

第一計 瞞天過海

第二計 圍魏救趙

第三計 借刀殺人  
年轻人成功必读的国学经典

兵家谋略的奇书

第四計 以逸待勞  
指导人生的法宝

年轻人成功必读的

史东梅◎编著

# 三十六计

《三十六计》虽是薄薄的一本书，却含千般变化，万般计谋。《三十六计》以《易经》为依据，根据古代阴阳变化之奥妙，以辩证法思想论述了战争中攻与守的关系和变化，被誉为中国人的智慧长城。本书以独特的视角和立意对古典计谋作现代解析，融知识性、哲理性、趣味性于一体，让您在生动的故事和精美的图片中品味个中经典谋略及其无穷韵味。



内蒙古人民出版社

第十計 李代桃僵  
第十一計 順手牽羊

第九計 笑裏藏刀

第八計 隔岸觀火

第七計 暗度陳倉

第六計 聲東擊西

图  
文  
双色版

图文  
双色版

# 三十六计



年轻人成功必读的国学经典

年轻人成功必读的

史东梅◎编著



内蒙古人民出版社

---

**图书在版编目(CIP)数据**

年轻人成功必读的三十六计/史东梅编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2009. 2

(年轻人成功必读的国学经典)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09845 - 3

I. 年… II. 史… III. 兵法 - 中国 - 古代 - 青年读物  
IV. E892.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 010275 号

---

## 年轻人成功必读的国学经典

---

编 著 史东梅  
责任编辑 哈 森  
图书策划 腾飞文化  
出版发行 内蒙古人民出版社  
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦  
印 刷 北京建泰印刷有限公司  
开 本 710 × 1000 1/16  
印 张 168  
字 数 1500 千  
版 次 2009 年 4 月第 1 版  
印 次 2009 年 4 月第 1 次印刷  
印 数 1 - 10000 套  
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 09845 - 3/Z · 520  
定 价 312.00 元(全 12 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471) 4971562 4971659




国学经典是中华民族文化与历史的精彩浓缩，它记录风雨，贮藏丰碑，凝结精魂，激励后辈；国学经典是中华民族的智慧之果，它展示创举，闪烁智慧，点燃灵感，启迪后人；国学经典是中华五千年文明的陈酿，它历经千年淘洗，遗存华章，哺育华夏，福及人类；国学经典是培育民族精神的重要资源，它开启心智，滋润生命，陶冶人格，塑造灵魂。

开卷有益，忙碌中的年轻人闲暇之时，最应该用传统国学来陶冶自己的情操，开阔自己的心胸，提高自己的人文修养，用先人的哲思来涤荡自己忙碌的心灵。坚持着阅读的爱好的，在潮流文化的强大攻势下，让传统文化永驻我们的心田。“复兴国学，从根本上讲，是复兴中华民族的自尊心、自信心。”我们要斟选传世经典著作中最经典的部分来读，要以开放的胸襟和燃烧的激情去承接古人的精典大论与哲思华章，以自豪而不狂妄，执著而不僵化的精神风貌来直面当今社会的竞争与挑战。

为了弘扬中国古典文化，帮助忙碌中的年轻人深刻了解我们的历史与文化，用经典历史文学知识陶冶情操、提高文化修养。同时使国学得到承传，得以弘扬光大。我们精心编排了本套丛书，文章中为了便于读者理解和领会古代先贤的思想与精神，我们选取了与正文相契合的插画，将插画与正文有机地结合在一起，可大大增加读者的阅读趣味。

本套书选编了国学经典著作中很多优秀的作品及资料，博采各类经典作品的长处，并有所创新，以使得本书风格迥异、卓然超群。希望这套书能让你了解历史，以史为鉴，使你积累历史知



识、陶冶情操、提高文化修养。同时使国学得到承传，得以弘扬光大。

让书中那些包涵人生哲理和智慧的激扬文字，幻化为轻抚心灵的缕缕清风，让你领悟人生的真谛，平淡对待得失，超然面对繁华；畅达时不张狂，挫折时不消沉，让你在潮起潮落的人生舞台上，举重若轻，游刃有余。有本书在手，它一定会为你的前行之路指点迷津，让你成功的信心和勇气倍增，让你的成功有了保障！





