

读

三十六计

学

做人做事

一种做人成大事必懂的进退规则
一门独到睿智的处世哲学
一部求生求胜的处世宝典

时时学计谋，追求处世融通；事事用计谋，步入人生辉煌。
领悟计谋绝学，追求灵活应变；修炼谋略之道，追求卓越超群。

马银春 编著



中国档案出版社

马银春
编著

41

6399

做人做事

学

三十二计



中国档案出版社

图书在版编目(CIP)数据

读三十六计学做人做事 / 马银春编著. —北京:中国档案出版社,2007.1

ISBN 7-80166-811-1

I. 读... II. 马... III. ①兵法-中国-古代-通俗读物
②成功心理学-通俗读物 IV. ①E892.2-49②B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 147569 号

责任编辑 / 井婉君

封面设计 / 清水工作室

出版发行 / 中国档案出版社

地 址 / 北京市宣武区永安路 106 号

邮政编码 / 100050

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京鸿鹄印刷厂

开本印张 / 787*1092 毫米 1/16 19.25 印张 220 千字

印 次 / 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

定 价 / 29.80 元

前言

智谋：会让你与众不同

在日趋激烈的生存竞争中，时刻存在着尔虞我诈、利益相争，其手段之高明令人咋舌！面对阴谋、奸诈、邪恶，你是不是不知该如何应付？

在生意场上、在仕途中、在职场内，你是不是对顺畅上下左右亲邻的微妙关系有一定的难度？

当今社会，人心日趋复杂，竞争角逐几近沸腾，你是不是仅靠着一副好心肠、一颗慈善心也不能应对面临的挑战？

集智谋、控术之精髓的三十六种计谋将会使你进退自如、游刃有余！恰当地运用有效计谋，才能曲径通幽，财源才会滚滚来，职衔自会一路提升。

你如有撞到南墙不回头的执著，有成就一番大事的野心，面对困境，何不尽施机巧、善用谋策。李代桃僵亦可，声东击西亦罢，终会让你峰回路转，柳暗花明。

智谋体现一种境界，一种能俯视众生、大悟大彻的清澄境界。大策略蕴含着一份清醒，一份众人皆醉吾独醒的高瞻远瞩的清醒。

本书在述说着一个法则，一个智者方可生存的法则；也在论证着一个结局，一个智者方可成事的结局。

这是一本让你能启智开悟、韬略满怀的大智慧、大学问的书籍。

它决非那些投机者、短视者眼中的一本教人奸诈与诡秘的书，而是一本高度凝聚中华智慧的超薄结晶。在此，谨以此书献给勇者、智者、胜者！

人生如同一出戏：重要的不是长度，而是出色的表演。祝愿你的
人生之戏演得更精彩。

编 者

2006 年 12 月

目录

第一章

曲径通幽，成功需要转个弯

在几何学中，两点之间的距离，直线是最短的。但在成功的道路上，最直接的方式不一定是最有效的。这就好比上山一样，如果从山下直接向上攀登，路途虽近但险阻颇大。假如绕山盘旋而上，虽然多走了一段路，却能够平安地到达山顶。

1. 一定要找到恰当的手段 3
2. 声东击西，出其不意 7
3. 迷惑对手：在明与暗之间游走 11
4. 从微妙之处入手 14
5. 及时清除身边的隐患 19
6. 先做这事，再办他事 23
7. 欲擒故纵，彰显智慧 28
8. 打不了虎，就把它调走 31

第二章

巧借外力——善借于物行得远

一个人的智能和阅历是有限的，而前人的智慧、他人的经验是一种积累、是一种结晶，也是后人的宝镜。对着镜子办事，当然要比摸着石子过河要轻松得多，可靠得多。

1. 会借，让你平步青云 37
2. 借别人的“脑”成就大业 41
3. 借风使舵行得远 44
4. 一定要找到一条合适的路径 47
5. 借势用势，登上权力顶峰 50
6. 旧瓶装新酒也是创新 54
7. 诱惑手段，大吊胃口 58
8. 棘手的事不要亲自去做 61
9. 借强者助阵以壮声威 64

