

超值金版
29.00

三十六计

大
全
集

汇集历代兵家谋略的奇书

《三十六计》不仅是一部『益智之荟萃』。谋略成
人成。的。真。金。字。塔。
他。境。的。处。世。圣。经。
利。于。败。处。力。拔。狂。澜。全。身。而。退。
于。胜。处。攻。坚。克。固。无。坚。不。摧。

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

三十六计大全集

(上古) 无名氏 原著
雅 瑟 主编

新世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

三十六计大全集/雅瑟主编. —北京: 新世界出版社, 2010.10

ISBN 978-7-5104-1234-9

I. ①三… II. ①雅… III. ①兵法-中国-古代②三十六计-注释③三十六计-译文 IV. ①E892.2

中国版本图书馆 CIP数据核字(2010)第 175210号

三十六计大全集

作 者: 雅 瑟

责任编辑: 罗平峰 邓 婧

特约编辑: 侯春奇 宋 花

排版设计: 刘丽娟 赵 琳

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 420千字

印 张: 24

版 次: 2010年10月第1版 2010年10月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-1234-9

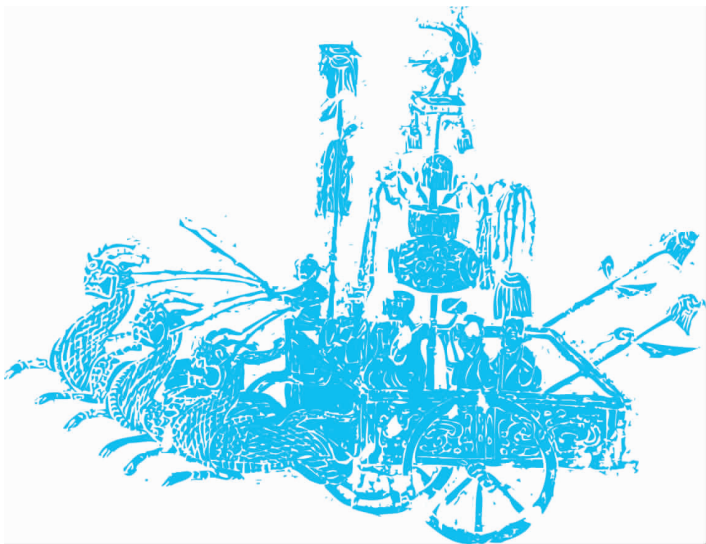
定 价: 29.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

序言



《三十六计》是千年华夏文明孕育出的智慧奇葩，以“谋略奇书”饮誉世界，与《孙子兵法》一起，并称世界军事史上的“双璧”。在实际生活中，如果提起“三十六计”，相信大多数人都能列举出其中的几个计谋，如打草惊蛇、声东击西、围魏救赵、调虎离山、浑水摸鱼、借刀杀人，等等。但倘若系统而准确地指出三十六计的来龙去脉及其蕴含的智慧精髓，且在为人处事过程中恰如其分地加以应用，并非人人所能及也。

“三十六计”的说法，先于著书之年，语源可考自南朝宋将檀道济（？—公元436年）。相传，此人以多智善谋而闻名，曾与北魏军作战，在粮草不继的困境中，以“唱筹量沙”的逼真表演迷惑对手，最后全军而退，因而“雄名大振”。据《南齐书·王敬则传》记载：南齐大司马王敬则起兵造反，齐明帝父子在宫中听说叛军即将杀到，仓皇欲逃。敬则得报说道：“檀公（檀道济）三十六策，走是上计，汝父子唯应急走耳。”此乃首次提出“三十六计”。由此推知，至迟在1500年以前，“三十六计”已经形成，后经补充、完善，终于明清之时定本成书。但具体到《三十六计》的成书年代和作者已难确考。

基于史料所载“檀公三十六策”，故有人将《三十六计》编成口诀以助记忆时，便用“金玉檀公策”开头。《三十六计》的口诀为：“金玉檀公策，借以擒劫贼。鱼蛇海间笑，羊虎桃桑隔。树暗走痴故，釜空苦远客。屋梁有美尸，击魏连伐虢。”口诀中除了“檀公策”三个字外，每个字（最后一句“伐虢”被看作一字）都包含了一条妙计。

按照口诀的顺序依次是：金蝉脱壳、抛砖引玉、借刀杀人、以逸待劳、擒贼擒

王、趁火打劫、关门捉贼、混水摸鱼、打草惊蛇、瞒天过海、反间计、笑里藏刀、顺手牵羊、调虎离山、李代桃僵、指桑骂槐、隔岸观火、树上开花、暗度陈仓、走为上、假痴不癫、欲擒故纵、釜底抽薪、空城计、苦肉计、远交近攻、反客为主、上屋抽梯、偷梁换柱、无中生有、美人计、借尸还魂、声东击西、围魏救赵、连环计、假途伐虢。

