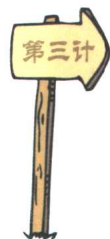
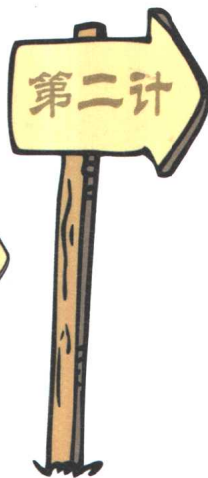


司马烈人◎编著



36计

© 中国华侨出版社

现代释用

SANSHILUJIXIANDAISHIYONG

借势发挥的道理在于：可以借他人之力实现自己的意图。◆有些事情，是不能等待的；等待就会坐失良机。◆竞争之道不在于勇而在于巧，真正的竞争高手，总是先看后想再行动。◆人与人之间会有许多防线，不可轻易穿越。最稳当的办法是：一定要察觉出笑意里面到底有多少善、恶的成份。◆一个人要想获得利益，不可硬从对手的手中夺，可以装作若无其事的样子，然后从对手最易忽略的地方顺手摸一把。

技

道

艺

司马烈人◎编著

36计

现代释用

◎中国华侨出版社

SHIMAILIJIJIANDASHIYONG

图书在版编目(CIP)数据

《三十六计》现代释用/司马烈人编著. —北京:中国华侨出版社, 2002. 4
ISBN 7-80120-615-0

I. 三… II. 司… III. 谋略—通俗读物
IV. C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 022773 号

●《三十六计》现代释用

著 编/司马烈人

责任编辑/世 炎

装帧设计/李 栋

经 销/新华书店总店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张 12.625 字数 250 千字

印 刷/三河市利森达印务有限责任公司印刷

版 次/2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN7-80120-615-0/K·134

定 价/25.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010)64443051 传真: 64443051

前 言

提到“三十六计”，可以讲绝大多数人都能耳熟能详，甚至还能脱口而出并加以运用，这说明“三十六计”已经是中国人无形的“智慧长城”矗立在人们的心头，而且大家都明白这样一个基本道理：如果不懂三十六计，你肯定会被其中的任何一计折磨得死去活来。

在此，不需要我们浪费篇幅去一一陈述“三十六计”的名称，只需要关注这样一个话题——“三十六计现代释用”。何谓现代释用？即古为今用！请看我们对“三十六计”现代版的几个诠释：

瞒天过海——围棋之道在于：用尽可能用的招术引对方误算，从而掉入自己的陷阱之中，这叫智骗。生活中有瞒人和被瞒之分，假如你为了达到目的，有意去瞒住对方，就要看你瞒的手段是否高明。善瞒者，总是把秘计死死地埋藏在心中，每一计都让对方陷于被动局面。

借势发挥——可以借他人之力实现自己的意图。例如：把别人的梯子搬到自己的脚下，爬到自己想爬的地方去。这要比自己先造梯、再登梯要来得快，来得巧。善借势，才能巧赢。这是成功的硬道理。

声东击西——一个人的一切行为都被别人掌握，这个人肯定已经犯了许多低级错误。反过来，如果你施展飘忽不定的套路，就会让对手摸不着、猜不透你，从而可以声东击西，左右开弓，打开一条成功的通道。

暗渡陈仓——路有很多，或大或小，或长或短，或明或暗。如果你选择了走“暗道”，那么就要掩盖声势，装着自己的计谋悄然行进。只有到达目的地之后，才将其曝光，这是对“暗渡陈仓”最通俗的解释。可惜，有许多人做不到这一点，总是喜欢不分场合地在别人面前显能耐，显实力。

隔岸观火——竞争之道不在于勇，而在于巧。当一群人在一起为一点利益相互较量时，你可以躲在远处，静观事态的变化，从而借机从中捞到一点利益。退避三舍，不意味着与人无争。真正的竞争高手，总是先看、后想、再行动。

笑里藏刀——人与人之间会有许多防线，不可轻易穿越。你不要以为凡是对着你微笑的人，都不会为难你，不会折磨你；相反，恰恰是这伙人会在关键时刻收敛笑意，猛然一下把你击倒。最稳当的办法是：一定要察觉出

