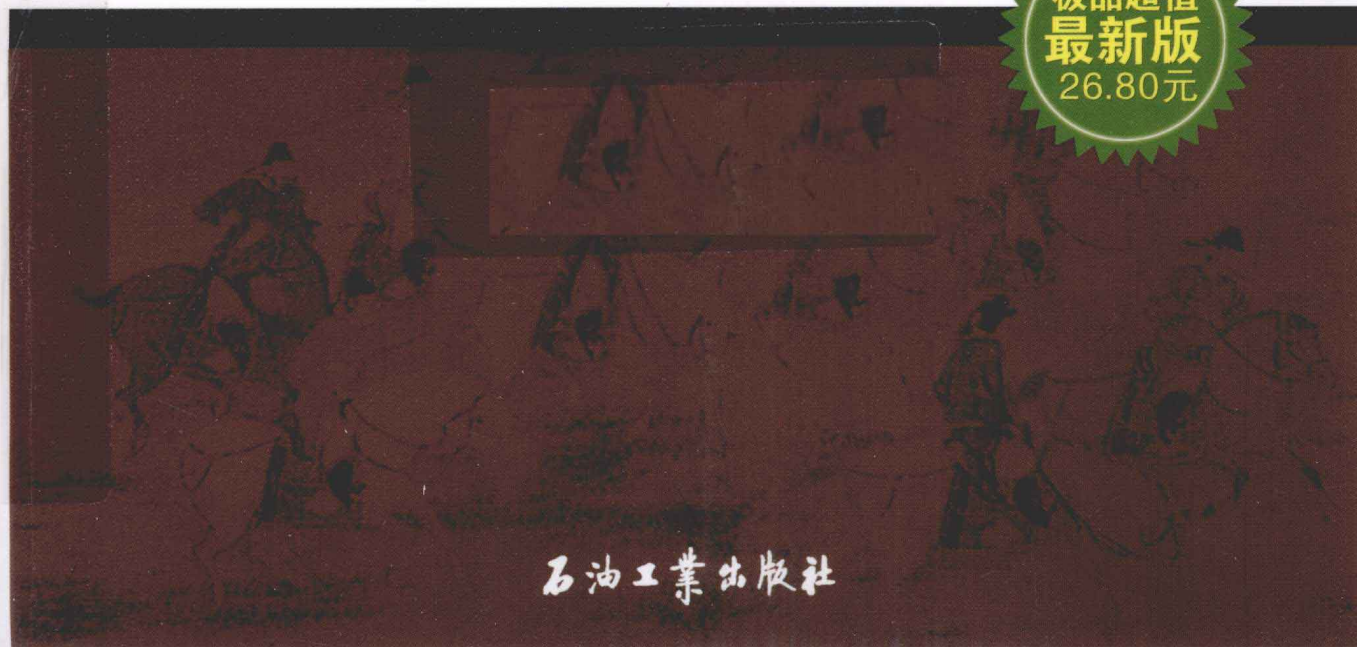




一本书读懂 三十六计

赵浩◎编著

极品超值
最新版
26.80元



石油工业出版社



一本书读懂 三十六计



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂三十六计 / 赵浩编著.

北京:石油工业出版社,2011.5

ISBN 978-7-5021-8139-0

I. 一...

II. 赵...

III. 谋略—中国—通俗读物

IV. C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 232426 号

一本书读懂三十六计

赵浩 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523644 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:三河市华东印刷有限公司

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:19

字数:300 千字

定价:26.80 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

前言



《三十六计》或称“三十六策”，是指中国古代三十六个兵法策略，语源于南北朝，成书于明清，是根据中国古代卓越的军事思想和丰富的斗争经验总结而成的兵书，是一部争而求胜的智谋经。

《三十六计》中的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。按语中常常举出实战的例子，弥补了原文晦涩难懂的缺陷。《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，故古书上有称：“用兵如孙子，策谋《三十六》。”