这部集历代兵家“韬略”“诡道”之大成的谋略奇书，广引《易经》语辞，贯穿老庄之学、阴阳之理、刚柔并济、攻防思辨。含千般变化，万般计谋。以辩证法思想论述了战争中诸如虚实、劳逸、刚柔、攻防等关系，做到“数中有术，术中有数”。为此，法国海军上将拉科斯特曾称赞《三十六计》是“小百科全书”，系统形象地描绘了“诡道的迷宫”。

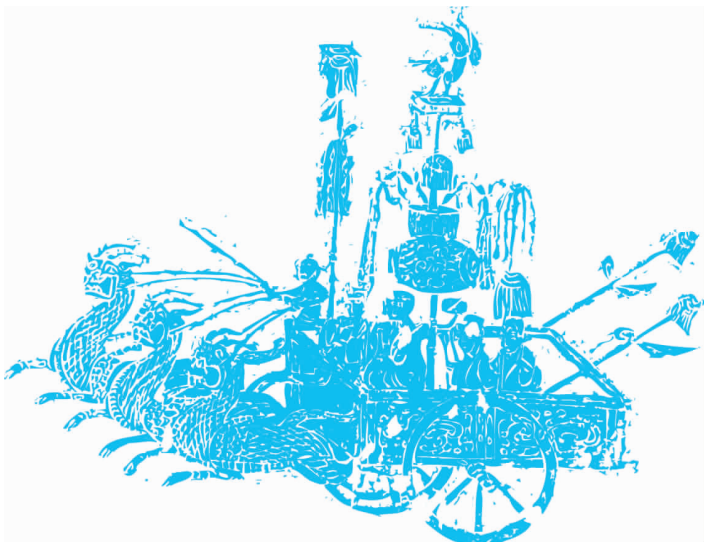
从行文线索上说，本书将三十六种军事谋略归纳成六套战法，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计和败战计，系统介绍了无论在优势、均势还是劣势的情况下都能克敌或避敌致胜的智慧。斗转星移、山河变迁，如今，三十六计已远远超出了军事斗争的范畴，被广泛用于各种领域。无论是变幻莫测的商海，还是复杂纷纭的人际关系，都可以从中得到借鉴。能让读者在熟读经典中，借鉴并活用历史的智慧，正是本书《三十六计大全集》的编写宗旨。

在结构安排方面，本书的每一计都包括“原典”、“注释”、“译文”、“解读”、“活学活用”五大版块。“活学活用”版块，又分为“兵家活用”、“商家活用”、“处世活用”、“职场活用”等专题，意在通过古今中外战场逐鹿、商海弄潮、处世方略、职场交际等方面的经典案例，把深奥难懂的“三十六计”转化为新的思维方法，把军事韬略计谋延伸为实用的处世技巧，有效引导读者在现实生活中见机行事，娴熟地运用三十六计中的谋略处理好各种人际关系，灵活应对各种局面。

本书融意蕴颇深的古文、准确到位的注释和译文、鞭辟入里的解析、精彩绝伦的释例、图片等一炉，内容丰赡，文字精练。阅罢本书，不仅能让你享受一次智力的盛宴，更能让你深获心灵上的启迪。从“围魏救赵”中，能学到在困难面前逆向思维，出奇制胜；从“瞒天过海”中，能知晓即便是事前准备再周全，也绝不能放松戒备，否则，易让对手寻到破绽，趁虚而入；从“远交近攻”中，能懂得人际交往的平衡之道，从而有利于施计者目标的实现；从“指桑骂槐”中，能体悟到规避正面冲突，巧妙进行旁敲侧击的言辞艺术……

对每一个智能型选手而言，本书都是其赢取人生胜局的锐利武器。接下来，你还等什么？赶紧叩开书扉，在一个个睿智绝伦的案例中，全方位地领略“三十六计”的经典魅力以及古为今用的大智慧吧！

目录



第一套 胜战计

| | |
|----------------|-----|
| 第一计 瞒天过海 | 002 |
| 第二计 围魏救赵 | 012 |
| 第三计 借刀杀人 | 021 |
| 第四计 以逸待劳 | 032 |
| 第五计 趁火打劫 | 042 |
| 第六计 声东击西 | 052 |

第二套 敌战计

| | |
|-----------------|-----|
| 第七计 无中生有 | 064 |
| 第八计 暗度陈仓 | 074 |
| 第九计 隔岸观火 | 084 |
| 第十计 笑里藏刀 | 095 |
| 第十一计 李代桃僵 | 101 |
| 第十二计 顺手牵羊 | 111 |

第三套 攻战计

| | |
|-----------------|-----|
| 第十三计 打草惊蛇 | 122 |
| 第十四计 借尸还魂 | 134 |
| 第十五计 调虎离山 | 144 |
| 第十六计 欲擒故纵 | 154 |
| 第十七计 抛砖引玉 | 166 |
| 第十八计 擒贼擒王 | 178 |

