

活解活用

三十六计

司马智人◎编著

COLL-EMERGENCY-STRATEGIES

只要有人群的地方，就会有矛盾，有冲突，有隔阂。
人场、商场、职场，其实跟战场一样，
有看不见的硝烟，充满了刀光剑影，不可赤膊上阵，不可莽撞行事。
《三十六计》不但能使你的头脑善于深谋远虑，
而且让你在处理日常生活中的复杂事物时，也会更加得心应手。

做人处世的善谋心法

成就大事的奇门方略



做人处世的善谋心法

成就大事的奇门方略

活解活用

三十六计

司马智人◎编著

H U O J I E H U O Y O N G S A N S H I L I U J I

只要有人群的地方，就会有矛盾，有冲突，有隔阂。
人场、商场、职场，其实跟战场一样。

有看不见的硝烟，充满了刀光剑影，不可赤膊上阵，不可莽撞行事。

《三十六计》不但能使你的头脑善于深谋远虑，而且让你在处理日常生活中的复杂事物时，也会更加得心应手。

图书在版编目(CIP)数据

活解活用三十六计/司马智人编著. —北京:中国致公出版社,
2005.8

ISBN 7 - 80179 - 437 - 0

I. 活 ... II. 司 ... III. 三十六计—通俗读物

IV. E892.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 093223 号

活解活用三十六计

编 著:司马智人

责任编辑:胡 清

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市兆成印刷有限责任公司

印 数:10000

开 本:710×1000 1/16 开

印 张:20

字 数:300 千字

版 次:2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80179 - 437 - 0

定 价:29.80 元

前言

哲学家叔本华曾经说过“我们读书之前，要谨记一个原则——绝不滥读。”21世纪是个信息泛滥的世纪，人们面对浩如烟海的资讯，感到焦虑、惶恐，这时，绝不滥读反倒成为指导阅读的明灯。许多成功人士常被问道：能不能推荐几本必读的书？什么是影响你一生中最重要的一本书？当然这是一个没有确切答案的问题。即使如此，总有些书是我们不能不读的，正如先贤们常道的“欲为当代经纶手，要读遍数要紧书”。《三十六计》就是值得一读的“要紧书”。

《三十六计》是根据我国古代卓越的军事思想和丰富的斗争经验总结而成的兵书，是中华民族悠久文化遗产之一。1500年前，《南齐书·王敬则传》里说“檀公三十六计，走为上计”，这是“三十六计”之名最早起源。到明末清初，引用此语的人更多，于是有心人采集群书，编撰成《三十六计》。但此书为何时何人所撰已难确考。

三十六计包括：瞒天过海、围魏救赵、借刀杀人、以逸待劳、趁火打劫、声东击西、无中生有、暗度陈仓、隔岸观火、笑里藏刀、李代桃僵、顺手牵羊、打草惊蛇、借尸还魂、调虎离山、欲擒故纵、抛砖引玉、擒贼擒王、釜底抽薪、混水摸鱼、金蝉脱壳、关门捉贼、远交近攻、假道伐虢、偷梁换柱、指桑骂槐、假痴不癫、上屋抽梯、树上开花、反客为主、美人计、空城计、反间计、苦肉计、连环计、走为上。其计名，有的来源于历史典故，如“围魏救赵”、“假道伐虢”等；有的来源于古代军事术语，如“以逸待劳”、“声东击西”等；有的来源于古代诗人的诗句，如“李代桃僵”、“擒贼擒王”等；有的借用成语，如“金蝉脱壳”、“指桑骂槐”等。

《三十六计》广引周易之道，贯穿老庄之学，阴阳之理，刚

柔并济，攻防思辨；集兵法、六韬、三略、诡道之大成。但原作每计正文只是数句“偈语”，隐含玄机，凭人领悟，只附前人批注，并无案例解析。后来虽演绎多多，但实用者寥寥。《活解活用三十六计》在介绍了《三十六计》原文的基础上，通过注释、翻译、案例等方式，将艰深晦涩的原文用白话文的形式介绍给大家，教你如何把它们运用于复杂多变的现实生活之中。

古今中外，战场、商场、官场，人际交往实际上都是“三十六计”的浓缩与运用，是一种以弱胜强，以少胜多的发挥。特别是当今社会，“三十六计”无处不在，无所不存，谁运用得恰到好处，谁就是这个环境的主宰，就是最终的胜利者。

本书最大的特点就是通过大量雅俗共赏、深入浅出、生动活泼的案例来活解“三十六计”，以达到活用“三十六计”的目的。只要读者朋友们认真阅读《活解活用三十六计》，定能真切地感觉到“三十六计”不仅仅是“说起来很甜、看起来很神”，而且是“做起来不难”的，它不但能使你在工作上变得更加深谋远虑，而且让你在处理日常生活中的复杂事物时也会更加得心应手。

