

# 千门八将36天局

世界上目前最牛的做局手段

千门绝学

## 目录

【千门序】：见死不救见路不走 .....	1
【千门01局】暗线穿珠局 .....	3
【千门02局】乘伪行诈局 .....	6
【千门03局】打渔杀家局 .....	9
【千门04局】道王勤王局 .....	12
【千门05局】滴水滚珠局 .....	14
【千门06局】雕弓天狼局 .....	16
【千门07局】断路修罗局 .....	18
【千门08局】隔山拜佛局 .....	20
【千门09局】海梦摄心局 .....	22
【千门10局】火烧连营局 .....	25
【千门11局】击鼓传花局 .....	26
【千门12局】奸戚阴鬼局 .....	28
【千门13局】借势换棋局 .....	29
【千门14局】聚绅涣堤局 .....	31
【千门15局】鹁雀夺巢局 .....	33
【千门16局】亢龙滚洪局 .....	35
【千门17局】空中做饵局 .....	37
【千门18局】浪涌堆岸局 .....	40
【千门19局】泪洒临清局 .....	43
【千门20局】瞒天过海局 .....	46

【千门21局】潜龙蛰洪局 .....	48
【千门22局】撬行坏市局 .....	49
【千门23局】绕梁还田局 .....	51
【千门24局】三仙献鼎局 .....	53
【千门25局】石中挤油局 .....	56
【千门26局】水漫金山局 .....	58
【千门27局】顺斋谷冠局 .....	59
【千门28局】舜驹顶花局 .....	61
【千门29局】锁兽困天局 .....	64
【千门30局】腾龙毁穴局 .....	67
【千门 31局】挑官为公局 .....	69
【千门32局】偷天换日局 .....	71
【千门 33局】危涯弯弓局 .....	73
【千门34局】一笑倾城局 .....	75
【千门35局】移星换斗局 .....	77
【千门36局】阴侵阳道局 .....	79
【千门37局】饮糙亦醉局 .....	81
【千门38局】造劫乘势局 .....	84

## 序：见死不救见路不走

见死不救和见路不走是两个非常高级的思维。

什么是见死不救?就是你会发现，其实真正很多的高人，他们都是惜字如金的。

你比如说你跟他们讨教一件事情的时候，尽管他们看的清清楚楚，也知道这件事的本质在哪里，但是他们不会轻易的告诉你。

为什么?

因为他们明白不能轻易的介入别人的因果，就是一旦双方的认知不在一个维度上，那么他就会本能的去拒绝和抵触，而且你还有可能会害了他，也害了自己。

首先，这也是对你自身极大的消耗，就是一旦你开始去帮他解读超出他认知边界的事物时，这并不是几句话就能简单说明白的，因为决定一件事该怎么去做，它是一整套的体系和逻辑在发挥作用，因果关系，它是一个接着一个的，你解决不了全局的问题。

另外最重要的是，一旦中间哪个环节他没有听懂，或者在做的时候有所偏差，最后的结果就会与你说的有所区别，到最后事不成，他可能还会恨你。所以，这种费力不讨好的事情，只有傻子才做。

见路不走。首先路是什么路?路就是前人总结出来的经验和方法。什么是见路不走?就是当我们去处理问题的时候，我们解决的思路不能混在你已有的经验和方法当中，而是你要结合自身的客观条件。还有就是当下遇到的真实情况，你再去摸索一套适合自己的路。你要知道，有的时候摆在你面前的那条路其实就是一条死路，因为所有人都走的路，只能说是一条平庸之路，被同化的路。就像鲁迅先生经常说的话一样。从来如此，就是正确的。

所以你会发现，如果一个人能做到见路不走，那么这个人首先他会非常客观的去评估自己，他既不会夸大，也不会贬低，他是有勇气的，因为这个世界上绝大多数的人信奉的都是随大流，不挨揍，对

吗?他们不愿意花时间和精力去思考问题，甚至他们都根本不具备思考的能力，而是一股脑的往人最多的地方去挤。而现实是，随大流的人不但会挨最毒的打，而且也注定平庸，因为他们只会互相践踏，互相厮杀。最重要的是见路不走的人，他们是会做选择题了。

你看现在的时代发展，几天一个小变化，几个月就是一个大变化了，包括人的启示也是一样。所以你看，老辈的认为赚钱就是慢慢的积累，但现在很多其实就是用个两三年，甚至几个月就把一辈子的钱全部赚了。

见路不走有一个很形象的例子，你比如说直播带货1.0版本的时候就是表演，还有捧，是不是?而且剧本越夸张观众越喜欢，但是如果你认为这也是一条路，你啥都不用想，就直接照着去做了，结果不用我多说，因为现在的观众已经不吃那一套了。

反过来你再看看董宇辉，他们就是典型的见路不走，他们不但考虑了自身的条件，还考虑到了平台的风向和变化，一下子就能大火。所以你看选择，看起来它只是一个很简单的动作而已，按一下就可以了，但是推动你做出正确选择的核心是什么?是你的认知。

有一句话叫做你永远赚不到自己认知以外的钱，所以，只有认知升级，才有可能让人生破局。

## 暗线穿珠局

千门38局当中的空手套白狼，也是后来犹太人最爱用的光脚捞钱术——暗线穿珠局。

100年前的犹太人还只是一帮流落到美国的难民，可是100年后的今天，这帮人已经摇身一变，变成了全美政治、经济、传媒等各个咽喉领域的幕后大佬，他们华丽转身的背后，靠的就是暗线穿珠的本事。

即使到了今天啊，还有不少渣男和奸商在沿用这一阴招。今天就聊聊这个江湖上排名前三的敛财术暗线穿珠局。

宋朝的时候，有一个叫李有福的商人，本来生意做得还不错，可后来啊，这个营商环境越来越差，一边是朝廷的苛奸杂税，另一边是竞争对手各种的明枪暗箭，完了不说，商队还时不时的遇上土匪打劫。李有福就是在这种艰难的环境下苟延残喘。一天，他刚忙完回到家，就收到了土匪小弟带来的信息，他儿子被山匪给绑去了。从小纸条上看，绑他儿子的还是关中第一匪帮三虎帮，上面印着土匪头子敖彪的印章，对面张嘴就是要一百两黄金。李有福本来已经过得捉襟见肘，家里都快断粮了，哪来的钱赎人？但是他很清楚三虎帮的手段，如果不救，那么儿子必死无疑。而且被绑的人质，每天都要遭受非人的折磨，即便最后回来了，他可能也要落个终身残疾。可是李有福就那么一个儿子，非救不可，那可咋整呢？经过一夜的深思熟虑，他想了一个剑走偏锋的办法。

首先啊，他把全家所有的钱都拿了出来，置办了一份聘礼，然后跑到知县大人的府上去提亲，他知道知县大人刚好有个女儿，年芳16，貌美如花。知县大人一脸懵逼，觉得自己被冒犯到了，质问李有福，你凭什么觉得我会把女儿嫁给一个落魄商人的儿子？李有福不紧不慢的说，您有所不知，犬子现在已经成了江南第一棉布商的大股东，而且他已经认了三虎帮帮主敖彪做义父，您只要认下这门亲事，以后咱们现在的匪患您不费一兵一卒就能化解，而且有江南棉布商带头通商，用不了多久，咱们的县里人人都会富起来。知县大人思索在三之后，还真的就答应了。于是李有福就拿着有知县大人签字的提亲书，找到了江南最大的第一棉布商，跟他说我儿子现在是知县的女婿，



三虎帮老大的义子，如果你让我入股，以后你们的商队绝对不会再有土匪来打劫，完了还有通关、税减免等一系列的好政策，说白了就是给你一个黑白通吃的机会。李有福一番游说之后，一毛钱没花就成了江南棉布商的股东。最后他拿着提亲的聘书和还没有捂热的股权证书，只身一人来到三虎帮，土匪们以为他是来交赎金的，结果他一分钱都拿不出来，熬彪40米的大砍刀都抬起来了。这个时候，李有福终于开口说话了，帮主，我儿子想认您做义父，他现在可是知县大人的女婿，江南第一棉布商的大股东，您只要认下这个义子，也就是说，咱们以后官商两路都有人罩着，您觉得这不比一百两黄金值钱吗？可能李有福儿子做梦都没有想到。他从一个随时都有可能被撕的票，一下子成了知县的女婿，富商的股东，黑老大的义子。

可能这个故事大家听着有点荒唐有点扯，但是仔细想一想，犹太人不就是这么发家的吗？从一开始一帮人见人欺的难民，到现在控制了全美幕后的大佬，走的不就是李有福给他儿子设的这个路线吗？全世界都知道犹太人是聪明的、智商最高的民族，但可能大家都不知道，犹太人聪明这件事最早就是犹太人自己吹出来的，他们靠自己聪明会做生意。这个人设最早在欧洲吸引了一大批政商的追随者，有了这些人的支持，他们就树立了在民间的威信，做个生意，放个贷，割割民间的韭菜，这些事通畅无阻。等到财富越积越多，这帮人越来越有钱，这个结果反过来又印证了他们聪明会赚钱的这个人设，完美的闭环。

当年有个德国的小画家，看不惯他们这么玩，把他们从欧洲赶了出去，原以为他们就此会收敛一些，谁曾想到这帮人到了美国之后玩的更花，依旧是靠着聪明会赚钱的人设。先在美国本地那边割了一波，后来胃口越来越大，就带着整个美国的人一起来割全世界。过去这100年割出了像罗斯查尔德家族、洛克菲勒家族、摩根家族这种大财阀，同时也在世界范围内割出了一个以美元为主的霸权体系。

暗线穿珠局的做局逻辑就是假装你什么都有，然后就像你真的什么都有一样，去和这个事件兑现博弈，然后玩着玩着你就会发现原本没有的最后都有了。

我记得冯仑曾经说过一句话，说：做大生意，就必须得有钱，但是刚开始大家都没钱，你可以知道自己没钱，但是别人不可以，等大家都觉得你有钱了，都想和你一起赚钱的时候，你就真的有钱了。

## 乘伪行诈局

这是一个毫无漏洞的做局手段，几乎没有破局的可能，只要有交易的地方，就会有这一局的存在。今天就和大家聊一聊这个被古玩、玉石珠宝以及搞直播的这些奸商们玩得风生水起的乘伪行诈局

在古代，你是一个面上心黑的恶霸，靠强买强卖积累了不少财富。后台倒下以后，转行做了正经的商人，开了一家大型的古董店，由于之前没少得罪人，你就被一伙人盯上了。有一天早晨，店里面进来了一个穿着阔绰的小伙子，名叫老六，老六手里拿着三件古董对说，我有急事要去京城一趟，我这里有两个瓷器和一把扇子，不方便携带，我付给你三十二两银子作为寄存费，如果有人看中了，你也可以帮我售卖，但是必须三件一起卖，最低四千二百两银子。你看了看古董，看出来全是仿品，应该也不会有人买，心想，反正给了三十二两的继承费了，便随口答应。

可你万万没想到，故事刚刚开始，你就已经入局了，而且接下来的做局手段让你根本无法逃脱。

过了三天，一个穿着时尚衣服的老者带着孙子来到店里，在店里走来转去看古董，边看边给孙子讲解怎么辨别古董。你也看得出来，这老人他不是一般的行家。这时候，老人看到摆在架子上的三件古董，突然对你怒斥，怎么回事，鼎鼎大名的古董店居然也卖假货？你吓得连忙解释，这是有人放在这里寄存的，不是店里的东西。老人这才罢休。这时，老人随手拿起扇子欣赏一番，说，这扇子也是个假货。你就跟在旁边尴尬着。接着，老人又欣赏了一会儿，突然转身对你说，这扇子我出四百两买下，这下可把你搞懵了。心想这仿品怎么会有人出这么高的价格呢？难道这扇子还有什么奇特之处？你连忙说道，这扇子是客人寄卖的，若是要买的话，必须三件一起买下，价格不能低于四千八百两。你也很聪明，毕竟商人逐利，如果你卖了，还能多赚六百两。老人把脸一拉，说道，这东西我能出四百两，已经非常高了，你敢狮子大开口，竟然翻个十倍，其他两个我也不要，还捆绑销售，价格太高太离谱，说完带着孙子离开了。

接下来，隔上一两天，老人就会上门给你商讨价格。你还心想，这一次吃定这个老糊涂了，四千八百两绝不降价。20天以后，老人最终还是以四千八百两的价格和你成交。老人叹口气说，谁让我喜欢这扇子上面的字画，太喜欢了，这时老人的孙子说的，爷爷，你不是说这把扇子很丑吗？老人说：买的只不过是张大师仿制苏东的字画挂在了上面，孙子这一句话你听了以后，心里面大惊，心想，张大师可是当代的大家，别说是4800，就算是48000，他也难以买到它。但是当子已经谈好价格卖给老人了，如果反悔，那就坏了规矩，对店铺的名声也不太好。就在你发愣，你觉得可惜的时候，老人又说，我来这里拜访朋友，现在身上只带了二百两，干脆这样，我付你二百两当做定金，我回京城的家里面去取钱，为期七天，到时全额付清剩下的银子，如果超过七天没有回来，这二百两定金就是你的了，对你也没啥损失。你很爽快的就答应了。老人又说，要是七天之内我过来取扇子，你要是把它卖了，那我岂不是白跑一趟？如果这宝贝，让他人买走，你必须赔偿我这双倍的损失，也就是九千六百两，你的小心思一想，等你走以后我就去。找专家鉴定，若真的是张大师的真品，赔偿你双倍又如何？要是假的，到时候你来取，自己也仍然能赚钱，不管这扇子是真的是假的，都是赚，哪有不答应的道理。

老人走后，第二天老六就出现了，你还没来得及给扇子去做鉴定，老六一看东西还没卖，就说要拿回去，我的妈，你一下就慌了，煮熟的鸭子可别飞了，但是想要把这把扇子留下，就只能将这把扇子买下来。于是，你只好花了四千二百两买下了这三件东西。老六收了钱，转身离开了店铺，你心里面还挺爽的，这次可赚大了。可是后来老人再也没有出现过，老六也消失的无影无踪。

事了拂衣去，片叶不沾身。此局的底层逻辑就是利用人性的贪婪，制造单方面的虚假信息并施压迫使入局者，冲动完成交易，此局现实生活中比比皆是，比如说部分卖舰盏茶碗开半曲珍珠的直播间，搞半天全是残次品，最后我的妈开出一个绝世珍品，全天下就一个，198上车，手慢了就没有了，然后一下卖出几百单上千单，一模一样的，你买了以后发现某多多九块九三个还包邮，这一类似

的数不胜数，切记，识得局中局方可不入局。

## 打渔杀家局

中国好生意听过没有?今天就跟大家聊一聊这个千门八将当中的打渔杀家局。

打渔杀家局其实和金瓶梅是一样的，都是水浒传的番外篇，只不过金瓶梅，讲的是潘金莲和西门庆的故事，而打渔杀家局讲的是108将当中的阮小七原故事比较黑暗，甚至有点BT，所以后面被梅兰芳老先生给改了，于是才有了我们今天看到的纯净版的戏曲打渔杀家局。话说水破梁山垮台之后，108位好汉死了一多半，幸存下来的也各自开始了逃亡生涯。其中阮氏三雄之一的阮小七带着女儿桂英逃到了太湖边上的一个渔村里面，化名肖恩，妇女和村里的恶霸冰商贸租了渔船和渔具，以打渔为生，日子虽然过得辛苦，但至少换得暂时的安宁，本来以为就可以这样平静的了此残生，没想到命运好像并没有打算放过这一对苦命的父女。

就在他们来到渔村的第八个年头，遇到了百年罕见的大旱，太湖水位骤降，种地的颗粒无收，打鱼的一网打下去，多的都是鱼骨和虾皮。而且好巧不巧的是，年近半白的肖恩这个时候突然病倒，只能靠着借贷度日，没了劳动力饿肚子不说，还欠下了高利贷、租金和渔税。要知道，几乎所有的渔民的渔船和渔具都是找丁三豹租来的，丁三豹平时，仗势欺人，谁都不放在眼里，村民们也只能低声下气看其脸色，对其也是言听计从，其中当然也包括肖恩，如果你不听话，不租给你船不说，还给你没有好日子过，即使天灾、人祸，大旱或者是饥荒，该交的房租你一分都不能少。

一天，丁三豹带着家丁来到肖恩的家里，这个时候不要说租金了，锅里的米都已经见底了，所以便恳求说道，能不能宽限我几天了?可是丁三豹压根就不打算放过他们，于是跟肖恩说，交不出来，我就带走你的女儿呢去抵债。说完几个壮汉就开始架着桂英往门外拖。虽说曾经在水泊梁山，阮小七也排得上号的英雄好汉，但是现在他也只是一个疾病缠身的老头，只能眼睁睁的看着女儿被丁三豹掳走。当晚，肖恩拿着他40米的大砍刀跑到了鱼霸家里，想要救回女儿桂英。巅峰时期的阮小七，单挑十几个彪形大汉还是有机会的，但是现在，已经是风烛残年了，结局可想而知。肖恩被丁家的

家丁轻松的制服了为了泄愤的丁三豹，当着肖恩的面对他的女儿桂英实施了惨无人道的凌辱和折磨。被按在地上的肖恩，苦苦的哀求换来的也只是在场众人无情的嘲笑，最后桂英死了。深夜，一代梁山好汉阮小七抱着女儿的遗体步履阑珊的上了渔船，他怀念曾经的水泊梁山，怀念曾经一呼百应的好兄弟，他后悔为什么来到这个渔村，后悔为什么要租这个渔船。想着想着，离岸的小船已经飘到了太湖的中央，肖恩颤抖的点燃了手里的火折子，顺手扔进了满室灯油的船舱，熊熊大火一直烧到了后半夜。可能是受不了这个虐心的剧情，觉得太现实了，不太贴合主流的价值观。梅兰芳老先生看完之后，把剧情改了，在他的戏曲里面，肖恩最终杀死了丁三豹，全家救出了桂英，父女俩再次踏上了逃亡之路。

虽然说这只是一个故事，甚至里面的人物都未必真实存在过，但是相比于虐心的剧情，故事里现实隐喻才是最可怕的，包括最近很火的某电视台的综艺节目，他们的种种行为比起丁三豹不是有过之而无不及吗？管你是什么华人之光，管你是什么牛皮歌手，在我的地盘，我又是给你们船的人，我想让谁赢，我就想谁赢，没钱的该淘汰就淘汰，影响我赚钱的该打就打，你们以为我的船只是这个小小的电视台嘛？

