

21 世纪与三十六计(一)

烨子/编著

出版社： 延边教育出版社

书号： ISBN 7-5437-2021-5

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： 2004-11-8

字数： 26 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。

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.....

21 世纪与三十六计

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 / 2

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

(二) 瞒天过海与创业谋略 / 6

1. 出其不意,攻其不备 / 7
2. 巧用“名牌”效应 / 7
3. 破产者的起死回生术 / 8
4. 虚构的特朗普集团 / 8

(三) 瞒天过海与促销谋略 / 9

1. 挂“羊头”卖“狗肉” / 9
2. 制造氛围,诱发顾客的好奇心理 / 10
3. 请君入瓮 / 10
4. 重赏之下,顾客如潮 / 10
5. 瞒天过海,“嫁祸”于书 / 11
6. 如何打动消费者的心 / 11
7. “莱利雅”挑战“霞飞” / 12
8. 赚你没商量 / 12
9. 乌鸦与猪,孰黑孰白 / 13
10. 待机而动,一击成功 / 13

(四) 瞒天过海与谈判谋略 / 14

1. 日本人的花招 / 14
2. 谨防谈判桌前的假资料 / 14

第二计 :围魏救赵

(一)围魏救赵与经商谋略 / 17

1. 占领“后方”市场 / 17
2. “东丽”公司的辉煌 / 17
3. 微软公司的惊人之举 / 18
4. “间隙理论” / 20
5. “荷花”洗衣机入保险 / 21
6. 小书店赚大钱 / 21
7. “永利”进攻日本市场 / 22
8. 可口可乐公司的妙着 / 22
9. “皮衣族风” / 23

(二)围魏救赵与创业谋略 / 23

1. “南化”巧脱困境 / 23
2. 香港盛行的“炒楼花” / 24
3. 石油大王的“下游工程” / 25
4. 社法不可依 ,成规不可循 / 25
5. 陈春烟的经商意识 / 26
6. 日本人的圈套 / 27
7. “尿布大王”的崛起 / 27

(三)围魏救赵与促销谋略 / 28

1. 永利“东渡日本” / 28
2. “阿凡提”似迂回战术 / 28
3. 突破顾客拒绝的防线 / 29
4. 仿古硬币的启示 / 29
5. 优秀的推销员 / 30
6. 草珊瑚以农村包围城市 / 30

(四)围魏救赵与谈判谋略 / 30

1. 谈判中的讨价还价 / 31
2. 抓住关键 ,围魏救赵 / 31
3. “死线”的意义 / 31

第三计 :借刀杀人

(一)借刀杀人与经高谋略 / 34

1. 借“球”经商 / 34
2. 彩旗 如何飘起来? / 35
3. 巧借发动机 / 35
4. 借法律之刀钻空子 / 36
5. 亚运会场上的圆珠笔 / 36
6. 树立公敌 / 37
7. 英国皇家可以借 / 37
8. 拉股东 扩业务 / 37
9. 借刀杀人的欺诈行为 / 38
10. 借助名牌商标占领市场 / 38

(二)借刀杀人与创业谋略 / 40

1. 借科学 / 40
2. 借奥运作文章的精工表 / 40
3. 白藤湖的变迁 / 41
4. 独特的租借人搞招 / 41
5. 塞洛克斯公司的利刀 / 41
6. 装修工司的生财之道 / 42
1. 促销奇招“死缠不放” / 43
2. 不洗真皮革的促销法 / 43
3. 粉质雪花膏的陪衬广告 / 44
4. “绿林好汉”餐馆 / 44
5. 借冠军宣传产品 / 44