本书从“智谋链接、用计案例、今用解析”三方面入手，深入浅出、分类明确地为读者展现了三十六计之妙。英国哲学家、思想家培根曾说：“多诈的人藐视学问，愚鲁的人羡慕学问，聪明的人运用学问。”意思就是不仅要了解学问还要学会运用。所以，本书在“用计案例”和“今用解析”中选择了一些历史事件和身边所闻，大到安邦治国、平定骚乱，小到为人处世、掘取财富等方面的故事，教你如何运用这些经典的计策。在这些发人深思的故事与解析中，无不融进了今人对中国古代智慧的理解。倘若真能对你有所裨益，那么对于编者来说，亦是幸甚至哉！

目 录



第一篇 胜战计

- 3 · 第一计 瞒天过海——各显神通
- 11 · 第二计 围魏救赵——以虚换实
- 18 · 第三计 借刀杀人——保存实力
- 28 · 第四计 以逸待劳——调动敌人
- 35 · 第五计 趁火打劫——乘机取胜
- 43 · 第六计 声东击西——乘虚而入

第二篇 敌战计

- 55 · 第七计 无中生有——变化无穷
- 63 · 第八计 暗渡陈仓——侧翼进攻
- 69 · 第九计 隔岸观火——伺机而动
- 77 · 第十计 笑里藏刀——笑在计高
- 84 · 第十一计 李代桃僵——激发畅想
- 90 · 第十二计 顺手牵羊——能得就得

第三篇 攻战计

- 101 · 第十三计 打草惊蛇——免被蛇咬
- 108 · 第十四计 借尸还魂——以新代旧
- 117 · 第十五计 调虎离山——斗智斗勇
- 123 · 第十六计 欲擒故纵——实现目的

- 130 · 第十七计 抛砖引玉——温情一刀
- 139 · 第十八计 擒贼擒王——打蛇打七寸

第四篇 混战计

- 151 · 第十九计 釜底抽薪——使其心凉
- 160 · 第二十计 混水摸鱼——直奔目的
- 169 · 第二十一计 金蝉脱壳——留下假象
- 177 · 第二十二计 关门捉贼——无路可退
- 187 · 第二十三计 远交近攻——滚大雪球
- 197 · 第二十四计 假道伐虢——意在途中

第五篇 并战计

- 207 · 第二十五计 偷梁换柱——以劣代优
- 213 · 第二十六计 指桑骂槐——旁敲侧击
- 221 · 第二十七计 假痴不癫——后发制人
- 227 · 第二十八计 上屋抽梯——后路被断
- 235 · 第二十九计 树上开花——鸿雁长羽
- 243 · 第三十计 反客为主——变主为客

第六篇 败战计

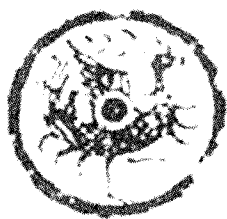
- 251 · 第三十一计 美人计——百试不爽
- 259 · 第三十二计 空城计——虚实之间
- 267 · 第三十三计 反间计——以假乱真
- 276 · 第三十四计 苦肉计——舍得之间
- 284 · 第三十五计 连环计——多计制胜
- 291 · 第三十六计 走为上计——笑看红尘



第一篇 胜战计

神州华夏有上下五千年的文明史，炎黄子孙更是善于总结经验得失。儒家、道家、法家等诸子百家暂且不说，就兵家而言，一部走向世界的兵书，《孙子兵法》：以其“计篇”“作战篇”“谋攻篇”“形篇”“势篇”“军争篇”“行军篇”“地形篇”“火攻篇”“用间篇”等13种谋略，畅行天下，也为天下兵家所推崇、其他领域所借鉴。它所包含的三十六计，被后人用寥寥三十六个成语，通过“胜战计”、“敌战计”、“攻战计”、“混战计”、“并战计”、“败战计”六个部分，完完整整地概括出来。人间智谋，人生感悟，无不包含其中。

