

三十六计

林发源 编著

大智慧

阅读改变人生 经典点亮智慧

让简单的故事变得深远，让厚

重的国学变得生动。

用最短的时间将最丰富的国学

了然于胸。

轻松阅读国学丛书



中国言实出版社

轻松阅读国学丛书

林发源 编著

三十六计
大智慧



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

三十六计大智慧/林发源编著.

—北京:中国言实出版社,2010.12

(轻松阅读国学丛书)

ISBN 978-7-80250-353-3

I. ①三…

II. ①林…

III. ①兵法—中国—古代—通俗读物

IV. ①E892.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第180905号

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5座105室

邮 编: 100101

电 话: 64924716(发行部) 64963101(邮购)

64924880(总编室) 64890042(三编部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次 2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

规 格 710毫米×944毫米 1/16 12.5印张

字 数 160千字

定 价 24.80元 ISBN 978-7-80250-353-3/E·3



《三十六计》是五千年的华夏文明孕育出的中华民族特有的智慧之花，是中华民族智慧宝库中的经典。

《三十六计》依据中国古代阴阳变化之理，以辩证法思想论述了战争中诸多虚实、劳逸、刚柔、攻防等关系，做到“数中有术、术中有数”。经过历史的验证，如今它已不仅仅局限于在战争中使用。无论是变化莫测的商海，还是复杂纷纭的人际关系，抑或是明争暗斗的官场，都可以从中得到借鉴。

《三十六计》是一部奇书，是一部“谋略”大全。然而，这本书以文言写成，今天的读者一般很难读懂。《三十六计大智慧》一书采用更清晰、更灵活的方式，用通俗的语言及精彩的事例，对《三十六计》进行了细致而系统的解读，同时配有插图和智慧宝典以期让读者能更好地理解 and 灵活运用多个计谋。



第一章 胜战计

胜战计包括：瞒天过海、围魏救赵、借刀杀人、以逸待劳、趁火打劫、声东击西六计。

胜战，是在敌弱我强的条件下，如何谋算对手势力的变化。在分清敌我情况后，要区别对待。此章计策是先有了胜利的条件、胜利的方案和胜利的把握，即使是这样，也不要掉以轻心，高枕无忧。因为瞬间的疏忽都可能导致失败。所以，应该学会在顺境中如何谋求策略，达到成功的目标。本章分别从“欺之、分之、假借、伺机、趁势、利用”等六个方面展开介绍，深入了解胜战计。

第1计 瞒天过海	(3)
第2计 围魏救赵	(8)
第3计 借刀杀人	(12)
第4计 以逸待劳	(17)
第5计 趁火打劫	(22)
第6计 声东击西	(26)



第二章 敌战计

敌战计包括：无中生有、暗度陈仓、隔岸观火、笑里藏刀、李代桃僵、顺手牵羊六计。

敌战计，原意是指在敌我双方势均力敌的情况下所使用的计策。其实不管双方兵力如何，我们都要与敌人面对面地相对抗作战。因此在与敌人对阵时，既要有胆识，又要审时度势。战争是敌我双方力量的对比与较量，要想取得胜利，不仅要提高自己军队的战斗力，而且还要削弱敌方的战斗力。本章从“诳之、藏之、观之、安之、舍之、积之”等六个方面入手，使敌人上套而乘机消灭。

- | | |
|-----------------|------|
| 第7计 无中生有 | (33) |
| 第8计 暗度陈仓 | (38) |
| 第9计 隔岸观火 | (42) |
| 第10计 笑里藏刀 | (48) |
| 第11计 李代桃僵 | (56) |
| 第12计 顺手牵羊 | (61) |

第三章 攻战计

攻战计包括：打草惊蛇、借尸还魂、调虎离山、欲擒故纵、抛砖引玉、擒贼擒王六计。

攻战计，是专门用于策划谋攻的，其核心就是“攻”，即攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下，以求得战而胜之。进攻与防御是一对矛盾，相辅相成。知己知彼，方能百战百胜。

本章分别从“佯之、换之、调之、纵之、引之”等方面来展开介绍。

第 13 计	打草惊蛇	(67)
第 14 计	借尸还魂	(72)
第 15 计	调虎离山	(76)
第 16 计	欲擒故纵	(80)
第 17 计	抛砖引玉	(84)
第 18 计	擒贼擒王	(90)

