

一部思路缜密、令人心跳的谋事书

孙 显 编著

天下最重要的莫过于大、小计的较量，此为自古而来的致胜法则。
何谓「计」？计乃心中超人之算谋。
善用之被动可转为主动，强敌沦为弱手；反之，则必为败矣。
——选自《三十六计》「暗渡陈仓」



三十六计

破译

对付强者，最好
「总群策」一条路
斗人门：诱其深
人有异哉，主客
死地地而心
制制不威，但

「致命」的地方，做什么事
「致命」的地方，做什么事
「致命」的地方，做什么事
「致命」的地方，做什么事

一部让你一用而活的管理法典
《三十六计》之偷梁换柱

「频更其阵，抽其劲旅，待其自败，而后乘之，曳其轮也。」
其大意思是：引诱对手频频改变阵容与调动主力，在对手趋向失败的时候乘机制胜。
好像控制了车轮也就控制了行进方向。

中国华侨出版社

一部思路缜密、令人心跳的谋事书



三十六计 破译

一部一部一部
天下最显胆略性和应变性的智源书

《三十六计》之偷梁换柱

「频更其阵，抽其劲旅，待其自败，而后乘之，曳其轮也。」
其大意思是：引诱对手频频改变阵容与调动主力，在对手趋向失败的时候乘势制服他，好像控制了车轮也就控制了行进方向。

对付强者，最好
总得留一条退
开大门，诱其深
人有等级，主客
死死地埋藏在心
胸则做不成，但

其致命的地方，做什么事
都要看对手，最好的办法是散
你的优势，这是生存的基本之道。
是以，万夫，游说者，总是把计
存在这样一个道理：有些事，不

天下最重要的莫过于大、小计的较量，此为自古而来的致胜法则。
何谓「计」？计乃心中超人之算谋。
善用之被动可转为主动，强敌沦为弱手，反之，则必为败矣。

选自《三十六计》「暗渡陈仓」

孙 显 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

破译《三十六计》/孙颢编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 3
ISBN 978 - 7 - 5113 - 0276 - 2

I. ①破… II. ①孙… III. ①兵法—中国—古代 ②三十六计—研究
IV. ①E892. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 038187 号

● 破译《三十六计》

编 著/孙 颢

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 22 字数 310 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0276 - 2

定 价/38.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈廣律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

提到“三十六计”，可以讲绝大多数人都耳熟能详，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”的破译技巧”。请看我们对“三十六计”在当今社会中的几个破译技巧：

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





破译

三十六计



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。

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。

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涂；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“破译三十六计”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”是每个智能型选手打开人生局面的“秘密武器”。

本书的立足点是全方位破译“三十六计”，力图告诉“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！



目 录

第 1 计 瞒天过海 把秘计死死地埋藏在心中

领导之艺 / 2

掩饰情绪显大将风度 2

瞒住你的聪明 3

处世之道 / 4

善意的谎言 生活中的“味精” 5

转移视听 巧妙安排 6

经商之技 / 7

巧订合同 “虎飞”再次风行市场 7

第 2 计 围魏救赵 摆出最厉害的“龙门阵”

领导之艺 / 10

谨言慎行 巧妙计算 10

用透镜观察下属 11

处世之道 / 13

以迂为直 委婉批评 13

经商之技 / 15

避实击虚 宗一郎打造“本田王国” 15

一送一卖 冷饮商速解燃眉之急 17





破译

「三十六计」



第3计 借刀杀人 自己躲在暗处掌控局面

领导之艺 / 20

要善于网罗人才 20

管人奇招 一物降一物 21

处世之道 / 23

巧借东风 直上青云 23

经商之技 / 24

借兵破敌 汇丰大败美银团 24

第4计 以逸待劳 不经意间收获成果

领导之艺 / 28

不打无准备之仗 28

不紧不慢 化解矛盾 30

处世之道 / 31

待之以疲 促成谈判 31

方圆处世 以图大计 32

经商之技 / 34

延时疲敌 日商击败“山姆大叔” 34

应变有术 松下轻松胜索尼 35

第5计 趁火打劫 借势闯出一片局面

领导之艺 / 38

新官上任 趁热打铁 38



快速决断 顺事而谋	39
处世之道 / 40	
把握时机 趁火打劫	41
趁热打铁 一举成名	41
经商之技 / 42	
趁势出击 “乖乖” 从容胜 “佳佳”	43

