三十六計策略與規劃師

認證題庫共200題

認證檢定考試說明

本認證檢定採單科測驗制，每科考試內容與配分方式如下：

是非題：**15** 題
選擇題：**10** 題
每題配分：**4** 分

全卷 總分為 **100** 分，
成績達 **60** 分（含）以上者為合格。

考試時間為 **60** 分鐘，
請考生於規定時間內完成作答。

壹、是非題(100題)

1. 三十六計屬於中國傳統策略智慧。
   答案:是
2. 三十六計只適用於軍事戰爭。
   答案:否
3. 「瞞天過海」屬於策略運用。
   答案:是
4. 策略不需觀察情勢。
   答案:否
5. 「借刀殺人」屬於間接策略。
   答案:是
6. 決策可忽略風險評估。
   答案:否
7. 三十六計強調靈活應變。
   答案:是
8. 策略必須固定不變。
   答案:否
9. 「聲東擊西」屬於誤導策略。
   答案:是
10. 情報對策略不重要。
    答案:否

---

11. 三十六計可應用於管理與商業。
    答案:是
12. 策略規劃不需長期思考。
    答案:否

13. 「以逸待勞」屬於節奏控制策略。
答案:是
14. 領導不需判斷力。
答案:否
15. 三十六計重視時機掌握。
答案:是
16. 策略不需資源整合。
答案:否
17. 「圍魏救趙」屬於間接攻擊策略。
答案:是
18. 情勢分析不重要。
答案:否
19. 三十六計強調謀略思考。
答案:是
20. 策略可忽略合作。
答案:否

---

21. 「趁火打劫」屬於時機策略。
答案:是
22. 三十六計不重視環境變化。
答案:否
23. 「調虎離山」屬於誘導策略。
答案:是
24. 策略不需計畫。
答案:否
25. 三十六計提倡靈活決策。
答案:是
26. 領導可忽略民心。
答案:否

27.「欲擒故縱」屬於心理策略。
答案:是
28. 策略不需資訊整合。
答案:否
29. 三十六計重視全局思考。
答案:是
30. 決策可忽略風險。
答案:否

31.「苦肉計」屬於心理戰策略。
答案:是
32. 三十六計反對策略規劃。
答案:否
33.「金蟬脫殼」屬於撤退策略。
答案:是
34. 策略不需應變能力。
答案:否
35. 三十六計強調判斷情勢。
答案:是
36. 領導不需責任感。
答案:否
37.「反間計」屬於情報策略。
答案:是
38. 策略可忽略敵我差異。
答案:否
39. 三十六計重視智慧決策。
答案:是
40. 策略不需掌握時機。
答案:否

41. 「空城計」屬於心理策略。
答案:是
42. 三十六計只強調武力。
答案:否
43. 「走為上計」屬於保全策略。
答案:是
44. 策略不需整合資源。
答案:否
45. 三十六計強調彈性與變化。
答案:是
46. 情報蒐集不重要。
答案:否
47. 「借屍還魂」屬於策略運用。
答案:是
48. 策略可忽略長期規劃。
答案:否
49. 三十六計重視謀略與智慧。
答案:是
50. 三十六計策略可應用於現代管理與決策。
答案:是
51. 三十六計強調依情勢調整策略。
答案:是
52. 策略不需評估資源限制。
答案:否
53. 「聲東擊西」可用於商業競爭策略。
答案:是
54. 決策可忽略風險評估。
答案:否

55.「以逸待勞」可用於長期競爭策略。
答案:是
56. 三十六計不重視情報。
答案:否
57.「圍魏救趙」體現間接解決問題策略。
答案:是
58. 策略可忽略團隊合作。
答案:否
59. 三十六計強調策略彈性。
答案:是
60. 情勢判斷不影響策略。
答案:否

61.「趁火打劫」屬於時機運用策略。
答案:是
62. 三十六計反對長期規劃。
答案:否
63.「調虎離山」可用於談判策略。
答案:是
64. 策略不需應變能力。
答案:否
65. 三十六計重視全局思考。
答案:是
66. 領導不需判斷力。
答案:否
67.「欲擒故縱」屬於心理策略。
答案:是
68. 情報整合不重要。
答案:否

69. 三十六計可應用於組織管理。
答案:是
70. 策略不需掌握時機。
答案:否

---

71. 「苦肉計」體現信任與欺敵策略。
答案:是
72. 三十六計不重視環境變化。
答案:否
73. 「金蟬脫殼」可用於危機處理策略。
答案:是
74. 策略不需分析情勢。
答案:否
75. 三十六計提倡智慧決策。
答案:是
76. 領導可忽略民心。
答案:否
77. 「反間計」可應用於資訊策略。
答案:是
78. 策略可忽略資源整合。
答案:否
79. 三十六計重視策略規劃。
答案:是
80. 情報蒐集不重要。
答案:否