第三章

水流不腐，人“活”不输

做人不能太倔强、太死板、太刚硬，路不能走得太绝。能退则退，可屈可伸，当忍则忍，要眼观六路、耳听八方，始终保持一股灵气，才有回旋之地。

1. 该放弃时就放弃 71
2. 不同的对手，不同的策略 74
3. 快速制胜，贵在创新 76
4. 拿颗芝麻，换个西瓜 79
5. 说走咱就走 81
6. 脱颖而出，走向卓越 85
7. 要在“连”字上下功夫 88
8. 以退为进，化险为夷 92
9. 让对手在自相矛盾中不能自拔 95
10. 抓住对手的弱点就掌握了主动权 98

第四章

捕捉机遇：既快又准还需狠

其实，世界上根本没有机会，只要你不放弃努力，不放弃耕耘，不放弃思索，不放弃眼光……，机会定来找你。

1. 要混就混得明明白白 105
2. 在别人打好的基础上建功 108
3. 在别人的行动中设计自己的意图 112
4. 该出手时就出手 115
5. 机会最爱有准备的人 119
6. 在天时地利上寻找机会 122
7. 敢于冒险的人机会更多 125

第五章

做好你自己

每个人都是一道美丽的风景；每个人都是一桶闪闪的金子；每个人都是一朵娇艳的玫瑰。何须去艳羡别人，挺起胸膛看自己，只要去认真而自信做好你自己就足矣！

1. 要有“东山再起”的勇气和信心 131
2. 绝境中一定要看到希望 134
3. 重要的是要笼络人心 138
4. 先“打草”，让你更主动 141
5. 小事情也需大创意 143
6. 放得下，你就更轻松 145
7. 得道多助，失道寡助 149
8. 挖掘潜力，超越自我 152
9. 有威信就有地位 155
10. 无花硬粘花，无势硬造势 159
11. 柔情，也是一种有力武器 162
12. 好人缘，好人生 164

第六章

摆摆明棋，下下暗棋

做人要会藏一手，还要会露一手。一藏一露，关系重大——可以由强变成弱，可以由弱变成强，一切的秘密都在于你是否吃透藏与露的做人之道。

1. 学会藏身，等待来时 169
2. 将真实目的隐藏起来 172
3. 投资感情，赚取利润 176
4. 才不可露尽，力不可使完 179
5. 不让对手摸清底数 182
6. 藏露结合，让对手身陷云里雾里 184
7. 暗渡陈仓，迷惑敌人 187
8. 利用对手的“思维定式” 191
9. 真假难辨，在迷惑中取胜 193
10. 舍不得孩子套不着狼 196

第七章

谋定势：心路比脚路还要长

活着就是为了谋生，谋生是为了更好地活着。做人就要求心强、谋定势，就是说不要比表面的强悍，要比内心的气势，这才是做人的高明之处。

1. 把自己的优势发挥得淋漓尽致 203
2. 该无声无息时，千万别张扬 207
3. 一定要深入到对手的阵营里 212
4. 心急吃不了热豆腐 217
5. 舍小利才能得大利 221
6. 治就要治根治本 225
7. 从根本上削弱对手的战斗能力 229
8. “置之死地而后生” 232
9. 要把假象造出逼真的效果 236
10. 把对手逼进死角 239
11. 不可同时树立多个攻击目标 242
12. 换一种思维达到目的 245
13. 找到事物间的内在联系 249



第八章

知人知面，关键要知心

俗话说：“知人知面不知心。”人的内心世界最为复杂多变，难以揣测，可是，我们只要懂得了计谋，就可以在瞬息之间，识破一个人的真伪，读出一个人的内心潜藏的玄机，就可以翻手为云，覆手为雨，将别人的一举一动控制在股掌之中，就会在人生的旅途中左右逢源，不吃亏。

