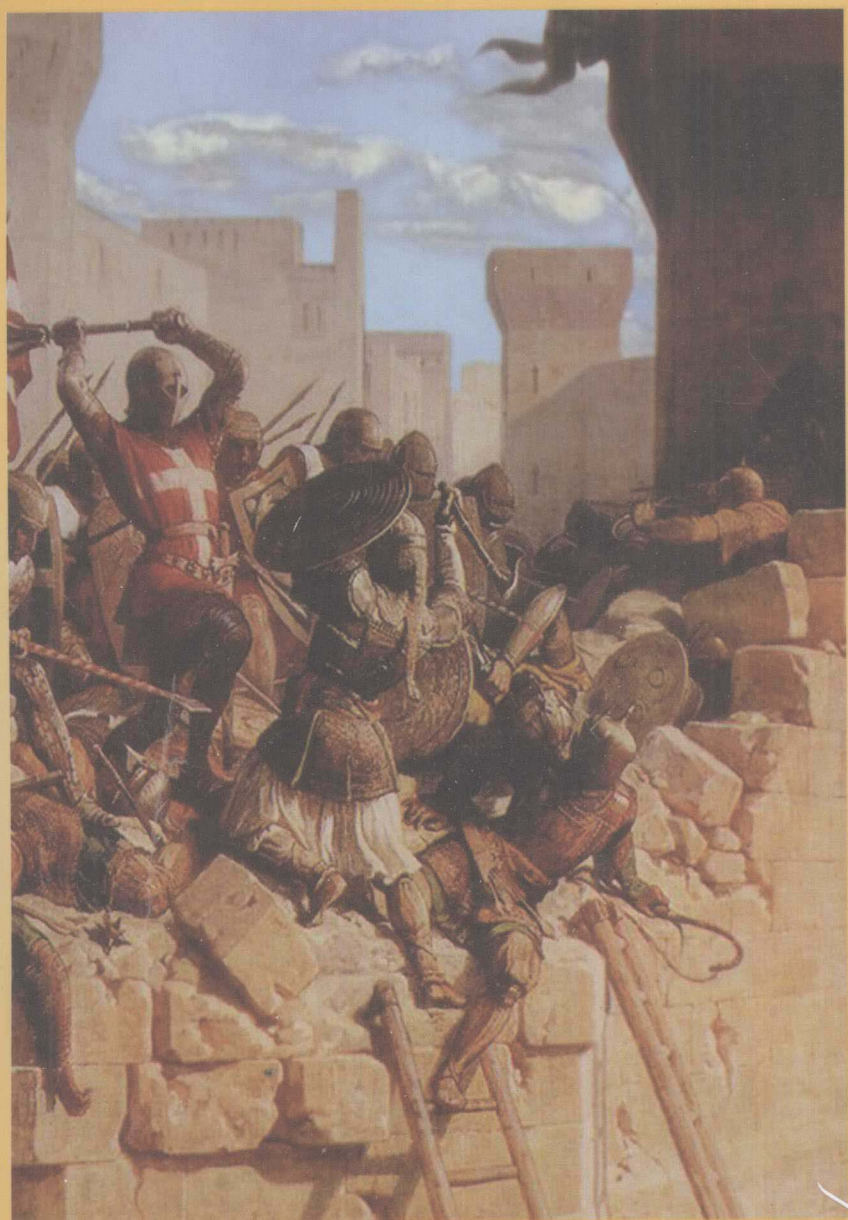


孙子兵法三十六计

全集



谋宝典，

学智慧。

一部操

史上

影响，一部争

孙之

控今

三十大讲堂

而世

国人讲堂

八讲堂

经典插图双色珍藏版

用兵如孙子，策谋三十六，《三十六计》与《孙子兵法》是中国古代军事理论的精华。西方人花了2500年时间，经历了无数战争，才认识到孙子的伟大和英明；三十六计更是令无数政治家、军事家、商人成名于天下。