第四章 混战计

混战计包括：釜底抽薪、浑水摸鱼、金蝉脱壳、关门捉贼、远交近攻、假道伐虢六计。

在此章混战计的六计中，是专门应付战争中的混乱局面的。其精髓就在于“浑”，在实际运用中，表面上“浑”而实则“清”，让对手摸不着头脑，乱其心志，然后引诱其按自己的意图行事，从而达到乱中取胜的目的。本章分别从“蛊之、剥之、困之、乘其乱、利其弱”等方面展开论述。

第 19 计	釜底抽薪	(99)
第 20 计	浑水摸鱼	(104)
第 21 计	金蝉脱壳	(110)
第 22 计	关门捉贼	(116)
第 23 计	远交近攻	(121)
第 24 计	假道伐虢	(127)



第五章 并战计

并战计包括：偷梁换柱、指桑骂槐、假痴不癫、上屋抽梯、树上开花、反客为主六计。

并战计中的这六计全是用来对付友军的。在古代，很多时候需要同盟国联合作战的，但我们切不可对同盟国掉以轻心，因为友军是潜在的敌人，他会在与你并肩作战时，突然下手歼灭你。所以，在这种形势之下，就得妙思攻守之计。本章从“换之、骂之”几个方面讲解如何攻守。

- | | | | |
|------|------|-------|-------|
| 第25计 | 偷梁换柱 | | (133) |
| 第26计 | 指桑骂槐 | | (137) |
| 第27计 | 假痴不癫 | | (141) |
| 第28计 | 上屋抽梯 | | (146) |
| 第29计 | 树上开花 | | (151) |
| 第30计 | 反客为主 | | (155) |

第六章 败战计

败战计包括：美人计、空城计、反间计、苦肉计、连环计、走为上六计。

败战计是作战中敌众我寡的一种战略现象，也就是自己处于劣势、被动和其他许多未知因素之中，使自己很难挽回败局。反败为胜，变劣势为优势，即使是到了最后的关头也不能轻言放弃。胜败乃兵家常事，只要不因此丧失斗志，束手待擒，就随时有东山再起或其他想象不到的转机，历史上因扭转

劣势而赢得胜利的例子比比皆是。

第 31 计 美人计	(163)
第 32 计 空城计	(168)
第 33 计 反间计	(172)
第 34 计 苦肉计	(177)
第 35 计 连环计	(182)
第 36 计 走为上计	(185)



第一章

胜战计





胜战计包括：瞒天过海、围魏救赵、借刀杀人、以逸待劳、趁火打劫、声东击西六计。

胜战，是在敌弱我强的条件下，如何谋算对手势力的变化。在分清敌我情况后，要区别对待。此章计策是先有了胜利的条件、胜利的方案和胜利的把握，即使是这样，也不要掉以轻心，高枕无忧。因为瞬间的疏忽都可能导致失败。所以，应该学会在顺境中如何谋求策略，达到成功的目标。本章分别从“欺之、分之、假借、伺机、趁势、利用”等六个方面展开介绍，深入了解胜战计。

第1计

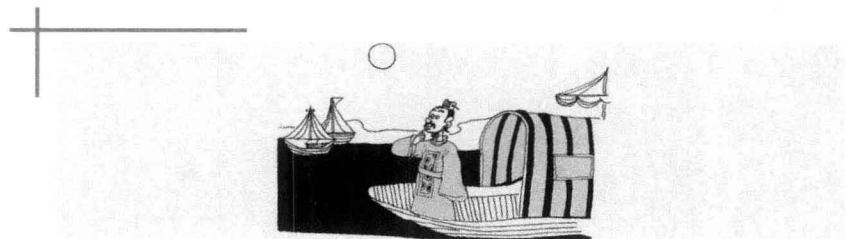
瞒天过海

传世典故

相传唐太宗率兵30万远征辽东。大军到达海边，太宗举目远眺，沧海茫茫，一望无边，顿时心生恐惧。大将薛仁贵见状，心生一计：他请太宗进入海边的一座彩色营帐，命文武百官饮酒作乐。一时歌舞升平，美酒飘香。太宗完全沉浸在欢乐之中，忘记了是在大海边。正在酒酣之际，太宗忽闻帐外有波涛汹涌之声，便急忙揭开帐幕向外张望。这才发现自己与30万大军正在乘船渡海，而且马上就要到达对岸。原来，薛仁贵担心太宗因大海阻隔而放弃东征，便瞒着他指挥大军渡海。因为皇帝贵为“天子”，所以叫做“瞒天过海”。