第四套 混战计

| | |
|------------------|-----|
| 第十九计 釜底抽薪 | 190 |
| 第二十计 浑水摸鱼 | 199 |
| 第二十一计 金蝉脱壳 | 206 |
| 第二十二计 关门捉贼 | 216 |
| 第二十三计 远交近攻 | 227 |
| 第二十四计 假道伐虢 | 236 |
| 第二十五计 偷梁换柱 | 246 |

第五套 并战计

| | |
|------------------|-----|
| 第二十六计 指桑骂槐 | 258 |
| 第二十七计 假痴不癫 | 268 |
| 第二十八计 上屋抽梯 | 279 |
| 第二十九计 树上开花 | 290 |
| 第三十计 反客为主 | 300 |

第六套 败战计

| | |
|-----------------|-----|
| 第三十一计 美人计 | 312 |
| 第三十二计 空城计 | 322 |
| 第三十三计 反间计 | 332 |
| 第三十四计 苦肉计 | 342 |
| 第三十五计 连环计 | 352 |
| 第三十六计 走为上 | 361 |

第一套 胜战计



胜战计

胜战计，是指在敌强我弱的条件下，根据对手的具体情况采取相应的行动。此计要求在战前要具备胜利的条件、方案和把握，而在战斗通过计谋的运用，将我方的优势发挥得淋漓尽致，从而战胜敌人，获得更大的利益。





第一计 瞒天过海

原典

备周则意怠^①，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对^②。太阳，太阴^③。

注释

①备：防备。周：周全、周密。意：思想、意识。怠：懈怠、大意。防备很周密，戒备心反而容易松懈。

②阴：在这里指隐秘的策略。阳：指公开的行动。对：相对、相反。隐秘的策略藏匿在公开的行动中，而非在公开事物的对立面。

③太：极、极大。阴、阳是古代哲学思想中矛盾对立的双方。阴中有阳，阳中有阴；阴的极端是阳，阳的极端是阴。全句的意思是非常公开的事物里往往蕴藏着非常机密的计谋。

译文

守备严密，常常容易导致思想和意志麻痹；对平时常见的事情就不会产生疑惑以致丧失警惕。奇谋往往隐藏在公开的行动之中，并不和公开行动相矛盾。最公开的行动中常常隐藏着更大的阴谋。

解读

“瞒天过海”的“瞒”并非此计的最终诉求，而只是达成“过海”目的所用的必要手段罢了。此计的原意是指瞒着“真龙天子”唐太宗，利用船造的房屋做掩饰，让其在不知不觉中渡海，攻打高丽，无形中化解了唐太宗渡海的恐惧。“天”指代对实施者有危险的所有对象，因此“瞒天过海”的引申意是用方法、计谋隐蔽真实的目的和意图，制造公开的假象，使对方失去警戒之心。寓言于明，寓真于假，避开麻烦，渡过难关，进而达到出其不意、出奇制胜的效果。

需要注意的是，这里的隐瞒完全是为了实现某种善意的目的，因此绝对不可以使用恶劣的阴谋。它是计谋，而非小人的伎俩，更不能与那些鸡鸣狗盗之徒的做法相等同。“瞒天过海”的成功决定于它所采取的战略、方针，是有鸿鹄大志之士的谋事之道，称得上妙计。

此计的精妙之处在于“瞒”，并被广泛地应用于诸如军事、政治、商业及职场等不同领域。或将不可告人的政治目的藏匿于公之于众的政治主张中，或将具有实际意义的外交行动遮蔽于华丽的外交辞令里面，或通过繁琐的工作实现人生的远大抱负。

在战争中，“瞒天过海”是一种示假隐真的疑兵之计。它意在利用人们常见不

疑的心理状态进行战役伪装，隐藏军队的集结和进攻企图，从而把握时机，实现预期结果。“瞒天过海”如果应用到商场，可以达到进退自如、左右逢源的境界。然而，以假示真并不意味着商家可以拿假冒伪劣商品欺骗消费者，而是提醒商家，可以在战略部署和策略上多做文章，挤掉别人，抢占商机。生活中使用“瞒天过海”，则出发点也一定要合理、客观。总之，瞒天过海拒绝各种顽劣行径，否则使用者不仅得不到此计所带来的真实价值，还会反受其害。