百编著

谋宝典，

学智慧。

一部操

一部争

中国三峡出版社

孙子兵法

三十六计全集

史哲 编著

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

孙子兵法三十六计全集 / 史哲编著. — 北京 : 中国三峡出版社, 2010. 9

ISBN 978-7-80223-636-3

I. ①孙… II. ①史… III. ①兵法—中国—古代②孙子兵法—注释③孙子兵法—译文④三十六计—注释⑤三十六计—译文 IV. ①E892.2

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第162740号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话: (010) 66112758 66118308

[http: //www.zgsxcbs.cn](http://www.zgsxcbs.cn)

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京九天志诚印刷有限公司印刷 新华书店经销

2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

开本: 787 × 1092 毫米 1/16开 印张: 21

字数: 260千字

ISBN 978-7-80223-636-3 定价: 39.80元



孙子兵法



第一	计 篇	2
第二	作战篇	15
第三	谋攻篇	28
第四	形 篇	41
第五	势 篇	55
第六	虚实篇	68
第七	军争篇	82
第八	九变篇	98
第九	行军篇	111
第十	地形篇	124
第十一	九地篇	134
第十二	火攻篇	149
第十三	用间篇	158

三十六计



第一套 胜战计

第一计	瞒天过海	171
第二计	围魏救赵	175
第二计	借刀杀人	179
第四计	以逸待劳	183
第五计	趁火打劫	187
第六计	声东击西	191

第二套 敌战计

第七计	无中生有	196
第八计	暗度陈仓	200
第九计	隔岸观火	205
第十计	笑里藏刀	210
第十一计	李代桃僵	214
第十二计	顺手牵羊	218

第三套 攻战计

第十三计	打草惊蛇	223
第十四计	借尸还魂	227
第十五计	调虎离山	231
第十六计	欲擒故纵	235

第十七计	抛砖引玉	240
第十八计	擒贼擒王	244

第四套 混战计

第十九计	釜底抽薪	249
第二十计	混水摸鱼	254
第二十一计	金蝉脱壳	258
第二十二计	关门捉贼	262
第二十三计	远交近攻	266
第二十四计	假道伐虢	271

第五套 并战计

第二十五计	偷梁换柱	276
第二十六计	指桑骂槐	280
第二十七计	假痴不癫	284
第二十八计	上屋抽梯	288
第二十九计	树上开花	292
第三十计	反客为主	296

第六套 败战计

第三十一计	美人计	301
第三十二计	空城计	305
第三十三计	反间计	309
第三十四计	苦肉计	314
第三十五计	连环计	319
第三十六计	走为上	324



第一篇



兵法易读

计，是预计、计算的意思，这里指战前的预测与战略谋划。

本篇是《孙子兵法》的首篇，在全书中具有提纲挈领的作用。孙子的战争观、战略观及战术思想在本篇中都有十分精彩的阐述。

首先，慎战与备战。“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”明确地表明了慎战与备战的观点。

其次，认真权衡考察决定战争胜负的基本条件。通过对敌我双方“五事七计”的考察比较，来对战争的胜负趋势做出合乎实际的预测，并据此制定战略决策。“五事”是指“道（政治）”、“天（天时）”、“地（地利）”、“将（将领）”、“法（法制）”五个方面。“七计”是指考察敌我双方哪一方君主的政治开明、哪一方将帅的指挥高明、哪一方占有天时地利、哪一方法令能够贯彻执行、哪一方武器装备精良、哪一方士卒训练有素、哪一方赏罚公正严明七个方面。

再次，树立“诡道”的战术思想。战争是一种诡诈行为，孙子主张在作战中贯彻执行以“利”为宗旨的“诡道十二法”、“攻其无备，出其不意”，掌握战争中的主动权，克敌制胜，实现自己的战略目标。

最后，孙子提出了著名论断：“多算胜，少算不胜。”就是说，筹划周密、条件充分就能取胜，筹划疏漏、条件不足就会失败。

原文

孙子曰：兵^①者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察^②也。

故经之以五事^③，校之以计而索其情^④。一曰道^⑤，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。

道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。天者，阴阳、寒暑、时制也。地者，远近、险易、广狭、死生也。将者，智、信、仁、勇、严也。法者，曲制、官道、主用也^⑥。

凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。

故校之以计而索其情，曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。

将^⑦听吾计，用之必胜，留之。将不听吾计，用之必败，去之。

计利以听^⑧，乃为之势^⑨，以佐其外。势者，因利而制权也。

注释

①兵：本义为兵械。后逐渐引申为兵士、军队、战争等，此处作战争、军事解。

②察：考察、研究。

③经之以五事：经，度量、衡量的意思。五事，指下面谈到的“道、天、地、将、法”。此句意为要从五个方面分析、预测战争胜负的可能性。

④校之以计而索其情：校，比较。计，指下文所言的“七计”。索，考究。情，情势、实情，也可理解为规律。此句意为要通过对双方各种条件的比较分析，来探索战争胜负的情况和规律。

⑤道：本义是道路，后引申为事理、规律、方法等。此处是指社会政治条件。

⑥曲制、官道、主用：曲制，有关军队的组织编制、通信联络等具体的制度。官道，指各级将吏的管理制度。主用，指各类军需物资的后勤保障制度。

⑦将：一说作名词解，即将领。另一说作助词解，表示假设，意为假如、如果。此为孙子激吴王阖闾而求用之语，故采用第二种说法，意为“（吴王）如果听从我的计谋”。

⑧计利以听：计利，计算、衡量敌我双方的有利或不利条件。以，通“已”，已然、业已的意思。听，听从、采纳。

⑨乃为之势：乃，于是，就。为，创造、造就。之，语气助词，无义。势，态势。

译文

孙子说：战争是国家的大事，关系到军民的生死，国家的存亡，是不可以不认真考察研究的。

因此，要通过对敌我五个方面的分析，通过对双方七种情况的比较，来探索战争胜负的情势。（这五个方面）一是政治，二是天时，三是地利，四是将领，五是法制。

政治，就是让民众和君主的意愿一致，因此可以叫他们为君主死，为君主生，而不存二心。天时，就是指昼夜、晴雨、寒冬、酷暑等四时气候的变化。地利，就是指路途的远



或近、地势的险要或平坦、战地的广阔或狭窄、地形的有利或不利等地形条件。将领，就是要有智谋、诚信、仁慈、勇敢、严明。法制，就是指军队的组织编制、将吏的管理、军需的掌管。

凡属这五方面的情况，将帅都不能不知道。充分了解这些情况就能打胜仗，不了解这些情况就不能打胜仗。

所以，要对敌我双方的七种情况作比较，来探索战争胜负的情势。（这七种情况）是：哪一方君主的政治开明？哪一方将帅的指挥高明？哪一方占有天时地利？哪一方法令能够贯彻执行？哪一方武器装备精良？哪一方士卒训练有素？哪一方赏罚公正严明？我们根据这些比较，就能够判断谁胜谁败了。

如果能够听从我的计谋，用兵作战，一定会胜利，我就留下；如果不听从我的计谋，用兵作战，一定会失败，我就离去。

筹谋有利的方略已被采纳，于是就造成一种态势，作为外在的条件。所谓态势，就是凭借有利于己的条件，灵活应变，掌握作战的主动权。

原文

兵者，诡道也^①。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近，利而诱之^②，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之^③，亲而离之。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

夫未战而庙算^④胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎^⑤！吾以此观之，胜负见矣。

注释

①兵者，诡道也：兵，用兵打仗。诡道，诡诈、滴变的行为和方式。

②利而诱之：利，此处作动词，贪利的意思。诱，引诱，诱使。

③佚而劳之：佚，同“逸”，安逸、自在。劳，疲劳，用作动词。

④庙算：庙，古代祭祀祖先与商议国事的场所。算，计算、筹算。古代兴师作战之前，通常要在庙堂上商议谋划，分析战争利害得失，制定作战方略。这一作战准备程序，就叫做“庙算”。

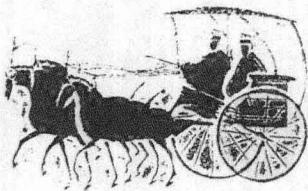
⑤而况：何况，更不必说。于，至于。

译文

用兵打仗就是以诡道为原则。因此要做到：能打，装作不能打；要打，装作不想打；要向近处，装作要向远处；要向远处，装作要向近处；给敌人以小利，去引诱他；迫使敌人混乱，然后趁机攻取他；敌人力量充实，就注意防备他；敌人兵强力大，就要暂时避开他；敌人易怒，就要挑逗他；敌人谦卑，就要使他骄傲；敌人休整得好，就要使之疲劳；敌人内部和睦，就要设法离间。攻击敌人没有防备的地方，采取敌人意想不到的行动。这是军事家指挥的奥妙，是不可预先讲明的。

