住别国的忧患，采用铺陈扬厉的游说方法给六国国君造成心理压力，从各个方面进行将六国与秦对比，以突出别国的弱小与秦国的强大，以动摇六国合力抗秦的信心。

第二步张仪把矛头直指合纵，为了证明合纵战略之不可行，张仪直接指出合纵战略在军政上难以实施，比如他对楚王说若是秦国出兵武关

进而向南进攻，那么楚国北面的交通就会被切断，楚国三月之内就会陷入危急形势，若是依靠合纵而等合纵国的援军，最快也要在半年才到，远水救不了近火楚国就会危亡了。还曾游说齐宣王：齐国与鲁国曾三次交战，鲁国虽三战三胜却因此而走向衰弱继而亡国，虽徒有战胜之虚名却走向亡国的命运，这是因为齐国强大而鲁国弱小，如今的赵国与秦国正如当初的鲁国与齐国，赵国与秦国几次交战虽都战胜秦国，但是赵国实际已经在走向衰

亡了，以此向齐宣王证明以弱攻强之不可行。他还指出合纵战略之所以难以实施还因为合纵国的不可靠，为了使自己的论述更加具有说服力，在陈述的过程中张仪采用列举史实的游说方法，比如为了离间燕赵两国之间的关系他举出历史事实：昔日赵襄子把姐姐嫁给代君，并送大量的礼物百般讨好代君，但是却是意在吞并代国，他与代君约定在句注关塞会面，暗地里让工匠只做了一个柄极长可以用来打人的铜勺，在与代君喝酒之前吩咐侍者，

当喝酒兴致正浓时就找时机用铜勺打死代君，于是当酒意正浓时，侍者趁机用铜勺击中了代君的头，代君脑浆流了一地，代君死后赵襄子的姐姐得知代君死讯，于是用发簪自杀而亡。在历史事实的面前，成功让燕王觉得赵国的不可相信，成功瓦解了合纵国彼此的信任。张仪为了推行连横战略往往与合纵者针锋相对，采取直接攻击主张合纵者的方法来使他们失去诸侯王的信任，他游说魏王：主张合纵的策士们大多夸夸其谈并不可信，他们坐



着诸侯的车子出去游说，若是成功便可以得到封侯的资本，所以他们并不从实际出发为诸侯王进行谋划，而是只顾自己的利益才大肆鼓吹合纵之利，从而使六国国君在心理上对合纵者产生怀疑。

第三步施加军事威胁，张仪利用了诸侯王们畏惧秦国的心理，从而威胁别国如果继续选择合纵与秦相抗或者保持中立，面临的将是灭国之危。比如他威胁燕王：若是不归降秦国，秦王就会发兵云中、九原，

令赵国大军攻入演过，那么燕国就会失去易水和长城了。他还曾威胁韩王，对韩王说：若是韩王不侍奉秦国，秦王将发兵一样，切断韩国上党的交通，冬眠攻取成。宜阳，这样鸿台、桑林也就不再是大王您的了，若是成。被秦国占领，上党要道也就随之被切断了，这样韩国也就陷于四分五裂了。张仪的威胁并不是抽象的，相反他将不事秦，秦国将会采取的军事行动详尽地向六国国君进行描述，将抗秦将会面临衰亡的命运摆在他们的

眼前，增强了他们的危机感，使对方进一步认识到与秦国相抗是无法取胜的。

第四步提出解决的出路，张仪站在别国立场为其分析合纵抗秦将给带来的严重后果，在一连串的威胁施压下，已然攻破六国国君心理防线，此时张仪又开始站在别国立场为其分析事秦将会带来的种种好处。他对魏王说：为了您考虑不如归顺于秦，若是归顺了秦国，那么楚国和韩国也就都不敢轻举妄动了，没了楚国和韩国的忧患，大王就可以高

枕无忧了，国家也就没有忧患了。还曾诱惑韩王说道：大王可以西面侍奉秦国并为秦攻楚，那么秦王就一定会很高兴，这样您不但可以使韩国免于兵祸还可以占有楚国的国土，而且还因此而取悦了秦王。如此晓以利害，软硬兼施，六国国君无力招架，纷纷放弃合纵转而事秦。在这过程中张仪的高明之处在于他不从秦国的角度去劝诸侯王们应该怎样做，而是站在他们各自的立场为其出谋划策，从而打破了诸侯们的心理防线，心甘情愿地按照张仪

权谋应用

的想法去步步实施。

● 权谋家造势细节

原文

## 史记《晋世家》

十九年,献公私谓骊姬曰:“吾欲废太子,以奚齐代之。”骊姬泣曰:“太子之立,诸侯皆已知之,而数将兵,百姓附之,奈何以贱妾之故,废嫡立庶?君必行之,妾自杀也。”骊姬佯誉太子,而阴令人谮恶太子而欲立其子。

二十一年,骊姬谓太子曰:“君梦见齐姜,太子速祭曲沃,归釐于君。”太子于是祭其母齐姜于曲沃,上其荐胙于献公。献公时出猎,置胙于宫中。骊姬使人置毒药胙中。居二日,献公

从猎来还,宰人上胙献公,献公欲飧之。骊姬从旁止之曰:“胙所从来远,宜试之。”祭地,地墳;与犬,犬死;与小臣,小臣死。骊姬泣曰:“太子何忍也?其父而欲弑代之,况他人乎?且君老矣,旦暮之人,曾不能待而欲弑之。”谓献公曰:“太子所以然者,不过以妾及奚齐之故,妾愿子母辟之他国,若早自杀,毋徒使母子为太子所鱼肉也。始君欲废之,妾犹恨之,至于今,妾殊自失于此。”

解析:

第一步,欲擒故纵。晋献公违卜立

骊姬为夫人后，想立骊姬之子奚齐为嗣。骊姬尽管心中甚欲，但却跪求晋献公不要这样，甚至于诚恳到“欲行废立，妾宁自杀”。

第二步，结党营私。骊姬以色拿下晋献公身边宠优优施，又以金币结交晋献公近臣东关五、梁五。

第三步，排除异己。骊姬利用二五巧言晋献公出申生于曲沃、重耳于蒲、夷吾于屈。三公子俱远居晋鄙，骊姬益献媚取宠，以蛊其心。

第四步，挑唆父子。骊姬夜半而泣，晋献公惊问其故。再三不肯言，迫



之而道出缘由：申生说我惑乱于君，申生人很好，这不能怨他。这是我的不对，为了黎民大业你就杀了我吧。晋献公认为仁爱的申生不会反其父，骊姬亮出了“匹夫以爱亲为仁，上者以利国为仁”的观点，并举了周幽王与周平王父子的例子。这让晋献公十分担心，并且意识到了事情的严重性。骊姬又劝晋献公让国与申生，晋献公不同意。

第五步，试探进攻。骊姬让晋献公派申生伐皋落氏。败了“罪其有名”胜了“信其得众”。

第六步，发展势力。骊姬结党荀息使之傅奚齐、卓子，拉拢里克保持中立。

第七步，正面交锋。骊姬召回申生，留申生吃饭诬其“言戏于妾”，邀申生游园诽其“调戏于妾”。

第八步，收关之作。借晋献公外出之际，骊姬让申生祭祀齐姜，送胙回宫。晋献公回宫后，骊姬下毒于胙，并在晋献公享用之前亲自验之。从而彻底激怒了晋献公。晋献公下令讨杀申生，申生自杀。

如此不难看出，骊姬设计之精巧，

毒计之巧妙，连环计之巧合。

先说设计之精巧，八步连环计，环环紧扣，缺一不可。再说毒计之巧妙，单单骊姬把一个晋献公玩弄于股掌之上一点就可见一斑。

最主要的是连环计之巧合。逐出申生、重耳、夷吾巧有曲沃、蒲、屈三城，一人一个；为奚齐找个太傅巧有刚刚假途灭虢得胜而归的荀息；最最巧的是这两个主角：一个是城府极深、貌比息妫，妖同妲己，智计千条，诡诈百出，在献公前，小忠小信，贡媚取怜的骊姬；另一

权谋应用

个是慈仁精洁、耻于自污、惮于贼人、愚孝、愚仁的申生。

## ● 培养权谋头脑的五个阶段

虽然我们一直很强调「谋略」，但其实这玩意儿一直是社会高层的不传之秘，这些高官、富豪除了让自己的后代接受正规学校教育之外（还都是名校），还会让他们读一些特别的书，甚至有传说，有许多书本并没有流入民间。有一位台商富二代曾告诉我，他老爸在他很小的时候就要他读《菜根谭》。其实不难理解，权谋的本质是道家的东西，再怎么讲《菜根谭》也是儒道释三家合一的语录体，有权谋色彩其实不难理解。

实际的情况是，权谋这玩意儿就跟带兵打仗一样难学，而且玩命的程度跟战场没两样，台面上看到得这群人都是费尽心机不知道踩了多少尸体才爬上去的高位，有多少多少踏入这领域的一不小心就掉了脑袋、被关黑牢到天荒地老、或是被劳改到海枯石烂。学任何东西都有其阶段，要成为权谋高手也是，也是要从等级一慢慢打路边野猪练起，时不时还要点一下缺少的技能，练一下打怪的手感，整个权谋的学

习过程，可以分为五个阶段：

### 阶段一：基础知识学习

就跟算数学要先学加减乘除一样，权谋这玩意儿也有基本的组成元件要先拼凑，心法方面，可以读《孙子兵法》、《韩非子》、《战国策》、《老子》，这类专讲谋略或是历史的书，要提醒你的是，读这些书千万不能像语文课的读法一样去读，我们得通晓人性，这正是每一位权谋份子不希望傻瓜们拥有的知识，开玩笑，

要是你知道我怎么玩你，那我要怎么玩你？有了这些知识，我们才可以升级到等级二，当然，如果你是高干子弟，从小就耳濡目染在看你老豆怎么搞别人，那可以直接跳第三阶段。

## 阶段二：实战

我始终相信，只有真正的实战能让人学到真正的东西，前面读了一大堆理论，没有实战做验证，你自己都不太相信读进来的东西是不是正



确的，而这个阶段也是最多人放弃的，有些是发现自己不是这块料，有些则是不小心被搞掉……如果你真的要放弃，我希望是第一个原因。

战国时期赵国有个叫赵括的，只读了《孙子兵法》就上场跟秦国名将白起一争高下，一输就输掉了四十万兵马，纸上谈兵这成语就是他创的。

### 阶段三：近乎冷血的理智

你有没有看见股票涨停以为要变飙股，好不容易梭哈买到涨停价，当天收盘却下杀跌停？或是看到对手出现一个连瞎子都看得到的破绽就见猎心喜长驱直入，却没想到这只是一个诱敌引你入局的招？实战时会遇到的一个大问题，就是面对自己的情绪。我们作为凡人，注定有七情六欲缠身，彩卷中奖你会爽半天、股票涨停你会高潮，小赌小闹你还敢大胆去押注，但如果是用人

