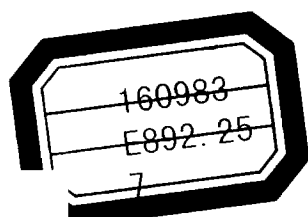


反客爲主



新编三十六计全书

主编：何振



中央民族大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

新编三十六计全书/何振民主编. —北京:中央民族大学出版社, 2001.6

ISBN7 - 81056 - 558 - 3

I. 新… II. 何… III. 三十六计 - 注释 IV. E892.25
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 031048 号

书 名	新编三十六计全书		
主 编	何振民		
责任编辑	张 山		
出 版	中央民族大学出版社		
发 行	新华书店		
印 刷	北京通县华龙印刷厂		
开 本	850 × 1168(毫米)	1/32	
印 张	400 印张		
字 数	4800 千字		
印 数	1000 册		
版 次	2001 年 6 月第 1 版 2001 年 6 月第 1 次印刷		
书 号	ISBN7 - 81056 - 558 - 3/E·2		
定 价	3980.00 元(36 册)		

编委会

主编：何振民

编委：方双军	刘 波	李立林
王东江	汪细元	邵 顺
沈桂寿	符永伟	刘玲英
秦 涛	孙一辉	魏 超

前言

纵观中华五千年，奔流不息的历史长河中，闪烁着诸多的精美的浪花，无庸质疑，“三十六计”必然是其中尤为引人注目的一朵，在中国乃至世界人类的文明史上都显现着其无与伦比的光彩。

“三十六计”追本溯源，出于军事战争，然而随着社会的发展，文明的进步，她已经与古今现实交融在一起，无论是政治、经济、军事、日常生活、人际交往等各个方面无不显现或隐藏着其超人的智慧和创造能力。

江山代有人才出，各领风骚数百年，每个时代都有站在历史巅峰的巨人，他们的伟大就

在于足智多谋，深谋远虑，遇事善于应变。翻开伟人的发家史，一一研读，便赫然发现在他成功的道路上无不施放“三十六计”的明枪暗箭，无不闪耀“三十六计”的光芒。

大千世界，变化莫测，在战场上，在商场上，在人生舞台上，为什么会胜利在望，突然出现兵败如山倒，为什么会出现大意失荆州，为什么绝境能逢生，这里的奥妙全在能否把握的其中的诡计权谋，用心良苦。

卷舒千秋成败，风云乍起，谁与争锋？

推敲三十六计，逐鹿天下，唯我独争！

并战计

阳毒至极，反常至甚，大智若愚，诡变多端，险恶之时不露英雄本色，平静时突发真龙壮举。

偷梁换柱

指桑骂槐

假痴不癫

上屋抽梯

树上开花

反客为主

目 录

反客为主

序	(1)
第一篇 政战篇	(9)
一、“反客为主”之计在政治斗争中的应用	(9)
二、实例分析	(11)
完璧归赵	(11)
田氏代齐	(18)
培植羽翼,大获全胜	(22)
班超出使西域	(28)
王莽代汉建新朝	(32)
李世民劝父起兵	(38)
熊会松取上	(43)
方观承取下	(44)
富弼言说契丹	(45)
清阁党	(47)
后妃争斗	(53)
司马炎审机决断	(62)
张华推棋盘“酌情”进谏	(64)

卫瑾妙策收邓艾	(67)
董卓易主夺政权	(69)
路易十四不失体面借巨款	(72)
布什当选总统	(74)
阿尔巴尼亚先声夺人获独立	(76)
美国实施“高边疆”战略	(78)
希特勒的崛起	(82)
逮捕诺列加	(84)
第二篇 兵战篇	(87)
一、“反客为主”在兵战中的应用	(87)
二、实例分析	(89)
王夫人设计当皇后、换太子	(89)
韩信诱敌背水一战陈余贪利葬送全军	(91)
郭子仪亲赴回纥营 药葛罗痛击吐蕃兵	(94)
逢纪献策智取冀州	(96)
袁尚欲夺雀巢之梦	(99)
艾森豪威尔果断发起诺曼底登陆战	(101)
在战争中求发展	(104)
以弱胜强俄军绝处逢生	(108)
加里波迪大胜敌军	(111)
周恩来当机立断发动南昌起义	(115)
“舰中王”“武藏”号的沉没	(119)
先发制人以色列力夺制空权	(121)
捷共抢先下手苏联计划成泡影	(124)

