

精品生活丛书系列

三十六计活学活用(25-36计)

烨子/ 编著

金城出版社

作者：烨子 **编辑：刘烨**

出版社：金城出版社

书号：ISBN 7-80084-5941-7

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—13

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

在个变化莫测的大千世界里,百对种种变化,我们不但应该学会用智慧说话,还应讲求基本的策略,方可在人生战场上不吃败仗。《三十六计活学活用》(下)包括了“指桑骂槐”、“假痴不癫”、“上屋抽梯”、“树上开花”、“反客为主”等十二计,并将其与古今中外的许多实例巧妙结合。既丰富了内容,又说明了其广泛的实用性。可称得上是您人生转机、事业成功的“谋士”。

目 录

第二十五计：偷梁换柱

(一)偷梁换柱与经商谋略 / 3

- 1 .日公夜私,一举两得。/ 3
- 2 .家具之王独门绝招 / 4
- 3 .单品商店大趋势 / 5
- 4 .美而奇的独特经营法 / 7
- 5 .麦克唐纳快餐店“杀手锏” / 7
- 6 .只租不售的独特销售策略 / 8
- 7 .丑小鸭变成白天鹅 / 9
- 8 .桑塔纳命名的缘由 / 10
- 9 “阿根廷香蕉” / 11

(二)偷梁换柱与创业谋略 / 13

- 1 .瑞士巧克力 / 13
- 2 .萨纳福的先见之明 / 15
- 3 .中内功的挖人战术 / 18
- 4 .洛丽尔的创新永无止境 / 18
- 5 .美国制富妙方 / 20
- 6 .工商业界的大亨——张裕 / 20

7 .木村的“偷梁换柱”/ 21

(三)偷梁换柱与促销谋略 / 22

1 .挂羊头卖狗肉 / 22

2 .耐心与知识不可少 / 23

3 .文具组合救企业 / 24

4 .条件反射促销售 / 25

5 .知己知彼稳操胜券 / 25

6 .以退为进的促销战术 / 26

7 .多种经营打开销路 / 28

8 .挂自己的头,卖别人的肉· / 29

(四)偷梁换柱与处世谋略 / 31

1 .女化妆师愚弄逃犯 / 31

2 .三 两 漆 / 32

3 .凤姐的“掉包儿”法儿 / 33

(五)偷梁换柱与军事谋略 / 34

红军的第一架飞机 / 34

(六)偷梁换柱与政治谋略 / 36

密谋夺皇位 / 36

第二十六计：指桑骂槐

(一)指桑骂槐与经商谋略 / 41

- 1 .洋娃娃畅销迎合失意人 / 41
- 2 “都彭”鹤立鸡群 / 43
- 3 .重庆火锅“冒牌”盛 / 44
- 4 .三菱公司巧用“指桑骂槐” / 45
- 5 .用心良苦凯瑟琳创业 / 47
- 6 .火烧“希特勒” / 48

(二)指桑骂槐与创业谋略 / 49

- 1 .质量就是生命 / 49
- 2 .美国著名的广告“牛肉在哪里” / 51
- 3 .三管齐下,打造永安 / 52
- 4 “荣华鸡”勇闯京城“肯德基”不甘示弱 / 53
- 5 .廖燕纯玩具多多 / 54

(三)指桑骂槐与促销谋略 / 55

- 1 “怒而挠之”激将法妙用 / 55
- 2 .田忌赛马 / 57
- 3 “缸鸭狗”招来顾客 / 58
- 4 .幽默的促销广告 / 59

(四)“指桑骂槐”与政治谋略 / 60

- 旁敲侧击 赫鲁晓夫避难题 / 60

第二十七计：假痴不癫

(一)假疾不癫与经商略 / 64

- 1 .足球扭亏为盈 / 64
- 2 .诚实是成功第一要诀 / 65
- 3 .假痴不癫造丝袋 / 66
- 4 .经商诚信为本 / 67
- 5 .守约履信大智若愚 / 68
- 6 .同舟共济的竞争关系 / 69

(二)假知癫与创业谋略 / 71

- 1 “以物易物”变废为宝 / 71
- 2 .包玉刚巧扮“假知” / 72
- 3 “海上霸王”举成功。 / 73
- 4 .豪富奥纳西斯的智慧 / 74

(三)假痴不癫促销谋略 / 75

- 1 .以奇制胜法 / 76
- 2 .服务周到,顾客至上 / 76
- 3 .东华毛织品经营部的退货哲学 / 77
- 4 .埃德疯狂大减价 / 78
- 5 “假痴不癫”赚大钱 / 79

