

顾宏志 隆 炜
主 编

三十六计

三十六计

(插图版)

(第五卷)

主编 顾宏志 隆 炜

时代文艺出版社

目 录

第十三计 打草惊蛇	(985)
[原文]	(987)
[译文]	(987)
[前人批语]	(987)
[计名探源]	(987)
[古今案例实战经典]	(988)
郑桓公设计取郟国	(988)
商臣获实而后举	(989)
寇恂降高峻	(990)
李世民智取薛仁果	(991)
李皋智收王国良	(992)
宋太祖一石三鸟	(993)
宋太祖“打草惊蛇”	(998)
李自成设计诱敌兵	(999)
平津战役两用打草惊蛇计	(1000)
天然饮品创大业	(1002)
“克补”营造市场需求气氛	(1003)
示范的效用	(1004)
免费试用	(1005)
推销需要谋略	(1006)

出奇不意争夺销售权	(1007)
摔酒瓶	(1008)
“出租汽车大王”的发家史	(1009)
漫天要价	(1011)
“侦察兵”探市场	(1012)
经商先得探路	(1013)
“打草惊蛇”探市场	(1014)
全市最高价	(1015)
滤水器的推广	(1015)
球拍的市场	(1017)
梅大师美名扬沪城	(1018)
以幽取胜	(1019)
最差产品	(1020)
借名人发财	(1021)
新闻发布会	(1022)
商战中的后发制人	(1023)
知己知彼	(1024)
手机穿上花衣裳	(1026)
重情报抢先机	(1028)
萨洛蒙在奥地利	(1030)
鞋的故事	(1032)
病胃与人的对话	(1033)
谋而后战	(1034)
三流产品让人看成一流	(1036)
英雄救美	(1039)
“肥胖”女模特儿	(1040)

一跳惊人	(1041)
“安静的小狗”的策略	(1042)
邮寄宣传	(1042)
希尔顿的谈判术	(1044)
酱油闯天下	(1045)
广告的轰动效应	(1046)
咨询的功劳	(1050)
出人意料的裸体广告	(1051)
作最坏的打算	(1052)
打草惊蛇走出困境	(1054)
沉默时间	(1056)
审时度势	(1057)
伯德威瑟走俏日本	(1059)
拿优点拼缺点	(1062)
您愿与毛毛虫共眠吗	(1064)
一部彩电 99 美分	(1064)
5000 日元一杯咖啡	(1065)
“谢”字效用	(1066)
击破玻璃赏千金	(1068)
醒目推销术	(1069)
巧布迷阵妙得金山	(1070)
唐太宗智擒凶犯	(1071)
铜钟断案	(1075)
打草惊蛇巧断案	(1076)
断案奇谋	(1079)
谈“耻”激将	(1080)

褒曼的考试小品	(1081)
第十四计 借尸还魂	(1083)
[原文]	(1085)
[译文]	(1085)
[前人批语]	(1085)
[计名探源]	(1085)
[古今案例实战经典]	(1087)
替天行道	(1087)
重耳奔秦	(1088)
楚平王借尸还魂	(1089)
项梁立楚王	(1090)
借尸还魂要兵权	(1092)
王莽篡汉	(1098)
刘秀兴汉	(1100)
刘备借荆州	(1101)
刘备入川	(1102)
死诸葛吓跑活司马	(1103)
康有为托古改制	(1105)
袁世凯与侍婢	(1107)
“满洲国”的建立	(1108)
蒋介石的“借尸还魂”术	(1110)
大雾下的进攻	(1111)
信长的“借尸还魂”计	(1112)
“死”军的复活	(1112)
坎贝尔的弃舰计	(1113)

借“援助”之名进行入侵	(1115)
日美二战斗智	(1118)
借魂女英雄	(1119)
苏军巧用探照灯	(1121)
特殊的信使	(1125)
广开财路	(1128)
借秘方发财	(1130)
“陈李济”二次定位	(1131)
电话号码的广告效应	(1133)
阎锡山创立西北洋灰厂	(1134)
军工厂“借尸还魂”	(1136)
改变思路变通途	(1137)
“古井贡酒”号列车	(1138)
借“书圣”致富	(1139)
花神的发财之道	(1140)
借冕播誉	(1141)
“借尸还魂”炒股票	(1143)
“健力宝”的名人效应	(1144)
低价引路	(1146)
战胜对手的奇招	(1147)
发皇帝财	(1148)
喝香蒂酒会生男孩	(1149)
开山种茶致富	(1151)
融资有术	(1152)
借花结果	(1153)
废品变珍品	(1154)