目 录

第壹套 胜战计

第一计 瞒天过海 /2

人们在观察处理世事时,由于对某些事情的习见不疑,自觉不自觉地产生了疏漏和松懈,聪明人乘虚而示假隐真,掩盖某种行动,把握时机,达到出其不意的效果。

- ☐ 长城饭店传总统要闻声振海外 /3
- ☐ 马老板高价策略收奇效 /6
- ☐ 克罗克妙计吞餐馆 /7

第二计 围魏救赵 /11

运用此计,关键在于避开强大的竞争对手,不与之发生正面交锋,而要侧面出击或者绕道进取,捕捉机会,乘虚而入。

- ☐ 冷饮商先送后卖推销滞货 /12
- ☐ 雀巢花钱买教训 /13
- ☐ 帕特尔侧面振兴尼尔玛 /16

第三计 借刀杀人 /20

敌人明确,而盟友未来于己是否威胁,不能确定。此时,应当引诱盟友奋力杀敌,而避免消耗自己的实力。





□ 安妮塔利用媒体发展连锁 /21

□ 艾柯卡广告促销 /23

□ 盖茨利用关系打天下 /26

第四计 以逸待劳 /28

让敌方处于困难局面,不一定只用进攻之法。关键在于掌握主动权,待机而动,以不变应万变,以静对动,积极调动敌人,创造战机,不让敌人调动自己,而要努力牵着敌人的鼻子走。