凡是未开战之前就预计能够取胜的，是因为筹划周密，胜利的条件充分；未开战之前就预计不能打胜的，是因为筹划不周，胜利的条件不足。筹划周密、条件充分就能取胜；筹划疏漏、条件不足就会失败，更何况不作筹划、毫无取胜条件呢！我们根据这些来观察，谁胜谁负就可预见了。

兵战经典



止戈为武，楚庄王称霸诸侯

慎战与备战，是孙子战争观的主要表现。慎战，即慎重地对待战争；备战，即要做好战争的准备。孙子认为，战争是国家的大事，直接关系到百姓的生死、国家的存亡。因此，对待可能遭到的侵略，务必要未雨绸缪，早做准备；如果要发动战争，更是需要慎重考虑。

孙子的战争观在以后的篇章中也有所体现。如在《火攻篇》中，孙子说：“主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。”其后又告诫说：“亡国不可以复存，死者不可以复生。故明君慎之，良将警之，此安国全军之道也。”可见，孙子对待战争的慎重。

孙子的这一战争观，早已为古今战争实践所证明。楚庄王因为“慎战”而称霸诸侯，便是最好的例证。

春秋时期，列国征战不断，大国国君争当霸主。其中，有一位曾经威震诸侯列国、饮马黄河的著名国君，他就是历史上著名的楚庄王。

楚庄王继承王位之后，励精图治，让楚国变得极为强盛，具备了称霸中原的实力。因此，楚庄王开始推行自己的霸业，把进攻的矛头指向了地处中原大地的郑国。

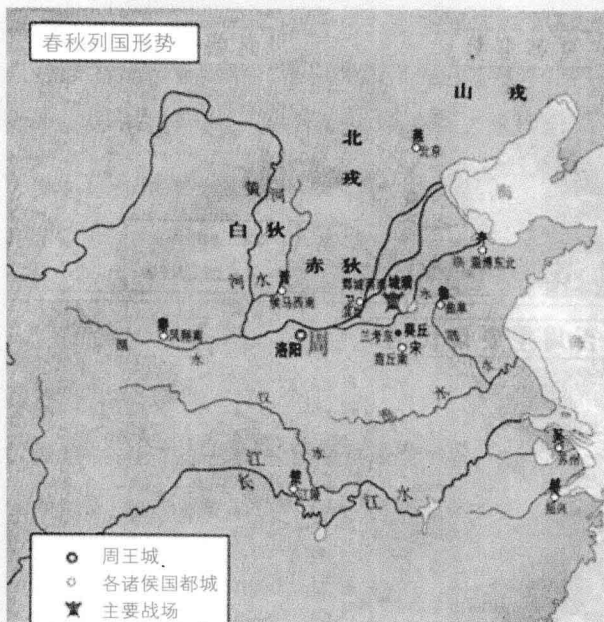
公元前597年，楚国开始讨伐郑国。晋国为了救援郑国，派大将荀林父前往救郑，但是，还没有等晋军渡过黄河，郑国就已经投降了。

在这种情况下，如果晋军渡河的话，晋、楚两国的军队就直接交锋了，因此晋军内部出现了分歧。主帅荀林父认为当前楚军锋芒正盛，晋军没有多少胜算，应该撤军回国；但是副统帅先穀却认为这一仗关系到晋国的霸主地位，必须与楚国交战。



楚庄王

(? ~前591年)，姓半，名旅，又称熊侣。楚穆王之子，春秋五霸王之一。在位期间非常重视选择人才，先后得到伍参、孙叔傲等卓有才能的文臣武将的辅佐，为取得霸业奠定了基础。