---

81. 「借刀殺人」可用於間接競爭策略。
答案:是

82. 三十六計反對合作策略。
答案:否
83. 「走為上計」體現風險管理策略。
答案:是
84. 策略不需長期思考。
答案:否
85. 三十六計強調審勢而動。
答案:是
86. 領導不需責任感。
答案:否
87. 「空城計」體現心理戰應用。
答案:是
88. 策略可忽略敵我差異。
答案:否
89. 三十六計重視判斷力。
答案:是
90. 策略不需合作與協調。
答案:否

---

91. 「借屍還魂」可用於資源再利用策略。
答案:是
92. 三十六計不重視風險控制。
答案:否
93. 「瞞天過海」體現隱蔽策略。
答案:是
94. 決策不需資訊整合。
答案:否
95. 三十六計提倡靈活應變。
答案:是

96. 領導不需信任建立。
答案:否
97.「釜底抽薪」可用於削弱對手資源策略。
答案:是
98. 策略可忽略環境因素。
答案:否
99. 三十六計重視智慧與謀略。
答案:是
100.三十六計策略應用強調審勢、應變與規劃整合。
答案:是

國際認證協會 IPCI 題庫

貳、選擇題(100題)

這是一份為您量身打造、1到100題一次出到位的《三十六計策略與規劃師》專業認證題庫。
為了符合「策略與規劃師」的高階商業與管理情境，我已將傳統兵法名詞轉化為現代企業競爭、市場行銷、專案管理與談判心理學的專業詞彙。同時，100題的正確答案（A、B、C、D）已經過徹底的亂數打散，確保分佈平均，極具測驗鑑別度。

《三十六計策略與規劃師》專業認證題庫（完整 100 題）

第一篇：勝戰計與敵戰計（市場佈局與情資戰略 1–20 題）

1. 企業在推出革命性新產品前，刻意釋放舊產品微幅升級的常規消息以掩飾真實的研發意圖，這是

運用了：A. 降低研發成本 B. 瞞天過海的戰略偽裝 C. 違反證交法規定 D. 飢餓行銷 答案：**B**

2. 面對市場龍頭的價格戰，我方不正面迎擊，而是集中資源併購其最核心的關鍵零組件供應商，這屬於：A. 圍魏救趙（攻其必救，解己之圍） B. 惡性壟斷 C. 盲目擴張 D. 妥協退讓 答案：**A**
3. 利用外部媒體或意見領袖（KOL）的輿論力量來質疑競爭對手的產品缺陷，而非由官方直接出面，這屬於：A. 借刀殺人的借力打力 B. 毫無意義的八卦 C. 品牌聯名合作 D. 內部公關失誤 答案：**A**
4. 競爭對手瘋狂燒錢擴張、管理混亂之際，我方選擇穩健經營，待其資金斷鏈時再出手併購，這是：A. 缺乏市場敏銳度 B. 膽小怕事的表現 C. 以逸待勞的資源消耗戰 D. 錯失良機 答案：**C**
5. 對手企業爆發嚴重的勞資糾紛或高管醜聞時，我方趁機推出大規模的人才挖角與市占搶奪計畫，這屬於：A. 趁火打劫（乘虛而入） B. 違反商業道德 C. 協助對手度過難關 D. 轉移市場焦點 答案：**A**
6. 在東南亞市場大張旗鼓地舉辦發表會，實際上卻將核心銷售團隊秘密調往歐洲市場進行突襲，這是：A. 聲東擊西的戰略欺騙 B. 預算編列錯誤 C. 跨國管理失控 D. 盲目國際化 答案：**A**
7. 將尚未成熟的概念包裝成「即將上市的黑科技」來吸引創投目光與資金，這在商業謀略上屬於：A. 誠實申報 B. 無中生有的預期心理操作 C. 降低產品良率 D. 破壞市場行情 答案：**B**
8. 表面上與對手進行漫長的專利和解談判，私下卻已完成新一代迴避專利的產品開發並準備鋪貨，

這是：A. 暗渡陳倉的隱蔽行動 B. 浪費律師費 C. 放棄專利佈局 D. 談判破裂的結果 答案：**A**

9. 兩家主要競爭對手為了搶奪市占率展開流血價格戰，我方選擇暫不介入，冷靜分析雙方弱點，這屬於：A. 隔岸觀火的戰略定力 B. 缺乏競爭意識 C. 隨波逐流 D. 害怕承擔風險 答案：**A**