□ 罗斯福以理救英国 /29

□ 吉拉德倾听卖车 /31

□ 玛丽开门营造气氛 /33

第五计 趁火打劫 /37

当敌方遇到麻烦,大难临头的危急之时,赶快进兵,制服对手,肯定稳操胜券。

□ 吉列失策丢市场 /38

□ 亚默尔慧眼发“瘟”财 /41

第六计 声东击西 /43

忽东忽西,即打即离,制造假象,引诱敌人作出错误判断,然后乘机歼敌的策略。为使敌方的指挥发生混乱,必须采用灵活机动的行动。

□ 班超苦心经营西域 /44

□ 娄厂长谈判败对手 /47

□ 摩根故作姿态发大财 /50





第貳套 敌战计

第七计 无中生有 /54

无中生有,说到底就是诓骗、欺骗和迷惑对方,使对方上你的“当”,从而达到你真实的目的。“无”是迷惑对手的假象,“有”则是假象掩盖下的真实企图。

- ☐ 希尔顿,共生体致富 /55
- ☐ 萨哈夫摘下贝雷帽 /57
- ☐ 特朗普空手道成富豪 /59

第八计 暗渡陈仓 /62

在公开行动的背后,或有真正的行动,趁敌人被假象蒙蔽而放松警惕时,给敌人以措手不及的致命打击,自己则在没有遭到任何抵抗或防备的情况下,出奇制胜。

- ☐ 李嘉诚“传球”获益 /63
- ☐ 菲尔投资专营细分市场 /65
- ☐ 密特朗以退为进重新扬名 /66

第九计 隔岸观火 /69

敌方内部分裂,矛盾激化,相互倾轧,势不两立,这时切切不可操之过急,免得反而促成他们暂时联手对付你。正确的方法是静止不动,让他们互相残杀,力量削弱,甚至自行瓦解。

- ☐ 张之洞细察把握方向 /70
- ☐ 珠海光纤引入竞争坐收渔人之利 /73



□ 哈默观察形势取成功 /75

第十计 笑里藏刀 /78

明里一套,暗中一套,外示柔和,内藏杀机的计谋。古代兵法早就提醒为战者:切不可轻信对方的甜言蜜语、空头支票,要谨防他们暗中隐藏的杀机。

□ 胡雪岩撮合中藏事业 /79

□ 李林甫“笑里藏刀” /82

□ 服务员微笑胜对手 /83

□ 列戈骑士周游探秘方 /85

第十一计 李代桃僵 /87

从大的角度看,牺牲局部的、眼前的利益来换取全局的、长远的胜利;从方法上看,用小的代价换取大的利益。

□ 张良退位保身 /88

□ 柯达总裁冒险会记者 /92

□ 爱立信放弃生产保核心 /94

第十二计 顺手牵羊 /97

看准敌方在移动中出现的漏洞,抓住薄弱点,乘虚而入,获取胜利。要捕捉战机,乘隙争利,只要不会“因小失大”,小胜的机会也不应该放过。

□ 李自成顺机取洛阳 /98

□ 简氏兄弟趁机斗商界 /99

□ 耐克奇招战阿迪 /102



第叁套 攻战计

第十三计 打草惊蛇 /108

打草惊蛇之计,一则指对于隐蔽的敌人,己方不得轻举妄动,以免敌方发现我军意图而采取主动;二则指用佯攻助攻等方法“打草”,引蛇出洞,中我埋伏,聚而歼之。

- ☐ 贺龙严词惩领事 /109
- ☐ 商家造势巧营销 /111
- ☐ 主任叱责以“打草” /113

第十四计 借尸还魂 /116

有时,我方即使受挫,处于被动局面,如果我方善于利用敌方矛盾,利用一切可以利用的力量,也能够转被动为主动,改变战争形势,达到取胜的目的。

- ☐ 刀郎借歌唱出名气 /117
- ☐ 健力宝借“运动”实现振兴 /118
- ☐ 雀巢借文化图发展 /120

第十五计 调虎离山 /124

战场上若遇强敌,要善用谋,用假象使敌人离开驻地,诱他就我之范,丧失他的优势,使他处处皆难,寸步难行,由主动变被动,而我则出其不意而致胜。

- ☐ 唐骏接任高群耀 /125
- ☐ 腾增寿谈判桌上不谈判 /127
- ☐ 日本商家乘机入市场 /128



第十六计 欲擒故纵 /131

古人有“穷寇莫追”的说法。实际上,不是不追,而是看怎样去追。如果逼得“穷寇”狗急跳墙,垂死挣扎,己方损兵失地,是不可取的。放他一马,不等于放虎归山。

- ☐ 朱由检智除阉党 /132
- ☐ 芭比先予后取真销售 /133
- ☐ 斯隆巧分权以监督 /136

第十七计 抛砖引玉 /140

钓鱼需用钓饵,先让鱼儿尝到一点甜头,它才会上钩;敌人占了一点便宜,才会误入圈套,吃大亏。

- ☐ 刘天就优惠价迎财源 /141
- ☐ 金鹰重宝买官灯 /142
- ☐ 沃尔玛“周六例会”集广益 /145

第十八计 擒贼擒王 /148

集中优势兵力,消灭敌人的有生力量。民间有“打蛇要打七寸”的说法,也是这个意思,蛇无头不行,打了蛇头,这条蛇也就完了。

- ☐ 赫尔岑智辩荒谬论据 /149
- ☐ 三洋抓住顾客心理出新品 /151
- ☐ IBM 服务打开市场 /154



第肆套 混战计

第十九计 釜底抽薪 /158

水烧开了,再兑开水进去是不能让水温降下来的,根本的办法是把火退掉,水温自然就降下来了。强大的敌人虽然一时阻挡不住,何不避其锋芒,以削弱它的气势?

