

数天，乌云蔽日，无法行军。此时军中谣言更甚，都说出师不利，天降凶雨，旨在回师……

这天黄昏，狄青带领几员偏将冒雨巡视，路经一座古庙，见冒雨进香占卜者不少，便进庙询问。庙中和尚说，都说这座庙神佛灵验，有求必应，所以终年拜佛占卜者络绎不绝。

狄青听罢，心中顿生妙计。次日清晨，他全身披挂，领将士入庙拜佛，虔诚地供香跪拜后，便对将士们说：“本帅当众占卜一卦，欲知南征凶吉。”说毕，他请庙祝捧出百枚铜钱，说明一面涂红，一面涂黑，然后当众合掌祈祷：“狄青此次出兵南征，如能大获全胜，百枚铜钱当红面向上！”只见他将铜钱一掷，落地有声，果然全都是红色。将士们惊异万分，兴高采烈，奔走相告，一时士气大振。狄青当即下令不准再动铜钱，以免冒犯神灵，同时令心腹将士取来百枚长钉，把铜钱钉牢在地，然后对全军说道：“此战必胜，这是上天助我！等到班师之日，再来感谢神灵取钱吧！”

第二天雨过天晴，宋军士气高昂，直压边境。两军对阵，宋军将士无不奋勇当先，所向披靡，直把敌人杀得丢盔弃甲，溃不成军，乖乖地立下降书，自称永不敢再犯大宋边境。

宋军班师回朝，狄青高兴地带领一班将校到古庙谢神还愿，拔钉取钱时，一位偏将忽然惊呼：“奇怪，奇怪！这百枚铜钱怎么两面都是红色的？”

狄青哈哈大笑道：“此举绝非神灵，其实是本将军借神佛之灵，鼓舞士气罢了！”此时大家才恍然大悟，原来狄将军私下和几位心腹将士暗将铜钱两面都涂成红色，故弄玄虚，利用将士们的迷信心理，化厌战情绪为勇战情绪，一鼓作气战胜侵略军。

“瞒天过海”，“瞒”是关键，不仅不要让对手知道自己的真实意图，同时也要求付出足够的努力使对方不怀疑自己有其他意图，以解除其戒备。这也是一种示假隐真的疑兵之计，以达到出其不意的效果。

也许会有人说，欺骗是一种不道德的行为，只有诚实的人才是道德的。其实在日常生活中如此，但是一旦进入争取胜利的博弈中，瞒天过海作为一种策略，本来就与道德无关。真正做到瞒天过海的人，也不失为一个智者。

借人做事——留学生容闳的故事

真正的智者绝不会“单刀闯天下”，每一个成功人士的背后总会有许多“后续力量”。不要永远认为自己最强大，不要永远孤军奋战。适时借力，一切都会轻松百倍。

“假舆马者，非利足也，而至千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。”若想

在人生的海洋中遨游，并排除被大海吞没的危险，就要借助舟楫的力量。借船出海，对于那些初出茅庐并想大展身手的年轻人来说尤为重要。下面要讲的就是清末容闳的故事。

容闳对许多人来说也许是一个陌生的名字，其实他是中国第一位留学生。他是安徽安庆人，迁居广东香山。少年时入澳门马礼逊学堂，道光二十七年（1847）赴美留学，后考入耶鲁大学。他系统地接受了西方最新的科学文化知识，精通英语，英文论说连获首奖，他的留学经历、交往广度、沟通中西能力堪称难得。但他尽管已经接受了西方的新化，却一直抱有强烈的爱国热情，希望通过自己的努力，使中国走上近代化道路，摆脱任人欺凌的局面。

带着这一愿望，毕业以后，容闳就下决心“以西方之学术，灌输中国，使中国日趋富强”。他力图通过西学东渐，在中国实行资本主义维新，使中国成为文明、富强的近代化国家。

咸丰五年（1855年），容闳回到祖国，他计划先找到那些比较有远见的实力派，把自己的新式教育计划付诸实施。为此他先后从事文秘、译员、经商等职业，希望通过认识商学界的上流人物，以便于打开局面。但是经过八年的辛勤探索，他却一直劳而无功。

当时正处于清末，太平天国势力正盛，因为太平天国的领导人信奉有浓厚基督教色彩的“拜上帝教”，容闳从情感上更希望得到他们的认同，于是他把注意力转移到了太平军的领导人身上。

