

<<三十六计全集>>

图书基本信息

书名：<<三十六计全集>>

13位ISBN编号：9787802133242

10位ISBN编号：7802133246

出版时间：2006-12

出版时间：海潮出版社

作者：陈才俊

页数：474

字数：490000

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>

## <<三十六计全集>>

### 内容概要

《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，是中华民族悠久文化遗产之一。

“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。

此语后人庚相沿用，有心人便采集群书，编撰成《三十六计》，但此书为何时何人所撰已难确考。

今天，《三十六计》丰富的内涵已经远远超出了其军事斗争的范畴，被人们广泛应用于政治、经济、外交管理、科技、体育乃至人生哲学等各个领域，成为人们立身处世、指导生活的重要智慧源泉。

。

<<三十六计全集>>

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 暗渡陈仓 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 第十九计 釜底抽薪 第二十计 混水摸鱼 第二十一计 金蝉脱壳 第二十二计 关门捉贼 第二十三计 远交近攻 第二十四计 假途伐虢 第五套 并战计 第二十五计 偷梁换柱 第二十六计 指桑骂槐 第二十七计 假痴不颠 第二十八计 上屋抽梯 第二十九计 树上开花 第三十计 反客为主 第六套 败战计 第三十一计 美人计 第三十二计 空城计 第三十三计 反间计 第三十四计 苦肉计 第三十五计 连环计 第三十六计 走为上

## 章节摘录

书摘初东明绝地逢生夺商机 1981年，初东明就任郑州化学试剂厂厂长。

他上任之时，工厂产品滞销，困难重重，濒临破产。

初东明没有被困难吓倒，他四方打探有利信息，希望厂子能绝地逢生。

几经周折，他了解到一条非常重要的信息：国家商业部所属有关部门进口了一批价值9000万元的油漆，但这批油漆都是按照欧洲地中海区域的特点配制的，在中国不适用，必须重新配制，否则全部报废。

商业部连连向国内10多家工厂求援，可是谁也不敢接这种差事，商业部为此一筹莫展。

初东明经过认真分析认为：油漆市场前景看好，他们作为化学试剂厂完全有条件揽下这笔业务。

可是他的这种想法遭到了厂里其他几位领导的反对，他们都认为这其中的风险太大了。

初东明认准了这其中蕴藏着的巨大商机，于是他力排众议。

果断地接下了这笔业务。

厂里的职工不知道新厂长葫芦里到底卖的是什么药，他们也不知道这其中的风险有多大，但是只要有一线生机他们都会努力去做。

经过全厂职工一个多月的苦战，油漆终于按照中国市场的需要调制完毕，油漆一上市，马上销售一空，当月创产值40万元，厂子随之扭亏为盈。

有时，让员工知道要做什么，而不知道为什么要这样做，是十分必要的。

每一种商业行为都存在着一定的风险，如果把全部的计划和盘托出，势必会造成员工心理的恐慌。

从而直接影响到工作的开展。

初东明厂长在厂子危难之际，果断把握商机，但他并未告诉职工其中的风险，而只是给他们以希望和鼓励，工厂在他的带领下终于走出了困境。

兄弟为财扮冤家 在美国有一条商业小街，住着一对水火不容的商场冤家。

这是两个都留着络腮胡子的家伙，但一个长得牛高马大，一个长得矮墩胖乎。

每天清晨，只要有一家店门开启，另一家不到几分钟也马上开启。

两家紧挨着，像是两只斗红眼的公鸡。

这两家商店为了抢生意。

你争我夺，互不相让。

只要一家店牌上打出“某某商品。

九折优惠”，另一家商店隔日便会立即打出“某某商品八五折优惠”。

接着前一家又会过几天打出“某某商品八折优惠”。

后一家也不甘示弱，过不了几天，就会打出“某某商品七五折优惠”。

当然那前一家也不会善罢甘休，如此这般，非要斗到店主走到大街上大打出手不可。

那条本不起眼的小街，自从来了这两个冤家对头的人物，人开始多起来了，也热闹起来了。

他们有些是为了买些便宜货，而更多的则是来看热闹，看那两家店主如何不断地换写商品信息，改写商品价目表。

一天，当高个店主刚写出：“土耳其地毯，每张20美元”，那矮个店主就写出“土耳其地毯，每张18美元”，于是许多人赶去矮个店购买。

高个店主见状，第二天在广告牌上写上“新进优质中国地毯，每张17美元”，没想到矮个店主过了几天，就标出“新进土耳其一级地毯，中国特质地毯，均优价销售，每张16美元”。