第一计



· 瞒天过海——各显神通 ·

【智谋链接】

备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴。

“瞒天过海”用在兵法上，是一种示假隐真的疑兵之计。在战争中，它是一个利用人们存在常见不疑的心理状态，进行战役伪装，隐蔽军队集结和发起进攻企图，以期达到出其不意、出奇制胜的计谋。

此计说，如果以为已经防范得十分周密了，就容易麻痹大意，松懈轻敌；经常见到的事物，看惯了，便不会产生怀疑。岂不知，阴谋诡计往往隐藏在明摆着的事物中，并不与公开的形式相矛盾。有时候，所谓“正大光明”之中反而暗伏着不可泄露的天机。

【用计案例】

瞒天过海可以这样来解释：当防备十分周密的时候，就容易麻痹大意：平时看惯的，往往就不再怀疑了。把秘密诡计隐藏在公开的行动中，而不是和公开的形式相排斥。非常公开的往往蕴藏在非常机密的事物里。

简单地说，就是将自己的真实意图和目的隐藏起来，达到迷惑对方，最终去实现所要达到的目的。

◆ 重耳醉酒过海

春秋时，晋公子重耳（即晋文公）逃难到齐国，受到齐桓公的格外礼遇，他把齐姜许配给重耳，让重耳享受大夫待遇。重耳在齐国六年，享尽荣华富贵，悠然自得，根本忘记了复国为君的理想。其时，齐桓公含恨去世，众公子争权夺位，使得齐国陷入一场内乱中。跟随重耳身边的大臣狐堰、赵衰等，眼看齐国自身不保，没有能力帮助重耳复国，不由心急如焚。一天早晨，大家相约来到郊外的桑树下，商讨把重耳骗出城外，迫使他出走别国。不料，他们的谈话被正在桑树里摘桑叶的齐姜的女仆们听见，她们回来把这件事告诉给齐姜。其实，齐姜也十分赞成重耳出走，她担心此事泄露，就把仆女们全杀了。后来，狐堰们的计谋不成，齐姜给他们献计：晚上，她用酒把重耳灌醉，再让大臣们趁机把他抬到车里，离开齐国。果然，重耳不知情由，被齐姜酒醉，又被稀里糊涂地抬进车中，远离齐国而去。当重耳酒醒时，才发觉上当，虽然气恼，却也无奈，只得步入周游列国的境地。齐姜以酒巧妙地瞒过了固执、心安的重耳，使他终于迈向了复国、复仇的为君之路，这是一例成功的“瞒天过海”。

◆ 隋文帝笑逐颜开

公元583年，陈叔宝当了陈朝皇帝。他整日吃喝玩乐，不理朝政，奸臣乘机为非作歹，欺压百姓，搞得民不聊生，陈朝危在旦夕。

当时，隋文帝统一了北方，国力强盛，斗志正旺。他分析局势，深知陈朝国力空虚，已不堪一击，便派兵南下，想一举攻灭陈朝。

可是，隔着一条滔滔长江，如何进攻才能万无一失呢？老臣高颀悄悄向他献了一条妙计。

隋文帝依着高颀的计策，一声令下，几路大军浩浩荡荡一齐进攻，首先切断了长江上游与中下游军的联络，使他们不能相互照应。

与此同时，隋朝大将贺若弼率大队人马向陈朝国都健康进军。兵马来到了长江北岸驻扎下来。只见帐篷林立，军旗飘扬，人喊马嘶，一派战前景象。

江南陈朝将领见这阵势，以为隋军即将渡江攻城，顿时紧张起来，召集全部人马，抖擞精神，准备与隋军决一死战。

谁知剑拔弩张地等了几天，隋军不但没有渡江攻城，反而撤了回去，渡口只留了一些破旧小船。陈朝将士以为隋军水上力量不足，不敢轻易进攻，上上下下都松了口气。

可是不久，隋军又集结江北，安营扎寨。陈军慌忙再度备战。这样反复折腾了几次，弄得陈军人困马乏，加上粮食又被隋军间谍烧毁，陈军更是人心惶惶，进退两难。

就在这时，隋军突然发起总攻。浩浩长江之上，万船齐放，金鼓震天，陈军哪里还有还击之力？连陈后主也乖乖地当了俘虏。

隋文帝笑逐颜开，重奖有功将士。他夸赞高颀道：“好一个瞒天过海之计！若不是如此麻痹敌军，我们怎会不费吹灰之力轻易取胜？姜，到底还是老的辣嘛！”

