

<<破译三十六计>>

图书基本信息

书名：<<破译三十六计>>

13位ISBN编号：9787511302762

10位ISBN编号：7511302769

出版时间：2010-5

出版时间：孙颢 中国华侨出版社 (2010-05出版)

作者：孙颢

页数：331

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>

<<破译三十六计>>

前言

提到“三十六计”，可以讲绝大多数人都耳熟能详，甚至还能脱口而出并加以运用，这说明“三十六计”已经是中国人无形的“智慧长城”矗立在人们的心头，而且大家都明白这样一个基本道理：如果不懂三十六计，你肯定会被其中的任何一计折磨得死去活来。

在此，不需要我们浪费篇幅去一一陈述“三十六计”的名称，只需要关注这样一个话题——“三十六计”的破译技巧”。

请看我们对“三十六计”在当今社会中的几个破译技巧：瞒天过海——围棋之道在于：用尽可能用的招术引对方误算，从而掉入自己的陷阱之中，这叫智骗。

生活中有瞒人和被瞒之分，假如你为了达到目的，有意去瞒住对方，就要看你瞒的手段是否高明。

善瞒者，总是把秘计死死地埋藏在心中，每一计都让对方陷于被动局面。

借势发挥——可以借他人之力实现自己的意图。

例如：把别人的梯子搬到自己的脚下，爬到自己想爬的地方去。

这要比自己先造梯、再登梯要来得快，来得巧。

善借势，才能巧赢。

这是成功的硬道理。

声东击西——一个人的一切行为都被别人掌握，这个人肯定已经犯了许多低级错误。

反过来，如果你施展飘忽不定的套路，就会让对手摸不着、猜不透你，从而可以声东击西，左右开弓，打开一条成功的通道。

暗渡陈仓——路有很多，或大或小，或长或短，或明或暗。

如果你选择了走“暗道”，那么就要掩盖声势，装着自己的计谋悄然行进。

只有到达目的地之后，才将其曝光，这是对“暗渡陈仓”最通俗的解释。

可惜，有许多人做不到这一点，总是喜欢不分场合地在别人面前显能耐，显实力。

隔岸观火——竞争之道不在于勇，而在于巧。

当一群人在一起为一点利益相互较量时，你可以躲在远处，静观事态的变化，从而借机从中捞到一点利益。

退避三舍，不意味着与人无争。

真正的竞争高手，总是先看、后想、再行动。

打草惊蛇——为了猛、准、稳地捕获对手，采用的技法应当是不露声色，佯装无事。

等到对手麻痹大意、心理松弛以后，再一下擒住对手的要害。

这叫在最佳时机出最猛、最准、最稳的招儿。

调虎离山——对付强者，最好的办法是引诱对方走入歧途，然后从另外一个侧面攻入其致命的地方。

这样既可保全自己的实力，还可提高成功的保险系数。

这是调虎离山计的启示。

关门捉贼——你要想彻底利用对手来降服对手，最好的办法是敞开大门，诱其深入。

做到这一点，需要魄力，需要充分的自信。

这一“关”，一“捉”，足见一个人办事能力的大小与高低。

假痴不癫——一个人太清醒，是容易受伤害的，所以有时我们有必要装糊涂；只要不损害大局，我们不妨想得开一些，太计较者往往会吃大亏。

反间计——防止别人暗算的办法是：善用反问计。

它告诉你：你不要以为跟你坐在一起的都是朋友，有时候不坐在一起的恰好是交情最深的朋友。

连环计——成功的步骤在于：一环扣一环，环环相连。

有些人能成功一时，却不能成功一生，其关键在于缺乏连续性。

如果缺乏连续性，就不能把雪球从小滚到大。

由此可见，“三十六计”于今天多么智慧，多么具有实用性。

在“破译三十六计”中，我们始终发现一个字——“变”，正因为这个“变”字，领导之艺、处世之道、经商之技才显得那么富有灵活性、机动性、随意性；或者说，“三十六计”是每个智能型选手打

<<破译三十六计>>

开人生局面的“秘密武器”。

本书的立足点是全方位破译“三十六计”，力图告诉“三十六计”的潜力和威力。我们希望，“三十六计”能成为你成功的三十六个台阶！

<<破译三十六计>>

内容概要

对付强者，最好的办法是引诱对方走入歧途。
然后从另外一个侧面攻入其致命的地方。
做什么事，总得留一条退路，因为有退路，才有生路。
你要想彻底利用对手来降服对手，最好的办法是敞开大门。
诱其深入。
如果你不利用别人的优势，别人就会利用你的优势，这是生存的基本之道。
人有等级、主客之分。
成大事者有两种：一种以人为主，二是以己为主。
善瞒者，总是把秘计死死地埋藏在心中。
每一计都让对方陷于被动局面。
在生活中。
存在这样一个道理：有些事，不瞒则做不成。
但处处都瞒。
则为下策。