命做赌注的游戏呢？

搞权谋的通通都是这类游戏，小则赌上自己的荣华富贵，大则全家老小的命都赌进去，看看那位关在土城看守所的前总统。

再者，会看这篇文章的可能连只鸡都没杀过，其实我也是，哈哈；那么，你能不能在真的要制敌人于死地之前摒除妇人之仁把他往死里打？我跟这家伙无冤无仇耶，他只不过挡住了我的升官之路，有必要

做这么绝吗？要，今天你不绝他，明天就换他绝你子孙。在必要的时候，得牺牲少部份人的权益或是性命去成就大业。

要是这其中有你的家人朋友呢？你敢不敢把他们的牺牲当作统计数字里的一部份放手去干？这就是现实，身为权谋份子，势必要有掌控自己情绪的决断力。

阶段四：决策能力

我始终认为，阶段四是决定一个权谋份子是否优秀最重要的一项指标，各位同学必须整合阶段一到三学到的能力才能在这个项目拿到高分；想像你今天是一场学运的总指挥，或是一场政变的主谋，背负的是几千几万人的命运，被激怒后不加思索冒然进攻，死；知识不足错判形势，死；用人不明被奸细出卖，死；失败的原因太多，而成功的因素却只有一个，就是每一个环节都妥善规划并确实执行。

这也正考验决策是不是够灵活多变，能够根据现实状况做应变而不是照本宣科去打套路，是能不能笑到最后的一个重要指标。如果这关过了，那还得过第五关才足以画龙点睛成为免許皆传的大内高手。

### 阶段五：藏

自古以来的权谋高手都有一项特质，叫喜怒不形于色，甚至看起来像个白痴，历史上有太多的例子是装白痴去掩盖自己的真实意图，各

位同学很幸运，我们台湾就有一个很好的例子可以观摩。

有句话说「狠莫大于藏」，我之所以把「藏」放在最后的一个指标，是因为在权谋的路上有太多太多状况让你必须要隐忍，它是一种最强大的心理素质，高手过招时已经不再是拼技术，而是拼谁在心理上先行松懈出现漏洞，有的时候会在同一个对手手上输上好几十次，这时间也可能拉到几十年之久，就为了最后的反扑博得最后胜利，赌神高进

不就在前一局故意盖牌输给仇笑痴让他愿意赌手赌眼睛去拼最后一局的红心 A 吗？

上面这五个阶段，其实不是壁垒分明一阶一阶分开，你随时都可以回过头去加强上一个阶段的能力，而这五阶段都具备的人才，那可以说具备了水镜八奇的思考领域。另外，如果阁下想要在华人圈子里搞权谋，务必熟读《论语》这类的儒家学说。



最后，送上我个人很景仰的南怀瑾大师曾经说过的一段话当作权谋教育的眉批，你就会知道为什么搞权谋一定要懂儒家：

佛为心，道为骨，儒为表，大度看世界；  
技在手，能在身，思在脑，从容过生活。

● 形成迅雷不及掩耳之势要有深刻的权谋算计

刘裕率军攻伐荆州刺史刘毅，诸葛长民监太尉府留事，留守建康，总摄后事，又留刘穆之辅助他，故加刘穆之建威将军。当时诸葛长民认为自己多行不法之事，经常怕被惩治，刘毅于同年被击败自杀后，诸葛长民更加不安，意图作乱，当时就问刘穆之：“人们说太尉（刘裕）和我不和，为什么呀？”刘穆之就安抚道：“刘裕西征，将年老母亲和幼小弟弟都交托给将军，怎么会不和呀！”诸葛长民听后一直犹豫不决，刘裕亦迅速返回建康，诛

杀诸葛长民。

1.表象迷惑。诸葛长民的本质问题是威胁统治权威，这是必然被干掉的。在本质问题没有解决时，任何安抚都是权宜之计，都是暴风雨的前奏。

2.安排。之所以不立即诛杀诸葛长民，就是因为刘裕的全局安排，帝王术就是摆布平衡，当他要稳住你的时候，你就要注意了。

3.改进。这还不是最好的办法，对待这种人，应当架空软禁，而不应

该贸然除掉，因为一到落下诛杀功臣的名声，就会埋下叛乱的风险，而一旦打响内战，就容易首尾不相顾。

- 如果你是老板你应该具备哪些权谋？

刘邦是古代屌丝逆袭的典范，是历代君王中出身较为低下、也是最会当领导的人。刘邦知人善用，网罗天下人才为我所用，成就了别人，别人也自然成就了刘邦的霸业。

汉高祖刘邦曾经问臣下自己之所以得天下的原因，回答各有不同。高祖听后说：“公知其一，未知其二。夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房。镇国家，抚百姓，给馈饷，不绝粮道，吾不如萧何。连百万之军，战必胜，攻必取，吾不

如韩信。此三者，皆人杰也，吾能用之，此吾所以取天下也。项羽有一范增而不能用，此其所以为我擒也。”

刘邦，是当代企业家必须仔细研究的一个管理者。关注他的理由并不仅仅在于他是汉朝的开国皇帝，而在于他还是中国历史上第一个平民出身的皇帝。与“鞭挞天下，威震四海”的秦始皇相比，他的出身以及打江山的资本实在太微不足道了。他没有潼关、崤山之险，也没

有关中、巴蜀之富，更谈不上有秦国的那样一支“铁血军团”。但就是这么一个甚至带有浓重“流氓”色彩与习气的刘邦，却击败了一个又一个强大的对手，让刚刚一统天下的秦朝二世灭亡，开创了汉家四百多年的基业。

企业处在变革的时期。这个时期给了更多创业者更多的创业机会。这就是我们的企业要关注、研究刘邦的原因所在。管理者如何才能像刘邦那样，利用好这些机会，“因

时”、“因地”、“因人”地展开自己的竞争策略呢？

### 一、知人善用

公元前 202 年五月，刘邦在洛阳的南宫开庆功宴，宴席上，他总结了自己取胜的原因：“论运筹帷幄之中，决胜于千里之外，我不如张良；论抚慰百姓供应粮草，我又不如萧何；论领兵百万，决战沙场，百战百胜，我不如韩信。可是，我能做到知人善用，发挥他们的才干，这才是我们取胜的真正原因。至于项



羽，他只有范增一个人可用，但又对他猜疑，这是他最后失败的原因。”

吕后看着弥留中的刘邦，问他死后人事的安排：“萧相国死后，由谁来接替呢？”刘邦说曹参。吕后问曹参之后是谁，刘邦说：“王陵可以在曹参之后接任，但王陵智谋不足，可以由陈平辅佐。陈平虽然有智谋，但不能决断大事。周勃虽然不擅言谈，但为人忠厚，日后安定刘氏江山肯定是他，用他做太尉

吧。”吕后又追问以后怎么办，刘邦有气无力地说：“以后的事你不会知道了。”

## 二、无条件信任

刘邦的队伍里面，有很多人原来曾经是在项羽手下当差的，因为在项羽的部队里面待不下去跑过来投奔刘邦，刘邦敞开大门，不计前嫌，一视同仁表示欢迎。如韩信、陈平，韩信原来是项羽手下的人，因为在项羽手下不能发挥作用，来投奔刘邦。其实，一个领导者如果老是小

肚鸡肠、计较甚多，能招募来好的人才吗？恐怕连帐下之人也会离他而去。

### 三、接班人的选择智慧

刘邦选择接班人的过程中，始终贯穿着几种交叉的矛盾。

一是观念问题。刘盈是长子、嫡子，立他为太子就是天经地义；刘如意不是长子，又是庶出，当接班人名不正言不顺。虽然刘邦在考察中觉得太子“仁弱”，“如意类己”，

但是敌不过传统的观念。周昌、叔孙通动不动豁命，“誓死捍卫”刘盈当太子的权力，大约就是出于观念上的原因。二是派系问题。吕后多年随军，和朝臣打了很多交道，有一定的交情，所以“吕派”实力强大。戚姬只是仗着刘邦当后台，把宝完全压在一个人身上，虽然有最高领导撑腰，却未免势单力孤。三是心理问题。戚姬的主要后台是刘邦，其实刘邦硬拍板，谁也无可奈何，但是他始终优柔寡断，朝臣一碰就“卷刃”了。吕后心狠手辣，

当时在人们看来却好像处于弱势，从而获得了许多人的同情。

#### 四、豁达大度，从谏如流

在楚汉争霸之初，项羽有雄兵百万，刘邦只有区区二十万，处于明显的劣势。但刘邦接受樊哙、张良、萧何等人的劝谏，不与项羽正面交锋，而是处处讨好示弱，迷惑项羽。公元前 207 年，刘邦先于项羽攻入秦国都城咸阳，在壮丽的宫殿和无数的珍宝面前，刘邦动了杂念，“意

欲留居之”。

樊哙在此时力谏刘邦，他说：“凡此奢丽之物，皆秦所以亡也，沛公何用焉！愿急还霸上，无留宫中！”

樊哙一针见血地指出，奢华之物是秦国灭亡的祸根。在樊哙、张良等人劝说下，刘邦终于醒悟过来，咸阳的财宝原封不动，“还军霸上”。今天看来，刘邦此举是十分明智而且关键的。倘若刘邦贪图富贵，把咸阳据为己有，等到随后项羽统率几十万大军到来后，刘邦定会遭到

屠洗。

此后，刘邦在夺取政权的道路上，屡屡接受谋士谏言，做出了“鸿门宴上示弱脱身”、“与关中父老约法三章”、“拜帅韩信”、“拜相萧何”、“还定三秦”等一系列明智之举，使他逐步迈向权力的顶峰。而项羽攻入咸阳后，肆无忌惮地抢夺财宝，还放火烧了阿房宫，“火三月不灭”。

曾经有人进言说：“关中阻山河四

塞，地肥饶，可都以霸。”意欲让项羽定都于此。项羽却说：“富贵不归故乡，如衣绣夜行，谁知之者！”显然是一副草莽流寇的做派。进言人听了，感慨道：“人们常说楚国人是猴子戴人帽，办不成事，果真如此。”项羽大怒，下令烹死了说客。之后，带着财宝和美女，率部东归。

## 五、卓越智慧放心大胆敢授权



授权是现代管理学的重要原则之一，也是管理人员在日常管理活动中需要经常面对的问题。一个人的精力是有限的，他的知识和才干也是有限的，无论他多么能干，多么有精力和才华，都不可能把一个单位或一个部门的事情全部抓起来，事必躬亲。如果大事小事都事必躬亲的话，必然是大事小事都抓不好，造成“顾此失彼”的现象。

这时，最好的办法是授权。一个成功的领导者，不仅要维护权力、运

用权力，还需要适时适度、通过各种方法把自己的权力放给自己的部属，让他们通过自己授予的权力去完成某一个方面或某一个领域的任务，从而服务于自己的总体目标。

在中国五千年的历史长河中，汉高祖刘邦是一个授权的大家。他不仅敢于授权，而且善于授权，充分发挥了授权的作用，达到了很高的水平。一汉王朝建立以后，在和臣僚探讨汉兴楚亡的得失时，刘邦曾经指出：“夫运筹帷幄之中，决胜千里

