

中华古典珍品

三十六计

疑以叩实，察而后动；

复者，阴之谋也。

虚者虚之，疑中生疑；

刚柔之际，奇而复奇。

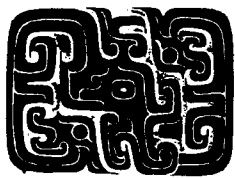


黄山书社

中华古典珍品

三十六计

谋略经典



黄山书社

图书在版编目(CIP)数据

三十六计/[谋略经典];李明阳译注. —合肥:黄山书社,2005.6

ISBN 7-80707-246-6

I. 三... II. ①谋...②李 III. ①兵法—中国—古代②三十六计—译文③三十六计—注释 IV. E892.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 063400 号

中华古典珍品系列·三十六计

李明阳 译注

主 编:李明阳

责任编辑:任耕云

出版发行:黄山书社(合肥市金寨路 381 号)

邮政编码:230063

经 销:新华书店

印 刷:安徽新华印刷股份有限公司

图书印装分公司

开 本:800×1230 1/32

印 张:7.125

字 数:140 千字

版 次:2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 7-80707-246-6

定 价:10.00 元

(本版图书凡有印刷、装订错误可向承印厂调换)



序 言

为弘扬中华民族传统文化,将博大精深的中华古典文学珍品介绍给广大青少年朋友和古文研读者,我们精选版本,重新整理,博采众家之长,并赋予作品新的理解、新的立意,将内涵不断延伸,将外延不断扩大,最终编纂成《中华古典珍品》系列,第一批 12 本顺利出版。

中华古典宝库涉及领域之广、内容之丰富、种类之繁多,远非我们所能面面俱到地兼收并蓄,所以我们收集的作品主要以流传久远并被当代社会及文学史广泛认可的佳作名著为主,意在使优秀作品能为当代读者所接受理解。为此我们注重选编、选译、选注及点评水平的提高,对作品中的疑难句段做重点注释,突出主题,显示特色。相信《中华古典珍品》系列会帮助有一般阅读能力的朋友,加深对古典作品原著的理解,做到开卷有益。

本系列书的编排定位,以帮助读者达到精读为目的,同时充分考虑到读者的读书兴趣及经济承受能力,对部分章节有所删减,注重古典文学作品的通俗性及普及性,充分体现轻松读书、娱乐读书的宗旨。

因我们水平有限,未能使案头工作更上层楼,不免心存遗憾。但可以欣慰的是我们努力了,见到了成果。相信广大读者能和我们一样,畅游于古典文学珍品的海洋,博览群书,充分享受人生这一大乐趣。

编译者

2005.4



目 录

原序	1
----------	---

第一套 胜战计

第 一 计	瞒天过海	2
第 二 计	围魏救赵	8
第 三 计	借刀杀人	13
第 四 计	以逸待劳	20
第 五 计	趁火打劫	25
第 六 计	声东击西	31

第二套 敌战计

第 七 计	无中生有	38
第 八 计	暗度陈仓	44
第 九 计	隔岸观火	49
第 十 计	笑里藏刀	54
第十一计	李代桃僵	59
第十二计	顺手牵羊	64

第三套 攻战计

第十三计	打草惊蛇	69
第十四计	借尸还魂	75
第十五计	调虎离山	83



第十六计	欲擒故纵	88
第十七计	抛砖引玉	94
第十八计	擒贼擒王	99

第四套 混战计

第十九计	釜底抽薪	107
第二十计	混水摸鱼	113
第二十一计	金蝉脱壳	118
第二十二计	关门捉贼	123
第二十三计	远交近攻	130
第二十四计	假道伐虢	136

第五套 并战计

第二十五计	偷梁换柱	141
第二十六计	指桑骂槐	146
第二十七计	假痴不癫	152
第二十八计	上屋抽梯	158
第二十九计	树上开花	165
第三十计	反客为主	171

