

精品生活丛书系列

三十六计活学活用 (1 - 12 计)

烨子/ 编著

金城出版社

作者：烨子 编辑：刘烨

出版社：石油工业出版社

书号：ISBN 7-80084-5971-7

版权所有：烨子工作要室

类别：人间交往 - 通俗读物

出版时间：2003 - 06 - 11

字数：30万字

三十六计(广告词)

捷径代替不了成功,正如知识代替不了计谋。

战场、官场、商场、人场……都处处使你防不胜防……

一本《三十六计活学活用》,时时、事事,使你游刃有余……

三十六计引言

商场如战场,竞争即战争。

在当今这个充满机遇与挑战,竞争激烈,关系复杂,优胜劣汰的世界,人人者渴望事业成功,家庭幸福,人生顺遂。但想要在官场、商场、家庭和社会上为自己争得一席之地,进而立于不败之地,没有一套高超的处世哲学与计谋是根本行不通的。

三十六计是依据古代阴阳变化之理,以辩证法思想论述了战争中诸如虚实、劳逸、刚柔、攻防等关系,做到“数中有术,术中有数”。经过历史的打磨,如今已不仅仅局限于战争中使用。无论是变幻莫测的商海,还是复杂纷纭的人际关系,都可以从中得到借鉴。

本书是遵循这样一条原则,即试图给读者一点安身立命的忠告,一些人生经验的总结,并换出一些规律性的东西用来指那里实践,使生活、工作中少走弯路,少犯错误,胜利到达成功的彼岸。

本书分为上、中、下三册,文章中除了对各计进行了详细地讲解外,还进行了具体分析及列举了其在实际运用中的相应例子。以清晰、灵活的方式再现了三十六计在古今中外的应用,对我们当前仍有着相当大的参考价值,不失为一本精髓之作。

内容提要

千年的华夏文明孕育出中华民族特有的智慧之花《三十六计》。它是中华民族智慧宝库中的经典,如今它已不局限于战争中,无论是为人处世,还是发展事业都可以从中得到借鉴。《三十六计活学活用》(上)要包括三十六计中的“瞒天过海”、“围魏救赵”、“借刀杀人”、“以逸待劳”等十一计。每一计不但给出了原意及典故,还结合了具有现实意义的历史名人,名事,拓宽了它的应用范围,也显示了“三十六计”之所以受人倍宠的魅力所在,所以有一本这样的书在手,可称得上“万事无忧”了。

目 录

第一计：瞒天过海

(一) 瞒天过海与经商谋略 / 3

- 1 .神奇的“烟幕弹” / 3
- 2 .新产品击败老顾客。 / 4
- 3 .公关小组“老来俏” / 5
- 4 .不是“你死”，就是“我活” / 6
- 5 .服装有贵贱，手段显高低 / 6
- 6 .美丽的“空中小姐” / 8
- 7 .假作真时假亦真 / 9
- 8 .商旅生涯不是梦 / 10
- 9 “戴安娜王妃”选首饰 / 10
- 10 地产商的蒙骗术 / 11

(二) 瞒天过海与创业谋略 / 12

- 1 .出其不意，攻其不备 / 13
- 2 .巧用“名牌”效应 / 14
- 3 .破产者的起死回生术 / 15
- 4 .虚构的特朗普集团 / 17

(三) 瞒天过海与促销谋略 / 18

- 1 .挂“羊头”卖“狗肉” / 18
- 2 .制造氛围,诱发顾客的好奇心理 / 19
- 3 .请君入瓮 / 20
- 4 .重赏之下,顾客如潮 / 21
- 5 .瞒天过海,“嫁祸”于书 / 22
- 6 .如何打动消费者的心 / 23
- 7 “莱利雅”挑战“霞飞” / 24
- 8 .赚你没商量 / 25
- 9 .乌鸦与猪,孰黑孰白 / 25
- 10 .待机而动,一击成功 / 27
- (四)瞒天过海与谈判谋略 / 28
- 1 .日本人的花招 / 28
- 2 .谨防谈判桌前的假资料 / 30

第二计:围魏救赵

(一)围魏救赵与经商谋略 / 34

- 1 .占领“后方”市场 / 34
- 2 “东丽”公司的辉煌 / 35
- 3 .微软公司的惊人之举 / 36
- 4 “间隙理论” / 40
- 5 “荷花”洗衣机入保险 / 42
- 6 .小书店赚大钱 / 43
- 7 “永利”进攻日本市场 / 44

