

传世经典

六六三十六，数中有术，术中有数。阴阳变理，其中陈国成，主编中。

瞒天过海

三十六计智谋三百

备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在

阳之外

太阳，太阳

共不如分敌；敌

借刀杀人

敌已明，友未定，引友杀敌，不自出力，以《损》推演。

以逸待劳

困敌之势，不以敌；损刚益柔。

趁火打劫

敌之害大，就势取利。刚决柔也。



安徽人民出版社

传世经典

陈国庆 主编
李阳 张振华 副主编

三十六计智谋三百

安徽人民出版社

目 录

总 说

第一套 胜战计

第一计 瞒天过海

唐太宗乘“屋”过海	2
藏炮	3
木马计	5
泰勒设计逃重税	6
虞诩增灶败羌兵	7
何礼杰假虚形获重利	8

第二计 围魏救赵

齐魏桂陵之战	10
计解天京之围	12
避实击虚反“围剿”	13
汉尼拔遗恨卡普兰	14
史巴兹迫使德机保护本土	15

第三计 借刀杀人

王允计除董卓	17
洪秀全借刀除异己	19
坐收渔人之利	20
嫁祸于人	21

慕尼黑阴谋	22
讨伐派蓄意造大乱	24

第四计 以逸待劳

拿破仑兵败莫斯科	25
美商再遇“珍珠港突袭”	27
曹刿论战	28
重耳退避三舍	29
陕甘宁边区的“蘑菇战”	30
陆逊火烧连营	31

第五计 趁火打劫

董卓趁乱挟天子	34
曹操乘乱除二袁	35
王羲之智惩恶绅	36
齐国趁火打劫灭燕国	38
乱中取胜走捷径	38
瘟疫带来好运	39
死鸡变凤凰	40
葡萄牙计占澳门	41

第六计 声东击西

稻盛智取日本市场	43
巧灭山戎	44
钟会伐西蜀	45
聪明的哈利	46

第二章 敌战计

第七计 无中生有

宋太祖杯酒收钱财	48
----------------	----

莫须有冤狱	50
假设敌国	51
佯开高价	52
“先结婚后恋爱”	53
低价失利抛股票	53

第八计 暗度陈仓

福特巧收股权	55
偷度阴平	57
陈仓暗度	58
乐器公司的竞争	59

第九计 隔岸观火

秦昭王静待将相斗	60
美国相机参战	62
兵不血刃收长春	64
见缝插针巧赚钱	64

3

第十计 笑里藏刀

韩非身死秦国	67
李林甫口蜜腹剑	69
袁世凯蒙骗革命党	70
李尔王自吞苦果	71
新娘智擒凶手	72

第十一计 李代桃僵

孙膑巧施赛马计	75
一日新娘	76
赵氏孤儿	77
列宁力主以和约换和平	78
张学良被迫下野	80
假伯爵上断头台	81

第十五计 调虎离山

毛泽东与蒋介石斗智斗法	109
蒋介石计赚韩复榘	110
卡内基计败佛里克	112
陈登计调吕布	113
姜维妙计退司马	114
妙除大患	115
商战强国日本进军国际市场的战略	116

第十六计 欲擒故纵

服装街的价格战	118
女大学生求职	120
郑伯克段于鄆	121
奥斯特里茨战役	122
林肯律师的著名一战	123
苏无名智破疑案	124

5

第十七计 抛砖引玉

姜太公钓鱼	126
一鸣惊人的茅台酒	127
赠送刷子	128
江乙善谋	129

第十八计 擒贼擒王

尊贵的法国客人	131
智胜尹子奇	133
明英宗被擒	134
王子的婚礼	135
刺杀王僚	136
逼蒋抗日	137

第四套 混战计

第十九计 釜底抽薪

官渡之战	139
勾践蒸粟还粮	140
兀朮计败岳飞	141
陈友谅兵败鄱阳湖	143
死亡之岛	144
石油斗争	145
美国的“拿来主义”	146

第二十计 混水摸鱼

题对联学士救弱女	149
金笔厂混水摸鱼	151
热带鱼箱中的奥妙	152
第六大建筑公司	153
二战中德军混水摸鱼	154

第二十一计 金蝉脱壳

脱身险境	155
巧卖日货	156
李广巧用金蝉脱壳计	157
宋江插翅放晁盖	158
斯巴达克化险为夷	159
宣化店谈判与中原突围	160
李嘉诚金蝉脱壳	161

