

三十六计



与当下生活

明古之理，学三十六计智慧，治今之事，享受成功人生！

本书既包含了《三十六计》中的经典谋略智慧，又区别于同类书，注入涵盖了当下生活中必须具备的智慧，是一部承古开今的智谋全书。

中国智慧品读

明志◎著

全新解读
图文版



中国长安出版社

三十六计



与当下生活

明古之理，学三十六计智慧，治今之事，享受成功人生！

中国智慧品读

明志◎著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国智慧品读.6, 三十六计与当下生活 / 明志著. ——北京: 中国长安出版社, 2012.9

(中国智慧品读系列)

ISBN 978-7-5107-0567-0

I. ①中… II. ①明… III. ①兵法 - 中国 - 古代 - 通俗读物 IV. ①E892.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 234391 号

三十六计与当下生活

明志 著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

信箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-85099947 85099948

印刷: 三河市航远印刷有限公司

开本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

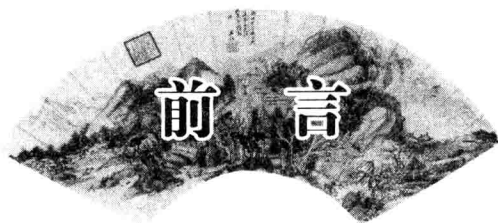
印张: 17.5

字数: 220 千字

版次: 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0567-0

定价: 35.00 元



所谓“当下”，简单地说，就是现在的这一刻。当下生活就是你现在所做
的事、所处的地方、周围一起工作和生活的人。人能活着和感觉到的只有当下。过
去的一切人们无从改变，已经变成了记忆储存于脑海中；而未来还是一个充满变
数的未知，你永远不知道明天会发生什么。所以，我们唯一能够把握的只有现在，
只有当下。古希腊学者库里希波斯曾说：“过去与未来并不是‘存在’的东西，
而是‘存在过’和‘可能存在’的东西。唯一‘存在’的是现在。”

身处在当下这个物欲横流的经济社会中，不论你是企业领导者还是普通职员，
都会遇到棘手的竞争对手，若是手足无措不知如何应对，那么在竞争中就会失利。
相反，若是能够运用适当的计谋，那么获得胜利就会相对简单多了。

《三十六计》或称“三十六策”，是指中国古代三十六个兵法策略，语源可考
自南朝宋将檀道济（？—公元436年），成书于明清。它是根据我国古代卓越的军
事思想和丰富的斗争经验总结而成的兵书，堪称一部“益智之荟萃，谋略之大成”
的兵学奇书，是中华民族悠久文化遗产之一。

原书按计名排列，共分六套，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计、
败战计，前三套是处于优势所用之计，后三套是处于劣势所用之计。每套各包含
六计，总共三十六计。

《三十六计与当下生活智慧》从政治军事、职场商场、为人处世等各个方面对
《三十六计》中的每一计都进行了详细解析，并配以精彩的故事，以全新的视角、
清晰的层次，全方位、多角度地向读者展示《三十六计》的谋略内涵。既可以使

读者加深对这部经典之作的了解，又能够通过对本书的阅读悟出具体的办事技巧和方法。

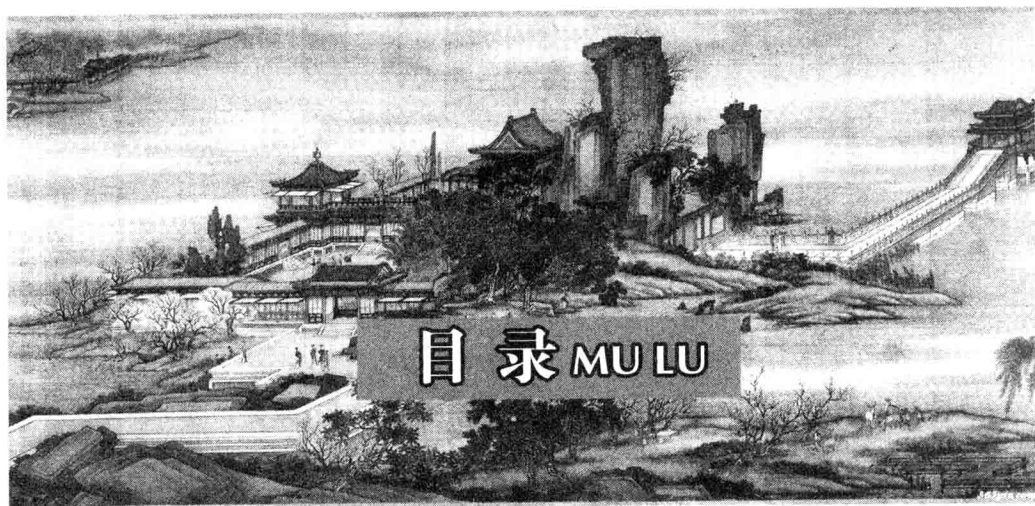
本书不仅是政治家、军事家的必备，还是当今人们开创人生局面、掌握为人之道、深谙处世哲学、遨游职场、商海，以及赢得感情生活的最佳秘笈。