在古今中外战争史上，施展瞒天过海之计，出其不意取胜的战例不胜枚举。

◆ 唐太宗悠然过海

瞒天过海计，最先见于《永乐大典·薛仁贵征辽事略》：唐太宗贞观十七年，御驾亲征，率领三十万大军去平定东辽。一天，大军来到海边，只见海涛汹涌、雾气缭绕，眼前是一望无际的波涛。从没见过如此阵势的

唐太宗，一下就慌了阵脚，再也不愿过海。他任凭谋士们的巧言令色，就是不过海。就在大家无计可施时，壮士薛仁贵忽出妙计：瞒着唐太宗一人，在海边建造一座大型的海上建筑，里面设施齐备，有市场、有宫殿、有各种娱乐活动，再让军士们扮作老百姓的模样，在里面自由活动，整个建筑（大船），就像一座小型的城镇。待这座建筑建成，薛仁贵再让谋士设法把唐太宗忽悠上“船”，唐太宗在里面，一直认为置身于市井，悠然自得。由此，转眼已过了茫茫大海。当唐太宗出船上岸后，才发觉已渡过了大海。此计之“天”，即指唐太宗的隐语，它表明一种示假隐真的疑兵计谋。

【今用解析】

瞒天过海——暂且掩盖某种商业行动，把握时机，出其不意地推出新产品。

商战中，巧用此计获胜者，大有人在。

“瞒天过海”用于经营之道，其技巧和方法的基本思想是将“真实”的想法暗赋行动中，将其赚钱的企图隐藏在明显的事物中，以达到自己的目的。因为一般人对司空见惯的事物，往往不会怀疑，此计就是利用人们的这一错觉，来掩盖自己的真正意图。

◆ 长城、毛驴、香槟、洋人

1983年，中国第一家五星级宾馆，也是第一家中美合资的宾馆——北京长城饭店正式开张营业。开业伊始，面临的首要问题就是如何招来顾客。按照通常的做法，应该在中外报刊、电台、电视台做广告等来宣传。这笔费用是十分昂贵的，当时国内电视广告每30秒钟需数千元，每天需插播几次，一个月最少需要几十万元。但由于北京长城饭店的客户基本来自香港、澳门及海外各国，这就需要海外的宣传，而香港电视台每30秒钟的广告费最少是3.8万港元，若按内地方式插播，每个月需几百万元人民币。至于外国的广告费，一个月下来更是个天文数字了。一开始，北京

长城饭店也曾在美国的几家报纸上登过几次广告，后来因为经费不足，收效又不佳，只得停止广告攻势。

广告攻势虽然停止了，北京长城饭店宣传自己的公关活动却没有停止，他们只不过是改变了策略。

北京市为了缓解八达岭长城过于拥挤之苦，整修了慕田峪长城。当慕田峪长城刚刚修复、准备开放之际，北京长城饭店不失时机地向慕田峪长城管理处提出由他们来举办一次招待外国记者的活动，一切费用都由北京长城饭店负担。双方很快便达成了协议。在这次招待外国记者的活动中，有一项内容是请他们浏览整修一新的慕田峪长城，目的当然是想借他们之口向国外宣传新开辟的慕田峪长城。这一天，北京长城饭店特意在慕田峪长城脚下准备了一批小毛驴。毛驴是中国古代传统的代步工具，既能骑，也能驮东西。如果有关长城、毛驴的文图被这些外国记者传到国外，更能增加中国这一东方文明古国的神秘感。他们准备的毛驴，除了一批供愿意骑乘的记者骑外，大部分是用来驮饮料和食品的。当外国记者们陆续来到山顶之际，他们从毛驴背上取下法国香槟酒，在长城上打开，供记者们饮用。长城、毛驴、香槟、洋人，记者们觉得这个镜头对比太鲜明了，连连叫好，纷纷举起了照相机。照片发回各国之后，编辑们也甚为动心。于是，第二天世界各地的报纸几乎都刊登了慕田峪长城的照片。北京这家以长城命名的饭店名声也随之大振。