回归正题，大家想想，无论是灾难也好，饥荒也罢，该交的房租一分也不能少，在拿捏你的生产资料面前又有几个人能硬刚呢？过去三年，又有多少人因此而倾家荡产，生悲俱债？无论是天灾还是人祸，欠下的债你永远躲不掉。那些买了烂尾楼，买了高价房，却还在每月按时还贷款的人，应该体会更深吧。打渔杀家之所以称之为局呢？他的做局目的是什么呢？是让你去当英雄迟暮的肖恩呢？还是让你成为无恶不作的丁三豹？都不是，他在告诉你一个亘古不变的规律，当你手握生产资料的时候，你就拿捏了无数底层民众的生杀大权。古代地主因为手里有地，所以决定着一众农民的生死，现在的富豪大佬因为手里有钱，所以理所当然的左右着无数打工人的命运。这个高高在上的电视，因为手里有流量，所以轻而易举的左右节目内所有人的生死去留。为什么美元只要和石油挂钩，就能轻松的收割全世界？因为能源是生产资源里面最硬的硬通货，而现在网络时代的硬通货流量不也是这些连刀手、刽子手手中的王牌

吗?打渔杀家局的做局逻辑就是掌握生产资料，以便控制没有的人，在进行转让和出租，不仅控制了人，还把风险转嫁出去了，从而获取无风险收益。一个人白手起家的过程就是从零到一积累生产资料的过程，无论体量大小，圈子呢，你能拿捏别人且有无风险跟收入的时候，局就成了。

举个例子，我这个商场属于我的个人资产，我在把商场出租出去，就相当于我把我的生产的资料租借给品牌方使用。至于收成的效果怎么样，有多少人看，有多少人被种草，有多少人消费，收入有没有赚回本金，这些风险通通与我无关，我出租一个收一个，这就叫无风险收益。说白了，和渔霸讨鱼税、房东收租没有本质的区别。打渔杀家局的本质其实就是利用我独有的资源让你参与控制你，借你的力气来给我乖乖的打工，我呢，肯定不会亏，你呢，就看你自己的命了。但是这一次，我相信这个难以撼动的电视台会像梅兰芳老先生改编的一样，最终被干掉，因为这比较符合主流价值观，就算干不掉，怎么也得伤其筋骨吧。



## 道王勤王局

千门里有一阳谋，书上记载的资料少之又少，人称道王勤王局。

此举在伊拉克战争中被体现的淋漓尽致。号称世界警察的美国为了师出有名，公然叫嚣伊拉克藏有大规模杀伤性武器，美名其约为了中东区域安稳与世界和平，以迅雷不及掩耳之势组织联军扫平伊拉克正统武装力，以至于中东地区时至今日依然处在水深火热之中。

真正能把此局运用的炉火纯青，武侯诸葛亮当属第一。在汉末三国时期，蜀汉在各方面实力都略逊于曹魏和东吴，蜀汉带头大哥刘备在刚建立之初，因为荆州归属问题与东吴产生摩擦，由于东吴以逸待劳，火烧连营，先就草草的托孤白帝城，一座烂摊子摆在武侯面前，蜀汉内部各种势力蠢蠢欲动，本地大世家、敌夷部落、军政派系等等错综复杂，还有外患，曹魏政权摩拳擦掌，眼看先帝好不容易建立的政权顷刻间即将陨落，武侯无不夜不能寐，寝食难安，那怎样才能在此乱局中脱颖而出，成为武侯的心病？武侯经过自我深思熟虑，使用了三板斧谋略。

第一，整顿军纪及后方供应链，为稳定内患做准备。

第二，转移内部矛盾，矛头指向曹魏政权，六出祁山。

第三，重用新人，扶持嫡系人才蒋维等。

为了斩马谡统一战略，并起到杀鸡儆猴的作用。经过武侯这明里暗里的操作，使蜀汉政权瞬间提升不止一个档子，能与曹魏政权掰掰手腕，武侯功不可没。要不是天公不作为，以及武侯鞠躬尽瘁死而后已，后续历史都将改写。

现代社会商业环境，很多业态也运用此局混的风生水起，比如早年间的双11大战，天量的现金补贴，表面上是解决了点到点的距离及普惠大众，其实就是培养用户使用平台消费习惯，等时机成熟，平台双向收费落到实处，用户并没有持续得到应有的优惠，反

而增加了购买成本，商家还被额外收取高额的管理费，有苦说不出

说到这里，道王勤王局并没有一个确定性的好坏之分，主要在于使用的人是谁，用作什么，达到什么目的。作为我们普通人，我们应该擦亮双眼，慧眼识珠，防范于未然。

## 滴水滚珠局

千门当中的王炸局，今天跟大家聊一下这个离吃牢饭最近的局。

1919年一战结束以后，一个油漆工根据这个思路发明了庞氏骗局，而二战以后，两个犹太人发明了传销，在日本掀起了腥风血雨。

几年前我们国家的奸商们搞出来一个p to p把一众民间资本骗的，那是哭爹喊娘。

今天就和大家好好聊一聊这个上不得台面的局。滴水滚珠局，滴水滚珠这个名字，其实来源于明朝时期的一个珠宝骗局，当时一个富商从珠宝商人那里高价买回来一个玉盘，结果买回来没几天就发现是个假货。那个时候的检验方式比较落后，就是用水滴在玉盘上面，如果水滴的形状像珍珠一样滚落散开，就如同白居易琵琶行里面说的那样。嘈嘈切切错杂盘，大珠小珠落玉盘，那么这个玉盘大概率就是真的，如果水滴上去是一摊的，没有形状，那就说明是个假货，很明显，这个富商检验下来就是个赝品，那可咋整？大价钱买回来的，这不是砸手里了吗？

富商想了三天三夜，他决定上点手段把这个盘子卖出去。他在盘子上镀了一层油膜，就有点像今天牛皮包装纸上面那种感觉，有了这层油膜以后，玉盘就有了滴水滚珠的效果，靠着这个小把戏，富商成功把这个烫手的山芋给卖了出去，但是他怎么也没想到，这东西因为出众的品相和富商本人的背书，迅速在珠宝商人之间流通，而且价格越卖越高，但是，这上面镀的这层油膜，在一次又一次的买卖和检验之后，变得越来越薄，如果有一天这层油膜彻底破了，那这个时候玉盘落在谁的手里，谁就成了冤大头。这个冤大头呢？我们现在称之为接盘侠，但是你觉得这些商人都傻吗？难道看不出来吗？当然不是，只不过他们都知道，这个盘子我买回来，我再卖出去，我就能赚更多的钱。反正只要有钱赚，真的假的有那么重要吗？1

1919年一个叫查尔斯庞兹的油漆工，利用美国几分钱的邮票和汇率差包装出来的一个金融产品，据说投资90天就能获利50%。因为早先几个吃螃蟹的人都拿到了真金白银的收益，庞兹这个金融产品迅速吸引了大批投资者，他也瞬间积攒了大量的资金。但其实这个产品压根就不存在它。只是用后面投资者的钱来支付前面投资者的高额利息，只要不断有人找他投钱，那么他这个链条就断不了。巅峰时期，庞兹手里揣着1500万美金，要知道那可是1919年，这些钱就是放到现在，怎么也得个百十来亿吧。不过很快他这种拆东墙补西墙的玩法就兜不住了，还没来得及跑路就被抓了。因为涉嫌86项诈骗罪，庞兹被判处了五年监禁。他的骗局被曝光以后，一个他曾经的员工出来说，庞兹，就是一个十足的金融白痴，甚至连最简单的加减乘除都算不明白。他最擅长的就是坐在办公室里，两只脚翘在办公桌上，嘴里叼着镶满钻石的烟斗，侃侃而谈自己根本就不存在的金融业务。但可笑的是，竟然有十多万万人相信他。其中还不乏金融行业的资深从业者，但是他们真的看不出来吗？我想大概和无数接盘侠一样，想着只要自己不是最后一个，就能大赚一笔。这种金字塔骗局后面干脆就用庞兹的名字来命名，这也就是美国历史上臭名昭著的庞氏骗局。

其实，这年头谁都不傻，谁都知道虚拟币就是一堆代码，元宇宙就是一堆图片，房子就是一堆钢筋混凝土，之所以那么多人前赴后继，本质上还是侥幸和贪婪。这就是滴水滚珠局最厉害的地方，你明知道这东西不值钱，还愿意花大价钱去搏一搏运气，赌一赌概率。当然，作为千门当中最出名的滴水滚珠局，绝不是完全一无是处，看你怎么来用。如果你把你自已变成一个预判，自己给自己镀成油膜，自己给自己抬抬身价。你和玉盘不同的地方就在于，玉盘是假的，这一辈子他都真不了。但你不一样，可能今天你只是一个穿梭名利场的赝品，没准混久了你就真成货真价实的真货，对吧？犹太人不是也是这样做的吗？

## 雕弓天狼局

今天给大家聊一个诛心局，如果你特别恨一个人，感觉杀了他都不解气，那你不妨试试我们说的这个方法，这个局叫做雕弓天狼局。

说一句要挨骂的话，那些被现实折磨的体无完肤，郁郁不得志的年轻人，90%都是吃了这个局的亏。今天我把这个做局逻辑分享出来，不是让你真的去坑人，而是告诉各位如何识局破局。

古代有一个神射手，不仅射术精湛，而且天生神力，他半生漂泊，走南闯北，就为挑战各路高手成为天下第一。一路下来基本没有人是他的对手，那既然活人没有一个能打的，他干脆就开始挑战死人。他先是破了杨油基百步穿杨的记录，又破了吕布辕门射戟的记录，就在他以为自己已经天下无敌的时候，以为卖茶水的老者跟他讲了后羿射日的故事，远古时期，天上有十个太阳，烈日炙烤大地，水源干涸，草木枯萎。于是，这个叫后羿的年轻人搭弓射箭，射落了十个太阳当中的九个，于是他也被后世称之为历史第一射手。年轻人听完之后热血沸腾，取下腰间的保雕弓，对着太阳就要来一箭。老者立马拦住他说，天上现在只有一个太阳，你要真把它射下来，那这世界不就成了万古长夜，大家会唾弃你的。这样吧，等到晚上，夜空中有一颗星星叫做天狼星，它是这世间一切苦难、灾难的来源，你要能把天狼星射下来，让这世间再无灾祸，那你一定会万古流芳，成为名副其实的历史第一射手。

自此之后，这个年轻人每天夜里都在夜空之下拉弓射箭，但即使弓弦都拉冒烟了，保雕弓都快被他拉断了，天狼星依旧在那亮着。偶尔闪烁一下，像是对这个年轻人无情的嘲讽。之后的某一天清晨，有人发现他死在了半山腰上，不知道是天狼星降祸让落下的箭矢刺穿了他的头颅，还是他接受不了不是天下第一的自己，选择了自我了断。

这就是雕弓天狼局的典故。据说后面又有一位武状元路过这里，这位卖茶水的老者跟他讲起了武松打虎的故事，于是当晚武状元惨死于虎口之下。

雕弓天狼局的做局逻辑其实很简单，用一个虚构的故事捧杀一众涉世未深的年轻人。偶像剧里永远是几个帅气多金的霸道总裁，同时爱上一个平凡女孩，爽文小说里面，人可以随意穿越重生，改写历史，营销号上面，38岁的大龄剩女在25岁小鲜肉花费80万财力。短视频当中，女生都是肤白貌美大长腿，男生个个年入过亿，人均法拉利，本质上这些故事和后羿射日，武松打虎没有什么区别，都只是老人为了他的茶水生意说出来揽客用。

## 断路修罗局

千门38局当中有一个顶级的做局手法叫做断路修罗局，这个局到底有多厉害呢？它又被称为江湖第一搞钱局。

过去一两百年，那帮犹太资本家就是靠着这一招走到哪捞到哪，在他面前，滴水滚珠局也顶多算个低端局了。

宋朝那会儿，国力孱弱，被边上的辽国西夏抓着锤，一输就割地赔款通商。所以那个时候，搞贸易的商人特别多，商队多了，土匪就多了，土匪多了，镖局自然就多了，所以那个时候镖局的生意是异常的火爆。不过要知道，那些押镖的镖师，都是把脑袋系在裤腰带上干活的，收费可想而知。据说，最高的时候，这一度达到了押镖金额的三成，也就是30%。自古重赏之下必有莽夫，各路武林高手纷纷都加入了押镖的行列，土匪们，经常出去打劫，一趟要损失二三十个兄弟，这还不一定能劫得到。当然了，思路决定出路，土匪们也不傻，我与其豁出命去劫你的镖车，倒不如我自己开家镖局，安心心的赚那30%。反正匪患是我自己制造的，我总不会自己截自己的镖吧？这样一来，常规的镖局就无法生存了。你要请武林高手，我不需要你押镖，九死一生我不需要，我成本低，安全性高，速度还快，你拿什么跟我比？最关键，土匪去开镖局，官府开心，不费一兵一卒，就把土匪变成了纳税人，不仅有钱赚，还有剿匪的政绩。

所以，当时民间流传着这样一句话，蠢贼才会上梁山，聪明的土匪都开镖局去了。看到这儿你大概就明白断路修罗局逻辑的核心逻辑，其实就是人为制造问题，激化矛盾，然后再以解决问题的名义赚取高额利润。

你有没有想过，为什么20年前没房没车没钻戒也能结婚，但是现在不行了？你再回头看看，这20年有多少人靠着卖房卖车成就了亿万身家？说到这你应该就知道了，到底是谁在制造问题，激化矛盾？

100多年前，在欧洲站稳脚跟的犹太人开始大肆敛财，可以说，他们敛财的手法把断路修罗局的精髓演绎到了极致，先利用手里

的钱大量的囤积生产生活物资，比如说大米、面粉之类的，存不住的像牛奶这样直接就买来倒掉，人为的制造饥荒，哄抬物价。据说，他们曾经。把一个面包炒到了50万马克，但是你要觉得他们是靠物资溢价在赚取利润的话，那你就太小看犹太人了。

此时，欧洲本地人大多都是老实本分，靠着种地或者帮人做工赚点血汗钱，谁也买不起这么贵的东西。人为制造稀缺性哄抬物价只是他们激化矛盾的手段，看似能帮你解决燃眉之急的高利贷才是他们真正的生财之道，即使你还不起也没有关系。上面说了，一个面包50万马克，这是一个当地人勤勤恳恳工作十年的收入，那也就是说，我用一个面包就能锁定你未来十年的劳动力，而且这还不包含利息。

所以，你大概就能理解为什么当年的小胡子如此憎恨犹太人。二战之后，很多犹太人被解救出来，逃到了美国。但是先前的悲惨经历丝毫没有让他们长点记性，相反这一次他们玩的更花，要知道美利坚原来是个靠工业能力独步天下的制造大国，但犹太人来了以后却无心发展工业，一心只想赚快钱，占比华尔街50%以上的犹太人急不可耐的要把美国完成产业转型，搞出了一个以美元霸权为主的金融体系。与此同时，美联储在犹太人的操纵之下开始疯狂印钞，历任美联储主席，有29%都是犹太人，包括格林斯潘、伯兰克这两位前任，这可比之前放高利贷暴利多了，直接印钱就能收割全世界，说白了就是靠着在全球范围内制造矛盾，完成他们敛财的目的

不过话说回来，历史上。但凡这招玩的溜的，几乎都没有什么好下场。宋朝那帮开标的土匪，在水泊梁山垮台之后，被朝廷反手就给剿灭了，史书上甚至连个名字都没有留下来。在欧洲卖天价面包的那些人，后来也经历了人类历史上最惨绝人寰的大屠杀，一度差点灭族。那些鼓吹着结婚不买房愧对丈母娘的地产公司，现在好像也欠了几万个亿了，那些告诉你身体和心灵必须有一个在路上的网贷平台，也多半都在破产清算的路上了。

所以这个传说中的江湖第一搞钱局，你还想尝试一下吗？



## 隔山拜佛局

隔山拜佛是千门38局当中的屠龙术，星爷周董以及前段时间凭借一首罗刹海市掀起惊涛骇浪的刀郎，他们身上都有这一局的影子。

今天就跟大家聊一下这个隔山拜佛局，也叫弑神术，自古蚂蚁想要干翻大象，这可能是唯一的机会。别看着名字普通，它不仅杀伤力极强，而且布局极其隐蔽。

一举成名天下知的明星们大碗们了，身上都有他的影子。至于拜的是谁，你们看完就知道，今天就和大家聊一聊隔山拜佛居里面的那些猫腻。

话说明朝那会有个姓吴的书生，大家都知道。考秀才考到了40几岁，依旧没有考上，心灰意冷的觉得自己这辈子可能混仕途没啥戏了，于是吴先生就决定写一部大唐背景的神话，一个高僧带着几个徒弟到西天取经的故事。说到这，大家应该知道了，这位吴先生就是吴承恩老师，而他写的这部小说就是大名鼎鼎的西游记，一部神话小说，一不讲历史，二没有情爱别离，三不讲名族大义。他凭什么跻身四大名著之列？其实，完全是因为吴先生在创作时动了一个歪心思，这也就是隔山拜佛局得由来。西游记的创作背景是大唐，那个时候佛家思想渐渐成为了统治者推崇的主流思想，而之前一直作为主导地位的道家学派慢慢的被边缘化。所以，在创作中，重佛轻道也符合当时的主流价值观，所以你会发现，整部西游记当中，拿捏得住孙悟空的都是佛家的，比如说如来，比如唐僧观世音，反而被孙悟空拿捏的都是道士，比如说被推翻炼丹炉的太上老君，被干倒人参果树的镇元大仙，而孙悟空毅然成为了道佛斗法的标杆，尤其是在车持国内体现的是淋漓尽致，唐僧师徒四人 PK3 三大大天师，这也就是整个西游记两个学派明争暗斗的一个缩影，如果按照这个思路创作下去的话，西游记就是一部符合主流价值观的神话小说，就像今天各大电视台黄金时段播的电视剧一样，没什么问题。可是问题就在于，吴承恩老先生在西游记里面埋了另外一条隐线，看过西游记的人都知道，师徒四人越接近西天，妖怪就越多越厉害。每一个妖怪，都是从天上下来的，都是有后台的，不是这个神仙的宠物跳墙逃跑，祸乱人间，就是那个神仙的徒弟离家下界做妖。而尸山血海的人间炼狱八百里里狮驼岭就在西

天小雷音寺下面。原著中是这样描述的，人头发髻成张皮，人皮肉浪铸成泥，三魔残暴如厉鬼，吃尽阎浮世上人，即使经历了千难万险，到了西天取经还是需要付功能费、手续费等等费用。最离谱的是如来说这是他的意思。也正是这条隐线，让整部西游记从一个迎合主流市场的网络文学彻底变身成为代表广大草根反抗阶级的创世经典，但是从头到尾，吴承恩老先生都只是在讲故事，讲了一个离我们十万八千里远的神话传说。