第六套 败战计

第三十一计	美人计	177
第三十二计	空城计	187
第三十三计	反间计	195
第三十四计	苦肉计	201
第三十五计	连环计	208
第三十六计	走为上计	216



原 序

用兵如孙子，策谋三十六。

**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。**

按：解语重数不重理。盖理，术语自明；而数，则在言外。若徒知术之为术，而不知术中有数，则术多不应。且诡谋权术，原在事理之中，人情之内。倘事出不经，则诡异立见，诳世惑俗，而机谋泄矣。或曰：三十六计中，每六计成为一套。第一套为胜战计；第二套为敌战计；第三套为攻战计；第四套为混战计；第五套为并战计；第六套为败战计。



第一套 胜战计

第一计 瞒天过海

【计名探源】

事见《永乐大典·薛仁贵征辽事略》。唐太宗贞观十七年，御驾亲征，领三十万大军以宁东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，唐太宗见眼前白浪排空，茫茫无穷，即向众将问及过海之计，众将面面相觑。忽传一个近居海上之人请求见驾，并声称三十万过海军粮此家业已独备。帝大喜，便率百官随此人来到海边。只见万户皆用一彩幕遮围，十分严密。此人东向倒步引帝入室。室内皆是绣幔锦彩，茵褥铺地。百官入座，宴饮乐甚。不久，风声四起，浪响如雷，杯盏倾侧，人身动摇，良久不止。太宗惊警，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然，满目皆一片苍茫海水，横无际涯，哪里是在百姓家里做客，大军竟然已航行于大海之上了！原来此人是新招壮士薛仁贵扮成，这“瞒天过海”的计策就是他策划的。

“瞒天过海”用在兵法上，实属一则示假隐真的疑兵之计，通过战略伪装，以期达到出其不意的战斗效果。

【原文】

备周则意怠^①，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对^②。太^③阳，太阴。

【注释】 ①备周则意怠：防备十分周密，往往容易让人斗志松懈，削弱战斗力。 ②阴在阳之内，不在阳之对：阴阳是我国古代传统哲学和文化思想的基点，其思想涉及到大千宇宙，细尘末埃，并影响到意识形态的一切领域。阴阳学说是把宇宙万物作为对立的统一体来看待，表



现出朴素的辩证思想。“阴”、“阳”二字早在甲骨文、金文中就出现过，但作为阴气、阳气的阴阳学说，最早是由道家始祖楚国人老子所倡导，并非《易经》提出。此计中所讲的阴，指机密、隐蔽；阳，指公开，暴露。阴在阳之内，不在阳之对，在兵法上是说秘计往往隐藏于公开的事物里，而不在公开事物的对立面，就是说非常公开的东西常常蕴藏着非常机密的事物。③太：极，极大。此句意同②。

【简译】

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排斥，非常公开的东西往往蕴藏着非常机密的事。

【释解妙计】

古人按语：阴谋作为，不能于背于秘处行之。夜半行窃，僻巷杀人，愚俗之行，非谋士之所为也。

这是说瞒天过海之谋略绝不可以与欺上瞒下、掩耳盗铃或者诸如夜中行窃、剥人衣裳、僻处谋命之类等同，也绝不是谋略之士所应当做的事情。虽然这二者在某种程度上都有一定的欺骗性，但其动机、性质、目的是不相同的，自然不可以混为一谈。

【经典例说】

齐姜借酒遣夫

公子重耳是晋献公的儿子。晋献公年老的时候，宠爱一妃子骊姬，想把骊姬生的小儿子奚齐立为太子，就把原来的太子申生杀了。太子一死，献公另外两个儿子重耳和夷吾都感到危险，逃到别的诸侯国去避难了。

晋献公死后，晋国发生了内乱。后来夷吾回国夺取了君位，也想除掉重耳，重耳不得不到处逃难。他先在狄国住了十二年，因为发现有人行刺他，又逃到卫国。卫国看他是个倒运公子，不肯接待他。他无可奈何离开卫国，流亡到齐国。那时齐桓公还在，待重耳挺客气，送给他不少的马匹和房子，还把王室的女儿姜氏（即齐姜）许配给重耳。当时的