(四)假痴不癫与处世谋略 / 79

心藏一杆枪,手捧一柱香 / 80

(五)假痴不癫与政治谋略 / 81

第二十八计：上屋抽梯

(一)上屋抽梯与经商谋略 / 86

- 1 .永安纱厂的“连锅端”/ 86
- 2 .着眼未来,以巧取胜 / 87
- 3 .请君入瓮,捷足先蹬 / 88
- 4 .无形中的忠实顾客 / 88
- 5 .上尾抽梯买卖术 / 89
- 6 .上屋抽梯讨债灵 / 90
- 7 .以退为进、攻其不备 / 91
- 8 .抓住战机令其出丑讨债法 / 92
- 9 .投其所好赚钱术 / 94
- 10 .断其授应系,山巧买地皮 / 95

(二)上屋抽梯与创业谋略 / 97

- 1 .三美公司“操之在我”的经营策略 / 97
- 2 .马狮上尾抽梯,果断决策 / 98
- 3 .送货上门,企业死而复生 / 100
- 4 .失败是成功之母 / 101

(三)上屋抽梯与促销谋略 / 102

- 1 .曼谷酒吧的妙计 / 103
- 2 .主动“置梯”妙不可语 / 103
- 3 .比较销售效果奇妙。 / 104
- 4 .商场中的第二守则 / 105

(四)上屋梯与“处世谋略”/ 106

首饰盒物归原主/ 107

第二十九计：树上开花

(一)树上开花与经商谋略 / 111

- 1.个体户造“鬼”洞 / 111
- 2.善于造势的退休干部 / 111
- 3.日本电器先声而后实 / 112
- 4.羊城刮起“刘晓庆旋风” / 113
- 5.“后光效果”妙用 / 114
- 6.NEC 公司树上开花 / 116
- 7.似是而非的经商之道 / 116
- 8.绿叶神登上天安门 / 117
- 9.白兰地畅销美国 / 117
- 10.自行车、健力宝与总统 / 118
- 11.借名人之树开花结果 / 120

(二)树上开花与创业谋略 / 122

- 1.2000 元创业的大富翁 / 122
- 2.软豆腐硬闯市场 / 123
- 3.金利来的发展壮大 / 124
- 4.银河宾馆的公关活动 / 125

(三)树上开花与促销谋略 / 126

- 1.红楼梦酒厂的“壮行酒” / 127

- 2 .延生护宝液展开地毯式轰炸 / 128
- 3 .聘请专家搞推销 / 128
- 4 .露华浓营造崇拜氛围 / 129
- 5 .地铁门口的“戈尔巴乔夫”、“叶利钦”…… / 132

(四) 树上开花与军事谋略 / 133

- 1 .长坂坡之战 / 133
- 2 .陈康巧用“牵牛术” / 134
- 3 .移花接木 / 135

第三十计:反客为主

(一) 仅客为主与经商谋略 / 139

- 1 .老板也做一回顾客 / 139
- 2 .日本汽车称霸世界 / 140
- 3 .精工表的精明之道 / 141
- 4 .燕兴巧用金角银边策略 / 142
- 5 .松下录相机打开中国市场 / 144
- 6 .巧变花样生财快 / 145
- 7 .松下迟到的促销谋略 / 146
- 8 .从顾客中得到经验 / 147
- 9 .杨海泉成功的秘诀 / 147

(二) 反主为客与创业谋略 / 149

- 1 .不入虎穴,焉得虎子 / 149
- 2 .光明眼镜在信誉上赢得顾客 / 151

- 3 .员工解雇老板 / 152
- 4 .银行成功的谋略 / 153
- 5 .白手起家的印刷销售商 / 153
- 6 “再建王”从细微处做起 / 154
- 7 .净水器反客为主 / 155

(三)反客为主与促销谋 / 156

- 1 .日本打开了中国电视机市场的空子 / 157
- 2 .华府羔效应 / 158
- 3 .变被动为主动的促销法 / 159
- 4 .逆反心理促销法 / 159
- 5 .波音公司附加诱耳战胜对手 / 160
- 6 .夏普填补“空档,独站市场” / 161
- 7 .推销术 / 162
- 8 .促销法 / 163