- ☐ 汉军楚歌胜项羽 /160
- ☐ 三菱击破对手弱点 /162
- ☐ 克来斯勒“爱国心”击退日本公司 /165

第二十计 混水摸鱼 /167

在混浊的水中,鱼儿辨不清方向,在复杂的战争中,弱小的一方经常会动摇不定,这里就有可乘之机。更多的时候,这个可乘之机不能只靠等待,而应主动去制造这种可乘之机。

- ☐ 金玉均骗局除政敌 /168
- ☐ 网络恐怖给人警告 /169
- ☐ 美商报价繁琐以摸鱼 /170

第二十一计 金蝉脱壳 /172

通过伪装摆脱敌人,撤退或转移,以实现我方的战略目标的谋略。绝不是惊慌失措,消极逃跑,而是保留形式,抽走内容,稳住对方,使自己脱离险境,达到己方战略目标。

- ☐ 董事长妙计巧分红 /173
- ☐ “浙益”善事掩事故 /175



□ 员工沉默面对隐私 /177

第二十二计 关门捉贼 /180

如果让敌人得以脱逃,情况就会十分复杂。穷追不舍,一怕它拼命反扑,二怕中敌诱兵之计。对这种“贼”,不可放其逃跑,而要断他的后路,聚而歼之。

□ 李晓华股掌中玩转机遇 /181

□ 可口可乐设槛关门求发展 /184

□ 日本人“好客”赢谈判 /187

第二十三计 远交近攻 /189

和远方的国家结盟,而与相邻的国家为敌。这样做既可以防止邻国肘腋之变,又使敌国两面受敌,无法与我方抗衡。消灭了近敌之后,“远交”的国家又成为新的攻击对象了。

□ 通用“远交近攻”扭亏为盈 /190

□ 本田志存高远推技研 /194

□ 施瓦兹识才做服装 /195

第二十四计 假道伐虢 /198

对处在夹缝中的小国,只用甜言蜜语是不会取得它的信任的,一方往往以“保护”为名,迅速进军,控制其局势,使其丧失自主权。再乘机突然袭击,就可轻而易举地取得胜利。

□ 晋献公假道伐虞虢 /199

□ 吕不韦奇货可居助异人 /201

□ 菲弗尔降价重振康柏 /203

□ 可口可乐进军朝鲜抢市场 /205



第伍套 并战计

第二十五计 偷梁换柱 /210

想方设法以假乱真、调动敌人,分散敌人兵力,使敌人主力不能发挥作用,然后攻其薄弱环节,乘机消灭它。

- ☐ 韩信假渡河破魏 /211
- ☐ 内纳廷知人挖克莫 /214
- ☐ 美国招揽人才制胜 /216

第二十六计 指桑骂槐 /219

对于弱小的对手,可以用警告和利诱的方法,不战而胜。对于比较强大的对手也可以旁敲侧击威慑他。指桑骂槐,这是一种杀鸡儆猴、敲山震虎的策略。

- ☐ 京东方奥运战略显“野心” /220
- ☐ 格兰士、LG 争抢市场 /221
- ☐ 原一平痛斥高层创佳绩 /223

第二十七计 假痴不癫 /227

实施此计关键在于“假痴”。但仅做到了“假痴”还不够,同时要做到“不癫”,即不走火入魔,否则“假痴”就变成了真痴。

- ☐ 康熙不动声色制服鳌拜 /229
- ☐ 商家满意客源滚滚来 /231
- ☐ 薛师傅假痴不痴巧养生 /234



第二十八计 上屋抽梯 /236

敌人一般不是那么容易上当的,所以,你应该先给它安放好“梯子”,也就是故意给以方便。等敌人“上楼”,也就是进入已布好的“口袋”之后即可拆掉“梯子”,围歼敌人。

- ☐ 韩愈得仕途告李实 /237
- ☐ 王经理给人便利入股建筑公司 /238
- ☐ 小冷签协议收投资 /240

第二十九计 树上开花 /243

自己的力量比较小,却可以借友军势力或借某种因素制造假象,使自己的阵营显得强大,在战争中要善于借助各种因素来为自己壮大声势。

- ☐ 柯经理骗局拿订单 /244
- ☐ 亚曼纳哄场面做生意 /245
- ☐ 雅虎宣传自己引人注目 /247

第三十计 反客为主 /250

变被动为主动,争取掌握战争主动权的谋略。尽量想办法钻空子,插脚进去,控制它的首脑机关或者要害部位,抓住有利时机,兼并或者控制他人。

- ☐ 大学生招聘用人单位 /251
- ☐ 笔厂老板出良策做传媒 /252
- ☐ 施乐了解对手产品获胜 /254



第陆套 败战计

第三十一计 美人计 /258

势力强大,将帅明智,这样的敌人不能与它正面交锋,在一个时期内,只得暂时向他屈服。再利用多种手段,攻其弱点,己方就能顺势保存实力,由弱变强。

- ☐ 张仪假献美人获重用 /259
- ☐ 松下“美言”对手放弃竞争 /261
- ☐ 麦当劳儿童牌子显威 /263

第三十二计 空城计 /265

虚虚实实,兵无常势,变化无穷。在敌强我虚之时,当展开心理战。一定要充分掌握对方主帅的心理和性格特征,切切不可轻易出此险招。要救危局,还是要凭真正实力。

- ☐ 薄一波空棺救团长 /266
- ☐ 哈瑞尔摆空城占市场 /267
- ☐ 宝丽来公关策略卖相机 /269

第三十三计 反间计 /272

在疑阵中再布疑阵,使敌内部自生矛盾,我方就可万无一失。关键是“以假乱真”,造假要造得巧妙,造得逼真,才能使敌人上当受骗,信以为真,作出错误的判断,采取错误的行动。

- ☐ 记者妙施反间计套战术 /273
- ☐ 苏联专家皮鞋取秘密 /275



□ 美国反间计赢伊战 /276

第三十四计 苦肉计 /279

苦肉计讲的是如何用间的道理。正常情况下人不会自我伤害,若他受害必然是真情;利用这种常理,我则以假作真,以真作假,那么离间计就可实行了。

□ 联想苦肉卖“恒智” /280

□ 希望牺牲小利盈取大利 /282

□ 克罗克重沮摆脱束缚 /285

第三十五计 连环计 /288

多计并用,计计相连,环环相扣,一计累敌,一计攻敌,一计不成,又出多计,这样才会使对方防不胜防。任何强敌,无攻不破。

□ 卢杞连环毒计害杨炎 /289

□ 哈默钻石圈套得逞 /291

□ 韦尔奇多项决策练就自己 /292

第三十六计 走为上计 /296

敌我力量悬殊的不利形势下,主动撤退,可以转败为胜。目的是避免与敌主力决战。还可以调动敌人,制造有利的战机。总之退是为进。

□ 孔明见势不利回师汉中 /297

□ 日立清算次品图发展 /299

□ 松下识时务理智退资 /302