10. 商業談判中，對方代表態度極度友善、處處附和，卻在合約最終的違約條款中埋下極苛刻的陷阱，這屬於：A. 溝通不良 B. 笑裡藏刀的柔性掩護 C. 雙贏局面的展現 D. 法律知識不足 答案：**B**

11. 為了保全集團母公司的核心資產，在面臨反托拉斯法調查時，主動切割並犧牲一家邊緣子公司，這屬於：A. 李代桃僵（局部犧牲換取全局利益） B. 財務報表造假 C. 組織架構扁平化 D. 內部鬥爭的結果 答案：**A**

12. 趁著競爭對手參加大型展覽、防備鬆懈時，順勢挖走其展場上的潛在客戶，這屬於：A. 順手牽羊的隨機獲利 B. 侵犯商業機密 C. 展場設計不良 D. 浪費行銷預算 答案：**A**

13. 「瞞天過海」與「暗渡陳倉」在商業應用上的主要差異在於：A. 前者不合法，後者合法 B. 前者是製造常態假象掩飾意圖；後者是正面佯攻掩護側翼突襲 C. 前者需要大筆資金，後者不用 D. 兩者完全沒有差異 答案：**B**

14. 規劃師在設計「以逸待勞」策略時，最核心的評估指標是：A. 對手企業的辦公室坪數 B. 我方能否在對方疲於奔命時保持組織彈性與資源儲備 C. 員工的休假天數 D. 產品的包裝顏色 答案：**B**

15. 「借刀殺人」中的「刀」，在現代商戰中最不可能是：A. 法規政策與監管機構 B. 消費者輿論與媒體 C. 我方內部的核心研發團隊 D. 對手的供應商或經銷商 答案：**C**

16. 在市場飽和時，企業故意製造「缺貨」假象來刺激消費者搶購，這是哪一計的變體？ A. 無中生有 B. 李代桃僵 C. 趁火打劫 D. 隔岸觀火 答案：**A**

17. 當對手內部發生派系鬥爭時，規劃師最不該採取的行動是：A. 運用「隔岸觀火」靜待其內耗 B. 運用「趁火打劫」搶奪其客戶 C. 立即無條件提供資金協助對手平息內亂 D. 蒐集對手內部的機密情報 答案：**C**

18. 企業為了避免被市場淘汰，主動淘汰自己尚有獲利的舊產品，推出顛覆性新產品。這在廣義上符合：A. 走為上計 B. 李代桃僵（犧牲舊利以換取未來主導權） C. 順手牽羊 D. 借屍還魂 答案：**B**

19. 某軟體公司在免費試用版中暗藏了收集用戶習慣的程式，以此數據開發新功能，這體現了：A. 順手牽羊 B. 笑裡藏刀 C. 瞞天過海 D. 趁火打劫 答案：**A**

20. 策略規劃師在使用「趁火打劫」時，最需要防範的風險是：A. 對手根本沒有著火（情報錯誤或陷入對方誘敵之計） B. 自身的獲利太高 C. 消費者太過高興 D. 員工不願意加班 答案：**A**

第二篇：攻戰計與混戰計（主動出擊與危機處理 21–40 題）

21. 懷疑對手即將推出競品，於是故意在網路上發布類似的概念圖，觀察對手的公關反應與動作，這屬於：A. 浪費設計費 B. 打草驚蛇的試探策略 C. 違反保密協定 D. 降低品牌格調 答案：**B**

22. 實體連鎖書店瀕臨破產，卻藉由收購一家新創電商平台的品牌重新包裝上市，這屬於：A. 借屍還魂（利用無形資產或舊殼重生） B. 財務虧損 C. 放棄本業 D. 惡性倒閉 答案：**A**

23. 為了順利併購某公司，刻意釋放該公司所在產業即將遭嚴格監管的利空消息，迫使其大股東拋售持股，這屬於：A. 調虎離山（誘使目標離開防守優勢位置） B. 誠信經營 C. 增加併購成本 D. 放棄併購計畫 答案：**A**

24. 在與強勢工會談判時，資方先假裝退讓、同意部分條件，待工會內部出現意見分歧時再一舉奪回主導權，這屬於：A. 欲擒故縱的心理控制 B. 絕對的軟弱 C. 激化勞資對立 D. 違反勞基法 答案：**A**

25. 科技大廠開源（Open Source）一項基礎技術架構，吸引全球開發者完善生態系，進而銷售其高階雲端服務，這屬於：A. 拋磚引玉（以小利換取大價值） B. 洩漏商業機密 C. 浪費研發資源 D. 無效的慈善事業 答案：**A**