笑意里面到底有多少善、恶的成份。

打草惊蛇——为了猛、准、稳地捕获对手，采用的技法应当是不露声色，佯装无事。等到对手麻痹大意、心理松弛以后，再一下擒住对手的要害。这叫在最佳时机出最猛、最准、最稳的招儿。

调虎离山——对付强者，最好的办法是引诱对方走入歧途，然后从另外一个侧面攻入其致命的地方。这样既可保全自己的实力，还可提高成功的保险系数。这是调虎离山计的启示。

擒贼擒王——面对多种问题，你可能会一时头晕，不知从何处下手。最简单的办法是：抛开想解决所有问题的想法，抓住要害，以点代面，各个击破。这样才能收到立竿见影的效果。

关门捉贼——你要想彻底利用对手来降服对手，最好的办法是敞开大门，诱其深入。做到这一点，需要魄力，需要充分的自信。这一“关”，一“捉”，足见一个人办事能力的大小与高低。

假痴不癫——一个人太清醒，是容易受伤害的，所以有时我们有必要装糊；只要不损害大局，我们不妨想得开一些，太计较者往往会吃大亏。

反间计——防止别人暗算的办法是：善用反间计。它告诉你：你不要以为跟你坐在一起的都是朋友，有时候不坐在一起的恰好是交情最深的朋友。

连环计——成功的步骤在于：一环扣一环，环环相连。有些人能成功一时，却不能成功一生，其关键在于缺乏连续性。如果缺乏连续性，就不能把雪球从小滚到大。

由此可见，“三十六计”于今天多么智慧，多么具有实用性。在“三十六计”中，我们始终发现一个字——“变”，正因为这个“变”字，领导之艺、处世之道、经商之技才显得那么富有灵活性、机动性、随意性；或者说，“三十六计”是每个智能性选手打开人生局面的“秘密武器”。

本书的立足点是全方位诠释“三十六计”，力图告诉现代版“三十六计”的潜力和威力。

我们希望，“三十六计”能成为你成功的三十六个台阶！



← “三十六计”是中国人无形的“智慧长城”

← 你不懂“三十六计”的精妙，就会被任何一计折磨得死去活来。

← “三十六计”让你在最艰难的时刻，登上人生成功的三十六个台阶。

← “三十六计”是做人、经营之大要



目 录

目

录

第1计 瞒天过海 (1)

把秘计死死地埋藏在心中

围棋之道在于:用尽可能用的招术引对方误算,从而掉入自己的陷阱之中,这叫智骗。生活中有瞒人和被瞒之分,假如为了达到目的,有意去瞒住对方,就要看瞒的手段是否高明。善瞒者,总是把秘计死死地埋藏在心中,每一计都让对方陷于被动局面。在生活中,存在这样一个道理:有些事,不瞒则做不成;但处处都瞒,则为下策。

【领导之艺】

- ☐ 掩饰情绪显大将风度 (2)
- ☐ 瞒住你的聪明 (3)

【处世之道】

- ☐ 善意的谎言 生活中的“味精” (5)
- ☐ 转移视听 巧妙安排 (6)
- ☐ 是阳奉阴违还是敬而远之 (7)

【经商之技】

- ☐ 巧订合同 “虎飞”再次风行市场 (8)
- ☐ 制造假象 泰勒“瞒”过海关赚大钱 (10)



第2计 围魏救赵 (12)

摆出最厉害的“龙门阵”

当你实力不够却硬要做成某件事的时候,最好的办法是绕开强大的对手,声东而击西。反之,如果霸王硬开弓,不但不能达到预期效果,反而会丢掉已有的成果。

【领导之艺】

☐ 谨言慎行 巧妙计算 (13)

☐ 用透镜观察下属 (14)

【处世之道】

☐ 以迂为直 委婉批评 (16)

【经商之技】

☐ 避实击虚 宗一郎打造“本田王国” (19)

☐ 一送一卖 冷饮商速解燃眉之急 (21)

第3计 借刀杀人 (23)

自己躲在暗中操纵天下

借势发挥的道理在于:可以借他人之力实现自己的意图。例如:把别人的梯子搬到自己的脚下,爬到自己想爬的地方去。这要比自己先造梯,再登梯要来得快,来得巧。善借势,才能巧赢。这是成功的硬道理。