(四)仅客为主处世谋略 / 164

采珠人智胜贪妇 / 164

(五)反客为主与管理谋略 / 165

- 1 .股市巧用反客为主 / 166
- 2 .借鸡下蛋 / 167

第三十一计:美人计

(一)美人计与经商谋略 / 174

- 1 .巴黎一饭店借题发挥 / 174

- 2 .酒店迎客招术 / 175
- 3 “ 色彩经营 ” 以色取利 / 176
- 4 .以美促销的米老鼠专卖店 / 177
- 5 .小蜡烛以美取胜 / 178
- 6 .表演与销售两位一起 / 178
- 6 .包装也要美 / 179
- 7 .美食也能使食欲大振 / 180
- 8 “ 音乐晚餐 ” 其乐无穷 / 181
- 9 .电脑商场“ 食脑 ” 出新招 / 182
- 10 .花园工厂的吸引力 / 183

(二) 美人计与创业谋略 / 184

- 1 .名人效应的广告 / 185
- 2 .海福拉大发“ 女人 ” 财 / 186
- 3 .名人效应的巧妙应用 / 187
- 4 .装扮与赚钱 / 188

(三) 美人计与促销谋略 / 189

- 1 .美化包装, 畅销市场 / 190
- 2 “ 英雄 ” 救“ 美人 ” / 190
- 3 .外表装饰, 促进销售 / 191
- 4 .美女脱衣广告引发悬念 / 192
- 5 .布兰尼佛航空公司的“ 飞行乐趣 ” / 193
- 6 .直观菜谱促销法 / 194
- 7 .独特的促销手法 / 195

(四) 美人计与处世谋略 / 196

- 老处女痴迷堕情网 / 196

第三十二计：空城计

(一)空城计与经商谋略 / 201

- 1 .空手套白狼 / 201
- 2 .抢先进入真空市场 / 202
- 3 .买空卖空的生意 / 203
- 4 .寸土必争的发财法 / 204
- 5 .松下公司摆脱困境 / 205
- 6 .巧换品牌 / 206

(二)空城计与创业谋略 / 208

- 1 .空手道大师成功秘诀 / 209
- 2 “老插”餐厅 / 209
- 3 .新颖的服务项目 / 210
- 4 .从一无所有到石油富翁 / 211

(三)空城计与促销谋略 / 212

- 1 .抬高商品价赚大钱 / 212
- 2 .有意造成脱销假象 / 213
- 3 .加价售货 / 215
- 4 .制造悬念,引人注目 / 216
- 5 .暴露缺点,推销术 / 217
- 6 .故意让市场供不应求 / 218

(四)空城计与管理谋略 / 219

- 1 .温暖的虚构 / 219
- 2 .空城计不是骗术 / 220
- 2 .放长线钓大鱼 / 222
- 3 .灰色商人战果赫赫 / 224

第三十三计：反间计

(一)反间计与经商谋略 / 229

- 1 .发生在硅谷的反间战 / 229
- 2 .丰田公司欢迎傻瓜 / 230
- 3 .运用反间计获得情报 / 231
- 4 .IBM 公司计用上计,对手坠入圈套 / 232
- 5 .奇物的餐馆 / 235
- 6 .名片也要作广告宣传 / 236

(二)反间计与创业谋略 / 239

- 1 .贺智的信息小分队 / 239
- 2 .某品厂 23 获商业情报 / 240
- 3 .利用信息搜集情报 / 241
- 4 .日商偷取商业密秘 / 243
- 5 .出售“原始”改变面貌 / 243
- 6 .以“丑陋”吸引顾客 / 244

(三)反间计与促销谋略 / 245

- 1 .吃光餐饭 / 245
- 2 .家具厂推出“人情味”新招 / 246

- 3 .用新奇的示范操作打动顾客 / 247
- 4 .明揭短暗的促销方式 / 248
- 5 .新奇竞争战术 / 249
- 6 .激将法促成生意 / 250
- 7 .掌握市场需求,调整经营策略 / 251
- 8 “0”在销售中的运用 / 253
- (四)反间计与处世谋略 / 255
- 1 .李银匠巧施反问计 / 256
- 2 .奇物的商店 / 257
- (五)反间计与谈判谋略 / 258
- 1 .场外谈判 / 258
- 2 .抬价谈判法 / 260

第三十四计:苦肉计

- (一)苦肉计与经商谋略 / 264
- 1 .制酒大王 / 264
- 2 .冒险生意不冒险 / 265
- 3 .田同生一跃而成大老板 / 267
- 4 .凯瑟琳只售新鲜食品 / 268
- 5 .韩国三星出高价刺激代理商 / 269
- 6 .妥协退步,待机发展 / 270
- 7 .吃小亏赚大便宜 / 271
- 8 .舍不得孩子套不住狼 / 272