

<<读透三十六计>>

图书基本信息

书名：<<读透三十六计>>

13位ISBN编号：9787506491792

10位ISBN编号：7506491796

出版时间：2013-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：高志雄,田沛文

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

## 前言

中华民族有着五千年的悠久历史，为我们后人积淀下了博大精深而又独具魅力的中华文化。

在历史的长河里，有太多的文化和智慧，需要我们后人努力去学习和汲取。

国学是代表中华民族智慧结晶的最高学问，也是产生民族向心力和人文精神的原始动力。

国学包括经史子集、十家九流，是以先秦经典及诸子之学为根本，涵盖两汉经学、魏晋玄学、隋唐佛学、宋明理学和同时期的汉赋、六朝骈文、唐宋诗词、元曲和明清小说等一套完整的文化和学术体系。

它铸就了我们中华民族的品质，书写了灿烂辉煌的历史，更集中体现了我们炎黄子孙的道德规范、价值取向和行为准则，是我们民族特有的传统文化。

学习它，继承它，发展它，是我们华夏子孙需要终身奋斗的事情。

学习国学，能够丰富我们的知识，开拓我们的视野，活跃我们的思维，净化我们的心灵。

小到为人处世，大到齐家治国，都可以从中获得启迪和教育。

所以，我们需要心怀憧憬，满怀热情地去接近国学，学习国学，体悟国学。

并且要学以致用，用它来指导我们的现实生活。

为此，我们专门编写了这套“读透经典系列丛书”，本套国学图书本着这样的目的和宗旨，在结合现实生活和现代观点的基础上，对国学经典进行了新的诠释和解读。

以可读性为支撑，文采不减，而故事性更强；以实用性为目的，新增了说理和现实指导，突出其现实意义，使国学更加贴近生活，通俗易懂，让读者真正能够看透、吃透、理解透，不仅读到国学智慧，更加看透现实生活。

《三十六计》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，与《孙子兵法》一起并称为我国军事著作中的“双璧”，后人常说：“用兵如孙子，谋策三十六。”

“三十六计”语出南朝宋将领檀道济（？

—436），据《南齐书·

王敬则传》：“檀公三十六策，走为上计，汝父子唯应走耳。”

在战无希望，进又无路的情况下，不如退而却之，方为上策。

此后多种作品争相引用，到了明末清初，有心人采集群书，编撰成《三十六计》。

但此书为何时何人所撰已难考确。

但是有一点可以确定，“三十六计”一词早于《三十六计》一书。

《三十六计》全书依据《易经》中的阴阳变化之理及古代兵家刚柔、奇正、攻防、彼己、虚实、主客等对立关系相互转化的思想推演而成，涉及六十四卦中的二十二个卦，含有朴素的军事辩证法的因素。

原书按计名排列，共分六篇，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计、败战计。

总的来说，前三篇是处于优势时所用之计，后三篇是处于劣势时所用之计。

每篇各包含六计，总共三十六计。

其计名，或源于历史典故，或源于古代军事术语，或源于古代诗人的诗句，或借用成语，皆是让人过目不忘的名字。

鉴于《三十六计》原书的原解部分文字艰涩难懂，难于理解，按语部分具体例证较少，本版本对较难理解的词句尽可能地加以注释，每一计还配以很多历史上或生活中的典型案例加以说明，使其思想精髓更加清晰明了地呈现出来。

本书希望以通俗、有趣、实用的方式将国学经典完美地呈现给读者，让读者能够读透经典，开启智慧，指导生活。

编著者2013年1月

<<读透三十六计>>

作者简介

郭瑞增，河南某知名中学教务处处长，大学中文系毕业，从事教育工作十余年，有丰富的教育经验，深谙学生心理和沟通技巧，曾编著出版过《做孩子的心理医生》《做自己的心理医生》等畅销书，中文专业出身的他对国学也有自己独到的见解。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

## 书籍目录

总说 001 第一篇 胜战计胜战计是指处于绝对优势时的计谋。

在即将取得胜利或处于优势的情况下，一时的疏忽往往会造成战局的逆转，让敌人反客为主，占据优势。

因此即使是敌弱我强的局势下，也要细心谋算敌人的实力变化，不可掉以轻心。

此六计是在决胜前完整的策划，精密的部署，是锦上添花之计。

第一计 >> 瞒天过海 楚庄王三年韬光养晦 007 薛仁贵瞒天过海 009 减灶瞒兵 010 弦高智退秦军 011 造假王妃 012 左右分开 012 虎飞巧借罗利再风行 013 木马计 014 易卜生机智保文件 015 第二计 >> 围魏救赵 围魏救赵 018 审食其脱险 018 安庆之围 019 汉尼拔的唯一败仗 021 诺曼底登陆之前 022 攻守兼备，赢回市场 023 永利东渡自救 023 投桃报李比尔重整旗鼓 024 第三计 >> 借刀杀人 二桃杀三士 027 孙亮巧识黄门借刀杀人术 029 诸葛亮草船借箭抵曹军 030 武则天狠心杀女嫁祸他人 031 太平天国的内讧 032 贾秀才移舌嫁祸报私怨 034 凤姐借刀除掉两“威胁” 034 小裁缝与国王 036 阿迪达斯与冠军 037 第四计 >> 以逸待劳 荀莹的三班倒作战策略 040 王翦按兵养精终灭楚 041 智夺定军山 042 元昊火烧野草退辽兵 043 铁木真以静制动平息草原纷争 044 阿尔巴尼亚人的胜利 045 罗斯福最后的谈判 046 法国队首夺大力神杯 047 福特的锦囊妙计 048 村主任团购农机 049 第五计 >> 趁火打劫 勾践灭吴 052 燕王唵禅让 053 曹操灭二袁 054 黑风山怪窃袈裟 055 趁火打劫卖巧姐 056 沙俄趁火打劫侵我国 057 奥斯曼土耳其趁火打劫 058 墨索里尼的黄粱美梦 059 第六计 >> 声东击西 班超戏龟兹 062 司马懿与诸葛亮互用声东击西 063 耶律休哥大败曹彬 064 唐伯虎装疯 065 清风山花荣戏秦明 066 郑成功收复台湾 067 长岛商人巧卖汽车 068 “美的”声东击西畅销“变频” 068 第二篇 敌战计敌战计是双方势均力敌情况下的计谋。