之外，吾不如子房；填国家，抚百姓，给饷馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。三者皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下者也。”

## ● 如何避免职场陷入死循环

原文：《资治通鉴》周纪·周纪一

智伯之臣豫让欲为之报仇，乃诈为刑人，挟匕首，入襄子宫中涂厕。襄子如厕心动，索之，获豫让。左右欲杀之，襄子曰：“智伯死无后，而此人欲为报仇，真义士也，吾谨避之耳。”乃舍之。豫让又漆身为癞，吞炭为哑。行乞于市，其妻不识也。行见其友，其友识之，为之泣曰：“以子之才，臣事赵孟，必得近幸。子乃为所欲为，顾不易邪？何乃自苦如此？求以报仇，不亦难乎！”豫让

曰：“既已委质为臣，而又求杀之，是二心也。凡吾所为者，极难耳。然所以为此者，将以愧天下后世之人臣怀二心者也。”襄子出，豫让伏于桥下。襄子至桥，马惊；索之，得豫让，遂杀之。

翻译：

智瑶的家臣豫让想为主公报仇，就化装为罪人，怀揣匕首，混到赵襄子的宫室中打扫厕所。赵襄子上厕所时，忽然心动不安，令人搜索，

抓获了豫让。左右随从要将他杀死，赵襄子说：“智瑶已死无后人，而此人还要为他报仇，真是一个义士，我小心躲避他好了。”于是释放豫让。豫让用漆涂身，弄成一个癞疮病人，又吞下火炭，弄哑嗓音。在街市上乞讨，连结发妻子见面也认不出来。路上遇到朋友，朋友认出他，为他垂泪道：“以你的才干，如果投靠赵家，一定会成为亲信，那时你就为所欲为，不是易如反掌吗？何苦自残形体崐以至于此？这样来图谋报仇，不是太困难了吗！”豫让

说：“我要是委身于赵家为臣，再去刺杀他，就是怀有二心。我现在这种做法，是极困难的。然而之所以还要这样做，就是为了让天下与后世做人臣子而怀有二心的人感到羞愧。”赵襄子乘车出行，豫让潜伏在桥下。赵襄子到了桥前，马突然受惊，进行搜索，捕获豫让，于是杀死他。

解析：

智瑶是个有才无德的君主，得罪韩国国君和国相，后来又分别向韩国、魏国及赵国所要封地，因为被赵国拒绝，防失联V: 357607890带领了韩魏两国去攻打赵国，最后反过来家族被杀死且土地被瓜分，赵襄子把智瑶的头骨涂上漆，作为饮具。这个历史人物虽然落到如此的下场，但却不曾想也有人为了其报仇。此人就是豫让，先后三次刺杀赵襄子，最后一次被灭亡。其实撇开豫让是否需要刺杀赵襄子这件事情来说，我们以史为鉴，可以



看到一个底层小人物的职场故事。

选错平台：

豫让刚出道的时候，没有去到一个好平台，在范氏和中行氏当家臣时，没有展现自己才华的机会，于是跳槽来到了晋国，成了智瑶的手下。结果老板自己作死一下子作到连家族都破灭了。女怕嫁错郎，男怕入错行。男子跟错了老板，也是倒霉一辈子。梁园虽好，却非久居之地。智瑶看着花好朵好，却非一个好的选择。

缺乏调查：

每个君主或者大家族门下都有若干门客，当选择投靠哪一家的时候，少不得要先做一番尽职调查。看看投靠对象是否有发展潜力。智瑶属于从小被宠惯了的富二代，这个也就意味着肯定会忍不住为自己的马仔们花钱让其努力为自己办事，但是这样的日子并不能长久。因为在整个春秋战国的博弈格局中，这样的人虽然开始有一副好牌，但是却并没有好的牌技，因为赌性太大，很

容易就会中途出局。所以在真正投靠之前，还是需要选择一个靠谱的投靠对象，以免自己一受了别人的知遇之恩，此生都要尽心回报了。

缺乏表现：

豫让的个人品牌塑造缺乏策略，我们继续往后读史书，会看到毛遂自荐脱颖而出的故事，会看到冯谖怀才不遇弹铗而歌的故事，可见很多有才之士一开始也是默默无闻的。如何将自己推荐到主君的面前展现

自己的才华也是一个非常重要的技巧。虽然从史书上短短的记载，无法确切的了解豫让到底有多少真正的才华，但是没有办法推广自己，落得最初的抑郁不得志也是正常的。

因此我们就可以看到了豫让的死循环。

缺乏个人品牌——>>在范氏、中行氏的不得志——>>由于没有机会展

现自己，导致在业内没有名气——>>个人目光短视，跳槽到智瑶手下——>>终于被重用了一把，结果老板狗带了——>>为了报答知遇之恩，刺杀赵襄子——>>执意刺杀有主角光环的人物，所以只能被杀

豫让是很多人在职场上的缩影，最后自己个人的道路越走越狭窄，实在是可怜又可悲。

● **权谋家必须具备演技**

王莽是新朝的建立者，也是这短暂王朝的终结者。最近看《资治通鉴》里的一篇文章——王莽复出，我觉得可以这样评说他，他太会演了，要是在当今，他一定是实力派演员。可是他生在那个纷乱的时代，他的演技全用在谋取大权上了。

看罢此文，很感慨。也许只有这样的人才适合在官场左右逢源。全文非常细致地描写了王莽再次复出之后，为他谋取大业所做的一切。他对自己的言行极其的注意，表现出来的往往是一个谦谦君子的形象，

礼贤下士、温和谦恭；所以他拥有家族里甚至官场上绝无仅有的好名声，不像其他骄傲的外戚。但本质上却并非如此，他虽是外戚，但由于父亲和兄长早亡，他和母亲过着凄清的日子，全靠亲戚接济，也由于此原因他练就一套为人处事的本领。机会一旦来临，他会毫不犹豫地摆脱目前的状况，所以，西汉元寿二年（公元前一年），汉哀帝去世，他被重新重用时，他开始为一个顺我昌逆我亡的朝廷积极筹备。用书里的话说“于是附顺莽者拔擢，忤

恨者诛灭”。这让我想到了曹操“宁我负天下人，不愿天下人负我”，这是多大的“雄心”啊！这样的人是可怖的，他慈眉善目之下掩藏的是蛇蝎毒心。多少人被他的外表欺骗，而且是心甘情愿地相信，这只能说明他太会表演了；又有多少人死在他的魔爪之下，不可胜数，只因与他的意愿相悖。

总结起来，他能够执掌大权的原因：

一、收买人心，所谓“得人心者的天下”，他很明白，他在大众面前



塑造了一个贤者的形象，得到上至太后，下至百姓的普遍信任，为他的宏图大业铺平了道路。

二、够狠。政治上一旦有与自己不合的人，那将是极大的威胁，他会找各种理由将他们“合法”地除掉；到最后留下来的全是依附拥戴他的人，这样的朝廷必然由他说了算。

三、懂得以退为进。每每退让他应该得到的官职和赏赐，几次三番，

他得到的是更高的官职，还有好名声；或在朝廷打击外戚的时候，及时隐退，等待时机复出。四、能够审时度势，“演”得真。他叔父生病，他一连好几个月半步不离地照顾，比亲儿子还亲，只为叔父将官位传给他；在封赏时，他称病不起，再三退让，最后以全民皆赏为条件接受了赏赐，他赢了民心兼职位。从某个方面来说，王莽不失为一个能人，但是他生活在那个年代，西汉已走入末路的时期，仅凭他一人之力无法扭转整个去势，这也注定

了他悲剧的人生结局。

现实如此，王莽，实力派演员，无论如何卖力，也无力改变。不过在历史的银河里闪耀过，并载入史册，也算是他的人生里有意义的一笔了。

● “事必躬亲”太累，老板要学做  
“甩手掌柜”

原文：夫以四海之广，兆民之众，受制于一人，虽有绝伦之力，高世之智，莫不奔走而服役者，岂非以礼为之纪纲哉！是故天子统三公，三公率诸侯，诸侯制卿大夫，卿大夫治士庶人。贵以临贱，贱以承贵。上之使下犹心腹之运手足，根本之制支叶，下之事上犹手足之卫心腹，支叶之庇本根，然后能上下相保而国家治安。故曰天子之职莫大于礼也。

《资治通鉴》周纪一 威烈王二十三

年（戊寅、前 403）

翻译：四海之广，亿民之众，都受制于天子一人。尽管是才能超群、智慧绝伦的人，也不能不在天子足下为他奔走服务，这难道不是以礼作为礼纪朝纲的作用吗！所以，天子统率三公，三公督率诸侯国君，诸侯国君节制卿、大夫官员，卿、大夫官员又统治士人百姓。权贵支配贱民，贱民听从权贵。上层指挥下层就好像人的心腹控制四肢行动，树木的根和干支配枝和叶；下

层服侍上层就好像人的四肢卫护心腹，树木的枝和叶遮护根和干，这样才能上下层互相保护，从而使国家得到长治久安。所以说，天子的职责没有比维护礼制更重要的了。

解析：企业规范化管理不仅是一门学科，更是一种文化。要让员工获得成就感，就要把员工看成一种资源，管理者承担的是使员工发挥所长的责任。为什么很多管理者在管理企业时会感到“累”？大部分原因是因为管理者追求“尽善尽美”

或“事必躬亲”，整日惶惶不安，为企业出现这样或那样的问题终日奔波在第一线。然而，管理者越是这样，企业唯恐企业出现这样那样的问题而终日处心积虑。据说历史上最勤政的皇帝就是明末的崇祯皇帝朱由检了，但他最后不仅亡国而且自己也吊死在了煤山。可见，勤政和业绩也不一定成正比的。因此，管理者要想轻松、高效地管理企业，就要规范管理企业。

## 一、分级管理而不越级

当企业发展到一定程度，就要开始进行分级管理。一竿子插到底，让管理者往往“出力不讨好”，因此在规范管理企业上，就要明确各层级管理人员的责任和奖罚。即使遇到问题，只要不涉及企业大局的，只需要所属部门自行处理即可。这样即使企业员工再多，管理者也能从管理员工的沉重负担中解放出来，只要管理各部门负责人就能维持企业正常运转。这种管理方式充分调动员工的创造性、积极性、主



观能动性和责任感，让管理者有更多时间去研究关于企业发展方向的决策性问题。

## 二、多想、多看，少说、少干

大小事不必“事必躬亲”，做到“旁观者清”，切勿“当局者迷”，站在客观的角度，才能有效、公正的判断是非曲直；才能看清企业发展出现的内部矛盾与外部危机，分清哪些事情企业应该坚持，哪些需要改进。就算你比你的员工强，也

不要“事必躬亲”，一个指令或一个示范即可。

三、大事心知肚明，小事难得糊涂

V: 357607890

## ● 权谋家“手腕”

1. 获利。

利益是衡量一个权谋手腕成功与否的标准，使用权谋手腕的权谋家最终是要获利的。一般说来，利益是谁得到的，就是谁使的手腕，当然这不是明显的，而是迂回的，这也是看其手腕是否高明的准则，手腕越是高明，隐蔽性就越强，这也是值得把握的一点。