再说一遍，神话传说。其实说到这，你就不难理解为什么罗刹海市会在短短的几天内掀起轩然大波。19年前，刀郎的专辑大卖，大街小巷都是他的歌，这个时候数位乐坛的大佬纷纷跳出来讲刀郎的歌不具备审美观点，没有品质，是农村人听的歌，让流行乐坛倒退15年，其实本质就是质疑大众的审美，认为普通人爱听的歌就是品味低，这是一种居高临下的压迫式。自此之后，刀郎销声匿迹，19年后，带着一首罗刹海市归来而不同于以往的是，这一次他也学会了讲故事，一个离我们十万八千里远，发生在罗刹海市里的故事。这里的人价值观混乱，审美怪异，喜欢以丑为美，喜欢指驴为马。这让我想起了当年刚出道的周杰伦，被业内人士各种质疑歌词混乱，曲风怪异，咬字不清，于是周董反手就是一首印第安老斑鸠作为回应，沙漠中飞过的海鸥最后变成了印第安老斑鸠，沙漠中什么奇怪的事情都有，仙人掌怕羞，蜥蜴横着走，老斑鸠学着人开口，当然还包括那群小猫的狗，以及星爷当年的大内密探007里面的一句回击。不知道还有谁记得当年的电影圈对周星驰的评价，就如评委说的那句演技浮躁，略显浮夸，那如果周星驰不浮夸，还有现在的星爷吗？周星驰的电影，简单却独特，夸张却真诚。为什么星爷的电影总是能让人一看再看，是因为影片的魅力就是悄悄的告诉观众，现实当中有好多的无奈和困境，但是也有很多的快乐和希望，具体怎么回事，其实我也不太清楚，但是有的时候我们不妨以赤子之心来看一下这个世界。

西游记为什么红？星爷，周董，刀郎，又是为什么呢？其实说到这里，我想大家已经明白了隔山拜佛的作局逻辑，不管是西游也好，星爷也好，周董也好，罗刹海市也好，他们成功的关键就是因为他们变换了人们心中隐藏的种子，那颗根深蒂固的种子。

## 海梦摄心局

千门38局当中有一个能控制别人大脑搞钱做局的手段，叫做海梦摄心局。此局不可思议之处就在于中局者一旦落入此局，就像入了魔一样，会想着办法把自己的钱给布局者。

就是你拉都拉不住，就像那些被诈骗的老人，警察叔叔来到跟前了都拉不住他转账，甚至有些女性，除了钱之外，还会投怀送抱，积极献身，就是再把自己给搭进去也无所谓，而就这些也都不算什么。更厉害的是，很多入局者是知道自己已经中局以后，不但不会破局，还会自己继续欺骗自己，让自己继续深陷此局，因此此局名为海梦摄心局。

此句的由来，中国的历史上有很多记载，但是真正能够把此局玩的出神入化的，反而是我们现代的一个人。此人并且很有可能载入史册，让我们后人来思考，此人就是我们湖北省的一个木匠，名叫王细牛，估计很多人听了以后还是知道他的，西北的第一高楼就是他的杰作，但今天我们不聊西北第一高楼，因为这个事是他成功以后的事。今天我们聊一聊他还是一个木匠的时候，如何靠海梦摄心局原地起飞，大家都知道，王细牛是什么样一个人？他是1958年出生于湖北省的一个农村家庭，他在八岁的时候家里发生点变故，老父亲因病离世，然后他的家，也就没有了收入来源，他是小学五年级的时候就辍学了，辍学之后他就学起了木匠，然后在那个时候大家都称他为王木匠。而后来一次偶然的的机会，他看到了阿基米德的一句名言，这句名言让他记忆深刻，说是给我一个支点，我就能撬动地球。因此，王细牛一直在寻找一个支点。

一个可以足以撬动自己人生，改变命运的支点。于是，他在26岁的时候就开始了闯荡社会，开始做生意，就在这个过程中，他开过舞厅、溜冰场，也办过招待所，但是都没有搞好，也都倒闭了，而后来，也因虚报资本而被抓进监狱去了。而这一次进监狱的经历却成为了王细牛的一个命运转折点。

当时的情况是，王细牛进了监狱，他没啥事的时候，他就静下来思考自己的人生，而在思考的过程中，一瞬间他顿悟了，他觉得，想要搞钱，想要搞大钱，就得搞大事。

于是，他从监狱出来以后，首先办了一个假户口，就是把自己王细牛的名字改成了郑泽，然后又拿自己全部的存款1万块钱去香港注册了一个叫金鹰的皮包公司，就这样，已经42岁的王细牛转身一变，变成了港商，而接下来，他也一直在等待时机，等待一个可以撬动地球的时机。

而直到两年以后，他听说宁夏要改造宁夏宾馆，于是，他就委托了一个中间人找到了宁夏的领导，和领导说，说是一个港商想在内地搞投资，因此，宁夏的领导一听是港商，非常激动，然后很快就和王细牛见面了，王细牛见到领导以后，当场就说自己可以出资4.56亿重建宁夏宾馆，并且还要出资36亿和宁夏合作打造银川的CBD。而当时那个时代，港商的身份确实比较特殊，也不太好验明，再加上对招商引资的急迫性，王细牛也就成功了忽悠住了当地的领导，也就这样他们签订了引资合同，合同的内容是宁夏提供建设用地。经营公司出资3.8亿元共同开发宁夏国际村。那么很显然，王细牛没有3.8个亿，他连1万块钱都拿不出来。但是他有办法，他还有各种骚操作，他拿到土地以后，采取了招标不开标，开标不退投标保证金的方法，骗取了32家投标单位的投标保证金合计2075万元，然后又通过虚拟贷款主体房屋置换按揭等，同时骗取了工商银行和农业银行合计179笔共1.09亿元。再然后，他又骗取了140家企业的工程款和材料款，合计3.8亿元。也就是说，王细牛靠1万块钱办的假身份证和假公司骗了合计5.1亿元。而到这还没完，他骗完大户，他又开始骗散户。他以20%的高利息作为诱饵，向银川市民非法集资了3.18亿，然后王细牛在骗钱的这个期间，他为了应对宁夏的验资，他用骗来的钱在黑市换成美元，再打到香港自己经营的公司，然后再作为投资款打到名下的验资账户。就这样王细牛一顿操作下来，8.2亿元到手。可是，什么房产，五年过去了，宁夏国际城也只是一个框架，而他骗的这些钱，也就全部揣进了自己的口袋。而当那些领导最后也知道自己被骗以后，却没有人敢站出来去拆穿王细牛，反而还纷纷的给他兜底，这里面的原因就是这些领导已经为这件事情付出了太多了，就是有点不愿意接受这个事实了，再加上如果承认自己被骗了，那是不是太丢人。同时也害怕，就是害怕把自这个事情暴露以后，自己也会跟着完蛋，所以就形成了大家明知道是局，不仅不会破局，还想着法的再付出更多

,让自己继续身陷此局,因此,也就这样到最后也没有人知道王细牛是个骗子,而同样王细牛看事情没有败露,又用了同样的方法去了新疆搞西北第一高楼去了,而在新疆也成功骗取了九个亿,不过最后因为新疆的第一高楼被局外更高的领导一直关注着,所以王细牛这个局肯定也会败露,因此最后也还是被抓了起来。

这也就是我们近代人物王细牛的人生故事经历。而同样的事发以后也有人说,如果当时王细牛懂得搞房产,就是他把钱搞来以后真正的去搞房地产的话,那么按照当时的房地产的情况和市场,他也可以挣更多的钱。就是故事的结尾,也就是这样,他就可能成为了当代一个非常典范的借力打力的成功商人,而如果真是那样,此局也就不叫海梦摄心局,应该叫赤手筑梦局。

当然历史上有很多赤手筑梦局,回头给大家讲一个言归正传,此局为什么称为海梦摄心局了?首先说一下海梦两个字,海是不是大梦是啥?是不是一个很大的梦?说白了就是画大饼,一个让别人永远吃不到的大饼。而所谓的摄心,就是入局者已经在他的大饼上付出了太多了,也就是沉默的成本太高了,再加上每个人都不愿意接受自己犯错的这种心理,所以此局也就让入局者明明知道自己被骗了,也不愿意面对这个事实,就是自己继续欺骗自己,让自己继续深陷此局。

因此,此局为海梦摄心局。这就好比现在生活中,一个女的爱上一个渣男,其实很多时候,他是明明知道对方是个渣男,但是就是因为是在恋爱过程中付出了太多,也不愿意承认自己爱错了,所以,就在一个漩涡里永远爬不出来,所以此举,想破很难,因为你很难叫醒一个装睡的。

而同样,此举在我们现实生活当中也无处不在,就比如说过去的传销,现在的币圈,还有最近爆雷的各种资金盘等等,其实很多人都一样,就是入了局以后,后来知道自己被骗了,但是自己接受不了这个事实,然后就自欺欺人,然后就继续深陷其中了,这就是海梦摄心局的威力。

## 火烧连营局

千门38局里有一阴谋火烧连营局，顾名思义，就是通过一个看似偶然发生的事情，造成的伤害却是成吨的。

该计谋出自三国末，刘皇叔率领大军直抵东吴腹地安营扎寨，没料到中了东吴大将陆逊的诱敌深入，此腹地地势平坦，又时常东风大作，陆逊见时机成熟，连夜放火球，火烧蜀汉大军军营，仅仅数小时击溃了蜀汉大军几十万人马。自此，刘皇叔退出历史舞台。

现如今，日本和污水排放和污水危极大，还包括氙在内的64种和放射性物质。然而日本政客不顾全球相关国家警告，但天下之大不为，执意要出如此下策。你以为日本政客仅仅是为了节约维护资金?没有美国政府的点头，日本政客只能停留的想法，其实他们的真实目的，从最高层面来看，这就是一次向中俄亮剑的政治事件。

如今，美国就是需要借助日本去颠覆亚洲地区的局势。在此基础上，美日两国根本不在乎什么所谓的底线和人道主义精神相比较，直接爆发战争这件事，同样也能达到预期效果，而且还能把日本损失降到最低，同时起到火烧连营的作用。

当今社会发生的种种偶然，让我想起流浪地球的一句经典对白，最初没有人在意这场灾难，这不过是一场灾祸，一次旱灾，一个物种的灭绝，一座城市的消失，直到这场灾难和每个人息息相关。

## 击鼓传花局

今天来讲一讲这个击鼓传花局，这天下无非就是一个局，就看你能掀起多大的风浪，你能拉动多少人入你的局。

中国古代这个谋士群体，一怒而诸侯惧，安居者天下兮，一策而退敌兵，数语而安群雄，一人辩，重于九鼎之宝，三寸舌强于百万雄兵。千门为华夏始祖伏羲所创，但真正有记载的千门始祖却属于夏禹，这个以千门之术窃得天下，却赢得万世敬仰的人，世人只知大禹治水有功，却不知其权谋做局的手段，最后废除了上古禅让制度，把位置传给了儿子，开始了第一个朝代夏。

这个局就是38天局之一，击鼓传花局。之前有个小插曲，禹在舜在位的时候就已经独揽大权，舜去世之后，禹为舜服孝三年，把位子传给了舜的儿子商君，但是天下诸侯来朝拜的时候，都只朝拜禹，没有朝拜商君，于是，禹继帝位。后来禹传位给敌对部落的高陶，高陶不久后就去世了，死因不明。然后禹又选择了其他部落的伯益作为帝位的继承人，这个伯益，就是姜太公的祖先。禹去世之后，伯益把这个位置让给了禹的儿子启，只不过这次诸侯来朝拜的人是启，并没有去朝拜伯益，和上次截然相反，于是启继承了帝位，这就是击鼓传花局。

那么此局有什么忌讳呢？用此局必须要了解清楚各方的势力。千门将有八少五不开花，就是少于五个则不做局，要是做局达到结果必遭反噬，只要够五，这局必然水到渠成，天衣无缝。

这个情景像不像水浒传里面宋江据此不受寨主之位？电视剧天道里面，丁元英指点韩楚风以退为进，竞争董事长，到策划扶贫项目格律斯公司以小博大战胜乐盛集团，其实，都是用了千门里的做局手段。韩楚风是老董事长临终前为企业更好发展推荐的下一任董事长，但是这个不符合董事会的程序，两个资历更老的副董事长更是不服，想要竞争。这个时候丁元英让韩楚风退出，并摆出高姿态，实际上就是让两个副董事长龙争虎斗。内耗企业的一切都是以盈利为目的的，大量的内耗下，企业利润下滑，韩楚风顺理成章被请出来做董事。而且是力挽狂澜的高姿态接管，这就是击鼓传花剧。

你看，千百年来，这些做局手段不断在重演，他不会因为时代的变化而变化。

有人说这些是阴谋诡计，你可以不用，但你最好能够看得明白，能规避此类的风险，不为害人，只为防身。真正的千门，它不是骗，而是一种高深的智慧，高深的计策，它会让你知道什么叫做小局取财，中局取人，大局取国。（关注千门书刊’ v: NMJX03）比武功更可怕的是人心，比武力更有效的也是人心。武功再高，一样可以把你耍的团团转，任你机关算尽，一样可以化险为夷。犹太人没有一兵一炮，却拿捏着漂亮国乃至整个欧洲的经济军事等等，这就是千门千门。



## 奸戚阴鬼局

今天要为大家介绍千门38局之一的奸戚阴鬼局，这是一种历史悠久的阴谋诡计之术，早在古代就被广泛应用，如今在现代社会依然有着广泛的运用。

在古代，为了争夺权力和财富，许多人不择手段的使用奸计已达到自己的目的，而奸戚阴鬼局正是由这些奸戚阴鬼局们发明并广泛应用。这个局可以让人轻松的夺取他人的权利、地位和财富，使得斗争者胜出，不断扩大自己的权力和财富。

在现代社会中，奸戚阴鬼局被广泛运用于商业和政治领域，在商业领域，许多大公司使用。为此奸戚阴鬼局的策略来打击竞争对手，例如通过不正当手段破坏对的声誉和形象，或者在竞争对手的过程中公司内部搞破坏等等。在政治领域，奸戚阴鬼局也被用于权力斗争。一些政治家或政党可能会通过诽谤、破坏对手的形象、制造假新闻等手段来抹黑对手或者争取选票。

在历史上，奸戚阴鬼局被广泛应用于权力斗争和政治斗争中，甚至一些皇帝和国王都使用这种策略来除掉自己的政治对手。比如说唐朝武则天为了夺取皇位，就采用了奸戚阴鬼局中的抹黑对手和搬弄是非等手段，最终成功登上了皇位。

而在现代，奸戚阴鬼局的运用也有着极端案例，比如说一些黑客组织可能会通过网络攻击、诈骗等手段来达到他们想要的目的，比如窃取机密信息、控制他人电脑等等。这些黑客组织往往会使用奸戚阴鬼局的虚构事实、捏造证据等手段来让受害者相信他们的谎言，从而达到控制他人的目的。

总的来说，奸戚阴鬼局是一种非常卑鄙阴险的手段，但却是一种非非常有效的手段，不论是古代还是现代，这种局都有着广泛的运用，可以让斗争者轻松获胜，但同时也会伤害到其他人的利益和权益。因此。在运用这种局的时候一定要谨慎，避免给自己和他人带来无法挽回的损失。

## 借势换棋局

千门38局当中有一个非常阴险的局，叫做借势换棋局，你们每天生活当中都能见到。

当年美国股神巴菲特就是靠着这个思路投出了像可口可乐、箭牌、比亚迪这种几千倍收益的顶级案例。过去30几年，咱们身边的那些暴发户、有钱人也多半是靠着这个阴招白手起家，疯狂敛财。

现在还有无数的渣男奸商随处在用，就如抖音等各大平台上这帮教别人做抖音疯狂割韭菜的镰刀博主，他们遵循的也是今天我要说的这个借势换棋局。

唐朝的时候，一位老中医靠着帮别人生儿子的祖传秘方远近闻名，十里八乡的适婚青年都跑来这里排队找他抓药，延续香火，但是吃他的药，这个讲究非常多，需要在每天的辰时子时卯时这三个时间里用温水敷下，男女都要吃，而且期间还不能着凉，不能吃生冷油腻辛辣的食物，反正就是要求一大堆。如果你吃了他的药没有生出儿子来，那大概率就是其中哪个环节出了问题，不过也没事，遇到这种情况你可以去找他，他会把钱退给你，但是多半退钱的，生二胎、生三胎的时候还会回来找他抓药，因为他们都觉得上一次是自己操作失误了，下次一定行。后来有精通药理和医术的医生研究了一下这个老中医的药方，发现这只是一个补气安神的药材，完全没有决定生男生女的功效。这位老中医完的其实就是概率游戏加上心理博弈。

现在我们都知生男女的概率就是50%，也就是说，老中医至少有一半的人，他是不用退钱的。只要这一半的利润能大过他的药材成本，就是稳赚不赔的。然后生儿子的这帮人还会把功劳归功于老中医的祖传秘方，帮他宣传积攒口碑。而另一边，那些吃了一大堆药，搞了一大堆流程，还是生不出来儿子的那些人，老中医也把这个活神不知鬼不觉的给甩出去了。生不出来那是你自己的问题，你没有谨遵医嘱，最后再用退钱这一招堵住你的嘴，是不是感觉和现在的知识付费很像？某种意义上来说，这就是一种风险对冲。

咱们中国有一家公考培训机构什么我在这里就不说了，他们就是按照这个思路，几年间把分店开遍全国，他们推出的包过班让无数想要考公考编的年轻人趋之若鹜，逻辑就是原封不动的照抄上面的老中医，包括不过退钱，说真的，他们的教学水平懂的都懂，里面很多讲师自己都没有考过，就敢出来教别人。而且神奇的是，大部分没有考过的学生也不愿意退钱，而是选择继续在那上课，上到过为止。所以，人家能够疯狂扩张，然后开店上市，这就是压中了人性当中的这个弱点。

借势换旗的思路分两步：

第一，借势，老中医借的势就是大家都想生男孩这个势，而这个教育机构借的事都是大家都想考公考编这个势。

第二，换旗，你生得出儿子，自然是我医术高超，你考得起编制，那自然是我教导有方。当然你要是失败了，钱退给你，不过锅你得自个儿背，我还得落个诚实守信的美名。

不过现在抖音上这帮镰刀，好像连这个美名也不需要了。前几天有个朋友，报了一个短视频的培训班，说是有老师一对一的辅导教他。怎么起号，怎么上热门，怎么变现赚钱？结果去了才发现，他的老师也就几千粉丝，发的视频也就几十个赞，但本着既来之，则安之的心态，他还是留下来学了三四个月，拍了几百条视频，一条热门的都没有，老师教的内容跟老中医开的药一模一样，视频要几点发才有流量？要从哪个入口发才能蹭到热点？要加什么样的话题才有热度？视频格式有要求，拍摄光线有要求，剪辑软件还有要求，反正视频拍出来没有流量，就是你哪个环节没有做好。最搞笑的是，几十个学员里面，但凡有哪个学员每条视频上了个热门，立马截图发到自己的朋友圈配文案，某某学员三条视频就上百万热门，错过短视频风口，你就给我再等十年。后来这哥们，发现被骗了，去找老师退钱，得到的答案是，师傅领进门，修行在个人，旁边爆两款视频的人还帮老师怼我那个朋友，此局生活当中随处可见，不是做局人别做局下魂。