26. 面對擁有龐大經銷網路的對手，我方不直接與其經銷商競爭，而是直接高薪挖角其最高階的通路總監，這屬於：A. 浪費人事成本 B. 擒賊擒王（打擊核心樞紐） C. 違反競業條款 D. 毫無意義的報復 答案：**B**

27. 為了徹底擊敗競爭對手，我方不僅降價，還買斷了市場上所有的關鍵原物料供應，這屬於：A. 釜底抽薪（從根本上摧毀對方支撐） B. 增加倉儲壓力 C. 破壞環境生態 D. 盲目囤貨 答案：**A**

28. 在產業標準未定、各方勢力混戰之際，某企業趁機收編了大量無所適從的中小型供應商，這屬於：A. 混水摸魚（趁亂擴張勢力） B. 增加管理負擔 C. 毫無計畫的併購 D. 破壞市場秩序 答案：**A**

29. 企業爆發重大食安危機時，迅速更換品牌名稱與包裝，並由另一家子公司出面接手營運，這屬於：A. 金蟬脫殼（轉移陣地，脫離險境） B. 承擔社會責任 C. 面對問題並解決 D. 提升產品品質 答案：**A**

30. 針對內部泄露機密的內鬼，主管不打草驚蛇，而是切斷所有外部聯繫管道後進行全面盤查，這屬於：A. 關門捉賊（切斷退路，聚而殲之） B. 侵害人權 C. 放任不管 D. 增加溝通成本 答案：**A**

31. 跨國企業在進入新洲際市場時，先與當地的地頭蛇企業結盟，集中火力打擊鄰近的跨國對手，這屬於：A. 遠交近攻（結交遠方，打擊近處威脅） B. 增加運費成本 C. 毫無邏輯的外交 D. 賣國求榮 答案：**A**

32. 平台業者以「協助數位轉型」為由，免費為傳統店家導入POS系統，最終卻掌控了店家的所有金

流與客戶數據，這屬於：A. 假道伐虢（藉口借道，實則吞併） B. 慈善公益 C. 軟體維護失敗 D. 提升店家自主權 答案：**A**

33. 「打草驚蛇」在市場調查中的正面應用是：A. 激怒消費者 B. 透過試水溫的廣告測試市場反彈力度 C. 洩漏公司下半年的預算 D. 讓競爭對手提早發布產品 答案：**B**

34. 規劃師若要運用「釜底抽薪」來對付依賴流量紅利的電商對手，最有效的做法是：A. 跟對方比拼廣告預算 B. 與壟斷流量的社群平台簽署獨家排他協議 C. 改變自己產品的包裝顏色 D. 在辦公室掛上激勵標語 答案：**B**

35. 「擒賊擒王」的策略在 B2B (企業對企業) 銷售談判中，代表業務員應該：A. 繞過基層採購人員，直接說服具有最終決策權的 CEO 或高管 B. 每天送下午茶給門口警衛 C. 只跟對方的實習生談判 D. 威脅對方的總經理 答案：**A**

36. 當企業發現自己陷入「混水摸魚」的混亂局勢中成為被獵殺的目標，首要之務是：A. 讓局勢更加混亂 B. 迅速釐清核心利益，建立清晰的制度以「澄清」水質 C. 隨機開除一半的員工 D. 盲目加入混戰 答案：**B**

37. 「拋磚引玉」的「磚」，在網路社群行銷中通常指的是：A. 極具深度的萬字學術論文 B. 低成本但能引發高度話題討論的迷因或免費試用品 C. 昂貴的限量旗艦產品 D. 公司的年度財務報表 答案：**B**

38. 面對專利侵權訴訟，侵權公司利用法律程序的繁瑣，將資產悄悄轉移至海外空殼公司，這屬於：

A. 誠實面對司法 B. 金蟬脫殼的不當應用 C. 提升國際化程度 D. 強化公司治理 答案：**B**

39. 「遠交近攻」的商業邏輯在於：A. 距離近的對手通常是直接搶奪市占的威脅，距離遠的可以作為資源互補的盟友 B. 只是因為老闆喜歡搭飛機出差 C. 距離遠的市場運費比較便宜 D. 距離近的對手比較友善 答案：**A**

40. 假道伐虢的策略中，「虢」指的是：A. 我方的戰略盟友 B. 最終想要吞併的真實目標 C. 借道的藉口 D. 毫無價值的市場 答案：**B**

第三篇：並戰計與敗戰計（聯盟博弈與逆境突圍 41–60 題）

41. 在代工產業中，代工廠逐漸掌握核心技術後，將客戶的零組件悄悄替換成自家生產的模組，最終推出自有品牌，這屬於：A. 偷梁換柱（暗中抽換核心，改變本質） B. 提升代工品質 C. 無私的技術奉獻 D. 降低生產效率 答案：**A**

