

三十六计

全
书

最新双色图文版

中国古代兵家计谋的总结和军事谋略学的宝贵遗产

一部流传千年的战争权谋术的智慧结晶

一部堪称『益智之荟萃、谋略之大成』的兵学奇书

中华民族悠久的历史文化遗产之一

古今中外智谋专家最为重视的经典著作之一

国学新读大讲堂

原著◎佚名

编著◎司马哲

《三十六计》是一部产生于中国古代但

直到20世纪40年代才被发现的著名兵

书，全书共收录了三十六个计谋。

有人将它与《孙子兵法》相提并论，

认为它们是『兵家合璧』，有人认为它集

兵家诡道之大成，是中国古代『有代表性

的智慧谋略』，也有人将其视为中国传统

文化的代表而把它介绍到国外。

实际上，《三十六计》已远远超出了

军事斗争的范畴，被人们广泛用于政治、

外交、经济、科技、体育等许多领域，成

为人们克敌制胜的重要智慧源泉。

中国长安出版社



国学新读大讲堂

三十六计

全
书

原著◎佚名 编著◎司马哲



感悟国学智慧 品味经典魅力

一部真正的智慧经典，不仅可以跨越她所属的领域，而且可以跨越时空。

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

三十六计/司马哲编著. —北京: 中国长安出版社,
2007.6

(国学新读大讲堂)

ISBN 978-7-80175-659-6

I. 三... II. 司... III. 兵法—中国—古代—通俗读物
IV. E892.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 092214 号

三十六计

司马哲 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010)65281919(编辑部) 65270433(发行部)

印刷: 北京通达诚信印刷有限公司

开本: 787×1092 1/16

印张: 20.5

字数: 300 千字

版次: 2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

印数: 1-5000 册

书号: ISBN 978-7-80175-659-6

定价: 39.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

前言

《三十六计》在我国从古至今传习久远，集中历代“韬略”“诡道”之大成，被兵家广为援用，素有兵法、谋略奇书之称。书中不少计名、语汇竟能妇孺皆知，吟诵如流，可见此书流传之广。

那么，《三十六计》这本书从何而来？

“三十六计”一语早见于古人的著作，《南齐书·王敬则传》已有“檀公三十六策，走为上计”。此处所说的“三十六策”，指的就是三十六计。传中所说的檀公，是人名，书中并未提其具体名字，但从全文的意思以及对话情况来看，似指南朝宋名臣檀道济。

南北朝时期，南北双方各国为疆土和人口在不断的征战。南朝刘宋文帝时，曾派大将檀道济率军征讨魏国。檀道济是当时著名的将领，多谋善断。开始的几个回合，他胜多败少。不料，敌人在他专注于攻打时，将其军粮焚烧。于是，人心大乱，并有叛徒向魏军告密。在这危急关头，檀道济以沙充粮，兵饥反装饱，来了个唱筹量沙。结果，敌人信以为真，认为那来降者是檀公派来的间谍，怒而斩之。于是檀公又以镇静稳军心，在敌人迷惑不解，误认为有伏兵，不敢进攻之时，趁机一走了之。

从这件事情来看，唱筹量沙正是檀道济所采用的走为上策。王敬则所说的“檀公三十六策，走为上计”即指此事。

此外，宋代的惠洪在《冷斋夜话》中也称“三十六计”。《三十六计》的书名应当来源于此。

但是，《南齐书》和《冷斋夜话》都只提及三十六计中的“走为上”一计，没有列举其他三十五计的名称。

那么，是什么时候才将三十六计附会成现今的三十六个计谋的呢？我们从这些成语来看，最晚形成的也在宋代之前。由此可以推断，宋代以前尚未形成现今这种三十六



檀道济

檀道济，高平金乡人，世居京口。南朝名将。初从刘裕建义立功，累迁太尉参军，任武陵内史、中书侍郎。文帝时官至征南大将军、司空。但檀道济立功数朝，威名日重，左右心腹都是百战之将，他的几个儿子又多具才气，引起了朝廷的猜忌。执掌朝政的彭城王刘义康及领军将军刘湛假托王命，以收买人心、图谋不就之名逮捕檀道济，旋加杀害。

“六六三十六，数中有术，术中有数。阴阳燮理，机在其中。机不可设，设则不中。”其大意是：在《易经》中，太阴之数为六六，其所乘之积是三十六，本是约计之词，极言其多，借此以象征着客观实际；术，为计谋或谋略；可以说在客观实际中蕴藏着谋略，谋略的运用离不开客观实际。阴阳，泛指客观事物；燮理，即调和、和谐，引申为认识；机，机变、机谋、机遇；只要认识到客观事物的矛盾对立统一规律，就能够掌握机遇，运用谋略。谋略和机遇不是凭空想象的，凭空想象则不能成功。