## 聚绅涣堤局

千门38局里面有个顶级阳谋，叫做聚绅涣堤局。春秋时期的管仲先后用了四次，战胜了四个国家。

在明白这个局的内涵之前，我们得先了解清楚菁石二谋。管仲辅佐齐桓公做了诸侯霸主，被周天子封为管理诸侯的方伯。在会盟诸侯之后，齐桓公为了礼敬周天子来表率诸侯，但献礼的费用不足，于是管仲便想出一个非常巧妙的方案，他建议在阴里这个地方驻城，也就是现在的山东淄博市建城墙三城门九道，以此向建筑工程为名，派石匠，在城里制座石壁，一尺的定价为10000钱，八寸为8000钱，圭壁4000钱，大孔壁500钱。各种类型的石壁如数完成，管仲就西行觐见天子。作为诸侯大国的国相，周天子非常重视管仲的到来，并立刻召见了。管仲礼拜完毕后说，为了维护王室礼统，下国的君上想率领各诸侯来朝拜先王宗庙，请求大王发布命令，要求天下诸侯凡来朝拜先王宗庙并到周天子处观礼的，都必须带彤弓和石壁。于是周天子便向各诸侯国发出了这个号令，然后天下诸侯都运载这黄金、诸玉、粮食、彩卷和布帛，到齐国来购买石壁，齐国的石壁由此留在于天下，天下的财物都归于齐国，齐国多年没有征收赋税，这就是石壁谋。

下面我再来说说菁茅谋。周王东迁洛阳后，威慑力逐渐下降，各诸侯国都不再按时上缴供奉，财务用度逐渐不足，便向齐国请援。管仲又想出了一个聪明的办法，对周天子说，长江淮河之间出产一种三条桔梗直灌到根部的茅草，名叫菁茅，请周天子把菁茅产地封禁起来，派人看守，并向天下诸侯下令说，凡随从天子在泰山祭天，在两府山祭地的，都必须携带一捆菁茅，作为祭祀之用的奠席。于是各诸侯国都载着黄金争先恐后的去菁茅的出产地求购，以致江淮之间的菁茅价格上涨了十倍，一捆菁茅可以卖到百金。这样周天子仅用了几天，各地黄金就像流水一样俱来，使周天子解决了几年的用度。

如果说诱摘谷冠是利用人性的贪欲，那么石壁之谋和菁茅之谋的精华之处就在于利用人性的虚荣。聚绅涣堤，说白了就是利用

他国所谓豪绅的虚荣心，是大坝决堤，将水资源整合到本国中来，俗称把墙角。

比如近现代很多富豪为获得定居以及子女在国外名校读书的资格，给某国大量捐款。管仲之谋之所以能够顺利实施并达到预期目的，其在于对世事的洞明和对人情世故的洞察，用人性的贪嗔痴之矛去攻击人形弱点。

## 杜鹃夺巢局

今天我们先听个故事。

中国有一种鸟，名叫杜鹃，又被称为布谷鸟，因为它吃害虫，在小学自然课本中被归类为益鸟。它的羽毛颜色非常漂亮，辨识度也极高，是花鸟画里的王。但很少人知道，在这个漂亮的外表之下，杜鹃还藏着魔鬼一样的灵魂。

杜鹃生性奸诈，总是将蛋下到其他同类的巢穴里，让别家的鸟妈妈帮他照顾未出生的孩子。为了自己的孩子出生后有足够的食物，他会将巢内原本的鸟蛋踢出去几颗，手段极其狠辣。即便是小杜鹃也不例外，眼睛还没睁开，就会用尽全力把巢内其他的兄弟姐妹推出去摔死，等长大后，他还会直接将养父养母赶走，将巢穴占为己有。有个成语叫做鸠占鹊巢，讲的就是杜鹃。

20多年前，美国micro 公司曾在中国投下一颗蛋，这便是 Microsoft office，如果说这个名字小伙伴们不太熟悉，那么把它换成 word文档、Excel 表格和 PPT。相信就不会陌生吧？当时电脑办公刚刚流行，办公软件成了硬核需求，Office 凭借着 Windows 的强大优势很快装进了千家万户的电脑里。与此同时，国内的办公软件也在悄悄崛起，由金山开发的WPS 则凭借着更好的汉化界面和操作建模，在市场上也迅速占据了一席之地。可就在此时，micro 的猎杀幼鸟计划开始了，他们的套路简单粗暴，放任盗版，我可以承受的住一两年不赚钱甚至亏本，你金山扛得住吗？这一招重创的金山，导致国内唯一有机会成长起来的软件公司折戟成沙。

这就是千门38局中最阴险的杜鹃夺巢局，这个局的精髓在于借巢产卵，然后鸠占鹊巢。说到这，可能有很多小伙伴们会问，为什么你讲的这个局那个局，玩的好的都是美国人，我们却一直在当冤大头呢，其实现在美国，下载榜前四名全是我们中国的应用，卖的最好的手机除了苹果外，也都是中国品牌。而且即使是 iPhone，大部分零件也是咱们中国制造的。

纵观千百业，谋略可以说是无处不在，如果你总觉得自己没有心眼，经常被人欺骗、伤害、利用或者背叛赚不到钱，这都是因为你对谋略的一无所知。

## 亢龙滚洪局

千门38局当中的反将局，你知道什么叫做窃钩者诛，窃国者侯，杀一人为罪，杀万人为雄吗？

打个比方，如果你欠债两万多还不起，那么债主和银行有1万种方法来对付你，法拍资产，拉黑征信，情节严重的还能把你送进去踩两年缝纫机，出来以后，接着给我还钱。但如果你欠的不是两万多，而是两万亿，那么问题就简单多了，你会充分的看到人性美好的一面，债主们会供着你，捧着你，不遗余力的保护你，不管你再怎么摆烂，他们还是会相信你能咸鱼翻身，东山再起。毕竟，无论从个人、银行还是地方，谁扛得住这么大的池子？

总结一下，欠的少你就是老赖，欠的多了你就是为社会贡献的企业家。只是随便说说，大家不要乱猜。也不要对号入座。

今天就和大家聊一聊这个亢龙滚洪局。刚刚说的这些，不是让你怎么去撸口子借外债，而是提醒一下各位小心别当冤大头，你说说2万多亿，坑了多少无辜的老百姓。

亢龙滚洪局的典故出自山海经，传说古时候黄河里有一条镇河的龙王，他本是上头派来治水，有他治水以后，两岸风调雨顺，居民安居乐业。不过这份差事并不是什么美差，一来黄河附近的居民喜欢捉妖，动不动就搞出点么蛾子来，二来黄河里泥沙多，鱼虾小龙虽然是神兽，也得吃饱饭填饱肚子是吧，干得多又吃不饱，难免会搞点零嘴吃。于是，他经常大晚上的溜出来搞点附近村民的鸡鸭牛羊垫垫肚子。也正是他的这一举动，彻底激怒了两岸的居民。他们称河里有蛇妖，不仅吃牲口，还吃小孩，搞得人心惶惶。龙王一开始，也并没有在意，觉得你们说就说呗，最多就是往河里面扔这块石头发泄一下。

可有一天，正当他像往常一样完成一天巡河工作，准备下班回家的时候，突然发现岸边站满了村民，手持着火把，人群里还围着一个茅山道士，一边念着驱魔咒，一边将一大堆烧着的符文扔到河里，这些符文就像烧着的箭矢，朝自己这片铺天盖地的飞来，瞬间，龙鳞都被点着了，疼得他在天上河里来回扑腾，很是狼狈，围观



的人群纷纷拍手叫好。一番折腾过后，龙王带着一身焦糊味回到了龙宫，越想越生气，我一天天帮你们镇河治水，包你们无恙，你们居然叫人搞我还拍手叫好。

于是，第二天，黄河汹涌而出。大水淹没了村庄，暴雨骤雨毁坏了农田，仅仅一天的时间，两岸尸横遍野，生灵涂炭，感觉气也撒的差不多了。龙王便收了大水，心里还犯嘀咕，你说我吃点牛羊，搞点鸡鸭，你们这些人就这么大的反应？这一次我这么一闹，他们会不会搞出什么更阴更狠的招出来对付我？可他万万没想到的是，就在水退去之后，村民们连夜在黄河边修筑了祭坛。第二天一早，成群的牲口被赶到河里祭祀，最后还扔下来对童男童女，村民们纷纷跪倒在地，又是磕头又是认错。龙王有点纳闷了，我当初吃点牲口，你们都这么生气，我现在毁了你们的房子、农田，淹死了你们的亲人和孩子，你们反而给我跪下了，这是什么逻辑？

其实，这就是人性的铁律。千门千门称之为亢龙滚洪局，人和人的合作在于利益性，而人与人的统治与臣服则在于毁灭性。

你不妨想想，为什么你对你们公司的领导比对你老爹还好，还恭敬？就因为她有毁灭你职业生涯的能力？为什么女生一句话一条信息就能让你高兴或者难过一整天，因为她有毁灭你情感幻想的能力？

如今这个时代，已经不像上古时期仅仅是毁灭肉身那么简单了。现在毁灭的是价值观。资本告诉当代年轻人，有钱才算成功，没钱就是底层人士，按时上班，老实交税，只要不接受压榨，不买房不结婚的就是摆烂。这就是主流价值观，你只要进入到这套价值观当中，那么资本就能轻松套牢你未来几十年的劳动力，让你献祭自己，跪地臣服。可偏偏这你都知道，而也仅仅是只能知道。

## 空中做饵局

千门38局当中一个专治小人的手段，置小人于死地实现反杀。

你遇到过小人没，所谓宁和君子吵一架，不和小人说句话，就是在现实生活当中，一旦被小人缠上，那真的会被踹入泥塘之中，就是情绪生活事业都会被搅的一塌糊涂。所以必要的时候还得用点手段，让自己从泥塘里面跳出来，今天就跟大家聊一聊这个空中做饵局。

明朝时期有两个大商人，一个老张，一个老王，两家都是做茶叶生意的，就是长期待在南方和茶农收购茶叶，然后卖到北方赚点差价，市场规则，价高者得谁出的价高，茶农就更乐意卖给谁。但是如果说谁能够独霸市场，一家收购垄断市场，那就是既可以控制收购价格，又可以抬高销售价格，反正就想要赚赚少自己说了算，老张就是想要彻底彻底垄断市场出了个阴招，他收买了本地的一个恶霸头子，叫张虎给了张虎，很多票子，让张虎带着手下去，老王的店里面找麻烦手段，也非常阴险狡诈。张虎带着几个小弟假扮成茶农到老王的店里，卖茶叶，交易完之后，张虎就开始耍赖。我来的时候称的是十斤，你给我的是九斤的钱，你这个奸商老子不卖了，要么退钱，要么退茶。但是呢茶叶已经收到仓库和其他的茶叶都混在一起了。店里的小伙计一听，这分明就是来找茬来了，小伙也很干，和他们吵了起来。双方开启了嘴炮磨舌过程中，张虎故意动手让嘴炮模式升级到了战斗模式，就跟老王家的伙计打了起来。然后在打的过程中，张虎和他的小弟们就是故意假装打不过，而且还故意自残性的往那些石头上木桩上磕磕碰碰，搞得自己头破血流，浑身是伤，然后再以打不过的感觉，分散性的逃跑到人多的地方逃跑的路上，像那些不知情的茶农上散播他们的遭遇说他们向王家卖茶叶，玩家缺斤少两不说，只是他们随便理论一样，他们就动手打人，看到他们头破血流，浑身是伤的样子，这些老实的茶农哪有不相信的道理。因此谁还敢去王家卖茶叶呢？所以张家通过张虎用的这一招，就是小人经常用的泼脏水。就像前段时间的某途姓主持人也被泼了脏水，还好，亲热之情，只招极其阴险，极其恶毒，也直接让王家的信誉和形象。在这个圈子里，一传十十传百，彻底毁了老王。得知消息以后也是非常生气，他很快就冷静下来，而不仅没有选择三十六计走为上计，也没有解释硬刚，而是预谋了一场反杀局，而这一局直接让张家破产求饶。

他所策划的就是今天要讲空中做饵局。其实老王心如明镜，这肯定就是那狗东西的把戏。他想了想，安排伙计去找那些往南方这边放马的马商人，但不要找大的马商，要找小的马商，多找几个，让这些小马商去张家店铺三公里之内去溜达去放马。张家人。看到这些北方来的放马商人，肯定会请到屋里面喝杯茶。因为当时那个年代交通极其不便，从北方到南方传达消息，最起码得好几个月。因此张家人看到北方来的这些马商，也必然会问一些北方的一些茶叶市场的情况。等到老张问到小马商的时候，这些小马商因为已经拿到了王家的好处，所以都会说，你们茶商这一次可是要发大财了，我们北方人现在也是千秋大宴一壶茶了，喝茶的人类是越来越多，我们来的时候已经买不到的茶叶了，涨价还涨了很多。估计你们今年收的茶，明年到了北方以后，价格肯定要翻个好几番。张老板，你肯肯定是要发大财了。而老王的目的其实很明显，就是让张家觉得现在北方的市场环境大好。而另外他已经把王家给搞臭了，现在就是他一家独大估计睡觉都能笑醒。

接下来，老王让伙计直接把收购的价格直接拉高了百分之三十。而茶农看到王家的价格拉高了百分之三十。虽然对王家的口碑不太感冒，但也耐不住这个价格他很高，谁会跟钱过不去呢？是吧？老张见状，还以为老王也收到了风声，我的发财大梦可不能让你搅和了，反正你的名声不太好，我只要价格跟你一样，人家就不会找你买，咱就咋吧，谁怕谁，反正北方已经翻了好几番了，就这样两家开始打价格战，老张涨成了一样的价格，老王就继续涨。经过几个回合，茶叶收购价格已经高出了原本的两倍之多。而这个时候很显然，张家只要和王家的价格一样，老百姓都不会选的王家，于是最后价格一直稳定在原本的两倍之多，直到收购结束，最后也很显然王家收购的连一成都没有，张家基本上做到了一个垄断。

而到这里，两家最后的结果，相信大家已经拆的七七八八了，就是两家都拉着收购好的茶叶去北方去卖。到了以后，老张一看瞬间蒙圈了。发现市场价格和往年的没什么区别。如果按照往年的价格去卖，那要赔的吐血，而他想要抬高价格呢，王家还是按照往年的价格去买，只不过他是限量销售，老百姓呢，即便是很爱喝茶，也不愿意花高价去买，都等着老王第二天的限量名额，导致老王这里供不应求，而老张那

里连个毛都没有，最后老张没办法给他的股东交代，股东最后又逼着他要本金逼到最后没办法，老张也非常低的价格，求着老王被老王把所有的茶叶全给收购了，而老张家也因为股东的撤资自己自己的支不底债，彻底破产，这就是空中做饵局的由来。

底层逻辑非常简单，就是利用小人的自私自利，为了自己的私欲，可以选择不择手段的特点来对付小人。如果说你没有办法使用三十六计走为上策，此局作为还击也不过分。

在现实生活中在职场里面，你如果遇到小人，可以让猎头给他打电话，假装把他挖走。在合伙生意里面，如果对方和稀泥，你不得已要分家，你可以利用一个大订单去勾引他，让他主动离开空中做饵局呢只能对付小人，对君子是无效的。如果用此局对付君子的话，那真的是搬起石头砸自己的脚，不仅伤害不了对方分毫，可能还会成就君子。

## 浪涌堆岸局

浪涌堆岸，水浪拍打岸边，一波又一波，形容连续不断的干扰。用在用计上就是连环计，连续几个计谋，用在谋权上就是连续给对手制造麻烦，使之接应不过来，最终战胜敌人。

连环计因为庞统给曹操献连环战船之计。二是两个以上的计谋连在一起使用，所谓一计不成，又生一计。

历史上很多战例都不是一个计谋完成的，事情发展了，不同阶段用了不同的计谋，同一阶段根据不同的层次也使用不同的计谋，如此计、重计、局中局，以环境变化而变，最终才成功。

就如同打仗不是一个人争勇斗狠一样，打仗是许多人对许多人。因此大面有一谋，正面有一谋，小面一预谋，个体也有一谋，各自都有谋略。然后就是谋略对谋略，计策对计策，看谁的策略水平更高，看谁的策略水平更有效，更符合实际。谁就胜利！

浪涌堆岸局是对手对你发动了全方位的攻击，包括间谍战、工程战、心理战、经济战，外交战层次也从国家到军队到企业甚至民众都进行了各种策略的使用，最终目标只有一个，战胜国家，让国家屈服。

在职场上拥有的资源越多，发动全面攻势的可能性就越大。如此次的我爱我家南京总经理辞职事件，能在商业领域成长起来，那么在其他领域也会有同样的能力。

关于浪涌堆岸局，其他人有什么经验？历史上使用连环计比较出名的有王允对董卓使用了美人计、离间计、借刀杀人之计，最后董卓被吕布杀了。还有一个是赤壁之战，周瑜对曹操连环战船计、离间计、反间计、苦肉计、火攻、趁火打劫，每一计都比曹操先胜一筹。所谓连环计，有两个大方向。第一步要使敌人力量变弱，第二步要攻击敌人，敌人力量变弱，我们才有机可乘，攻击敌人才能取得胜利的成果。

浪涌堆岸局要如何布局呢？谁对谁布局？战争过程有总体的策略思路，那是一个大的谋略，每个阶段都一个小的谋略，实现对应的战术目标。每一场大战都是一个连环计的案例。

在商业竞争中，每个阶段都有一个大的战略目标，而每年都有数个小项目的实施，每个项目的实施都有一个小的策略计划也是连环计的一种，就是每个人每天都要应对不同的事情，不同的事情用不同的角度来处理完成，也是连环的过程。策略连环体现智慧。

本卷以《面对面背靠背》电视剧剧情为纲，说说如何布局这个浪涌堆岸局，副局长对局长被布局，目标是让他把位置让出来，第一步，局长女儿要工作了。局长让文化馆副馆长老王安排一个职位，老王没安排好，还落人口实，局长不满意，等馆长换人时，安排了一位乡干部老马任馆长，老王不满意。第二步，老马上任能力不足，斗不过老王，可没多久就调离了。第三步，局长又安排了自己秘书任馆长，老王还是没当上。老王更生气了，让手下的人给局长找毛病，故意给秘书找事情。后来秘书和办公室女孩私奔跑，局长因任人不差也被下岗。第四步副局长名正言顺当上了局长，老王也当上了馆长。整个过程中，副局长都只说领导安排的，听领导的，没有多说一句话。其实整个过程包括后面文化馆的人打小报告，包括秘书与人私奔走人，都是副局长安排人做。