这时双方实力已经不是顾虑的主要因素，计谋的实施主要集中在如何提高自己的战斗力，并削弱敌人的战斗力，最好避免正面对抗，攻击敌人的弱点。

此六计是迷惑敌人，从中取利，是损人利己之计。

第七计 >> 无中生有 申生之死 073 张仪计得千金 075 上塘银饰之乡的由来 076 徐庶进曹营，一言不发 077 晁错无中生有招致杀身之祸 078 伍子胥死不瞑目 080 第八计 >> 暗度陈仓 吴汉移兵扭战局 083 李允则筑城御敌 084 智取生辰纲 086 第九计 >> 隔岸观火 李世民寻机破薛军 091 孙臆救韩缓一步 092 丘吉尔迟迟不开辟第二战场 092 第十计 >> 笑里藏刀 南文子挫败智伯 096 关羽大意失荆州 097 孔明祁山三撤 098 士队老师“笑里藏刀” 099 第十一计 >> 李代桃僵 完子舍身 102 曹操割发代首 103 营救赵氏孤儿 105 讲一千零一夜的山鲁佐德 106 第十二计 >> 顺手牵羊 诸葛恪添字得驴 109 巧借潜望镜发大财 110 松下免费赠送干电池 111 第三篇 攻战计攻战计是处于谋攻态势下的计谋。

《孙子兵法?谋攻篇》中说：“故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城；攻城之法，为不得已。”这与攻战计不谋而合，用计谋来征服敌人，而不仅仅依靠武力征服。

这是斗智斗勇，运筹帷幄之计。

第十三计 >> 打草惊蛇 司马熹计助阴姬 115 蒋恒破案 117 茅台酒首出国门的际遇 118 第十四计 >> 借尸还魂 大楚兴，陈胜王 122 刘备多次借尸还魂 124 康有为托古改制 125 俄国扶植傀儡入侵波兰 126 三聚氰胺借尸还魂 128 第十五计 >> 调虎离山 长平之战 131 少剑波直捣匪穴 133 加里波第解放西西里 134 第十六计 >> 欲擒故纵 将欲取之、必先与之 137 晏子治理东阿 139 包拯破牛舌案 140 第十七计 >> 抛砖引玉 安陵缠知时 144 一条马尾换来一匹马 146 冷饮商先送后卖解滞销 148 第十八计 >> 擒贼擒王 寇恂借杀使促降 151 淝水之战 152 丰田进军美国的启示 153 国美电器因势造势抢占先机 154 沃尔玛的成功之道 155 第四篇 混战计混战计是处于混乱态势下的计谋。

此时军阀混战、敌友不分，局面越是混乱，越是有利于实施此计。

运用计谋使敌人混乱，自己保持清醒，在敌人未有防备时，趁机夺取利益，以达到自己的目的。

这是乱中取胜之计。

第十九计 >> 釜底抽薪 苏代说公仲侈 160 不可小瞧的小人物 161 官渡之战 162 麦克阿瑟的惯用计谋 163

第二十计 >> 浑水摸鱼 子贡救鲁游说四国 166 张守珪退契丹 169 第二十一计 >> 金蝉脱壳 李存勖上了毛驴当 172 毕再遇悬羊击鼓 173 第二十二计 >> 关门捉贼 满城尽带黄金甲 178 俞大猷抗倭寇 179 太平天国的三河保卫战 180 朱可夫关紧“大门” 182 第二十三计 >> 远交近攻 郑庄公的称霸之路 185 成吉

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

思汗的统一大业 187 两河流域的第三次统一 187 第二十四计 >> 假道伐虢 诸葛亮气死周瑜 192 裴行俭用计平西州 193 “沙漠之狐”的狡猾 194 第五篇 并战计 并战计是用来对付友军的计谋。

丘吉尔说过：“没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益。

”在战场上也是如此。

在合作中既要防止友军临阵倒戈，又要在合适的机会削弱友军势力，并防止友军势力渗透。

因此并战计是并肩作战，各怀鬼胎，求同存异，利益共生之计。

第二十五计 >> 偷梁换柱 名为人谋实为己 199 未央宫斩韩信 201 狸猫换太子 202 第二十六计 >> 指桑骂槐 晏子进谏言 206 千金买骨 207 优伶戏讽权臣 208 第二十七计 >> 假痴不癫 折纓会 212 冒顿忍辱 214 司马懿装病夺权 215 第二十八计 >> 上屋抽梯 李园的上屋抽梯 219 隋文帝先备后战灭陈国 220 朱由检以静制动除阉党 222 第二十九计 >> 树上开花 田单“火牛”败燕军 225 马援巧借地形平诸羌 226 迪斯尼巧借博览会壮大自己 227 第三十计 >> 反客为主 唐军夜袭突厥 230 汉堡包大王克罗克生财有道 232 第六篇 败战计 败战计是处于绝对劣势条件下的计谋，与胜战计相对。

这是敌强我弱，且实力对比明显，正面对决必输无疑。

但胜败乃兵家常事，必输的条件下不能丧失斗志，束手就擒，应当以柔克刚，从敌人觉察不到的方面反击，这样会有出奇制胜的效果。

第三十一计 >> 美人计 洪德献褒姒 237 勾践伐吴 238 克娄巴特拉征服恺撒 239 美男计 240 第三十二计 >> 空城计 叔詹献“空城计”救郑国 244 刘邦中“空城计” 245 宗泽守汴京 246 第三十三计 >> 反间计 女艾谍浇 250 周瑜反间 250 巧克力的谍海风云 251 第三十四计 >> 苦肉计 刺客要离 255 申包胥哭秦廷 256 周瑜打黄盖 258 第三十五计 >> 连环计 赤壁之战 261 司马懿自投罗网 262 第三十六计 >> 走为上 楚庄王一鸣惊人 265 避退三舍 267 附录 《三十六计》原文 269