当然，一旦有敌人使用瞒天过海之计，我们也要采取一些防范措施来应对，以免自己陷入被动。首先，对任何事物都要透过现象挖掘它的本质。所有的隐藏都不会是完美无缺的。我们完全可以透过敌人的异常表现，提高自己的警觉，并顺着身边的一切反常情况追寻可能隐匿在公开事物里的阴谋。凡事要尽可能“见微知著”，尤其不放过习以为常的人或事，才不会被表面的假象和敌人的假面具所误导，进而努力确定别人的真实意图，防备别人的蒙蔽。其次，要尽早地针对敌人的企图做出反应，制定有效的遏制对策。尤其当敌人的谋划和行动方向有所变化时，一定要及时做出完备的信息反馈。防微杜渐，切不可视而不见，听而不闻，做到在有利的时机给敌人以反击，以免造成不必要的损失。

兵家活用

日本偷袭珍珠港

1941年10月，日本法西斯甲级战犯东条英机就任日本第40任首相，同时兼任陆军大臣和内务大臣，集军政大权于一身。东条英机上台后的战略意图是：加速南侵。他一方面促成了与德、意两国的同盟条约；一方面又抓紧筹划进攻美国珍珠港，希望通过集中打击这个美国最大的军事基地，让美国在军事上的地位很快趋于被动。

其时，美国的全球战略方针重点设立为集中对付德国法西斯，暂不希望与太平洋地区的国家发生战事。日本为成功实施偷袭珍珠港这一计划，充分利用了美国此时的战略心理，制造了各种与美国和平友好的假象：1941年8月7日，日本主动建议日美首脑在火奴鲁鲁直接会谈，以解决两国的争端。随后，日本内阁又很快于8月26日致信给美国总统罗斯福，表达日本与美国一样渴望维持太平洋和平的意愿，并再次恳请美方能与日方会晤，以阐明双方见解，消除彼此的误会和猜疑。不仅如此，日本特使来栖还在11月4日被派往华盛顿，协助日本驻美国大使野村与美国政府周旋。日方的“努力”很快见效，美国总统罗斯福致电日本天皇：“希望美国总统和日皇共同驱散天空的乌云。”

然而令美方万万没有料到的是，日本的特遣部队、机动部队在这时其实已经离珍珠港所在地——瓦胡岛不远了。美国人民永远不会忘记这一天，1941年12月8日，日军用183架从航空母舰起飞的攻击机拉开了偷袭珍珠港的序幕，之后又有171架水平轰炸机和俯冲轰炸机轮番对珍珠港进行了猛烈轰炸。驻岛美军在心理上的毫无防备让他们遭受了极其惨重的损失：4艘主力舰有1艘遭到重创，其余3艘





日本偷袭珍珠港

被炸伤；10余艘巡洋舰、驱逐舰以及其他舰艇被炸沉或炸伤；240架飞机被炸毁；陆海军官兵死伤多达4500余人，美国太平洋舰队几乎全军覆没。

日方在发动这次极具毁灭性的打击之前，成功地应用了中国古人的“瞒天过海”之计，表面与美方努力达成友好和解，其实暗中做着各种充分的袭击准备，很好地麻痹了美方，并大大减弱了对方的还击力度。这是美国战争史上极为惨痛的一次经历，其所遭遇的损失比

第一次世界大战中所受损失的总和还要多。

英国“馅饼行动”

1943年，盟军决定以最快的速度从北非进入纳粹德国控制的欧洲。因此他们计划在欧洲南部的西西里岛登陆，然后迅速席卷整个意大利。但是令盟军困扰的是，希特勒在欧洲南部驻有重兵，一旦他们在登陆之际就遭到希特勒军队的强火力压制，损失将难以预料。于是，英国情报部门精心设计了一个代号为“馅饼行动”的瞒天过海之计，用来分散纳粹在欧洲南部的兵力部署。在此次行动中，被选中实施任务的人是时年29岁、“六翼天使号”潜艇的艇长朱奥。

4月30日凌晨4时30分，行动开始。朱奥和他的手下将在西班牙卡迪斯海湾逡巡许久的“六翼天使号”浮出水面，并把一个神秘的金属箱投入海中，同时将金属箱上的锁悄悄打开。据朱奥称，这是一个先进的气象设施，根据上级指示需要放入海中进行气象观测。而真实情况是，金属箱里装的正是这次“馅饼行动”的重要角色“馅儿”：英国皇家海军军官“马丁少校”的尸体和他使用过的一个公文包。公文包里有两张剧院演出的戏票票根，一封来自“未婚妻”的热辣辣的情书，几张战略地图。当然，这其中还有一件更为重要的物品——皇家海军统帅蒙巴顿将军致陆军元帅蒙哥马利的信函。信中提到，盟军计划不久从意大利西部的撒丁岛和希腊南部登陆欧洲。而事实上这一切都是英国情报部门设计来迷惑纳粹德国的：金属箱里的皇家海军军官只是太平间里随便搞到的一具尸体，而非马丁少校本人。盟军计划登陆的地点，也不是撒丁岛和希腊南部，而是意大利南部的西西里岛！