第二十二计 关门捉贼

秦赵长平之战	165
围师必缺	166
坎尼之战	167

袁绍计捉公孙瓒	168
关门捉贼的审讯	169
划地围城	170
关门捉贼压价法	171

第二十三计 远交近攻

汉谟拉比统一两河流域	174
明治政府的双轨外交	175
售后服务与长期客户	176
“本田”的销售网	177
范雎献计	178

第二十四计 假道伐虢

楚文王借机灭蔡	181
触龙巧说赵太后	183
巧驳假公济私	184
约翰逊的攀附营销法	185
引客入室	186
欲取先予	186

7

第五章 并战计

第二十五计 偷梁换柱

红军的第一架飞机	188
“阿根廷香蕉”	190
凤姐设奇谋	191
巧卖火柴	192
密谋夺皇位	193

第二十六计 指桑骂槐

斩庄贾严肃军纪	195
---------------	-----

夏普打出高手牌	221
做客人不如其主人	222

第六套 败战计

第三十一计 美人计

洪德献美女替父赎罪	225
吴王宠西施亡国	226
史弥远的美人计	226
《圣经》中的美人计	228
十六名美女换孔子	228

第三十二计 空城计

三国多用空城计	230
假作真时假即真	232
聂荣臻智退傅作义“剿共军”	233
买空卖空	234
打肿脸充胖子	234
征婚启事别有妙用	235
假戏假唱空城计	236

第三十三计 反间计

蒋干盗书	237
狐狸竟吃天鹅肉	238
韩世忠智用反间计	239
王熙凤巧用反间计	240
居鲁士攻占巴比伦	241
陈平巧施离间计	242

第三十四计 苦肉计

第二次世界大战中的苦肉计	243
周瑜打黄盖	244

武则天扼死亲生女	245
要离刺庆忌	246
罗杰斯折价商店	248
寡妇大进军	248

第三十五计 连环计

张仪拆散联盟	250
契丹伏击胜唐军	251
吴用智劫生辰纲	252
俾斯麦统一德国	254
麦克阿瑟痛击日军	255
立普顿的条条妙招	256

第三十六计 走为上

鸿门宴	257
迷你型汉堡包另辟蹊径	259
敦刻尔克大撤退	259
长征——走为上	260
卖船	261



京都的产品变成美国的产品。于是，他千方百计地寻找机会，终于，经过严格测试，他们的产品被生产阿波罗火箭电阻器的路缅公司采用。在此之后，许多美国大厂商也采用了他们的产品。这一成功使稻盛如愿以偿，把产品输出到美国，使之成为美国产品后，再运回日本，进而获得日本厂商的信赖和认可，赢得了日本市场。

京都窑业公司起先在日本营销受挫，转而争取与美商联手，获得其认可，再重返日本，争取了广阔的市场，稻盛此策实为声东击西之计的灵活运用。

巧灭山戎

东周列国时期，在燕国东边、齐鲁西北有一支山戎族，他们自恃地险兵强，屡屡侵犯中原，强掠百姓不可计数。齐桓公打算讨伐山戎，除此一方之患，于是亲率大将虎儿斑和宰相管仲，欲灭山戎。

齐兵和山戎几次交战，打得山戎大败而回，两军再次交锋于黄台山时，又一次将山戎击退。齐军若要再攻，必须从黄台山谷口进入，才可打入山戎巢穴，但戎兵已将黄台山大路截断堵塞，将齐兵堵在伏龙山，又断了齐兵的水源，齐兵只能等再调来援兵助战了。

管仲见戎兵退后，一连三天不见动静，心中便有所怀疑。结果探子回来报说黄台山大路已被阻断了。虎儿斑说：“此去黄台山不过 15 里，然后便可以直捣其国。若要寻别径，须从西南绕个大弯，由芝麻岭出青山口，复转东数里，方是山戎巢穴。但山高路险，车马不便转动。”于

是，管仲让虎儿斑领路，率领一支军队从芝麻岭进发，以六天为期限。每天，齐兵都向黄台山山戎军队挑战，用以迷惑戎军，不让他们怀疑。就这样过了六天，戎兵只想困死齐军，也不应战。管仲计算说：“从日子来计算，那支西路部队也该到了。山戎不应战，我也不能再坐等了。”于是让士兵每人背一袋土，先派人架二百乘空车在前面探路，遇到坑凹之处，就用土袋填满。齐军沿此路直达黄台山谷口，直捣戎军巢穴。戎军自以为无患，突然间听见齐兵杀入，连忙上前迎战。还未交锋，西路齐兵又杀到了，山戎兵纷纷逃窜，再无心恋战。山戎的马匹牛羊、兵器帐幕等遗弃无数。齐兵还救出燕国被掠的百姓，山戎族人也纷纷投降。齐国终于平定了山戎。