1. 装疯卖傻，等待机会 255
2. 为自己找一个合适的理由 260
3. 投其所好，消磨意志 263
4. 利用弱点，偷梁换柱 267
5. 假托它物，将对手杀于无形之中 270
6. 金蝉脱壳，转嫁灾祸之诡计 273
7. 表面是善意，暗地是“刀子” 276
8. 热情背后，暗藏杀机 280
9. 借势用势，达到自己目的 283
10. 上屋抽梯，让人措手不及 285
11. 虚藏做作，一面谄谀，一面夺权 288
12. 利用认识上的反差掩饰自己 291



第一章

曲径通幽，成功需要转个弯

在几何学中，两点之间的距离，直线是最短的。但在成功的道路上，最直接的方式不一定是最有效的。这就好比上山一样，如果从山下直接向上攀登，路途虽近但险阻颇大。假如绕山盘旋而上，虽然多走了一段路，却能够平安地到达山顶。



1. 一定要找到恰当的手段

在商场上，选择一个正确的经营之路是非常重要的，在竞争异常激烈的条件下，为了避免拥挤的状态，高明的商人就会采取另一种办法——“曲线救国”，实际上就是“围魏救赵”的方法，他们乘虚生产新产品，开辟新市场，为以后的生存和发展争得一席之地。

做生意需要开动脑筋，商人的思维要有独特的眼光，要能创造和发现最为恰当的方法，这样，财富的机会就能随时恩赐于你。

图德拉原是委内瑞拉一位自学成才的工程师，他想做石油生意，可是既无石油界的老关系，又不具备雄厚的资金条件。经过慎重的考虑，他采取了迂回经营的方针。

一天，一位老朋友告诉他，阿根廷需要购买 2000 万美元的丁烷。据图德拉自己掌握的信息，他知道阿根廷的牛肉过剩。几天后，他又从报上了解到，西班牙的造船厂正为没有客户订货而发愁。他把这三条消息反复研究后，一个使他步入石油经营市场的计划在脑中形成

了。

他首先乘飞机来到西班牙，对西班牙造船商说：“如果你们向我购买 2000 万美元的牛肉，我就在你们造船厂订购一艘造价 2000 万美元的超级油轮。”西班牙人愉快地接受了他的建议。这样，他把阿根廷的牛肉转手卖给了西班牙。此后，图德拉又找到一家石油公司，他对公司老板说，“我想在您这里购买 2000 万美元的丁烷，但条件是，您公司必须租用我在西班牙建造的超级油轮来运输。”公司老板对这个条件毫不介意，于是 2000 万美元的丁烷运到了阿根廷市场。就这样，图德拉凭着迂回的经营方针，单枪匹马地杀入了石油海运行列，开始了他前途远大的经营。

懂计谋的兵家不会去直接与对手交锋，而是从对手想不到的角度，运用“围魏救赵”，避实击虚，以迂回的手段取得胜利。这样的战例也屡见不鲜。

战国时期，齐、韩、魏三国联合起来攻打燕国。燕国眼看危在旦夕，便派太子到楚国求援。楚王与燕王交好，立即以景阳为将，率兵以解燕国之围。

在当时的情况下，直接杀上前线，同三国联军对阵固然可起到支援燕国的作用，但楚国的军队并不十分强大，贸然向三国联军发起进攻，显然要冒极大的风险。

聪明的景阳没有直接发兵救燕，而是选择了三国军队中最为强大而后防最为空虚的魏国作为敌手，用一支精干的轻骑军偷袭魏国的雍丘，结果很轻松便取得了胜利。

景阳率军开始攻城后，魏国国内的民众开始混乱，前线将士的士气也受到了很大影响。在攻燕的战斗中，魏军思乡心切，作战也不如往常那样积极勇敢了。这就间接地支援了燕国。

攻占后，楚王十分高兴，准备重赏他为开疆拓地的将领，然而景