

The background of the page is a dark, muted collage of various Japanese artistic elements. On the left, there is a portrait of a woman in traditional courtly dress. In the center, a smaller image shows a figure in a dynamic pose, possibly a dancer or actor. To the right, another figure is depicted in a similar style. The overall aesthetic is traditional and elegant, with a focus on Japanese culture.

上屋抽梯

上

屋

抽

梯



新编三十六计全书

主编：何振民

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



上屋抽梯

目 录

上屋抽梯

序	(1)
第一篇 政战篇	(7)
一、“上屋抽梯”之计在政治上的应用	(7)
二、实例分析	(43)
子突为保命签字回国后翻脸不认帐	(43)
文种之死	(46)
汉高祖火烧庆功楼	(49)
赵秉钧之死	(50)
秦桧“杯酒释兵权”	(51)
设陷阱赵高谗言李斯闯宫	(53)
赵匡胤杯酒释兵权	(56)
乾隆弄权	(59)
假之以便 希特勒计除政敌	(63)
孙传芳甜言蜜语骗王永泉	(65)
蒋介石撕毁“停战协定”	(66)
蒋介石谋人	(68)
入绝地蒋介石逼死日本专使	(70)

第二篇 兵战篇	(75)
一、“上屋抽梯”在兵战中的应用	(75)
二、实例分析	(78)
曹玮施计 西夏军陷于死地	(78)
救刘琦幕后定计	(80)
孙臆迫楚屈服	(83)
谋而不密遭杀身之祸	(99)
双雄鏖战阿克兴	(101)
韩信诱敌背水一战	(108)
奥斯特里茨战役	(111)
哥舒翰被俘	(113)
李渊智举李密	(116)
贺若弼灭陈	(120)
马陵之战	(121)
坎尼之战创奇迹	(123)
挺进大别山	(130)
羊马河之战	(132)
彭德怀扭转朝鲜战局	(135)
希特勒德国利用真假情报诱骗斯大林上当	(137)
美空军第一次轰炸东京与“香格里拉”	(142)
70年代美国联邦调查局摧毁纽约克格勃间谍中心	(143)
第三篇 商战篇	(147)
一、“上屋抽梯”在商战中的应用	(147)

二、实例分析	(152)
请君入瓮胜同行	(152)
以巧取胜的玻璃厂	(153)
想方设法获得证据讨债法	(155)
永安纱厂的“连锅端”	(157)
布下陷阱的买卖术	(158)
先退一步攻其不备	(160)
速战速决的店内广告	(162)
把商场“搬”进千家万户	(164)
抓住战机令其出丑讨债法	(165)
洛克菲勒的贷款陷阱	(168)
家族意识兴企业	(170)
没有存货的连锁餐厅	(172)
扬长避短显人才	(173)
港商的上屋抽梯	(174)
“四个一”使产品销量首屈一指	(175)
韩国的一日厂长 劳资关系融洽的桥梁	(177)
先尝后买先送后卖	(179)
曼谷酒吧的绝招	(181)
商战中的第二守则	(182)
奇妙的单一价格销售法	(185)
实物比较激发购买欲	(187)
只要青春不要痘	(189)
麦西百货店现金买卖促销	(190)

信函公关术有甜头	(192)
别开生面的家宴	(193)
牵着鼻子的销售术	(195)
断其援应,系山巧买地皮	(197)
农民企业家入股市建公司	(200)
走进世界名牌的“深圳中华”	(203)
慢中求成稳中求胜,欲速则不达	(210)
航空公司以退为进后发制人	(212)
诱逼对方,过河拆桥	(214)
诱饵要香,杀手要辣	(218)
谨慎对待功臣	(222)
过河拆桥	(228)
假之以便格蒂位居世界首富	(230)
股票经纪赫希洪	(236)
薄利多销	(241)
井植薰技高筹	(244)
萨姆·沃尔顿精辟论著	(250)
柯达行销术	(253)
第四篇 人战篇	(257)
一、“上屋抽梯”在处世中的应用	(257)
二、实例分析	(260)
如何避免陷入别人的圈套	(260)
首饰盒物归原主	(263)
死守诺言乃愚忠	(265)