十八里红	(1156)
锅炉厂“借尸还魂”	(1157)
“孟子”品牌	(1159)
“借尸还魂”废变宝	(1160)
精彩的招待会	(1161)
烟厂打巧牌	(1162)
天心美食宫的文化美	(1164)
小集体起飞	(1168)
“朽木”逢春	(1169)
通乳丸的第二春	(1170)
从小做起	(1171)
祖传绝活致富经	(1172)
古方今用	(1173)
潘迪生收购法国都蓬	(1175)
名人效应	(1176)
一桩奇特的离婚案	(1177)
推陈出新	(1178)
特别地点签订合同	(1179)
铁臂阿童木和卡西欧	(1180)
捉贼有术	(1181)
火柴广告	(1182)
双重身份的游客	(1183)
明星未必施美人	(1184)
小货郎的传奇经历	(1185)

第十五计 调虎离山 (1187)

[原文] (1189)

[译文] (1189)

[前人批语] (1189)

[计名探源] (1190)

[古今案例实战经典] (1191)

伍子胥“调虎离山”除强敌 (1191)

鲁仲连取聊城 (1192)

孙策智夺卢江郡 (1193)

马燧智胜田悦 (1195)

石达开的“调虎离山”计 (1196)

信田智胜武田军 (1198)

杜桑巧夺权 (1200)

洋娃娃“伞兵”建奇功 (1202)

圣殿山调虎记 (1205)

“死刑”产品重获新生 (1207)

奇妙问号 (1210)

巧购大理石 (1211)

心理定价策略 (1212)

范旭东的“洋碱”事业 (1213)

糖果成药丸 (1215)

改换机制走出困境 (1217)

所罗门王断案 (1218)

寻求突破的契机 (1219)

免费借出名跑车 (1222)

依黛的过人之处	(1223)
华尔克智斗范德比	(1224)
征订启事	(1226)
千金求才	(1227)
施利茨啤酒的泛广告	(1228)
海关条例的漏洞	(1229)
犹太人的启示	(1230)
“调虎离山”把台拆	(1232)
“调虎离山”假出价	(1233)
女大使的绝招	(1235)
犹太人的谈判术	(1237)
高明买主假出高价甩掉对手再杀价	(1238)
认同谈判术	(1239)
对症下药的促销术	(1240)
车轮战术	(1241)

第 13 计

打草惊蛇



[原文]

疑以叩实，察而后动。复者，阴之谋也。

[译文]

情况可疑要察实，精确辨别敌情之后，再投入行动；反复探索敌情，是发现敌人设下圈套的主要手段。

[前人批语]

古人按语说：敌力不露。阴谋深沉，未可轻进，应遍挥其锋。兵书云：“军旁有险阻、潢井、葭苇、山林、翳荟者，必谨复索之，此伏奸之所藏也”（《孙子·行军篇》）。

[译文]

当敌方的实力还没有显露，而将其阴谋深藏着的时候，切不可轻敌冒进；此时，应先采用多种方式从各个不同方面去探明其锋芒所在。《孙子兵法》上说：“军队近旁如有险地阻隘、低洼沼泽、丛生芦苇、繁草荫蔽的地方，必须仔细地反复搜索，因为这些都是可能隐匿伏兵和奸细的地方。”

[计名探源]

打草惊蛇，语出段成式《酉阳杂俎》：唐代王鲁任当涂县县令，搜刮民财，贪污受贿。有一次，县民控告他的部下主簿贪赃。他见到状子，十分惊骇，情不自禁地在状子上批了八个字：“汝虽打草，吾已惊蛇。”



[古今案例实战经典]

郑桓公设计取郕国

春秋时期，郑桓公打算袭击郕国，出兵之前，便先演出了一场驱使郕国君臣之间内乱自惊的假戏。用假戏真做之法来“打草”，然后再驱诈而使郕国君臣内部自扰自惊，结果，一战而胜夺取之。据《韩非子》载，郑桓公先将“郕之豪杰良臣、辩智果敢之士”编成名簿，然后再将郕国的良田和官爵分别书写在各自的名下，仿佛是事后论功行赏的依据。接着，郑桓公又煞有介事地故意大张旗鼓“设坛场郭门之外”，装模作样地将赏赐名簿埋在地下，还祭以鸡豕，似“若盟状”。此诈伪消息，郑桓公更不惜余力地向敌国传播，大肆渲染。结果，消息传至郕国，“郕君以为内难也，而尽杀其良臣”。不久，郑桓公“袭郕，遂取之”。这一编（名簿）、一赏、一祭、一盟的智力游戏，既由郑桓公自编、自导、自演、自播，更由他驱力使诈伪的信息传至敌国郕君耳中，结果，郕君更是对假戏、伪诈，深信不疑，则是自信、自乱、自杀、自惊、自溃，最后导致国破自毙的下场。郑桓公的假戏驱力（打草）妙计，不仅使蛇自惊，而且自咬、自残、自杀而亡。此计谋的高超智慧与阴毒之处，于此可见。