## 2.借势。

权谋家的手腕中，借势已经不再稀奇了，这种借力打力，借力行事更是司空见惯了。马基雅维利在《君主论》中有这样一句话：“凡是一度叛变的地方被征服之后不会那样容易丧失，因为统治者会利用叛乱提供的机会毫不犹豫的惩办罪犯，把可疑分子搞清楚，并在薄弱的地方加强自己的地位”。这句话充分说明了作为权谋家的借势，而且要借足势。

### 3. “全”的思想。

我把“全”看成两个方面，第一个方面是对整体的统筹，对整体的规划，是对事物运作全局的把握，这一点可以看出权谋家的洞察力，和对全局的控制力，这里的“全”可以理解为全面。第二个方面是全都的意思，这点尤为重要，这是一个打击面的问题，也是一个全争思想问题，我这有两句话大家看一看哪句话表现的是全争思想，（1）剑是一切。（2）一切是剑。估计大家都已经看出来了，显然是第二句表现出全争思想了，我用我的一句话来

形容一下全争思想，那就是：“团结能团结的一切力量，使用能使用的一切手段，利用能利用的一切条件，来为我所用”。

4.魄力。

这在某种程度上表现出不近人情，狠毒，在这里我不想多说。

● 权谋家擅长礼送出境

我们生活中会遇到各种各样的人，  
有好人，也有坏人，有投脾气的，  
还有一见就烦的。

假如和你共事的同事中有一个令人  
讨厌的家伙，你该怎么办呢？

是引导他，教育他，帮助他，还是  
和他直接对着干？

《水浒》里的办法和上面说的这些  
都不是样。

对一些与整个团队格格不入的人，不打不闹，也不帮助，不教育，最后还把问题解决了，这个办法就是礼送出境。

第一个被礼送出境不是别人，是书中的第一大反面人物——高俅。

当年高俅没有发迹的时候，落魄至极。因为不务正业，被亲生父亲告上官府，发配出东京界。

发配期间，幸而得到赌场老板柳世



权的收留，暂且安身。三年之后哲宗皇帝大赦天下，高俅得以重返东京。

我们今天说的这个故事就是从高俅返京说起的。

柳世权柳老板知道高俅可以返京了，但是高俅一个刑满释放分子，返回东京经后是需要生计的。柳老板很是仗义，本着“帮人帮到底，救人需救彻”的精神，写一封书信将高俅托付给东京城里开药铺的将

仕董老板。

董老板和柳世权的处事风格截然不同，因此不喜欢高俅。

原因很简单，柳世权开的是赌场，需要地痞、流氓充当打手，所以没事收留一些不务正业的“隔涝汉子”。

而董老板呢？是个正经生意人，一心想的是自己的药铺生意。

开药铺顶多需要一个坐堂先生，你们谁没见过哪个开药铺的还需要站俩黑社会打手？

所以，董老板见了高俅后，肚里寻思：

“这高俅，我家如何安得着遮着他？若是个志诚老实的人，可以容他在家出入，也教孩儿们学些好；他却是个帮闲破落户，没信的人，亦且当初有过犯来，被断配的人，旧性必一肯改，若留住在家中，倒

惹得孩儿们不学好了。”

董将仕不仅怕高俅一个人胡闹影响自己生意，更怕把自己苦心经营的团队带坏了，看来董老板还很懂企业管理的。

但是，董老板碍于柳世权的情面，还不能不收留高俅，只得“权且欢天喜地相留在家宿歇，每日酒食管待。”

十多天以后，董将仕终于想出个办

法来了，就是将高俅——礼送出境。

董将仕是这么做的：

将出一套衣服，写了一封书简，对高俅说道：“小人家下萤火之光，照人不亮，恐后误了足下。我转荐足下与小苏学士处，久后也得个出身。足下意内如何？”

人家董老板说的多好呀，我们家的光就像萤火虫，照不亮你，怕把人耽误了。换句话说，就是我们水浅，

容不下你这条龙。

所谓小苏学士就是苏轼苏东坡，董老板以帮助高俅进一步发展为借口，决定将高俅这股祸水引向苏东坡。

那么苏轼见到高俅以后是怎么办呢呢？

苏轼久居官场，也不白给。他早就知道高俅的为人，所以也像董老板来了个礼送出境。

苏轼心想：“我这里如何安着得他？不如做个人情，他去驸王晋卿府里做个亲随；人都唤他做小王都太尉，他便欢喜这样的人。”

而且苏轼的效率要比董将仕高，当下苏轼就给董将仕写了封回信，留高俅在府里住了一夜后，第二天就写信将高俅引荐给了小王都太尉。

这个小王都太尉是哲宗皇帝妹夫，神宗皇帝的驸马，就喜欢主俅这样

的人，真是物以类聚，人以群分，小王都太马上收留高俅在府内做个亲随。

亲随虽然不是什么重要职务，只是中央大员的一个跟班，但是亲随能够接触到重要人物。

在以后一个偶然的的机会里，亲随身份的高俅来到端王府，凭借一脚精湛的球艺，结识了端王。

端王就是没有登基之前的宋徽宗，



宋徽宗登基后，任人唯朋，让高俅担任太尉。高俅也就完成一个从充军配犯到国之重器的华丽转身。

一个不学无术的市井无赖，最终能够成功上位，里面固然有机遇的原因，有命运的成份，有宋朝皇帝不务正业的大背景在起作用，但大多数人面对负能量的不作为行为则是高俅成功的另一个重要社会原因。

开药铺的董老板，身为国家高级官员的苏东坡对于高俅这样的浮浪子

弟既不批评教育，又不愿拒绝好友的推荐，而是采取一个看似高明的“礼送出境”的办法，将祸水引向别处。

## ● 权谋家如何白手起家

和曹操有雄才伟略、孙权承继父兄基业不同，刘备似乎是建立在一穷二白的基础上。一个统治者能够白手起家，且屡战屡败、屡败屡战，这期间刘备的用人之术更让人敬佩。

那刘备虽说是汉景帝中山靖王刘胜的后人，可因为年代久远，本身并不具备号召力，即便是真的，在当时刘繇、刘表、刘岱、刘虞、刘焉、刘璋等人，都是汉高祖的后人，也没有可比性。刘备居然能够脱颖而

出，完全是自己魅力的展现。当然刘备和他人不同，最重要的是让人觉得极为真诚。

其一，穷人的孩子早当家。刘备家里穷，根据当时的户籍显示，刘备只是普通的贫下中农，母亲一贫如洗，依靠编草席为职业，刘备小的时候，也做得这一行当，一直做到二十多岁。当然这并不妨碍刘备晚上思量今后的路该如何走？由于没有兄弟姐妹，刘备小时候很重视发现人才，意识到人才的可贵。刘备

第一次出山的时候，就得到当地大户苏双、张世平的支持。

其二，喜欢攻心战术。刘备手下最重要的伙伴，就是关羽张飞，这两个人都有万人敌，当初三人食则同桌、寝则同席，关羽和张辽的谈话就表明和刘备之间感情深厚：与兄（指的是张辽），朋友之交也：我与玄德是朋友而兄弟、兄弟而君臣者也。最后又说：“吾受刘将军厚恩，誓以共死，不可背之。”可见在关羽心目中，刘备的地位是什么样子。

其三，刘备能豁得出去。当初张飞醉酒被吕布夺了徐州，让刘备一家老小被困在城中，张飞因为受到关羽责备要自杀，刘备就劝说：古人云兄弟如手足，妻子如衣服，衣服破尚可缝；手足断，安可续？感动得张飞泪如雨下，兄弟三人抱头痛哭，你说人家刘备都对自己这样了，自己还不玩命给人干？

其四，挖人墙角水到渠成。刘备喜欢有本事的人，可谓一见如故如饥

似渴，当初欣赏赵云，就是如此。那赵云本是公孙瓒手下大将，一条银枪使得上下翻飞，如入无人之境。刘备看见赵云，便伸手相挽，不想分开，因为公孙瓒是自己师兄弟，不好下手，后来在公孙瓒死后，又给赵云抛了媚眼，方才让赵云死心塌地地跟着自己，从此如虎添翼。

其五，信任别人，不疑神疑鬼。刘备是帅才，不小肚鸡肠，他知道自

己的人格魅力，从不给下属使绊子。关羽在曹操手下，刘备在古城相会后，没有像张飞那样的不依不饶，揪住对方的小辫子不放；赵云在长坂坡和敌人厮杀，去救幼主，有人像刘备举报，说赵云投降曹操，刘备说绝不可能；大将黄权在夷陵之战后，投降了曹魏，刘备还是没有搞株连九族，甚至重用黄权的儿子。这个大度量，实在让人羡慕。

其六，刘备对待知识分子很厚道，不仅有了“三顾茅庐”善待诸葛亮



的佳话，刘备对庞统、对刘璋旧部法正、张松等人都是极端的虔诚，刘备礼贤下士的举动，让诸葛亮鞠躬尽瘁死而后已，让庞统死心塌地为之心甘情愿地取西川，让法正占领成都成为刘备的智囊。

其七，刘备虽然早年穷困，可后来却极为慷慨，刘备不吝惜爵位，大胆提拔名不见经传的魏延为汉中太守，让汉中成为守护成都的门户；重用老将黄忠，让老英雄以七十岁高龄仍然效力沙场，甚至斩杀曹操

大将夏侯渊，夺取了定军山的胜利。

三国演义是一部波澜壮阔的大书，任何人只要想成就一番大业，便可以从这些英雄人物身上，找到自己效法的榜样，从而兢兢业业踏踏实实，努力去开创自己的事业。

## ● 权谋家为何选择将错就错

曹操因疑心重，误以为父辈的世交老友吕伯奢的家人要谋害他，于是先下手为强，一下杀了吕伯奢全家。事后知道杀错，铸成大错，可能私下也是很懊恼的。逃离作案现场的路上，碰巧又遇到吕伯奢为招待他兴冲冲地打酒归来，曹操无法面对，与其让吕老伯回家承受不能承受之痛，或报警寻仇，何干脆来个错上加错，一了百了，于是把吕伯奢也给杀了。

关于这段震撼人心的公案，历来众

说纷纭。主要观点是说曹操乱世奸雄，宁我负人，毋人负我。也有人分析曹操当时是逃犯，怕吕伯奢报警；也有人说曹操杀人成性，狡诈残忍，不可理喻。

这些分析都有道理，我还想补充一点意见，曹操的做法只是一种处理世事手段——将错就错。他只是把这种当权政治家领袖人物都能娴熟运用的权谋发挥到极致，且戏剧性地在短时间完成并收效，成为一件典型的案例标本。