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

## 章节摘录

(原文) 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。

(原按) 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。

倘事不出经，是诡异立见，诧世惑俗，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。

(注释) 数：变数，权变。

术：方法，计谋，手段。

阴阳燮理：燮，调和，协和。

事物对立统一、相辅相成的规律。

机：机变，天机，机会。

理：事理，客观情况。

经：常规，常态。

胜战计：充分具备打胜仗条件下的计谋。

敌战计：具有抗拒力量条件下的计谋。

攻战计：可以谋攻取胜条件下的计谋。

混战计：处于混乱条件下的计谋。

并战计：兼并战条件下的计谋。

败战计：以劣势对优势条件下的计谋。

(原文译文) 六个六构成三十六这个变化无穷的数，数的变化包含了各种计谋，计谋的变化又包含了数的变化。

阴阳变化顺应自然界的规律，并蕴涵天机。

机变是自然的，不能人为设计。

人为设计的机变是无法运作成功的。

(原按译文) 解释注重事物的变化，不注重事物的客观情况。

事物的客观情况可以在各计的按语中解释清楚，但是机变却是用言语无法表达的。

如果只知道权谋就是权谋，不知道权谋中有机变，那么权谋就不会成功。

而且法术计谋，源自自然规律和社会常情，如果不符合常规，就会被人觉察其诡异，感到惊诧和疑惑，最后导致计谋泄露。

有人说：三十六计中，每六计为一套。

第一套为充分具备打胜仗条件下的胜战计，第二套为具有抗拒力量条件下的敌战计，第三套为可以谋攻取胜条件下的攻战计，第四套为处于混乱条件下的混战计，第五套为兼并战条件下的并战计，第六套为以劣势对优势条件下的败战计。

第一篇胜战计胜战计是指处于绝对优势时的计谋。

在即将取得胜利或处于优势的情况下，一时的疏忽往往会造成战局的逆转，让敌人反客为主，占据优势。

因此即使是敌弱我强的局势下，也要细心谋算敌人的实力变化，不可掉以轻心。

此六计是在决胜前完整的策划，精密的部署，是锦上添花之计。

第一计 瞒天过海(原文) 备周则意怠，常见则不疑。

阴在阳之内，不在阳之对。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

太阳，太阴。

（原按）阴谋作为，不能于背时秘处行之。

夜半行窃，僻巷杀人，愚俗之行，非谋士之所为也。

如开皇九年，大举伐陈。

先是弼请缘江防人，每交代之际，必集历阳，大列旗帜，营幕蔽野。

陈人以为大兵至，悉发国中士马，既而知防人交伐，其众复散。

后以为常，不复设备。

及若弼以大军济江，陈人弗之觉也。

因袭南徐州，拔之。

（注释） 备周则意怠：防备十分严密周到，往往容易让人斗志松懈，削弱战斗力。

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，它把宇宙万物作为对立统一的整体来看待，包含朴素的辩证思想。

其思想笼罩着大千宇宙、细末尘埃，并影响到意识形态的一切领域。

阴、阳二字最早在甲骨文、金文中出现，最早是由道家始祖楚国人老子所倡导的。

此计中所讲的阴，是指机密、隐蔽；阳，是指公开、暴露。

此句在兵法上是说秘密的计谋往往隐藏于公开的事物里，而不在公开事物的对立面，也就是说非常公开的表象里面往往蕴藏着非常机密的内情。

太阳，太阴：太，极，极大。

太阳为阳的极端形式，极为公开之意。

太阴为阴的极端形式，极为机密之意。

弼：贺若弼，隋朝大将。

悉：全部。

交伐：调防，换防。

拔：拔除，这里是攻取的意思。

（原文译文）防备十分严密周到，往往容易让人思想倦怠，斗志松懈，削弱战斗力。

对常见的事物往往司空见惯，不加防备。

阴谋往往隐藏在公开的事物之中，并不公开地表现出来。

越是公开的事物，越是能隐藏得住最隐秘的阴谋。

（原按译文）“瞒天过海”的策略、行为，不能偷偷摸摸背着人在隐蔽的地方进行。

半夜里去偷东西，在偏僻的小巷杀人等，这些都是愚蠢陋俗的行为，不是谋略之士所应当做的事情。

例如：开皇九年（公元589年），隋朝大举进攻陈国。

开战前，隋朝大将贺若弼奉命统领江防，组织沿江守备部队调防。

每到换防的时候都命令部队在历阳（今安徽和县附近）集中，而且旌旗密布，连营像幕布一样遮蔽四野。

陈国人以为是大批军队到来了，便集中了国中所有人马准备迎战。

后来得知是驻江的军队换防，就撤回了众人。

后来陈国人对此事习以为常，就不再在江边设立防备。

等到贺若弼率大军渡江时，陈国人却不知道，于是隋军趁机攻下徐州（今江苏镇江一带）。

（兵法解析）“瞒天过海”之关键一字在“瞒”字上，要想用兵有术，必须让自己尽可能多地了解敌人，也必须让敌人尽可能少地了解自己，这就需要“瞒”。

瞒住了就可以让对方迷惑，顺利达到自己的目的。

但是，如何瞒呢？

“常见则不疑”，把阴谋深深地藏在公开化的事物中，利用敌人对司空见惯事物的漠视忽略心理，暗地里进行活动。

敌人不疑，隐瞒就成功了。

因此，在操作上，要把公开的事情做得漂亮，让敌人看不出任何破绽，又要反复不断地做，令敌人熟视无睹，从而掉以轻心，不加理会。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

