

顾宏志 隆 炜
主 编

三十六計

三十六计

(插图版)

(第六卷)

主编 ~~顾安志 陆~~ 炜

时代文艺出版社

目 录

第十六计 欲擒故纵	(1243)
[原文]	(1245)
[译文]	(1245)
[前人批语]	(1245)
[计名探源]	(1246)
[古今案例实战经典]	(1247)
欲擒故纵灭庸图	(1247)
韩信水淹齐军	(1248)
张信智破楚齐联盟	(1250)
冒顿单于灭东胡	(1252)
智斩楼兰王	(1254)
曹操虚路放生	(1255)
七擒孟获	(1256)
孝文帝巧妙改语言	(1258)
高欢巧脱钩	(1259)
李泌计平驃军	(1262)
上党战役	(1263)
鲁南死地留生	(1265)
智歼敌顽	(1266)

智破窃案	(1267)
智斗鸦片商	(1268)
一道算术题	(1270)
先坏后好	(1271)
可爱的丈夫	(1272)
赔赚辩证法	(1273)
“试吃”促销	(1274)
买菜办“月票”	(1275)
攻其一点	(1276)
促销新招	(1277)
免费培训班	(1278)
宝元通的诡诈之术	(1279)
免费的黄酒	(1280)
用盐水浸泡螺丝	(1281)
随便付钱的饭店	(1282)
陈小田巧销房地产	(1282)
吹毛求疵	(1284)
“欲擒故纵”搞合作	(1285)
可果美直销占领市场	(1286)
顾客碰掉货店家忙道歉	(1288)
谈判中的制造假象	(1290)
利用经销商的力量	(1291)
捉饵钓鱼	(1292)
新商品上市先声夺人	(1294)
胡雪岩倒药	(1298)

不二价	(1299)
“钢琴学校”	(1301)
美加净百爱神香水广博众爱	(1303)
绿荫走廊	(1306)
吊起来卖	(1307)
诱导顾客	(1308)
大方百货的新招	(1309)
舌头虽无刃却能斩物	(1310)
陈毅智见化学家	(1311)
五百只包子	(1313)
路透攻克舰队街	(1314)
雅马哈电子琴风靡全球的战术	(1317)
保姆公司的“母亲精神”	(1318)
两位推销大师间的买卖	(1319)
来点怪招	(1325)
引君入瓮	(1326)
“海盗”饭店	(1328)
登门销售	(1329)
小马驹的妙招	(1329)
合乎人情	(1330)
列宁的“地质考察”	(1332)
第十七计 抛砖引玉	(1333)
[原文]	(1335)
[译文]	(1335)

[前人批语]	(1335)
[计名探源]	(1335)
[古今案例实战经典]	(1336)
墨子劝鲁班	(1336)
承诺	(1338)
秦国抛“金”而引蜀	(1339)
抛砖引玉招贤才	(1340)
一招抛砖引玉 赵国自献五城	(1342)
邹忌说琴	(1344)
萧翼抛砖 太宗大悦	(1347)
王曾锄奸计	(1349)
张浚一计诛内贼	(1350)
徐阶巧计除严嵩	(1351)
智审杀人案	(1353)
聪明的游僧	(1355)
延安保卫战	(1358)
香饵悬鱼吴佩孚敲诈富豪	(1359)
打开国门的“小球”	(1361)
十九个导弹连的毁灭	(1363)
我厂方抛出“假砖”让日本间谍上当	(1365)
林河酒的怪招	(1367)
“一洲王”的掘起之术	(1368)
王婆卖瓜法	(1369)
栽花引蝶	(1370)
评选最聪明的消费者	(1371)

股市上的抛砖引玉	(1372)
精明的双汇人	(1374)
北京康乐洗清剂厂的崛起	(1377)
啤酒厂的绝招	(1378)
畅销的“小苞米”	(1379)
礼券	(1380)
巧妙宣传	(1381)
生财有道的销售法	(1383)
“保灵”桥	(1384)
互利互惠双获利	(1385)
对联引玉	(1386)
钟表眼镜店的抛砖之术	(1387)
免费供酒	(1388)
骗子的伎俩	(1389)
把“洋人”当“砖”抛	(1390)
钱被别人偷走之后	(1392)
在非洲卖鞋的传说	(1394)
麦田面包的长效促销术	(1395)
芝加哥的战略赌博	(1396)
抛“伞”引玉的日本布店	(1397)
经营有方的日本料理餐馆	(1398)
送上门的大主顾	(1400)
“憨傻”的加油站	(1401)
二次生意经营法	(1402)
一杯咖啡五千日元的咖啡屋	(1404)