商臣获实而后举

春秋战国时，楚成王办事优柔寡断，在立王位继承人的问题上，总是举棋不定。他先是将商臣立为太子，但事隔不久，却又想改变主意，要立职为太子。正当成王犹豫不决的时候，太子商臣对此事有所觉察，但未知消息是否为确切，如不尽快了解实情，就会束手就擒、坐以待毙，此时在他老师的帮助下，决定采用佯错的办法，进行试探。不久的一天，商臣设宴款待他的姑母、楚成王的妹妹江芊，在宴席间他故意装作无礼和不尊敬的样子，用以激怒其姑母。他姑母果然真被激怒了，十分气愤地说：“怪不得成王要废掉你，立职做太子，原来你真是个不争气的东西。”商臣听了姑母的话，证实楚成王要废掉自己的消息确属无疑，于是发动宫廷政变，逼迫楚成王自杀身亡，一举夺取王位。这便是春秋时期的楚穆王（公元前625—614年在位）。这是楚太子商臣，使用了佯错而获王情的打草惊蛇之计，获得一举成功的典型事例。当然，准确地说，这是一种佯错激怒法，宴其姑母，佯错无礼，激怒吐实、获实而后举，这便是全计实施的“成功四步曲”。



寇恂降高峻

东汉初年，隗嚣的将领安定人高峻带领军队据守高平县第一城。建威大将军耿弇等率军围攻，一年没有攻克。刘秀准备亲自征伐，寇恂劝谏说：“长安居于洛阳和高平之间，双方接应近便。陛下坐镇长安，安定、陇西两郡必定震惊惧怕。从容地坐镇长安，就可以控制四面八方。现在深入险阻，对陛下不是最安全的做法。前年颍川郡盗贼蜂起的往事，应引以为戒。”刘秀不听，进军到汧县。高峻依然坚守不降，刘秀派寇恂去劝降。寇恂带着刘秀的诏书到达高平第一城，高峻派军师皇甫文出城会面。皇甫文言辞态度，毫不卑屈。寇恂大怒，想杀掉他。将领们劝阻说：“高峻有精兵一万人，大多数是强弓射手，在西面把守陇道要路，几年都不能攻下。现在准备招降高峻，却反而屠戮他的使节，恐怕不行吧！”寇恂不答应，杀了皇甫文。放他的副使回去，转告高峻说：“军师无礼，已经被杀。要投降，赶快投降；不想投降，继续坚守。”高峻惊慌恐惧，当天打开城门投降。将领们都向寇恂祝贺，问他：“请教您，杀了他的使节又能使他打开城门投降，为什么呢？”寇恂说：“皇甫文是高峻的心腹，是为高峻出计谋的人。这次前来，皇甫文态度强硬，丝毫没有归降的意思。如果保全皇甫文则其谋划得逞，杀掉他则高峻丧胆，所以高峻便开城投降。”将领们都说：“您这样足智多谋，不是我们能赶上的。”

李世民智取薛仁杲

唐朝开国初期，薛仁杲割换两秦。薛仁杲在当太子时，和将领中的大多数人矛盾；他当皇帝后，众人心里既猜疑又害怕。薛举去世时，郝瑗伤心过度得了病，不治而死，国力也从此逐渐衰弱。秦王李世民到高墟，薛仁杲派宗罗睺带军抵抗，宗罗睺几次挑战，李世民坚守不出。将领们都去请战，世民说：“我军刚打了败仗，士气沮丧，对方仗着得胜而很骄傲，轻视我们，我们应当关闭营垒，耐心等待。他们骄傲我们奋勇，可一仗打败他们。”于是命令全军：“有敢请战的，斩首！”双方相持六十多天，薛仁杲军队的粮食吃完了，薛仁杲的将领梁胡郎等人率各自的部下来投降。李世民了解到薛仁杲手下的将领士卒有离他而去之心，便命令行军总管梁实在浅水原扎营引诱薛仁杲部下。宗罗睺知道后非常高兴，出动全部精锐进攻梁实，梁实据险坚守不出战。营地中没有水源，人马已经好几天没有水喝。宗罗睺猛烈攻击；李世民估计对方已经疲劳，对各位将领说：“可以打了！”快到天亮，李世民让右武侯大将军庞玉在浅水原列阵。宗罗睺合兵攻击，庞玉反击，几乎不能坚持了，李世民带领大军出其不意从浅水原北面出现，宗罗睺带军迎战。李世民率领几十名精锐骑兵率先冲入敌阵，唐军里应外合，奋力作战，呼声惊天动地，宗罗睺的部队被打得大败，唐军斩首几千人。世民率领二千多骑兵追击宗罗睺，窦轨扣住马缰绳苦苦地劝