马匹是相当值钱的，重耳有了一笔不小的财产，又有了高贵漂亮的妻子，也就感到十分满足，便想久住齐国，不图发展了。

当年跟重耳逃亡的臣子共有九个人，个个都有安邦定国之才，他们念念不忘祖国的复兴。

可是，重耳在齐国已混过七年，日夜沉溺在温柔乡里，已把复兴祖国这件事忘记得干干净净。其中有一位大臣叫赵衰的，对大家说：“我们跟公子逃亡，目的是想借助外国力量复兴祖国罢了，但看今日齐国的情势，非常混乱，自顾不暇，哪有力量帮助我们呢？不如及早离开此地，到别的国家去想办法吧！”

另一位大臣叫狐偃的连忙阻止说：“这里不是说话的地方，我们到对面桑林里去。”

于是大伙儿走进对面的桑林里来，围成一个圈儿坐着。狐偃又说：“公子愿不愿意离开齐国，那是他自己的事；但要不要走，那是我们的事。只要大家想好办法，时刻准备好行装，等公子一出来，就邀往郊外去打猎，拥出城门，便劫他上路，到那时，他想不走也不行了。”

不料他们的谈话，给一个采桑女子偷听了，她正是齐姜的侍婢。她把听到的事一五一十地报告给齐姜。

齐姜听了，申斥她说：“不得胡说八道，根本没有这回事，也不可能会有这种事情发生！”

说完，把她关进一间密室里，半夜又悄悄地派人把她杀掉灭口。

然后，齐姜把事情告诉重耳说：“你的臣子们要你离开这里到别国去，今天在桑林密谋议事，给采桑的婢女听见了，我怕她口疏传了出去，引起麻烦，便将她杀了。你还是早作准备，跟他们一道走罢！”

重耳一听，把眼一瞪，随又皱起眉来，叹息道：“何必东奔西躲呢？过去的事让它过去好了，我讨厌那种流亡生活。这里就是我的家，无论如何我都不离开你！”

第二天清早，赵衰等人来朝见重耳，请他去打猎。这时，重耳尚未起身，懒洋洋地躺在床上，听见这班人又来了，心里很不高兴，便差人出去回报他们，说身体不舒服，不能接见。

齐姜见他这样，暗骂他一声“懒骨头”，悄悄叫心腹把狐偃一人请到



密室里，遣开左右，细问狐偃的来意。

狐偃说：“公子平时最喜欢打猎的，近来很少外出了，怕他四肢懒起来，荒废了武事，所以特来相请，此外别无他意。”

齐姜微笑一下，故意把话扯远，问：“这次打猎的目的地是哪里？是宋国还是秦国、楚国呢？”

狐偃一听，吃了一惊，暗忖她怎么会知道？就强作镇定地说：“打猎是不会跑得那么远的。”

“本来嘛，打猎是无所谓路程远近的，而且要猎的不一定是野兽，有时还会猎人，是不是？”

狐偃发觉这话里已有刺了，一时开口不得，忙低下头来，偷看她的脸色。

齐姜认真说：“还是我说出来罢！我已知道你们的来意了，借打猎名义，先骗出公子，劫他上路，再远走高飞，是不是？”

“这个——”狐偃惶恐起来，不知所措。

“这个我明白，但请老先生不要害怕。”齐姜忽然站起来说，“我很清楚你们是忠心耿耿的，这样做完全是为了公子的前途，为了晋国的老百姓。我昨晚也劝过他几遍了，他却执迷不悟，口口声声说死也不离开这里！”

狐偃这才把心放下，说：“难得夫人这样深明大义。”

“不过，”齐姜继续说，“我好歹都会把公子送出去的。这样罢，今晚我设法把他灌醉了，你们连夜载他出去，你看这样，好不好？”

“好是好的，不过夫人……”