8 .可口可乐公司的妙着 / 45

9 “ 皮衣族风 ” / 47

(二) 围魏救赵与创业谋略 / 47

1 “ 南化 ” 巧脱困境 / 48

2 .香港盛行的“ 炒楼花 ” / 49

3 .石油大王的“ 下游工程 ” / 50

4 .社法不可依,成规不可循 / 51

5 .陈春烟的经商意识 / 53

6 .日本人的圈套 / 55

7 “ 尿布大王 ” 的崛起 / 56

(三) 围魏救赵与促销谋略 / 57

1 .永利“ 东渡日本 ” / 57

2 “ 阿凡提 ” 似迂回战术 / 59

3 .突破顾客拒绝的防线 / 59

4 .仿古硬币的启示 / 60

5 .优秀的推销员 / 61

6 .草珊瑚以农村包围城市 / 62

(四) 围魏救赵与谈判谋略 / 63

1 .谈判中的讨价还价 / 63

2 .抓住关键,围魏救赵 / 64

3 “ 死线 ” 的意义 / 65

第三计：借刀杀人

(一) 借刀杀人与经高谋略 / 69

- 1 .借“球”经商 / 69
- 2 .彩旗,如何飘起来? / 70
- 3 .巧借发动机 / 72
- 4 .借法律之刀钻空子 / 73
- 5 .亚运会场上的圆珠笔 / 74
- 6 .树立公敌 / 75
- 7 .英国皇家可以借 / 76
- 8 .拉股东,扩业务 / 77
- 9 .借刀杀人的欺诈行为 / 77
- 10 .借助名牌商标占领市场 / 78

(二) 借刀杀人与创业谋略 / 81

- 1 .借科学 / 81
- 2 .借奥运作文章的精工表 / 82
- 3 .白藤湖的变迁 / 83
- 4 .独特的租借人搞招 / 84
- 5 .塞洛克斯公司的利刀 / 85
- 6 .装修工司的生财之道 / 86
- 1 .促销奇招“死缠不放” / 87
- 2 .不洗真皮革的促销法 / 88

3 .粉质雪花膏的陪衬广告 / 89

4 “绿林好汉”餐馆 / 90

5 .借冠军宣传产品 / 91

(四)借刀杀人与金融谋略 / 93

李老板的炒股妙方 / 93

第四计：以逸待劳

(一)以逸待劳经商谋略 / 97

1 “地方性服务”策略 / 97

2 .美国人与日本人的区别 / 98

3 .英国旅馆的奇特经营方式 / 98

4 .贱买,贵卖 / 99

5 .建筑巨子的手腕 / 100

6 .福特的得意杰作 / 104

(二)以逸待劳与创业谋略 / 106

1 .致富能手的创业之路 / 107

2 .蒙勒王国的发家史 / 108

3 .特区人的胆量 / 109

4 .用心良苦的遗言 / 110

5 .黄金之王炒黄金 / 111

(三)以逸待劳促销谋略 / 112

1 .矢田一郎的电话促销法 / 112

2 .明治公司的区分对象促销法 / 113

- 3 .变形金刚横扫中国市场 / 113
- 4 .电话号码促销术 / 115
- 5 .抓住消费者的求异心理 / 117
- 6 .灵活机动,以逸待劳 / 118
- (四)以逸待劳与谈判谋略 / 120
- 1 .电话商谈技巧 / 120
- 2 .谈判十三法 / 121
- 3 .谈判时谨防漫天要价 / 123
- (五)以逸待劳与处世谋略 / 124
- 瓦尔德内尔的哲学 / 124
- (六)以逸待劳与管理谋略 / 125
- 别出心裁的超市餐饮 / 125

第五计:趁火打劫

- (一)趁火打劫与经商谋略 / 130
- 1 .美国起火,日本打劫 / 130
- 2 “娃哈哈”兼并“杭罐” / 131
- 3 .当机立断,“打劫”倒闭企业 / 132
- 4 .最后通牒的威力 / 132
- 5 “瘟疫”带来的财富 / 133
- 6 .死鸡变凤凰 / 134
- 7 .抓住机遇,趁火打劫 / 135
- 8 “火”起来的呼拉圈 / 136

- 9 .投机取巧赚钱法 / 137
- 10 .解救“人质”,预防打劫 / 137
- 11 .趁判乱发横财 / 138
- 12 .超级业余经纪人赚取信息费 / 139

(二)趁火打劫与创业谋略 / 140

- 1 .铁锅创造的神话 / 140
- 2 .趁火打劫的“战争贩子” / 142
- 3 .趁战争火起来的吉祥物 / 142
- 4 .金牌不倒的泸州老窖 / 143
- 5 .小玩意冲击钟表王国 / 144
- 6 .善于观“火” / 145
- 7 .借房产之火发财的讲师 / 147

(三)趁火打劫与促销谋略 / 147

- 1 .揭示促销法 / 148
- 2 .中国鸡王的高人之处 / 149
- 3 .美国《检查者报》出奇制胜 / 150
- 4 .牛仔裤的诞生 / 150
- 5 .适时抬高物价的妙处 / 151