<<破译三十六计>>

书籍目录

第1计 瞒天过海把秘计死死地埋藏在心中领导之艺掩饰情绪显大将风度瞒住你的聪明处世之道善意的谎言生活中的“味精”转移视听巧妙安排经商之技巧订合同“虎飞”再次风行市场第2计 围魏救赵摆出最厉害的“龙门阵”领导之艺谨言慎行巧妙计算用透镜观察下属处世之道以迂为直委婉批评经商之技避实击虚宗一郎打造“本田王国”一送一卖冷饮商速解燃眉之急第3计 借刀杀人自己躲在暗处掌控局面领导之艺要善于网罗人才管人奇招一物降一物处世之道巧借东风直上青云经商之技借兵破敌汇丰大败美银团第4计 以逸待劳不经意间收获成果领导之艺不打无准备之仗不紧不慢化解矛盾处世之道待之以疲促成谈判方圆处世以图大计经商之技延时疲敌日商击败“山姆大叔”应变有术松下轻松胜索尼第5计 趁火打劫借势闻出一片局面领导之艺新官上任趁热打铁快速决断顺事而谋处世之道把握时机趁火打劫趁热打铁一举成名经商之技趁势出击“乖乖”从容胜“佳佳”第6计 声东击西施展飘忽不定的套路领导之艺巧妙应对收到良好效果处世之道声东击西巧得其妙避强击弱忽“东”忽“西”经商之技故作姿态摩根施巧遂其意虚中隐实韦普巧计推销用电第7计 无中生有在空棋盘上做文章领导之艺巧中有巧赢得众多人心虚言吓人达到、自己目的处世之道无中生有巧妙拒绝保持沟通上下齐心经商之技无中生有图德拉单枪匹马闯乱营假设敌国象棋牌竞争胜泰佳第8计 暗渡陈仓不走天桥，走地下通道领导之艺尊重你的下属和下属生活在一起处世之道以明隐暗狐狸吃到天鹅肉忽明忽暗及时应对经商之技明修栈道小纸巾暗渡陈仓以明隐暗山叶乐器稳扎根第9计 隔岸观火坐在太师椅上观情势领导之艺碰倒油瓶让他们自己扶处世之道隔岸观火以静制动经商之技两虎相斗隔岸观火保平安袖手旁观莱维加冕“牛仔王”……第10计 笑里藏刀把自己包裹得越严越好第11计 李代桃僵 切忌做些小打小闹的事第12计 顺手牵羊 不费吹灰之力捞得益处第13计 打草惊蛇 巧妙捕获对手第14计 借尸还魂 把无用的东西变成大用第15计 调虎离山 制服强者的招术第16计 欲擒故纵 让对手跳不出自己的手掌第17计 抛砖引玉 用土块换金子第18计 擒贼擒王 一把抓住要害部位第19计 釜底抽薪 从根子上解决问题第20计 浑水摸鱼 不像对手一样乱作一团第21计 金蝉脱壳 挤出一条脱身之道第22计 关门捉贼 堵住对手的退路第23计 远交进攻 人缘关系越搞越活第24计 假道伐虢 把自己的手变成武器第25计 偷梁换柱 善于让自己强大起来第26计 指桑骂槐 让人一时醒不过神来第27计 假痴不癫 装得越真越好第28计 上屋抽梯 盘算布阵的方法第29计 树上开花 造成良好势头第30计 反客为主 自己也能登台唱大戏第31计 美人计 不是每一块蛋糕都可以吃第32计 空城计 最胆大的吓人之举第33计 反间计 拆散对手的板块组合第34计 苦肉计 只为最终抬起头第35计 连环计 每一个圈都能套住东西第36计 走为上 保护自己不受摧残

<<破译三十六计>>

章节摘录

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渡过难关。

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。

他们保持的心理，是宁可缺失一个员工，不能影响自己的“锦绣前程”。

在工两社会，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。

与其做出恳求的挽留政策，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，如果他的判断百分之七十五是对的，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百分之五十五是对的，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。

<<破译三十六计>>

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。

”300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。

<<破译三十六计>>

编辑推荐

《破译三十六计》：天下最重要的莫过于大、小计的较量，此为自古而来的致胜法则。

何谓“计”？

计乃心中超人之算谋。

善用之被动可转为主动，强敌沦为弱手反之，则必为败矣。

——选自《三十六计》“暗渡陈仓”一部天下最显胆略性和应变性的智源书，一部让你一掌而通，一用而活的管理法典，《兰十六计》之偷梁换柱“频更其阵抽其劲旅待其自败而后乘之。

曳其轮也。

”其大意是引诱对手频频改变阵容与调动主力，在对手趋向失败的时候乘机制服他。

好像控制了车轮也就控制了行进方向。

<<破译三十六计>>

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>