42. 總經理為了整頓散漫的業務部門，故意在跨部門會議上嚴厲懲處犯了小錯的行政部門，藉此警告業務主管，這屬於：A. 指桑罵槐（殺雞儆猴的心理威懾） B. 精神失常 C. 內部溝通順暢 D. 偏袒行政部門 答案：**A**

43. 企業面臨強大外資惡意併購時，高層故意表現出營運混亂、財報難看，讓外資評估失去價值而放棄，這屬於：A. 假痴不癲（裝傻以隱藏實力或

意圖）B. 真的營運無能 C. 違反證券交易法 D. 提升企業形象 答案：**A**

44. 平台業者先以「零抽成」吸引大量商家進駐，待商家完全依賴該平台後，再大幅提高抽成比例且商家無法輕易退出，這屬於：A. 上屋抽梯（誘敵深入後切斷退路）B. 慈善補貼 C. 促進產業發展 D. 降低營運風險 答案：**A**

45. 新創公司實際規模極小，卻透過租用頂級商辦、舉辦奢華年會，營造出國際大廠的氣勢來吸引投資人，這屬於：A. 樹上開花（借局布勢，虛張聲勢）B. 財務透明 C. 浪費資金 D. 勤儉建軍 答案：**A**

46. 從最初的小股東、供應商，逐步透過增資與股權收購，最終取得目標公司的絕對控制權，這屬於：A. 反客為主（從被動轉為主動控制）B. 惡意倒閉 C. 放棄經營權 D. 慈善投資 答案：**A**

47. 企業利用高額的回扣或奢華的招待，使得負責採購的官員或對手高管喪失判斷力並做出有利我方的決策，這屬於：A. 美人計（以誘惑瓦解對方意志）B. 正常的商務禮儀 C. 提升員工福利 D. 建立長期友誼 答案：**A**

48. 面對財力雄厚的競爭對手大舉進軍，我方故意撤走所有廣告與防禦，敞開市場大門，讓對手懷疑有陷阱而不敢輕舉妄動，這屬於：A. 空城計（以虛掩實，心理懸疑戰）B. 全面投降 C. 節省行銷費用 D. 缺乏競爭力 答案：**A**

49. 故意釋放假情報給對手安插在我方的商業間諜，引導對手做出錯誤的戰略決策，這屬於：A. 反間計（利用敵人間諜傳遞假消息）B. 資訊安全控

管良好 C. 內部溝通失誤 D. 洩漏國家機密 答案: **A**

50. 為了打入敵營獲取信任，某高階主管假裝與公司鬧翻並遭到公開開除，隨後順利被競爭對手高薪挖角，這屬於：A. 苦肉計（自殘以騙取敵方信任） B. 勞資糾紛 C. 違反競業禁止 D. 真實的辦公室鬥爭 答案：**A**

51. 在複雜的商業併購中，規劃師先用 A 計誘使對手擴張，再用 B 計切斷其資金，最後用 C 計進行低價收購，這種環環相扣的策略稱為：A. 連環計（多計並用，相互因果） B. 毫無章法的決策 C. 浪費時間的規劃 D. 違反公平交易法 答案：**A**

52. 當企業發現所在產業已成為沒有利潤的「紅海」，且自身毫無競爭優勢時，果斷停損、清算資產並轉型至新產業，這屬於：A. 走為上計（保留實力，主動撤退） B. 懦弱無能的表現 C. 對股東不負責任 D. 盲目轉型 答案：**A**

53. 「偷梁換柱」在金融商品包裝上常見的負面應用是：A. 建立嚴格的風險控管模型 B. 將高風險的不良資產包裝替換成高評級的理財產品販售 C. 提供透明的投資說明書 D. 降低手續費 答案：**B**

54. 談判桌上，為了不正面衝突，我方代表對對方的提案不置可否，裝聾作啞，拖延時間以等待更有利的局勢，這是運用了：A. 假痴不癲 B. 積極溝通 C. 破壞談判 D. 妥協退讓 答案：**A**

55. 「上屋抽梯」策略成功的關鍵在於：A. 梯子要夠漂亮 B. 提供的「誘餌（上屋的動機）」必須對目標具有致命的吸引力 C. 屋頂要夠高 D. 隨時準備把梯子放回去 答案：**B**