“瞒天过海”的原文是：“备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴。”今天的意思是：周全的防备，往往令人思想麻痹，松懈大意，常见的事情就不会引起怀疑（以致丧失警惕）。秘密的事情就藏在公开的行动之中，并不是与公开行动相对立。最秘密的阴谋往往隐藏在最公开的行动中。

“瞒天过海”是一种示假隐真的疑兵之计。在战争中，它是一个利用



人们存在常见不疑的心理状态，进行战役伪装，隐蔽军队集结和发起进攻企图，以期达到出其不意的计谋，出奇制胜。在古今中外战争史上，施展瞒天过海之计，出其不意取胜的战例不胜枚举。

第二次世界大战进行到 1943 年时，盟军已经稳住阵脚，开始逐步反攻了，这一年制订的“霸王行动”是关于开辟第二战场，在欧洲大陆登陆的伟大计划。盟军决定在 1944 年春执行这一计划，从英国向法国登陆。摆在眼前的问题是，希特勒早就知道盟军想从法国登陆，并作好了准备，在法国海岸布下了重兵把守。盟军于是制订了一个“霸王行动”的辅助计划“杰伊计划”，亦称“卫士计划”。实施这个计划的目的是什么呢，它是怎样来协助诺曼底登陆的呢？

“卫士计划”即“杰伊计划”将从 5 个方面为“霸王行动”提供掩护，即窃取情报、反间和保密、敌后特别行动、政治宣传战和心理欺骗。目的是通过这些欺骗手段，使狡诈多疑的希特勒相信盟军进攻的矛头不是法国的诺曼底，而是斯堪的纳维亚、巴尔干半岛、法国的加莱海峡或者是其他任何一个地方，只要不是诺曼底就行。

在“杰伊计划”中，总共包括 6 个大的欺诈计划，36 个附属计划以及一些相关的计谋。其中，专门围绕诺曼底登陆的欺骗计划被命名为“坚

韧”计划，它本身又分两个部分，一个是用来牵制德军在斯堪的纳维亚的27个师，称为“北方坚韧”；另一个则用来把德国最精锐的装甲部队第15军拴在加莱地区，称为“南方坚韧”。

丘吉尔是这项计划的热心倡导者和支持者，他曾说过：“在战争时期，真理是如此宝贵，必须用谎言去保卫它。”根据首相的这句名言，该计划也将名称由“杰伊”改为“卫士”。“卫士计划”规模十分庞大，为了使欺诈成功，该计划将欺骗行动覆盖了参战双方和每一个中立国。英美两国特种行动部门，甚至盟军的政府首脑和国家机构都为此项计划服务。北方坚韧计划，为使希特勒相信盟军将进攻斯堪的纳维亚，虚构出一次代号为“斯凯岛”的登陆行动方案，虚构的英国第4集团军在苏格兰的爱丁堡出现，大量频繁的军中电文使德国人相信了它的存在，27个德国师静静地守在北欧，等待一次永远不会出现的进攻。南方坚韧计划，为诱使希特勒相信加莱是盟军的登陆地点，又虚构出一支拥有50个师、100万人的美国第1集团军，性格暴躁爱出风头的巴顿将军被任命为该集团军司令官。无数足以以假乱真的兵营、医院、油库、飞机、大炮出现在英国东南部，假的输油管道正在日夜铺设。

英国双十委员会为使谎言更为真实，还动用大批双重间谍通过各种渠道向德国人泄露一些情报。被俘获的德军将领也被利用作为欺诈行动的工具。甚至由演员装扮的蒙哥马利将军也粉墨登场了，在直布罗陀和阿尔及利亚进行了一番巡视，使希特勒再次上当。

由于“卫士计划”的成功欺诈，使希特勒坚信盟军进攻的矛头是法国的加莱半岛，而不是诺曼底，因此他把西线德军最强大的4个装甲师抽出来作为自己亲自控制的战略预备队，以便随时增援加莱地区，仅此举，就使诺曼底地区德军的抗登陆能力大大减弱了。