(四)趁火打劫的谈判谋略 / 153

- 1 .如何探击对方底细 / 153
- 2 .主动出击,步步为营 / 154
- 3 .陈圆圆说服李自成 / 157

(五)趁火打劫与处世谋略 / 158

- 1 .把握人们的虚荣心理 / 158
- 2 .红豆汤换来的权力 / 160

(六)趁火打劫与管理谋略 / 161

娃哈哈乱中取胜 / 161

第六计：声东击西

(一)声东击西与经商谋略 / 165

1 .波音公司的苦衷 / 165

2 .不可轻视的小生意 / 166

3 .日本挑战汽车王国 / 167

4 .竹园宾馆东山再起 / 168

(二)声东击西怀创业谋略 / 169

1 .积少成多的策略 / 169

2 .广告中的声东击西 / 170

3 .挑毛病的妙用 / 171

4 “旗大王”一举两得 / 172

(三)声东击西与促销谋略 / 173

1 .如何在谈判中推销产品 / 173

2 .追求产品的轻薄、短、小 / 174

3 .外商的推销商招 / 175

4 .由此及彼的推销术 / 176

5 .激将法的妙用 / 177

6 .洗衣机成功的奥秘 / 178

7 .赔本还可赚钱 / 179

8 .以己之长,克人之短 / 180

9 .聪明过人的哈利 / 180

(四)声东击西与谈判谋略 / 182

1 .既成事实谈判术 / 182

2 .谈判中的节外生枝 / 183

(五)声东击西怀军事谋略 / 183

钟会伐西蜀 / 183

第七计:无中生有

(一)无中生有与经商谋略 / 187

1 .形象包装的重要性 / 187

2 .以借法院宣传产品 / 189

3 .无中生有的 / 190

4 .诱人的计划 / 191

5 .来自灵感的成就 / 193

6 .耐人寻味的广告 / 194

7 .人无我有的洗衣店 / 195

8 .你也可以当老板 / 195

9 .今天不赚明天钱 / 197

10 .象牌热水瓶争霸天下 / 198

11 .盆景租业的兴起 / 199

(二)无中生有与创业谋略 / 200

1 .亿万富翁白手起家 / 200

2 .小山村 / 201

3 .联想集团的发展壮大 / 202

4 .外富内贫的地产商 / 203

5 .穷书生创建跨国公司 / 204

6 .白手起家的电脑大王 / 205

7 .杂货店的变迁 / 206

8 .借财生财 / 207

(三)无中生有与促销谋略 / 207

1 .故布疑阵促销法 / 208

2 .香蒂酒与婴儿性别 / 209

3 .四步曲销售法 / 210

4 .独具特色的傻子瓜子 / 211

5 .巧用顾客贪财心理 / 212

6 .无中生有的怪招 / 215

7 .罗拔士的“领养娃娃” / 216

8 .画饼可以充饥 / 218

9 .推陈出新的“杜帮” / 219

10 .风行全国的纸袋 / 221

11 .独辟蹊径的经销妙法 / 222

(四)无中生有与读判谋略 / 223

虚构故事的判方法 / 223

(五)无中生有与外世谋略 / 226

1 .宋太祖杯酒收钱财 / 226

2 .在生活中培养爱情 / 226

(六)无中生有与金融谋略 / 227

炒股高手以牙还牙 / 227

第八计：暗渡陈仓

(一)暗渡陈仓与经商谋略 / 232

- 1 .犹太人的赚钱术 / 232
- 2 .存酒的策略 / 234
- 3 .二合一袖珍发廊 / 235
- 4 .有奖销售掀狂潮 / 236
- 5 .示敌以弱操纵术 / 237
- 6 .创新立意因人而设 / 238
- 7 .放长线,钓大鱼 / 239
- 8 .奇特的“幻想”公司 / 240
- 9 .迂回前进 / 241
- 10 .于无形中宣传产品 / 242
- 11 .明为关心,暗中赚钱 / 243

(二)暗渡陈仓与创业谋略 / 244

- 1 .暗渡陈仓的“羽毛大王” / 245
- 2 “口碑”的广告作用 / 245
- 3 .赞助体育创名牌 / 247
- 4 .中国魔水“健力宝” / 247

(三)暗渡陈仓与促销谋略 / 248

- 1 .拉回头客妙法 / 249
- 2 .畅销的“次品” / 250

- 3.“匮乏圈套”的妙用 / 251
- 4.免费领带 / 253
- 5.刺激消费的三要领促销术 / 254
- 6.自己揭丑的推销法 / 256
- 7.巧定价格推销术 / 257
- (四)暗渡陈仓与处世谋略 / 258
- 1.“名”正则“言”顺 / 258
- 2.福特出奇制胜 / 260

第九计：隔岸观火

- (一)隔岸观火与经商谋略 / 264
- 2.见缝插针巧赚钱 / 265
- 3.尤伯罗斯坐收渔利 / 266
- 4.因利间斗的妙用 / 267
- 5.苏联粮商隔岸观火 / 268
- 6.盖斯门的成功,当然是灵活运用隔岸观火”的结果。/ 269
- 7.“百佳”与“惠康”的降价战 / 269
- 8.“水”贵于“金” / 271
- 9.珠江公司坐山观虎斗 / 273
- 10.客户的游说高招 / 274
- 11.电子“通胜”的诞生 / 274
- (二)隔岸火与创业谋略 / 275
- 1.隔岸观火,一举成功 / 275