将错就错，负负得正，对于“三无”弱势人群是行不通也不敢行的，但对于强势人或当权者，绝对是处理某些棘手问题的法宝，或称权术。这方面的案例太多，最大最典型的都是牵涉政治的话题，不便举例。打一个极端比方：为了达到某个目标应该向东前进，可是最高领导已下令向西。有人提醒他方向有误，他为了维护权威和面子，在批判向东路线错误的同时，不惜劳民伤财仍坚持继续向西。因为地球是圆的，

最后也达到的目标，通过操纵舆论宣传，维护了他一贯正确的伟大形象。

天真的人以为人非贤圣，孰能无过？有错立纠，善莫大矣！话都对，问题在“立纠”二字上。有人犯错，自己心里其实很明白，也不是不想纠正，但要“立纠”，一是面子上下不来，强势人或当权者都是冠冕堂皇很要面子的人；二是眼下局面不好收拾，认错就要改，一改眼前利益损失太大。而将错就错，然后

看准时机暗中逐步改正之，曲线纠错，最后归正，以证明他本来就是对的，只是有些庸常之人不能理解而已。虽然这是机巧权术，但与坚持错误死不改悔还是有所区别的。

将错就错毕竟是政治家的权术，太吓人！我们不议论也罢。但在处理普通人际关系上，也有人搬用，就错到爪哇国去了。别人告诉我这么一件事：有二个很好的朋友，曾有很多年友谊交往，后来，其中一位有意无意做了大对不起朋友的事，

伤了朋友的心。这位做错事的朋友不是知错立改，坦诚面对，修补友谊，而是自知做了对不起朋友的事，无颜面对朋友，干脆错上加错，离他的朋友而去，连给朋友原谅他错误的机会都不给，后果可想而知。看来，将错就错，其属性应该类似“三十六计”范畴，正如“上屋抽梯”、“过河拆桥”一样，其使用要分别敌友，有一定适用范围。曹操若是普通老百姓，就凭他将错就错制造的吕伯奢事件，就看出他心狠手辣，让其它老朋友寒心，陈宫



不就离他而去了吗？如果曹操开车把人撞重伤了，他也会将错就错，把车倒回去干脆把那人辗死算了，免去那人的痛苦和自己的麻烦。但这是法律和道德绝不允许的。而他作为帝王级人物，道德和法律对他是不适用的，在特定时刻毫不动摇地坚持将错就错，正是他雄才大略和英明伟大之处，常人实不可及也绝不可学也。

● 权力斗争的根本是  
利益之争

武则天登上政治舞台是因为当时朝廷以长孙无忌、褚遂良为首的元老大臣势力强大，唐高宗的权力受到很大限制。唐高宗决定借“废王立武”来钓鱼，等元老大臣来反对，然后顺水推舟打击他们，重振皇权（钓鱼结果是贬尚书右仆射褚遂良，使其郁闷而死；黜同中书门下长孙无忌，逼其自缢。所以钓鱼技术有时也很可怕。57年反右这种大钓鱼就更可怕）。所以武则天一开始只是高宗政治上的工具。

顾命大臣与高宗的矛盾主要体现在：

### 1、李世民授予顾命大臣过大权力

“丁卯，疾笃，召长孙无忌（李世民小舅子，高宗亲舅舅）入含风殿。上（李世民）卧，引手扞无忌颐，无忌哭，悲不自胜；上竟不得有所言，因令无忌出。己巳，复召无忌及褚遂良入卧内，谓之曰：“朕今悉以后事付公辈。太子仁孝，公辈

所知，善辅导之。”谓太子曰：“无忌、遂良在，汝勿忧天下！”

## 2、李世民知道以后的凶险

李世民“又谓遂良曰：无忌尽忠于我，我有天下，多其力也，我死，勿令谗人间之。”（这段话是春秋笔法，李世民知道高宗必然与长孙无忌产生矛盾，在打预防针，要诸遂良中立，不要掺和）

## 3、高宗倒扑

“有洛阳人李弘泰诬告长孙无忌谋反（这个有意思，长孙无忌是皇帝亲舅舅，竟然有人告谋反，没有人操作指使是不可能的，可能是博弈的一部分，至少为后来冲突埋下伏笔或接口），上命立斩之。”

#### 4、长孙无忌反扑

“无忌与褚遂良同心辅政，上亦尊礼二人，恭己以听之”（这段话是春秋笔法，实际是迫不得已）。

## 5、高宗借题发挥

“太宗女衡山公主应适长孙氏，有司以为服既公除，欲以今秋成婚。于志宁上言：“汉文立制，本为天下百姓。公主服本斩衰，纵使服随例除，岂可情随例改，请俟三年丧毕成婚。”（于志宁是高宗心腹，太子府的旧人。所以这话本身就是高宗自己想说的，说明高宗已经不耐烦长孙无忌）上从之。”

## 6、直接短兵相接第一回合，高宗占上风

“己未，监察御史阳武韦思谦劾奏中书令褚遂良抑买中书译语人地（褚遂良压价购买中书省翻译人员的土地）。大理少卿张睿册以为准估无罪。思谦奏曰：“估价之设，备国家所须，臣下交易，岂得准估为定！睿册舞文，附下罔上，罪当诛（置估定价格，是预备国家需要时征收用的，臣下之间的交易，怎么能够按照估定的价格呢？睿册利用

文书舞弊，附和臣下，欺罔皇上，按其罪行应当处死)。”是日，左迁遂良为同州刺史，睿册循州刺史。”

(这段话很有意思，有点反腐为借口清除异己的味道)

## 7、正面与长孙无忌冲突

“上谓宰相曰(实际就是长孙无忌):“闻所在官司，行事犹互观颜面，多不尽公。(听说你们所在的官署，官员们还要互相观察脸色行事，大多不能完全公正)”长孙无忌对



曰：“此岂敢言无；然肆情曲法，实亦不敢。至于小小收取人情，恐陛下尚不能免。”无忌以元舅辅政，凡有所言，上无不嘉纳”（这也是春秋笔法，说明长孙无忌之猖獗，不把皇帝放在眼里，为以后埋下祸根）。

## ● 权力斗争的模式

从胡亥，刘彻，杨广，李世民，武则天，赵光义，甚至到朱棣，胤禛，中国历史上任何在若干大位觊觎者中脱颖而出，新君登基，基本行为模式都大致相同。本来中国政治传统就是权力斗争，新君登基就表现得更明显。

对《资治通鉴》中描述的一千多年历史总结，新君登基的基本矛盾，归根到底是新君与旧臣之间的矛盾。元老重臣想倚老卖老，管束新皇帝，稳固自己既得利益；而新皇

帝又想按自己的想法去处理朝政事务，摆脱旧臣的控制，尤其是新皇帝的嫡系心腹，也急于瓜分旧臣的利益范围。这种矛盾表现最明显的在唐高宗初年、唐玄宗初年、唐肃宗初年、唐代宗初年。当然后来的清代康熙、雍正、嘉庆几代皇权交替中也都表现得比较突出。斗争的基本模式如下：

## 1、权力斗争目的

稳固大位。

## 2、权力斗争的目标

把自己人搞得多多的，别人人搞得少少的。一般是依赖基本班底（门生故吏，旧友同窗，例如著名的黄埔系，红一方面军系都莫不是如此），用名位争取不得志的阶级（武则天时代的李义府，许敬宗，甚至周兴，来俊臣等等都是不得志而被名位诱惑投靠过来的）。

### 3、权力斗争的原则

首先搞清楚谁是我们敌人，谁是我们朋友，谁是可以拉拢的同盟军。

### 4、权力斗争对敌人手段

各个击破；以虎驱狼；一桃杀三士；挑动内讧；收买拉拢；掺沙子；拉出打入等等。不过最常见的还是倒扑，挑动不明真相群众群殴（海南话读音是昆虫斗昆虫，很形象），再

嫁祸于人，激起民愤，最后被成为“咎由自取”，全民共诛之（当然如果酷吏介入，黑白颠倒，指驴为马，牵连冤枉就更常见）。

## 5、对自己人手段

恩威并施，顺我者昌逆我者亡；平衡控制，互相制衡，异论相搅（君主只做天平的支架，哪边权力过大倾斜了，就减少修理一下，以保持平衡。这时局外人看见家奴被修理，千万不要高兴或掺和，因为修理不

是抛弃，自作多情的局外人经常认为落井下石时机到来了，其实往往是自己送死。牢记内外有别，就算是王八蛋，也是自己人的王八蛋，轮不到外人来搅合）。

## 6、主要工具

对自己人用名利诱惑；对敌人鼓励告密和重用酷吏。

因为觊觎大位者比比皆是，妄想取而代之这不乏其人，不进攻别人，

别人就会进攻你，在明处的政治家，最好的防御手段就是进攻，暴风骤雨的进攻可以让敌人无机可乘，无反守为攻的喘息时间。

当然稳固政权光靠整人还不行，还得有办法治国，尤其是要实现国泰民安，安居乐业，否则都没有好下场。

下面以最典型的唐高宗和武则天登基和执政过程来说明（所有资料来自《资治通鉴》唐纪第 14 到 23）。



也许这一段历史是中国传统政治权力搏斗最好的教科书：夫妻，母子，兄弟，父子，舅甥无一不为权力而厮杀。政治家只有利益，没有亲情，更没有什么同情，联盟是因为有利，无利时任何联盟都会取消。纯粹的理想主义者在政治这个漩涡中都活不长，纯粹的实用主义者，也难以长期凝聚人心，保持斗志。真正的政治家都是理想主义与实用主义的结合者。

## 深藏不露 才能避免别人钻空子

无论何人，只要在社会上混过一段时间，便多少练就察言观色的本事，如果是一个愿意把自己的一切都毫无保留地展示给下属的上司，就可能有这样的下属，他们根据上司的喜怒哀乐来调整与其相处的方式，并进而顺着上司的喜怒哀乐来为自己谋取利益。

上司也会在不知不觉中，意志受到了别人的掌控。如果上司的喜怒哀

乐表达失当，有时会招来无端之祸。因此，高明的掌权者都不随便表现这些情绪，以免被人窥破弱点，予人以可乘之机。越是精于领导术的人，城府便更深。

不露喜怒哀乐，不说心里话，等于是藏在暗处，看别人表现一切，而自己决不表态，以免别人的表白受自己的态度左右，然后都好充分掌握真情实况，作出应对决断。

楚汉战争期间，刘邦屡次被项羽打

败，兵困荥阳，处境危在旦夕。而正在这时，刘邦的部下韩信在北线却捷报频传，攻占了齐国。随着军事上的节节胜利，韩信的政治野心也膨胀起来。他派人面见刘邦，要求封自己为假（代理）齐王。刘邦一听，便怒不可遏，对前来送信的信使大声斥责。张良正坐在刘邦身边，急忙用脚轻轻踢了刘邦一下，附耳说道：“汉军刚刚失利，大王有力量阻止韩信称王吗？不如顺水推舟答应他，否则将会产生意外之变。”刘邦立即心领神会，感到前