芭芭拉的谈判手法	(268)
先答应,后反悔	(271)
许诺中的反悔伏笔	(274)
可偶尔使用的缓兵计	(279)
上屋抽梯,突发制人	(283)
好的梯子要亲自动手做	(286)
一个篱笆三根桩	(296)
必有左右才能居中逢源	(302)
不能乘凉的树,谁肯栽培	(308)
三个臭皮匠,胜过诸葛亮	(310)
看菜吃饭	(315)
人在梯上,脚下留情	(328)
矮子更须戴高帽	(336)
清清楚楚的糊糊涂涂	(350)
萧伯纳讽富翁	(363)
林肯之辩	(364)
孔夫子下海记	(367)
动物故事	(369)
美洲蛙愤极吞鼠贼	(369)
小鬣蜥绝地逃生	(371)

序

本计云：“假之以便，唆之使前，断其援应，陷之死地。遇毒，位不当也。”其大意是说，故意暴露破绽，给敌人提供方便，引诱它深入我方，然后切断其救援和策应部队，使其陷入绝境。就像《易经·噬嗑》卦中所说，去咬坚硬的腊肉而伤了牙齿一样，贪求本不应得的利益，必定要招致祸患。

此计语出《三国志·蜀志·诸葛亮传》：

东汉末年，刘表长子刘琦为后母所不容，刘表也因后妻的原因偏爱少子刘琮而不喜欢刘琦。为改变境遇，刘琦屡次向他素来敬重的诸葛亮询问自安之策，却总是遭到诸葛亮的拒绝。一天，刘琦领着诸葛亮游赏后园，二人同上高楼。饮酒之间，刘琦让人暗中抽走上楼用的梯子，随后对诸葛亮说：“现在上不着天，下不着地，话从您口中说出来，进我一人的耳朵，可否请先生赐教？”于是，诸葛亮便以春秋时期晋献公的妃子骊姬谋害太子申生和公子重耳之事指点他，说：“你难道没看见申生留居京城而被害，

重耳逃亡在外而获安吗？”刘琦听懂了这番话的意思，就悄悄地谋划如何尽早离开襄阳。恰逢黄祖去世，他就请求父亲派他去做江夏太守，从而避开后母而免遭祸害。

“上屋抽梯”又称“上楼去梯”。就军事谋略来说，包含了如下的含义。

第一，以小利引诱敌人，促使敌人上当，趋利而前，待中计无法自拔时，迅速截断其与后续部队的联络，一举歼灭。此计的关键在于置梯诱敌，调敌就范。必须事先摸清对方的实际情况，了解其心理特征，投其所好，所设之梯必须保证能引诱成功，让对方在毫无觉察之中捡起自认为是有利可图的诱饵。“置梯”目的达到后，必须果断迅速地“抽梯”，以迅雷不及掩耳之势解决战事，彻底歼灭敌人。《孙子·虚实篇》中所说的“能使敌人自至者，利之也”就是指设圈套诱敌深入，使之前来就范，入网就擒。《百战奇略·利战》也说：“凡与敌战，其将愚而不知变，可诱之以利。彼贪利而不知害，可设伏以击之，其军可败。法曰：利而诱之。”诱敌上套，聚而歼之的“上屋抽梯”计于古今兵家谋略及成功战例中屡见不鲜。公元前700年，楚国伐绞（今湖北郧县西北），两军在绞都南门相持不下。有人抓住绞国用兵轻躁少恩的特点，向楚王献

计，以不带护卫兵士的采樵人做诱饵吸引敌国。楚王依计而行。头一天上山砍柴的三十名楚军樵夫被绞军抓获，第二天，楚军仍派樵夫上山，绞军忙争抢着追捕樵夫。却未料想，楚军已预先把阻击兵力埋伏在北门外，又在山中设下伏兵。待绞军进入伏击圈后，伏兵四起，绞军无以抵挡，被迫投降。楚军根据对手用兵的特点和心理因素，巧妙地以樵夫做诱饵，吸引性贪之敌步入圈套，从而一举歼灭敌人，可见，给对手提供一条通往他自认为是佳境而实为死境的道路，正是此计之妙处所在。

第二，自己切断退路，布置背水之阵，使兵士抱定必死的决心一往直前，与敌人决一死战。正如《孙子·九地篇》所云：“疾战则存，不疾战则亡，为死地。”当情势险峻之时，让自己的兵士了解所处的境地，在有进无退，有敌无我的生死关头，与敌人进行殊死的斗争。身处死地的兵士多能最大限度地发挥力量，奋勇抗敌，其锐不可当之势往往能使局面扭转，变被动为主动。这就是常言所说的“置之死地而后生”。秦末农民起义军摧毁秦军主力的著名战役——巨鹿之战，就是成功的一例。秦二世三年（公元前207年），秦将章邯率军攻赵，以重兵围巨鹿（今河北平乡西南）。楚怀王派宋义为上将军，项羽为次将，率起