第一步，局长女儿找工作，副局长充耳不闻。知道这不合规，虽然我知道，但我不说。第二部局长与副馆长有矛盾升级，他也知道，也不从中调停，任其发展隔岸观火。第三步，让文化馆的人打小报告，借刀杀人。这么说可能有点牵强，也许事情就是这么发展的，升升降降矛盾也很正常。

现实生活中，按谁受益谁布局的原则，市场上的很多消息我们都可以看出是局的一部分。在商业竞争中，谁成功谁布局原则，无论是主动布局还是被动布局，布局一方肯定经过长时间的深思熟虑，才能一步一步获得自己想要的东西。生活中有许多千门小局一眼就能看破的，使用的也是下八将的玩法，坑蒙拐骗，无恶不作，直到并远离他们。但人生很也不知道哪天就走入了别人的局里，还是那句话，好局愿入，坏局知道但不理，愿好人一生平安。心善的人

得老天相助，天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物

## 泪洒临清局

千门38局当中的渣女局——泪洒临清局。

自古以来，都是小姐姐用的比较多，现在你们周边也还屡见不鲜。不过难得，一旦学会那威力可直接翻一百倍，一点都不夸张。渣男海王靠这些手法骗财骗色骗感情。曹老板因此保住了一命。刘备备靠其称帝，哪怕你是一头待宰的羔羊，这一招都能帮你捡回一条小命。讲真的，只要你不嫌丢人，这个方法足够你用一辈子。

话说，曹老板六十多岁的时候，他面临了一个艰难的选择，就是选择谁来做这个接班人，最开始他特别喜欢小儿子，曹冲就是小学课本里面曹冲称象的那个曹冲，但可惜的是，曹冲一不小心就英年早逝了，剩下另外两个儿子，曹丕和曹植。曹植非常有才，七步成诗，说的就是他七步之内写出了本是同根生，相煎何太急。这种千古名句也算得上是旷世奇才了吧。而且他不光诗写的好。史料记载，曹植的武功也比较高，反观曹丕智商武力都不太行，但是主打一个情商高，城府深，低调内敛，行事谨慎，可曹操偏爱曹植，整个魏国的人都知道，但是为了公平起见，还是决定让两个儿子当着文武百官和一众将士来一个临场考试，考什么呢？演讲也正是这场看似曹植更有利的临场发挥，反而成了曹丕最终逆袭成王的关键契机。

当时曹操大军要南征张秀的部队出发之前，在军场列阵。然后曹操当场点了许褚和张辽说，你们俩进城去把子健和子皇两位公子给我请来，我有话要说八百虎，奔军骑着快马进城，把曹植和曹丕请了过来。来了之后呢，曹植就说子桓子健，今天大军要曹植。本来呢我是应该说两句的，当时我这嗓子不舒服，我就不说了，你们俩就替我说两句，当着几万大军的面，各自发表一篇讲话，不用准备现场发挥。我看看谁讲的比较好，你可要知道，曹植可是七步之内就能招出千古名句的主，比开了挂的范闲还要厉害。临场演讲不就是手到擒来的吗？于是他自信满满的跑到台前一站，知乎者也张嘴就来。从古至今上下五千年滔滔不绝，口若悬河就跟成语字典成精了一样。一众文臣武将看的是眼睛都直了，心里暗暗的觉得曹植公子这次怕是要稳了。曹操转头看向曹丕说：子桓，你也来说两句吧，曹丕步履阑珊的走上台，一脸忧郁在场的各位都觉得，估计他已经准备六分钟投降下一句了，谁还没



曾想，曹丕慢吞吞的走到父亲，曹操面前扑通一声就跪下，抱着曹操的腿就开始嚎大哭。父亲此次南征，山遥水长战场形势险恶。我听叔叔伯伯们说，你还要带着虎奔骑兵，亲自冲锋，您都已经六十多岁了，鬓角都已经白了，一想到你还要冒着生命危险上阵杀敌，我这个心里就特别难受。您那么大岁数了，万一有个三长两短的话，那可怎么办？一想到你要冒着生命危险，我的大脑就一片空白，心乱如麻。您一定要注意安全平安归来，我会每天为您祈福，等到您凯旋而归。老曹操戎马一生南征北伐东挡西杀，打完敌人打自己人，收拾完对手，收拾队友，睡觉做梦都在杀人，从来没有感受过生活的美好，从来没有享受过天伦之乐，一天到晚都是防着别人，听儿子这一通真情流露，一时间悲从中来，反守抱着曹丕父子二人抱头痛哭满场，文臣武将都感动了，这才叫做亲儿子。你看人家父子之情，你再看看刚才那货是什么东西，亲爹都要出去玩命了，他还在这里侃侃而谈秀口才，真是没人性，荣华富贵真的有那么重要吗？连老爹都不要了，这种没人性的人，绝对不能选他做领导，不然我们以后也没有好果子吃，要选还是要选个有血有肉重感情的。曹操抱着曹丕，心里暗下决心，说咱以后不选这些花里胡哨的就选这个贴心有感情的。所以在这次关键的测试当中，曹丕以碾压之势完胜曹植，为他后晋升魏王打下了坚实的基础。

要知道，眼泪是人类唯一一种生理性的情绪表露用的好，可以成为人性博弈中最大的杀气。这种感染力可以瞬间融化一个人内心的防线，唤醒潜藏在人们心中原始的情感。

我记得之前有个新闻，有个羊肉店的老板宰羊羔的时候，突然发现刀不见了，找了一圈，发现是羊妈妈死死的把刀压在身下，怎么都不肯挪开。就在老板想要找几个人把他挪开的时候，竟然发现母羊在哭，而且一个劲的给老板下跪作揖，恳求他不要杀掉自己的孩子。这一幕让宰羊无数的老板一下子就感动的不行了，之后也就没有再杀这个小羊羔了，我真的越来越觉得会哭的孩子有奶吃，这句话，真的不仅仅是针对于小孩子。

你试想，如果你是公司的老板，在大会上跟员工诉说起公司一路走来的辛酸历史，台下有人感动落泪，有人无动于衷。你觉得以后你会选择提拔谁又或者当你对面坐着一个女生，听完你悲催的经历之后，感动的哭了，你会不会觉得你终于找到了那个懂你的人，当然开头咱

们也说过，这招男性来用效果更大。女人用眼泪征服男人，男人用眼泪征服世界。

古今往来，但凡是白手起家的草根皇帝，都是泪洒临清局的高手。早年间，朱元璋带兵打仗，看到士兵脚底的水泡，一时间声泪俱下，曹操逃跑华容道，遇到关二爷嘴里说着，云长我不能走，身体却很诚实。刘备哭出来了，哭出来了个荆州，一哭到底，成就霸业。诸葛亮挥泪斩马谡等等。男子汉坚韧不拔流血不流泪，那是将才知道适当的表露真情，懂得用眼泪，激发斗志，收买人心，这才是高人。

## 瞒天过海局

在千门38局当中，有一个顶级阳谋，这个局比较大，因为它玩的是天子。众多帝王都靠这取国的局。都说小局取财，中局取人，大局取国。

今天就来讲一下这个刘秀勾践孔明都经常用的瞒天过海局。这个局看似简单，但特别是演技要求极高。话说唐太宗李世民率部远征高岭到达海边的时候，李世民看见波涛汹涌，一眼望不到边际的大海，心里直打鼓，怕被这辐射所伤，没有勇气，渡海部将怎么劝说都不肯上船。大将薛仁贵见状，把李世民请到了一艘经过特殊装扮的船上，就是用布遮住了整条船。假装是渔船，把这条船当做自己的家，请李世民到家中做客，酒宴之中船就悄悄的出发了。李世民疑惑的看了一下四周。但是并没有质疑，薛仁贵赶紧把文武百官都请进来，陪李世民喝酒作乐，美酒飘香之际，李世民沉溺在一片欢乐之中，不知不觉陷入了酣睡，等李世民醒来以后，急忙揭开帐篷，才发现自己与大军正在沉船渡海，而且马上就要到达彼岸。李世民也就不指责了，这就是瞒天过海的由来。

薛仁贵玩的是唐朝的天子，还有东汉光武帝刘秀玩也是天子。话说晚汉末年南阳的豪强刘远刘秀兄弟招募了一批人马，出身贵族的刘远自持有功卷入朝堂的斗争当中，被更始帝刘璇杀害，消息传来，刘秀悲痛万分。但他深知目前自己并不是刘璇的对手。想了很久，他想到了一个前人勾践吃翔诊断病情的故事，于是恍然大悟，他竭力的克制了自己，并且出人意料的从争地阜城赶回了宛城，当面向刘璇谢罪，认为自己没有起到监督和制止的责任。由于刘秀在抗击王莽的围剿当中有卓越的功勋，人呢又非常的谦逊，不矜不骄。刘璇死后，刘秀也没有为难刘璇，在刘璇和其他人的面前有吃有喝，有说有笑，跟平常一样，刘秀的表现不但让原先对他抱有成见的刘璇感到有些惭愧，而且那些战功赫赫的起义将领们也觉得刘秀是一个忠厚可教之人。这样，刘秀才得以逢凶化吉，官拜破虏大将军，丰富信厚。刘秀之所以极力掩饰自己的感情，是因为他所处的具体环境决定他无可奈何之下的唯一办法，否则就很容易招来杀身之祸。刘秀避祸之后，不敢轻易的表露自己的悲伤之情。但每当夜深人静独处的时候，他的枕头上总是留有泪痕，他的情况被他的主簿冯毅发现，冯毅怕夜长梦多，就

为他出谋划策设法，避开政敌的迫害，带领自己的心腹到河北发展，刘秀依计而行，最终实现了自己的抱负，重建汉王朝。

这就是瞒天过海局，顾名思义，就是有意制造一种假象，掩盖真实意图取得他人的信任，并利用他人的信任，从而达到自己的目的。

## 潜龙蛰洪局

千门38局里有一隐藏未出世的计谋，叫做潜龙蛰洪局。

比如热榜上面热点，作为普通人，我们可以作为吃瓜群众，那么作为自媒体人就可以以此大做文章。无不潜移默化在消遣和使用此局。

话说清末顶级商人胡雪岩就是利用此局大发横财。在那时还是信息封闭的年代，胡雪岩想在商业版图上有所作为，并扩大粮铺的影响力，然后就号召智囊团在城中散布即将洪水将至，良田和道路即将淹没。商家不假思索，为了减少损失，大量抛售手中青黄不接的稻谷，胡雪岩的粮库接收了大部分，几乎就在一瞬间收购了全城的粮仓。然后洪灾并没有接踵而至，只是跟平常一样，轻微犯了点雷声大、雨点小，反而这时候跟以前一样干旱按时来临，粮食欠收，然而城中各大商户并没有多余粮食，胡雪岩见状大量兜售，由此赚得盆满钵满。

当今社会，很多机构就是利用这一点创造热点，借势宣传一波，比如现阶段某歌唱比赛，热度已经不及当年，然后通过网红各种玩的真实，让歌唱比赛重新火了一把，很多人才知道他的存在。最近消失依旧的大众歌星刀郎发布他的新专辑山歌寥哉一共收录了11首歌，尤其是里边的罗刹海市，真的是让我们爱听的不行。明面上歌词是借用了蒲松龄的故事，实际上是千人千面，代表了当下的社会现象，我们深陷其中。

列举了这么多，作为普通人的我们怎么理解潜龙蛰洪局？此举真正厉害之处其实就是善于借势，从而获得不管是商业上还是其他方面的巨大成功。

## 撬行坏市局

奸商圈的顶级玩法，今天就聊聊千门38局当中的撬行坏市局。

这局会告诉你，良心这东西是可以换钱的，而且越昧良心越能换钱。当然看官老爷们，别觉得这事跟你们没啥关系，咱们不设局害人，但你要防着别人处心积虑的来坑你。

乾隆年间，有一个南洋的商人进贡了一种特殊的香料，叫乌香，这种东西呢，煮在汤里，炒在菜里，提升口味的效果十分明显，比今天的味精、鸡精还要厉害，一下子，在皇宫内就传开了。作为皇帝跟前的第一红人，和珅和中堂自然也有所耳闻，他仔细研究了一下，发现了乌香这个东西，它不仅煮菜好吃，而且还有一定的成瘾性，吃惯了乌香做的菜，你再吃别的菜便索然无味。这东西，大家应该猜到是什么了吧？说白了就是罂粟壳和罂粟子，提纯以后，就是后来臭名昭著的鸦片。

有了这个东西，一个卑劣的敛财计划便在和珅心中慢慢生根发芽。他先是使人把这个南洋商人找来，许给他高价，让他把南洋能弄到的乌香全都运过来。不过，如果你以为和中堂就是想靠炒高价来赚取差价的话，那你就太小看这位历史第一富豪了。乾隆年间，虽说内忧外患不断，不过京城却是一片繁华的景象，酒楼青楼人满为患，奢靡之风盛行于世，和珅以极低的价格把乌香上到市面上。一时间，这种来自南洋的名贵香料名声大噪，甚至出现了乌香鸡、乌香鱼。乌香蒸米的招牌菜，等时机成熟了，和大人一声令下，乌香的价格开始成倍的往上翻，最高的时候要二两黄金都换不来一两乌香，各个酒楼的老板开始坐不住了，要是继续使用，那肯定用不起，不用了客人又不来了，感觉进退都是死。反观和大人自己的酒楼门庭若市，各位老板这才发现自己中计了。但是这个时候，消费者的习惯已经养成，当时自己还傻乎乎的出了不少力，谁曾想原来自己是把着石头砸自己的脚。无奈之下，这些无法继续生存的酒楼只能以很低的价格卖给和珅。也正是靠着这一手，和中堂彻底垄断了京城的高端餐饮，成了名副其实的餐饮霸主。

不过他做梦也没想到，他的这个玩法。在400年以后被一个外卖平台给发扬光大，我记得当时这个平台邀请商家入驻的时候，可

是竭尽所能，好话说尽，零手续费，零扣点，还提供各种服务，商家排名，也是根据菜品的口味，客户的评价一众商家感恩戴德，凭空多出来了一个贩卖渠道，这不跟天上掉馅饼一个样吗？后来慢慢的发现了，这馅的味道好像不太对，从0扣点到6%到12%，甚至30%，为了平台的出单量，还要求商家自己贴钱参加各种优惠活动，不参加就降临你的排名，商家这一边，割完了一刀又开始割送餐的骑手，动不动就扣钱，动不动就罚款，这还不说，为了尽量减少承担的责任，还把原来的雇佣制度改成了合作制，你说他凭什么能那么为所欲为？

其实，第一个故事里已经有答案了，就像食客能吃惯了乌香烧的菜一样，当用户们习惯肚子饿的时候，打开外卖APP的时候，他在这个领域就已经有了绝对的话语权。

撬行坏事的做局思路分为两段：第一段是让你先占便宜，无形中为他培养用户的习惯，这叫撬行，等时机成熟了，习惯也培养的差不多了，就开始没底线的疯狂收割，这叫坏市。其实，不只是外卖平台，打车平台、网购平台，但凡是平台的生意好像都这么玩，包括最近很火的某某卫视某某音乐栏目，不也是一样吗？拿到这一招就无解了吗？

当然不是，这里就给大家提供一点点破局的思路，剩下的各位自己发生思维。其实，这个市场你就把当做是一个巨大的鱼塘，有人在打窝，有人在下钩，有人在收网，谁规定了我吃了你打窝的饵料，就一定得咬你的钩，谁在撬行，我就跟谁玩便宜，占完了立马跑路，然后再看谁还在撬，我继续撬完继续跑。前提是不要重投入，不要恋战，敌进我退，敌退我进，你打窝的时候我吃两口，一旦看见你下钩子了，抱歉，我得走了。

## 绕梁还田局

在千门38局当中，有一个非常卑鄙的做局手法，叫做绕梁还田局。

美国那帮资本家现在就是靠着这一手法收割全世界的财富。明朝首富沈万三当年也是靠着这一个肮脏的套路白手起家，十年间干到了富可敌国。

绕梁还田这个名字，就是根据沈万三当年起家的策略来命名的，就像如今平台上各种牛鬼蛇神都要教你赚钱，而教你赚钱的人都是想赚你的钱。这句话如果要追根溯源的话，就是来自我们今天要说的绕梁还田局。

元末明初那会儿，年年混战，沈家父子为了躲避战乱，逃到了现在的江南一带。沈家世代务农，也算是农田间的手艺人，知道该如何开荒挖渠，引流播种。当时因为战乱，到处都是逃难过来的难民。无人认领的荒地也就特别多，他爷俩就想了一个生财之道，他们把荒地开垦出来，自己不耕，而是租借给当时那些难民来种，并且教会他们各种技巧，以此来换钱换粮。很快朱元璋上位，硝烟散去，沈家就顺理成章的成为了江南地区最大的地主，绕梁还田手法也就成了当时经典的财富故事，广为流传。

即使今天看来，转让技术、租借生产资料、提供交易平台依旧是最快的致富手段。之后，沈万三又跑去了做贸易，开钱庄、放贷款，十年间积累了上亿两白银，他的吸金速度甚至惊动了老朱。从头到尾，沈万三没有播种过一粒粮食，没有生产过一把铁锹，但是却收割了农工商的绝大部分利润。第一次给世人展示了资本运作的威力。当时朱元璋也意识到不对劲，钱都被你赚走了，那么真正干活的那些农民、工人要吃什么呢？商人如果太有钱，接下来一定是官商勾结，中饱私囊，民不聊生。想到这，老朱不由得打了个冷战，于是很快就派人抄了沈万三得家。

扯远了，回到今天的主题，绕梁还田的底层逻辑，说白了就是兜售未来，贩卖可能性。我们今天很多商业模式、产业形态都是在这个基础上建立起来的，比如说保险、期房、平台上随处可见的致富课程，以及擦边主播的飞机加V，都是在用你现在的财富去交换



未来的可能性。你把粮食给我，我把土地借给你，未来土地上面的所有收成都是你的，你只要买了我的课。未来你就能靠此发家致富，你只要给我刷飞机，你就能得到我的联系方式，后面的你就好好的幻想一下，包括欠债两万亿却还能在他乡搞什么汽车的这位大佬，你说曾经他们那个年代搞房地产的人都是怎么起家的，说出来你敢信吗？这是一个地产大佬自己说的，当时就是找了几个朋友东拼西凑贷款借钱凑了个100多万就开始搞房地产了，也就是说拿100万就要撬动几十亿的项目，是不是跟空手套牌狼没什么区别，关键是在那个时候一套一个准，也就如今市场趋于平静，行业越来越规范。