春秋列国形势示意图

在晋军意见还没有统一的时候，刚愎自用的先穀就单独率一支军队渡过了黄河，准备与楚军决战，荀林父无奈，也只得引兵渡河。

楚庄王听说晋军已渡黄河，急忙商量对策。大臣孙叔敖提议与晋军讲和，楚庄王感觉直接与晋军作战，也无绝对胜算，于是就同意了。

可是，当楚国的议和使者来到晋军大营说明来意时，晋军主战的将领一个个跳出来大骂楚国使者，并威胁要楚国使者的项上人头，吓得楚国使者逃窜而回。

楚庄王听完使者的回报，认识到与晋国这一战无法避免，于是马上召集大臣商议对策。大臣伍参认为，与晋军交战，一定会取胜。他说：“晋军统帅荀林父担任三军统帅时间不长，还没有确立自己的威信。尤其是中军副帅先穀，自恃数世战功，根本不听荀林父的号令。晋军内部政令不统一，先穀又刚愎自用，容易急躁冒进，我们可以以计取胜。”

楚庄王采纳了伍参的建议，马上出击，准备给还没有立稳脚跟的晋军以重大打击。楚军一方面派军诱使急躁的先穀主动出击，分散晋军的兵力。同时派兵偷袭晋军大营。结果，在大营里的晋军，猛然面对来势凶猛的楚军，惊慌失措，很快就在楚军的进攻下变得混乱不堪。

荀林父见大势已去，下令赶紧渡过黄河，企图以天险抵挡楚军，但是楚军已经杀到眼前，晋军根本无法有效组织撤退。混乱中，为了抢船渡河，晋军内部自相残杀。此战，晋军大败，损失惨重。

战后，有大臣建议楚庄王，说：“大王，我们获得这次胜利，意义非常重大，从此我们扬威中原了。因此，我们应该在这里建立一个纪念物，来记载您的武功，留到以后给楚国的子孙们看看，让他们不要忘记了先人的武功。”

楚庄王却说：“我们不能这样做，我们要知道战争不只是为了宣扬我们的武，武功应该具备七种德行：禁止强暴、消除战争、保持强大、巩固基业、安定百姓、团结民众、增加财富。现在晋、楚两国交兵，士卒皆有死伤，百姓生活不能安宁，这七种德行，我一种也没有，用什么留给子孙！你看这‘武’字，它是由‘止’和‘戈’两个字组成的，它分明就是告诉我们‘止戈’才是‘武’！止息兵戈，才是真正的武功。”

于是，楚庄王只在黄河边上祭祀了河神，就率军回国了。



止戈为武，是楚庄王对待战争的态度。在以后对其他诸侯国的战争中，楚庄王采用“德”、“刑”并用的政策，使得各诸侯国心悦诚服，最终成就了自己的春秋霸业。

邓艾偷渡阴平灭西蜀

孙子认为战争是一种智慧谋略的角逐，提出了“兵者，诡道也”的论断。孙子在详尽地阐述了实施“诡道”的十二种方法，即“诡道十二法”后，紧接着便提出了“攻其无备，出其不意”这八字作战方针，作为对“诡道十二法”的总结。

“攻其无备，出其不意”，即采用各种“诡道”的方法，隐蔽自己的意图，给对方造成错觉，从而使对方在没有戒备的特定时间、地点等情况下，突然实施攻击，从而创造有利的战机，掌握战场的主动权，夺取战争的胜利。

历史上许多著名的战例，如三国时期邓艾偷渡阴平灭西蜀等，都是成功运用“攻其无备，出其不意”之术的典范。

“蜀道难，难于上青天”，但在三国时期，却有一个著名的将领因成功攻入这“难于上青天”的蜀道而名扬一时。他就是魏国名将邓艾。

三国后期，魏、蜀、吴三国中，魏国地广人多，实力最强。公元263年，魏国权臣司马昭派钟会进攻蜀国。蜀帅姜维坚守剑门关，依凭险要的地势，顽强地抵挡住了钟会大军的进攻。

钟会兵力虽强，却奈何姜维不得，加上军粮供应跟不上，就想退兵回去。这时，大将邓艾对钟会说：

“将军何不派遣一支队伍，偷渡阴平小路，奇袭成都呢？这样的话，姜维必定回兵救援，将军则可趁机攻取剑门关。”