(四)借刀杀人与金融谋略 / 46

- 李老板的炒股妙方 / 46

第四计 :以逸待劳

(一)以逸待劳经商谋略 / 48

1. “地方性服务”策略 / 48
2. 美国人与日本人的区别 / 48
3. 英国旅馆的奇特经营方式 / 48
4. 贱买 贵卖 / 49

- 5. 建筑巨子的手腕 / 49
- 6. 福特的得意杰作 / 51
- (二) 以逸待劳与创业谋略 / 52
- 1. 致富能手的创业之路 / 52
- 2. 蒙勒王国的发家史 / 53
- 3. 特区人的胆量 / 53
- 4. 用心良苦的遗言 / 54
- 5. 黄金之王炒黄金 / 54
- (三) 以逸待劳促销谋略 / 55
- 1. 矢田一郎的电话促销法 / 55
- 2. 明治公司的区分对象促销法 / 55
- 3. 变形金刚横扫中国市场 / 55
- 4. 电话号码促销术 / 56
- 5. 抓住消费者的求异心理 / 57
- 6. 灵活机动, 以逸待劳 / 58
- (四) 以逸待劳与谈判谋略 / 58
- 1. 电话商谈技巧 / 59
- 2. 谈判十三法 / 59
- 3. 谈判时谨防漫天要价 / 60
- (五) 以逸待劳与处世谋略 / 60
- 瓦尔德内尔的哲学 / 60
- (六) 以逸待劳与管理谋略 / 61
- 别出心裁的超市餐饮 / 61

第五计 趁火打劫

- (一) 趁火打劫与经商谋略 / 64
- 1. 美国起火, 日本打劫 / 64
- 2. “娃哈哈”兼并“杭罐” / 64
- 3. 当机立断“打劫”倒闭企业 / 65
- 4. 最后通牒的威力 / 65
- 5. “瘟疫”带来的财富 / 65
- 6. 死鸡变凤凰 / 66
- 7. 抓住机遇, 趁火打劫 / 66
- 8. “火”起来的呼拉圈 / 67
- 9. 投机取巧赚钱法 / 67
- 10. 解救“人质”, 预防打劫 / 67
- 11. 趁判乱发横财 / 68

12. 超级业余经纪人赚取信息费 / 68

(二)趁火打劫与创业谋略 / 69

1. 铁锅创造的神话 / 69
2. 趁火打劫的“战争贩子” / 69
3. 趁战争火起来的吉祥物 / 70
4. 金牌不倒的泸州老窖 / 70
5. 小玩意冲击钟表王国 / 71
6. 善于观“火” / 71
7. 借房产之火发财的讲师 / 72

(三)趁火打劫与促销谋略 / 72

1. 揭示促销法 / 72
2. 中国鸡王的高人之处 / 73
3. 美国《检查者报》出奇制胜 / 73
4. 牛仔裤的诞生 / 73
5. 适时抬高物价的妙处 / 74

(四)趁火打劫的谈判谋略 / 75

1. 如何探击对方底细 / 75
2. 主动出击,步步为营 / 75
3. 陈圆圆说服李自成 / 77

(五)趁火打劫与处世谋略 / 77

1. 把握人们的虚荣心理 / 77
2. 红豆汤换来的权力 / 78

(六)趁火打劫与管理谋略 / 78

娃哈哈乱中取胜 / 79

第六计 :声东击西

(一)声东击西与经商谋略 / 81

1. 波音公司的苦衷 / 81
2. 不可轻视的小生意 / 81
3. 日本挑战汽车王国 / 82
4. 竹园宾馆东山再起 / 82

(二)声东击西怀创业谋略 / 83

1. 积少成多的策略 / 83
2. 广告中的声东击西 / 83
3. 挑毛病的妙用 / 84
4. “旗大王”一举两得 / 84

(三)声东击西与促销谋略 / 84

1. 如何在谈判中推销产品 / 85
 2. 追求产品的轻薄、短、小 / 85
 3. 外商的推销商招 / 86
 4. 由此及彼的推销术 / 86
 5. 激将法的妙用 / 86
 6. 洗衣机成功的奥秘 / 87
 7. 赔本还可赚钱 / 87
 8. 以己之长,克人之短 / 88
 9. 聪明过人的哈利 / 88
- (四)声东击西与谈判谋略 / 89
1. 既成事实谈判术 / 89
 2. 谈判中的节外生枝 / 89
- (五)声东击西怀军事谋略 / 89
- 钟会伐西蜀 / 90