这时，我方就可以趁机行事，瞒天过海了。

（经典案例）楚庄王三年韬光养晦春秋时期，楚国在城濮被晋国战败后不久，楚成王就被他的儿子商臣害死了。

于是商臣做了国君，便是楚穆王。

楚穆王对失败不甘心，他抓紧时间操练兵马，发誓要与晋国决一雌雄。

他首先将附近的几个小国兼并了，又将中原的陈、郑等国拉了过来。

周顷王六年（前613年），楚穆王正准备雄心勃勃发奋大干一场的时候，突然得暴病死了。

他的儿子旅即位，即历史上赫赫有名的楚庄王。

楚庄王即位时正值青春年少，他并不像其他新君上任时那样雷厉风行地干一些事情，而是不问国政，整天纵情纵欲。

要么带着卫士和美女去打猎，要么在宫里面喝酒观舞，没日没夜地沉浸在声色犬马之中。

每逢大臣们进宫汇报国家大事的时候，他总是不耐烦地回绝，让他们自行处理。

此时晋国趁楚国忙于办丧事，又重新会盟诸侯，订了盟约，随即将楚国拉过来的陈、郑等国又收回到了自己的势力范围之内。

这下，楚国的大臣们全急了，要与晋国决战。

但是，楚庄王仍无动于衷。

整个朝野都把他当昏君看，大臣们也为自己摊上这么个昏君而暗自流泪。

看到这种情况，朝中正直的大臣们都感到十分焦急，许多人都跑到后宫去劝谏楚庄王，可是他不但不听劝告，反而还殴打前去劝谏的大臣，觉得这些大臣妨碍了他的享乐。

对于他们那些老掉牙的虚头巴脑的劝告，楚庄王更是十分反感，后来干脆放出狠话：哪个再来进谏，杀无赦。

就这样三年过去了，朝中的事情乱作一团，见国君这个样子，大臣们都不按时上朝了，也学他整日在家饮酒享乐。

而楚庄王却并不以为然，依旧过着他以往的生活。

这一天，大夫伍举进见楚王。

此时楚庄王正手中端着酒杯，口中嚼着鹿肉，醉醺醺地在观赏歌舞。

他眯着眼睛问道：“大夫来此，是想喝酒呢，还是要看歌舞？”

伍举话中有话地说：“有人让我猜一个谜语，我怎么也猜不出，特此来向您请教。”

楚庄王一面喝酒，一面问：“什么谜语，这么难猜？”

你说说。

伍举说：“谜语是‘楚京有大鸟，栖上在朝堂，历时三年整，不鸣亦不翔。

令人好难解，到底为哪桩？’

请您猜猜，不鸣也不翔，这究竟是只什么鸟？”

楚庄王听了，心中明白了伍举的意思，于是笑着说：“我猜着了。

它可不是只普通的鸟。

这只鸟啊，三年不飞，一飞冲天；三年不鸣，一鸣惊人。

你等着瞧吧。

伍举明白了楚庄王的意思，便高兴地退了出来。

又过了几个月，楚庄王这只大鸟依然故我，既不“鸣”，也不“飞”，照旧打猎、喝酒、欣赏歌舞。

大夫苏从实在忍不下去了，就闯进宫去指着楚庄王的鼻子说：“大王身为楚国国君，即位三年，却从来不问朝政，只知道寻欢作乐，如此下去只会像商纣一样招致亡国灭身之祸啊！”

庄王一听，立刻抬高鼻孔显出一副桀骜不驯的样子，抽出长剑指着苏从的心窝说道：“难道你不知道我的命令？”

竟敢辱骂我，你死定了！

苏从面不改色地说：“我既然来了，就是不怕死的。

我死了还能落个忠臣的美名，大王你却落个暴君之名。

如果我的死能让大王振作起来，能让楚国强盛起来，那我死一千次也是值得的！

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

你杀了我吧！

”楚庄王的长剑就抵在苏从的胸口，剑尖已经刺破了他的衣服，渗出殷红的血迹来，苏从就那样坚定不屑地看着楚庄王，楚庄王也直勾勾地看着苏从的眼睛。

大殿里面那些惊恐的歌姬正躲在墙角瑟瑟发抖，忽然楚庄王扔掉长剑，激动地说：“苏大夫，我等你等了好久了，你正是我寻找多年的社稷栋梁啊！”

”楚庄王说完，立刻斥退那些惊恐莫名的舞姬妃子，拉着苏从的手谈起天来。

两人越谈越投机，连吃饭睡觉都忘了。

苏从这才发现，虽然楚庄王三年不理朝政，但是他对朝廷里面发生的事情全都了如指掌。

谁是贪官，谁是忠臣，谁比较好色，谁喜欢偷懒……一切尽在他的掌握之中！

原来楚庄王一直都在韬光养晦，暗中观察。

第二天，他就召集文武百官开了全体扩大会议，清除奸臣，任用忠臣，并宣布进行一系列改革。

从此，他勤政爱民、励精图治，大刀阔斧地改造楚国，终于成为春秋五霸之一。

制胜之道三年不飞，一飞冲天；三年不鸣，一鸣惊人。

楚庄王即位后的三年里，荒淫无度，颓废无道，让一众臣子委实看不下去。

暗地里却是忠奸分明，胸有成竹。

这等伪装功夫实在让人佩服。

等到时机成熟时，他便像川剧里的变脸一样，无道变有道，惩恶除奸，勤勉有加，变出个春秋霸主来，当真是一飞冲天，一鸣惊人。

薛仁贵瞒天过海《永乐大典——薛仁贵征辽事略》中记载：唐太宗贞观十七年，御驾亲征，率领30万大军以宁东土。

路过辽东时，太宗叹息说：“辽河往西到长安有5000里路啊！”

”这时已经有后悔之意。

又过了几天，浩荡大军东进来到大海边上，唐太宗见眼前只是白浪排空，海茫无穷，向东根本望不到高丽国，心想：这数千里的海，怎么过得去呢？

于是很懊悔没有听房玄龄和杜如晦的劝告。

他向众总管大臣问及过海之策，四下面面相觑。

尉迟敬德说，您还是问问张士贵吧。

问张士贵，张士贵却说，请让我好好想想。

太宗非常失望，更加后悔了。

且说张士贵回到寨中，犯上愁了：皇上不想过海，过海又苦无良计。

难道30万大军要无功而返吗？

于是他去找刘君昂商议。

刘君昂说：“问薛仁贵，他一定有奇谋。”

