

<<三十六计全书>>

图书基本信息

书名：<<三十六计全书>>

13位ISBN编号：9787507424447

10位ISBN编号：7507424448

出版时间：2011-7

出版时间：中国城市出版社

作者：（南北朝）檀道济 著，卢武 编译

页数：314

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>

<<三十六计全书>>

前言

《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，是我国古代兵学的杰出代表，中国优秀文化的重要组成部分。

它集历代兵家“韬略”、“诡道”之大成，素有兵法和谋略奇书之称，与“兵学圣经”《孙子兵法》一起，并称为我国军事史上的“双璧”。

故古书有云：“用兵如孙子，策谋三十六。”

“三十六计”一语，先于著书之年，语源可考自南朝宋将檀道济（？

-公元436年），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。”

意为败局已定，无可挽回，唯有退却，方为上策。

此语后人屡相沿用，宋代惠洪《冷斋夜话》：“三十六计，走为上计。”

及明末清初，引用此语的人更多。

于是有心人采集群书，编撰成《三十六计》。

但此书为何时何人所撰已难确考。

所谓“三十六计”就是对战的策略，“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。

《三十六计》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。

其中每计名称后的解说，均系依据《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，含有朴素的军事辩证法的因素。

解说后的按语，多引证宋代以前的战例和孙武、吴起、尉缭子等兵家的精辟语句。

为便于人们熟记这十六条妙计，有位学者在三十六计中每取一字，依序组成一首诗：金玉檀公策，借以擒劫贼，鱼蛇海间笑，羊虎桃桑隔，树暗走痴故，釜空苦远客，屋梁有美尸，击魏连伐虢。

全诗除了檀公策外，每字包含了三十六计中的一计，依序为：金蝉脱壳、抛砖引玉、借刀杀人、以逸待劳、擒贼擒王、趁火打劫、关门捉贼、混水摸鱼、打草惊蛇、瞒天过海、反问计、笑里藏刀、顺手牵羊、调虎离山、李代桃僵、指桑骂槐、隔岸观火、树上开花、暗度陈仓、走为上、假痴不癫、欲擒故纵、釜底抽薪、空城计、苦肉计、远交近攻、反客为主、上屋抽梯、偷梁换柱、无中生有、美人计、借尸还魂、声东击西、围魏救赵、连环计、假道伐虢。

《三十六计》虽说是一部军事著作，但其蕴涵的有关智谋的丰富内容，历来被人们所重视，早已超出了军事斗争的范畴，在政治、经济和为人处世等方面都得到了广泛的应用，具有很强的现实指导意义。

由于《三十六计》原书的原解部分的文字过于艰深晦涩，难于理解，按语部分具体例证较少，因此，本书首先对“原解”中较难理解的词句尽可能地加以注释；接着参照原书“按语”对按语进行通俗易懂的翻译，并对每一计的计名来源作了介绍；然后对每计作了精要的解析；最后每一计还从军事、商战、政治和处世等方面列举历史上有关的生动故事，以加深印象。

鉴于编者水平有限，《三十六计》原书的原解部分文字又过于艰深晦涩，难于理解，版本亦繁多冗杂，所以编著该书过程中错误之处在所难免，敬请读者朋友批评指正。

<<三十六计全书>>

内容概要

《三十六计》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。

<<三十六计全书>>

书籍目录

第一套 胜战计

第一计 瞒天过海

第二计 围魏救赵

第三计 借刀杀人

第四计 以逸待劳

第五计 趁火打劫

第六计 声东击西

第二套 敌战计

第七计 无中生有

第八计 暗度陈仓

第九计 隔岸观火

第十计 笑里藏刀

第十一计 李代桃僵

第十二计 顺手牵羊

第三套 攻战计

第十三计 打草惊蛇

第十四计 借尸还魂

第十五计 调虎离山

第十六计 欲擒故纵

第十七计 抛砖引玉

第十八计 擒贼擒王

第四套 混战计

第五套 并战计

第六套 败战计

章节摘录

有一天，范旭东偶然看见墙上挂着的一张自己在日本留学时的照片，心中不禁怦然一动。心想：如今卜内门公司在国内正是锋芒正盛之时，我何不“东渡日本”来个“围魏救赵”呢？

范旭东先生为什么这样想呢？

原来，那时候工业已经比较发达的日本是卜内门公司在远东的最大市场，而卜内门公司为了对付永利，把大量的碱运到中国，导致日本市场上的碱相对紧张。

范旭东正是看到这一点，因此决定在中国市场上不与卜内门公司正面接招，而是迂回到日本，从卜内门公司的虚弱之处进攻它。

范旭东了解到，当时日本的三菱和三井两大财团相互竞争得非常激烈，在碱业市场上，三井因为没有自己的碱厂而处于劣势。

于是，范旭东迅速与三井协商，委托其在日本以低于卜内门公司的价格代销永利产的红三角牌纯碱。这种代销对三井是非常有利的，因为它不需要投入自己的资金，就可以通过代销永利而盈利，还可以缓解自己在碱业市场上与三菱竞争中的劣势窘境，因此双方很快就签署了这份双赢的协议。

本来，红三角牌纯碱在日本市场上的销售量仅仅占到卜内门公司的10%，但是在三井财团代销之后，永利公司通过三井财团遍布全日本的庞大销售网，在日本碱市场上向卜内门公司发起了进攻。

很快，价格低廉但质量并不比卜内门公司差的红三角牌纯碱在全日本造成了碱跌价的态势。

这让卜内门公司大惊失色。

因为卜内门公司要想保住日本市场，也只有随着永利降价销售。

然而，如果卜内门公司降价的话，它的损失将会非常巨大，因为卜内门公司的碱在日本的销售量几乎是永利公司的10倍，这会使其元气大伤。

卜内门公司权衡利弊，认为保住日本市场比在中国击垮永利公司更加重要，因为其在远东的最大市场是日本而不是中国。

因此，卜内门公司很快就向永利公司表示，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。

此时，范旭东也趁机要求，今后卜内门公司在中国市场上的碱价如有变动，必须事先征得永利公司的同意。

此时无可奈何的卜内门公司只得同意范旭东的要求。

这样，范旭东打赢了这场永利公司的中国保卫战。

从中，我们不难看出，范旭东正是运用“围魏救赵”之计，躲避卜内门在中国市场上的强势进攻，迂回到日本市场，主动出击，使卜内门公司首尾不得兼顾，从而赢得和卜内门公司谈判的筹码，取得这场商战的胜利。

……

<<三十六计全书>>

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>