第七计:无中生有

- (一)无中生有与经商谋略 / 92
1. 形象包装的重要性 / 92
 2. 以借法院宣传产品 / 93
 3. 无中生有的 / 93
 4. 诱人的计划 / 94
 5. 来自灵感的成就 / 95
 6. 耐人寻味的广告 / 95
 7. 人无我有的洗衣店 / 96
 8. 你也可以当老板 / 96
 9. 今天不赚明天钱 / 96
 10. 象牌热水瓶争霸天下 / 97
 11. 盆景租业的兴起 / 98
- (二)无中生有与创业谋略 / 98
1. 亿万富翁白手起家 / 98
 2. 小山村 / 99
 3. 联想集团的发展壮大 / 99
 4. 外富内贫的地产商 / 100
 5. 穷书生创建跨国公司 / 100
 6. 白手起家的电脑大王 / 100
 7. 杂货店的变迁 / 101
 8. 借财生财 / 101

(三)无中生有与促销谋略 / 102

1. 故布疑阵促销法 / 102
2. 香蒂酒与婴儿性别 / 102
3. 四步曲销售法 / 103
4. 独具特色的傻子瓜子 / 103
5. 巧用顾客贪财心理 / 104
6. 无中生有的怪招 / 105
7. 罗拨士的“领养娃娃” / 106
8. 画饼可以充饥 / 106
9. 推陈出新的“杜帮” / 107
10. 风行全国的纸袋 / 108
11. 独辟蹊径的经销妙法 / 109

(四)无中生有与读判谋略 / 109

虚构故事的判方法 / 109

(五)无中生有与外世谋略 / 111

1. 宋太祖杯酒收钱财 / 111
2. 在生活中培养爱情 / 111

(六)无中生有与金融谋略 / 111

炒股高手以牙还牙 / 111

第八计 暗渡陈仓

(一)暗渡陈仓与经商谋略 / 114

1. 犹太人的赚钱术 / 114
2. 存酒的策略 / 115
3. 二合一袖珍发廊 / 115
4. 有奖销售掀狂潮 / 116
5. 示敌以弱操纵术 / 116
6. 创新立意因人而设 / 117
7. 放长线,钓大鱼 / 117
8. 奇特的“幻想”公司 / 118
9. 迂回前进 / 118
10. 于无形中宣传产品 / 119
11. 明为关心,暗中赚钱 / 119

(二)暗渡陈仓与创业谋略 / 120

1. 暗渡陈仓的“羽毛大王” / 120
2. “口碑”的广告作用 / 120
3. 赞助体育创名牌 / 121
4. 中国魔水“健力宝” / 121

(三)暗渡陈仓与促销谋略 / 122

1. 拉回头客妙法 / 122
2. 畅销的“次品” / 122
3. “匮乏圈套”的妙用 / 123
4. 免费领带 / 124
5. 刺激消费的三要领促销术 / 124
6. 自己揭丑的推销法 / 125
7. 巧定价格推销术 / 126