”张士贵又把薛仁贵请到帐下，薛仁贵恭敬地说：“现在天子为大海阻隔而犯愁，恐怕难以征服高丽国。

我有一计，可让几千里的海水一点也不被看到。

上到天子，下到小卒，就像登上了平地，安安稳稳地渡过大海，怎么样？

”张士贵站起身来拉住薛仁贵的手说：“我带你去见陛下，你仔细说给他听。”

”薛仁贵忙拦住，只悄悄说给了张士贵，张士贵闻言大喜。

于是张士贵请来总管大臣一起去见皇上，皇上问：“你们想到过海的办法了吗？”

”这时宦官禀奏：“一个近居海上的豪民请求见驾，并称30万过海军粮此家已独备。”

”太宗大喜，便率百官随这豪民来到海边。

只见各家各户皆用一张大彩幕遮围，十分严密。

豪民倒退着步子带领太宗向东进入室内。

一见室内更是绣幔彩锦，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，很久也没停下来。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

太宗大惊，连忙命令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然。

满目皆海水，横无际涯，这哪里是什么在豪民家作客，大军分明已航行在大海之上了！

这时张士贵起身奏言：“这就是我的过海之计，假借这个风势使30万大军乘船过海，可以到东岸。

”众人一起看去，大家果然在船上，快要到东岸了。

原来这豪民便是薛仁贵扮成的，这“瞒天过海”的计策就是他策划的。

制胜之道瞒天过海的原意就是瞒着“真龙天子”唐太宗，使之在不知不觉中渡过大海。

而且，在瞒的手段上，也要巧妙。

既不能让太宗觉察到身在船上，又不能令大家看出太宗的害怕与悔意，否则将招致杀身之祸。

因此，薛仁贵要秘密行事，只告诉张士贵一人，而张士贵借言风势，替太宗遮掩了面子。

所以，瞒天过海得以成功，又不触犯欺君之罪。

从引申意义上讲，“瞒天过海”指采用伪装手段，制造公开的假象，使对方失去警戒之心，寓暗于明，寓真于假，避开麻烦，渡过难关，从而达到出奇制胜的目的。

“瞒天过海”用在兵法上，实属一种示假隐真的疑兵之计，用来作战役伪装，以期取得出其不意的战斗成果。

减灶瞒兵春秋战国时期，各诸侯之间为了争夺土地、人民和财富，不断地发起战争，致使硝烟四起，民不聊生。

战国中期，位于中原地区的魏国逐渐强大起来，不断对邻国用兵。

公元前354年，魏将庞涓引兵攻赵，包围了赵都邯郸。

赵向齐求救，齐威王派田忌为将、孙臧为军师率军西进，矛头直指魏都大梁。

庞涓闻讯立即回师自救，孙臧巧妙地在魏军南撤必经之地桂陵设伏，大败魏军，擒庞涓（后放回），史称“桂陵之战”，孙臧的这一战法后来被概括为“围魏救赵”。

公元前341年，魏惠王又派庞涓联合赵国引兵伐韩，包围韩都新郑。

韩昭侯求救于齐。

齐以田忌、田婴、田盼为将，孙臧为军师。

孙臧仍建议采取“围魏救赵”的办法。

田忌说：“军师上次用过此计，这次再用恐会被敌人识破。

”孙臧笑答道：“这次我另有计谋让敌人上当。

”田忌听从了孙臧的建议，率齐军直奔魏都大梁，率军经曲阜、亢父，由定陶进入魏境，矛头直指与大梁近在咫尺的外黄。

魏惠王见齐军来攻，急忙命令太子申和庞涓回兵救魏。

魏惠王深恨齐国一再干预魏国大事，乃起倾国之兵迎击齐军，仍以庞涓为将，太子申为上将军，随军参与指挥，誓与齐军决一死战。

孙臧见魏军来势凶猛，且敌我力量众寡悬殊，于是对田忌说：“他们三晋的军队素来剽悍勇武而看不起齐国，齐国有怯懦的名声，善于作战的人只能因势利导。

兵法上说，行军百里与敌争利会损失上将军，行军五十里而与敌争利只有一半人能赶到。

”便决定采用欲擒故纵之计，诱庞涓上钩。

他命令军队由外黄向马陵方向撤退。

庞涓追到齐军驻地时，只见地上满是用来煮饭的灶头，经清点有10万之多。

齐军次日又急急退却，驻地留下灶头5万个。

等到第三天齐军的灶头减少到2万个。

庞涓见状，非常高兴，命令魏军继续追赶齐军。

太子申问其故，庞涓说：“我早就听说齐军胆小怕死，三天之内士兵就逃走了一大半。

若我军穷追不舍，定能取胜。

”后来，齐军退到了两山之间的马陵道，孙臧见这里溪谷深隘，道路狭窄，很适宜设兵埋伏，于是就命令士兵砍下树木作为路障，把一棵大树削去树皮，露出白木，在上面写上“庞涓死于此树之下”。

然后又命齐军善射者持上万张弩，埋伏在道路两旁，约定好“天黑见到点着的火就一起放箭”。

庞涓果然于夜晚来到削去树皮的大树下，见树上写着字，便钻木取火来照明。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

字还没读完，只见齐军万弩齐发，魏军顿时大乱，失去队形。

庞涓自知无计可施，军队已彻底失败，只好自刎，临死说：“总算叫这小子成了名！”