“你不要给我打算！”齐姜说，“你们为公子，可以抛妻别子在外流浪，难道我不能为丈夫受点苦吗？再说公子是晋国的，晋国人民都寄希望在他身上，我怎能这般自私，使大家失望呢！”

“夫人！你……”

“你赶快回去准备罢！”

狐偃辞了齐姜出来，即刻通知众人，分头去准备，一一收拾停当。赵衰等秘密出城，在郊外等候，狐偃和魏隼把小车隐伺在宫门外，专等齐姜的消息。

当晚，齐姜特设盛宴，夫妻共饮。重耳问是什么意思，齐姜含笑问他：“你昨夜说不愿离开，不会是骗我罢？”

“谁骗你！大丈夫说不走就不走，拿刀尖顶住喉咙还是不走！”重耳举拳往空气一击，摆出一副大丈夫气概。

“嘻嘻！我的心肝倒认真起来了。”齐姜嫣然一笑，倒在他怀里，撒起娇来，“我是故意试探你的。那班老头儿也是，居然想拆散我们夫妻！告诉你罢，这席酒，如你真要走的话，我是挽留不住的，那是用来饯别；不走呢，那是用来庆祝我俩从此相爱不分离。唔——明白没有？真是一个蠢驴！”她用手指在重耳额上一戳，戳得他晕乎乎，两道视线接触，便不约而同地哈哈大笑起来，两人沉醉在欢乐里。

齐姜频频向重耳敬酒，重耳兴奋过度，把酒一杯杯地倒进肚里去，不一会，已酩酊大醉，颓然倒在席上。

齐姜连忙用被褥将他盖覆，叫人出去通知狐偃。狐偃和魏隼，连被带褥将重耳抬了出去，安放在车厢里，然后鞭子一摔，马蹄一蹬，车轮开始转动了。

齐姜呆呆地站在门前，频频向车子招手，忽然心里一酸，眼泪簌簌地落了下来。

巧用第三者

世界之大，无奇不有。

一天，在英国尼克斯亚的法庭上，一位衣着华丽的妇女气咻咻地闹着要跟丈夫离婚，理由是：丈夫有了外遇。

中年妇女说：“无论白天黑夜，他都要去运动场跟那个‘第三者’见面！”

法官问道：“‘第三者’是谁？”

“足球！”

法官啼笑皆非。

“足球不是人啊，除非你控告生产足球的厂家，否则，法庭是不会受理这起案子的。”



中年妇女竟然真的向英国年产 20 万只足球的宇宙足球厂提出控告。

更令人惊异的是：宇宙足球厂愿意赔偿这位中年妇女的“孤独费”10 万英镑！

宇宙足球厂的解释是：这位太太的控词为宇宙足球厂作了一次绝妙的广告，这说明我厂生产的足球太有魅力了。

宇宙足球厂的这一“出奇”之举，使“宇宙足球”成为千家万户津津乐道的佳话，该厂的产品销量倍增，令同行们望尘莫及。

【用计锦囊】

此计的兵法运用，常着眼于人们对世事的观察处理中，使敌人由于对某些事情习见不疑而自觉不自觉地产生了疏漏和松懈，故能使我方乘虚而示假隐真，掩盖某种军事行动，把握时机，出奇制胜。