【领导之艺】

☐ 要善于网罗人才 (24)

☐ 管人奇招:一物降一物 (25)

☐ 依靠下属的力量 (27)

【处世之道】

☐ 巧借东风 直上青云 (30)



【经商之道】

- ☐ 借兵破敌 汇丰大败美银团 (31)
- ☐ 借人名声 阿迪达斯胜中取胜 (34)

第4计 以逸待劳 (36)

不经意间收获成果

不懂技法,一味地强攻硬打,既消耗体力,亦不一定能有所收获,甚至会一败涂地。最高明的应对术是:“以逸待劳”。你想:你没有费多大劲,就轻而易举地制服了对手,这是多么舒心的一件事。一个人累得气喘吁吁,离成功的距离还很远,这是最可悲的境况。

目
录

【领导之艺】

- ☐ 不打无准备之仗 (37)
- ☐ 不紧不慢 化解矛盾 (39)

【处世之道】

- ☐ 待之以疲 促成谈判 (41)
- ☐ 方圆处世 以图大计 (42)

【经商之技】

- ☐ 延时疲敌 日商击败“山姆大叔” (45)
- ☐ 应变有术 松下轻松胜索尼 (46)

第5计 趁火打劫 (48)

借势闯出一片局面

有些事情,是不能等待的;等待就会坐失良机。成功的高手都是趁势把不利化为有利,把被动变为主动,从而闯出一片局面的,这就是说,趁势胜人,才是天下能人所



为。

【领导之艺】

- ☐ 新官上任 趁热打铁 (49)
- ☐ 快速决断 顺事而谋 (50)

【处世之道】

- ☐ 把握时机 趁火打劫 (52)
- ☐ 趁热打铁 一举成名 (53)

【经商之技】

- ☐ 趁势出击 “乖乖”从容胜“佳佳” (56)
- ☐ 多谋善断 三菱大发战争财 (58)

第6计 声东击西 (59)

施展飘忽不定的套路

一个人的一切行为如果都被别人掌握,这个人肯定已经犯了许多低级错误。反过来,你施展飘忽不定的套路,就会让对手摸不着、猜不透,从而可以声东击西,左右开弓,打开一条成功的通道。

【领导之艺】

- ☐ 巧妙应对 收到良好效果 (60)

【处世之道】

- ☐ 声东击西 巧得其妙 (61)
- ☐ 避强击弱 忽“东”忽“西” (62)
- ☐ 顾而言他 欲说还休 (63)

【经商之技】

- ☐ 故作姿态 摩根施巧遂其意 (65)
- ☐ 虚中隐实 韦普巧计推销用电 (66)



第7计 无中生有 (68)

在空棋盘上做文章

从无到有是成功的标志。怎样才能白手起家,在空棋盘上做文章呢?这就要靠眼光,靠盘算,看准对手的弱点,然后猛然出击。其实,在很多情况下,无中生有都是长期谋略、精心策划的结果。

目

【领导之艺】

☐ 巧中有巧 赢得众多人心 (69)

☐ 虚言吓人 达到自己目的 (70) 录

【处世之道】

☐ 无中生有 巧妙拒绝 (72)

☐ 保持沟通 上下齐心 (74)

☐ 无中生有 明辨真假 (75)

【经商之技】

☐ 无中生有 图德拉单枪匹马闯乱营 (76)

☐ 假设敌国 象牌竞争胜泰佳 (77)

第8计 暗渡陈仓 (79)

不走天桥,走地下通道

路有很多,或大或小,或长或短,或明或暗。如果你选择了走“暗道”,那么就要掩盖声势,装着自己的计谋悄然行进。只有到达目的地之后,才将其曝光,这是对“暗渡陈仓”最通俗的解释。可惜,有许多人做不到这一点,总是喜欢不分场合地在别人面前显能耐,显实力。





【领导之艺】

- ☐ 尊重你的下属 (80)
- ☐ 和下属生活在一起 (81)

【处世之道】

- ☐ 以明隐暗 狐狸吃到天鹅肉 (83)
- ☐ 沉着冷静 以变应变 (85)
- ☐ 忽明忽暗 及时应对 (85)