学习《三十六计》的智慧，并运用于当下生活，从当下做起，一点一滴地开始改变自己，改变生活，即是本书的宗旨所在。



三十六计与当下生活

中国智慧品读



第一章 胜战计

不论在什么时候，即便是有了胜利的条件也不能掉以轻心，因为瞬间的疏忽都会导致失败，所以应该学会在顺境中实施谋略，从而达到成功的目的。“胜战计”多是用在敌弱我强的条件下来谋算对手势力变化的计策，本套计策是分别从欺之、分之、假借、伺机、趁势、利用六个方面来展开介绍的。

第一计 瞒天过海——示假隐真，变假为真	2
第二计 围魏救赵——后发制人，攻其必救	10
第三计 借刀杀人——巧借外力，坐享其成	18
第四计 以逸待劳——以守为攻，以静制动	29
第五计 趁火打劫——审时度势，乘而取之	36
第六计 声东击西——由此及彼，弱中求胜	42



第二章 敌战计

竞争和战争的相同之处就在于均是敌我双方战斗力的较量，要想取得胜利，不仅要提高己方的战斗力，还要削弱敌方的战斗力。“敌战计”是在敌我双方势均力敌的情况下，所使用的计策。本套计策分别从诳之、藏之、观之、安之、舍之、积之六方面来展开介绍的。

- | | |
|----------------------------|----|
| 第七计 无中生有——故布疑阵，无事生非 | 52 |
| 第八计 暗渡陈仓——另辟蹊径，以奇制胜 | 59 |
| 第九计 隔岸观火——顺时以动，坐收渔利 | 66 |
| 第十计 笑里藏刀——麻痹对手，突袭制胜 | 72 |
| 第十一计 李代桃僵——忍痛割爱，保全大局 | 80 |
| 第十二计 顺手牵羊——趁虚而入，获取胜利 | 85 |

第三章 攻战计

“攻战计”是专门用于策划进攻的，其核心是“攻”，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下，以求得战而胜之。本套计策分别从佯之、换之、调之、纵之、引之五个方面来展开介绍的。

- | | |
|----------------------------|-----|
| 第十三计 打草惊蛇——探测虚实，采取行动 | 92 |
| 第十四计 借尸还魂——借形借力，东山再起 | 98 |
| 第十五计 调虎离山——因势利导，智胜强敌 | 105 |
| 第十六计 欲擒故纵——以退为进，收获人心 | 113 |

第十七计 抛砖引玉——以小引大，诱其出洞	120
第十八计 擒贼擒王——抓住关键，事半功倍	129

第四章 混战计

“混战计”是专门应付战争中的混乱局面的，其精髓就在于“混”，即在实际运用中，表面上“混”而实际上“清”，让对手摸不着头脑，乱其心志，然后引诱对方按自己的意图行事，从而达到乱中取胜的目的。本套计策是分别从盪之、剥之、困之、乘之、利之五个方面来展开介绍的。

第十九计 釜底抽薪——断其根源，方截其流	138
第二十计 浑水摸鱼——把水搅浑，乱中取利	145
第二十一计 金蝉脱壳——示敌假象，佯留实移	152
第二十二计 关门捉贼——直接围困，聚而歼之	160
第二十三计 远交近攻——分化瓦解，逐个击破	169
第二十四计 假道伐虢——借机渗透，夺取胜利	176

第五章 并战计

“并战计”是用来对付友军的。在现实作战中，很多时候需要同其他方联合作战，但切不可对他掉以轻心。因为，友军是潜在的敌人，他会在与你并肩作战时，突然下手歼灭你，所以在这种形势之下，就得妙思攻守之计。