瞒天过海又为人类商战谋略库提供了一条有效的计谋。

瞒天过海必须是成功地“骗”，如果“瞒不了天”，“过不了海”，那他就不算是“瞒天过海”。

第二计 围魏救赵

【计名探源】

事见《史记·孙子吴起列传》，是讲战国时期齐国与魏国的桂陵之战。公元前354年，魏惠王欲报失中山的旧恨，便派大将庞涓前去攻打。这中山原本是东周时期魏国北邻的小国，被魏国收服，后来赵国乘魏国国丧之机将中山强占了。魏将庞涓认为中山不过弹丸之地，距离赵国又很近，不若直打赵国都城邯郸，既解旧恨又一举两得。魏王从之，即拨五百战车以庞涓为将，直奔赵国，围了赵国都城邯郸。赵王急难中只好求救于齐国，并许诺解围后以中山相赠。齐威王应允，令田忌为将，并起用从魏国救得的孙臧为军师，领兵出发。这孙臧曾是庞涓的同学，对用兵之法，谙熟精通。庞涓自觉能力不及孙臧，恐其贤于自己，遂以毒刑将孙臧致残，并在他脸上刺字，企图使孙臧不能行走，又羞于见人。后来孙臧装疯，幸得齐使者救助，逃到齐国。这是一段关于庞涓与孙臧的旧事。且说田忌与孙臧率兵进入魏赵交界之地时，田忌想直逼赵都邯郸，孙臧制止说：“解乱丝结绳，不可以握拳去打；排解争斗，不能参与搏击；平息纠纷要抓住要害，乘虚取势，双方因受到制约才能自然分开。现在魏国精兵倾国而出，若我直攻魏国，那庞涓必回师解救，这样一来邯郸之围定会自解。我们再于中途伏击庞涓归路，其军必败。”田忌依计而行。果然，魏军离开邯郸，归路中又遭伏击与齐军战于桂陵，魏军长途跋涉后已很疲惫，溃不成军。庞涓勉强收拾残部，退回大梁。齐师大胜，赵国之围遂解。这便是历史上有名的“围魏救赵”。又后十三年，齐魏两军再度相交于战场，庞涓又遭到孙臧的伏击，结果智穷兵败，遂自刎。孙臧从此名扬天下，世传其兵法。

【原文】

共敌不如分敌^①，敌阳不如敌阴^②。

【注释】 ①共敌不如分敌：共，集中的。分，分散，使分散。句意为打集中的敌人，不如设法分散对方而后再打。 ②敌阳不如敌阴：敌，动



词,攻打。句意为打击气势旺盛的敌人,不如打击气势衰落的敌人。

【简译】

打击正强大的敌人,应当诱使对方分散兵力;正面进攻,不如向对方空虚的后方作迂回出击。

【释解妙计】

古人按语:治兵如治水,锐者避其锋,如导疏;弱者塞其虚,如筑堰。故当齐救赵时,孙子谓田忌曰:“夫解杂乱纠纷者不控拳,救斗者,不搏击,批亢捣虚,形格势禁,则自为解耳。”(《史记》卷六五《孙子吴起列传》)

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,就抓住时机包围消灭他,就像筑堤围堰,不让水流走。

孙子的比喻十分生动形象:想理顺乱丝和结绳,只能用手指慢慢去解开,不能握紧拳头去捶打;排解搏斗纠纷,只能动口劝说,不能动手参加。对敌人,应避免就虚,攻其要害,使敌方受到挫折,受到牵制,围困可以自解。

【经典例说】

以“虚”保“实”的黄兴

1911年4月,著名的“黄花岗起义”前夕,黄兴押运着一条商船停靠在广州码头。船上装着一批准备起义用的武器弹药。清政府在靠岸的码头查得很严。当时正往岸上搬箱,几个稽查走了过来,上船开箱检查,先打开一箱是香蕉,又开一箱是衣料,如果再往下翻就是武器了。船上的人都非常紧张,有的人已暗暗握着手枪准备拼了。

这时,黄兴非常沉着。他机智地叫两名船员扛起一个箱子就往岸上飞跑。稽查们立刻一窝蜂似地追了上去。跑了很远的路才追上,稽查们以为这下可抓住了“大头”了,当场开箱,一看都是上好的外国酒,大失所望。这时,黄兴赶了上来,故意训骂两名船员是“不要命的酒鬼”,然后殷勤地对稽查们说:“害得官员们跑了这么多路,实在过意不



去。如果不嫌弃,就把这箱外国好酒犒劳各位吧。”说着叫两名船员把酒送上去。稽查们收下了。黄兴立刻叫两名船员向稽查谢恩,掏出一把银元,生拉硬扯地请稽查们到饭馆里大吃大喝起来。