这些套路，我也才敢在这里给大家聊一聊，假设我们几个人凑了100万，开了一家地产公司，拿着这些钱去做保证金，直接拍地，可能有人要问了，兜里面没钱，你拿什么拍地？别着急。不然怎么说是绕梁还田呢？验资拍地的钱可以找当地的民间资本做借贷，他们也基本没什么风险，中标以后，那块地皮就是现成的抵押物，那个时候楼市疯涨，地就是最硬的硬通货。可能有的朋友也想不通了，借了钱拿了地，那后面的拿什么盖房子？这其实完全不是问题，拿到地根本不着急动工，先找人画图纸，打广告做宣传，然后直接开卖，这就是大家又爱又恨的期房，等期房都卖的差不多了，钱都回流到自己的手里了，把卖地的钱一还，再除去工程款、移交费用，可能剩下两三个亿，咱哥几个就把它分了是吧？当然现在这个套路玩不转了，房子不再那么紧俏，购房款也放到了专门的监管账户里面，只能等到楼封顶以后才能拿出来，所以你就知道为什么现在那么多的楼盘。封完顶以后才烂尾，原因就在这里，能套一点是一点，虽然说绕梁还田是千古名局，但是这里还是得提醒一下大家，还田有风险，绕梁需谨慎。

## 三仙献鼎局

千门38局当中的顶级阳谋这一招，像汉武帝，曹阿满，包括天道当中的丁元英都曾用到过，可是现在玩的最溜的还是美国的那帮政客。

阳谋这个东西，它恶心的地方就在于所有东西都是在明面上的，你知道这是个局，但你就是破不了。

今天就给大家聊一聊这个世人皆传的千门出天下变的三仙献鼎局，西游记大家都看过吧？三仙献鼎中的鼎指的就是仙界的三大宝藏，分别是蟠桃、仙丹、人参果，而管理这三样东西的分别是王母娘娘、太上老君以及镇元大仙。

大家有想过吗？为什么悟空的师傅说的不是唐僧？是那串葡萄，为什么不准孙悟空说自己是他的师傅？从今往后不许你说是我的徒弟，为什么平白无故就会从石头里面蹦出个猴子来？为什么大闹天宫的时候，玉帝自己不出手，要吩咐如来佛祖来制服孙悟空？其实，三仙献鼎局就是玉帝精心设下的一盘大棋，目的呢，是让这三位大仙将他们手中的核心资源交出来给玉帝管理。那有人问了，为什么玉帝不直接命令他们呢？玉帝只需要开口命令，他们不就必须得上交资源吗？为何这么繁琐？

试想，如果你是公司的老板，手下有三个销售干将，手持着公司最大的三个客户，他们每月都能从这三个客户身上赚取丰厚的提成。如果你要他们把自己手上的大客户交出来让你分配管理，那岂不是直接动了他们的核心利益？你又怎么能保证他们不会带着客户投奔到其他的公司，玉帝也担心这些仙人，利用手中的资源发动叛变，或者吊儿郎当的不服从管理，于是，石头里面平白无故的蹦出一只猴子，一言不合就大闹天宫，打乱了王母娘娘的蟠桃园，破坏了太上老君的炼丹炉，西行的路上，也一并摧毁了镇元大仙的人参果树。大闹天宫，众神仙都没有办法的时候，玉帝吩咐如来佛祖用五行山将猴子压住，人参果树倒了以后，又请观音菩萨用圣水让人参果树复活，如此一来，再要求上交资源是不是就轻松多了？

大家都看过天道吧？剧中丁元英指导韩楚风以退为进，竞争董事长，到策划扶贫项目格律斯公司以小博大战胜乐盛集团，其实，都是用了做局手段。天道中的韩楚风是老董事长临终前。为了企业更好的发展，推荐的下一任董事长，但是这个不符合董事会的规定，有两个资历更老的副董事长不服，想要竞争，这个时候呢，丁元英就让韩楚公退出，摆出高姿态，实际上，就是让两个副总龙争虎斗，内耗企业的一切都是以盈利为目的的，大量的内耗下，企业利润下滑，韩楚风就顺理成章的被请出来做董事，而且是以力挽狂澜的高姿态接管的，这就是三仙献鼎局。

如果你了解了这个道理，你就能明白为什么接纳商鞅后，秦王仍然坚定推行商鞅的改革。当时的秦国，内外充斥着各种贵族和外戚的势力，他们的存在使得秦国难以发展，更别提后来的统一六国了。好书推荐：NMJX03

当时，有一个年轻人叫商鞅，主动提出来商鞅变法，秦王高兴的不得了。一方面可以借此机会削弱外戚势力，另一方面又能将这些外戚贵族的怨气全部转嫁给商鞅，等到矛盾升级的那一天，秦王只需要牺牲商鞅摆出一副无奈的姿态，其实，他的目标早就已经达成了。

类似的案例还有很多，比如汉武帝的推恩令，曹阿满的小壶分粮，其实都是三仙献鼎局的巧妙运用。比如说你是一个销售公司的老板，你手下的销售很厉害，但是他仗着手里有核心资源，就不太听你的话，你该怎么办？会做局的老板直接找一个新的愣头青来，给他更低的价格，让他和这些厉害的销售去抢客户，给他们捣乱，让客户那边产生怀疑，产生猜忌，顺便让这些销售把矛头都通通的指向这个愣头青，到时候，你就出来处理，当着所有人的面把这个愣头青开了，这样对谁都有交代。最后为了安抚客户的情绪，作为老板，你亲自去和客户谈谈，给点优惠什么的，这就是三仙献鼎局

核心逻辑其实就是转嫁矛盾，把主体和主体之间的矛盾转嫁成主体和傀儡之间的矛盾，最后再大张旗鼓的把傀儡给解决掉。说到这里，有个事件最近比较热，我不太敢讲，听懂了的想想就明白了

# 石中挤油局

## 石中挤油局

千门38局里面的石中挤油局，殚精竭虑，这意味着为上司着想，比上司自己还要周到。这个比喻形象的描述了努力为上司解决问题，考虑周全的态度。

康熙晚年国库亏空，他用一派入追讨欠款，但却没有人愿意承担这个可能得罪人的任务。这时，康熙的四儿子胤禛勇敢的站出来，表达了自己的决心，说我愿意做一个孤臣。这句话让康熙倍感欣慰。这里所谓的孤臣是指与结党派对立的。

在历史上，臣下往往通过两种途径取悦君王，一种是做忠臣，一种是做能臣。而孤臣的最高境界则是既忠诚又有能力。胤禛不计较个人得失，全心全意为朝廷着想，为皇上办事，深得康熙的信任

另一个例子是部曹小吏任伯安，他利用在吏部任职的机会，记录下各级官吏的过失，称作百官行述，然后利用这个作为威胁，强迫六部的大小官员听命，让百官人人自危，惶惶不安。当允司他们得到这份百官行书后，像捧到了珍宝，打算一次掌控朝廷百官。然而，胤禛和胤祥设计将这份文件取来后，当着众皇子和大臣的面，将其一把火烧掉。康熙得知此事后，开始非常愤怒，责问胤禛为何擅自烧毁。胤禛回答道，为了稳定群臣之心，我经过深思熟虑，日夜推枕。这件事需要慎重处理，既不能损害皇家的体面，又不能搅乱朝局。只有通过查办首恶来震慑奸徒，焚毁证据，以安定上下人心。如此，人心自然会稳定下来，党争之分也不会兴起，君臣之间相安无事，小人也找不到乘机作恶之际。如果父皇认为我错了，我愿意自我承担一切责任。这番话说得有条不紊，道理充分，既含蓄又明确，显示出胤禛对国家和人民的斥诚。康熙不禁点头默许，对他刮目相看。

这段故事展示了两种不同的石中挤油策略。在第一个例子中，胤禛作为忠臣，为国家着想，主动承担困难的任务。赢得了康熙的欣赏和尊重。而在第二个例子中，胤禛通过烧毁文件，以维护朝廷的稳定和皇家的尊严为出发点，体现了他深思熟虑，为国家长远利益着想的高尚品质。

从这两个故事中，我们可以得出一点启示，为上司着想并积极解决问题，并不仅仅是听命行事，更需要有担当和智慧。通过深思熟虑、合理推敲，并以国家和集体的利益为出发点，我们可以更好的应对挑战，赢得上司的认可和信任。同时，这也提醒我们，只有真正以大局为重，具备忠诚和能力的人，才能赢得真正的尊重和赞赏。

## 水漫金山局

千门38局中有一个细思极恐的作局手段，称为水漫金山局。此局凶险无比，入局者不但无法破局，下场还会极为惨烈。

相传康熙47年，内务总管大臣领普随身带有太子官防的调兵手谕，带着2000匹骑兵闯进康熙的行宫，幸亏被侍卫张五哥及时发现，才避免了一场可怕的兵变大祸。事后追查，那调兵手谕并不是太子胤祺亲笔，而是有人想陷害太子，模仿太子笔记，令领普调兵包围行宫，从而造成太子逼宫的假象。康熙皇帝大怒，下令追查是谁伪造笔记。大家仔细辨认手谕上的笔记，觉得跟太子的笔记仿佛很像，但从那故意做作模仿太子手笔的中王体小字上看着很像13阿哥胤祥的手笔，康熙惊怒之下废了太子，把13阿哥胤祥也囚禁起来，而且真正制造这份假太子手谕的人是14阿哥胤禔，他想搞垮太子，又怕引火烧身，便模仿胤祥的笔迹炮制了这份调兵手谕，既搞垮了太子，又嫁祸于13阿哥，一箭双雕，阴狠无比。

水漫金山局的核心逻辑就是制造出祸端，然后让上司或者对手背黑锅，以便自己取而代之。

## 顺斋谷冠局

千门38局当中有一个顶级的做局手法叫做顺斋谷冠局。

当年美国就是用了这一招，把小日子搞得半个世纪都抬不起头来。春秋战国时期，齐国的管仲也是靠着这一手法，不费一兵一卒歼灭了鲁国。时至今日，还是有不少的渣男和奸商沿用着这个阴招。接下来就给大家聊一聊顺斋谷冠局里面的那些猫腻。

当年齐国想要做掉鲁国，但是鲁国兵强马壮，人丁心乱，打起来不一定有胜算，于是齐国的丞相管仲就想了这么一招，当时鲁国盛产一种布料，叫做鲁缟，这种鲁缟呢，做的衣服非常漂亮，管仲就让齐国大量进口鲁缟，很快鲁缟就被炒成了天价，老百姓一看做鲁缟来钱快，我的妈，那谁还种地呀？反正有钱了，粮食直接买就完了。突然有一天，齐国停止向鲁国购买鲁缟，也不再给他们出口粮食，鲁国的布卖不出去了，地呢，也早就荒了，一时间尸横遍野，齐国毫不费力就把鲁国给灭了。但是管仲做梦也没有想到，他的这一招会在2000多年以后成为大洋彼岸大漂亮的杀手锏。

上世纪80年代，美国不断的下调利率，实行货币宽松政策，大量的美元流入日本，以至于日本的楼市、股市泡沫疯涨，整个东京的地价顶得上大半个美国。年轻人再也不上班了，都去炒股炒楼去了。很快美国宣布加息。日本受制于广场协议，不得不跟着加息，美元的回流导致整个日本的楼市泡沫破裂，年轻人手里的房子成了摆设，股票成了废纸，作为当时全球第二大经济体的日本一时间哀鸿遍野，以至于之后二三十年都不再有什么声音。

上面两个例子可能很多朋友都听过，可能有人要说了，这不就是利用了每个人的贪欲来操纵人心了，这种公开的秘密有什么好小题大做的？但是如果真的是这样，那么顺斋谷冠局作为38局的名号就太名不副实了。当时真的是这样吗？顺斋谷冠其实利用的并不是人的贪欲，而是思维的惯性。七情六欲加上贪嗔痴是大多数人都能意识到的人性的弱点，可是，惯性是绝大多数人没有意识到的人性漏洞。



当年鲁国人一定认为鲁缟会一直紧俏下去，当年日本人也会觉得楼市和股市也一直涨下去，时至今日，依然有人会觉得买房不会亏，股市里追涨依旧是散户们的主旋律，这就是思维惯性，一旦你的思维惯性形成，你就会被操纵做任何事。你有没有见过那种被两个警察夹在中间的，依旧想方设法的给骗子转账的大冤种？不用想，这个肯定是骗子不止一次的给过他所谓的投资收益，这就是当年臭名噪著的p to p惯性一旦形成，理智就不生效了。

我给大家举一个渣男圈的例子，听完你们就知道，所有市面上的情感套路在顺斋谷冠面前都是小第。有个海王朋友，教了我一招，就是当你加上了一个喜欢女生的微信的时候，根本不用费尽脑子想什么。开场白，你就直接问他你号码多少，对方大概率会告诉你，完了你直接打过去聊两句就可以结束了，这就是你们的第一次沟通了。接下来每天你给他提个要求，比如说加一下QQ 呗，互关一下微博吧，互关一下抖音吧，快手小红书啥的。如果上述的要求他都满足你了，那之后的要求你就可以高成本，比如说让他请你吃根冰棍，喝杯奶茶什么的。过程当中，当然你也需要一定的付出，一定的投入，不能舔着个脸干要吧，如果你要求对方基本都做到了，也就是说他已经习惯性的不拒绝你的要求，思维惯性一旦形成了，你对他的操控力也就到位了。接下来就不用我说了。当然，除了思维惯性，千门里的其他做局手法还利用了人性的趋同性漏洞、平衡性漏洞，甚至性别漏洞等等。

## 舜驹顶花局

千门38局里面有个绝招叫杏林回春法，但由于它造就了400年前人类历史上的一场空前浩劫，自此之后又被更名为舜驹顶花局。

金融大鳄索罗斯、巴菲特，包括现在的世界首富艾伦马斯科都是这一局的忠实粉丝。但你绝对想不到，这一手法的开创者却是我国东汉时期的一位神医。

东汉末年瘟疫横行，30年间，大疫出现了12场，尸横遍野，十室九空。不过自古大疫出神医，这东汉末年光被称作神医的就有三个人，一个是华佗，一个是张仲景，还有一个叫董奉。而面对疫病，华佗研究的方向是治，张仲景致力于防。而作为千门当中除将的代表，董奉想的是如何将疫病斩草除根。

董奉自幼学医，医术高超，经常有民间故事说如何如何起死回生，讲的就是他后面他救了一个公主。人家赏赐他良田万亩，他就在那个地方隐居，隐居的时候，每天就给穷苦的老百姓治病，他治病，分文不收，治好病之后，你去我房子旁边种棵杏树，重症的话种五棵，轻症中种一棵。几年下来，外面的田里已经种满了万株杏树，形成了一片杏林。秋天杏树结出了杏果，他就修好一个谷仓，告诉周围的老百姓，你可以拿粮食过来换杏。本来杏仁和杏果都有一定的清肺化痰的功能，加上董奉神医的名号，大家都在传，吃了它，田里的杏子可以预防疫病。很快田里的杏子就被炒成了天价，一旦粮食都换不来一颗

新果，老百姓自然是消费不起，但是周围的达官贵人全都闻讯而来，用大量的粮食换购，很快，满满几个谷仓的粮食就有了。说到这，很多人都会说，董奉这人有点不讲医德，哄抬物价。但各位有所不知，疫病的源头其实是连年的饥荒。三国志对当时情况的记载仅六个字：岁大饥，人相食用。死的人多了，尸体又得不到妥善的处，甚至出现人吃人的现象，那自然会瘟疫横行。所以想从根上解决疫病，本质上就是在解决饥荒。果不其然，等荒年一来，董奉立即开仓放粮，救活了无数当地的老百姓。

所以性灵圣手的名号不胫而走。这不仅形容一个人高超的医术和崇高的医德，更重要的是在面对灾难时卓越的智慧。但是董奉做梦都想不到的是，他的智慧被传到了国外。这些外国人把救命于水火的杏树、杏林换成了郁金香，带来的也不再是杏林春暖，而是一场史无前例的大浩劫。

16世纪末，奥斯曼、土耳其向荷兰出口了一种鲜花，叫做郁金香。作为海上马车夫的荷兰人当然没见过这种外邦奇花，一时间举国轰动。是那帮王公贵族，上头到不行，戴在头上别在身上，恨不得袜子里也塞两朵。一波种草下来，郁金香成了当时最有力的身份象征，上到皇宫贵族，下到平头百姓，都开始争着购买，于是很快价格被炒了上去。但是这种花有个问题，培育周期很长，于是大家转头开始炒郁金香的种子。当时市场有多疯狂，据说最贵的一朵郁金香价格可以买下阿姆斯特丹运河旁边的一整栋豪宅，风俗一点说，一朵花能在汤

臣一品、深圳湾一号换一个大平层，这种形式下，谁还会去工作？穷人、富人还是皇宫贵族，几乎都在掏空身价，倾家荡产投入其中，没想到来得如此快。不到一个月的时间，郁金香的价格跌到了和洋葱差不多，据说是头部家折现跑路了，造成了无数中小卖家全部抛售，市场直接崩盘，一朵花洗白了一个国家无数倾家荡产的人。瞬间醒悟过来，原来是那些骑在马背上的贵族设下的局，后世也称之为顶花。

前段时间有位大佬说，他们公司生产的电动汽车可以用比特币购买，一度引发了全球虚拟币的热潮，然后就没有然后了，马头上面顶着的花必然会在前进的颠簸中掉落下来，最终成为历史车轮下的一地鸡毛。你，悟了吗？

## 锁兽困天局

你回家就被人用刀架着，是你，你会怎么做？

一对新婚夫妇被四个持刀劫匪入室抢劫，夫妇条件不错，新娘子也是年轻漂亮，最终会是什么样的结局？今天就来和大家聊一聊千门38局当中的锁兽困天局。

咯噔一下，你心里一紧，你和你的妻子刚回到家，打开门，一股寒意扑面而来，一把冰冷的匕首架在了你的脖子上，粗犷的声音和急促的喘息声吓得你后背发凉，要命的话就别动，眼前是四个目露凶光的年轻人，你妻子也被吓得不轻，刚要叫出声来，就被其中一位用手捂住了嘴，勒住了脖子，瞬间没了声音。两人将你和你妻子五花大绑分别关进了两个房间，带头的胖子来到你的跟前，先是一顿拳打脚踢，逼问你家中的钱财、银行卡的密码。其他三人则去了你妻子的房间，你本以为这只是单纯的劫财，直到你听见隔壁传来了妻子的惨叫声，你心如死灰，但你知道如果满盘抖出的话，也不一定就能幸免于难，真不好说这四个人接下来还会做出什么事情来。于是你交代了家里的财物，拿出来两张银行卡，告诉头子，一张里面没什么钱，另一张有刚刚发的工资，有1万多块钱。你放了我的爱人，我陪你们去取。你还在试探对方，听完了又是一顿疯狂的输出，直到你说出了银行卡的密码，胖一点的头子拿着卡就要出去取钱，喊了另一个小弟进来看着你，这人是这伙人中年纪最小的。你试图开导他，但并没卵用，你决定搏一搏，对这个小伙说道，你们老大是不是跟你们说卡里只有一万多，他并没有理你，反而给你几个大逼兜，他也是这么交代我，不允许让我和你们说真实的金额，不然就杀了我。其实卡里面。有20多万，你继续挣扎的说着，小伙还是半天不说话，你接着说，你们干的都是违法的事，为你们大哥卖命，他却独吞那么多，值得吗？你只要保证我的安全，我股票账户里面还有50多万，我单独给你，只求不伤害我和我的妻子，让你的同伙离开。话没说完，又是一顿毒打，并小声的让你赶紧给他转钱，这是你最后的希望。你跟小伙说，如果你不愿意配合我，你就是杀了我，我也不会说的。接着又是一顿疯狂的输出，后来这小弟出去了，你一个人被绑的死死的，浑身都是伤，听着隔壁传来妻子的惨叫，你也知道发生了什么，但是你没有一点点办法。没