(四)暗渡陈仓与处世谋略 / 126

1. “名”正则“言”顺 / 126
2. 福特出奇制胜 / 127

第九计 隔岸观火

(一)隔岸观火与经商谋略 / 130

2. 见缝插针巧赚钱 / 130

3. 尤伯罗斯坐收渔利 / 131
4. 因利间斗的妙用 / 131
5. 苏联粮商隔岸观火 / 132
6. 盖斯门的成功,当然是灵活运用隔岸观火”的结果。/ 132
- 7.“ 百佳 ”与“ 惠康 ”的降价战 / 132
- 8.“ 水 ”贵于“ 金 ” / 133
9. 珠江公司坐山观虎斗 / 134
10. 客户的游说高招 / 134
11. 电子“ 通胜 ”的诞生 / 135
- (二)隔岸火与创业谋略 / 135
1. 隔岸观火,一举成功 / 135
2. 神童孙真吉 / 136
3. 巧用低价买进的策略 / 136
4. 迅速崛起的汉森公司 / 136
- (三)隔岸观火与促销谋略 / 137
1. 青岛啤酒打入美国市场 / 137
2. 一唱一和的推销术 / 138
3. 巧妙实施均衡战略 / 139
- (四)隔岸观火与政治谋略 / 140
1. 秦惠王坐山观虎斗 / 140
2. 英迪拉的登龙术 / 140
- (五)隔岸观火与军事谋略 / 141
1. 美国相机参战 / 141
2. 不动刀兵收长春 / 141

第十计 :笑里藏刀

(一)笑里藏刀与经商谋略 / 144

1. 咖啡宾馆老板的利刀 / 144
2. 邮标广告技高一筹 / 144
3. 如此买一送二 / 145
4. 日本盗窃景泰蓝工艺 / 145
5. 满脸堆笑的骗子 / 146
6. 捕获“ 猎物 ”的倒爷 / 146

(二)笑里藏刀与创业谋略 / 147

1. 大款身上有钱可赚 / 147
2. 假日旅店的优质服务 / 147
3. 吉德拉的“ 卡片策略 ” / 148

4. 懒汉的钱容易赚 / 148
5. “以诚取信”的藏刀术 / 148
- (三) 笑里藏刀促销谋略 / 150
 1. 笑里藏刀促销术 / 150
 2. 投保促销法 / 150
 3. 礼多人不怪的促销法 / 150
 4. “上帝”高于一切 / 151
 5. 称赞顾客财源广进 / 151
 6. “你”字不离口 / 152
 7. 赊账促销法 / 152
- (四) 笑里藏刀谈判谋略 / 152
 1. 谈判前的“鸿门宴” / 152
 2. 暗示藏刀谈判法 / 153
- (五) 笑里藏刀与管理谋略 / 153
 - 被部下称为“父亲”的董事长 / 154

第十一计：李代桃僵

- (一) 李代桃僵与经商谋略 / 156
 1. 《红太阳》红遍全国 / 156
 2. 关键时刻舍车保帅 / 156
 3. 砸牌借牌经营策略 / 156
 4. “烂糊火柴”起死回生 / 157
 5. 小商贩的大发明 / 158
 6. 李代桃僵的总统级酒 / 158
 7. “燕舞”的赢利之道 / 158
 8. 康乐中心的经营技巧 / 159
- (二) 李代桃僵与创业谋略 / 159
 1. 小业主摇身变成大富翁 / 160
 2. 产品当作废品卖 / 160
 3. 刀片一薄再薄抢占市场 / 161
- (三) 李代桃僵与促销的谋略 / 161
 1. 一热抵三鲜 / 161
 2. 贵州醇香飘九州 / 162
 3. 杂货店经营妙法 / 162
 4. 改变“定式”见神奇 / 162
 5. 淡季中获高效 / 163
- (四) 李代桃僵与谈判谋略 / 163

李代桃僵 互惠互利 / 163

(五) 李代桃僵与处世谋略 / 164

1. 孙膑巧施赛马计 / 164

2. 一日新娘 / 164

(六) 李代桃僵与政治谋略 / 165

1. 张学良被迫下野 / 165

2. 假伯爵上断头台 / 165

第十二计 :顺手牵羊

(一)顺手牵羊与经商谋略 / 168

1. 新加坡商人的头脑 / 168
2. 农民养猪是发家致富 / 168
3. 布鲁斯医生的意外收获 / 169
4. 方便面的诞生 / 169
5. 收藏酒瓶子的怪人 / 169
6. “刀片巨人”重视小商品 / 170
7. 木材大王的经商哲学 / 170
8. 好莱坞明星的成功 / 170
9. 顺手牵信息之羊 / 171
10. 麦考姆大发破烂财 / 171
11. 木材商创办筷子厂 / 172
12. 总统的嗜好 ,商家的钱 / 172