第二十五计 偷梁换柱——暗中调包，为己谋利	182
第二十六计 指桑骂槐——间接警告，使其慑服	190
第二十七计 假痴不癫——藏锋守拙，不露锋芒	199



第二十八计 上屋抽梯——断敌退路，致其死地	207
第二十九计 树上开花——虚张声势，慑服对手	211
第三十计 反客为主——易守为攻，掌握主动	218

第六章 败战计

“败战计”是作战中应对敌众我寡形势的一种战略计谋，也就是我方处于劣势、被动或其他许多未知因素，并且自己很难挽回败局时，所用的计谋。败战计的使用，可以使我方反败为胜，变劣势为优势，从而赢得胜利。

第三十一计 美人计——投其所好，灭其斗志	226
第三十二计 空城计——虚虚实实，迷惑敌人	234
第三十三计 反间计——顺藤摸瓜，将计就计	240
第三十四计 苦肉计——自我伤害，取信于敌	252
第三十五计 连环计——多计扣用，连贯配套	260
第三十六计 走为上计——暂时脱身，以保实力	265

参考文献	272
------------	-----



第一章 胜战计

不论在什么时候，即便是有了胜利的条件也不能掉以轻心，因为瞬间的疏忽都会导致失败，所以应该学会在顺境中实施谋略，从而达到成功的目的。"胜战计"多是用在敌弱我强的条件下来谋算对手势力变化的计策，本套计策是分别从欺之、分之、假借、伺机、趁势、利用六个方面来展开介绍的。





第一计 瞒天过海——示假隐真，变假为真

【原典重现】

备周则意怠^①，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对^②。太阳、太阴^③。

【注释】

①备周则意怠：备，防备；周，周密、周到；意，意志、思想；怠，懈怠、松懈。

②阴在阳之内，不在阳之对：阴，这里指的是机密、隐蔽；阳，这里指的是公开、暴露；对，对立、相反的方面。

③太阳、太阴：太，这里是极大、非常之意。

【译文释要】

防备周密，往往容易导致思想麻痹、斗志松懈，以至于常见的事情就不会产生疑惑(以致丧失警惕)，从而削弱战力。密谋就隐藏在公开的事物之中，而不在公开事物的对立面。最公开的事物当中往往隐藏着最秘密的阴谋。

【计谋典故】

唐贞观十七年(643年)，唐太宗李世民御驾亲征，率领30万大军直指高丽国。

一天，大军来到海边，但见白浪排空、茫茫无际，太宗不免犯起愁来。前部总管张士贵急召众将问渡海之计。众将面面相觑、一片沉寂。只有薛仁贵一副胸有成竹的样子，说道：“这有何难，此处有一仙人，可让三岳让路、江海开道。”接着又凑近张士贵神秘兮兮地耳语一番。随后，张士贵奏明太宗。太宗听罢，不



胜战计 第一章

禁大喜，遂命张士贵导引，前往会见那位神奇的仙人。第二天，太宗在张士贵的引领下直向海边走去，通过一个由帷幔遮蔽的通道，来到一处华丽的小殿堂。这殿堂内，绣幔锦彩、茵褥铺地，群臣恭立迎候。太宗十分高兴，召见了那位神奇的仙人，并赐宴群臣，与仙人共饮。酒酣之时，忽然狂风四起、涛声大作，杯盘倾倒、人不自持。太宗大惊，忙向左右询问，近侍揭开帷幕，但见波涛汹涌，水光接天。太宗这才发现自己与30万大军正在乘船渡海，而且马上要到达彼岸。原来薛仁贵担心太宗因大海阻隔而放弃东征，便瞒着他指挥大军渡海。因为皇帝贵为“天子”，所以叫做“瞒天过海”。

【谈古说今】

“瞒天过海”今天的意思是周全的防备，往往令人思想麻痹，松懈大意，常见的事情就不会引起怀疑（以致丧失警惕）。秘密的事情就藏在公开的行动之中，并不是与公开行动相对立。最秘密的阴谋往往隐藏在最公开的行动中。