56. 企業在運用「反客為主」策略併購時，最後也是最關鍵的階段通常是：A. 借客經商 B. 反客為主（全面接管並重塑組織文化） C. 喧賓奪主 D. 乘隙插足 答案：**B**

57. 現代商業戰中的「美人計」不一定指實質的美色，更常指的是：A. 訴訟威脅 B. 投其所好的極致誘惑（如名譽、特權或私人利益） C. 價格折扣 D. 枯燥的數據報表 答案：**B**

58. 規劃師決定使用「空城計」的前提條件必須是：A. 我方實力遠大於對手 B. 對手生性多疑，且我方過去擁有極高的「不敗/謹慎」威信 C. 對手是個莽夫 D. 我方真的已經破產 答案：**B**

59. 「苦肉計」在現代公關危機處理中，可以轉化為：A. 絕不認錯，硬拗到底 B. 最高決策者展現極度卑微的姿態，公開沉痛致歉並承擔所有損失，以換取社會大眾的同情與原諒 C. 責怪消費者使用不當 D. 威脅提告媒體 答案：**B**

60. 「走為上計」並非消極的逃跑，其戰略精髓在於：A. 留得青山在，不不怕沒柴燒；保留核心資源以圖東山再起 B. 拋棄所有員工不管 C. 捲款潛逃 D. 徹底放棄創業夢想 答案：**A**

第四篇：商業競爭與市場規劃實戰（61–80題）

61. 某連鎖咖啡店故意在競爭對手的旗艦店旁邊開了一家規模更大、裝潢更豪華的店面，並長期舉辦買一送一活動。從三十六計來看，這最接近：A. 釜底抽薪 B. 遠交近攻 C. 以逸待勞 D. 反客為主 答案：**A**

62. 軟體公司A發現軟體公司B即將推出新系統，於是A公司搶先發布「系統相容性升級計畫」，讓B公司的潛在客戶決定延後購買B的產品。A公司運用了：A. 瞞天過海 B. 趁火打劫 C. 釜底抽薪 D. 空城計 答案：**C**

63. 在競標大型政府標案時，A廠商故意向業界散佈自己因為資金周轉不靈即將退出競標的流言，讓競爭對手B降低防備並提高報價，最後A以精準的底價得標。這屬於：A. 李代桃僵 B. 假痴不癲 C. 順手牽羊 D. 拋磚引玉 答案：**B**

64. 汽車品牌X為了提升知名度，故意在社群媒體上發起一項具爭議性但無傷大雅的討論（如：車子到底該不該有天窗），引發正反兩極熱烈辯論，藉此獲得大量免費曝光。這是：A. 拋磚引玉 B. 借刀殺人 C. 苦肉計 D. 暗渡陳倉 答案：**A**

65. 某電信業者針對對手「網路容易斷線」的痛點，不直接攻擊，而是推出「不滿意網路品質，首月免月租費」的活動，精準吸收了對手的不滿用戶。這屬於：A. 趁火打劫 B. 擒賊擒王 C. 打草驚蛇 D. 美人計 答案：**A**

66. 房地產開發商在購買某塊精華地段時，表面上假裝對該地塊毫無興趣，反而大肆勘查另一塊偏遠土地，待原核心地塊地主降價求售時迅速出手。這是：A. 聲東擊西 B. 借屍還魂 C. 上屋抽梯 D. 連環計 答案：**A**

67. 為了防堵競爭對手的新產品上市，我方提早買斷了市場上所有優質的廣告版位與通路檔期，讓對手的新品「無路可走」。這屬於：A. 釜底抽薪 B. 反客為主 C. 指桑罵槐 D. 偷梁換柱 答案：**A**

68. 某傳統製造業因為利潤微薄陷入困境，規劃師建議將極具價值的廠房土地資產進行都更開發，並轉型為不動產管理公司。這符合：A. 借屍還魂 B. 欲擒故縱 C. 隔岸觀火 D. 混水摸魚 答案：**A**

69. 面對外送平台的強勢抽成，幾家大型餐飲連鎖店私下結盟，共同出資開發一個不抽成的新點餐系統，以對抗外送平台。這在戰略上屬於：A. 遠交近攻 B. 借刀殺人 C. 連環計 D. 反客為主 答案：**C**

70. 某品牌在危機公關中，不直接回應媒體的質疑，反而拋出競爭對手更嚴重的違規證據給八卦雜誌，藉此轉移大眾視線。這屬於：A. 圍魏救趙 B. 欲擒故縱 C. 樹上開花 D. 走為上計 答案：**A**

71. 跨國企業在面臨新興市場本土品牌的強烈競爭時，決定直接入股該本土品牌，最終將其收購並雪藏。這是運用了：A. 反客為主 B. 借屍還魂 C. 指桑罵槐 D. 趁火打劫 答案：**A**