# 目录

## 第一套 胜战计

- ※ 第一计 瞒天过海 ..... (3)
- ※ 第二计 围魏救赵 ..... (8)
- ※ 第三计 借刀杀人 ..... (14)
- ※ 第四计 以逸待劳 ..... (19)
- ※ 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 ..... (35)
- ※ 第八计 暗渡陈仓 ..... (41)
- ※ 第九计 隔岸观火 ..... (46)
- ※ 第十计 笑里藏刀 ..... (53)
- ※ 第十一计 李代桃僵 ..... (57)
- ※ 第十二计 顺手牵羊 ..... (63)

## 第三套 攻战计

- ※ 第十三计 打草惊蛇 ..... (71)
- ※ 第十四计 借尸还魂 ..... (78)
- ※ 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 ..... (93)
- ※ 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 ..... (120)
- ※ 第二十二计 关门捉贼 ..... (128)
- ※ 第二十三计 远交近攻 ..... (134)
- ※ 第二十四计 假道伐虢 ..... (142)

### 第五套 并战计

- ※ 第二十五计 偷梁换柱 ..... (149)
- ※ 第二十六计 指桑骂槐 ..... (154)
- ※ 第二十七计 假痴不癫 ..... (161)
- ※ 第二十八计 上屋抽梯 ..... (166)
- ※ 第二十九计 树上开花 ..... (172)
- ※ 第三十计 反客为主 ..... (177)

### 第六套 败战计

- ※ 第三十一计 美人计 ..... (185)
- ※ 第三十二计 空城计 ..... (191)
- ※ 第三十三计 反间计 ..... (197)
- ※ 第三十四计 苦肉计 ..... (202)
- ※ 第三十五计 连环计 ..... (209)
- ※ 第三十六计 走为上 ..... (215)





第一套

胜战计







## 第一计 瞒天过海



备周则意怠；常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴。



自认为防备十分周全的，就容易意志松懈、麻痹轻敌；常见的事情看惯了也就不再产生怀疑以致丧失警惕。秘密隐藏在公开的行动中，而不是与公开的行动相对立。非常公开的行动往往蕴藏着非常机密的谋略。



### 追溯根源

此计名出自《永乐大典·薛仁贵征辽事略》。瞒天过海，原意是指瞒着不愿渡海远征高丽的唐太宗，使之在不知不觉中渡过大海。后引申为采用伪装手段，制造公开的假象，使对方失去警戒之心，实属一种示假隐真的疑兵计。它寓暗于明，寓真于假，从而达到出其不意的战斗效果。

唐太宗贞观十七年(643)，御驾亲征，率领30万大军以宁东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，帝见眼前只是白浪排空，海茫无穷，即向众总管询问过海之计，四下面面相觑。忽传一个近居在海上的豪民请求见驾，并称30万过海军粮此家业已独备。帝大喜，便率百官随这豪民来到海边。只见万户皆用一彩幕遮围，十分严密。豪民老人东向倒步引帝入室。室内更是绣幔彩锦，茵褥铺地。百官进酒，宴饮甚乐。不久，风声四起，波响如雷，杯盏倾侧，人身摇动，良久不止。太宗警觉，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然。满目皆一片清清水横无际涯，哪里是在什么豪民家做客，大军竟然已航行在大海之上了！原来这豪民是新招壮士薛仁贵扮成，这“瞒天过海”计策就是他策划的。”瞒天过



## 第一套 胜战计

三





海”用在兵法上,实属一种示假隐真的疑兵之计,用来做战役伪装,以期达到出其不意的战斗成果。

## 智慧应用

### 掩饰情绪显大将风度

作为一名领导,如何掩饰情绪、稳定军心是“瞒天过海”之计最突出的运用。

在某单位,一位领导早上来上班,突然听到下属说,李明先因有单位重金聘他,辞职了。这位领导听到这位爱才不辞而别的消息,顿时乱了手脚、神色慌乱,结果一下被别的下属知道了他的心中过分关注李明先,而不关注其他下属,结果大家心情涣散,一连几个星期,工作效率降低。这位领导真应该学一学瞒天过海之计,把自己的外露感情藏起来,保持平常心,从而让下属觉得你有大将风度。

毫无疑问,没有工作经验的年轻下属,遇到变故时,往往显得慌张,不能冷静下来分析问题。作为上司,应该有极佳的应变能力,才可以在适当的时间带领下属度过难关。

上司好比飞机驾驶员、航海的掌舵人,一定要有准确的判断力,以及冷静理智的头脑,才能控制所属部门。不负责任的上司,只会将过失全推到下属身上,

自己则向上级打报告,将责任推得一干二净。他们抱持的心理,是宁可缺失一个员工,不能影响自己的“锦绣前程”。在工商社会,这种情况屡见不鲜。

基于性格的影响,可能你属于情绪紧张型,往往有意无意地表现了惊慌失措和狼狈的举止。这对个人形象的损害,是无可挽救的;因下属惟你的马首是瞻,你的反应,也正是他们的样板,连你也不知如何是好,下属的军心必然大乱。

