

21 世纪与三十六计(二)

烨子/编著

出版社 伊犁人民出版社

ISBN 7 - 5425 - 4025 - 5

版权所有：北京烨子工作室

类别：人间交往 - 通俗读物

出版时间：2005 - 11 - 20

字数：23 万

内容提要：

21 世纪一个经济飞速发展的经济时代 ,在这个时代里 ,商场就如战场 ,没有人情可言 ,人与人之间存在着各种各样的关系 ,到处都使你防不胜防 ,本书中有三十六计 ,教你如何在战场、商场、官场、人场上处于不败之地。

21 世纪与三十六计

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

人生道路上 ,如何去审视生命 ,审视自己呢 ? 面对艰难坎坷的人生道路和残酷的竞争现实 ,我行我素 ,不权衡事件的轻重缓急 ,终究会落得一塌糊涂。《三十六计活学活用》(中)主要包括“ 打草惊蛇 ”、“ 借尸还魂 ”、“ 调虎离山 ”、“ 欲擒故纵 ”等十三计。每计都围绕相应的政治、军事、商业、处世等四方面各举一实例 ,显得灵活、清晰。真正起到了活学活用的作用 ,这正是此书写给读者的目的所在 ,希望你生活和事业带来有益的帮助。

目 录

第十三计 :打草惊蛇

(一)打草惊蛇与经商谋略 / 2

1. 打草惊蛇 ,制服对手 / 2
2. 亨氏集团的操雷器 / 2
3. “伯乐”的目光 / 3
4. 肥胖者青睐的“大妈妈”裤袜 / 3
5. 克莱斯勒的重新起飞 / 3
6. 发挥“竹棍”的作用 / 4
7. 穿彩衣的手机 / 4
8. 借广告“打草惊蛇” / 5

(二)打草惊蛇与创业谋略 / 5

1. “三蒸”菜馆改行的启示 / 5
2. 超级球拍肯尼士 / 6
3. 无偿让顾客试穿的皮鞋 / 6
4. 皮鞋厂的“侦察兵” / 6

(三)打草惊蛇与促销谋略 / 7

1. 如何发现市场 / 7
2. “冷冻干燥咖啡”的问世 / 7
3. 小投资换来大收益 / 8
4. 摔酒瓶吸引专家 / 8
5. 为顾客提供最合适的妆扮方法 / 8

(四)打草惊蛇与世谋略 / 9

1. 做了亏心事 生怕鬼叫门 / 9
2. 奥赛罗错杀爱妻苔丝特蒙娜 / 10

(五)打草惊蛇与管理谋略 / 10

成功的大骗局 / 10

第十四计 :借尸还魂

(一)借尸还魂与经商谋略 / 15

1. 祖法绝招 / 15
2. 军工厂借尸还魂 / 15
3. 借“资”引“资” / 16
4. “借钱”发财 / 16
5. “白马”巧借商标之“魂” / 17
6. 借尸还魂抢风头 / 18
7. 古技生今财 / 18
8. 福勒的勇气与智慧 / 19
9. 飞利浦公司绝处逢生 / 19
- (二)借尸还魂与创业谋略 / 21
1. 塑料厂的腾飞 / 21
2. 借势而行的圈套 / 21
3. 锅炉设备厂货款获生机 / 24
4. 濒临绝境的吉普车 / 24
5. 巧用金字招牌 / 25
6. 借“宫廷秘方”发大财 / 25
- (三)借尸还魂与促销谋略 / 26
1. 时装公司的活广告 / 26
2. 双重身份的女游客 / 26
3. 好货不如好色袋 / 27
4. 没利还是来利 / 27
5. 素菜起荤名 / 27
6. 自由女神带来的好运 / 28
- (四)借尸还魂与处世谋略 / 28
1. 被踩了一脚的扒手 / 28
2. 死人“复活” / 28
3. 被聪明所埋没的人 / 29
- (五)借尸还魂与管理谋略 / 30
- 该靠就靠 / 30

第十五计 :调虎离山

- (一)调虎离山与经商谋略 / 33
1. 弥太郎的迂回战术 / 33
2. 卡内基计败佛里克 / 33
- (二)调虎离山与创业谋略 / 34
1. 日本商人的战术 / 35
2. 女强人不让须眉 / 35