咸丰十年（1860年），容闳亲自拜访太平军，希望他所主张的教育计划与改良政策得到太平军首领的支持与赞助。当时主持国政的是干王洪仁玕，他接见了容闳，容闳向他提出七项建议，主张在教育、政治、经济、军事诸方面推行近代化改革，并表示“倘采纳予言，愿为马前卒”。

众所周知，洪仁玕是太平天国中最有思想和近代意识的领导人，但是他也不能接受容闳的建议，面对这种结果，容闳非常失望。一方面他对太平天国表示同情，另一方面，他又失望地断言：“太平军的行为，殆无造新中国的能力。”他从此以后再也没有与太平天国来往。就在此时，有人向他介绍了正在领导镇压太平军的清朝重臣曾国藩。

同治元年（1862年）五月初三，容闳第一次来到曾国藩的府邸，曾国藩接见了。容闳第一次见到曾国藩，就十分佩服他，他感到自己找到了真正的幕主。而曾国藩也为有这样一个人投奔自己而感到意外的惊喜。为了留住这个不可多得的人才，曾国藩当时就对他委以重任，让容闳赴西洋采办机器，兴办工厂，制造船炮和枪械等，这就是中国历史上有名的洋务运动的序幕。

容闳接受了西方的先进文化知识，接受了最系统的教育，归国之后，想大展宏图，救国家于危难之间。怀着这样的宏图大志，他几经波折，依然坚定着自己

的目标，最终得到了曾国藩的器重，并对他委以重任，使他在洋务运动中发挥了自己的所学所用。做什么事情都要有明确的目标。对于每一个人来说，成功等于目标。人生中总会有太多的遗憾，往往就是因为没有一个清晰的目标，把事情付诸于行动。天之高远，地之广博。在这个世界上，个体是非常渺小的，单凭一个人的力量去创造世界，到达巅峰，如同痴人说梦。适时借力，一切都会轻松百倍。

结而无隙——英国人的合作方略

《谋篇第十》有言：“公不如私，私不如结，结比而无隙者也。”策划一件事情，在大庭广众之下不如在私室中谋划，在私室中谋划不如结盟策划，结成坚固的联盟，别人就无机可乘了。这个用谋略在商战上，要求商人要有团队精神，做事情要通力合作。

长期以来，钢丝绳的无损检测技术一直是一道世界性难题，一百年来传统探伤技术无法完成对钢丝绳损伤的检测任务。英国公司也深受困扰，他们曾使用过传统探伤仪，但无法检测出 IWRC (Independent wireRoupe Core 独立钢丝绳芯) 型钢丝绳的内部损伤。当英国公司得知 TCK (Technodogy Compatibility Kit 逊悉开) 创造的弱磁检测技术能够定量检测出钢丝绳断丝、磨损、锈蚀、疲劳等损伤的消息后，很快就派出公司总经理麦克先生前来 TCK 进行技术考查。麦克先生详细了解了 TCK 弱磁检测技术并观看了 TCK 弱磁检测技术的检测后，对 TCK 弱磁检测技术的适用性给予高度评价。目前该公司首次采购订单已完成，现正与 TCK 公司就合作开发英国及里海地区钢丝绳无损探伤仪市场进行进一步磋商。

在讲究快速、高效的现代文明体制下，商人应该十分看重合作经营，这时候他们会选择采用委托代理制。而最看重合作经营的非英国商人莫属。

最简单最古老的贸易方式莫过于前店后厂、产销一条龙、一人独立包办所有环节的传统经营模式。每个商人各自为政，亲自去商品地购买所需物品，亲自负责押送运输，并亲自进行买卖。他既是采购员、店老板，又是店铺伙计，一身兼具多种角色。经营的全过程都是由一人完成，风险自负，挣钱多少也全归自己。这种经营模式只能存在于商业文明和科技文明不发达的原始状态下。时至今日，如果还有人死抱着这种模式不放，在英国商人看来，是愚蠢至极的，他们认为这样的经营方式有许多不利的方面。

第一，这样赚钱的速度太慢了。由于一个人承担的角色太多，从资金投入到回收赚钱，环节颇多，周期漫长，即便真能赚钱，也不足以采纳。

第二，商人单独活动的范围是很有限的。一个人的精力有限，当他开始经营一笔生意时，只能全身心地扑在这上面，个人的时间和精力难以保证面面俱到，稍一疏忽，就会得不偿失。其他机会也只好任其从身边溜走。