第6计 声东击西 施展飘忽不定的套路

领导之艺 / 46	
巧妙应对 收到良好效果	46
处世之道 / 47	
声东击西 巧得其妙	47
避强击弱 忽“东”忽“西”	48
经商之技 / 49	
故作姿态 摩根施巧遂其意	49
虚中隐实 韦普巧计推销用电	51

第7计 无中生有 在空棋盘上做文章

领导之艺 / 54	
巧中有巧 赢得众多人心	54
虚言吓人 达到自己目的	55
处世之道 / 57	
无中生有 巧妙拒绝	57
保持沟通 上下齐心	59





破译

三十六计



经商之技 / 60

- 无中生有 图德拉单枪匹马闯乱营 60
- 假设敌国 象牌竞争胜泰佳 61

第 8 计 暗渡陈仓 不走天桥，走地下通道

领导之艺 / 64

- 尊重你的下属 64
- 和下属生活在一起 65

处世之道 / 67

- 以明隐暗 狐狸吃到天鹅肉 67
- 忽明忽暗 及时应对 68

经商之技 / 69

- 明修栈道 小纸巾暗渡陈仓 69
- 以明隐暗 山叶乐器稳扎根 70

第 9 计 隔岸观火 坐在太师椅上观情势

领导之艺 / 72

- 碰倒油瓶让他们自己扶 72

处世之道 / 73

- 隔岸观火 以静制动 74

经商之技 / 75

- 两虎相斗 隔岸观火保平安 75
- 袖手旁观 莱维加冕“牛仔王” 77



第10计 笑里藏刀 把自己包裹得越严越好

领导之艺 / 80

明暗有别 80

恩威并施 82

处世之道 / 83

该防的要防住 83

眼睛睁大一些 84

经商之技 / 85

柔外刚中 史密斯笑迎回头客 86

谈判桌上有学问 87

第11计 李代桃僵 切忌做些小打小闹的事

领导之艺 / 90

审时度势 忍痛割爱 90

抓大放小 丢车保帅 91

处世之道 / 93

慎于言 敏于行 93

全面考虑 不拘小节 94

经商之技 / 96

静观战机 哈勒尔使出“杀手锏” 96

大刀阔斧 远东百货走向“专业化” 97

第12计 顺手牵羊 不费吹灰之力捞得益处

领导之艺 / 100

要能叫出他们的名字 100





破
詐

三
十
六
計



给下属送来鲜花 101

处世之道 / 102

幸运公爵 顺藤摸瓜 102

顺手牵羊 化解窘境 103

经商之技 / 104

当机立断 信息可以变金钱 105

发现生活 方便面应时而生 105

第 13 计 打草惊蛇 巧妙捕获对手

领导之艺 / 108

大声叱责 迂回“打草” 108

领导要善于应变 110

处世之道 / 111

打草惊蛇 一举两得 112

佯装“打草”实为引“蛇” 113

经商之技 / 114

战前“佯动” 亨氏集团“引蛇出洞” 114

惊“蛇”出洞 洛克菲勒从中谋利 115

第 14 计 借尸还魂 把无用的东西变成大用

领导之艺 / 118

借激励下属之势 振兴企业 118

借助知识展翅飞 119

处世之道 / 121

借助幽默 巧妙回击 121



有求于人 巧开赞口	122
-----------------	-----

经商之技 / 123

巧借“尸” 福勒施展“还魂”术	123
-----------------------	-----

“借”风采 SB 公司起死回生	125
-----------------------	-----

第 15 计 调虎离山 制服强者的招术

领导之艺 / 128

丰田调动员工的积极性	128
------------------	-----

处世之道 / 130

掩藏动机 迷惑别人	130
-----------------	-----

以退为进 调虎离山	131
-----------------	-----

经商之技 / 132

避实击虚 日本进军国际市场	132
---------------------	-----

“假出价” 美方中“调虎离山”计	134
------------------------	-----

第 16 计 欲擒故纵 让对手跳不出自己的手掌

领导之艺 / 136

向上建议 欲抑先扬	136
-----------------	-----

处世之道 / 138

欲擒故纵 感动作家	138
-----------------	-----

心急吃不了热豆腐	139