3. 小林一三“引狼入室” / 36

(三) 调虎离山与促销谋略 / 37

1. 巧借总统的广告词 / 37

2. 接受批评的防卫术 / 37

3. 隔山打牛推销术 / 38

4. 罐头食品公司丢小铜牌 / 38

5. 调动职工, 全员推销 / 38

(四) 调虎离山与谈判谋略 / 39

1. 谈判中故意不守信用 / 39

2. 激怒对方发脾气 / 39

(五) 调虎离山与军事谋略 / 40

1. 姜维妙计退司马 / 40

2. 陈登计调吕布 / 40

第十六计 欲擒故纵

(一) 欲擒故纵与经商谋略 / 43

1. 给本地人的优惠的经商谋略 / 43

2. 免费供酒的经商谋略 / 43

3. 精彩的封杀 / 44

4. 计算机厂破费培训 / 44

5. 培养娃娃“知音” / 45

6. 满足顾客破坏欲的“海盗”酒店 / 46

7. “任人宰割”的饭店 / 46

(二) 欲擒故纵与创业谋略 / 46

1. “红顶商人”扔好药 / 46

2. 白送糖块的酒店 / 47

3. “吸烟有害健康”的广告 / 47

(三) 欲擒故纵与促销谋略 / 48

1. 面包店“试吃”增业绩 / 48

2. 欲擒故纵的讨价还价 / 48

3. 吃小亏占大便宜 / 48

4. 普罗特公司的心理战 / 49

5. 变形金刚的轰动效应 / 49

6. 吊人胃口推销法 / 50

7. 布置环境的娱乐促销 / 51

8. 买菜也可用“月票” / 51

(四) 欲擒故纵与谈判谋略 / 51

1. 软件狂人的谈判技巧 / 52
 2. 谈判中的制造假象 / 52
 3. 市长佯怒挽颓局 / 52
 4. 航空公司放口风 / 53
 5. 晏子治理东阿 / 53
- (五) 欲擒故纵与处世谋略 / 54
1. 郑伯克段于鄆 / 54
 2. 女大学生求职 / 55

第十七计 抛砖引玉

(一) 抛砖引玉与经商谋略 / 57

1. 大仓的胸怀 / 57
2. 老谋深算的赢家 / 58
3. 儿童游乐中心带来商机 / 58
4. 酱油大王公开新技术 / 58
5. 经商策略种种 / 59
6. “有马食堂”引至有招 / 59
7. “请客上门”举措 / 60
8. 小布店抛“伞”引“玉” / 60
9. “傻瓜”照相机的意义 / 60

(二) 抛砖引玉与创业谋略 / 61

1. “创意药局”的生意经 / 61
2. 抛出小玩意,引来大财富 / 61
3. 用小鱼钓大鱼 / 62
4. 一分钱引来550元 / 63
5. 郑州的女子轻骑服务队 / 63
6. 惊人的低价战略 / 63

(三) 抛砖利引玉与促销谋略 / 65

1. 小恩小惠促销术 / 65
2. 烟台啤酒进军上海 / 65
3. 林河酒厂比亏彼盈 / 66
4. 汽车大王转败为胜 / 66
5. 不折不扣的买一送一 / 66
6. 羊毛出在羊身上 / 67
7. 赠送刷子促销法 / 68

(四) 抛砖引办与处世谋略 / 68

- 江乙之谋 / 68

第十八计 擒贼擒王

(一) 擒贼擒王与经商谋略 / 71

1. 巴西航空公司一鸣惊人 / 71
2. 奇特的“间谍书店” / 72
3. “潜望镜”抓住消费者的根本需求 / 72
4. 福特公司的失误 / 73
5. 顾客决定企业命运之五 / 73
6. 满足阔少虚荣心理的经商谋略 / 74
7. “电脑美工快印店”的兴起 / 74
8. 擒贼擒王的广告 / 75
9. 抢占先机,夺取胜利 / 75
10. 世界独有 / 75
11. 经营之道与为人之道 / 76
12. 集中力量重点经营的“柳汽” / 76
13. 来自消费者的决策 / 77

(二) 擒贼擒王与创业谋略 / 77

1. 品质与创造的工作作风 / 77
2. TAXI 的诞生 / 78
3. 擒质量之王 / 79
4. “状元红”走红上海滩 / 79

(三) 擒贼擒王与促销谋略 / 80

1. 减轻顾客压力促销法 / 80
2. 两倍提价两倍付货 / 80
3. “轰动效应”公关战 / 81
4. 开辟一片女人的世界 / 81
5. 迷死中学生的服饰店 / 82
6. 对证下药好促销法 / 82
7. “真白吃”还是“假白吃?” / 82
8. 麦当劳为少年儿童过生日 / 83
9. 洋娃娃改形象赚大钱 / 83

