

以传统的“三十六计”智慧为依托

为人处世 36计全书

WEIRENCHUSHI
36JI QUANSHU

郝强 编著



学会从容地面对 为人处世中的各种问题

一部成就事业、提升智慧、启迪心灵的励志经典。

**你将获得顺利实现自我发展
所需要的诸多智慧和方法**

如果你想做成一件事，
就要潜心研究对策和计谋，
不要跟对手硬碰硬，
要以巧取胜，
这样才能减少减小阻力，
增加成功的可能性。



世界图书出版公司

以传统的“三十六计”智慧为依托

为人处世 36计全书

WEIRENCHUSHI
36JI QUANSHU

郝强 编著



学会从容地面对 为人处世中的各种问题

一部成就事业、提升智慧、启迪心灵的励志经典。

你将获得顺利实现自我发展 所需要的诸多智慧和办法

如果你想做成一件事，
就要潜心研究对策和计谋，
不要跟对手硬碰硬，
要以巧取胜，
这样才能减少减小阻力，
增加成功的可能性。

图书在版编目 (CIP) 数据

为人处世 36 计全书/郝强编著. —北京: 新世界出版社, 2012. 8

ISBN 978-7-5104-3128-9

I. ①为… II. ①郝… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①K821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 147415 号

为人处世 36 计全书

作 者: 郝 强

责任编辑: 梁小玲 张铁成

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld—press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 九洲财鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 306 千字 印张: 20

版 次: 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-3128-9

定 价: 36.00 元



“三十六计”是我国传统兵家文化百花园中一朵久艳不衰的炫目奇葩，是兵家谋略中最具实用性、启迪性和指导性者之一，是对谋策智术较高层次的归纳和总结，成为中国传统智道文化的发展过程中的一个典型建树。自古以来，它对中国传统文化横断与纵深的影响已经大大超乎军事范畴，而对中国古代的政治价值、文化精神、人生涵养、处世态度也无不构成了深层的熏染和扩散。

“三十六计”中的每计都有一个非常通俗实用的名称，正是这些名称，使其成为中国古代智道谋略宝库里一件精美妙绝的作品。这些名称，有的来源于历史典故，如“围魏救赵”“假道伐虢”等；有的来源于古代军事术语，如“以逸待劳”“声东击西”等；有的来源于古代诗人的诗句，如“李代桃僵”“擒贼擒王”等；有的借用成语，如“金蝉脱壳”“指桑骂槐”等，有的就是来源于生活中的俗语，如“关门捉贼”“走为上”等……

几百年来，无数人都是从“三十六计”这一组或雅或俗的词汇中，认识兵法、谋略的含义的。因此，“三十六计”也被称为“民间版的孙子兵法”，又称为“大众策略学”。它早已渗透到我们日常生活的方方面面，成为中国成功人士立身处世的有力武器。

在现代社会，不管你有意识或无意识，不管你主动或被动，不管你喜欢或厌恶，你都被挟裹在纷繁复杂的社会人事之中。如果你想做成一件事，就要潜心研究对策和计谋，不要跟对手硬碰硬，要以巧取胜，这样才能减少减小阻力，增加成功的可能性。为人不能没有手段，处世必须讲究计谋。只有



为人处世36计全书

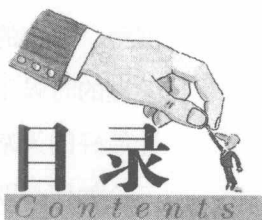
36 Stratagems For Making Your Conducts In Society Smooth And Slick

掌握了为人处世的智谋和方法，经营事业和人生，才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。

《为人处世36计全书》以传统的“三十六计”智慧为依托，汲取了兵家、儒家、道家、墨家、法家、阴阳家、纵横家等多方面的智慧，密切结合时代特点，针对与现代人生活最密切的一些领域，依次对“三十六计”在为人处世方面的应用，展开了生动而灵活的阐释，进行了大胆的发挥和引申，极大地增强了本书的实用性和趣味性。

本书会使你在轻松中得到有益的启迪，学会从容地面对为人处世中的各种问题，更深刻地理解和把握人生，在未来的人生旅程中，你的人际关系会变得更加广阔、健康、和谐；你的处世方法会变得更为灵活、得体、高超；你将获得顺利实现自我发展所需要的诸多智慧和方法！

前言



第一套 胜战计

1. 瞒天过海	(3)
赵高假传圣旨立新君	(4)
狄青巧借神灵鼓士气	(5)
侍婢弥天大谎避大祸	(6)
难得的“安眠药丸”	(7)
必定有一把绝妙的刻刀	(8)
2. 围魏救赵	(11)
孙臆围魏救赵妙策见奇功	(12)
侧面点拨委婉表达不同意见	(13)
主动认错帮对方泻火	(14)
一美元话费敲开机遇的大门	(15)
3. 借刀杀人	(17)
王熙凤耍计谋借刀杀人	(18)
刘秀巧除反复无常的小人	(19)
借众人之势喝退凶悍的小贩	(20)
语言也能成为一把无形的软刀子	(22)