言有失，便话锋一转，反改口骂道：“大丈夫既定诸侯，就要做个真王，何必要做假王！”刘邦原本爱骂人，这一骂不足怪，况且前后两语衔接不错，竟也没露出什么破绽。

不久，刘邦派张良作为专使，为韩信授印册封。刘邦不动声色稳住了韩信，为汉军日后十面埋伏，击败项羽作了组织准备。如果当时便为此事与韩信闹翻，后果不堪设想。

● 职场中遇到后台硬的人怎么办？

孙悟空是个英雄，早已盖棺定论。

当孙悟空发狠剿灭妖邪时，总在关键时刻，大后台出马，一切变成套路——孙悟空棒下留情！为此，我们扼腕叹息，感到那个神仙世界跟现实世界一样，孙悟空的胆识不外如此！当你切身处地，站在老孙的立场看问题，即换位思考，你会发现西游江湖相当的险恶，孙大圣的棒下只打小小猫、小虾米，有后台的妖怪全部放生，并且非常滋润地放生。你会感到老孙面对强大的社会势力，也是无可奈何的。因为，他的对手都有非同凡响的社会背

景。

第一，来自最高决策层。

神仙和佛道的最高首长，分别是玉帝、如来和太上老君。玉帝手下如私自下凡偷情的奎木狼，回归天宫后只是给予象征性的惩罚。如来的“亲戚”大鹏金翅鸟最牛，吃掉整个狮驼国的居民没事外，归降还要讲条件，佛祖无条件答应，把孙大圣气得嘴都歪了。太上老君的童子出去“过家家”，顺便捞几个人吃

吃，非但没罪还有功，因为是观音菩萨邀请去助阵的。这样的妖怪能打死吗？

第二，来自直管领导。

在职场上是主管领导。你工作业绩好不好，往往要看他们的脸色，不然辛辛苦苦做事情，到头来连汤汤水水都没有。观音的家奴最为可恨，那条鲤鱼精每年吃掉一对童男童女，那头金毛犼霸占人家的老婆，还奸杀了一批宫女，该当何罪？好



在游戏规则是观音制定的，她说没事就没事，你看着办吧！这样的妖怪打得死吗？

第三，来自各种社会关系。

这个要怪孙悟空自己，谁叫他喜欢结交狐朋狗党，在涉及到情与法、法与理的时候，往往自己手软了。如牛魔王是自己的“义兄”，牛魔王的儿子红孩儿是“义侄”，牛弟弟如意真仙也攀上“义弟”。天上那些朋友更多了。他当齐天大圣时

“会友游宫，交朋结义。见三清称个‘老’字，逢四帝道个‘陛下’”。那帮九曜星、五方将、二十八宿、四大天王等，俱只以弟兄相待。西游路上，那些妖怪大多出自这些神仙的门下。这样的妖怪打得死就怪了！孙悟空不敢打死有背景的妖怪问题，在网络上引起热议，跟帖者很多。但是意见几乎一边倒，大家认为孙大圣不敢得罪后台老板，手段尚不够硬朗，扫除魔怪的决心不够坚定，并不是真正的英雄；也有的咬牙切齿猛顶，痛骂那些贪

官污吏，横行霸道。不过，我倒认为，孙悟空这样做，是有其道理的。西游是一个江湖，也是一个实打实的职场，你如果要混得好，必须遵循其中的“潜规则”，这样你好我好大家好。如其不然，则会四处碰壁，西天的路并不好走，困难大大的有！因为老孙遵循了潜规则，打死不如放生，才建立了牢固的关系网，确保取经大业的完成。因此说，取经大业是大方向，一切工作都要服从这个大目标。至于打死或不打死那些妖怪，不管他们是否有后台，

都是细枝末节的问题。孙大圣应该就是这样考虑的！那么，他是如何遵循这些潜规则的呢？

1、没有领导的支持，你的努力经常是白费的。孙悟空深知，取经大业是如来佛祖的布局，因此一切行动听指挥，佛祖指东就打东，叫他走西就走西，一定不能违背这个方向和原则。最终因为工作任务完成得好，立功受奖，授予“斗战胜佛”的光荣称号，这是服从领导的结果。如果你的努力没有得到如来的允

许，擅自中途离队，或者半路开小差，这个功劳可要打折扣了。猪八戒经常闹分家，这些最高决策层看在眼里，最终他也得到应有的位置。

2、获得重用或升迁，业绩并不是唯一的标准。孙大圣沿途出的力是最多的，但在唐僧的心里，并非不能“开除”的。因为打死白骨精妹妹的问题，被师父驱逐出境，老孙心中那份惆怅向谁说？气得他眼里掉泪，倒像个多情的男子呢！后来又打死几个拦路抢劫的贼人，依然被

唐师父踢出“革命队伍”，这叫做多错多！猪八戒不太干活，师父当他是“甜心”，沙和尚是最闷的人了，从来没挨过一次批评。到了灵山会上，大家都得到奖励，猪八戒还闹意见，佛祖还安抚他，其实你的职位是最实在的！

3、与其到处拉关系，不如与直接领导拉关系。观音菩萨是取经工作的“艺术总监”，包括团队的构建，路线的安排，灾难的策划，矛盾的解决等，她都亲力亲为。最要紧的，

是她对项目开展的监管，以及最后绩效的考核。直接服务于观音的天上六丁六甲诸位神将，全程监督工作落实，每天撰写工作日志，取经结束将督查情况上报，观音高兴地说，“准缴，准缴”，又问，“那唐僧四众，一路上心行何如？”诸神说，“委实心虔志诚，料不能逃菩萨洞察。”面对如此细心抓落实的直接领导，难道孙大圣能打死她下放为妖的家奴吗？

4、人在江湖中行走，尽量不伤害有本事的人。漫漫取经路，是一个另

类江湖。在这里，林子大了什么鸟儿都有，其中“大鸟”也不少。今天的妖怪，变成明日的救星，这就是西游江湖最给力的启迪。如果不给自己留点后路，到时候求着人家，连门儿都没有。孙大圣深谙此道，因此面对天上二十八宿下凡为妖的奎木狼，举起“杀威棒”时也不得不留情！放奎木狼一马，何曾不是放二十八宿一马？后来，需要他们帮忙，个个心存感激，奋勇争先。如不是亢金龙的搭救，老孙可能被黄眉老妖困死在金铙中；如果没有



以奎木狼为首的四木禽星相助，老孙岂能打败青龙山的犀牛怪？

5、打死不如放生好，留余地总比没有余地好。虽然沿途打死一些山精树怪、小鱼小虫之类的，但老孙是有底线有原则的。在女儿国时，师父师弟因为喝错了水，怀了“鬼孕”，在取“堕胎泉”水时，被霸占该水的如意真仙阻拦，经过交火打败了他，老孙本想给点颜色看的，但他知道，“正是打死不如放生”，还是留点余地好。留了这点余地，

便为自己拓展了一个广阔的新天地，赢得了源源不断的社会资源！

=====

=====

=====

=====透过这些潜规则，可以看出，孙大圣一切的所为，都是为了实现取经工作的最高目的，而依照职场潜规则办事的。连接这些规则的纽带，是彼此尊重对方的核心利益，自己的利益才能得到保障，甚至是实现最大化！孙大圣也看到了，只要是有人有关系的，就法办

不了，慢慢的自己也看到了可能是上司为了考查自己而故意设下的计策，所以不得不做些让步呀，不然如何会产生一个斗战圣佛呢！

## ● 权术三重境界

心术:慈,忍,残,变.

慈:仁和止静.务善策者,无恶事;无远虑者,有近忧.

忍:必有忍,事乃有济.小不忍则乱大谋.事物的发展规律往往和我们的意愿相违,只有忍住与规律相违的冲动,舍意愿而从规律,才能顺其自然,见机而作.

残:理性行事,不留性格弱点.看得远,不因小得失乱大局;忍得住,不因小恨小怨树强敌;狠得下,不因小恩小惠留后患.

变:以仁义治天下,却丢天下,是因为

不知权变.设权致变,所以解结.穷而不谋者困,困而不战者亡.穷则变,变则通.

治略:乌龟胜兔.

间接路线:最近的道路上,往往有最多的防守,看似弯曲的迂回,往往是最近的捷径.

治人事天,莫若嗇.圣人终不为大,故能成其大.蚯蚓无爪牙之利,筋骨之强,而上食哀土,下饮黄泉,用心一也.专心于一,用蚕食之法,以柔克刚,以小谋大.这就是范蠡难以传人的超世绝学.

治术:

一,出手之前先研究透局势,做到一切了然于胸,而后知道用力方向.

出头之前,需恭俭谦约,韬光养晦,在胸中纵横统筹,全局策划,将自己的韬略系统酝酿成熟之后再治世济务.方可在任何情况下,都心中有数,方寸不乱,在一团混乱中,谈笑自若,指挥若定.驾御豪杰,统帅万军,于白热化的各类拼杀中游戏自如.

二,手里要有两条路线.

既可预留回旋余地,又可作为遇到障碍时的应变之法.有时也是出奇制胜的必由之路.

三,做事要抓住关键.

不是非做不可的事坚决不做,一来节约兵力,二来为了无为而治.做事贵在进取,贵在疾速.进取则势张,疾速则机得.

四,统筹处理各类关系.

以心理力学之法分析人心,执中致和,

务使各类关系有利于我.

五,耐心战胜一切.

不做无把握的事是一切战略战术的根本原则,一切战略说到底也就是一句话:不做无把握的事

## ● 虚静无为的帝王权术



在古代帝王的统治术中，有一种名为“无为而治”的权术，主要表现为深藏不露、诡诈多变。这就是道家和法家所极力称道的帝王南面君人之术。

“无为而治”是道家的政治哲学，主要是说统治者应尽量克制欲望，不要劳民扰民，对政事少干预，顺其自然，垂拱而治，这样做就会收到“无为而无不为”的效果，使社会得到大治。后来，他们进一步把

这一原则用在君臣关系方面，于是便发展成一套颇具特色的帝王权术学。我国著名史学家钱穆先生指出：“‘无为而无不为’、‘后其身而身先’，此乃完全在人事利害得失上着眼，完全在应付权谋上打算也。”钱穆：《庄老通辨》卷中《道家政治思想考》。马来西亚大学的郑良树先生也认为“无不为”是权谋之术。不过他进一步指出：“大概《韩非子》在解释《老子》、利用《老子》之际，于老子‘无为’思想别有会心的了解，乃创立‘人君无为，

臣下无不为’的政治法术。后人不察，竟以此权谋法术加在老子朴素的哲学上。”郑良树：《论帛书本老子》，《竹简帛书论文集》。

这一帝王权术的内容，首先是指君主不要亲自处理政务，而是指挥臣下干一切事情，使自己处在虚静无为的地位，垂拱而治。君主逞能恃才，事必躬亲，其实并不表明君主的聪明，反倒表现出君主的无本事和低能。法家认为，如果人君亲自处理一切政务，这是代臣下蒙劳负

任，而臣下反而无所事事，享受安逸。这样，君主就把自己降到臣下的地位了。另外，君主处处争先逞能，容易把自己的一切长短优劣都暴露给臣下，而使君主失去主动权，处于被动的尴尬地位。君主的职责是用臣，而不是代臣下办事。君主如果能够像汉高祖那样善于用将，善于任用和指挥天下最有才智的人为其尽力，这才是最高明的统治艺术。韩非说：