(四) 擒贼擒王与军事谋略 / 83

1. 智胜尹子奇 / 83
2. 明英宗被擒 / 84
3. 刺杀王僚 / 84

第十九计：釜底抽薪

（一）釜底抽薪与经商谋略 / 87

1. 使物“稀”，以求“贵” / 87
2. 开动脑筋，乘“空”直入 / 87
3. 以退为进的石油大亨 / 88
4. “不择手段”，要有远见 / 89
5. 囤积居奇押大宝 / 89
6. “逼”走对手，利己自然成 / 90
7. 君子之财，取之有道 / 91
8. 削其势力，智利投资 / 91

（二）釜底抽薪与创业谋略 / 92

1. 售后服务赢顾客 / 92
2. 硬对硬之妙策 / 92
3. 狐假虎威，击败对手 / 93
4. 以己之长，攻击之短 / 93
5. 重中之重——品质与服务 / 94
6. 不入虎穴，焉得虎子 / 94

（三）釜底抽薪与促销谋略 / 95

1. 灵活经营，物美价廉 / 95
2. 因人而异，重视环境 / 95
3. “盯人之术”战之必胜 / 96
4. 以质取胜，赢得芳心 / 97
5. 坦白战略，相机使用 / 97
6. 弱女万里复仇记 / 98

（四）釜底抽薪与军事谋略 / 100

1. 重水之战 / 100
2. 石油大战 / 101
3. 阜康号的倒闭 / 102

第二十计 浑水摸鱼

(一)浑水摸鱼与经商谋略 / 104

1. 假冒名牌 ,充斥市场 / 104
2. 创新立意摸鱼法 / 104
3. 光大快速应变显奇效 / 105
4. 快速转产 ,效益大增 / 105
5. 乱中取胜的商人 / 105
6. 兴风作浪巧谈判 / 106
7. “ 嘴巴 ” 生意发大财 / 106
8. 高喊猛刹 / 107
9. 与众不同 ,独具慧眼 / 107
10. 神部“ 搅混水 ” 之计 / 107

(二)浑水摸鱼与创业谋略 / 108

1. 顶新集团另觅新径 / 108
2. “ 日光 ” 牌灯泡双包案 / 108
3. “ 橡胶大王 ” 逆流而“ 上 ” / 109
4. 神部如愿以偿 / 109
5. 故布疑阵大法 / 110
6. 哈同投机显灵 / 110
7. 精工表之高招 / 111
8. 德军混水摸鱼 / 111

(三)浑水摸鱼与促销谋略 / 112

1. 法林联合的独特推销术 / 112
2. “ 最后机会 ” 诈术 / 112
3. 变滞为俏从中渔利 / 113
4. 哄抬物价的奸商 / 113
5. “ 制造紧张 ” 促销术 / 114
6. 办公室推销术 / 114
7. 青出蓝而胜于蓝 / 115
8. 金星独创销路 / 115

第二十一计 金蝉脱壳

(一)金蝉脱壳与经商谋略 / 118

1. 摆脱操纵 ,金蝉脱壳 / 118
2. 巧妙的“致歉广告” / 118
3. “对台”变“一台戏” / 119
4. 造谣与群谣 / 119
5. 美日蚕丝之战 / 120
6. 以守为攻巧妙脱困 / 120
7. “己先为人”解困术 / 120
8. 李嘉诚金蝉脱壳 / 121
9. 列维尔巧收投资 / 122
- (二)金蝉脱壳与创业谋略 / 122
1. 波音公司死而复生 / 122
2. 叶志成的创业 / 123
3. 贾尼尼变败势为胜局 / 124
- (三)金蝉脱壳促销谋略 / 125
1. 畅卖复制“古董” / 125
2. 数时尚看“鸿翔” / 126
3. 新光人寿 ,独具一格 / 126
4. 推销妙计 / 127
5. 倾听推销术 / 128
6. 库里恰克 巧卖日货 / 128
- (四)金蝉脱壳与军事谋略 / 128
1. 宣化店谈判与中原突围 / 129
2. 李广巧析敌意 / 129
3. 刘□巧用金蝉脱壳计 / 130
- (五)金蝉脱壳与金融谋略 / 130

第二十二计 :关门捉贼

- (一)关门捉贼与经商谋略 / 133
1. “关门捉贼”式服务 / 133
2. 直邮广告热 / 133
3. 多角经营战略 / 134
4. 物以稀为贵的“卖断策略” / 134
5. 卢卡斯的“关门销售” / 134
6. 另觅新路 ,大搞竞争 / 135
7. 瞄准儿童抓促销 / 135
8. 寺田千代经营秘诀 / 136
9. 连锁店“一网打尽” / 136