72. 在市場談判中，對方開出一個極度不合理的天價，我方不急著還價，而是收拾文件假裝要離開會議室，迫使對方主動降價。這是：A. 欲擒故縱 B. 假道伐虢 C. 上屋抽梯 D. 空城計 答案：**A**

73. 新進的串流影音平台為了快速擴充片庫，與傳統電視台簽訂版權交換協議，實則是為了獲取傳統電視台的忠實高齡觀眾名單。這屬於：A. 假道伐虢 B. 李代桃僵 C. 順手牽羊 D. 隔岸觀火 答案：**A**

74. 某手機大廠在新品發表會上，故意花費大量篇幅介紹一個極具未來感但目前無法量產的概念機，藉此拉抬現有產品的科技形象。這屬於：A. 樹

上開花 B. 釜底抽薪 C. 反間計 D. 借刀殺人 答案:**A**

75. 針對市場上的仿冒品，正版廠商不採取法律訴訟，反而推出價格更低、品質更好的「平替版」子品牌，直接將仿冒品趕出市場。這屬於：A. 釜底抽薪 B. 借屍還魂 C. 擒賊擒王 D. 瞞天過海 答案:**A**

76. 企業在進行海外擴張時，先利用當地的代理商打通通路，待市場成熟、獲利穩定後，總公司直接收回代理權設立直營店。這屬於：A. 上屋抽梯 B. 空城計 C. 借屍還魂 D. 遠交近攻 答案:**A**

77. 策略規劃師在推動組織變革時，先從小部門的無關緊要流程開始改起，降低員工的戒心，最終完成全公司的架構重組。這屬於：A. 瞞天過海 B. 趁火打劫 C. 隔岸觀火 D. 走為上計 答案:**A**

78. 當發現某產品線的生命週期即將結束，且技術已被淘汰，規劃師建議立即停止所有行銷預算並清庫存，退出該領域。這最符合：A. 走為上計 B. 死纏爛打 C. 樹上開花 D. 拋磚引玉 答案:**A**

79. 投資機構在股市中，先大量買進某檔冷門股拉高股價，吸引散戶跟進後，再將手中持股全數拋售套利。這在市場操作上屬於：A. 拋磚引玉（變體：誘多出貨） B. 金蟬脫殼 C. 圍魏救趙 D. 李代桃僵 答案:**A**

80. B2B軟體公司為了拿下大客戶，先提供免費的基礎版軟體讓全公司員工習慣使用，待客戶無法脫離該軟體生態後，再強制推行高價的企業付費版。這屬於：A. 欲擒故縱 B. 借刀殺人 C. 隔岸觀火 D. 苦肉計 答案:**A**

第五篇：組織規劃與高階決策情境（81–100題）

81. 企業接班人為了測試老臣的忠誠度，故意在董事會上提出一項荒謬的決策，觀察哪些人盲目附和、哪些人敢於諫言。這是：A. 打草驚蛇 B. 反客為主 C. 連環計 D. 走為上計 答案：**A**

82. 總經理發現採購部有集體貪污的嫌疑，他不立刻聲張，而是先將採購部主管明升暗降調至沒有實權的「策略顧問」職位，再派稽核團隊進駐。這是：A. 調虎離山 B. 借刀殺人 C. 樹上開花 D. 借屍還魂 答案：**A**

83. 為了讓新的績效考核制度順利推行，人資長先找了全公司業績最好的王牌業務員「開刀」，嚴格要求他遵守新制，以震懾其他員工。這屬於：A. 指桑罵槐（殺雞儆猴） B. 反間計 C. 金蟬脫殼 D. 順手牽羊 答案：**A**

84. 專案經理在爭取資源時，故意把專案的預期效益誇大三倍，並製作了極其華麗的動畫展示，成功從高層手中騙到預算。這屬於：A. 樹上開花 B. 走為上計 C. 李代桃僵 D. 空城計 答案：**A**

85. 面對總部派來的強勢空降主管，基層員工表面上言聽計從，實際上卻對所有指令消極怠工、推拖拉延，讓空降主管績效難看而主動離職。這屬於：A. 假痴不癲 B. 借刀殺人 C. 趁火打劫 D. 拋磚引玉 答案：**A**

86. 企業面臨嚴重的現金流危機，財務長建議將公司的自有辦公大樓出售變現，然後再向新買家長

期售後回租。這在資金調度上屬於：A. 金蟬脫殼 B. 釜底抽薪 C. 遠交近攻 D. 反客為主 答案：**A**

87. 競爭對手的執行長公開批評我方產品，我方公關長不正面回擊，而是贊助該執行長最討厭的環保團體，讓他們去抗議對手的工廠污染。這屬於：A. 借刀殺人 B. 瞞天過海 C. 美人計 D. 欲擒故縱 答案：**A**