明君在上行无为之道，群臣在下则

竦惧而不敢为非。明君之道，使智者尽其思虑，而君主因之以断事，故君之智慧无穷；使贤者贡献才能，君主因而任之，故君之才能无穷；办事有功则君主受贤名，有过则臣下承担罪责，故君之声誉无穷。如此，君主虽不贤，可为贤者之师；君主虽不智，可为智者之准则。能使臣任其劳，而君有其成功，此即君主之常法。为君之道在于使臣下无从观测，无从知晓。君主虚静无为，暗中观察臣下的过失，见若不见，闻若不闻，知若不知；知其言

则验其言行是否一致，每一官职设一人，无令其相互通气，则万物之情尽显。君主要掩盖行迹，隐匿念头，使臣下无从推测；去掉智巧，不显才能，臣下就无从揣度。不泄露意图而考核臣下是否与我一致，谨慎而牢固地执掌权柄。杜绝臣下的欲望，破除臣下的意欲，无使其贪求我之权柄……为君之道，以静退为贵，不亲操事务而知臣下办事之巧拙，不亲自谋虑而知臣下之谋虑是祸是福。（《韩非子·主道》。）

韩非的这一段议论把这种“无为而治”的要旨讲得非常明白。在法家眼里，无为之术是君主驾驭臣下的一种特殊手段。这一权术的特点就在于：君主在驾驭臣下时，要处在虚、静的地位，以虚制实，以静制动，大智若愚，以“无为”而达到“无不为”。这一权术的内容可以归纳为以下五个方面：

其一，君主要深居简出，神出鬼没，隐蔽自己的行踪，使自己在臣下的心目中充满着高深莫测的神秘感。

这种神秘感会对臣下产生巨大的威慑力量。在这方面秦始皇最为典型。他经常变换居住的宫室，严禁侍从把他的言行透露给大臣。侍从违令，泄露了他的行踪，就要被处死。汉武帝经常潜游离宫，外朝官难以面见帝王，凡请奏机宜，多由宦官充任，这就增强了汉武帝的神秘性。明世宗十几年不见大臣，有一次，他在内廷召见大臣，几位大臣战战兢兢，诚惶诚恐。世宗听了汇报后，感到不满，哼了一声，一位大臣当即吓得屎尿失禁，秽气熏天，被内



侍拖出了内廷。

其二，君主对任何事情都不要事先表态，不要流露出自己的意向。只要君主有任何意向性的表示，臣下都会钻空子，或乘机使诈，这样一来，君主就难免受到迷惑。君主应该尽量让臣下发表意见，让他们尽力去做，自己则冷眼旁观，不露声色，不置可否，在暗中观察臣下的一举一动，伺机捕捉臣下的过失。这就是韩非所主张的“虚静无事，以暗观疵”之术。

其三，君主不要显示自己的欲望，不要随便表示自己的好恶。韩非说，君主不要显示自己的欲望，若君主显示出欲望，臣下将千方百计满足君主的欲望以献媚；君主不要暴露心意，若君主暴露心意，臣下将显示其异能以投其所好。所以君主能隐蔽好恶之情，臣下就能现出本质。臣下总是要千方百计地伺察君主的欲望和好恶，然后投其所好，设诱饵以钓之。据说，燕昭王爱说梦话，为了不把自己的心思泄露给侍从，

经常独寝一室。

其四，用权术参验群臣，以察奸邪。韩非对君主参验臣下的权术列举得非常详细，其大意是：参听众人之言，以知其是否忠诚；改易臣下任职之地及其职位，以观其实际才能；根据现有的事实推测审查其隐私隐情，举其往事以知其现状；通过亲昵之人而探其内情；以诡譎之道而使之，以杜绝其渎慢行为；故意说错话、说反话、做错事，试探所怀疑的人，以得奸情；派间谍监视、

伺察专任之臣；扬言欲做某事，以察奸人动静；故意显示意欲好恶，以观察人臣的正直或谄谀；臣下结成朋党，则从中挑拨离间，制造事端，使其内部争斗，以散其党羽；详尽掌握一事的原委细节，以惊惧臣下之心，等等。隋文帝就曾派人向官吏行贿，凡接受贿赂者皆处以重刑。唐太宗为了考察官吏是否廉洁，也密使左右向掌管全国关卡通行以及赋税事务的司农令史行贿。该人受绢一匹，就以贿赂之罪杀之。宋太宗即位之初，为了考察臣下处

理刑事案件是否公正，用权威镇服臣下，令侍从用自己的佩刀杀死一个在富户门前无理取闹的乞丐，然后弃刀而去。案件上报朝廷，太宗下令严加搜查，务必缉拿凶犯。官府以刀为证据而判该富户犯有杀人罪。刑官将审理结果上奏朝廷，太宗问：“该犯服其罪吗？”刑官答曰：“服矣。”太宗令献上刀来，又叫内侍取来自己的刀鞘，对刑官说：“此为朕所佩之刀，乞丐实为朕使人所杀，你如何冤枉好人？”

《宋人轶事汇编》卷一《太宗》。满

朝文武大臣始知太宗治臣有术。

其五，君主驾驭臣下要诡诈多变，出其不意，使其防不胜防，因而不得不慑服于君主的威势。楚汉战争时，张耳、韩信统帅汉军救赵。一天早晨，刘邦带领侍从突然驰入军营。张耳、韩信尚在睡梦之中。刘邦直入其卧室收夺其印信符节，然后才召集众将听令。张耳、韩信从梦中醒来，方知汉王来临，不禁大惊失色。汉王遂命令张耳守赵地，同时拜韩信为相国，全权统兵进攻

齐地。刘邦的诡诈之术，就连韩信也佩服之至，由衷地称颂他“善于将将”。

总之，这种“无为之术”，其实质就是如何玩弄权术，搞阴谋诡计，愚弄臣下。历代帝王对这套东西非常欣赏，奉为圭臬。他们在统治过程中，无不熟练地运用这些权术，纵横捭阖。就连唐太宗这样一位被历代士大夫奉为至圣至仁的明君，虽然极力主张对臣下推心置腹，以诚相待，但在其晚年，也多次运用

权术驾驭臣下。这是因为在集权专制的封建时代，皇权与其他集团之间始终存在着矛盾冲突，皇权的至尊无上和不容染指，决定了君臣关系中存在阴谋权术的必然性。

● 不懂权谋，不使权谋  
就不要玩政治



1、

电影《赤壁下》比上部精彩多了，  
演员的表现好多了。

剧中有这样一个细节，历史上未必有，但构思得比较巧妙——

为了迷惑曹操，周瑜与刘备演了一处双簧，借以迷惑曹操，使他轻敌：刘备借曹操人多势众，怯阵退兵，诸葛亮以及刘备手下众人不解，刘备编了诸如要让兄弟们保命之类的

话，退兵，曹操听了大喜。就在火烧曹船后，刘备突然率部杀出，出乎敌我双方人士意料，戏中，周瑜只说了一句话：很多事情，知道的人就是不能太多。是呀，这个计谋和部署，只有周瑜和刘备清楚，就连诸葛亮也不清楚。

为政者，尤其是为“长”者，要注意上下有别，控制信息和舆论，这样能早就不少机会。

2、

吕布凤仪亭戏弄貂蝉，这本是王司徒使的美人计加离间计，王司徒却劝董卓要容得下下属，要宽容大度。这其中王司徒用了一个典故，很有意思——绝缨会。

楚庄王大宴群臣，派漂亮妃子给群臣酌酒，不料席间全场灯息，一武将久慕该妃子，趁熄灯，摸了一把妃子，妃子气不过，顺手扯下了该武将头上的红缨子，跑到台上，告之楚庄王，楚庄王听了之后，沉吟片刻，叫暂时不要点灯，且命全场

武将将自己盔甲上的红缨扯掉，仍在地下。就这样，楚庄王救了这位武将一命。在后来的一次战斗中，该武将冒死救了楚庄王一命，当楚庄王问他为什么要救主时，该武将说：我就是绝缨会上被你救的那名武将。

● 你会不会成为职场权术牺牲品

## 《失街亭》《空城计》《斩马谡》《武侯祠》

最具"以歌舞演绎故事"的京剧艺术结构特质防失联V: 357607890的传统老戏，老生各个流派均有独特的演唱表演风格。三国时期，蜀国街亭为汉中咽喉要地，诸葛亮派将驻守。马谡请令，诸葛亮再三叮嘱须靠山近水扎营，并令王平辅之。马谡刚愎自用，违令，又不听王平谏言，竟在山顶扎营，因而被魏将张郃所败，街亭失守。诸葛亮驻西城，得街亭失守之讯，

又知司马懿乘胜来攻，所部精锐已俱被遣出，西城空虚；在危急中，定空城之计，令将城门大开，自坐城头，抚琴饮酒以待。司马懿兵至城下，见状大疑，又素知诸葛谨慎，不进而退；及至探明回军，诸葛亮已调来赵云，惊退司马。马谡不遵诸葛将令，失守街亭，与王平回营请罪。诸葛亮虽惜马才，但以军法无私，挥泪斩之；并因己用人失当，上表自贬。

马谡（190年—228年），字幼常，襄阳郡宜城县人。三国时期，与哥

哥马良等四位兄弟并称“马氏五常”，是个不错的人才，起用他是诸葛亮为了自己所属势力的膨胀的权欲私心起的作用，目的是为了进一步削弱魏延在蜀国的势力实力存在。

建兴六年（228年）街亭之战，马谡为张郃所破，蜀军放弃陇右三郡，退守汉中，后被诸葛亮处斩。斩首之时，全军落泪，诸葛亮亦痛哭。京剧《失街亭》就是讲这一段故事。《三国志马良传》记马谡死于狱中，

《向朗传》则提到马谡逃走，向朗知情不报，因此让马谡的死充满了谜团！。

## 马谡之死

正史《三国志·蜀书》，有三种：

一是狱中病死：《马谡传》记载：「马谡下狱物故」，即病死狱中。

二是死亡：



《诸葛亮传》：「斩（马）谡以谢众人。」

《王平传》：「丞相（诸葛）亮既诛马谡及将军张休、李盛，夺将军黄袭等兵。」

三是马谡逃走，向朗知情不报：

《向朗传》：「向朗平时与（马）谡善，（马）谡逃亡，（向）朗知情不举，亮恨之，免官还成都。」，裴松之的注释为：「（向）朗坐马谡免长

史，则建兴六年中也。」

大部分的记载都是支持马谡被孔明诛戮，逃亡不一定就不一定必活不死，逃得再远，也是有追捕回笼的可能。

同次战役的东路箕谷带兵官赵云虽敛兵固守，亦受贬官之罚（从征南将军贬至镇东将军），孔明本人也自贬三等（辞丞相降为右将军，但行丞相事，所总统如前），西路街亭带兵官马谡应有惩罚。所以马谡若未

受死，也应受贬官，但是却无马谡贬官的记载，记载马谡逃亡，只是曾经，后来还可被捕受刑。

### 马谡---诸葛亮权术的牺牲品

当年孔明南征孟获之时,马谡与孔明的战略方针就不谋而合.在与孔明的日子里经常提出了很多很好的建议,并且实施以后都得到了很好的效果.孔明非常欣赏他,经常和他在一起讨论问题,常常是在一起一说就是一个晚上.二人情同父子.并且得到当时

很多蜀名士的欣赏,比如蒋琬等等,也很得人心,比如在马谡被斩之后,当时军中就有十万人为之动哭.

