

## 斗智



空城计

《孙子兵法》说：“知彼知己，百战不殆。”这是决定战争胜败的一条重要规律。不过，孙子所说的“知彼知己”，如果一方能“知彼知己”，一方不知彼知己。当然前者胜。如果双方都“知彼知己”，谁胜谁败则很难说了，战争也就变得极其错综复杂。

司马懿驻守西凉等处，诸葛亮认为是其伐魏的最大障碍，乃用马谡的反间计，使魏主曹睿将司马懿削职回乡。诸葛亮计得逞大喜，即兴师北伐。蜀师旗开得胜，连取三城，魏国上下震栗，曹睿不得已乃起用司马懿。这时，原蜀将后降魏镇守上庸的孟达正与诸葛亮暗通，谋取两京：孟达取洛阳，诸葛亮取长安。诸葛亮知司马懿复职大惊，急致书孟达说：“近闻曹睿复招司马懿起宛、洛之兵，若闻公举事，必先至矣。须万全提备，勿视为等闲也。”孟达览书，不以为然，却笑孔明心多。复书说。

“窃谓司马懿之事，不必惧也：宛城离洛阳约八百里，至新城一千二百里。若司马懿闻达举事，须表奏魏主：往复一月间事，达城池已固，诸将与三军皆在深险之地。司马懿即来，达何惧哉？”

“丞相宽怀，惟听捷报！”

对同一事件的看法，智者和愚者的判断其差别如此之大：孟达不懂得因人因事而做具体分析，只是按照常规的看法，认为司马懿要

起兵下新城，必须奏魏主许之而后行，故得出“往复一月间事”的判断。而孔明的看法却恰恰与之相反。诸葛亮看了来书，掷书于地而顿足说：“孟达必死于司马懿之手矣！”马谡问其故，诸葛亮说：“兵法云：‘攻其无备，出其不意。’岂容料在一月之期？曹睿既委任司马懿，逢寇即除，何待奏闻？若知孟达反，不须十日，兵必到矣。安能措手耶？”诸葛亮即回书告诫孟达说：“若未举事，切莫教同事者知之，知之必败。”

司马懿接复职诏后，忽得密报孟达谋反之事，司马懿说：“此贼必通诸葛亮，吾先擒之，诸葛亮定然心寒，自退兵也。”司马师说：“父亲可写表奏天子。”懿说：“若等圣旨，往复一月之间一事无及矣。”即传令教人马起程，一日要行二日之路，如迟立斩；又令参军梁畿赏檄星夜去新城，教孟达等准备进征，使其不疑。梁畿到新城传达司马懿的将令说：“司马都督今奉天子诏，起诸路军以退蜀兵。太守可集本部军马听候调遣。”达问道：“都督何日起程？”畿说：“此时约离宛城，望长安去了。”达暗喜说：“吾大事成矣！”

大凡采取突然袭击战术的，必须伪装得好，以麻痹敌人，使其无备，即我要袭击彼而彼完全不意料到我要袭击，袭击才能得逞。司马懿正是这样做，他声东击西，使孟达上其套。孟达

闻悉司马懿已离宛城赴长安，以为司马懿不知其举事，故认为“吾大事成矣”而沾沾自喜。

司马懿这时正向新城进军。懿在途中，缴获诸葛亮给孟达回书，看后大惊说：“世间能者所见皆同，吾机先被孔明识破。”遂星夜催军急行。未及十日，即抵新城，孟达措手不及，终被擒杀。

司马懿擒杀孟达，诸葛亮谋取两京终成泡影，但从智力比赛看，输家只是孟达，司马懿和诸葛亮都是赢家，两人的智力半斤八两：两人都料事如神。

诸葛亮认为谲闻孟达举事。必先起宛、洛之兵先至，司马懿料孟达叛变必与诸葛亮通谋。两人都不谋而合。诸葛亮说：“曹睿既委任司马懿，逢寇即除何待奏闻？”司马懿说：“若等圣旨，往复一月之间，事无及矣。”两人都互相惊畏。诸葛亮知司马懿复职“大惊”，告诫孟达不要轻举妄动；司马懿途中截获诸葛亮给孟达回书为之“大惊”，想不到“吾机先被孔明识破”。

而孟达和司马懿、诸葛亮相比，其愚智则有天渊之别：诸葛亮知司马懿复职告诫孟达“须万全提备”，孟达却笑“孔明心多”，要他“唯听捷报”，司马懿派使要孟达听候调遣并伪说懿已去长安，孟达却暗喜说：“吾大事成矣！”

棋差一着，全盘皆输。司马懿擒杀孟达后，即

与张郃率领十五万大军来战诸葛亮。司马懿认为诸葛亮平生谨慎，不肯弄险，不会从子午径取长安，今必出军斜谷，来取郿城。而秦岭之西，有一条路，地名街亭；傍有一城，名列柳城；此二处皆是汉中咽喉。诸葛亮欺曹真无备，定从此进。故决定与张郃迂取街亭，以断其归路。诸葛亮行军，果如司马懿所料。诸葛亮闻悉司马懿大军前来，大惊说：

“今司马懿出关，必取街亭，断吾咽喉之路。”