此计的奥秘就在于所有的战略、战术是在敌方习以为常的行动中完成的。一般来讲，军事防御体系周密时，其警觉性反而容易懈怠，对司空见惯了的东西就不容易引起怀疑。诡秘的计谋往往就潜藏在公开的事物里边，而不是在公开事物的对立面。越是公开的事物，里面就越有可能潜藏着最为机密的计谋。瞒天过海是使用伪装的手段来迷惑对方，从而利用机会获得胜利的策略。总而言之，瞒天过海之计是采取各种措施，转移事件的焦点，使对方麻痹大意，从而达到胜利的目标。

公开暴露的事物发展到极端，就易形成最隐秘的潜藏。要秘密地有所作为不一定要在无人的地点，在深更半夜去偷东西，或在偏僻的深巷里杀人，这全是愚蠢无知的人干的，那些有见识的人是不会如此愚蠢的。

瞒天过海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，以期达到出其不意的计谋，出奇制胜。在古今中外战争史上，施展瞒天过海之计，出奇不意取胜的战例不胜枚举。

第二次世界大战进行到1943年时，盟军已经稳住阵脚，开始逐步反攻了，这一年制定的“霸王行动”是关于开辟第二战场，在欧洲大陆登陆的伟大计划。盟



军决定在1944年春执行这一计划，从英国向法国登陆。摆在眼前的问题是，希特勒早就知道盟军想从法国登陆，并作好了准备，在法国海岸布下了重兵把守，于是盟军制定了一个“霸王行动”的辅助计划——“杰伊计划”，亦称“卫士计划”。这个计划是什么呢，它是怎样来协助登陆计划的呢？

“卫士计划”，即“杰伊计划”将从5个方面为“霸王行动”提供掩护，即窃取情报、反间和保密、敌后特别行动、政治宣传战和心理欺骗。目的是通过这些欺骗手段，使狡诈多疑的希特勒相信盟军进攻的矛头不是法国的诺曼底，而是斯堪的纳维亚、巴尔干半岛、法国的加莱海峡或者是其他任何一个地方，只要不是诺曼底就行。

在“杰伊计划”中，总共包括着6个大的欺诈计划，36个附属计划，以及一些相关的计谋。其中，专门围绕诺曼底登陆的欺骗计划被命名为“坚韧”计划，它本身又分两个部分，一个是用来牵制德军在斯堪的纳维亚的27个师，称为“北方坚韧”；另一个则用来把德国最精锐的装甲部队第15军拴在加莱地区，称为“南方坚韧”。

丘吉尔是这项计划的热心倡导者和支持者，他曾说过：“在战争时期，真理是如此宝贵，必须用谎言去保卫它。”根据首相的这句名言，该计划也将名称由“杰伊”改为“卫士”。“卫士计划”规模十分庞大，为了使欺诈成功，该计划将欺骗行动覆盖了参战双方和每一个中立国。英美两国特种行动部门，甚至盟军的政府首脑和国家机构都为此项计划服务。北方坚韧计划，为使希特勒相信盟军将进攻斯堪的纳维亚，虚构出一次代号为“斯凯岛”的登陆行动方案，虚构的英国第4集团军在苏格兰的爱丁堡出现，大量频繁的军中电文使德国人相信了它的存在，27个德国师静静地守在北欧，等待一次永远不会出现的进攻。南方坚韧计划，为诱使希特勒相信加莱是盟军的登陆地点，又虚构出一支拥有50个师、100万人的美国第1集团军，性格暴躁、爱出风头的巴顿将军被任命为该集团军司令官。无数足以以假乱真的兵营、医院、油库、飞机、大炮出现在英国东南部，假的输油管道也日夜铺设。

英国双十委员会为使谎言更为真实，还动用大批双重间谍通过各种渠道向德国人泄露一些情报。被俘获的德军将领也被利用，作为欺诈行动的工具。甚至由演员装扮的蒙哥马利将军也粉墨登场了，在直布罗陀和阿尔及利亚进行了一番巡



胜战计 第一章

视，使希特勒再次上当。

由于“卫士计划”的成功欺诈，使希特勒坚信盟军进攻的矛头是法国的加莱半岛，而不是诺曼底，因此他把西线德军最强大的4个装甲师抽出来作为自己亲自控制的战略预备队，以便随时增援加莱地区，仅此举，就使诺曼底地区德军的抗登陆能力大大减弱了。

就在盟军登陆诺曼底之后，希特勒仍相信那只不过是佯攻，真正的攻击点是加莱，迟迟不动用战略预备队驰援诺曼底，等他醒悟时已为时太晚。可见，“卫士计划”编造的谎言使希特勒的确信以为真了。