【经商之技】

- ☐ 明修栈道 小纸巾陈仓暗渡 (87)
- ☐ 以明隐暗 山叶乐器稳扎根 (87)

第9计 隔岸观火 (90)

坐在太师椅上观情势

竞争之道不在于勇,而在于巧。当一群人在一起为一点利益相互较量时,你可以躲在远处,静观事态的变化,从而借机从中捞到一点利益。退避三舍,不意味着与人无争。真正的竞争高手,总是先看、后想、再行动。

【领导之艺】

- ☐ 碰倒油瓶他们自己扶 (91)

【处世之道】

- ☐ 隔岸观火 以静制动 (93)

【经商之技】

- ☐ 两虎相斗 隔岸观火保平安 (95)
- ☐ 袖手旁观 莱维加冕“牛仔王” (96)



第10计 笑里藏刀 (99)

把自己包裹得越严越好

人与人之间会有许多防线,不可轻易穿越。你不要以为凡是对着你微笑的人,都不会为难你,不会折磨你;想反,恰恰是这伙人会在关键时刻收敛笑意,猛然一下把你击倒。最稳当的办法是:一定要察觉出笑意里面到底有多少善、恶的成份。

【领导之艺】

☐ 明暗有别 (100)

☐ 恩威并施 (102)

【处世之道】

☐ 该防的要防住 (103)

☐ 眼睛睁大一些 (104)

【经商之技】

☐ 柔外刚中 史密斯笑迎回头客 (105)

☐ 谈判桌上有学问 (107)

第11计 李代桃僵 (108)

切忌做些小打小闹的事

有很多人仅顾眼前小利,而不知从大局出发,谋大事、做大事。相反,那些惯于制约对手的人,总是喜欢用一点小恩小惠钓住对方的心思,让他欲罢不能,最后让他彻底吃个大亏。

【领导之艺】

☐ 审时度势 忍痛割爱 (109)

☐ 抓大放小 丢车保帅 (110)



【处世之道】

- ☐ 慎于言 敏于行 (112)
- ☐ 全面考虑 不拘小节 (113)

【经商之技】

- ☐ 静观战机 哈勒尔使出“杀手锏” (115)
- ☐ 大刀阔斧 远东百货走向“专业化” (116)

第12计 顺手牵羊 (118)

不费吹灰之力捞得益处

一个人要想获得利益,不可硬从对手的手中夺,可以先装出若无其事的样子,然后从对手最易忽略的地方顺手摸一把。如果只会死拼烂打,则不但得不到利益,还会暴露了自己的意图。

【领导之艺】

- ☐ 要能叫出他们的名字 (119)
- ☐ 给下属送来鲜花 (120)

【处世之道】

- ☐ 幸运公爵 顺藤摸瓜 (121)
- ☐ 顺手牵羊 化解窘境 (122)

【经商之技】

- ☐ 当机立断 信息可以变金钱 (124)
- ☐ 发现生活 方便面应时而生 (125)

第13计 打草惊蛇 (127)

巧妙捕获对手

为了猛、准、稳地捕获对手,采用的技法应当是不露声



色,佯装无事。等到对手麻痹大意、心理松弛以后,再一下擒住对手的要害。这叫在最佳时机出最猛、最准、最稳的招儿。

【领导之艺】

- ☐ 大声叱责 迂回“打草” (128)
- ☐ 领导要善于应变 (131)

【处世之道】

- ☐ 打草惊蛇 一举两得 (132)
- ☐ 佯装“打草” 实为引“蛇” (133)

【经商之技】

- ☐ 几番“打草” 亚柯卡毅然决策 (134)
- ☐ 战前“佯动” 亨氏集团“引蛇出洞” (135)
- ☐ 惊“蛇”出洞 洛克菲勒从中谋利 (136)

目

录

第14计 借尸还魂 (138)

把无用的东西变成大用

有些东西看似无用,但却足以迷惑对方,让对方产生错觉。能让对方产生错觉,则说明你已经成功了一半。最后,再让对方知道自己的过失,那你已经大获成功。

【领导之艺】

- ☐ 借激励下属之势 振兴企业 (139)
- ☐ 借助知识展翅飞 (140)

【处世之道】

- ☐ 借助幽默 巧妙回击 (142)
- ☐ 有求于人 巧开尊口 (143)