计的模样。不过，宋代以前已经有三十六计的流传，而后又经后人整理充添，逐渐形成现今这部书，这大概就已经是在明代了。

三十六计至今尚不知作者为谁，但可以肯定，它是在历史上长期流传，经过多人不断整理，才成为现在这个模样，可以说是中国古代智慧的结晶。此外，三十六计的各个具体名称，多半采用人们熟知的成语、典故和民间流传的计策，似乎也并非全部出自作者的原创。

《三十六计》具有浓郁的华夏文明的人文气息。全书共有六套计，每套又分为六计，共三十六计。每计基本上是用民间俗语或成语定名。其中的解语多选用《易经》的语辞为依据。这是受到当时大气候——以《易》谈兵成为时尚——的影响。好在按语中常常举出实战的例子，弥补了原文的缺陷。

《易经》原是上古占卜之术，据传经过文王整理，才把它由占筮的范围引入“天人之际”的领域，以后又由孔子传述，被作为中华百科学术的基础。《三十六计》中，引用《易经》三十余处。因此，研究《三十六计》，探索华夏文明之源，不研读其《易经》语辞，是不能领悟其中的奥妙。

《三十六计》虽然是一部军事著作，但它绝不仅仅具有军事上的意义和价值。其中的谋略智慧，已超出军事本身，诸如虚实、劳逸、刚柔、攻防等军事术语，经过历史的打磨，已不仅仅局限于在战争中使用。《三十六计》用途之广博达于社会、军事、人生的各个层面，即使《孙子兵法》在这一点上也难于企及，故古书上有称：“用兵如孙子，策谋《三十六》。”

但《三十六计》文字艰深，微言大义，一般读者很难掌握其丰富的谋略蕴涵。而且，以往《三十六计》注释中军事战例较多，在此书中，我们尽量压缩了军事范例的引用，而代之以政治、经济、处世、生活中用计范例，读来不但会让人觉得兴趣盎然，活泼生动，而且会感到与现实生活紧密相连。

我们希望，“三十六计”能成为你成功的三十六个台阶！

目 录

第一套 胜战计

第一计 瞒天过海 (2)

“瞒天过海”是使用伪装的手段作掩护，利用机会、乘人不备来获得成功的策略。善瞒的人，总是把诡计深藏心中，每一计都能牵制敌人。

“瞒”只是一种手段，“过海”才是最终目的。

【军事谋略】

石勒生擒王浚 (4)

【经商谋略】

推销商“瞒”过海关巧逃重税 (6)

【处世谋略】

沙丘突变，矫诏废立 (8)

第二计 围魏救赵 (10)

“围魏救赵”之计给人的启示是：针对纷乱的战局，智者善于去把握整个局势的要脉，或者攻击敌人的薄弱之处牵制它，或者袭击敌人的要害部位威胁它，或绕到敌人的背后偷袭它。这样，敌人就会放弃原来的目标。这是一种转化敌我双方地位的迂回策略。

【军事谋略】

王守仁平定朱宸濠叛乱 (12)

【经商谋略】

创维避实就虚创名牌 (15)

【处世谋略】

择其弱而攻之 (17)

第三计 借刀杀人 (21)

借刀杀人，谓借人之力攻击我方之敌，我方虽不可避免有小的损失，但可稳操胜券，坐收渔翁之利。本计的核心要点是：借他人的手来除掉某个对手，引诱别人去杀人；利用间接的方法去伤害别人，自己却不抛头露面；利用自己以外的人或事达到目的，借的刀不一定是人，也可能是一种物或一种势力。

【军事谋略】

张昭的移祸之计 (23)

【经商谋略】

汇丰银行借兵破敌 (25)

【处世谋略】

借桃离间三兄弟 (28)

第四计 以逸待劳 (31)

以逸待劳，是“无注不胜”之法。这一计谋强调：使敌人处于困难局面，并不是非用进攻之法不可。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，而努力牵着敌人的鼻子走。

【军事谋略】

唐太宗以守为攻除强敌 (33)

【经商谋略】

朝日在超市里等候麒麟 (35)

【处世谋略】

用损敌益己之法平叛乱 (36)

第五计 趁火打劫 (39)

《孙子兵法》早就说过“乱而取之”的观点，趁火打劫就是这个战争思想的形象表达，其道理是一样的。“趁火打劫”的方式有：明助暗夺、入伙分利、乘危取利、落井下石。采取此计时既须等待对方遭火之时，又须己方确实强于敌手之力。