马谡想凭高视下击败魏军。王平说水道被短如何是好,言此山是绝地。而马谡又以孙子兵法中“置之死地而后生,投之亡地而后存。”的道理来阻谏.马谡的狂妄、无知不仅害了自己,而且坏了蜀汉伐魏之大业,故其一死不足以谢国人!这似乎是近两千年来的定论!

马谡很可能只是诸葛亮权术的牺牲品而已！

分析如下：

蜀弱魏强之势诸葛先生心知肚明，故伐魏带有很强的侥幸心理和知其不可为而为之的不得已心态，当司马懿[或按《三国志》为张颌，下同]主掌魏军以后，蜀军靠诸葛先生个人的聪明才智获胜之机显然就丧失了！

与优势魏军硬碰硬吗？丢失荆州和夷陵之败后的蜀汉政权再也输不起了！任何大的损失都可能把它推到灭亡的边缘！

对此，诸葛先生应该明白---全身而退才是上策！但对如此声势浩大的北伐，没有充足的撤军理由是不能向蜀汉君臣和百姓交代的！于是诸葛先生想到了街亭！而此时的司马懿也想到了街亭，渴望截断蜀军退路一举全歼蜀军主力，建不世之功！于是街亭之战展开了！

怎么看街亭之战和马谡的责任？  
我们可以对比古代希波战争中的温泉关之战，李奥尼达凭天险，虽然竭尽全力，但最终不免关陷身死！  
原因何在？-----没有援军！可见，  
以绝对劣势兵力据险而守的一方，  
若得不到及时增援，很难守备成功！

这样的例子实在太多了！因此，我觉得街亭之战能否成功的关键在诸葛亮，而不在马谡！即使马谡部署得当亦不过多拖几日而已，他单凭

自己力量是绝对守不住街亭！诸葛亮交给了他一个无法完成的任务！再看诸葛先生的运做！他已经估计到司马懿要打街亭，街亭的重要性他更清楚，此时应如何应对？

我觉得要么他率主力袭击司马懿背后，与马谡前后夹击，歼灭魏军于街亭；要么直接进攻魏军老营！道理一样，趁魏军分兵之机集中优势兵力各个击破，这是以弱克强的唯一良策！但直到街亭失守，诸葛先生竟没有任何动作，为什么？他在



这段时间里在做什么呢？我们先记下这个疑问！看街亭之战后的情况！

当司马懿占领街亭以后，我想他一定忘乎所以，以为蜀军覆亡不远矣！但诸葛亮竟然在这样的被动情况下，迅速全身而退！对此，司马懿只能自叹弗如吧！本人曾十几次穿越秦岭，望着那连绵的崇山峻岭，也不得不钦佩诸葛先生的才智！但先生毕竟不是神人，他能做到这点，我觉得他事先不仅有过周密的安排，而且在街亭之战正酣时，甚至

战前他就在做从另外通道撤退的准备了，否则，难保不乍闻街亭失守，军心大乱而全线崩溃！如果是这样-----有另外的通道可以保全蜀军安然撤退，街亭重要性并不象渲染的那样！那他派马谡去守街亭，并要他立军令状的用心就非常可疑了？他难道不是想借马谡的头来搪塞蜀汉君臣之口？结果就是这样，直到现在我们往往把一出歧山失败的责任归到马谡头上而不是诸葛先生！——佩服先生高明的权术，可怜马谡！

接下来的问题是诸葛先生有杀马谡的动机吗？有！马谡和杨修性格类似---有才但不免轻狂！这样的性格不会为权臣欣赏的！刘备不欣赏他，有些人觉得在白帝城托故时候有明显表露，个人觉得这不可信！刘备在这样的庄重场合不会单独向诸葛先生嘱托这样一个小人物！嘱托意味着不信任，以诸葛先生才干会看不出马谡几斤几量？还要先主提醒？先主不会这样不明事理呀！多半是诸葛先生在杀马谡时的托词！

先主已死！在场的只有诸葛先生，说什么谁敢怀疑？但诸葛先生不欣赏马谡是真的！征南中的时候，马谡献策，诸葛先生什么反映？我觉得这里反映了先生虚伪的一面！他绝对反感马谡的表现！权臣往往想给部下一个神秘莫测的感觉，而揭破权臣的谋划，不管是好心还是为了显示自己的才干，都会招致他的反感，虽然表面可能赞美你几句！看杨修在几个场合，曹操什么表现就明白了！诸葛亮也一样啊！从不被重用的“参军”突然委以关系全

军的重任，不奇怪吗？若曹操派杨修担当类似的任务，我们难道不会想到曹想借机杀他吗？

马谡之死为蜀汉撤军提供了一个充足的理由！保全了蜀军的颜面，对蜀汉政权综合影响是好的！对诸葛亮先生个人而言，仅用一个自己并不喜欢的马谡，就维护了自己的威望！而且还让马谡直到死都感激他！高明哉！凭心而论，先生是我最叹服的三国人物之一！

原因是先生能把自己的权术和蜀汉的最高利益统一起来！千古权臣惟有先生能做得如此完美！

诸葛亮不是为了杀马谡，只是找个人做他伐魏失败的替罪羊而已。

诸葛亮，一个在《三国演义》里上演志怪传奇的“圣人”，一个在三方政治博弈里游刃有余。

## ● 控制小人五大权术

领导通常有下面五个，全数控制身边的小人，这些全是你可以不用，但是你必须要知道，否则的话你一定会深受其害。

【1】明晰结果法。

对于小人，不需要用太多的招数，只需要把他每天做的事情分析出个结果来，他说的再好听，没有做出结果，一切都是空谈，这一个办法，足以让小人露馅。

## 【2】暗中监督法。

既然你知道他是小人，你就知道它不可能按照你的套路来，所以必须暗中监督他的行为，在这个过程中，你会发现它存在的很多问题，抓住这些问题点，对他狠狠的下手，就能够让他产生一种恐惧感，控制整个局面是非常有利的。

## 【3】明励暗压法。

对小人也不能说一棒子打死，表面



上可以鼓励他，但是暗地里必须狠狠的打压，直到让他抬不起头来为止，否则的话，宁肯牺牲掉这样的人，也不能让他们坏了一锅汤。

#### 【4】心腹制衡法。

每个领导都会有自己的心腹，你之所以把他们拉拢成自己的心腹，一定是有自己的用法的，其中在小人身上就派上了大用场，这是一种平衡的法则。

## 【5】抓错警告法。

在你对小人实施控制的过程当中，一定会抓住他的很多问题，已经抓住他的很多错误，利用这些错误的事实警告，如果再不纠正的话，或者说在下一次发现他就没有在你这个平台里，存在的任何理由了。

## ● 老板分大小：小老板做事， 中老板做市，大老板做势

小老板做事：小老板不见得就在小公司，小公司也不见得就做不大，有的老板已经把企业做成了庞然大物的恐龙，但仍然执著于精耕细作。

小老板只是指老板的一种人生态度，并无褒贬之分。这种老板作风踏实，保持低调，不事张扬，许多理工科出身的老板都是这样。他们

要求于自己与别人并无分别，人生有限，光阴似箭，做好手头的工作，做好一家企业，做大也可，不大也罢，总之无愧于人世间走一遭。

在小老板手下做事，切忌喧哗，切忌浮躁，把老板交给的每一项工作做好，万不可华而不实地空喊口号。

中老板做市：中老板讲究管理，喜欢冒险尝试新的理论和新的知识，也喜欢拿自己的公司来做试验，成功了，好；不成功，不过是从头再来。胜而不骄，败而不馁，始终保

持着旺盛的斗志。

中老板喜欢集思广益，凡是由中老板把持的公司，从早到晚不停地开会，而且中老板的思维跳跃幅度极大，一件事尚无头绪，另一个项目就已经进入了实施阶段，效果好坏不在话下，关键是勇于尝试，像那种'不犯错误的员工不是好员工'的口号，也只有中老板会喊得出来，但你千万不要信，口号不妨跟着老板喊，但做事仍需千谨万慎，只有踏踏实实的业绩，才是中老板最喜

欢的。大老板做势：最小的大老板，敢于挟一只皮包去承揽跨国公司的工程项目；最大的大老板，喜欢标新立异，自诩担负着人类文明发展的使命，为行业制定标准，为游戏制定规则。这一类老板大多是纵览全局的人物，眼光放得开，不争一城一池之得失，一个项目的进展究竟如何不是大老板所关心的，重要的是这个项目的价值。小公司的大老板一旦成功，那就是商业时代的英雄人物，一旦失败，只能挟着皮包走路。

追随大老板，就需要有能够辅助大老板的开阔视野及心胸，做项目注意抓大放小，宣传的声势重于实际内容，炒作的氛围高于项目的价值，注意要引用新观念、新思维、新方法，赋予项目以全新的包装和最流行的管理学概念。在这样的老板手下工作最忌古板僵化，不知变通。大老板喜欢 豪华的办公环境，工作间宽敞气派。中老板总是马不停蹄地奔走于客户之间，不停地推销自己的思想观念。小老板却一步也不

肯离开车间，他的办公室甚至没有为客户预留座位。

小老板做的是产品，每个小老板都是行业的精英人物，对生产技术精益求精，对企业管理要求稳步低调。

中老板做的是项目，喜欢在各个不同的行业之间跳来蹦去，挑战自己的思维极限，喜欢冒险进入陌生的领域并获得成功的荣耀。

大老板做的是资源，最是重视无形



资产的增值与服务，他的思维不会被现实的环境所左右，能够洞察宏观经济环境下的市场态势与走向。不同的员工适宜不同的老板。

作风踏实的员工最适宜追随小老板，与小老板一起成长。思维敏捷的员工最适宜追随中老板，众多的新项目足以满足你的乐趣需求。善于谋略的员工最适宜追随大老板，每一个战略都能够让你获得足够的成就感。

作风踏实的员工追随小老板，假以时日，有望晋升到高管的职位。思维敏捷的员工追随小老板，可以独当一面，获得主管的职位。善于谋略的员工在小老板面前无用武之地。

在中老板手下，最容易获得晋升机会的是思维敏捷的员工。作风踏实的员工仍然有望独当一面，获得主管职位。善于谋略的员工会成为中老板的合作伙伴，而非部属。

在大老板手下，善于谋略的员工将会获得前所未有的发展空间，思维敏捷的员工最不稳定，作风踏实的员工未必拥有晋升的机会，但也无失业之虞。