最佳的例子,是一批下属突然





集体辞职,虽然你知道是有其他公司进行高薪挖角,但却无力挽留下属。这个时候,如果你突然改变对待下属的态度,例如变得比平日谦恭或有意无意地恳求下属留任的话,你的上司形象必大打折扣。

如果你认为自己平日的作风正确的话,那么无论外界发生任何情况,导致下属流失,你都不要改变个人作风。与其作出恳求的挽留政策,不如积极招聘人手。此举是比较实际的,而且你的上司形象会显得更鲜明和硬朗。

无论任何时候,处变不惊是最重要的。不要随便说出:“糟了”、“哎”、“真气人”等,这是不成熟、不老练的表现,只有未成熟的孩子才喜欢以此作为口头禅。这里的瞒天术“瞒”的是你的下属,其目的是为了稳住阵脚,全面发展。

### 瞒住你的聪明

泰勒·罗斯福在白宫的时候承认,如果他的判断75%是对的,行事便可以达到最高的期望。

如果像这样一位杰出的人物的上限是这个百分比,你和我又该当如何?

如果你能够确定自己的判断有55%是对的,便可以到华尔街去日进斗金。如果你不能确定自己的判断是否有百分之五十五是对的,又怎能指责别人常常犯错呢?

你可以利用眼神、音调或是手势来指责别人的错误,这和言辞表达一样有力——但是假如你指出对方的错误时,对方会因此同意你的观点吗?绝不会的!因为你已经伤害了他们的智力、荣誉和自尊,这只会造成反击,而不是改变观点。也许你会用柏拉图或康德的逻辑理论反驳,但还是没有用,因为你早已伤了他们的感情了。

千万不要开始就宣称:“我要证明什么给你看。”这等于是说:“我比你聪明,我要让你改变看法。”这实在是个挑战,无疑会引起反感,爆发一场冲突。在这种状态下,想改变对方观点根本不可能。所以,为什么要弄巧成拙?为什么要麻烦自己呢?

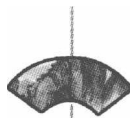
如果你想证明什么,别让任何人知道。要不着痕迹,很技巧地去做。就像诗人波普所说的:“你在教人的时候,要让人觉得你像若无其事一样。事情要不知不觉地提出来,好像被人遗忘一样。”

三百多年以前,科学家伽利略说过:“你不能教人什么,你只能帮助他们去发现。”

契斯特菲尔爵士也告诉儿子:“要比别人聪明,但不要让他们知道。”

苏格拉底一再告诫门徒:“我惟一知道的,就是不知道什么。”

每个人都有自己的做人原则,有些人可能喜欢平淡从容,有些人可能喜欢





锋芒毕露。我们会发现踏踏实实的人很容易与人共处,而锋芒毕露的人则没有什么太好的人缘。人缘可不是小问题,它的好坏直接影响着你社交的成败。因此要学会瞒住你的聪明。

## 善意的谎言

如果你在生活中运用“瞒天过海”之计绝对不能恶意骗人,而是在合情合理的范围内,巧妙地“哄”一“哄”对方,暂时延缓激烈的矛盾冲突。大家知道,“哄”不论在工作中,还是在生活中起着不可忽视的作用,做人如果离开了“哄”字,你可能寸步难行,因为人人都离不开“哄”字,小孩需要家长、大人、老师的“哄”,其实大人也是一样。懂得“哄”字的作用,并学会运用得体而有技巧,你一定会收到意想不到的效果。

一位下海的年轻机关干部,随着几本畅销书的策划、编撰,办起了一个文化发展中心。事业正如日中天,由于工作太专心,就冷落了带着孩子的爱妻。早过午餐时间了,他才回家。妻子自然不高兴,话也就越说越气:“你到现在才回来,你以为这是旅馆,不是家?再说了旅馆还有个‘旅客须知’,制度也蛮严的。你倒好,甩手一身轻,把做饭、带孩子都推给我!别忘了,我要的是丈夫!要当干部你就别再进这个家门!”经理先生没生气,扑上去抱住妻子,温和地说:“别生气,亲爱的。我办公司是你同意的了。再说,我玩命去干,还不是为你和孩子?星期天,我就陪你们娘俩坐船、坐碰碰车,请你们吃自助餐,好不好?对了,明天,我还要给你一个惊喜,你说行吗?……”这时,妻子转怒为笑。她故意一推丈夫的手,娇嗔地说:“你呀!真拿你没办法!”