为人处世36计全书

36 Stratagems For Making Your Conducts In Society Smooth And Slick

4. 以逸待劳	(25)
英迪拉静待时机巧周旋	(26)
沉稳、宽容的老者撼歹徒	(27)
关键的时候不动声色	(29)
让最好的策略自动展现在你的面前	(30)
无论如何都要拿到五毛钱	(31)
5. 趁火打劫	(33)
监止子压价购好玉	(34)
朱博“趁火打劫”树声威	(36)
在烟雾弥漫的大火中被打开的保险箱	(38)
利用事故杀一杀他的嚣张气焰	(39)
抓住对方的弱点进行攻击	(39)
6. 声东击西	(41)
班超巧计惑敌兵	(42)
项梁叔侄杀殷通	(43)
河东太守破命案	(44)
哈默高价卖钻石	(45)
索尼公司庆祝活动的风波	(46)

第二套 敌战计

7. 无中生有	(51)
洪秀全精心编造的一个神话	(52)
高素质的营销人员	(53)
他究竟和谁有关系	(54)



就业的大门永远是敞开着的	(57)
8. 暗度陈仓	(60)
钟隐为学画卖身为奴	(61)
善于聊天的推销员	(63)
兵分两路抢外商	(64)
面对撒谎的厂长巧周旋	(65)
9. 隔岸观火	(68)
曹操隔岸观火收渔利	(69)
暂时关门避纷争	(70)
给下属设立一个竞争的对象	(71)
冷静地面对火气冲天者	(72)
10. 笑里藏刀	(74)
面慈心黑、手段毒辣的李义府	(75)
先“帮忙”再“搭车”的“好心”男人	(76)
坦然面对奸诈自私的笑面虎	(77)
以恰到好处的微笑赢得别人的欢迎	(80)
把对别人的批评隐藏在玩笑背后	(82)
11. 李代桃僵	(84)
先让掉一局也无妨	(85)
生活中常要面对必然的舍弃	(86)
暂时舍弃相对较小的利益	(88)
吃些小亏的推销方法	(91)
商店不是明辨是非的法庭	(92)
12. 顺手牵羊	(95)
郑板桥的原则也可改变	(96)
麻将桌上的机会也能利用	(97)



顺手牵羊，从外围突破..... (100)

在自然轻松的聊天中让顾客打开钱包 (101)

第三套 攻坚战



13. 打草惊蛇 (107)

于成龙巧捉盗贼..... (108)

一口能分辨谁是盗贼的钟 (109)

那封邮件是谁发的..... (110)

是谁偷看了你的邮件..... (111)

按最优惠的价格“赠送” (112)

14. 借尸还魂 (115)

天主耶稣要我传言..... (116)

抵抗组织的真正领导..... (117)

看似平淡无奇的照片和名片 (118)

用心良苦地找到“替代品” (122)

神像被推倒之后..... (123)

15. 调虎离山 (126)

张说所写的手稿..... (127)

飞机轰炸下的秘密转移..... (128)

极会砍价的小姑娘..... (129)

果断地踢开“绊脚石” (131)

16. 欲擒故纵 (133)

小皇帝的突然袭击..... (134)

我不是来推销的..... (135)



不追求每日的近利·····	(137)
三个踢垃圾桶的年轻人·····	(139)
拿破仑的许诺·····	(139)
17. 抛砖引玉 ·····	(143)
一座空许的城池·····	(144)
郭隗用计招贤·····	(145)
放下架子，从小事做起·····	(146)
一种高明的提建议的技巧 ·····	(148)
18. 擒贼擒王 ·····	(150)
毛遂按剑逼楚王·····	(151)
一盘倒霉的鱿鱼·····	(152)
成功的经验大抵相似，容易模仿 ·····	(154)
敬酒的学问大着呢·····	(156)
先抓住生命中的“鹅卵石” ·····	(157)

第四套 混战计

19. 釜底抽薪 ·····	(163)
该用什么办法对付强盗·····	(164)
首先要除掉的最大祸患·····	(165)
“中国第一银号”的倒闭 ·····	(166)
我弟弟和你是同行·····	(167)
20. 浑水摸鱼 ·····	(170)
签名簿里的致富经·····	(171)
狡猾的日本商人·····	(171)