钟会伐西蜀

三国时期，魏军在陇西一带同蜀军经过多年交锋，终于占据了军事上的主动权。掌握军政大权的司马昭，自东征以来，招兵买马，早就想讨伐吴、蜀两国。他决定先平定蜀汉，再顺势水陆两军并进，吞并东吴，一统天下。

45

按照司马昭先蜀后吴的策略，他开始计划怎样先将蜀汉拿下。司马昭封钟会为镇西将军，总领关中人马，调遣青、徐、兖、豫、荆、扬等州军队。钟会接受镇西将军的大印后，开始准备伐蜀。但是他没有马上西行，而是借讨伐东吴的名义，命令青、徐、兖、豫、荆、扬等州建造大船，又派遣唐咨到登州、莱州等临海的地区征集海船。司马昭见钟会一副将要伐吴的架势，不明白他是何用意，于是问钟会：“你讨伐蜀汉应该是走旱路，为什么还要造船呢？”钟会说：“蜀汉要是听说我军向西挺进，必然会向东吴求救，所以，我先装作讨伐东吴的样子，这样吴国肯定不会轻举妄动。那么，一年之内，蜀汉肯定会拿下，那时候，船也造成了，再去讨伐吴国，不就很顺利了吗？”司马昭听后大喜，挑选日期准备出击。

第二套 敌战计



第七计 无中生有

诳也，非诳也，实其所诳也。少阴，太阴，太阳。

译文 用假相欺骗敌人，但不是弄假到底，而是巧妙地由虚变实，以各种假相掩盖真相，使敌人产生错觉，发现不了真相。

计名探源

此计名出自《老子》第40章：“天下万物生于有，有生于无。”此计的本意是凭空捏造，栽赃陷害。广义上指采取虚虚实实、真真假假的手法，用假相欺骗敌人，使敌人产生判断失误和行为错误的一种计谋。

例说

宋太祖杯酒收钱财

宋太祖即位后不出半年，就有两个节度使起兵反对宋朝。宋太祖亲自出征，费了很大劲儿，才把他们平定。为此，宋太祖很担心军队将领们的兵权太重，将来会威胁到自己的皇权，因此来了个“杯酒释兵权”，收回了地方将领的兵权。但宋太祖又忧虑他们积蓄的财产过多，所以又想出一个“杯酒收钱财”的办法。

宋太祖先赐给每位将领一块宝地，让他们修建住宅。因宅地是皇上所赐，这些将领当然不敢怠慢，立即大兴土木。住宅完工后，宋太祖又赐宴招待他们。酒宴上宋太祖再三劝酒，结果个个喝得酩酊大醉，连家都回不去了。宋太祖让每位将领家中来个公子，把他们的父亲搀扶回家。

宋太祖送到大殿门口，若无其事地说：“你们的父亲都表示愿意捐献给朝廷 10 万缗（1000 钱为 1 缗）钱。”

将领们酒醒后发现自己已经回到家里，忙问家里人自己是怎么回来的，在皇上面前是否有失礼的行为？在询问中，他们知道了捐款之事。尽管将领们怀疑自己在酒醉时说过向朝廷捐钱的话，但是第二天他们还是乖乖地各自上交了 10 万缗钱。

宋太祖担心将领们积钱太多，对皇权不利，就想从他们手中收取一部分。可是堂堂的皇上怎么能向手下的臣子伸手要钱呢？于是，宋太祖想出这样一个无中生有的计策。如此这般，既不伤皇上的尊严，朝廷又得到了好处，将领们还无话可说，真是一石三鸟，高妙无比。



假设敌国

制造一个假设的敌国，有时对于振奋员工士气，让员工们产生斗志相当有效。这样可高扬士气，统一员工思想。

在日本热水瓶业，“象牌热水瓶”和“泰佳热水瓶”彼此敌视，不断展开激烈争斗是众所周知的。最初日本热水瓶业是泰佳热水瓶的天下，象牌热水瓶是后起的。当象牌热水瓶开始生产时，没有人想到象牌能成为一个跟泰佳争霸天下的企业。当时生产象牌的不过是一家小得不可再小的公司而已。

然而一个叫市川重幸的年轻人就任董事长之后，情形就大变了。他一就任，就把独霸本行业的泰佳热水瓶公司视为象牌的大敌。

“你们到各地方出差时，在旅馆或是饮食店，如果服务生拿泰佳的热水瓶出来的话，你们就别在那儿吃饭，马上出去，到别的地方吃饭吧！”董事长对将要出差的每一个员工都这么再三吩咐。