高个店主一咬牙，写出“特优地毯，每张14美元”，那矮个店主则针锋相对，写出“特优地毯，每张12美元，数量不多，售完为止”。

这一下把高个店主气得不得了，跑在大街上大骂矮个店主。

矮个店主挺身而出，与之对骂，并砸毁了对方的广告牌。

高个店主忍无可忍，一把夺走矮个店主的广告牌，写上“亏本大销售，每张特优地毯10美元”。

那些本来无意购物、纯粹是看热闹的人见两家为此争斗，竟然亏本销售，于是也纷纷拥到高个商店，将那些地毯抢购一空。

## &lt;&lt;三十六计全集&gt;&gt;

美国这条不起眼的商业小街，从此日益繁华起来了，许多人天天来看热闹，非要看到两家店主当众大打出手的“保留节目”不可，并趁其中一家一气之下亏本销售时，则抢购一番。

如此以往，年复一年，不知不觉几十个年头。

一天，高个店主去世了，人们见矮个店主前往料理后事，还纷纷赞扬矮个店主雍容大度，不计前嫌，助人为乐，是一个难得的好人。可是办完丧事不久，矮个店主也关门歇业了，过了一段时间矮个店主搬走了，不知搬到什么地方去了。

后来，有另外两家搬进来做生意，可他们发现，这两家之间有一狭长的秘密通道，两家可以自由地互通往来。

后来经人们查明，原来那高矮两个店主根本不是什么水火不容的商场冤家，而是合伙开商店的一对亲兄弟。

他们的所谓争相降价都是互相商量好了的。

他们的互相骂街、斗殴，也不过是“武术表演”，目的是吸收更多的顾客。

当一家生意兴隆时，货物便通过秘密通道运往这家；当这家的生意开始冷淡时，那一家便立即做出试图与对手相争的架势，把价目调下来，当然还是那批原货又运回到刚刚降价、生意兴隆的店面来了。

这样，两兄弟通过“瞒天过海”之计谋，赚取了很多钱财，当一家店主逝世，另一家失去了合作伙伴，也就只好散戏了。

珠宝商巧施“瞒天过海”之计 英国王子查尔斯的前妻黛安娜王妃是英国家喻户晓的人物，她举世无双的美貌和超凡脱俗的仪表曾令英伦三岛为之倾倒，有的人甚至崇拜到了“爱黛安娜王妃之所爱，学黛安娜王妃之所为”的地步，成了“黛安娜迷”。

这可是聪明人可以大做文章之处。

针对这一社会现象，伦敦有家曾经门可罗雀、无人问津的珍宝店，为了摆脱行将倒闭的厄运，煞费心机地导演了一出绝妙的以假乱真的闹剧。

店主煞费苦心，终于找到了一个酷似黛安娜王妃的替身，并让她从气质、神态、举止到发式、服饰都精心模仿黛妃。

这家珠宝店经过一番精心准备后，开始实施“瞒天过海”战术。

一天傍晚，夜色朦胧，这家珍宝店张灯结彩，披红挂绿，老板红光满面。

衣冠楚楚，站在台阶上恭候“嘉宾”。

不一会儿，一辆高级轿车缓缓地停在珍宝店门前，“黛安娜王妃”从小车里走出来，她嫣然一笑，亲切地向行人招手致意。

“黛安娜王妃来了！”消息不胫而走，人们蜂拥而来，争先恐后地想一睹王妃的风采，久久不愿离去。珠宝店门前人山人海，气氛异常热烈，路边的警察也急忙过来维持秩序，防止围观者影响“王妃”的正常活动。

老板笑容可掬，感谢“王妃”光临此店，随即引“王妃”向柜台走去。

售货员拿出项链、钻石、耳环、胸针等贵重首饰任其挑选。

“王妃”面露喜色，爱不释手，连声称好。

这一切表演得惟妙惟肖，天衣无缝，而预先安排的电视摄像机则将此景此情一一摄入镜头。

第二天，电视台播放了这段戏中戏，虽然自始至终没有一句解说词，但珠宝店的地址却十分醒目，因而立即轰动了整个伦敦城，那些“爱屋及乌”的黛安娜迷们，纷纷赶到珠宝店。

珠宝店一时车水马龙，人们抢着购买“黛安娜王妃”所赞赏钟爱的首饰。

老板满面春风，亲临柜台，仍然应接不暇，其后短短几天的营业额就超过了开业以来的总营业额。

老板因此而发了一笔横财。

这件事成了众人谈论的重要新闻。

皇家发言人曾为此发表声明：“经查日程安排，王妃那天没有去过珠宝店。

”但皇家无法追查那家珠宝店的责任，因为那部短短的电视片从头到尾只配音乐，而没有一句解说词，更没有指明那位来珠宝店的女郎就是黛安娜王妃。

这便是那位聪明绝顶的珠宝商施的“瞒天过海”之计，珠宝店一度生意兴隆，财源滚滚而进。

P12-14

<<三十六计全集>>

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>