的确,“哄”是夫妻之间爱的法宝。“哄”还是润滑剂,既能防锈,又能减少摩擦,降低噪音,减少损耗。

学一学“哄”的艺术吧!它会使你的家庭生活更愉快,夫妻关系更融洽。其实不失原则的“哄”,正是“瞒天过海”之计在日常生活中最深刻的体现。

## 转移视听

有人投诉你的上司办事不力,刚巧他不在,由你接听电话,对方满腔愤怒尽向你发泄,难听的话也出现了。由于对方说得确实有据有理,你无从解释,只得唯唯诺诺。这时你该怎样使用“瞒天过海”之计呢?

其实,问题是在挂了电话之后,你应该将事情向上司和盘托出呢?还是向其他同事讨教?或者,索性当做没有听过那电话?



三种做法都不妙。将投诉者的说话一字不漏的向上司复述,你以为“被人当众批评”的滋味如何?这等于叫上司没有下台阶的余地,那么,你自己也同样没有好回报的,甚至会被上司以为有意使他出丑。

向其他同事讨教,不就是将上司这件丑事公开?给予那些平日与上司不和的人一个突袭机会?弄巧成拙,万万不可。若无其事也是行不通的,投诉者若得不到回应,必然会再次投诉,事隋就可能愈闹愈大了,甚至后果不堪设想。

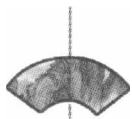
所以,你该在接听电话时告诉对方:“对不起,我先代他向你道歉,请在一小时后再来电,我看由他亲自处理会更好。”然后向上司报告,由他自解困结。

人事斗争一旦牵涉你的上司,也就间接影响到你了。你惟一可以做的是,做个上司的永远支持者,别怕给人家冠以“拍马”之名,想深一点,连顶头上司也背叛之人,还有人肯信任或重用他吗?孰得孰失,你自会作出明智的抉择。

听到别人讲上司的坏话,是否应该立刻报告?当然应该,但不应一字不漏的相告,尤其是一些难听、损害上司尊严的话,可以省略,只需将坏话的大意转告,请上司有心理准备就足够,遇到别人对上司进行尖锐的批评,而你又在座,你当然不会插嘴,但为避免尴尬,也为了表态,你不妨起身离座,表示你的不满。

万一有人请你发表意见,就平心静气地说:“对不起,我的责任只是为上司做事,其他的可没有多余时间去理会。”

或者,你明知某件事是上司故意所为,请扮作不知情(包括上司),这样,才能巧妙地避免卷入人事漩涡里,产生不必要的误会。

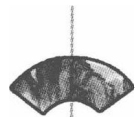


## 第一套 胜战计





## 第二计 围魏救赵



共敌不如分敌，敌阳不如敌阴。



攻打集中的强敌，不如把它调动分散以后再打；从正面攻打敌人，不如从侧面攻打防守相对薄弱的敌人。



追溯根源

此计出自战国时期孙臆围魏救赵的故事。围魏救赵在兵法上是指面对强敌，不应一味硬碰，而应避其锋芒，采取迂回的战术。后引申为避实击虚，以攻为守，以迂为直，此计运用于商战，就是不直接跟对手进行正面交锋，而是巧妙地挖对方的“墙脚”。

据《史记·孙子吴起列传》记载，此计来源于战国时期齐国与魏国的桂陵之战。战国时期，魏国派军队进攻赵国。魏国的军队很快包围了赵国首都邯郸，情况十分危急。赵国眼看抵挡不住魏的攻势，赶紧派人向齐国求救。齐国大将田忌受齐王派遣，准备率兵前去解救邯郸。这时，他的军师孙臆赶紧劝他说：“要想解开一团乱麻，不能用强扯硬拉的办法；要想制止正打斗得难分难解的双方，不宜用刀枪对他们一阵乱砍乱刺；要想援救被攻打的一方，只需要抓住进犯者的要害，捣毁它空虚的地方。眼下魏军全力以赴攻赵，精兵锐将势必已倾巢出动，国内肯定只剩下一些老弱残兵。魏国此时顾了外头，国内势必空虚。如果我们此时抓住时机，直接进军魏国，攻打魏国都城大梁，魏军必定会回师来救，这样，他们撤走围赵的军队来顾及首都的紧急情况，我们不是就可以替赵国解围了吗？”