12 万美元换来的信誉	(1405)
大仓喜八郎的抛砖术	(1406)
日本人的赚心术	(1408)
级差利润	(1408)
奥兹莫比尔起死回生	(1410)
“幸福袋儿”	(1412)
原来《变形金刚》就是砖	(1412)
打折销售法	(1413)
手表雨	(1415)
死角不死	(1416)
莱兹商店的系列妙招	(1417)
低价的手表	(1419)
奉送香烟	(1420)
学生裙的诞生	(1421)
音乐教室就是砖	(1423)
送给儿童嚼的口香糖	(1424)
物美价廉的购物中心	(1425)
赌城秘诀	(1426)
第十八计 擒贼擒王	(1427)
[原文]	(1429)
[译文]	(1429)
[前人批语]	(1429)
[计名探源]	(1430)
[古今案例实战经典]	(1432)

华元解危	(1432)
刘秀昆阳显雄威	(1433)
七千胜十三万	(1436)
吴王灭政敌	(1439)
朱熲元平乱	(1440)
甘公擒贼王	(1441)
武昌起义	(1442)
大柏地伏击战	(1442)
智擒谢文东	(1444)
襄阳之战	(1446)
秦王智斩緬王储	(1447)
马尔巴勒智破长蛇阵	(1450)
想顾客之所想	(1451)
弹性价格	(1452)
麦当劳的常胜秘诀	(1454)
“白吃”寿星	(1455)
作广告也应“擒贼擒王”	(1456)
吊胃口	(1457)
推销也要找对主	(1458)
天马公司独跃冷门	(1459)
美意就是生意	(1461)
足球做媒	(1462)
让小孩也购买	(1464)
弄错了对象	(1465)
假戏真做对付赊帐	(1466)

说到做到的 24 小时服务	(1467)
“世界独有”的金桥百货	(1468)
敢与洋饮料争高低	(1469)
精品王国	(1471)
战胜对手	(1472)
女人 35 岁——被击中的要害	(1473)
赔出效益	(1474)
质量就是生命	(1476)
赢得信任	(1477)
杨森困境求生存	(1478)
日本在谈判中抓住澳商弱点终获胜	(1479)
卡式软件更名记	(1480)
上帝说了算	(1482)
柯达打到富士老家	(1483)
设法蒙住对方的“眼”	(1485)
阿迪达斯	(1486)
经营主动权	(1487)
占领少女的心	(1489)
姑且把“信息”当作贼王	(1490)
闹中取静	(1491)
抢购“劳力士”	(1492)
因人定价	(1493)
生意中的心理学	(1495)
被遗忘的女人	(1496)

第 16 计

欲擒故纵





[原文]

逼则反兵，走则减势。紧随勿迫。累其气力，消其斗志，散而后擒，兵不血刃。需，有孚，光。

[译文]

逼得敌人走投无路，他就会拼个鱼死网破，让他逃跑则使敌人失去决一死战的决心，而抱一线生路，不战而求生的思想就会减削敌人的气势而造成更有利于我的战机。追击敌人时不要过于逼迫它，以消耗他的体力，瓦解它的斗志，使敌人溃不成军，再捕捉它就可以避免流血。使敌人心理上完全失败而信服我，就能够赢得光明的战争结局。

[前人批语]

所谓“纵”者，非放之也，随之，而稍松之耳。“穷寇勿追”，亦即此意。盖不追者，非不随也，不迫之而已。武侯之七纵七擒，即纵而蹶之，故展转推进，至于不毛之地。武侯之七纵，其意在拓地，在借孟获以服诸蛮，非兵法也。若论战，则擒者不可复纵。

[译文]

这里讲的“纵”，不是对敌人放任不管，而是尾追得稍微放松一些罢了。孙子说：“对溃退的敌人，不要过分逼迫。”也是指这个意思。说不追，不是不尾随跟踪，只是不



第十六计 欲擒故纵

过分紧逼它罢了。三国时，诸葛亮施用七纵七擒的计谋，就是：既释放孟获，而又追踪他，逐次推进到边远地方。诸葛亮的七纵，他的意图在于扩大疆土，拿孟获作榜样，去降服其他的蛮族。这种作法，是服从于政治谋略而不符合作战要求的。如果按照作战要求，对被擒的敌人，是不可以再放走的。

[计名探源]

欲擒故纵这一计谋，起源于《老子》和《鬼谷子》。

原文1：“将欲歛（收缩，收敛。）之，必固（同“姑”，暂且）张之；将欲弱之，必固强之；将欲废之，必固兴之；将欲夺之，必固与之”（《老子·三十六章》）

原文2：“去之者纵之，纵之者乘之。”（《鬼谷子·卷中·谋篇》）

“欲擒故纵”一词一般认为出自《太平天国·文书（附一）》：

原文：“欲擒先纵，欲急姑缓，待而其懈而击之，无不胜者。”

[古今案例实战经典]