----------------	-----

经商之技 / 140

欲擒故纵 美商计擒日间谍	140
--------------------	-----





破译

三十六计



第 17 计 抛砖引玉 用土块换金子

领导之艺 / 144

一招一式 用心良苦 144

处世之道 / 145

抛砖引玉 春风化雨 145

经商之技 / 147

雨中借伞 旨在抛砖引玉 147

果断“抛砖” 方能引来无尽财 148

第 18 计 擒贼擒王 一把抓住要害部位

领导之艺 / 150

选好左右手 150

正人先正己 擒贼先擒王 152

处世之道 / 153

用人唯贤 成就大事 153

该出手时就出手 154

经商之技 / 155

身陷图囿 索尼巧擒“带头牛” 156

擒“贼”擒王 婚礼上潜望镜受宠 159

第 19 计 釜底抽薪 从根子上解决问题

领导之艺 / 162

略施计策 逼走孔夫子 162



处世之道 / 163

- 以柔化刚 削弱对方 164

经商之技 / 166

- 扼其声势 哈默智取“太平洋” 166
各不相让 美、瑞展开人才战 167

第 20 计 浑水摸鱼 不像对手一样乱作一团

领导之艺 / 170

- 在“争吵”中出决策 170
以情动人贤才聚 171

处世之道 / 173

- 任天堂巧中赚大钱 173
如何面对对手的“浑水摸鱼” 174

经商之技 / 175

- 以少扰多 中国灯泡“浑水摸鱼” 176
巧借良机 富士乘乱入美国 177

第 21 计 金蝉脱壳 挤出一条脱身之道

领导之艺 / 180

- 及时摆脱困境 180
危难关头巧“脱壳” 182

处世之道 / 184

- 中堂误恼 杨巴巧脱身 184
面对隐私 勿陷其中 185





破
作

三十
计



经商之技 / 186

- 以退为进 李嘉诚“金蝉脱壳” 187
- 存其形 波音冲出“死亡飞行” 188

第 22 计 关门捉贼 堵住对手的退路

领导之艺 / 192

- 哪些人你应该“捉” 192
- 关门留贤 194
- 福特关门捉贤 195

处世之道 / 196

- 抓准时机 关门捉贼 196
- 用心良苦 适时关门 197

经商之技 / 198

- 反弹琵琶 “三角经营”显威力 198
- 相依相存 连锁经营创佳绩 200

第 23 计 远交近攻 人缘关系越搞越活

领导之艺 / 202

- 把下属当作兄弟 202
- 雀巢的人才当地化 204

处世之道 / 205

- 政坛的远交近攻 205
- 克己忍让 化敌为友 206
- 锋自磨砺 成自奋斗 208



经商之技 / 209

- 远交近攻 刘鸿生商场得意 210
志存高远 本田技研更进一步 211

第 24 计 假道伐虢 把自己的手变成武器

领导之艺 / 214

- 让下属由厌生爱 214

处世之道 / 216

- 假道伐虢 各得其妙 216

经商之技 / 217

- 以诚相待 松下笼络代理商 217
借玉雕玉 化妆品走红市场 219

第 25 计 偷梁换柱 善于让自己强大起来

领导之艺 / 222

- 大树底下好乘凉 222
红豆“偷”得人才为己用 223

处世之道 / 225

- 希特勒偷梁换柱逃狗命 225
“偷梁换柱”的古今妙用 226

经商之技 / 227

- 将计就计 火柴厂巧卖火柴 228
制胜之本 人才之战寓商战 229





破
译

三十六计



第 26 计 指桑骂槐 让人一时醒不过神来

领导之艺 / 232

不随意发脾气 232

体谅下属 233

处世之道 / 235

借题发挥 敲山震虎 236

“指桑骂槐”趣闻两则 236

经商之技 / 237

旁敲侧击 面包大王商场得意 237

以诚为本 于不利处扭转乾坤 239

第 27 计 假痴不癫 装得越真越好

领导之艺 / 242

退一步天地宽 让一招更有余地 242

装不知 假不懂 244

处世之道 / 245

对付流言“冷”处理 246

难得糊涂辟谣言 247

经商之技 / 248

深藏若虚 猪耳朵制成丝钱袋 248

佯装愚蠢 休布兰后发制人 249

第 28 计 上屋抽梯 盘算布阵的方法

领导之艺 / 252

吊下属的胃口 252