钟会知道，阴平小路四面都是崇山峻岭，地势极其险要。如果从阴平偷渡，蜀军只需用少量兵力扼住险要，再派兵阻断进犯者的退路，进犯者就只能被困死在山里了。他本来就瞧不起邓艾，又听他讲出这种异想天开的计策，更是嗤之以鼻，但他很想看邓艾出丑，于是便对邓艾说：“妙计！妙计！”并派邓艾兵出阴平小道。

邓艾则坚信从阴平小路能够奇袭西蜀，于是他马上率人赶到阴平，然后派儿子邓忠



邓艾

（197～264年），字士载，义阳郡棘阳（今河南南阳南）人，三国时期魏国杰出的政治家、军事家和战略家。





阴平古道

起于阴平都，即今甘肃文县的鸛衣坝（文县老城所在地），到达平武县的江油关（今四川江油南坝乡），全长265公里。

邓艾坚定地说：“我们已经克服了那么多困难，现在胜利在望，我们一定要坚持住，再难也一定要设法通过。”说到这儿，他忽然计上心来。他让人用藤条编成一些绳索，系在悬崖的树上，又让大家先把行装、兵器扔下悬崖，然后对士兵说：“大家照我的样子，滑下悬崖！”话音未落，他就抓住绳索带头滑了下去。将士们深受感动，都像邓艾那样，一个个沿着绳索滑了下去。邓艾重新集合队伍，竟发现未伤一兵一卒。

率5000名精兵，手执斧头、铁凿，做开路先锋。他则带领大军，备足了干粮、绳索，紧随其后。大军每前进100多里，就留下3000人安营扎寨，保证前进的军队能与后方保持联系，以防万一。

邓艾率大军在荒无人烟的深山中披荆斩棘，行军20多天，行程700里。当他们来到摩天岭时，摩天岭如天险一般挡住了前行的道路。邓忠对他父亲说：“摩天岭西侧是悬崖峭壁，无法开凿，我们前功尽弃了。”有些士兵胆怯了，心里直打退堂鼓，说：“白费了这么多工夫，撤回去算了！”

邓艾率领魏军突然出现在江油城下时，守将马邈吓得魂不附体，不战而降。邓艾拿下了江油城后，又经过一番苦战，占领了绵竹。这时，邓艾大军已迫近成都。蜀国皇帝刘禅接到战报，想调回剑门关姜维的人马，可是已经来不及了，只得出城投降。

邓艾一举灭亡了蜀国。此时的钟会，还在剑阁城外攻城呢！

此役，邓艾率偏师出奇兵，进行大纵深迂回穿插，绕过蜀军的正面防御，直捣蜀都成都，从而创造了中国战争史上著名的奇袭战例。

汉高祖未战先算取英布

庙算，指的是古代用兵打仗前在庙堂举行一定的仪式，讨论决定作战的方针、策略和计谋，同今天的战前军事会议类似。

孙子重视战前的“庙算”，认为凡是未开战之前就预计能够取胜的，是因为筹划周密，胜利的条件充分；未开战之前就预计不能打胜的，是因为筹划不周，胜利的条件不足。还提出了如何“算”，他认为可以通过对“五事”、“七计”的考察来对战争的胜负趋势做出合乎实际的预测。总之，一定要打有准备之仗。汉高祖未战先算取英布，便是胜在“庙算”。



刘邦

(前256~前195年)，沛郡丰邑(今江苏丰县)人。在秦末农民战争中因为被项羽立为汉王，所以在战胜项羽后建国时，国号定为“汉”，定都长安，是为汉高祖。

汉初，汉高祖在平息了梁王彭越的叛乱和杀死韩信后不久，淮南王英布又起兵谋反。

汉高祖得知消息之后，便召集文武大臣商议对策。汝阴侯滕公说：“我有一个门客薛公，是原楚国的令尹，他有对付的办法，可以请来问一下。”

起初，滕公向薛公问计，薛公说：“英布应该谋反。”

滕公不解地问：“皇上分割土地给他，赏赐给他官爵，封他为王，使他在南面成为万乘之主，他为什么还要谋反呢？”

薛公说：“皇上往年杀彭越，前年又杀韩信，英布怀疑灾祸将殃及自身，所以会谋反。”