齐国乃乘胜全歼魏军，并俘虏了魏太子申回国，孙臆因此而名扬于天下，世人皆传习他的兵法。

制胜之道孙臆以减灶的办法，制造士兵数量减少的假象，瞒天过海，示假隐真，诱使庞涓上钩，进而一举将其歼灭，报了身残容毁之仇。

弦高智退秦军公元前632年，晋文公打败楚国，会同中原各路诸侯订立盟约，从此成为中原霸主。

郑国由于国小人少，势力单薄，谁都不敢得罪，于是同晋楚两国都订立了盟约。

晋文公得知后大怒，会同秦国一起伐郑。

后来烛之武游说秦军，秦国与郑国讲和，不战而退。

晋文公为了挽回面子，也与郑国订立盟约，撤兵走了。

秦国知道后，对郑国两边倒的行为很是生气，但鉴于晋国的实力，只好暂时忍耐。

公元前628年，晋文公病死，襄公即位。

秦国想趁晋国国丧之际，攻打郑国。

秦穆公召集大臣们商量怎样攻打郑国。

两个经验丰富的老臣蹇叔和百里奚都反对。

蹇叔说：“调动大军想偷袭这么远的国家，我们赶得精疲力乏，对方早就有了准备，怎么能够取胜；而且行军路线这样长，还能瞒得了谁？”

秦穆公不听，派百里奚的儿子孟明视为大将，蹇叔的两个儿子西乞术、白乙丙为副将，率领兵车300辆，悄悄起程了。

第二年二月，秦国大军进入滑国地界。

忽然有人拦住去路，说是郑国派来的使臣，求见秦国主将。

孟明视大吃一惊，同时又很是疑惑：我们这次出兵很谨慎小心，郑国又是怎么会知道的呢？

于是亲自去接见那个使臣，并问他前来干什么。

那个“使臣”说：“我叫弦高。

我们的国君听说三位将军要到郑国来，特地派我送上一份微薄的礼物，慰劳贵军将士，以表示我们的一点心意。

接着，他献上四张熟牛皮和十二头肥牛。

孟明视原打算在郑国毫无准备的时候，进行突然袭击。

现在郑国使臣老远地跑来犒劳军队，这说明郑国早已有了准备，要偷袭就不可能了。

他收下了弦高送给他们的礼物，对弦高说：“我们并不是要到贵国去的，你们何必这么费心。

你就回去吧。

弦高走了以后，孟明视看到他送来的牛羊，以为郑国真的已经作好了准备，担心战事持久，对长途跋涉的秦军不利，就对手下的将军说：“郑国已经有了准备，偷袭没有成功的希望，我们还是回国吧。”

回国路上顺道灭掉了滑国，但遭遇到晋国的伏击，几乎全军覆灭。

其实，孟明视上了弦高的当。

弦高是以贩卖牛羊为业的商人。

他赶着牛羊到洛邑去做买卖时，正好碰到秦军。

他刚从郑国出来不久，知道郑国没有丝毫准备，而此时要向郑国报告已经来不及了。

于是他急中生智，一面冒充郑国使臣骗了孟明视，一面则派人连夜赶回郑国向国君报告。

制胜之道弦高以他的机智为郑国免去了一场灾难，冒充郑国使臣，用的是瞒天过海的计谋，让秦军信以为真，偷袭不成，还没到郑国就打道回府了。

以数十牛羊而瞒天，挽回了一个国家，不战而胜，令人赞叹。

造假王妃查尔斯王子和戴安娜王妃举行的婚礼盛典，是1985年英国乃至世界的重要新闻。

不久之后的一天晚上，伦敦一家珠宝店灯火辉煌，老板衣冠楚楚、神采奕奕地站在门口，好像在恭候要人的光临。

此举吸引了一些过路的行人。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

过了一会儿，一辆高级轿车缓缓地停在门口，“戴安娜王妃”居然从容地从车上走下，嫣然一笑，向行人点头致意。

人群开始骚动了，不一会儿就把店门口围了个水泄不通。

早就守候在此的记者们举着闪光灯，“咔嚓”拍个不停。

老板笑容可掬地把“戴安娜王妃”迎进珠宝店，彬彬有礼地向她介绍项链、耳环、钻石等贵重首饰。

“戴安娜王妃”面露喜色，一边称赞一边挑选了几件首饰。

第二天，电视台在黄金时间播放了这段新闻录像。

但是记者把它拍成“默片”，自始至终没有一句解说词。

这则新闻一下子震动了整个伦敦城，崇拜戴安娜王妃的年轻人纷纷来到这家珠宝店，抢购“戴安娜王妃”称赞过的各种首饰。

这家珠宝店因此变得门庭若市，生意异常兴隆，几天的营业额远远超过开业多年的总和。

这则新闻也惊动了皇家内宅。

皇家发言人郑重声明：“经查日程安排，戴安娜王妃并没有去过那家珠宝店。

”这家珠宝店老板振振有词地解释说：“新闻录像中也没有说那位嘉宾就是戴安娜王妃，是围观的公众想当然地把她当成王妃了。

”原来这个珠宝商利用公众对此次婚礼盛典专注的心理，精心策划了一则关于戴安娜王妃的假新闻，使其生意红火一时。

这个珠宝商首先找到了一位长相酷似戴安娜王妃的模特儿，让她穿上戴安娜经常穿的衣服，梳上戴安娜的发型，并对她的神态、气质作了煞费苦心的模仿训练。

一切准备就绪后，他就联系了电视台的记者，上演了一出惊动伦敦的好戏。

制胜之道我们不得不佩服这位珠宝商的智慧，瞒天过海被他运用得天衣无缝。

人们对戴安娜王妃的崇拜心理是他得以“瞒天”的条件，引导公众把模特当成戴安娜，在整个过程中不置一词，使他成功地逃避了法律的制裁，又达到了促进销售的目的。

左右分开在美国历史上曾经有一个时期，海关规定，进口法国手套需要交纳高额税金，想以此来抵挡法国手套对本国市场的冲击。

这样一来，法国手套在美国市场上的价格高得令人咋舌。

即便是这样，法国手套的销量还是很可观。

显而易见，谁能逃过美国海关的高额税金，谁做法国手套的买卖就会挣大钱。

推销商泰勒看到了这个机会，他左思右想，终于想出一个逃税的好办法来。

但是，逃脱关税一旦被揭穿，不仅会前功尽弃，还要被处以重罚。

在高额利润和投机心理的驱使下，泰勒决定铤而走险。

泰勒在法国选购了一万套做工精致、质地优良的皮手套，然后将每副手套的左右手分开，把其中的一万只左手手套集中装箱，发往美国，另外的一万只右手手套，暂置法国，留待后用。