一切皆如英国情报部门所料，“马丁少校”的尸体被大海的潮汐冲到了西班牙海岸。西班牙渔民发现后，立即报告给了政府。很快，伦敦的报纸就发出了英国皇家海军少校马丁在一次空难事故中不幸罹难的讣告。几天后，西班牙政府把“马丁少校”的公文包完好无损地交还给英国军方，并在西班牙海滨小镇韦瓦尔为马丁举行了一次隆重的葬礼。但因为当时西班牙实际上已经完全被纳粹德国控制，在将公文包归还英国之前，他们复制了蒙巴顿将军致蒙哥马利元帅的信，并秘密交给了德国。

因为蒙巴顿和蒙哥马利这两个关键身份，希特勒一收到情报就结结实实地吞下了英国人送来的整个“诱饵”。他坚信，盟军真的要从撒丁岛和南希腊登陆了！于是按照希特勒的指示，德军总指挥部下令加紧修筑科西嘉岛，并增派两个党卫军旅前往撒丁岛驻防。德军大将“沙漠之狐”隆美尔也被派到雅典督查希腊的防御计划。更为致命的是，希特勒不顾当时的库尔斯克坦克战正处在最紧张的时刻，紧急下令两个装甲师撤出苏联战场调防希腊。此次错误使得纳粹军队在意大利南部的防御陷入空虚。

一切都已无法挽回，1943年7月10日，英军发起了代号为“爱斯基摩人”的作战行动，最终于8月10日成功占领西西里岛全境。德军共损失10艘潜艇、740架飞机，另有8000人丧生，13500人受伤，5500人被俘。

至此，英国情报部门的“馅饼行动”完美实施！用虚假的信息骗过敌人，将敌人引到错误的进攻方向上，为盟军的正面行动争取到了十分有利的时机。对盟军来说，此次战役积累的宝贵的登陆战略经验，为他们后来诺曼底登陆的成功起到了不可或缺的作用。

商家活用

百度智高一筹

从2003年起，谷歌在中国互联网市场的总点击量就开始落后于百度。2004年，谷歌董事长兼CEO埃里克·施密特谦虚地放下架子开始与百度往来。表面上施密特欲与百度共发展，其实他是想控制百度，全面攻占中国市场。

当时，实力和财力都不雄厚的百度自然不能将业界的鼻祖拒之门外，那样不仅会惹怒对方，说不定还会有企业夭折的危险。百度总裁李彦宏不得不从长计议，友善地接受施密特的“好意”，表面上也做出与谷歌共谋大业的样子。随后，在新一轮1470万美元的融资中，百度欣然接受了谷歌投资的499万美金，让谷歌占有其2.6%的股份。谷歌上上下下包括施密特在内都认为，打垮百度，重振搜索巨头地位的这一仗已是胜券在握。

一年后的6月份，施密特秘密到达北京。在李彦宏的办公室里，他才恍然大悟。原来李彦宏所谓的“与谷歌合作”只是“瞒天过海”的“缓兵之计”，其实是想利用与谷歌的合作关系麻痹对方，从而推迟其大举进攻中国市场的步伐。2005年8月5日，当百度在美国纳斯达克上市，成为同年全球资本市场上最引人注目的上市公司时，施密特后悔莫及，连称失算。更糟糕的是，他为轻敌和大意付出的代价远没有停止。在接下来的两年里，百度一骑绝尘，而谷歌在中国市场的占有率则因为百度的强力冲击急剧下降。

百度巧用“瞒天过海”之计，成功地破解了谷歌设下的陷阱。不仅避免了与业内老大的直接冲突，保全了其萌芽产业，而且在谷歌盟友的亮丽光环下，业绩一路飙升，成功地将产业越做越大，可谓聪明至极，一举两得。





李嘉诚“醉翁之意不在酒”

李嘉诚是香港地产界有名的地产大王。他的成功并非一夜暴富，而是几十年卧薪尝胆，独树一帜，用胆量和智谋赢得的。上世纪80年代，李嘉诚先后开发了黄埔花园、海怡半岛、丽港城、嘉湖山庄四家大型屋村。在1985年收购港灯时，他就看准了港灯地盘的潜在利益，使出了“瞒天过海”的战略。港灯的港岛南岸有一家发电厂，与之毗邻的是蚬壳石油公司油库，蚬壳另有一座油库在新界观塘茶果岭。港灯被收购后，李嘉诚很快便将电厂迁到南丫岛。他的运筹帷幄，给公司同时赚得了两处极其适宜发展大型屋村的地块，并最终获利100多亿港元。

丽港城、海怡半岛两大屋村同样如此，李嘉诚对它们的构想开始于1978年着手收购和记黄埔之时。经过长时间的耐心等待和精心策划，他的筹划在港灯被成功收购之后又顺利向前推进了一大步。1988年，李嘉诚终于将此项计划全面推出。坚持不懈的耐心不仅帮助他接连不断地打出了漂亮的胜仗，而且为他收获了诸多业内专业人士的赞誉。