高祖于是召见了薛公并向其征求意见。

薛公说：“英布谋反不足为奇。如果英布使用上计，我大汉就将失去崤山以东的地区；使用

中计，则胜败不定；若使用下计，我们便可以高枕无忧了。”

高祖说：“这上、中、下计如何解释？”

薛公说：“东取吴，西取楚，并齐取鲁，号令燕赵，然后固守自己的封地以待陛下，这样崤山以东将归他所有。联合山东诸侯，是保证长久的办法，这是上计。”

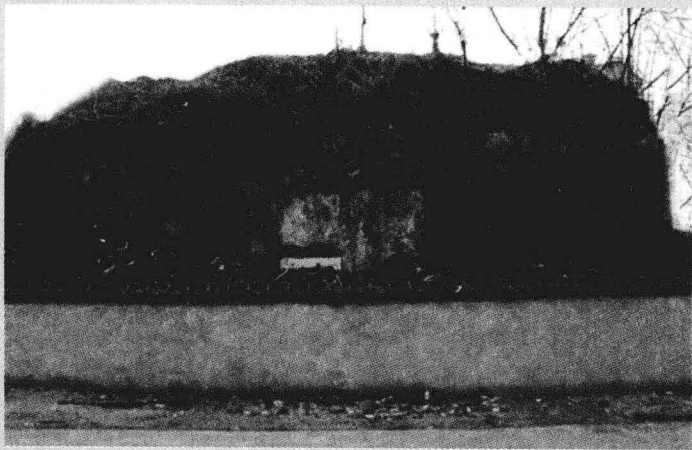
“什么是中计呢？”高祖急忙问。

“东取吴，西取楚，吞并韩地，取得魏地，控制住蕨仓的粮食，堵住成皋这一要塞，如果这样，结果如何便不可预料了。这是中计。”

“那什么是下计呢？”

“东取吴，西取蔡，把重兵置于越地，固守长沙。如果这样，陛下可高枕无忧了，汉朝便相安无事。”

高祖说：“他会选择哪一计呢？”



英布墓

位于安徽省六安市恒泰小区——英布(?~前195年)，秦六(今六安市)人，因少受黥刑而被称为黥布，被汉高祖刘邦封淮南王。



薛公回答说：“用下计。”

高祖问：“为什么他单选下计呢？”

薛公说：“英布本是骊山的一名刑徒，虽有万夫不当之勇，但他目光短浅，只会为一时的利害谋划，根本不做长远打算，因此说他必定使用下计。”

高祖连连称道：“好！非常好！英布的为人朕也知道，先生的话可谓一语中的。朕封你为万户侯。”

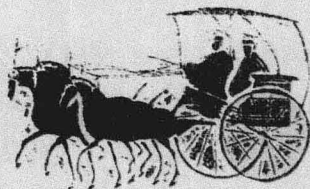
薛公连忙拜谢。

此后的结果确如薛公预料的那样。

英布兴兵叛乱以后，首先击败了受封于吴地的荆王刘贾，接着又打败了楚王刘交，然后把军队布置在越地一带。汉军与英布的军队在蕲西（今安徽宿县境内）相遇，面对气势很盛的英布军队，汉高祖采取了坚壁不出的策略，待英布的军队疲惫之后，乘势出击，一举挫败了英布。英布逃到江南后，被长沙王吴芮的儿子设计杀死，英布的叛乱最终以失败而告终。

战前的“庙算”直接关系到战争的成败。高祖召众将讨论对付反臣英布的过程即是一个“庙算”的过程。令尹薛公审时度势，站在对方的角度先为对方拟订种种方案，然后再从“将”的角度（英布有勇无谋）推测英布必然会选择下计，从而为打败英布早日做好了准备。

活字活用



商战谋略：福特精心“庙算”取胜

战争讲究“庙算”，商战也要讲究精心策划。企业之间的竞争，说到底是企业产品与项目的竞争，所以企业的每个新产品的面市与销售都是事先精心策划，以达到领先对手的目的。

1906年，福特经过长期的调查分析，下定决心，生产一种标准化、统一规格、价格低廉、能为大众接受的新车型。他认为生产这样一个新车型的时机和条件均已成熟，于是拿出了自己的策划方案。