按照海关惯例，逾期货物在无人认领的情况下，海关有权进行拍卖。

这一万只左手手套到美国海关后，却没有人去提货。

于是，等到逾期之后，海关商办斯托尔主持了这次拍卖活动。

由于这批手套全都是左手的，几乎可以算作废品，因此拍卖场面并不热烈。

最后这批手套被一个商人以很低的价格买走了，而这个商人正是这批货物的主人泰勒。

出于职业敏感，再加上法国手套的高额税金，斯托尔觉得此事很是蹊跷，很有逃税的可疑。

便通知海关对泰勒的手套交易加以严密监视，同时，海关人员严格审查来自法国的右手手套，特别是大宗的法国右手手套。

可是，此后泰勒从法国收到的手套都是成双成对的，先后共有五千副，这个数目刚好是一万的二分之一，可是这又能说明什么呢？

除此之外，海关也没有发现泰勒收到过右手手套。

这是怎么回事呢？

斯托尔一直对此迷惑不解。

一年后，斯托尔到鞋店买鞋，鞋柜上一双棕色牛皮鞋引起了他的兴趣。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

当他试穿这双鞋时，才惊奇地发现两只鞋都是右脚的。

此时的他才猛然醒悟，终于知道一年前泰勒是如何偷漏手套税金的了。

原来，泰勒后来收到的五千副成盒手套都是右手的，而五千副成双成对手套正好是一万只右手手套。

当人们看到两只手套摆在一起时，会习惯地认为它们是左右手各一只。

如果海关有一位细心人亲自试戴的话，就会当场揭穿泰勒的这个把戏。

由于海关人员麻痹大意，使得泰勒在自己的眼皮底下，合理合法地偷漏了海关税。

制胜之道泰勒瞒天过海，真算得上是胆大包天，并因逃脱关税而获得暴利。

很多时候，我们容易思维单一，有些方法看不到；有时则是我们不够勇敢，想到了也不敢去做。

虽说人要诚信，可是兵不厌诈，在不违反原则的情况下适当变通，运用谋略取胜，也不为过。

君子爱财，取之有道，其法虽不可取，但其计谋确实高明。

虎飞巧借罗利再风行美国虎飞自行车公司在美国曾是行业老大，成立于1928年，字号老，年销量占美国总量的40%，交易额达2.64亿美元，规模大；居美国四大自行车制造商之首，知名度高；下属YIC公司专营装配和修保，服务网点达4000多个，遍及全美，有经营特色，占尽优势，老、大、名、特四样一样不缺。

虎飞公司凭借自身实力，以及良好的消费环境，安然度日。

据市场调查，美国现有自行车逾一亿辆，但因为自行车更换率高、行业发展快，儿童的童车、成年人的运动型自行车换代更是频繁，这使得虎飞公司危机四起，形势越来越严峻。

首先，中国台湾和日本、韩国利用美国进口关税低，而其自身造价又低的优势，大肆推销自产整车，夺下了美国整车一半的市场；其次，英国、德国和法国倾销零件，又使美国自行车无国货而言。

外强杀来，气势凶猛，国内对手，同室操戈。

第二大制造商默里公司以凌厉的攻势使产销增长速度很快超过了虎飞公司；再次，Scrwjnn公司专心致力于运动用车的研发，独占成人市场；最后，其他公司也各显其长，纷纷占领了虎飞的一席之地。

虎飞的市场被分割殆尽。

面对如此严峻的局势，虎飞自行车公司只有破釜沉舟，背水一战了。

他们看准英国罗利公司在本国市场上的优势，与之签订了长期独营合同，取得了特许证；以唯一代理人的身份在美国生产销售罗利公司的产品。

罗利公司看上虎飞完备的销售系统，两大公司一拍即合。

后来虎飞利用商标使用权给自己的产品也打上罗利的商标。

这样大胆的做法是别人不敢做的，但是虎飞做了，这使得它迅速招揽了顾客，并成功地打入对手的销售渠道中，解了燃眉之急。

罗利是美国自行车市场第二大商标，向来给人以“谦谦君子款款骑行在英国林荫小道，悠然自得”的高雅印象，这正符合美国成年人追求品位生活的心理；而且罗利的产品主要在美国专卖店出售。

虎飞自行车公司借用英国商标迅速打开市场之后，进而又利用唯一代理人之便，一边出售罗利公司的产品，一边租用生产车间，扩大生产自家的产品，以“美国罗利自行车公司”之名，光明正大地进入罗利专卖店，身价骤增，其市场占有率也随之直线上升。