一个完美的迷惑敌人方案是要从每个细节上考虑周全的，在整个实施过程中也必须系统地、有步骤地进行，要达到以假乱真的效果，就不能不制造一个甚至自己有时候都会相信的谎言。

江山代有人才出，历朝历代，都有优秀之人将“瞒天过海”之计策划运用到炉火纯青的境界，取得军事乃至其他方面的胜利。

“瞒天过海”用于经营赚钱，其技巧和方法的基本思想是用“欺骗”的手段暗中行动，将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。这“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、真正盈利的目的。

四川农村的一个供销社，因为快要到收割季节了，急需进一批镰刀，但上级供销部门硬要每把镰刀搭配一口带双耳把的铁锅，不然的话就不卖给镰刀。这可急坏了供销社的经理，买吧，手里资金本来就少，几年前进的铁锅到现在还有几个没卖出去，再进一批的话，肯定要积压。不买吧，大家都急等着用镰刀。

正在这个时候，供销社有个小伙子不急不忙地说：“铁的化学式是Fe，铁离子能补血。”于是，这个小伙子写了张通知贴在供销社的门前，上面写着：今我店进一批优质Fe铁锅，可治人体缺铁性贫血，可治高血压，并有防癌作用。由于数量有限，凭票供应。每张票只限买一口锅，请大家谅解。随后又写了同铁锅数目相同的票发下去。



第二天一早，供销社门前挤了一堆人，有票的得意洋洋，没票的想尽办法去找票。就这样，不一会儿工夫，这批铁锅就被一抢而光。不但如此，就连几年前进的，没卖出去的铁锅也被抢购空。

故弄玄虚要虚得实在，不可无病呻吟，铁离子当然能补血，使用铁锅当然对人体有好处，这位小伙子可谓虚得可爱。诚然，我们不提倡欺骗消费者的“故弄玄虚”。

市场是一种无形的空间，有黑白之分，而泛舟商海的人们便在这些无形的黑、白空间里相互竞争。人们不仅怕来自正面的冲击，更怕幕后的黑手，因为说不定什么时候就可能被人猛拧一把，而自己却蒙在鼓里。

19世纪中期，古尔德在美国纽约华尔街有“黄金甲虫”之称。他用狡猾的计谋制造了轰动整个美国的“黑色星期五”事件，为华尔街的历史增添了极不光彩的一笔。

1861年开始的美国内战，引起了一场黄金投机热潮。直到战后的1869年，政府才控制住局面，稳定了黄金价格。大多数黄金投机者也已转移了注意力。利用这一时机，古尔德趁人不备，开始了他的黄金冒险计划。

当时，联邦政府拥有大约价值一亿美元的黄金，支撑着市面上流通的纸币，而存于私人手里的所谓“浮动黄金”大约仅值2000万美元。古尔德计划的目的，就是要暗中买进非政府拥有的全部黄金，从而“垄断”黄金市场，在操纵黄金价格中获取暴利。但是，他的“垄断”只有以政府不抛售黄金为前提。为此，古尔德一边以惊人的胆量秘密收购黄金，一边想方设法左右政府的行动。他与同谋者菲斯克一道，以用对方的名义购买黄金，使其在未来的金价暴涨中获利的办法，来贿赂当时总统的妹夫科尔宾和纽约金库的负责人巴特菲尔德，并将他们与自己的计划“绑”在一起，诱使他们自愿地去迟滞总统和政府金价上升时抛售黄金的行动。

一切条件具备后，古尔德同控制了纽约市政治的“大亨”特威德结成联盟，使用从特威德的银行中不付分文利息借用的大笔款项，更加肆无忌惮地收购黄金。同时，他还指使菲斯克用各种方法挑唆投机商们向华尔街的黄金买卖场所集



胜战计 第一章

中，使这个萧条的地方又开始热闹。这期间，古尔德在收购了全部 2000 万美元的“浮动黄金”后，又操纵金价缓慢提高了 10 个点，以吸引更多的投机者前来“卖空”。这些身上一盎司黄金也没有的人与古尔德签订了大量空头合同，期望在将来金价跌落时，再履行合同而盈利。但是，这些投机者做梦也没想到，古尔德不仅不会让他们赚钱，而且还要让他们从自己腰包中大量掏钱。