欲擒故纵灭庸图

战国时期，楚国为了称霸，出兵攻打庸国，庸国军民面对外来侵略，同仇敌忾，奋起抗战，终于赶走了楚军，并且活捉了楚军将领子扬窗。但是由于看守不慎，被囚禁的子扬窗在被押三天之后就越狱逃回了楚国。子扬窗一回国，立即受到国王召见。

“爱将受苦了，快说说庸国的情况。”楚王急切要报仇。

“大王容禀，我看到庸国军队人马强壮，蛮人们都集中在城里，好像随时准备战斗的样子，现在攻打恐怕要吃亏，不如等我们把所有的军队也都集合齐后，再去攻打，凭我们的实力，吸取上次的教训，一鼓作气，就能拿下庸国。”子扬窗答道。

“我以为不可，必须现在马上就去攻打庸国，而且只许战败，不许战胜。”另一位楚军将领师叔接过子扬窗的话，提出了完全相反的意见。

“师将军，现在我们刚刚打了败仗，士气低落，本应休整一些时日再战。如果现在继续交战也应想办法打胜，以鼓舞士气才对，为什么要故意打败呢？”其他的将领反问师叔。“说的是，我们不打则已，打就要打赢。”不少将领也随声附和。



第十六计 欲擒故纵

师叔说：“敌人刚刚打了胜仗，士气正旺，但也非常容易骄傲。我们现在进攻，敌人必然乘胜击我。我们再故意打败，敌人必然会认为我们战斗力已经衰弱，再连续战败几次，敌人就会认为我们已经不堪一击。敌人骄傲，必然疏于防范，我们乘机发动真正的进攻，定能取胜。”

“此计确实高妙，就由你来具体部署吧！”听这么一说，楚王十分高兴地接受了师叔的建议，其他人也连声称好。

于是，楚军分别以多股兵马轮番与庸国军队交战，每次都是交手不久，便“落荒”而退。这样三日之内楚军一连和庸军打了七仗，一仗比一仗败的“残”，不少马匹、枪械还被庸军缴获，还抓了少部分楚军“俘虏”。庸军感到，楚军已经精疲力竭，不堪一击了。便不再设防，士兵也不再集中了，只剩下部分岗哨。

楚军见庸军已麻痹大意，立即抓住时机，分两路军队开始攻打庸国。同时楚军联合的秦军、巴军也跟随楚军一同包围了庸国。庸军一看这次楚军来势凶猛，不禁大惊失色，原来为庸军助战的蛮人们首先纷纷主动归顺了楚国。庸军孤立无援，又没有设防，很快被楚军消灭。楚军轻而易举灭了庸国。

韩信水淹齐军

公元前 203 年，韩信平定了临淄以后，马上向东追赶齐王田广。项羽派龙且为统帅，号称二十万大军，前来援救齐

国，在高密与齐王的军队会师。宾客中有人劝龙且说：“汉军远离本土，决一死战，它的锋芒锐不可当。而齐、楚两军在自己的家门口作战，士兵容易逃散。最好的办法是修筑深沟高垒固守，让齐王派他的心腹大臣们去招抚已经丢失的城邑。已丧汉军之手的城邑听说自己的君王还健在，楚军已经前来救援的消息，必定都会反叛汉军。汉军客居在远离本土二千里的齐地，如果齐国的城邑全起来反叛它，汉军势必无处得到粮草，这样就可以不用战斗就使他们投降了。”龙且说：“我十分了解韩信的为人，容易对付得很！他曾依赖漂洗丝绵的老太太分给他饭吃，甚至无法养活自己；他还曾蒙受从人胯下爬过去的耻辱，根本就没有盖过他人的勇力。这样的人实在不值得害怕。况且现在援救齐国，如果不打一仗便由汉军主动投降，我还有什么功劳啊！我要与他交战并打败他，半个齐国就可以归我了。”十一月，齐、楚两国军队隔潍水排开成阵。韩信命人连夜赶做了一万多个袋子，装满沙土，投堵在潍水的上游，然后率领一半部队渡河去进攻龙且，交战不久就假装战败，往回奔逃。龙且果然高兴地说：“我本来就知道韩信胆小如鼠嘛！”于是渡潍水追击韩信。韩信迅速派人搬开堵塞在潍水上游的沙袋，大水立刻奔泻而下，龙且的军队因此大部分没能渡过河去。韩信迅速组织反击，杀了龙且，被阻留在潍水东岸的楚军开始四散奔逃，齐王田广也逃走了。韩信随即追逐败兵到了城阳，俘获了田广。汉军将领灌婴这时也捉住了齐国守相田光，进军到博阳。田横听说齐王田广已死，就自立为齐王，回头抗击灌婴的队伍，灌婴在嬴城下打败了田横的军队。田横逃往梁地，投降了彭越。灌婴接着又进军到千乘攻打齐将田吸，曹参则