李嘉诚

嘉湖山庄计划的推出，也历经10年之久。收购这块地盘的大股东华润和李嘉诚的长江实业曾经雄心勃勃，计划在15年内建成一座可容纳50万人口的新城市，而此时的李嘉诚正在为收购和记黄埔殚精竭虑，因此他未能参与开发工作。主持开发计划的华润最终因为没有地产开发的经验和不懂得香港的商业秘诀，让这一庞大计划在港府的介入下过早夭折。众股东唉声叹气，李嘉诚则胸有成竹，不动声色，很是看好嘉湖山庄的前景。他开始一步步收购其他股东的股份，经过10年马拉松式的吸股，终于在1988年控得了除华润外的49%股权。同年12月，李嘉诚与华润签订协议，保证让华润在此项开发计划中获利7.52亿港元，并即付四分之三即5.64亿港元给华润。如果以后楼宇售价超过了协议范围，其超额盈利由长江实业与华润共享，华润占51%。同时，长江实业接下了所有的发展及销售工作，并愿意承担所有风险，华润只需坐等收成即可。但李嘉诚深知，担风险者比坐享其成者的收入要高得多。工程完成后，仅是第一期楼盘，华润就已赢得协议范围中7.52亿港元的利润。以后六期，华润等于“额外”所得，而实际上长江实业的利润，远远超过了华润，无法估量。整个计划中，李嘉诚一箭三雕：不仅为公司创下巨额利润，而且挽救了华润，帮助它坐收了丰厚利益，同时还大大促进了与中资公司的良好关系，因为华润正是一家典型的国家外贸部驻港贸易集团公司。

李嘉诚不仅做事细心、有魄力，更有谋略。到1979年，长江实业拥有的地盘物业总面积虽然已经远远超过了置地，但实际价值却大为逊色。置地的优势，在于单位面积的价值高。而长江实业当时的市值仅为77.69亿港元，远远低于置地的市值（据估计置地市值是150亿港元）。李嘉诚扬长避短，决定大力发展土地资源较丰富、价格较低廉的地区，大规模地兴建大型屋村，以此来取胜。功夫不负有心人，

1990年6月底，长江实业市值升至281.28亿港元，位居香港上市地产公司榜首，远远地超过了“地产巨子”置地，置地输得心服口服。在与置地的争霸过程中，李嘉诚避实击虚，迂回作战。不仅如此，在进行土地拍卖时，他更是抱着“不取此地，以后还有其他地”的想法，以实际是否能盈利为标准来决定是否竞标，而非盲目跟风。所以每次竞标前，李嘉诚总是先洞察先机，再仔细研究分析，根据具体情况制定出竞标的最高价格，高出此价，则果断退出。正因为心里有数，以利润而非竞争为基准指导行动，李嘉诚才能做到志在必得，出师必胜。

一言以蔽之，李嘉诚的经商窍门在于耐心等待，智勇双全，捕捉商机，长远考虑，不炫耀，不自大，不逞一时之气。不计后果，鲁莽行动，这绝不是李嘉诚的做事风格。李嘉诚的瞒天过海，最重要的就是心怀“全”念，定夺全局，不盲目出招，将有把握的战术隐藏在“静观其变”之中，用智慧和胆量的完美击败对手，成就大事业。

处世活用

蔡锷“风流”为反袁

蔡锷是我国近代著名的爱国军事家，1911年武昌起义后出任云南省都督，政绩颇多，因此备受群众爱戴。袁世凯窃取革命胜利果实之后，暂时还没有暴露企图称帝的野心，以致蔡锷此时还抱有为袁世凯效力的极大幻想。因此他写信给梁启超，希望调离云南，以施展自己尽忠尽国的远大抱负。而狡猾的袁世凯深知蔡锷拥有很强的军事实力，对他始终心存芥蒂，见蔡锷的念头正中他意，便于1913年9月发布命令将其调到北京，出任参政院参政，授衔昭威将军。袁世凯意在为蔡锷升官加薪，便可以趁机将其管控在身边，帮助他实现投靠帝国主义，复辟做皇帝的狂野用心，如果蔡锷不从，再将他杀掉也不迟。谨慎的袁世凯同时在蔡锷身边安置了众多密探，日夜监视和跟踪蔡锷，以防其图谋反袁。

不久，袁世凯开始紧锣密鼓地筹备登基称帝一事，而蔡锷也早已识破了袁世凯的阴谋，多次悄悄乘火车到天津，与梁启超等进步人士秘密集会，商量如何共同抵制袁世凯复辟帝制。同时，为摆脱当时被袁世凯软禁北京的困境，蔡锷想尽各种办法对其进行蒙蔽，在他面前装聋作哑、装痴扮呆，甚至在被抄家之后虽然愤怒至极，表面上却还佯装无事，继续装聋作哑。为了成功骗过袁世凯，蔡锷又以得过肺病，如今又患上了咽喉病，健康状况欠佳为由，特请袁世凯