街亭失守，蜀军处境极危。司马懿曾预料夺取街亭后蜀军的去向：“亮若知吾断其街亭要路，绝其粮道，则陇西一境，不能安守，必然连夜奔回汉中去也。彼若回动，晋提兵于小路击之，可得全胜，若不归时，吾即将诸处小路，尽皆垒断，俱以兵守之。一月无粮，蜀兵皆饿死，亮必被吾擒矣。”

正如司马懿所料，蜀军唯一生路只有撤回汉中，诸葛亮一知街亭、列柳城尽失，跌足长叹说：“大事去矣！——此吾之过也！”立即遣兵派将部署撤军。

当各路兵马刚分拨完毕，忽报：司马懿引大军十五万，望西城蜂拥而来。这时，诸葛亮身边别无大将，只有一班文官和二千五百军在城中。因此，众官尽皆失色。只有诸葛亮不慌不忙，大摆空城计，渡过了难关。在一座空城面前，率领十五万大军的司马懿为何不敢进，反而急退呢？这是因司马懿认为“亮平生谨慎，不曾弄险。今大开城门，必有埋伏”。诸葛亮也知司马懿知己“平生谨慎，必不弄险”，所以一反“生平谨慎”，来个“弄险”，故引起司马懿大疑，不敢贸然进城。诸葛亮摆空城计，也出于形势所迫，正如他所说：“吾非行险，盖因不得已而用之。”以兵二千五百不可能与敌大军十五万战，如弃城而逃，必不能远遁，定为司马懿所擒。处此既不能战又不能逃脱的绝境，诸葛亮除摆空城计外，别无他法，当诸葛亮败局已定几乎被擒的时候，谁又料到用一空城计而能退敌军十五万？后来司马懿知是诸葛亮摆空城计后，仰天长叹说：“吾不如孔明也！”

## 凡·高的穷与毕加索的富

穷人为什么穷？富人为什么富？因为富人会讲故事，而穷人不会。凡·高与毕加索都是天才画家，但毕加索生前就是故事大王，而凡·高只会默默作画，他们人生的境遇有着天壤之别：凡·高是穷死的，而毕加索是富死的。

## 穷死的凡·高

凡·高生前穷愁潦倒，虽然一生画了 900 多幅油画，但有生之年只卖出过一幅画，收入是 400 法郎……37 岁的凡·高最终选择开枪自杀了。凡·高是穷死的。

相比于凡·高，毕加索的人生灿烂辉煌。在其 91 岁辞世时，毕加索留下了 7 万多幅画作、数幢豪宅和巨额现金。据测算，毕加索的遗产总值达到 395 亿元人民币。

同样是画家，为什么毕加索会如此之富有？原来，毕加索不仅是个绘画天才，也是位营销天才，更是个会讲故事的金钱达人。

## 故事比画值钱

每当毕加索要出售他的画之前，都会先办画展，然后召集大批熟识的画商来听他讲故事。讲作品的创作背景，讲作品的创作意图，讲作品相关的故事。一幅画想要卖得好，先要画得好。可如果只是一幅画，恐怕没人愿意为它付出高价。人们更感兴趣的是这幅画背后的故事。有了这个兴趣，故事就值钱了，故事里的画也就值钱了。这是一种产品“货币化”的过程，很多人不明就里，而天才的毕加索却深谙此道。

## 毕加索也“刷脸”

据说，毕加索出名之后，即使购买很小件的生活用品也喜欢用支票付款。为什么？毕加索认为，店主与其拿着支票去银行兑换那么小额的一点现金，倒不如将这张有着毕加索亲笔签名的支票当成艺术品，赶紧装裱收藏起来，至少也是一件十分有意义的纪念品，说不定以后还能升值卖出去。于是，为了不花钱也能购物，毕加索就用支票去结账，这就相当于现在的名人“刷脸”。

## 深谙品牌溢价原理

法国波尔多有座木桐·罗斯查尔德酒庄，出产的高级葡萄酒享誉世界。自 1945 年以来，庄主每年都会邀请众多绘画大师来为其设计酒标，其中就包括毕加索。但是毕加索并没要酒庄付他钱，而是接受一批葡萄酒作为稿酬。毕加索认为，这批酒因为贴上了自己设计的酒标，其价值必然会飙升。除了可以留下来自己喝，将来拿出去卖，也一定会有更高的溢价。由此可见，毕加索真是一个深谋远虑的理财高手。

## 毕加索玩转社交商业

毕加索的全名，长得恐怕连自己也未必记得住，却显示出毕加索家族本身就蕴含着现代商业基因。据说，毕加索家乡的人在起名时，除了会把祖先的名字加进去，还喜欢把和自己关系亲密的亲友的名字加进去，其真实目的是拉近自己与对方的关系。在他们看来，构建诚实可靠的人际关系无比重要。我们现在说，移动互联网的本质是社交，移动互联网时代的商业是社交商业，而社交商业的基础就是互信。可见，毕加索天生具备社交商业的基因。

凡·高是穷死的，毕加索是富死的。凡·高穷的原因在于有生之年无法实现与他人的价值共享，而毕加索生前就实现了品牌溢价。