当时员工们不太了解董事长的心意，但过了不久，董事长的话就传达到每一个员工了。这种有些过分的敌视政策不久就变成本公司一致的“打倒泰佳”的热潮了。

泰佳从大战前就高居热水瓶行业的王座，象牌在急起直追时，泰佳仍然不把象牌放在眼里。但是象牌是不可漠视的，销售额已经跟泰佳相差无几了。

“情况非常不妙，我们必须打倒象牌才能生存！”泰佳的董事长由菊池义人一接任，他就开始把象牌视为不共戴天的仇敌，大张挞伐。

在日本热水瓶业，这5年来，只有象牌和泰佳这两家的销售额不断增加，业绩蒸蒸日上。其中最大的原因，是这两家公司以强烈的敌对意识对立竞争所致。

竞争者假造“敌国”的做法，似乎有些缺少君子的风度，无缘无故地在推波助澜。然而二流企业要迈向一流企业，必须集中员工们的意见和力量，经营者有必要激起员工们的斗志，使他们为公司的强盛不顾个人的私利而奋斗。假设一个“敌国”有助于业绩突飞猛进，惊人地壮大，那么为了公司的壮大，你不妨假造一个“敌国”吧！

佯开高价

一般来讲，无中生有的“无”，是指迷惑对方的假象；“有”是在假象掩盖下的真实企图。此计在外贸谈判中常被采用。一次，我国外贸人员同某国裘皮商人谈判。休息时，商人凑到陪谈人员身边递烟搭讪：“今年贵国黄狼皮比去年好吧？”陪谈人员便应了声：“不错。”商人紧跟一句：“如果我想买 15~20 万张不成问题吧？”陪谈人员仍不在意地回答：“没问题。”



商人了解到我国黄狼皮的生产行情，主动递出 5 万张稳盘订单，价格比原方案定的高 5%。我谈判人员并没有料到这是商人玩弄的一个新花招，反而认为该商人要抢买，在竞争者面前，欲先出高价挤垮别人，达到垄断货源之目的。他们为卖到比较理想的价格而沾沾自喜。有的谈判人员还认为该商人表现不错，主动递盘合作，埋怨别的客商在黄狼皮业务上缺乏合作精神。

事隔两天，英国其他客户向我方反映，有人按低于我方的价格在英国市场抛售中国黄狼皮。此时此刻，我谈判人员冷静地分析了黄狼皮业务谈判的前前后后，才恍然大悟。原来该商人有意递出价高 5% 的底盘，意在稳住我方，是让我们给他打伞乘凉，因为他开的价高，其他商人就很难过问了。这时，在中国黄狼皮高牌价之下，在英国市场，他按原价迅速地甩出他的存货几十万张，以微小的代价换来先于我们出售黄狼皮，他的积压货物倾销出去了，而我们向其他外商报出的黄狼皮的价格却全

部被顶了回来。这是我方有关谈判人员因缺乏警惕性，而让外商钻了空子的缘故。

在经济竞争中，谈判者要善于运用种种示假隐真的手段，以意向性的语言和行动探得对方的底牌，努力做到算敌未算，而不至于为敌所算。

“先结婚后恋爱”

无是可以生有的，事物是发展变化的。婚姻实在应该从中受点启发。

在中国人的婚姻中，有些人是凑合到一块的，没有什么爱情。比如有些人经人介绍，并无深入了解，就走到了一起，拴到了一条命运之船上。如果双方都能心往一处想，劲往一处使，注意培养感情，爱便“无中生有”了。这也就是人们常说的“先结婚后恋爱”。

有也可以变为无。一些山盟海誓后建立起来的家庭，以为一劳永逸了，便不在爱上下工夫，这是危险的。就像一棵树，长起来之后，就不去修剪了，不浇灌，不施肥，恐怕其“前程”就难尽如人意了。一个企业，有了名牌产品后，只坐享其成，不管市场如何风云变幻，不再推出新产品，那危险也就潜在其中了。夫妻双方，只去消费原来的“爱情产品”，而思想和感情的市场在不断变化，“单一和老化的产品”自然难以满足需求，更不可能搞活。

“苟日新，日日新。”夫妻应该随着时间的推移，常爱常新，不断“无中生有”，幸福就会常伴常随。这正是：问渠那得清如许，为有源头活水来。

爱情，需要不断开源。

低价失利抛股票

股市是个智能高度集中的场所，每天进出的人，可以说是各怀心计。无中生有之计，更是随处可见。