10. 巧借兵法商场出奇招 / 136

(二) 关门捉贼与创业谋略 / 137

1. 多阶层营销战略 / 137

2. “制线霸王” 求教求走人” / 138

3. “寄售” 宣传有成效 / 138

4. “金利来” 闯世界 / 138

5. □□俊夫有效的“三角经营法” / 139

6. 野田鹤声社吹响世界杯的哨声 / 140

(三) 关门捉贼与促销谋略 / 140

1. 察颜色售玩具 / 140

2. 鳄鱼大王 , 促销有方 / 141

3. “野马” 广告 , 先声夺人。 / 141

4. “关门” 战术 / 142

5. 成交缘于何 / 142

(四) 关于捉贼与处世谋略 / 142

诱“敌” 深入新郎智斗新娘子 / 142

(五) 关门捉贼与军事谋略 / 143

袁绍计捉公孙瓒 / 143

第二十三计 远交近攻

(一)远交近攻与经商谋略 / 146

1. 劳兰德公司全胜商战 / 146
2. 夏着公司的“新生活时代”产品 / 146
3. 近新联姻 远缘杂交 / 147
4. 贸易洽谈有妙着 / 147
5. 本森公司的经营原则 / 148
6. “闲活”也能赚大钱 / 149
7. “信誉”招来顾客 / 149
8. 中国第一儒商独辟蹊径 / 149

(二)远交近攻与创业谋略 / 150

1. 3M 公司的一流产品缘于何因 / 150
2. 商战中的远兵不战法 / 151
3. 饮料大王巧用“远交近攻”计 / 151
4. “近水楼台先得月”松制富 / 152
5. 化工厂的舍近求远 / 152
6. 研究领域的近交近攻策略 / 153

(三)远交近攻与促销谋略 / 153

1. 本田的销售网络 / 153
2. 第二次竞争 / 154
3. “差异化”经营 / 154
4. 免费广告 投桃报李 / 155
5. 入乡随俗终必胜 / 156
6. 服务形式推销术 / 156

(四)远交近攻与谈判谋略 / 157

1. 双轨外交政策 / 157
2. 范雎献计 / 157

(五)远攻交近攻与处世谋略 / 158

- 21 世纪国际足坛的主人 / 158

第二十四计 假途伐虢

(一)假途伐虢与经商谋略 / 161

1. “一洲酒家”经商有方 / 161

2. 王福芝的经营哲学 / 161
3. “灵活性”的商战 / 162
4. 松下的诚与信 / 162
5. 假“奥”赚大钱 / 163
6. 婴儿酒店 / 163
7. 服务业经营多元化。 / 164
8. 美国商人设计“少林寺”运动鞋 / 164
9. 售后服务,开避市场 / 164
10. 质量跟踪销售出奇迹 / 165
11. 评选最聪明的消费者 / 166
12. 鬼屋饮食店 / 166
13. 巧借路 亚都开创新局面 / 167
14. 名扬天下的“双汇” / 167

(二)假途代虢与创业谋略 / 168

1. 健力宝集团创业史 / 169
2. 穷学生一跃成富翁 / 169
3. 亚都销售有奇法 / 170
4. 罗耶倍的创名牌史 / 170

(三)假途伐虢与促销谋略 / 171

1. 无利求名经销术 / 171
2. 借名生辉。 / 171
3. 丰田独特的推销战术 / 172
4. 美国商人的战场。 / 172
5. 有惊无险做宣传 / 173
6. 白兰地借“寿”行销 / 173
7. “红豆”假文化之途 / 173
8. 欲取先予 / 174
9. 引客入室 / 174

第十三计 打草惊蛇

【原文】疑以叩实，察而后动，复者，阴之谋也。

【注释】叩：询问、寻求。

【译文】发现可疑情况就要弄清实情，只有在侦察清楚以后才能行动；反复了解和分析敌方的情况，是发现阴谋的重要方法。

【计名出处】此计名出自唐人段成式的《酉阳杂俎》，说的是唐代当涂县令王鲁贪赃敛财，搜刮民脂民膏。一天，当地百姓联名告发他手下的一个人受贿。王鲁见了状子，十分恐慌，生怕自己的不法行径也被揭露出来，便不由自主地在状子上批了八个字：“汝虽打草，吾已惊蛇”。

【计名阐释】

打草惊蛇，语出段成式《酉阳杂俎》，唐代王鲁为当涂县令，搜刮民财，贪污受贿。有一次，县民控告他的部下主簿贪赃。他见到状子，十分惊骇，情不自禁地在状子上批了八个字：“汝虽打草，吾已惊蛇。”