美国南北战争的转折点——葛提斯堡大会战	(126)
第四次中东战争	(136)
外交布“雾”，突发制人	(138)
红军收编袁文才部队	(144)
正太战役、鲁西南战役中的反客为主	(148)
多国部队大战伊拉克	(150)
第三篇 商战篇	(155)
一、“反客为主”在商战中的运用	(155)
二、实例分析	(157)
美国波音公司发生事故后的反客为主宣传	(157)
设法争取主动	(158)
可口可乐行政总裁当场喝下一瓶可口可乐	(162)
用实力说话	(165)
不想当霸主的商人不是好商人	(168)
不给对方说“不”	(171)
商务谈判中的创造误解法	(173)
日谈判代表巧创环境制胜	(175)
日本巧用环境制服澳商	(177)
谈判中的以古喻今技巧	(179)
松下以迂为直使谈判成功	(181)
反客为主谈判策略	(183)
“奥迪”风波	(186)
约瑟夫反客为主	(188)

无心插柳门外汉巧为豪富	(190)
雇员炒老板的鱿鱼	(194)
扼其天时新闻发布会要有良策	(196)
诚实经商合法经营切不可背信弃义	(199)
红极一时的金融界巨头折戟沉沙	(201)
反客为主既害别人也害自己	(203)
华府羔效应出奇迹	(206)
妙用逆反心理	(207)
谁钻了中国电视机市场的空子	(209)
威尔玛恃靠和气生财	(211)
处惊不乱的波音公司	(213)
光明眼镜的信誉之光	(215)
变被动为主动的销售术	(217)
王永庆送米	(218)
烟商自有妙术	(220)
化工厂的转危为安	(222)
反客为主的和拢管理术	(223)
本田岗位轮换工作丰富化	(226)
非“洋”不喜的弊端	(228)
视野开阔 全局在胸	(230)
希尔顿咖啡厅店随客便	(232)
大权独揽 小权分散	(233)
内行治厂的德国西门子公司	(235)
松下迟人半步促销	(237)

“汽车王国”失“荆州”	(239)
“柯达”“富士”公关销售战	(241)
效仿生财快	(243)
精工表“精”在何处	(245)
只销往中国的录相机	(247)
金角银边的巧运筹	(249)
老板也是顾客的采购员	(252)
让顾客参加设计的卡迪拉克	(254)
反客为主扼其咽喉讨债法	(255)
杨海泉扼其主机步步为营	(258)
争主动中方谈判代表巧借势	(260)
择机不当弄巧成拙	(262)
掌握时机,无往不胜	(264)
谈判桌上的机遇	(266)
索尼瞄准世界先进技术	(268)
从废墟中走出来的“日本摩托车之父”	(271)
花王公司的创新精神	(274)
戈尔德公司以创新求市场	(278)
郑州亚细亚稳操商战主动权	(281)
“开发即经营”——创业、竞争、发展之关键	(284)
日本资生堂打进美国市场	(287)
看足球赛买纸太阳帽	(291)
波音与空中客车之战	(293)
反客为主工人轮流当厂长	(299)

援朝鲜霍英东草莽变龙	(301)
反守为攻订合同	(303)
揭穿占星家的骗术	(306)
日本汽车进军美国市场	(308)
大陆市场的速食面之王——康师傅	(311)
从钱庄学徒到红顶商人	(316)
餐厅妙计	(321)
珠宝业巨子郑裕彤	(322)
雪豹抢占上海市场	(327)
“尼西奇”风靡全球	(330)
日本招聘中国雇员	(334)
一个亿万富翁的故事	(337)
第四篇 人战篇	(341)
一、“反客为主”在处世中的应用	(341)
二、实例分析	(344)
陈平逃难	(344)
巧揭短嘲弄陆绩	(345)
巧用情报，智激周瑜	(347)
林肯不去地狱去国会	(351)
以柔术制服	(352)
采珠人智胜贪妇	(355)
客人驾馭主人	(357)
故弄玄虚 马克·吐温喧宾夺主	(362)
弱女子智除两大盗	(364)

汤姆逊借钱	(366)
梁晓声智答记者	(367)
动物故事	(369)
寄居蟹的真面目	(369)
雄旱獭的假殷勤	(371)