每一个机会他们都不放过。1984年4月26日到5月1日，美国总统里根将访问中国。他们又接待了随访的一个500多人的新闻代表团，其中包括美国的三大电视广播公司。为了使收看、收听电视、广播的公众能记住长城饭店这一名字，饭店的总经理提出，如果各电视广播公司只要在播映时说上一句“我是在北京长城饭店向观众播出”，一切费用都可以优惠。富有经济头脑的美国各电视广播公司自然愿意接受这个条件，暂当代言人、做免费的广告，把长城饭店的名字传向世界。各国电视台记者和美国三大电视广播公司的节目主持人异口同声地说：“现在我们是在中国北京的长城饭店转播里根总统访华的最后一项活动——答谢宴会……”里根总统的夫人南希后来给长城饭店写信说：“感谢你们周到的服务，使我和我的丈夫在这里度过了一个愉快的夜晚。”北京长城饭店也因此，扬名世界。

这种通过有目的的接待服务的背后，是通过新闻宣传带来的超值广告效应。古人的瞒天过海之计，他们诠释得惟妙惟肖。

◆ 日本味精商

在日本，有一个味精商，在味精销路不景气的情况下，他将味精瓶上的小孔直径从原来的1毫米扩大到1.5毫米，在消费者没有察觉的情况下，用时一倒就多了，这样就大大增多了味精的销售量。这种“瞒天过海”之计，是最常见的，也是用得最多的。正因为如此，很容易被人们忽视，从而使各商家在销售中容易实施，达到其推销产品、增加销量、占领市场的真实目的。

◆ 美国人克罗克

美国人克罗克，没读完中学就出来做工。他在推销产品过程中走南闯北，结识了不少人，交了许多朋友，增长了见识，积累了大量有关经营管理方面的宝贵经验。他开始不满足于给别人当雇员了，一心想创办自己的公司。可选择哪一行呢？“民以食为天”，随着人们工作生活节奏的加快，他通过市场调查发现当时美国的餐饮业已远远不能满足变化了的时代的要求，急需改革，以适应亿万美国人的快餐需求。思来想去，他终于想出了一个好办法，他在做推销员工作时，曾认识了开餐馆的麦克唐纳兄弟，自己不如凭双方交情先打入其内部学习，以最终实现自己的伟大抱负。

他找到麦氏兄弟，对其进行了一番赞美后，话锋一转，开始讲述自己目前的窘境，博得对方的同情后，便不失时机地恳请麦氏兄弟无论如何要帮这个忙，答应他留在餐馆做工，哪怕是做一名跑堂的小伙计也行，否则，他的日常生活将面临危机。

为尽早实现自己的远大目标，他又主动提出在当店员期间兼做原来的推销工作，并把推销收入的5%让利给老板，麦氏兄弟见有利可图且又考虑到眼下店里确实人手不足，便十分爽快地答应了他的要求。