就在盟军登陆诺曼底之后，希特勒仍相信那只不过是佯攻，真正的攻击点是加莱，迟迟不动用战略预备队支援诺曼底，等他醒悟时已为时太晚，可见，“卫士计划”编造的谎言使希特勒的确信以为真了。

一个完美的迷惑敌人方案是要从每一个细节上考虑周全的，在整个过程中也必须有系统、有步骤地进行，要达到以假乱真的效果就不能不制造一个甚至自己有时候都会相信的谎言。

“瞒天过海”——用于经营，其技巧和方法的基本思想是用“欺骗”的手段暗中行动，将你赚钱的企图隐藏在明显的事物中，以达到自己的目的。因为一般人对司空见惯的事物，往往不会怀疑，此计就是利用人们的这一错觉，来掩盖自己的真正意图。这“瞒天过海”之计，是最常见的，也是用得最成功的。正因为如此，很容易被人们忽视，从而使各商家在销售中容易实施，达到其推销产品、从而盈利的目的。

四川农村的一个供销社，因为快要到收割季节了，急需进一批镰刀，但上级供销部门硬要每把镰刀搭配一口带双耳把的铁锅，不然的话就不卖给镰刀。这可急坏了供销社的经理。买吧，手里资金本来就少，几年前进的铁锅到现在还有几个没卖出去，再进一批的话，肯定要积压；不买吧，大家都急等着用镰刀，权其利弊，只好进了一批。

正在这个时候，供销社有个小伙子不急不忙地说：“铁的化学式是 Fe ，铁离子能补血。”于是，这个小伙子写了张通知贴在供销社的门前，上面写着：今我店进一批优质铁锅，可治人体缺铁性贫血，可治高血压，并有防癌作用。由于数量有限，凭票供应。每张票只许买一个，请大家谅解。随后又写了与铁锅数目相同的票发下去。

第二天一早，供销社门前挤了一堆人，有票的得意洋洋，没票的想尽办法去找票。就这样，不一会儿工夫，这批铁锅就被一抢而光。不但如

此，就连几年前进的，没卖出去的铁锅也被抢购去了。

故弄玄虚要虚得实在，不可无病呻吟，铁离子当然能补血，使用铁锅当然对人体有好处，这位小伙子可谓虚得可爱。诚然，我们不提倡欺骗消费者的“故弄玄虚”。

智慧宝典

“瞒天过海”是使用伪装的手段，引诱对方，利用机会，乘人之危来坐享成功的策略。“瞒”是达到“过海”的手段，而“过海”是目的。在表面上装作就要采取行动，使对方保持警戒之心，但实际上却不采取任何行动。总之，千方百计地采取各种措施，使对方麻痹大意，从而战胜对方，顺利“过海”。“瞒天过海”之计，是以细腻的手法，转移事件的焦点，掩藏企图，以便从容达到一个不为人知的既定目标。

第2计

围魏救赵

传世典故

公元前354年，魏国将军庞涓带领八万军队攻打赵国邯郸。赵国派人到齐国求救，齐国任命田忌为统帅，孙臧为军师，带兵八万去救援赵国。田忌本想率军去邯郸直接与魏国交锋，解救赵国。但孙臧认为这样做不妥，说：“要想解开丝结绳，不可以握拳去打，排解争斗，不能参与搏击，我们要乘虚取势，双方因受到制约才能自然分开。眼下魏国精兵都在攻打赵国，国内防御必定空虚，我们直接去攻打魏国首都大梁，那庞涓必回师解救，这样一来邯郸之围定会自解。我们再于中途伏击庞涓归路，其军必败。田忌依计而行。果然，魏军离开邯郸，归路中又陷伏击与齐战于桂陵，魏部卒长途疲惫，溃不成军，庞涓勉强收拾残部，退回大梁，齐师大胜，赵国之围遂解。这便是历史上有名的“围魏救赵”的故事。

“围魏救赵”的原文是：“共敌不如分敌；敌阳不如敌阴”。现在的意思是：攻打敌人的集中兵力，不如攻打敌人分散以后的兵力，从正面与敌人交战，不如从侧面攻打防守相对薄弱的敌人。

“围魏救赵”用于现代经营中，企业经营者必须要具备一定条件，需