过一会儿，这小弟带着另一个人一起进来，两人衣衫不整，满嘴的污言秽语，说，你要是再不说的话，就继续折磨你的妻子，你并未妥协并说道：如果你们不帮我，就是杀了我和我的妻子，也别想得到那50万，你们自己好好想想，你们老大20万拿走，说成1万，最后给你们几千块钱就打发了，这样的人，你们还能给他卖命？没说完，又是一顿毒打，甚至多次拿塑料袋套住你的头，让你窒息，让你徘徊于生死边缘。你深知如果全盘托出的话，真不知道是什么后果。不过你现在说的话就像一颗邪恶的种子，在两人的心里面慢慢的发芽。两人坐在床上讲了一会儿悄悄话，虽然不知道内容，但是你也仿佛看到了希望，两人最终和你妥协，答应你，不再伤害你和你的老婆，并会劝说头子离开。这个时候，带头的胖子取钱回来，拿了1万块钱在手上炫耀着，并说，自己拿下5000,剩下的给他们三个分。两个小弟的表情五味杂陈，只有那个在客厅里守着的乐开了花，几个人把钱一分带头的也并未要走的意思，这也印证了你的猜想是对的，这群人是心真的大，看见你家冰箱里有五花肉说肚子饿，让你给他们做饭去做红烧肉。客厅的小弟拿刀架着你，你生无可恋的切子肉，带头的和那两人进了你妻子的房间，你妻子就嘟囔着，50多万你们四个人一人可以有十几万，拿点钱做点正事，只要不杀害我们，我们绝不会报警。这个小弟一听，什么50万，不是只有1万吗？你继续说到，他们三个就是进去商量要不要告诉你，让我不要跟你提钱的事。这位小弟听了越想越不对，拿着刀把就是给你几下，转身走向了卧室，准备去问个究竟。你感觉机会来了，你拿起菜刀朝小弟挥去，手起刀落，小弟应声倒地。你摸着小弟的手机，瞬间报了警，然后火速的来到妻子的房间门口，房门关着，里面传来了妻子的惨叫声，你拿着菜刀一脚踹门进去，胖子被吓得一下滚下床来，见到妻子的惨状，你也顾不得多说。用刀对着那俩人，你们外面的那位兄弟，我已经替你们收拾了，现在就剩下他了，把手机给我，我把50万转给你俩，你俩把他搞定了，拿了钱快走吧，如果这样都不行的话，我就只能跟你们拼命了。你挥了挥手中带血的菜刀，指了指胖子，三人懵逼，六目相对，开始骂骂咧咧起来。你一直催促手机给我，马上给你们转钱。其中一位小弟，从带头胖子衣服里掏出手机，可还没等你接过来，带头的胖子就冲了过来，你们四个人扭打在了一起，你马上给妻子使了使眼色，妻子趁

乱跑出了房间。不知道过了多久，帽子叔叔终于来了，拿下了这堆恶魔，这就是锁兽困天局的例子。

如果没有听懂的话，我给大家讲一个寓言故事，说森林里面有一头百岁犀牛，力大无比，传说，谁能战胜它，谁就能成为森林之王。于是，虎王派了他的四个儿子前往。当见到犀牛的那一刻，老虎们都惊呆了，犀牛已经垂垂老矣，骨瘦如柴，和传闻中的一点也不一样，四只老虎毫不费力就给犀牛给制服了，就在他们要痛下杀手的时候，犀牛突然仰天长啸，你们真觉得你们真正要战胜的是我吗？森林里面只有一个王，你们这里有四个人，你们当真以为当年你们的父亲是战胜我之后才当上的王吗？其实，他是杀死了他的其他几个兄弟，不然早在你父亲上位之前，我就应该已经死了，你们说是吗？这就是锁兽困天，做局罗局在于制造内部矛盾，转移矛盾

你想过没有，如果有人大张旗鼓的追你的女朋友，即使你的女朋友置之不理，你们之间还是会产生矛盾，本来平衡的关系开始逐渐失衡，如果有人明目张胆的挖你的员工，即使他拒绝了，你以后也不敢再重用他了。猜疑一旦产生。关系必将走向灭亡。

## 腾龙毁穴局

腾龙毁穴局，又名围魏救赵。提到围魏救赵这个历史典故，想来应该是家喻户晓。只用围攻魏国的方法救援赵国，是一种声东击西的解围战术，后者袭击敌人后方，以迫使进攻之敌撤退的战术。

典故中的两位主人公孙臆与庞涓师出同门。孙臆据传是孙武的后人，与庞涓一样都是师从鬼谷子。后来众所周知，孙臆被庞涓暗算成了残疾人，同门师兄弟反目成仇。庞涓当时位高权重，孙臆却是被其毒害到苟延残喘的地方。一个残疾人如何向强敌复仇？这就不得不提到战国时期两次著名的战役，桂陵之战和马陵之战。两次战役孙臆都是用的同一种战略。

你庞涓不是要攻打赵国吗？那我就直接打到你的魏国老巢。看你是想攻占敌国，还是想被偷家？历史的进程表明，庞涓是不想被偷家的，所以他两次都不得不放弃即将获得的巨大战果，转而回首老巢。整个作战过程中，庞涓的心理都被孙臆拿捏得死死的，或许是基于师出同门的了解，也或许是孙臆被庞涓暗算以后的痛定思痛。孙臆极为清醒的一步一步让曾经的同门师兄落入自己亲手为他布置的死局之中，最后终于得偿所愿，成功实现复仇。

需要说明的是，在桂陵之战前，邯郸城已经被庞涓攻破，所谓围魏救赵，严格说其实并没有救成赵，但齐国的战略目的已经达到，魏军因为紧急回援大梁而无力对新收之地进行有效占领，等于是魏国忙活三年，最终什么都没得到。相反，赵国人在得到齐国援救的消息后，士气大振。他们的拼死抵抗最大限度的消耗了魏军的实力，把魏军拖成了一支疲惫之师，庞涓也不是傻子，但是他两次都被孙臆用围魏救赵的战略拿捏。为什么会这样呢？

因此，在马陵之战中，有些细节值得一提。在回撤的过程中，孙臆要求将士们在每次扎营时都要减少军灶的数量。史书上记载，魏军发现齐军的灶坑数量从头一天的10万个捡到次日5万个，继而又减至3万个，由此便进一步让庞涓相信齐军真的是在溃败。孙臆用士兵减灶的细节又使庞涓以为胜卷在握，大局已定，目的还是为了诱敌深入。孙臆抓准了魏王和庞涓的思维惯性，用必攻不守的原则击垮了魏国，强敌离老巢越远，救援的可能性就越低，同样被干



掉的概率就越高。孙臏在佯攻与佯退之间灵活变换，在他的有意牵制下，活活把庞涓给秀死了。强敌待在巢穴里，是没有办法可以轻松干掉他的，最好的方法就是让他离开巢穴，而后实现诱杀。可见围魏救赵的本质是避实就虚，出其不意，乘其不备，腾龙毁穴的字面意思也是让强龙不备，让其不得不飞走，而后毁掉他的巢穴。

这个局的核心是必攻不守的原则，这一点在象棋中的将军超车上面体现得淋漓尽致。话说腾龙毁穴这种操作，在王者荣耀英雄联盟这种团队竞技游戏是不是叫放风筝？

## 挑官为公局

千门38局中有一个很邪门的局，据说任何人一辈子只能用一次，当年三国第一猛将吕布就是因为多用了几次，不仅身首异处，而且遗臭万年，这个局叫做挑官为公局。

但是当我看完之后，我觉得另外一个名字更适合，这是我们大家都听过的以父之名。小时候看三国，有个事情一直想不明白，为什么那么多英雄豪杰都喜欢跟着刘备混，他一个知草鞋的凭什么能在这乱世当中凑齐五虎上将外加卧龙凤雏，我小时候吃干脆面都没有凑那么齐过，他凭什么？说白了，他凭的就是他汉皇后裔的抬头，他非要说他爹是汉朝皇室。在那个没有身份证和 DNA 鉴定的年代，只要有一个人信，就会有第二个人。关羽、张飞也不傻，承认大哥是汉皇后裔，我们剿匪平乱的旗号不就打响了，乱世豪杰的人设不就立住了相他？的人越来越多。有一天，刘皇叔良心发现，想承认自己吹牛逼估计都没有机会了。换句话说，诸葛亮、庞统那么聪明的人，难道看不出这个身份，经不起推敲吗？不过说句实话，那个时候真的假的已经不重要。

无独有偶，清朝时期有个叫洪秀全的油腻中年人，非要说自己是上帝的第二个儿子，还成立了一个山寨版的基督教，叫拜上帝教。谎话编得十分狗血，但架不住有人信啊，而且信的人还越来越多。太平天国运动造成中国近1亿人口损失，相当于一战和二战伤亡的总和。这样一场人间浩劫，居然是这样一个狗血的噱头引起的，真是让后世啼笑皆非。

挑官为公局的作局逻辑其实超级简单，两个字就可以概括认爹。认爹又分两种，一种是单向的，比如刘备说自己是汉皇后裔，洪秀全说自己是上帝的第二个儿子，这属于单向的，我认你当爹，不关你的事。第二种是双向的，比如吕布认董卓当义父，高启强任太叔当干爹，这种双向奔赴要给改口费的，其实更适合我们这代人。我知道我这么说，很多高傲的年轻朋友要坐不住了，我们这代人做事凭能力，成功靠自己，卑躬屈膝，认贼作父的事情干不出来，你不要给我们灌输这些旧江湖的智慧，我们不需要。但是各位想过没有，这个社会的核心资源目前依旧掌握在6070后这帮人手里。我就问你，岳云鹏不认郭德纲当师傅，能有今天的成就吗？小沈阳不靠本山大树的提携能上春晚吗？高启强要是不靠工地上那一跪，能在金海只手遮天？自古平步青云一定有贵人相助，飞黄腾达也必定有人暗中提醒。但还是最初的那句话，这个局任何人一生只能用一次。大家设想一下，如果小岳岳出走，德云社会怎么样？高启强如果后面却认赵丽春当义父又会怎么样？如果乔丹巅峰期离开公牛，会不会还是篮球之神？如果关羽当年投降了曹操会不会还是今天义薄云天的关二爷？成功的路上拜个码头认个爹，没什么好丢人的，但前提是忠诚。这就是挑官为公局，你悟了吗？

## 偷天换日局

你肯定听过但你却不知道的一个局，今天就给大家聊一聊这个机关算尽的偷天换日局。

传说这次发生在汉朝的一个故事，你是一个做教书生意的商人，凡是在你这里学过的孩子，科举考试成功率都会大大提高，你做的这个生意一度让你风光无限，赚的那是盆满钵满，全国上下都是你的学堂，你的周围都是达官权贵，对你都要忌惮三分。但由于你庞大的事业影响到了科举的公平，朝堂之上很少有没在你那里读过书的人，慢慢的国子监也发现了这个问题，这样不行啊，这样不是有钱的更有机会中科举，老百姓越来越没有机会，这样的话贫富差距越来越大，后果不堪设想。于是三年前朝廷一个重击，突然把你拉下的神坛，你全国上下大量的学堂轰然倒下，剩下为数不多的也只敢悄悄作你损失惨重暗吵自己运气不好，可就这些怎么难得倒你呢？你桃李满天下，资源了得。

后来你改做农贸市场生意，但依然没有放弃你的教育事业，只不过这一次你不再敢公然运作，没想到几年的时间，你再次证明了自己，又一次达到了人生高峰，做到了农贸市场行业的天花板。这还不算，你这几年在暗地里继续发展，曾经的旧业悄悄发展壮大，比起当年的规模有过之而无不及。因为你满足，你也不服输，你愿意铤而走险，你怀念曾经的辉煌，那行业可是刚需中的刚需，一本万利，但长时间这样悄悄暗地里也不行啊。于是你想了一招，你找了一个现目前最受欢迎，你受认可的侠客，他正义凛然，惩奸除恶，几乎没有人不认识他，让他用猛虎下山之势痛击揭发你那悄悄在运作的旧业，这一击可谓是惊天动地啊，由于你这么些年来在你这学堂里面出去了无数的学生，同样也影响了无数的人，就因为这个侠客揭发你的这件事，一时间唤醒了全民的情绪，因为这动了大量人的利益。这一次，有一半的民众在了你的这一边，唾弃这位惩奸除恶的侠客，可还有一半也同样痛批着你，可这效果远远没有达到你的预期，支持者和拥护者不应该是像预期一样一边倒的态势吗？一时间，你再次被推上了风口浪尖，如果这样持续下去，你将偷鸡不成蚀把米，付出无望，损失惨重。于是你立马启动了B计划。你让侠客急转直下，自毁正义的形象，塑造一个为了利益对老百姓

下手，对拥护者下手，无底线敛财的形象，在他们面前露出那所谓正义背后的丑恶嘴脸。显然，这次你是对的，你成功转移了矛头，改变了风向，并且随着时间越来越长，支持你的声音越来越大，对你越来越有利。你不仅重获明星吸粉千万，铁仗着名声给曾经把你拉下神坛的人施压，好像要准备迎接一场权力妥协的完美收官。

而你的小弟侠客此时也只能如落水狗一般低头认错，附和以延续你的热度。这就是偷天换日局，不仅沿用了三仙献鼎去转移矛盾，将主体与主体之间的矛盾转移到主体与傀儡之间的矛盾。最后干掉傀儡，万事大吉，还用了借棋换旗局，借了老百姓都希望自己孩子向上爬，过上好日子的事呢拉拢人心。其实，结果早已注定，众人不过只是一粒棋子罢了，你的孩子上得了上不了，在人家眼里也只不过是一笔买卖而已。

## 危涯弯弓局

千门38局当中的杀人局，先生请您赴死，也是最近比较火的一个事件。关于订婚当天被妻子控诉强奸，先生至今入狱100多天，这是这一局的缩影。

今天就和大家聊一聊这个恶心的杀人局——危涯弯弓局。在古代，但凡你中了这一局，那么必死无疑，神仙都救不了你，放到现在，轻则身败名裂，重则搭上性命。

1000年前的奥斯曼帝国，有个十分残暴的苏丹，名叫穆罕默德二世，他有两个儿子，大儿子从小体弱，上文不上武，小儿子天生神力，上武不上文，那两个儿子都有机会继承王位。彼时奥斯曼有个特别奇葩的法律，叫做继位杀兄制度，也就是说要么你杀光所有的兄弟姐妹，然后上位。你上位以后杀光所有的兄弟姐妹，你要有本事把你老爹做了，那更是万众敬仰的英雄。也就是说，公开鼓励王子公主们武力夺嫡，其实也不奇怪，那个年代整个人类文明还停留在谁的权能运谁就是老大的这个阶段，不止奥斯曼，古罗马、古希腊、埃及这些文明当时也是无比崇尚武力的。但即便如此，手无缚鸡之力的大儿子也凭据两句话就做掉了这个时候对自己威胁最大的弟弟，最后成功继位，他用的就是今天我们要讲的危涯弯弓局。

当时的局势是，小儿子是奥斯曼第一勇士，兼任30万进军教头级国防部长，而大儿子只是一个普通的谋士，可能连参谋长都算不上。所以无论是威望、头衔，还是在国内老百姓心中的地位，弟弟都完爆哥哥。然后弟弟还特别会讨老爸的欢心。每天早晨，他都会带着士兵在国王老爹的寝宫外面的山崖上操练。国王睡醒了，一推开窗户，就能看到小儿子和一众士兵英姿飒爽的身影，心里甚是满意。当然，哥哥也不会坐以待毙。有一天，哥哥送了国王一把精美的弓箭，然后他跟他老爸说，在遥远的东方，有个叫成吉思汗的少年正在骑着马拉着弓开疆拓土，大杀四方。他爹看了非常喜欢，于是把这把弓挂在了案头。结果小儿子看到了，开始揣摩圣意，老爹应该是想让我惊变射术，之后为他征战沙场。于是每天早上的操练变成了士兵们人手一把弓，在山崖上练习射术。他不知道，这正中哥哥的圈套。一天早上，穆罕默德阿尔斯正在窗前看着小儿子练

兵，大儿子突然跑进来，一把把老爹从窗口拉开，然后喘着粗气跟他老爹说，你站在窗口多危险，万一弟弟一不小心一箭射过来，那该怎么办？就算这一箭你躲过去了，如果所有的士兵万箭齐发，你躲得过去吗？就这一句话，多疑残暴的穆罕默德二世直接以谋逆罪把小儿子连同所有训练的士兵一同处死了。临行前，小儿子百口莫辩，他不知道怎么证明自己没有不诚之心，不知道怎么证明自己只是在山崖上操练兵马。

这就是危涯弯弓局的由来。这个局一旦你不小心掉进去，那么百口莫辩，因为这就是一个没有证据的陷阱。这个世界上有证容易，无证却无比艰难。比如说你可以证明你去过北京，机票的订单、酒店的订单、故宫的门票、长城上的合影都可以，但是你说你要怎么证明你没有去过北京呢？这就没有办法了，历史上诸多名人，比如说韩信、岳飞、蔡瑁、张云，明朝的蓝玉胡惟庸都是死在此局之下，无一幸免，无一例外。

当然这个杀人局在如今这个时代也是屡见不鲜。不久前，有对新婚夫妇在订婚当晚春宵一刻之后，因为男方未将女方的姓名加入房本，女方索性将老公送进了号子，控诉老公结婚当晚强迫自己发生关系。目前事情，已经过去了100多天，后续会有什么样的结果还真不好说，但是请先生赴死这个梗或得是真不得了。这一句，你知道你是清白的，周围的人知道你是清白的，害你的人更加知道你是清白，甚至审判你的人也知道你是清白，但是你自己就是没有办法，只有一个机会，就是让做局者为你举证，还你清白，就等于让加害你的人来救你。

所以我们要时刻谨记，君子不立于危墙之下。

## 一笑倾城局

千门38局当中有一个女色局叫做一笑倾城局，当年美国对日本韩国也用了这一招。

在古代，无数的帝王豪杰也因为此举而身死国灭。这一招一度让日韩的男性失去了血性和战斗力，影响极其深远，甚至都波及到了我们。再厉害的男性，一旦陷入此局，多半也是一失足成千古恨的惨烈下场。