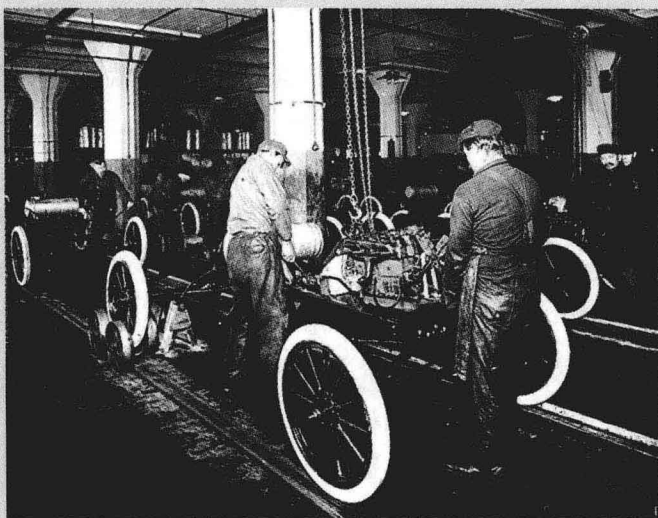
他把公司的开发方向定位为生产一种普通公民都买得起的通用、万能型汽车。它不仅仅价格低廉，而且用途广泛，能够适应多种人群的不同需求。比如它的引擎是活动的，可拆下临时当做锯木、汲水、带动农机和搅拌牛奶的动力源。

在研制T型车时，福特在汽车性能上刻意求新，一切从实用出发。T型车浑身上下找不到一丝装饰和可有可无的东西，百分之百的质朴实用。福特T型车无论外形、颜色都完全一致，故容易保养；产品统一标准化，产品价格也大为降低。设计者在价格和性能上找到了一个完美的结合点。



福特还充分考虑到当时美国路况不好的情况，因此T型车的底盘都被设计得很高，可以像踩高跷那样顺利通过乱石累累或沼泽密布的路面，越野性能极好，让驾驶者不用担心T型车会在美国复杂的路况中抛锚。

设计者还充分考虑到T型车是面向大众的，因此设计时注意驾驶操作上的简单化。它的机械原理很简单，普通人只要稍加学习训练，就会很快地驾驶着它在公路上享受飞驰的感觉。



福特T型车生产线

福特不仅是制造和开发汽车的大师，同时也深谙销售策划之道，T型车不仅性能优良，其销售战略更是十分精彩。

福特让广告师为T型车设计了十分浪漫的广告。一位长发飘飘的娇艳时髦女郎坐在一辆疾驰中的T型车中，车轮飞转，动感强烈，可以让人对驾驶这款新车产生一种狂想。在福特策划的T型车销售战略中，除了印发了T型车的商品目录和T型车的照片外，还在目录上附有详细的说明书和价格表，在里面充分地解释T型车的显著特点。福特的这些奇妙做法大受经销商和消费者的欢迎。

福特于1908年10月1日正式拉开T型车广告销售攻势。各大报纸、杂志大篇幅的广告对公众轮番轰炸，还在全美展开空前浩大的邮寄广告方式，并且利用最快捷的电话和电报方式向消费者推销。福特这种宣传的力度堪称史无前例。结果T型车受到了社会各阶层的广泛欢迎，特别是受到小镇和农村人士的欢迎。各地订单像雪片一样飞来。T型车自1908年问世以来，到1927年停止生产为止，整整19年，总共生产1500万辆，创下前所未有的惊人纪录。

福特T型车的大获成功，在于对消费对象的准确把握、自身产品的清晰定位以及营销方式的成功施行上。这一切正是由福特公司精心的“庙算”所致，这正如《孙子兵法》中提到的“多算胜，少算不胜”，只有在各个方面各个渠道都做好准备，才能让自己在竞争中占据优势地位，增加获胜的筹码。

谈判谋略：班超多算交都善

在瞬息万变的谈判桌上，应对复杂多变的交际事务，更需要交涉双方依据全面准确的分析和预测，随时做出应对新情况、新变化的调整，以适应新的形势。班超出使西域便是