【军事谋略】

苏峻“打劫”不当惹火烧身 (40)

【经商谋略】

- 华尔街大佬乘势操纵美国白宫 (42)

【处世谋略】

- 蒋介石借廖案搞垮许崇智 (44)

第六计 声东击西 (47)

“声东击西”之计，是一种制造假象佯动诱敌的战法。它通过佯攻，伪装进攻方向，造成敌人错觉，吸引并分散敌人兵力，以便在真正的进攻方向上，出奇制胜。

【军事谋略】

- 韩信虚张声势渡黄河 (49)

【经商谋略】

- 商务谈判中的“声东击西”之计 (51)

【处世谋略】

- 声东击西擒韩信 (52)

第二套 敌战计

第七计 无中生有 (56)

“无中生有”作为古代哲学，含有阴阳变化之理。三十六计以计谋论析“无中生有”，是专讲“由诞而真”、“由虚而实”，虚虚实实的权谋。在政治、军事以及经济的竞争中常用此术。

【军事谋略】

- 献美人图激其醋意 (58)

【经商谋略】

- 编撰故事，美化产品 (61)

【处世谋略】

- 江充借“巫蛊”构陷太子刘据 (63)

第八计 暗度陈仓 (67)

《孙子兵法》十分讲究“正奇相生”的战术理念。所以，“暗度陈仓”是奇计，而它的先行一步“明修栈道”当属正道。在这里，正道并非为了取胜，而是为了营造使用“暗度陈仓”之计的氛围。奇计才是取胜的关键。

【军事谋略】

韩信“奇”袭陈仓 (69)

【经商谋略】

乐器公司老板以明隐暗投资教育 (73)

【处世谋略】

孝庄施诡计整垮董鄂妃 (74)

第九计 隔岸观火 (77)

隔岸观火，就是坐山观虎斗。此计的特点是：以静观变，随变而动。当敌方两股势力相争时，既不援助，也不鲁莽干涉，静观其变，直到事态发展到有利于自己的地步，才相机而动，坐收渔利。

【军事谋略】

苏代暗中点“火” (79)

【经商谋略】

兄弟阋墙而使他人得利 (81)

【处世谋略】

司马伦坐收贾后之利 (84)

第十计 笑里藏刀 (89)

笑里藏刀，原是指那种表面和气、内心阴险的两面派，对此，古人有许多概括，诸如：两面三刀，口蜜腹剑，阳奉阴违等等。它作为军事谋略，一般是指通过政治、外交上的伪装手段，欺骗麻痹对方，以掩盖军事行动。这是一种表面友善而暗藏杀机的谋略。

【军事谋略】

以献粮请降诱敌深入 (91)

【经商谋略】

希尔顿饭店的微笑服务文化 (93)

【处世谋略】

郑袖设计陷害新美人 (94)

第十一计 李代桃僵 (96)

古今中外，在政治、军事、外交斗争中，每当局势出现不能求得全部胜利时，当事者注注采取李代桃僵的办法。李代桃僵，不一定作为既定之策，注注作为应变之计，至于以“李”代“桃”是否有价值，是否能达到预期的目的，就要看当事者审时度势、随机应变的本事了。

【军事谋略】

韩国的“李代桃僵”之计 (97)

【经商谋略】

洛克菲勒舍名保实 (98)

【处世谋略】

程婴舍子保赵氏之后 (100)

第十二计 顺手牵羊 (102)

从一般意义上讲，这一计谋含有在完成主要任务过程中，瞅准对方空子，顺势“捞”一把的意思。运用这一计谋还须具有来去顺路，取之顺手，赢之顺时，应手得利的特点。至于“激隙”是否“必乘”，“激利”是否“必得”，则要从全局考虑，不能因小失大。

【军事谋略】

景舍乘隙争利 (103)

【经商谋略】

抓住灵感发明方便面 (104)

【处世谋略】

安德海张狂轻敌自投罗网 (106)

第三套 攻战计

第十三计 打草惊蛇 (110)

“打草惊蛇”作为谋略，是指敌方兵力没有暴露，行踪诡秘，意向不明时，切不可轻敌冒进，应当查清敌方主力配置、运动状况再说。按照军事术语，“打草惊蛇”实际上就是佯攻，目的在于引蛇出洞。

【军事谋略】

孙权赔了夫人又折兵 (111)

【经商谋略】

新品上市前的试用营销 (113)

【处世谋略】

司马喜计激中山王早日立后 (114)

第十四计 借尸还魂 (117)