蔡 锷



袁世凯





批准休养一事。蔡锷还经常涉足花街柳巷，假装贪图女色，不思进取，腐朽堕落，让袁世凯产生此人“毫无出息”、“难成大器”的错觉，戒备心也就慢慢松懈下来。1915年夏天，蔡锷结识了年方16岁的歌女小凤仙，利用其制造家庭不和的舆论，甚至请袁世凯的亲信为自己找房子，声称要“金屋藏娇”。同时，他还经常公开和妻子吵架，让袁世凯最终相信了他的“昏然无能”。

小凤仙生于杭州邢姓没落的满族武官人家。虽然父母早逝，尝尽了人世间的凌辱之苦，但她生性善良、富有正义感。她看出了蔡锷想早日回云南举兵反袁，完成救国大业的远大抱负，便主动提出愿意冒杀头之险，帮助蔡将军逃离袁世凯的魔掌。1915年11月11日清晨，蔡锷穿上提前买好的华贵狐皮大衣，并以一个大大的口罩做伪装，与小凤仙一起出门。袁世凯指派的跟踪密探们，看到蔡锷的背影和行走姿态与往日没有什么异样，也没多在意。浓妆艳抹、锦衣绣裙的小凤仙，更是如贵妇人般挽着蔡锷走出八大胡同，乘着马车出入大栅栏等繁华场所，还不惜重金在



小凤仙

商店和闹市里购买奢华之物，两个人说笑打逗，很是轻松，俨然一副闲情逸致的模样。后面跟踪盯梢的密探一看蔡将军又与小凤仙闲逛大街找乐去了，也就放松了警惕。时机一到，小凤仙便立即催促马车快马加鞭，来到了琉璃厂内的荣宝斋。在荣宝斋的密室里，蔡锷的战友戴戡迅速换上蔡锷的全身装扮，并和小凤仙一起走出荣宝斋，坐上等候在外的马车回到了八大胡同妓院里。这一计骗过了袁世凯手下所有的密探，直到第二天，他们才知道蔡锷已经成功逃离北京。

胜利出逃的蔡锷，经天津到达日本。为了让袁世凯以为他滞留在了日本，他让老同学将写好的明信片定期发送到北京，告知袁世凯自己在日本的所有行踪。与此同时，蔡锷已经香港、越南河内回到昆明，期间躲过了数次暗杀，历尽艰

险，并联合了众多志士同仁。同年年底，蔡锷组织的护国反袁战争全面发动，最终使袁世凯的帝制梦彻底破灭。

蔡锷利用“瞒天过海”的计谋成功骗过了狡猾的袁世凯，让袁世凯对他的人品及志气渐渐产生了怀疑，由此断定这是颗对他不会产生威胁的棋子，这为后来蔡锷的一步步反袁行动提供了便利。蔡锷的英勇和谋略为他荣立了再造民主共和的功勋，并被永载史册。

曾国藩“藏口”成大事

中国历来就有“祸从口出”、“言多必失”的规诫，为人处世不能太过透明，要适当隐瞒自己的品性，否则就会将坏习惯暴露，殃及他人。

曾国藩在现代人眼里是一副作风严谨、不善言辞、沉稳木讷的君子形象。但早

年的他巧言善变，喜好浮夸，举止疯狂，一点都不遮蔽自己的脾性。只是后来认识到刚愎自用，炫耀自己的“不善隐瞒”者，往往会被人抓到把柄，酿成苦果，他才下功夫改正过来。

青年时代的曾国藩直来直去，每日多语，与朋友切磋学问时也总是强言争辩。更有甚者，他还喜欢在暗处议论别人的短长。一次，窦兰泉来访，曾国藩在没有理解好友本意的情况就大发言辞，最后弄得二人不欢而散，更别说交流心得了。后来陈源究母亲的寿庆也被曾国藩的不慎言辞弄得十分尴尬，大家不欢而散。曾国藩的言多、自负，经常引发与朋友间的矛盾。偶有不合，他就大发脾气。好友深知他的性格，都不愿相劝，只有陈源究敢直言。一天，陈源究到曾家，彼此深谈了很久，曾国藩又口若悬河，大讲对别人的苛望之事。陈源究见曾国藩依然我行我素，只好把话挑破，希望他改掉那些不好的习惯。