不知道大家有没有听过去雄计划，今天给大家聊一聊这个杀人不见血的女人刀，一笑倾城局，一笑倾城局这个典故，历史上有一大堆，比如说周幽王为美人褒博一笑，烽火戏诸侯，间接导致了西周的覆灭，三国第一猛将吕布因为经常和貂蝉玩耍，导致身体虚弱，延误战绩，被曹操生擒，落得杀身殒命的下场。一骑红尘妃子笑，无人知是荔枝来，唐玄宗李隆基的色令之昏也最终引发了安史之乱。大唐由盛转衰，夏末亡于媚喜，殷商亡于妲己，西周亡于褒姒。史书把红颜定为祸水。自古以来，女性的好恶决定了男性的取舍，女性的审美观决定了男性的价值观。我记得最近很火的俞敏洪老师说过一句话，如果女生选择配偶的标准是这个男人会不会背唐诗，那么全国的男人都会跑去熟读唐诗，但如果女性择偶的标准是这个男的有没有钱，那么估计所有的男人都会跑去不择手段的去赚钱，不管你贵为天府还是贩夫走卒，只要你是个男的，你就逃不出被女性价值观所统治的命运，这就是一笑倾城局的作局思路。

于是，那帮爱动歪脑筋的美国政治家都在想，如果一个国家的女性评判男性标准是这个男的像不像个女人，那你说这个国家的男的会不会统统变成娘炮？二战以后，虽然日本已经被美国打服了，心甘情愿的给他当小弟，但是美国还是不放心，你说这个国家的男人崇尚的是武士道精神，动不动就要拔刀拼命，输了还要剖腹啥的，太吓人了，有什么办法能让这些男的怂一点温顺一点，别那么重的戾气。于是，美国想了个损招，他们控制了日本的一家娱乐公司，名为杰尼斯事务所，然后通过娱乐资讯、报刊杂志给日本的女性洗脑，力捧那些留着长发，长相中性、白净瘦弱的男性偶像。一时间，这种病态的娘炮审美成为了市场的主流。上面说过了，女性的



审美决定了男性的价值观，于是日本青年男性开始纷纷效仿，留长发、化妆、穿紧身裤，这种娘文化渐渐传到了韩国乃至整个东南亚。直至今日，看看美国推崇的那些男明星，依旧是硬汉猛男形象。反观我们这些偶像练习生，恕我直言，千百年来，我们东方男性都陷入了一个深深的误区，就是主动去迎合女性的评价标准，内化他们的价值观来要求我们自己，这是最吃力不讨好的方法。要知道，女性都有慕强的天性，而迎合的本质是示弱。所以你会看到那些所谓的纯爱战士，挖空心思掏空钱包，依旧换不来女神的芳心，而渣男海王他们无论怎么作怎么玩，身边的伴侣依然前赴后继。

我曾经看过一个调查题，绝大多数女生心中那个念念不忘的男生，都不是自己心中曾经的白马王子的形象，可能这个人不高不帅，甚至又丑又穷，但就是忘不掉。而大多数女生最后嫁的那个男生，也多半并不符合自己最初的择偶标准。

一笑倾城局，其实从头到尾就是一个彻底的骗局，就好像当初我兴致冲冲的跑去买房，又是认筹，又是排队又是办卡，最后还抢不到，有的还限购，还要交五年的社保，还要要本地的户口，各种卡脖子的限制。然后最近卖房销售的电话真的是太多了，这里七折，那里五折，这里零首付，那里付首付，你不用付首付，给我办个按揭，我倒给你钱。

## 移星换斗局

千门38局当中一局，秦始皇用了以后，奠定日后一统天下的局面，这一局大洋彼岸的漂亮国也是玩的不亦乐乎，你的上司，你的兄弟也许也曾对你用过，今天我们就来聊一聊千门38局中的移星换斗局。

移星换斗又名斗转星移，在道家卜卦也经常用到，包括转工法、拆田法、添加法，字面意思其实原理都差不多。有人知道历史上的吕不韦是怎么死的吗？史书上写吕不韦的死，就那么简单几句话，死的也太简单了吧，秦始皇一封信，吕不韦就吓得自杀了。吕不韦又那么胆小吗？显然不是。史料记载，吕不韦是当时的大商人，他往来各地，以低价买进，在高价卖出，积累了千金的家产。吕不韦与囤积居奇的方式收割了富可敌国的财富，让他仍然不满足，因为他在敛财这个领域达到了上限，他又开始打起了猎国的小心思，将滴水滚珠局在2000年前就玩到了极致，一样是用了四步就把秦始皇的父亲扶上了王位。

看过的想想就懂了。吕不韦是中国历史上的一个奇人，他的谋略和口才都是中国历史人物中的顶流，他凭一己之力和他那三寸不烂之舌，促成了自己终身的荣华富贵。试问这样的人能是胆小之人吗？反之，说他是胆大包天也不为过。那么当时不过20多岁的秦始皇，又是怎么把这个权倾朝野还是自己仲父的吕不韦一步步置于死地的呢？

从吕不韦的实施过程中，可以发现，秦始皇的布局也是分为四步走的。第一步，以嫪毐为首的叛乱集团为引，顺势罢免吕不韦的相国之位。第二步，把吕不韦遣出京城，让其从哪来就回哪去。第三，下逐客令，把吕不韦所有的宾客都驱逐出境，并将吕不韦全族流放到蜀地，毒杀吕不韦。第四，在其死后，又借李斯的僭逐客书的舆论引导，把嫪毐和吕不韦的门客全都召回京城。这就是移星换斗局的由来，让功高震主的吕不韦从权力的核心城，通过转攻、拆田等计策，一步步剥离到权力的外围层，最后斩草除根。至此，所谓秦国的天下皆信旅变成了秦国的天下皆信秦始皇，正式开始了完

全掌控秦国的权力，解除了自身日后成为傀儡的危机，也拉开了秦国一统天下的序幕。

如果说滴水滚珠局的本质是挖坑，三仙还鼎的本质是挑拨，那么移星换斗局的本质就是孤立剥离，让强势个体的存在被孤立成弱勢的卡拉米，大洋彼岸的漂亮国也无数次用此手段使得对手们抓耳挠腮，日渐衰弱。最近打得火热的乌克兰貌似也有此局的影子，话题敏感，就不过多赘述。

## 阴侵阳道局

千门38局当中一个阴险的搞钱手段叫做阴侵阳道局。那这个局有多阴呢？

最近的医疗反腐，美国的苹果微软德国的奔驰宝马日本的索尼韩国的三星都是靠着这一手段原地起飞，全球捞金。即使到今天，还有无数的渣男奸商都在沿用这一个阴招。

阴侵阳道局，这个名字出自我国东晋时期的一本神话小说，叫做搜神记传说，在古代的官道上面，经常闹鬼，一堆魑魅魍魉得空就出来骚扰附近的居民和路过的书生。于是老百姓就请来了英叔和他的徒弟帮忙抓鬼驱魔人团队。一行两人，一师傅，一个徒弟，都穿着道袍，背着宝剑，穿着漏风的洞洞鞋，看上去很专业的样子。到了现场，师傅，我先是召唤了天眼，到处看了一遍，发现闹事的都是一帮刚毕业的小鬼法力都很弱，于是就给徒弟使了个眼色。意思呢就是这种小卡拉咪，就给你练练手算了，徒弟也心领神会立马开始拔剑念咒驱魔。要说这帮鬼，还真的是不经打不到一盏茶的功夫，全部给徒弟收拾，唯一逃跑的呢，路上还遇到了一个叫宋定伯的少年，被骗到了集市上。当羊给卖。这一段就是我们初中课本里面最著名的宋定伯捉鬼，师徒二人收工以后回到住处。师傅问，你今天斩杀了多少鬼怪，徒弟回答说，七七四十九个。师傅又问。那么之后呢，徒弟回答道，肃清亡灵以后，又在四个关键的方位贴死上了符咒，并且泼了公鸡血杀了童子尿，这些鬼怪，一百年以内都别想再出来祸害人间了。师傅叹了一口气，说，你把他们都灭了。那以后我们吃什么？徒弟一脸狐疑，师傅接着说，知道你为什么成不了顶级的驱魔人？干我们这一行，有个行规，如果有十个鬼，你最多除去二三，如果有五个鬼，你最多除去一二，如果只有一个鬼，你只要打发他走就可以了。你这样一下子把他们都消灭了，他们不再出去作乱，我们不就失业了吗？

我记得当年越国大夫范蠡在临死前说过一句话，飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹。如似就是这个道理，最近的医疗反腐，我个人觉得西医就是师傅，中医就是徒弟。大家有意见吗？美国加州利弗摩尔有一个消防局，里面有一个灯泡。这个灯泡从一九零一年至今一直还亮着亮了，整整一百二十年生产。这个灯泡的谢尔比公司，就是因为他们生产的灯泡质量太好，所以在一九二五年倒闭了。在此之后，美国

五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，叫做太阳神。其中一条最重要规定，就是所有厂商的灯泡的寿命均不能超过一千个小时，消费者就不得不每隔一段时间换一次灯泡，那么五大厂商就可以有源源不断的钱赚。

说到这里，你就知道为什么有的手机品牌新款一出，老款立马就开始卡，为什么你的手机电池一两年以后就变得极其不耐用，为什么你花大价钱买来的充电线老是用不了多久就坏了，为什么汽车把原本强度很高的铝合金悬挂换成了铁的，为什么你的车火花塞老是坏，开着开着就开始烧机油。如果屏幕前有女性观众应该体会更深。你用的护肤品只要一停，是不是立马就会出现各种皮肤问题，你用的护发素是不是一旦不用头发，立马开始干枯分叉。我记得有一个药企的老板说过，好药可不是好商品，那种一吃就好，一停就复发的药才是好商品。不过这个人好像已经被抓进去了好多年了。

阴侵阳道局的做局逻辑就是帮你解决需求的同时，留下新的需求。要知道，在商业活动中有问题才有需求，有需求才有利润。凡是喜欢做到一百分的，大多都是科学家。凡是喜欢做到六十分的，都是商人。我记得前段时间有个梗，说渣男的钱都是给女生看的，舔狗的钱才是给女生花的。前者是在制造需求，只要需求还在关系，就一直在，而后者一上来就不遗余力的满足需求需求。一旦满足了，那么请问你存在的意义是什么呢？

## 饮糙亦醉局

自古入局者，很少有人活着出来，这个局叫做饮糙亦醉局，名字听着很普通，但杀伤力极强。

在日本被闺蜜坑死的江歌，在美国被变态学长杀人分尸的章颖莹，还有前几天和泰坦尼克号一起葬身海底的几位亿万富豪，都是因为深陷此局，最终失去了生命，我今天就把这个做局的逻辑讲出来，不是教大家怎么去害人！而是给各位提个醒，防范于未然。

古代有一个猎人，带着妻儿隐居在小山村里，他的射术高超身手敏捷，每次进山必定满载而归，村子里面的村民也特别的淳朴，彼此互相帮助，其乐融融，一副世外桃源般的景象，猎人经常带着村子的青壮年进山狩猎，还带着村民们一起做起皮子生意，大家一天天的富了起来，不过意外就是来的那么突然，一天晚上村子面进来了一伙山贼，他们挨家挨户的收刮钱财，这伙土匪一脚踢开了猎人家得房子，踢开人家房门的时候，她们一家正好在吃饭，土匪的领头一眼就看上了猎人的妻子，想要图谋不轨，就在这伙人一脸猥琐，一步步靠近的时候，猎人突然一头扎在桌子上睡着了，任由这伙人凌辱他的妻子，洗劫他的财务，屋外站满了看热闹得村民。这些村民都是猎人曾经帮助过得村民，但在这个时候没有一个人敢站出来出手相助，他们就站在这里，这么看着，只有猎人的儿子在一个劲的哭，其中一个土匪见状拔出钢刀手起刀落孩子便再也没有了声音，猎人从头到尾令人始终趴在桌子上，一动不动，窗外的村民都以为他喝多了，不然平时如此血性的一个汉子，怎么可能看着恶

人侮辱妻子杀子，但是只有他绝望的妻子知道他今天根本就没有喝酒，只是在吃饭的时候喝了一碗米，他这就是饮糙亦醉局的典故。

可能有人要问了，那后来怎么样？后来的女人，在水井里面投下剧毒一大半村民中毒而死，而之后的一天深夜她一把火点燃了木屋，夫妻二人双双葬身火海之中，原本的世外桃源顷刻化作人间炼狱。

饮糙亦醉局就是告诉你，生死时刻就是你最信任都有可能袖手旁观。陌生的环境下，任何不可能的人都有可能成为灾难的始作俑者，前几天在海底得泰坦尼克号内部结构曝光之后，很多人十分疑惑，这么简陋的潜艇，这么垃圾的设备，来控制潜艇沉浮的居然是一个30块钱的游戏手柄，这些富豪难道完全意识不到危险？这就是杀人无形。在遇难者当中，我记得有一个英国人是坐飞机生意的，他大概认为每个人都会跟自己设计飞机一样，安全放在首位，不可能会有人把这么多人的生命当儿戏，不可能25万美金一张的票就是一种垃圾设备，老板都亲自登场，更不可能会有什么问题那么多不可能因素，但是潜艇还是爆炸了，就像猎人的妻子始终总觉得相濡以沫的丈夫，不可能见死不救，平时里古道热肠的乡亲的，不可能袖手旁观，但事实就是如此残酷，当你认为不可能得事情，那一刻大概率不是奇迹而是浩劫。

请大家一定要记住我下面说的话，当你去到一个新的环境下，或者你的生存环境发生了骤变的时候，一定要对身边的人的道德水平，行为尺度和恶意重新评估。我想江歌豁出命出去救刘暖曦的时

候，她一定认为她也会像自己一样，奋不顾身得，它们曾经是无话不谈的闺蜜，异国他乡，互相支持，互相依靠，谁曾想后者会毫不犹豫的关上江歌求生的大门。当章雪莹学长的黑色小轿车的时候，他也一定觉得应该和国内一样，光天化日又是一个学校的同学彼此无冤无仇，对方怎么可能不对自己痛下杀手。

这种不可能思维让你们低估了这个世界的恶意，而这种误判往往都是误判得，这里讲句题外话，最近电影《消失的她》很火。也引来了

不少人得吐槽。电影情节过于阴暗，会挑拨伴侣关系，教唆男女对立，还是要相信这个世界上好人多，相信人性本善，其实人性从来没有单纯的善与恶，美与丑，之所以人心和太阳一样不可直视，是因为他善变，佛曰：一念成佛，一念成魔。天堂和地狱都在你我的 一念之间，这世间有多少人杀伐掠夺之时又心存善意？普度众生之际，却还满怀私欲？就问你对吗？

饮糙亦醉局的破局之法在于放下助人情结，同时不要奢望任何人会出手相诸，谁帮你你就种了谁的因？你帮谁你就接了谁的果，佛教中讲的施与受，本质上讲得就是命运的交替。原本死在日本得是刘暖曦，原本葬身海底得应该是泰坦号的老板，如果猎人不教授村民经商，小山村一直贫穷下去，也许就不会引来打家窃舍得土匪，如果章莹颖拒绝校友看似好心得帮助，就不会坐上那辆通向地狱得小车，冷漠是一件铠甲，当之后你行走江湖，跟这个残酷世界打的不亦乐乎得时候，别忘了这幅铠甲，会永远保护你得周全！



## 造劫乘势局

今天咱们聊一个特别阴的搞钱手段，这个局有多阴？就是做局的人他是阴的，完事以后入局的人还要感谢做局的人，不过不是什么干净的钱，即使是现在的你，也很有可能深陷此局，这个局叫做造劫乘势局。

各位看官老爷们如果不是急着拿钱救命的，那今天的内容当故事听听就好了。古代的考生进京堂考都要经过一个叫平安镇的地方，这个地方有个穷裁缝，靠着给人缝缝补补过是日子很艰辛，世逢日下，赚钱越来越难，于是这个穷裁缝就开始动起了歪脑筋，他在自己裁缝铺周围挖了几个半米的深坑，坑里放了一些树枝和碎石，那个时候，又没有路灯，很多考生对路不熟，难免就会掉到坑里，树枝划破了衣服，树枝划破了鞋袜，那这个时候看到不远处还亮着油灯的裁缝铺，那这生意不就上门了吗？靠着这个损招，穷裁缝的生意，肉眼可见般的好起来。一天，一个江湖郎中找到了裁缝，跟他说，你跟人缝一次补一次也就两文钱，心黑一点的话，你收个五文，一个月下来也没有多少，但如果你把这个坑再挖的深一点，摔下去的人不只是衣物破损那么简单，怎么着也给断条胳膊，断条腿的话，我再给人正骨疗伤，人家再买点跌打损伤的药，一个人至少也赚个50文钱，赚到钱了给你分一半，说干就干，黑心小诊所就这么开起来了，两个人的黑心钱赚的是盆满钵满。这个时候，小镇上来了个卖棺材搞殡葬的商人，也找到了裁缝他们家，他说，你把这个坑再挖深一点。摔下去的人非死即伤，伤到了你们，撞死了的我来一口棺材，五两白银，分你们一半。就这样，一条专门针对过路考生的黑色产业链诞生了。

坊间传闻，很难有人能平平安安的走出平安镇。于是，镇子附近多了很多租马车的，声称，租了我们的马车，保你一路平安，不过要十两白银。当然，这背后的老板肯定还是穷裁缝那帮人。这就是造劫趁势局的由来，逻辑一目了然，人为的制造劫难，然后借机生财。在平安镇的恶名之下，进京赶考的考生数量逐年下降，即使进京的也会不惜绕很远的路来躲避平安镇。

这就让我想起了最近看到的一个上亿播放量的提问，为什么现在很多年轻人都不愿意结婚生孩子了？有个网友的高端回答说，，结个婚，彩礼是劫，买房是劫，孩子的奶粉教育都是，我结个婚，下半辈子啥也别干了，光渡劫了。为什么老一辈的人结婚没那么多的硬性要求，而现在却多了那么多让人非死即伤的大坑呢？这又是谁挖的呢？其实很好辨别，当你伤筋动骨的时候，看看是谁在大发横财，大概率就知道了。

前两年看国际新闻，看到了一个十分揪心的一幕，乌克兰国内一个小伙子，目测也就十八九岁，刚成年的样子，就被强行征兵拉上前线，等待他的是什么呢？不用多说了，大家都能想得到。他哭着喊着想回家的画面，被人强行塞进车里的画面，汽车疾驰而去的画面，在我脑中挥之不去，他甚至都没有时间回去和他妈妈说一声。可能到战死的那一刻，他都不知道打这场仗到底是为了什么，不知道自己的生命只不过是洋彼岸几个素未谋面的野心家拿来牟利的炮灰而已。现在看来，那个号称民主自由的美丽国度，说白了就是那个在路上挖坑，然后打着保你平安的旗号把马车高价租给你的穷裁缝。