制胜之道虎飞的案例正是借了别人的优势，给自己创造了机会，瞒天过海，使得自己自此辉煌。

但是借助别人往往存在着一定的风险，一不小心就会被对方吃掉，因此，许多大企业在合作的时候都不敢掉以轻心，唯恐被对方占了便宜。

木马计大约在公元前13世纪，据说斯巴达有一人家生了个女儿，取名海伦。

这个小姑娘长得俏丽无比，渐渐长成了一个举世罕见的美女，被公认为全希腊最美丽的女子。

希腊各国的公子王孙们都纷纷追求她，追求不成者也以看到她的芳容为一生最大的愿望。

海伦也成了各国公子王孙们的偶像和精心保护的珍宝。

后来，海伦的追求者们达成了协议：让海伦自己选择丈夫，大家保证尊重她的选择，而且要共同保护她丈夫的权利。

最后，斯巴达王阿特柔斯的儿子墨涅依斯被海伦看中，两人成了亲。

不久之后，墨涅依斯做了国王，两人相亲相爱，是一对美满的夫妻。

公元前12世纪，居住在小亚细亚半岛上的特洛伊城邦的王子帕里斯出使希腊，拐走了希腊美人海伦。

## &lt;&lt;读透三十六计&gt;&gt;

这件事激起了全体希腊人的公愤，他们很快组织了希腊联军，渡海远征特洛伊。

这场战争持续了10年之久，特洛伊城仍然固若金汤。

足智多谋的希腊英雄奥德赛心生一计，他命人做成一匹巨大的木马，木马的空腹中藏了许多骁勇的士兵，故意将木马放在特洛伊城外。

其余的希腊士兵佯装撤退，乘船躲进附近的海湾隐蔽起来。

平时喧闹的战场变得寂静无声。

特洛伊人以为希腊人撤军回国了，他们跑到城外，却发现海滩上留下了一只巨大的木马。

特洛伊人惊讶地围住木马，不知道这木马是干什么用的。

有人提议要把它拉进城里，有人建议把它烧掉或推到海里。

正在这时，有几个牧人捉住了一个希腊人，并将上绑上去见特洛伊国王。

这个希腊人告诉国王，这个木马是希腊人用来祭祀雅典娜女神的。

希腊人估计特洛伊人会毁掉它，这样就会激起天神的愤怒。

但如果特洛伊人把木马拉进城里，就会给特洛伊人带来神的赐福，所以希腊人把木马造得这样巨大，以使特洛伊人无法将它拉进城去。

特洛伊国王相信了这些话，赶紧命人把木马拉往城里。

但木马实在太大了，比城墙还要高，特洛伊人只好把城墙拆开了一段。

当天晚上，特洛伊人欢天喜地，庆祝胜利，他们跳着唱着，喝光了一桶又一桶的酒，直到深夜才回家休息，做着关于和平的美梦。

深夜，一片寂静。

劝说特洛伊人把木马拉进城的希腊人其实是个间谍。

他走到木马边，轻轻地敲了三下，这是约好的暗号。

藏在木马中全副武装的希腊战士一个又一个地跳了出来。

他们悄悄地摸向城门，杀死了睡梦中的守军，迅速打开了城门，并在城里到处点火。

隐蔽在附近的大批希腊军队如潮水般涌入了特洛伊城。

10年的战争终于结束了。

希腊人把特洛伊城掠夺一空，烧成一片灰烬。

男人大多被杀死了，妇女和儿童大多被卖为奴隶，特洛伊的财宝都装进了希腊人的战舰。

海伦也被墨涅依斯带回了希腊。

制胜之道在这里我们且不论绝色美女海伦的不忠与善变，也不论特洛伊人的粗心大意，木制的马怎会有那么沉的重量？

只说希腊人，为了抢回一个美女，历经长达十年的战争，居然不知疲倦，到最后还想出了一个绝妙方法。

木马计与瞒天过海有异曲同工之妙，二者都是在掩护下秘密行事，以达到自己的目的。

易卜生机智保文件挪威著名剧作家易卜生年轻时，接受了社会主义思想，并积极参与了社会主义者库斯特列恩领导的工人运动。

20多岁时的他激情澎湃，除了到街头发表反政府演说之外，还经常为工运会议起草重要文件。

这引起了当时政府的极度不满与恐慌，于是他的处境也变得危险起来。

一天，警察突然逮捕了库斯特列恩和其他工运领导人，并且迅速地包围了易卜生的住宅。

其目标就是他的那些机密文件。

此时的易卜生正在家里写作，听到警察的脚步声由远及近，知道逃走已经来不及了。

但是他手上的这些文件，大多是极其机密的，哪怕有一张落入敌人手中，后果也将不堪设想。

怎么办？

易卜生急中生智，采取了一个瞒天过海的大胆行动。

最危险的地方往往也是最安全的地方。

他迅速地把秘密文件从保险柜里拿出来，胡乱地丢在床上、桌子上，甚至是扔到废纸篓里，而把一些无关紧要的文件锁进保险柜。

易卜生刚锁好保险柜，警察就冲了进来，警察一进屋就开始进行搜查，他们发现，易卜生对其他地方

<<读透三十六计>>

毫不在意，只有当他们准备搜保险柜时，他神色才变得较为紧张。

于是命令易卜生打开保险柜，拿走了那些无关紧要的文件，对床上、桌子上和废纸篓里的秘密文件却不屑一顾。

不过没多久，警察就发现保险柜里的文件并没有什么价值。

他们生气地问易卜生：“先生，这些废纸一样的东西，你为什么要放在保险箱里？”

易卜生故意装作很无辜的样子说：“这是一个出远门的朋友要我好好保管的，我也不知道是一些什么东西。”

一般人都会认为，贵重的东西锁在保险柜里，丢在外面的东西肯定是不重要的。

易卜生却反其道而行之，利用警察的这种心理，保住了秘密文件，也保护了很多进步人士，避免了一场牢狱之灾。

制胜之道在心理学上，有一个常用词叫定式，意思是人们在从事某种活动前的心理准备对后面所从事活动的影响。

已有的知识经验，或者是刚刚发生的经验都会使人产生定式。

对于事物的常见功能，常常会束缚我们的思维。

保险箱里放贵重物品，是常见的功能，随处乱扔或丢到垃圾箱里的，是不重要的东西，是人们已有的知识经验。

二者互换，一般人不会起疑。

因此，我们很需要打破这种思维定式的束缚，发散思维，才能发现更多的途径。

## <<读透三十六计>>

### 媒体关注与评论

《三十六计》全书共分六篇，即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计、败战计，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，与《孙子兵法》一起并称为我国军事著作中的“双璧”。

鉴于《三十六计》原书文字艰涩难懂，不便于理解，我们专门对较难理解的词句加以注释，每一计还配以很多历史上或生活中的典型案例加以说明，使其思想精髓更加清晰明了地呈现出来，最终以通俗、有趣、实用的方式将国学经典完美地呈现给读者。

## <<读透三十六计>>

### 编辑推荐

《读透》编辑推荐：1、选题。

国学类图书是畅销书，读者群广泛，市场需求量大。

2、内容。

精选文化精髓，结合现代理念，将文学性、趣味性、实用性完美呈现。

3、理念。

以可读性为支撑，以实用性为目的。

让读者读透经典，看透生活。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>