几天之后，曾国藩在家给父亲祝寿，期间又与朋友发生冲撞。客人走后，父亲与曾国藩谈起做人之道，希望他尤其注意说话及做事的分寸。曾国藩终于意识到问题有多严重，立即起身前往朋友家中赔礼道歉。此后曾国藩的父亲更是以书信对他诚恳相劝。陈源究的话和父亲的亲笔信让曾国藩很是触动，但不久曾国藩就旧戏重演。1843年春节后不久，曾国藩在文昌馆主持湖广籍的举人同学团拜会，于情于理他都应该竭力招待好旧日同窗，但他的怠慢和狂妄，又一次伤害了同学之间的深厚友谊。

此后，曾国藩检讨自己的同时，却又慢慢向另一个极端走去，有意和朋友们越来越疏远。他认为距离反而会增加同学们对他的一分敬意，但效果也并不明显。曾国藩很是困惑，突然像“众叛亲离”一样，无所适从。幸好好友吴廷栋及时开导，让他打消消极的念头，亲力而为，善听劝言，严于律己，让朋友们重新接纳他。

一番努力之后，曾国藩渐渐懂得为人处世的真谛，慢慢成熟起来。他已经完全领悟到“瞒”计对于一个人的重要性，不善瞒者，其过分外露的语言和行动多会伤到别人，而善瞒的人，往往多注意与他人交往时的分寸，更容易受到他人的欢迎和尊重，别人更愿意和你交流学问、切磋人生、共谋大事，这样的行为利人利己。悟透这个道理，曾国藩才闯过了人生的道道关卡，成就了一番大事业。



曾国藩

职场活用

为梦想踏实起跑

吴起大学毕业后就顺利进了一家出版社，因为有学校社团活动的丰富经验，刚进社里他就懂得少说话、多做事的道理。新员工入职后的第一项任务是接受为期五十多天的校稿培训，吴起做得比其他人都更卖力，更认真。五十多天过去了，吴起





的踏实和努力赢得了编辑部主任的极大认同。到了分配岗位的时候，吴起主动向社长提出想去最基础的校稿岗位工作。正式进入部门之后，吴起每天都提前十五分钟到办公室打扫卫生，准备热水。主任如果需要去别的部门取个东西，他都会自告奋勇抢着去拿。部门的同事因为他的勤快从来不缺热水喝，同事需要协助的时候他也会及时出现，甚至别的部门需要有人帮着打杂的时候，只要他有时间一定会去帮忙。在做本职工作已经很累的情况下，吴起从来没有迟疑，虽然表面上他是在吃苦，但他深知做老实人，办老实事会自己的工作表现加很多分，当好机会来临时，他就更有赢取的资格和胜数。

果然没多久，吴起就得到了全出版社的好评和信任。此时恰巧发行部改选，需要有人接任原发行部副主任的职位，吴起虽然没有能说会道的天赋，也不太会拍领导的马屁，可是他为人和善，工作也一直勤勤恳恳，给编辑部主任留下了良好的印象，社长对他也很是青睐。于是编辑部主任与社长分别找吴起谈话，希望他能担任此职务。激动之余，吴起还是沉下心来好好分析了一下自己是否适合这个职位，毕竟没有什么根基，而且虽然接受这个职位能让他风光一阵子，但自己还是更适合实干型的工作，无法胜任这份需要四通八达、左右逢源的工作。于是他开诚布公地将自己的想法与编辑部主任和社长进行了沟通，最后还不忘透露自己对文字编辑及管理工作的偏爱。不出所料，这次谈话不仅更加深了编辑部主任和社长对他的好印象，而且也让大家记住了吴起对自己职业所做的规划。很快，在编辑部副主任的职位空出来之后，吴起顺利地接任，做上了自己喜欢的管理工作，而此时距他入职只有一年半的时间。

能实现自己的职业诉求，吴起的领悟是：在对自己有一个明确的人生规划之后，许多时候做事情一定要牢记“坚持”二字，坚持才会形成习惯。表面看，他好像做了很多不足挂齿的小事，但是所有的事情都在为他的职业发展增加筹码，每件事都做到了“心里有数”。尤其当这个习惯成为你下意识的活动时，你就不仅瞒过了别人，也瞒过了自己，你已经不再是那个生疏的职场新手，成功就在不远的前方。

“一无所长”助成功

维斯卡亚公司是美国 20 世纪 80 年代最为著名的机械制造公司，其产品销往全世界，并代表着当今重型机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职遭拒绝，原因很简单，该公司的高技术人员爆满，不再需要各种高技术人才。但是令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然向那些有志的求职者闪烁着诱人的光环。

詹姆斯和许多人的命运一样，在该公司每年一次的用人测试会上被拒绝申请，其实这时的用人测试会已经是徒有虚名了。詹姆斯并没有死心，他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司。于是他采取了一个特殊的策略——假装自己一无所长。

他先找到公司人事部，提出为该公司无偿提供劳动力，请求公司分派给他任何工作，他都不计任何报酬来完成。公司起初觉得这简直不可思议，但考虑到不用任