借尸还魂，原意是指使已经死亡的东西，借用另一种形式出现。在作为计谋运用时，它的实质是利用没有作为或不能有所作为而加以控制。对有作为难以控制的，则不可以施计。

【军事谋略】

假立楚王，师出有名 (118)

【经商谋略】

“借”声势挽救企业 (119)

【处世谋略】

段祺瑞鼓动张勋复辟 (121)

第十五计 调虎离山 (125)

调虎离山，是一个调动敌人的谋略。通常情况下，“虎”是指强敌，“山”是指敌人占据的地形条件。调虎离山，关键在“调”字上，目的是要虎“离山”。“调”要做到巧妙、灵活，隐真示假，既要让“虎”离山，又不致弄假成真，让“虎”反咬一口。

【军事谋略】

诸葛亮调虎下山 (127)

【经商谋略】

利用第三者打消对方的投资野心 (130)

【处世谋略】

孔镛擒杀阿溪 (131)

第十六计 欲擒故纵 (134)

本计的要点是：“散而后擒”，即等敌人分散了，力量削弱了，再毫不费力的擒拿。人在承受压力过大的时候，不是被压垮，就是以极大的力量进行反抗。要击败还有一定实力的敌人，就不要把人逼迫到承受压力的极限，否则自己遭受大力反抗，欲速不达。要徐徐削之，直到敌人可以被一举拿下。

【军事谋略】

故意示弱，骄纵敌人 (135)

【经商谋略】

用“欲擒故纵”之计谈判 (137)

【处世谋略】

康熙妙施擒纵计 (138)

第十七计 抛砖引玉 (142)

在这一计中，“砖”和“玉”是一种形象的比喻。“抛砖”贵在所抛之“砖”要像“玉”，是一种示形于敌的伪装；“引玉”关键在于所“引”之“玉”确实是比“砖”价值要高的“玉”。用相似的东西去迷惑对方，使其作出错误的判断，以假为真，然后再图消灭，这就是抛砖引玉这一计谋的要害所在。

【军事谋略】

激其贪欲，抛“金”诱蜀 (143)

【经商谋略】

果断“抛砖”方能引来无尽财 (144)

【处世谋略】

楚庄王趁宴抛出“绝缨”之“砖” (146)

第十八计 擒贼擒王 (148)

“擒贼先擒王”的含义如同民间所说的“打蛇要打七寸”。七寸是蛇的致命之处，打了七寸，这条蛇也就完了。此计用于军事，是指打垮敌军主力，擒拿敌军首领，使敌军彻底瓦解。

【军事谋略】

夺其魁首，震慑其余 (150)

【经商谋略】

索尼巧擒“带头牛” (152)

【处世谋略】

杨国忠马嵬驿被擒杀 (155)

第四套 混战计

第十九计 釜底抽薪 (158)

此计用于军事，是指对强敌不可用正面作战取胜，而应该避其锋芒，削减敌人的气势，再乘机取胜的谋略。一般说，凡是影响敌人后劲的力量，就是“抽薪”的目标。

【军事谋略】

为削弱鲁国逼走孔子 (160)

【经商谋略】

挖对方的“墙脚” (162)

【处世谋略】

夺其兵权，逐削其势 (163)

第二十计 混水摸鱼 (167)

混水摸鱼，原意是在浑浊的水中，鱼晕头转向，乘机摸鱼，可以得到意外的收获。引申为军事谋略，意在乱中取利。

【军事谋略】

趁敌内部混乱发起猛攻 (169)

【经商谋略】

从公司间相互倾轧中渔利 (170)

【处世谋略】

韦氏之乱成就了李隆基 (173)

第二十一计 金蝉脱壳 (175)

金蝉脱壳的本意是：蝉在蜕变时，本体脱离皮壳而走，只留下蝉蜕还挂在枝头。此计用于军事，是指通过伪装摆脱敌人，撤退或转移，以实现我方的战略目标的谋略。

【军事谋略】	
司马绍“缓兵脱身”	(177)
【经商谋略】	
李嘉诚找人替自己作战	(178)
【处世谋略】	
用金蝉脱壳之计摆脱尴尬	(180)
第二十二计 关门捉贼	(181)
关门捉贼，运用在军事上，就是要采取四面包抄，不使漏网，一举全歼，或者诱敌深入，放进“口袋”，再行歼灭。	
【军事谋略】	
司马懿一举击毙燕军	(183)
【经商谋略】	
连锁经营能“捉”住更多的顾客	(185)
【处世谋略】	
和帝“关门”除窦宪	(187)
第二十三计 远交近攻	(189)
“远交近攻”，又称“远交近伐”，是以地理条件决定外交政策的一种策略，其意是近处加以利用相互结交，容易生变，所以对近处应当采取进攻的政策。	
【军事谋略】	
帮祸东引，拉赵抗秦	(191)
【经商谋略】	
格兰仕与精时达的强强联合	(192)
【处世谋略】	
王莽靠“远交”窃位苟禄	(194)
第二十四计 假道伐虢	(197)
“假道伐虢”是以借路渗透、扩展军事力量，从而不战而胜的谋略。其关键在于：对处于敌我两个大国中的小国，当敌人胁迫它屈服时，我方要立即出兵援救，借机把军事力量扩展出去。	