这顿饭吃了好几个时辰。等稽查们再回码头时,船上的武器弹药早就搬完了。

智斗“世界碱王”

1895年,中国在甲午战争中惨遭失败,懦弱腐败的清政府被迫签订了耻辱的《马关条约》。

目睹了日本科学日兴、工业日盛、国势日强的现实,年少的学生范旭东遂立志走工业兴邦、科学救国之路。1908年,24岁的范旭东从冈山高等学校毕业,又以优异的成绩考入日本京都帝国大学理学院应用化学系,享受官费待遇,两年后学成留校从事研究工作。

辛亥革命后,范旭东日夜兼程地返回祖国。他先是应财政总长梁启超的聘请,就职于财政部,负责整顿铸币;其间利用一次赴欧洲考察盐政和工业用盐问题的机会,遍访欧洲各工业强国,在领略了西方工业现代文明的同时,也饱尝了受人轻视的屈辱。

一次,范旭东来到号称“世界碱王”的英国卜内门公司考察。傲慢的主人竟摆出一副嘲弄的姿态,把他引进锅炉房,还目中无人地说:“你们中国人看不懂苏尔维制碱工艺流程,还是先参观我们的锅炉房吧!”

盎格鲁-撒克逊人的傲慢与偏见,深深地刺痛了这位炎黄子孙的心。他对着蔚蓝色的大海盟誓:一定要振兴中国的化学工业!

在范旭东的积极努力和四处奔走下,中国第一个制碱企业——永利制碱公司于1918年成立。

范旭东横下一条心,在天津自己的家中设立了一个试验室,根据苏尔维制碱工艺流程,设计制造了一套小型实验设备,经过大胆的摸索和反复的实践,制成了9千克纯碱。

1924年8月13日,永利制碱公司正式开工出碱,然而结果却令人大失所望,永利公司历时十年,耗资200多万元,所得到的竟是红黑相



间的劣质碱。

面对着挑战,范旭东斩钉截铁地回答:“我搞不成碱,宁可自杀,也不会就此罢手。”

终于,在1926年永利制碱公司生产出优质的“红三角”牌纯碱,并很快行销海内外。

一直独霸中国碱市场的英国卜内门公司,不允许任何竞争对手出现于其面前,更何况是黄皮肤黑头发的中国人。

范旭东在冷静地分析了敌我双方的形势以后,决定采取以牙还牙的策略,将“红三角”插向日本市场,以解国内市场之危。

范旭东又一次悄悄地东渡大海,来到日本。

当时,日本的三菱和三井两大财团都想在商界执牛耳,相互间竞争非常激烈,三菱自己有碱厂,而三井没有,只能依赖进口,这正是范旭东所希望的。

他与三井协商,委托三井在日本以低于卜内门的价格代销永利产的“红三角”牌纯碱。

三井感到一不要自己的资金,二有利可图,三解了燃眉之急,便十分爽快地与永利达成了协议。

相当于卜内门在日本销量10%的“红三角”牌纯碱,宛若一支奇兵通过三井财团遍布全日本的庞大销售网,向卜内门在日本的碱市场发起了猛烈的进攻。

由于卜内门的碱在日本的销售量远远大于在中国的销售量,这一降价使其元气大伤。永利碱在日本的销量只是卜内门的10%,价格比卜内门在中国的降低价还高一些,损失相对小些。

结果是,被永利打蒙了的卜内门此时首尾难顾,权衡利弊,发现保住日本市场比在中国进攻永利重要得多。因此,永利在日本发起攻势不久,卜内门就通过其在华经理李德利向永利表示,愿意停止在中国市场上的碱价倾轧,希望永利在日本也相应停止行动。

范旭东也趁机提出条件,规定永利在中国市场销售纯碱量为55%,卜内门则不得超过45%;并且要求卜内门今后在中国市场上的碱价如有变动,必须事先征得永利同意。