克罗克进入快餐店后，为取得老板的信任，他工作异常勤奋，起早贪

黑，任劳任怨；他曾多次建议麦克兄弟改善营业环境，以吸引更多的顾客；并提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等一系列经营方法，以扩大业务范围，增加服务种类，获取更多的营业收入；还建议在店堂里安装音响设备，使顾客更加舒适地用餐；他还大力改善食品卫生，狠抓饮食质量，以维护服务信誉；认真挑选店堂服务员，尽量雇佣动作敏捷、服务周到的年轻姑娘当前厅招待；而那些相貌平常的人则安排到后厨工作，做到人尽其才。当然，他的每一项改革都使老板感到满意，因为，他的言谈举止总是表现得那么坦诚，那么值得信赖，给人留下谦虚谨慎的极好印象。由于他经营有道，为店里招来了不少顾客，生意越做越好，老板对他更是言听计从，百依百顺了。餐馆名义上仍是麦氏兄弟的，但实际上餐馆的经营管理、决策权完全掌握在克罗克的手中。他已经把通向最终目标之路铺好了。可怜的两老板一直蒙在鼓里，甚至还在暗自庆幸当时留下克罗克的决定是多么正确，多亏他的有效管理和辛勤治店，餐馆的生意才这么兴隆，财源滚滚而来。

不知不觉，克罗克已在店里干了6个年头。他的羽毛渐渐丰满，翅膀越来越硬，展翅腾飞的时机日趋成熟，便暗暗加快了行动步伐，他通过各种途径筹集到了一大笔贷款。

该向麦氏兄弟摊牌了，他谙熟两位老板素来喜欢贪图眼前利益，为一时的需要常常会忘记原来最基本的要求的性格特点。为此，克罗克充分做好了谈判前的思想准备。

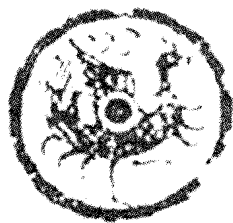
1961年的一个晚上，克罗克与麦氏兄弟进行了一次很艰难的谈判。起初，克罗克先提出较为苛刻的条件，对方坚决不答应，克罗克稍作让步后，双方又经过激烈的讨价还价，最终克罗克以270万美元的现金，买下麦氏餐馆，由他独自经营。麦氏兄弟尽管有种种忧虑与不安，但面对如此诱人的价格，他们终于动心了。“270万美元，整整270万美元呀！这么优惠的价格，傻瓜才会不接受呢！”双方就此达成协议，并很快进行了产权交割，办理了有关移交手续。

第二天，该餐馆里发生了引人注目的主仆易位事件，店员居然炒了老板的鱿鱼，这在当地可以说是一个爆炸性的新闻，引起了巨大的轰动，而快餐馆也借众人之口，深入人心，大大提高了其在美国的知名度。到此为止，克罗克的“瞒天过海”之计也基本达到了预期目的。

克罗克正式入驻快餐馆后，经营、管理更加出色，很快就以崭新的面貌享誉全美，在不长的时间内，270 万美元就全部赚了回来。又经过 20 多年的苦心经营，总资产已达到 42 亿美元，成为国际十大知名餐馆之一。

克罗克实施“瞒天过海”计的成功，就在于他了解麦氏兄弟的脾气性格，仅以让利 5% 就轻易打入了麦氏快餐馆；随后通过长时间的潜移默化，对老板的刻意奉迎，换取了兄弟俩的信赖，使兄弟俩认为他处处替自己着想，感到双方利益一致，便自动消除了对他的猜忌，愉快地接受了他的多种建议。经过逐步渗透、架空，老板本已“名存实亡”，最后一场交易，全部吃掉了麦克唐纳快餐馆，双方也因克罗克的美国式“瞒天过海”计，实施成功，而各奔西东。

第二计



· 围魏救赵——以虚换实 ·

【智谋链接】

共敌不如分敌，敌阳不如敌阴。

围魏救赵，原指战国时齐军用围攻魏国的方法，迫使魏国撤回攻打赵国的部队，而使赵国得救。后指袭击敌人后方的据点，以迫使进攻之敌撤退的战术。

此计的句意解释为：攻打集中的敌人，不如设法分散它而后再打；先打击气势旺盛的敌人，不如先打击气势不旺盛的敌人。

对敌作战，好比治水：敌人势头强大，就要躲过冲击，如用疏导之法分流。对弱小的敌人，就抓住时机消灭它，就像筑堤围堰，不让水流走。