【军事谋略】

楚王借势灭息国 (198)

【经商谋略】

包玉刚“假道”借贷 (200)

【处世谋略】

武则天为争宠夺权打拉结合 (202)

第五套 并战计

第二十五计 偷梁换柱 (206)

“偷梁换柱”虽是一种军事谋略，但这一谋略在政治领域里运用更常见。它泛指顶替和改换事物的内容，以达到蒙骗目的，它反映的思想是尔虞我诈、乘机控制别人的政治权术。

【军事谋略】

郑庄公乘乱占领戴城 (207)

【经商谋略】

李嘉诚计取英资集团 (209)

【处世谋略】

指鹿为马威福自专 (211)

第二十六计 指桑骂槐 (213)

指桑骂槐，此计的比喻意义应从两方面广为理解。一是要运用各种政治和外交谋略，“指桑”而“骂槐”，施加压力配合军事行动。另外，有时采用“指桑骂槐”的方法，抓住个别坏典型，从严处理，就可以震慑全军将士。

【军事谋略】

田穰苴依法斩宠臣庄贾 (214)

【经商谋略】

绝不卖过期面包 (216)

【处世谋略】

宋太祖杯酒释兵权 (217)

第二十七计 假痴不癫 (220)

假痴不癫，重点在一个“假”字。这里的“假”，意思是伪装。此计作为一种政治权术，为政治家所惯用，为的是在形势不利的情况下，装疯卖傻，碌碌无为，避免政敌对自己的警觉，以伺时机，后发制人。

【军事谋略】

司马懿诈病夺权 (222)

【经商谋略】

请别买我的啤酒 (224)

【处世谋略】

疯癫之中隐藏大计 (226)

第二十八计 上屋抽梯 (230)

“上屋抽梯”原意是诱人爬高楼，然后撤走梯子，使其进退无路，只得就范。此计用在军事上，是指利用小利引诱敌人，然后截断敌人援兵，以便将敌围歼的谋略。

【军事谋略】

屈瑕以利诱敌出城 (232)

【经商谋略】

微软以“上屋抽梯”之计夺市场 (234)

【处世谋略】

刘邦智封韩信为真王 (237)

第二十九计 树上开花 (239)

三十六计中的树上开花，是制造假象，迷惑敌人。树上本无花，经过精心伪装，就会看上去有花。用在军事上就是通过伪装使自己看起来十分强大。

【军事谋略】

李嗣源借树枝巧布迷阵 (240)

【经商谋略】

杉杉集团大力宣传其产品 (241)

【处世谋略】

孝文帝妙计迁都 (244)

第三十计 反客为主 (247)

反客为主，是争主动地位，是斗争的一个最高原则。能主动就可控制大局，被动则始终任人摆布。在敌优我劣的情况下，无论如何都要想办法取得主动权，没有主动权，就不会胜利。

【军事谋略】

班超攻灭匈奴使 (248)

【经商谋略】

反客为主是克服危机之术 (250)

【处世谋略】

吕后施计占主位 (252)

第六套 败战计

第三十一计 美人计 (256)

美人计是用女色诱惑敌人，使敌人贪图安逸享受，斗志衰退，从而造成内部分崩离析，继而一举歼灭的策略。这一计策，不能只从字面理解，还要理解为通过敌人可以信赖的人和事，来左右敌方，使敌方斗志涣散，意志消退，从而一举战胜对方。

【军事谋略】

西施祸国乱政 (257)

【经商谋略】

让女明星为产品做广告 (260)

【处世谋略】

献美女赎罪 (263)

第三十二计 空城计 (265)

“空城计”是一种心理战术。在己方无力守城的情况下，故意向敌人暴露我城内空虚，以引起敌方的怀疑，怕城内有埋伏，从而犹豫不定，不敢贸然进攻。但这是悬而又悬的“险策”。

【军事谋略】

诸葛亮用空城计解围 (267)

【经商谋略】

商业谈判中的“空城计” (269)