到了 1869 年 9 月 24 日星期五这一天，古尔德已收购了大约价值 5000 万美元的黄金。时机成熟了，他向菲斯克下达了哄抢黄金的命令。在疯狂的骚乱中，菲斯克和同伙不停地越来越高地喊价，迫使黄金价格仅一上午就从 145 点直线上升到了惊人的 162 点（即每盎司黄金价格为 162 美元）。当政府为稳定局势下令抛售黄金时，古尔德早已在成吨黄金的出售中大捞了一把，倒霉的是那些随风而动的哄抢者。在政府的抛售下，大批投机者破了产，他们悲愤地将这一天叫做“黑色星期五”。

人们都以为，在这一天古尔德并没捞着太多的便宜，因为抢购黄金最多的是他的同伙菲斯克。但是，善良的人们怎会想到，古尔德早有打算。他找了两个穷困潦倒的经纪人，答应给他们一笔固定收入，并以此为后半生的保障，让他们代菲斯克购买黄金。

当政府抛售黄金后，这两人便很快宣布破产，使债权人已永远无法从他们那里获得分文。然而，古尔德与菲斯克却连半点损失也没受到。“黑色星期五”的历史就是这样在人们的叹服和唾骂中写成了。

“瞒天过海”是使用伪装的手段，引诱对方，利用机会，趁人之危来坐享成功的策略。“瞒”是达到“过海”的手段，而“过海”是目的。在表面上装作就要采取行动，使对方保持警戒之心，但实际上却不采取任何行动。总之，千方百计地采取各种各种措施，使对方麻痹大意，从而战胜对方，顺利“过海”。“瞒天过海”之计，是以细腻的手法，转移事件的焦点，掩藏企图，以便从容达到一个不为人知的既定目标。

美国服装商德鲁比克兄弟二人开了一家服装店，他们的服务十分热情。每天，哥哥都站在服装店门口向行人推销。但是这兄弟二人多少有点聋，经常听错话。

有一次，两兄弟中的一个十分热情地把顾客请到店中，反复介绍某衣服如何



如何好，一番介绍后，顾客无可奈何地问道：“这衣服多少钱？”

“耳聋”的哥哥德鲁比克把手放在耳朵上问道：“你说什么？”顾客又高声问一遍：“这衣服多少钱？”

“噢，价格嘛，待我问一下老板，十分抱歉，我的耳朵不好。”他转过身去向那边的弟弟大喊道：“喂！这套全毛衣服卖多少钱？”

弟弟德鲁比克站了起来，看了顾客一眼，又看了看服装，然后回答说：“那套嘛，72元。”

“多少？”

哥哥回转身来，微笑着对顾客说：“先生，42元一套。”

顾客一听，赶紧掏钱买下了这套便宜的衣服走掉了。

其实，德鲁比克兄弟谁也不聋，他们是以假“聋”来促销的。

这对美国兄弟着实把“瞒天过海”计谋运用到了登峰造极的地步。

德鲁比克兄弟抓住人们普遍爱占小便宜的心理，通过装“聋”，使得衣服大卖、利润递增。如今的商家也常常在搞类似的活动，如大的商场、超市的优惠活动，买一增一，购物返券等，都是充分利用消费者的心理，将“假”的优惠变成顾客心中“真”的实惠，瞒天过海，亦假亦真，尽得其利。

在政治外交舞台上，也有人施用瞒天过海的计策，或是把不可告人的政治目的隐藏在冠冕堂皇的政治主张之中，或是把实质性的外交行动淹没在闪烁其辞的外交套话里面。为中美建交立下头功的基辛格就曾经依靠瞒天过海的方法秘密访问了中国。

中华人民共和国诞生之时，美国政府视为眼中钉、肉中刺，又是武力要挟，又是经济封锁，妄图孤立中国。可是越封锁中国越团结，外交也越来越活跃，在世界上的朋友越来越多。20世纪70年代初期，美国政府眼看继续孤立中国没有好处，当时的尼克松总统权衡形势，改变了对中国的策略。他要做打开中美交往大门的第一伟人。鉴于国际事务的复杂性，出于外交的需要，派出特使秘密访问中国。如何防范盟友的干扰，甩掉记者的“盯梢”，转移舆论界的视线？担任特使的基辛格博士认为最好的办法，只有采用瞒天过海的战术。

美国总统国家安全事务特别助理基辛格一行出访南亚，按照已公布的行程