序

本计云：“乘隙插足，扼其主机，渐之进也。”其大意是：趁着有空隙就插足进去，设法把握住它的主动权，这必须循序渐近。本计按语云：“为人驱使者为奴，为人尊处者为客；不能立足者为暂客，能立足者为久客；客久而不能主事者为贱客，能主事则可渐握机要，而为主矣。故反客为主之局，第一步须争客位，第二步须乘隙，第三步须插足，第四步须握机，第五步乃成主。为主则并人之军矣，此渐进之阴谋也。”大意是说：被人摆布、驱使的是奴隶，被人尊重的是客人；不能站稳脚跟的是暂时的客人，能站稳脚跟的是长久的客人；长久当客人但不能参与决策的是卑贱的客人，能参与决策就可以逐渐地把握主动权，变成主人了。所以反客为主的局势，第一步必须争取到客人的位置，第二步必须善于抓住时机，第三步是必须插足而入，第四步是必须把握主动权，第五步就可以当主人了。当了主人，就可以接管他人的军队了，这就是循序渐进的谋略。

反客为主之计，史有论述。《李卫公问对》载：“臣较量主客之势，则有变客为主、变主为客之术。”杜牧注

《孙子兵法》载：“我为主，敌为客，则绝其粮食，守其归路。若我为客，敌为主，则攻其君主。”此计典出何处，事例颇多，难以断定，仅举一例：三国时黄忠攻夏侯渊营寨，因信心不足，慌忙与法正商议，正曰：“夏侯渊为人轻躁，恃勇少谋。可激励士卒，拔寨前进，步步为营，诱夏侯渊来战而擒之，此乃反客为主之法。”黄忠以计而行。夏侯渊闻得知此情，准备出战。张郃曰：“此乃反客为主之计，不可出战，战则有失。”夏侯渊不从。后来夏侯渊中计，被黄忠诱杀。

反客为主

与树上开花之计相同，反客为主也是取《易·渐卦》之义。“渐之进也”一句，即出自《渐卦·彖辞》，其全文是：“渐之进也，女归吉也。进得位，往有功也。进以正，可以正邦也。其位，刚得中也。止而巽，动不穷也。”大意是说：渐渐地向前行进，就像女子出嫁，有一整套婚嫁的礼节，必须按规定程序逐一进行，方能吉祥。九五爻刚健骁勇，居中得正，象征着显要的地位和辉煌的功绩。只要循序渐进，就会慢慢登上九五之位，振兴国家。只要安静毋躁而又谦逊和顺，这样来行动就不会陷入困穷之境。

《渐卦》卦爻辞及其译文，已具载树上开花之计中，兹不复引，读者可参看。

本计以《渐卦》为推演之本，所取为《渐卦》由下到上、层层递进的发展策略。按照《周易》的理论，内卦代表自己，外卦代表对方。内卦为艮，暗示自己要象山一样

的坚忍和耐心，严守次序，步步为营；也要用山一样的安静来伪饰自己，把自己的野心严密包裹起来。《渐卦》的初爻是阴爻，又在最下方，地位卑微，柔嫩弱小，正象个小孩子，此时一定要逆来顺受，保持恭顺沉默，以免被赶出门去，争不到“客位”。初爻一变，《渐卦》成为《家人卦》，说明经过自己的忍耐、努力，就可以获得主人信任，被视为家庭中的一员，此时也就有了“客位”。取得“客位”之后，便须开始积蓄力量，把压在自己头上的人一一搬掉，而自己首当其冲的对手是二爻位。但自己地位、力量在六二之下，只可智取，不能力争，要利用老门客之间的矛盾，让地位更高的门客把六二除掉。在初爻已变的基础上，六二再变，《家人卦》成为《小畜卦》，畜者蓄也，此时自己小有积蓄，小有权利，反客为主的第二步“乘隙”已告成功。按照《象辞》的解释，《渐卦》三、六爻应阴阳匹配，但三爻为阳，与上九不相应，说明九三与最高级的门客之间有矛盾，九三则与六四阴阳相比，联合起来对付上九，此时自己施展手段，或劝九三自动离去，或使九三被迫离去，占据其位。九三再变，《小畜卦》成为《中孚卦》，中孚是指诚信、信任，说明自己取得主人信赖，可以听到一些机密事了，第三步“插足”成功。自己虽然插进足去，但不可得意忘形，骄傲自大，必须与上九阴阳相比，自己只要一味柔顺，必会使上九起恻隐之心，地位不断巩固。六四地近九五，又与九五阴阳相比，最受