为人处世36计全书

36 Stratagems For Making Your Conducts In Society Smooth And Slick

粗中有细的军长	(174)
21. 金蝉脱壳	(176)
陈平不露声色化危机	(177)
这雕像好看多了	(178)
避开别人伤人的语言暗箭	(179)
很难办到的事就要考虑推托	(180)
利用巧妙的暗示摆脱闲聊	(183)
22. 关门捉贼	(187)
他就是扒手	(188)
公交司机关门捉贼	(189)
应对情敌不一定要“关门捉贼”	(190)
23. 远交近攻	(192)
希特勒的称霸计谋	(193)
先封雍齿，以安臣心	(194)
要尽量向人伸出援助之手	(195)
老板智胜三个“代表”	(196)
24. 假途伐虢	(201)
福特是一个“没有知识的人”	(202)
张作霖假装侠义“套关系”	(203)
诱导不需要者产生需要	(206)
金融业巨子的小额贷款	(208)
巧求已发达的朋友为你办事	(209)



第五套 并战计

25. 偷梁换柱	(215)
李斯特巧荐肖邦	(216)
宝玉娶亲被“掉包儿”	(217)
一个疲惫的男人打来的电话	(218)
一台“便宜卖”的 DVD	(219)
自动取款机前的“热心人”	(219)
26. 指桑骂槐	(221)
李母巧妙平息事端	(222)
浪费的材料和零件就是钱	(223)
著名歌剧作曲家的幽默	(224)
不要想到什么就说什么	(224)
27. 假痴不癫	(227)
楚庄王和一位勇士	(228)
黄盖巧治下属	(228)
戏弄推销员的老两口	(229)
美国商人的高明之处	(230)
一个云游天下的僧人	(232)
28. 上屋抽梯	(234)
巧“放低球”的地产大王	(235)
荒唐的建造“中天台”计划	(237)
公司传出来的小道消息	(238)
只要拿到合办厂的协议书	(239)



为人处世36计全书

36 Stratagems For Making Your Conducts In Society Smooth And Slick

怎样才能把钱要回来.....	(240)
29. 树上开花	(243)
一个绝妙的“借鸡生蛋”计划	(244)
利用他人的智慧和金钱.....	(245)
善于借用别人力量的普利策	(247)
你不能这样为夏天担忧.....	(249)
30. 反客为主	(252)
采珠人“就是”孩子们的父亲	(253)
威森先生和著名的服装设计家	(254)
讨厌干活的马克·吐温.....	(255)
乔治是一个优秀的员工.....	(257)

第六套 败战计

31. 美人计	(263)
“不脱光衣服”的脱衣舞	(263)
开口赞美别人之前一定要掌握的技巧	(264)
巧妙地赞美一个不够漂亮的女人	(266)
海鲜大排档的服务员.....	(268)
32. 空城计	(270)
善于演戏的小煤炭店老板	(270)
砍柴人巧赚晚餐.....	(272)
先在心理上战胜外商.....	(273)
33. 反间计	(276)
在单于夫人身上动脑筋.....	(277)



击败“大家的意见”的校长	(279)
一些不新不旧的报纸	(280)
宦官石显巧争宠	(281)
34. 苦肉计	(283)
阴险残忍的武则天	(284)
朱元璋假斩徐达	(285)
辩护律师的怪花招	(286)
35. 连环计	(289)
被骗走新鞋的富翁	(290)
美国历史最大的工业间谍案	(290)
英国闹街上的一家日本餐馆	(292)
“会吃美金”的儿童玩具	(293)
36. 走为上	(296)
功成身退才算明智	(297)
人生有许多东西必须要放弃才会得到	(298)
对付小人没有一套办法是不行的	(300)

第一套

胜战计

胜战计是指在我强敌弱的条件下，先仔细谋算对手的势力变化，弄清对手的实力及防备等情况，再利用自己的优势巧妙地给予对方以打击。

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。



1

瞒天过海

在为人处世方面，有时需要采用伪装手段，制造公开的假象，使对方失去警戒之心，寓暗于明，寓真于假，避开麻烦，渡过难关，从而达到出奇制胜的目的。在日常生活中，不但要会“变戏法”，还得能看穿别人的“小把戏”。

计谋浅解：

本指光天化日之下不让天知道就过了大海。形容极大的欺骗和谎言，什么样的欺骗手段都使得出来。

古兵法原意为：防备得十分严密周全，往往容易松懈大意，司空见惯的事情就不会引起怀疑，而阴谋就往往隐藏在不起眼的地方。“瞒天过海”用在兵法上，实属一种示假隐真的疑兵之计，用来作战役伪装，以期达到出其不意的战斗成果。

人们都有熟视无睹、见常如习的心理。平常看惯了，往往就不再怀疑；自认为防备周到的，容易产生麻痹松懈的情绪。因此，将不为人知的企图掩藏在公然为之的正常行动中，反而容易达到目的。在为人处世方面，这是很值得加以利用的心理盲点，关键是掌握好运用的时机，尽可能在公开性场合使用带有欺骗性的手段，真正令对手麻痹，再出其不意，一举实现自己的预谋。

胜战计