打草惊蛇，作为谋略，是指敌方兵力没有暴露，行踪诡秘，意向不明时，切切不可轻敌冒进，应当查清敌方主力配置、运动状况再说。

公元前628年，秦穆公发兵攻打郑国，他打算和安插在郑国的奸细里应外合，夺取郑国都城。大夫蹇叔以为秦国离郑国路途遥远，兴师动众长途跋涉，郑国肯定会作好迎战准备。秦穆公不听，派孟明视等三帅率部出征。蹇叔在部队出发时，痛哭流涕地警告说，恐怕你们这次袭郑不成，反会遭到晋国的埋伏，只有到晴山去给士兵收尸了。果然不出蹇叔所料，郑国得到了秦国袭郑的情报，逼走了秦国安插的奸细。作好了迎敌准备。秦军见袭郑不成，只得回师，但部队长途跋涉，十分疲惫。部队经过崤山时，仍然不作防备。他们以为秦国曾对晋国刚死不久的晋文公有恩，晋国不会攻打秦军，哪里知道，晋国早在崤山险峰峡谷中埋伏了重兵。一个炎热的中午，秦军发现晋军小股部队，孟明视十分恼怒，下令追击。追到山隘险要处，晋军突然不见踪影。孟明一见此地山高路窄，草深林密，情知不妙。这时鼓声震天，杀声四起，晋军伏兵蜂拥而上，大败秦军，生擒孟明视等三帅。秦军不察敌情，轻举妄动，“打草惊蛇”终于遭到惨败。当然，军事上有时也可故意“打草惊蛇”而诱敌暴露，从而取得战斗的胜利。

【讲解】打草惊蛇作为一条计谋，指的是在敌情不明或敌情可疑时，先进行试探性的佯攻，诱使敌人将真实情况暴露出来。在充分了解敌情之后再采取行动，以防落入敌人圈套。“草”是蛇生活栖身的场所，与蛇最相关，动草蛇必知，打草必然惊蛇。以草观蛇，即伤不到自身又可明了敌情。

〔古计今用例说〕

（一）打草惊蛇与经商谋略

“打草惊蛇”之计在军事上被作为发现暗藏敌人的一种谋略，一方面认为有怀疑就要弄清实情，等到侦察清楚以后再行动，不要贸然出击，如进攻前的火力侦察；另一方面，通过“打草”来“惊蛇”，达到“引蛇出洞”的目的。

在经商活动中，信息是企业竞争制胜的重要法宝。譬如，在新产品的开发中市场的反映冷还是热度后继生产的决策前提。企业经营者可先向市场试销一些新产品，静观市场上的信息反馈，分析后再作决定。

“打草惊蛇”不仅可使企业经营者减少市场风险，而且可使决策者更加理性，从而把握好企业发展大局。

1. 打草惊蛇，制服对手

在国际商战中，胜败固然与实力强弱有很大的关系，但也不是绝对的。

有的只要抓住对方当事人的心理，视情采取夺气攻心的方法，往往会使对方喜怒无常的情况下败于我之手下。

有一次，在比利时画廊，一位美国画商正和一位印度人讨价还价。

当时，印度人的每幅画要价在10—100美元之间，而唯独美国人看中的三幅画，印度人每幅要价250美元。

美国人对他们的敲竹杠很为不满，不愿成交，岂料印度人气冲冲地把其中一幅画烧了。

美国人服看自己喜爱的画被烧了，心里很可惜，又问印度人剩下的两幅画愿要多少钱，印度人仍然坚持要每幅250美元，美国人仍不愿买下。

这时，印度人又烧了一幅画，酷爱名人字画美国人终于沉不住气了，他乞求印度人不要再烧最后一幅，最后竟以500美元的高价买下了它。

夺气攻心的战术的关键在于利益得失，只有抓住对方利益所在，使其有遭受损失的可能，对方才会改变主张。

例如，美国某航空公司要在纽约建立一座巨大的航空站，要求爱迪生电力公司按优惠价供电。

电力公司认为彼有求于我，占有主动地位，故意推辞说公共服务委员会不批准，不予合作。

在此情况下，航空公司主动中止谈判，扬言自己建厂发电比依靠电力公司供电更合算。

电力公司得知这一消息后，担心失去赚钱的机会，立刻改变了态度，还托公司服务委员会前去说情，表示愿意以优惠的价格给航空公司供电。

在这笔大交易中，处于不利地位的航空公司巧于“打草惊蛇”，形成对对手的精神压力，迫使对手退出主动地位，这样不费一枪一弹，便得到了很大利益。

聪明的商战者，在这两场精极绝伦的对抗战中，你是否悟到了“打草惊蛇”的妙处。

2. 亨氏集团的操雷器

中美合资的亨氏集团在广州建立之初，根据中国人的习惯，试产了一些样品，分给一些母亲给