年轻人成功必读的三十六计

八





一席话说得田忌茅塞顿开，他十分赞赏地说：“先生真是英明高见，令人佩服。”

孙臧接着又补充说：“还有一点，魏军从赵国撤回，长途往返行军，必定疲惫不堪。而我军则趁此时机，以逸待劳，只需在魏军经过的险要之处布好埋伏，一举打败他们不在话下。”

田忌叹服孙臧的精辟分析，立即下令按孙臧的策略行事，直奔魏国首都大梁，而且把要攻打大梁的声势造得很大，一边却在魏军回师途中设下埋伏。

果然，魏军得知都城被围，慌忙撤了攻赵的军队回国。在匆忙跋涉的途中，人马行至桂陵一带，不防齐军擂鼓鸣金，冲杀出来。魏军始料不及，仓皇抵御，哪里战得过有着充分准备的齐军。魏军被杀得丢盔弃甲，还没来得及解救都城，便几乎全军覆没。这次战争，齐军大获全胜，赵国也得到了解救。

其实，事物之间是相互制约的，看问题不能就事论事或只注意比较显露的因素，而要抓住问题的关键和要害，避实就虚，这样来解决问题可能更为见效。



## 第一套

## 胜战计

### 智慧应用

### 巧妙计算

有些领导不注意工作方法，单刀直入，不懂“围魏救赵”之计的妙用，常常引起下属的不满。实际上，领导不单会发号施令，还要是一个“围魏救赵”的指挥家、谋略家。如何使领导者发出的指令得到最有效的施行，这对几乎所有的领导人物都是一个至关重要的问题，它直接关系到权力的影响度，威信的分量。因此发号施令要遵循如下规则：

#### (1) 谨言慎行

圣人举步，众目睽睽。地位和知名度很高的人，他们的一举一动，必有相当多的人注目而视。此谓船摇一尺，桅摆一丈。因此，具有高度社会地位的人，应





该对自己的言行抱着戒惧、审慎的态度,才能名副其实的。

一言既出,驷马难追。圣人接触别人,小心言行,不为防人,只为防口。人之口舌软而无规,人与人之间,舌之作用得半个人。身处高位的人,一咳嗽一眨眼都引起众人注意,当年美国总统布什访日,于席间昏倒,立刻影响到华尔街股市价格。鉴于此,领导人物时时修正自己的言行非常必要,那些轻视这个道理与原则的人,必定会不时引起群体舆论的攻击,因而遭受困扰。因为,地位愈高的人,他们在外的名声愈是属于整个社会。

循着尊重别人,谨言慎行的原则,赞誉之声一定是伴随着你。反之,则说不定。伟人们越是声望高时,越要谦虚地审度自己的言行。否则,声望也有可能走向反面,正所谓不积小善,无以成名;不积大恶,不会有灾;小恶多积,恶掩善言。

### (2)内圈外圈

每一个人都是可信的,每一个人都不是可信的。不论人多人少,必定有内圈外圈。要正确使用内圈的人,首先应该不断地扩充巩固外圈,有外圈才能巩固内圈。

内圈的形成,还必须配有一种定势:群体定势形成后,反对派不会轻易拉出你内圈的人,外圈又会向内圈靠拢。

命令制造者是自己,发布者应该是别人,这样可避免矛盾焦点集中到自己身上,要避免矛盾焦点,不管面对内圈还是外圈,在有些事情上面,应对内外圈一视同仁。

领导者想坐稳自己的位子,一方面要谨言慎行,修炼自己,通过不同的途径磨合自己,同时又要建立起自己的威信,这些都不能一蹴而就,都要经过一个九曲十八弯的路途!因此要多学一点“围魏救赵”的奥妙。

## 以迂为直委婉批评

“迂”乃迂回之义,“直”就是如直线般地一通到底。意谓领兵进攻时切勿急于短兵相接,迂回前进,反而能快速到达目的地。欲速则不达,亦即这个道理。这是“围魏救赵”之计的精髓。那么,在生活中如何运用“围魏救赵”之计呢?举个例子:

在人际交往中,我们不可能每时每刻都赞美别人,每时每刻都说别人爱听的话,因为别人不可能总是正确无误,我们也不可能没有做事的原则,当我们发现了别人一有错误的时候,我们就应当指出他的错误,批评他的错误,使他改正。

可是,批评别人并不是一件容易做的事,这有两方面的原因,对于批评者来