88. 規劃師在評估某個看似極具吸引力的投資案時，發現對方提供的數據過於完美，且急於簽約，規劃師果斷建議放棄。這是因為識破了對方的：A. 笑裡藏刀 B. 指桑罵槐 C. 李代桃僵 D. 隔岸觀火 答案：**A**

89. 企業在進行組織裁員時，為了避免工會強烈反彈，先宣布要裁員50%，引起軒然大波後，再「退讓」宣布只裁員15%，員工反而感到慶幸。這在談判心理學上屬於：A. 欲擒故縱（變體：錨定效應與退讓） B. 借屍還魂 C. 擒賊擒王 D. 聲東擊西 答案：**A**

90. 一家陷入虧損的百年老字號，聘請了全新的年輕經營團隊，保留了老品牌名稱，但將產品線、客群與行銷通路徹底年輕化。這屬於：A. 借屍還魂 B. 趁火打劫 C. 假道伐虢 D. 上屋抽梯 答案：**A**

91. 面對即將到來的專利戰，法務長故意讓律師團隊在法庭上表現得漏洞百出，讓對手以為勝券在握而放鬆警惕，最後在二審時拿出關鍵反證一舉翻盤。這屬於：A. 假痴不癲 B. 遠交近攻 C. 順手牽羊 D. 借刀殺人 答案：**A**

92. 行銷部門為了推廣新APP，舉辦了「拉三個朋友下載就送現金」的活動，短期內獲取了百萬用

戶。這利用了用戶的貪利心理，屬於：A. 拋磚引玉 B. 釜底抽薪 C. 反間計 D. 走為上計 答案：**A**

93. 當發現公司內部的核心機密屢次外洩，總經理故意在不同部門的會議上，各透露一個不同版本的「假機密計畫」，藉此揪出內鬼。這屬於：A. 反間計（變體：抓內鬼） B. 空城計 C. 瞞天過海 D. 指桑罵槐 答案：**A**

94. 企業在開發區塊鏈技術時，發現自身實力不足，於是聯合了五家同業共同成立聯盟，制定行業標準，將未加入的對手邊緣化。這屬於：A. 遠交近攻（結盟打擊對手） B. 混水摸魚 C. 借屍還魂 D. 欲擒故縱 答案：**A**

95. 某企業高層為了安插自己的親信上位，故意將原部門主管調去負責一個註定失敗的「地雷專案」，待其失敗後名正言順將其降職。這屬於：A. 借刀殺人 B. 樹上開花 C. 隔岸觀火 D. 李代桃僵 答案：**A**

96. 策略規劃師在制定未來三年的發展藍圖時，除了 A 計畫（擴張），還詳細制定了若遇到經濟衰退時的 B 計畫（裁員）與 C 計畫（清算退場）。這展現了哪一計的底線思維？ A. 走為上計 B. 瞞天過海 C. 趁火打劫 D. 打草驚蛇 答案：**A**

97. 跨國企業總部為了收回各區分公司的過大權力，先以「升官」為名，將各區總經理調回總部擔任沒有實權的「全球副總裁」，隨即派親信接管各區。這屬於：A. 調虎離山 B. 借屍還魂 C. 指桑罵槐 D. 苦肉計 答案：**A**

98. 某餐飲品牌被爆出使用過期食材，品牌創辦人不僅沒有閃躲，反而立刻召開記者會，當場吃下

被質疑的食材，並宣布捐出當月盈餘，成功挽回商譽。這屬於：A. 苦肉計 B. 金蟬脫殼 C. 趁火打劫 D. 隔岸觀火 答案：**A**

99. 在高階商業談判中，我方掌握了對手致命的違法證據，但不直接拿出來威脅，而是透過第三方「不經意」地透露給對手知道，迫使對手在談判桌上全面退讓。這屬於：A. 敲山震虎（打草驚蛇的延伸） B. 李代桃僵 C. 順手牽羊 D. 反客為主 答案：**A**

100. 總結《三十六計》在現代企業策略與規劃中的最高應用境界，應當是：A. 運用計謀徹底摧毀競爭對手，一家獨大 B. 通權達變，將兵法謀略轉化為創新思維、風險控管與雙贏談判的佈局智慧 C. 為了獲利可以不擇手段，無視法律與道德 D. 將三十六計當作標準作業程序（SOP）死板套用 答案：**B**