(二)顺手牵羊与创业谋略 / 172

1. 改进奶瓶发大财 / 173
2. 加藤发明新牙刷 / 173
3. 发脾气与发财 / 173
4. 顺手牵羊的打工仔 / 174

(三)顺手牵羊与促销谋略 / 175

1. 别出心裁的广告 / 175
2. 拆整卖零获高利 / 175
3. 黄三成功的奥秘 / 176
4. 草帽换来致富帽 / 176

(四)顺手牵羊与军事谋略 / 176

- 淝水之战 / 176

第一计 瞒天过海

【原文】备周则意怠^①，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴^②。

【注释】①怠 松懈。太阳、太阴：此种提法最早见于《易经》。阴阳是中国古代哲学的基本范畴，代表矛盾对立的双方。一般来说，刚、明、正、利、动、福、暑、实为阳，柔、暗、奇、害、静、祸、寒、虚为阴。此计中的阳指公开、暴露，阴指机密、秘密。②太阳为阳的极端形式，非常公开之意。太阴为阴的极端形式，非常机密之意。

【译文】自认为防备周到的，容易产生麻痹松懈的情绪；平常看惯了的，往往就不再怀疑。秘密蕴藏在暴露的事物中，而不是与暴露的事物相排斥。非常公开的经常蕴藏着非常的机密。

【计名出处】此计名出自《永乐大典·薛仁贵征辽事略》，讲薛仁贵瞒着不愿渡海远征的唐太宗，使之在不知不觉中渡海的事。

【计名阐释】

唐太宗贞观十七年，御驾亲征，领30万大军以平东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，皇帝眼见眼前只是白浪排空，海茫无穷，即向众总管问及过海之计，四下面面相觑。忽传一个近居海上的豪民请求见驾，并声称30万过海军粮此家业已独备。皇帝大喜，就率百官随这豪民老人来至海边。只见万户皆用一彩幕遮围，十分严密。豪民老人带着皇上走进室内，室内更是绣幔锦彩，首褥铺地。百官开始喝酒作乐，十分高兴。不久，风声四起，波响如雷，杯盏倾侧，人身动摇，良久不止。太宗警惊，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然，满目皆一片清清海水横无际涯，哪里是什么在豪民家做客，大军竟然已航行于大海之上了。原来这豪民老人是新招壮士薛仁贵扮成，这“瞒天过海”计策就是他设计策划的。

“瞒天过海”用在兵法上，实属一种示假隐真的疑兵之计，用来作战役伪装，以期达到出其不意的战斗效果。

公元589年，隋朝将大举攻打陈国。（这陈国乃是公元557年陈霸先称这新建，定国号为陈，建都城于建康，也就是今天的南京。）战前，隋朝将领贺若弼奉命统领江防，经常组织沿江守备部队调防。每次调防都命令部队于历阳（也就是今天安徽省和县一带）集中。还特令三军集中时，必须大列旗帜，遍支警帐，张扬声势，以迷惑陈国。果真，陈国难辨虚实，起初以为大兵将至，尽发国中士卒兵马，准备迎敌面战。可是不久，又发现是隋军守备人马调防，并非出击，陈便撤回集结的迎战部分。如此五次三番，隋军调防频繁，蛛丝马迹一点不露，陈国也竟然司空见惯，戒备松懈。直到隋将贺若弼大军渡江而来，陈国居然未有觉察。隋军如同天兵压顶，令陈兵猝不及防，遂一举拔取陈国的南徐州（今天的江苏省镇江市一带）。

【讲解】此计原意是薛仁贵瞒着天子唐太宗使之在浑然未觉之际乘船渡海。“瞒天过海”即运用假象迷惑对方，使之放松警惕或转移精力，然后出其不意，攻其不备，取得胜利。“瞒”是关键所在，它不仅指不让对方知道自己的真实意图，同时也要求付出足够努力使对方不怀疑自己有其他意图，即解除其戒备，对其予以误导。