

商务社交智慧丛书
SHANGWU SHEJIAO ZHIHUI CONGSHU

诸葛亮计中有借
草船借箭·巧借东风·计借荆州

借脑

赚钱

高手赚钱赚中有借

JIENAO ZHUANQIAN

王俊峰 / 主编



借得赵公明的 **尖**

借得胡雪岩的 **奸** 你将财源四海

台海出版社

商务社交智慧丛书——

借脑赚钱

王俊峰 主编

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

借脑赚钱/王俊峰主编. —北京: 台海出版社, 2001.9
(商务社交智慧丛书)

ISBN 7-80141-212-5

I. 借… II. 王… III. ①投资-基本知识②股票-证券交易-基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 058881 号

台海出版社

社址: 北京景山东街 20 号

邮编: 100009

印刷: 北京洛平印刷厂

经销: 新华书店

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 50 字数 1000 千字

版次 2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-80141-212-5/Z·31

印数: 1-5000

全套四册定价 78.00 元

前 言

《三国演义》中有著名的三借，而且都出自诸葛亮之手：一是草船借箭，二是巧借东风，三是计借荆州。

一个“借”字，能发挥出种种的谋略。如：凭借某种机缘摆脱一时的处境，叫“借台阶”；假借由头，假托名目，寻找某种借口，进而巧妙地利用，则名“借题发挥”；借助于外力顺势行事，又名“借水行舟”；借用他人的东西顺便送个人情，喻为“借花献佛”……

那么，何谓“借脑”？脑则指聪明、经验、教训、点子、策略、才能。借脑就是借鉴他人的智慧、经验和才能而成就自己的事业，达到自己的目的。

一个人的智能和阅历是有限的，而人类的智慧是前人一代接一代积累、传承下来的，是前人的结晶，也是后人的宝镜。对着镜子办事，当然要比摸着石子过河要轻松得多，可靠得多。所以，古有“借鉴”一词，一直延用至今。

前人的智慧、他人的经验，即使是敌人、对手的谋术，只要于我有利，都是可以借鉴的，而且人人都可借鉴。由于借的人不同，借的方法各异，其效果自然千差万别。本套丛书展示了一系列借的方法，借的形式，借的谋术和策略，做为一种新的尝试，奉献给读者，以便互相借鉴。借，是你中有我，我中有你，希望我们也能借到诸君的“智脑”和“慧脑”。

目 录

借脑 1——瞒天过海

这是瞒着借。既然战场上可以瞒天过海，生意场就能瞒尔赚钱。

- 妙打法律的擦边球 (2)
- 在钞票上跳舞 (3)
- 利用人们求新奇的心理赚钱 (5)
- 寻找市场的空当 (6)
- 永不知足的蛇心 (7)

借脑 2——围魏救赵

这是转借。俗话说“钱是通气的。”因为钱是圆的，可以滚动。钱不转则不活。那么，如何才能转得活呢？请用围魏救赵计。

- “南化人”巧脱困境 (10)
- 东渡日本救永利 (11)
- 肥水也流别人田 (14)

借脑 3——借刀杀人

这是狡借。借用对手甲的力量，击败对手乙，而自己则积蓄力量，伺机大赚一把。这真是“借刀杀人”吗？

借脑赚钱

- 借手栽树 (17)
- 借钱赚钱 (18)
- 借“力”当地人 (20)
- 给银行打白条 (21)
- 不让别人富 (23)
- 靠装神弄鬼发家 (25)

借脑4——以逸待劳

这是待借。生意场上有要有劳、有逸。也就是说，不要为赚钱整天疲于奔命。有时也要休养生息，调整好态势，组织好新的钱路，然后才能轻松地再赚一把。

- 强龙斗不过地头蛇 (27)
- 福特的袖里乾坤 (28)
- 冷静是最好的对策 (30)
- 闲着也是闲着 (32)
- 活的智慧生活的钱 (34)
- 把钱打倒在地 (36)
- 用心来交流 (37)

借脑5——趁火打劫

这是趁借。现时流行一种“趁”，趁饭，趁玩。那么，如何趁借呢？说白了，也就是在不伤大雅，不伤害他人利益的情况下，趁机赚一把。

- 一片乌烟瘴气的世界 (40)
- 小鱼吃大鱼 (42)

反念生意经	(43)
并不可怕的“黑旋风”	(45)
瘟疫带来好运	(46)
死鸡变凤凰	(47)
投机大盗	(48)
两难的抉择	(52)

借脑 6——声东击西

这是逆借。钱如流水，时而顺流而下，时而送水行舟。有时，逆水而上反而能赚大钱。你信吗？

京都窑业公司的奇招	(54)
推广活动的创新	(56)
小豆芽大生意	(57)
石油风波	(59)

借脑 7——无中生有

这是拟借。无中生有，也就是虚设、模拟。有的生意从表象上看，似乎无钱可赚，如果你善于模拟，有可能真的无中生有，心想事成。

声宝创品牌	(61)
独特的促销方式	(63)
富士山要改变颜色	(64)
拥有发现生意的眼睛	(66)
立体开发机会	(68)
市场靠人去开辟	(70)

借脑 8——暗渡陈仓

这是暗借。明钱易赚，但伸手的人多，蛋糕虽大，切出的块小。暗钱难赚，但竞争者少，常会让人“偷着乐”。

- 体育公关的魔力 (72)
- 痛定思痛 (74)
- 划时代的创举 (75)
- 坚持到底 (77)
- 靠国籍赚钱致富 (78)
- 与神签订契约 (80)
- 名字战略 (81)
- 谦恭背后的意图 (83)

借脑 9——隔岸观火

这是远借。赚钱困近不困远，可有时，远是香，近是臭，隔河对岸亲不够。还有一说，五指山上菩萨应远不应近。

- 多维的信息世界 (86)
- 巧赚一笔的魔方 (89)
- 牛仔裤的诞生 (90)
- 好货也便宜 (92)
- 在法律规范中赚大钱 (93)
- 设计自己的配销策略 (96)

借脑 10——笑里藏刀

这是随借。可赚的钱，伸来的手都有

份。要想多得一份，就要明里伸手分到一份，暗里藏着一只手又挣到一份。

- 伸手不打笑脸人…………… (100)
- 你今天对客人笑了吗…………… (101)
- 个人式沟通制度…………… (103)
- 微笑服务的十大要诀…………… (105)
- 经商信条：礼数在先…………… (106)

借脑 11——李代桃僵

这是代借。赚钱的手法很多，一个“代”字就有好几种用法。或“等量代换”，或“以此代彼”，亦或“李代桃僵。”

- 保留不挣钱的生产线的原因…………… (109)
- 丢车保帅，顾全大局…………… (110)
- 痛痛快快做赔本买卖…………… (112)
- 树挪死，人挪活…………… (113)
- 加入到“他们”中间去…………… (114)

借脑 12——顺手牵羊

这是牵借。常在生意场上走的人，并非每笔钱都在花大气力，只要信息灵通，技巧娴熟，赚起钱来往往往就能得心应手，左右逢缘，一顺手，都能牵来一只肥羊。

- 做个有心人…………… (117)
- 用脑子淘金…………… (118)
- 捕捉商业灵感…………… (119)
- 把信息变为金钱…………… (121)

借脑赚钱

- 眼大肚皮大…………… (122)
- 不放过一切赚钱的机会…………… (123)
- 既来之，则宰之…………… (124)
- 跟着感觉走…………… (125)
- 赚女人的钱…………… (128)
- 赚嘴巴的钱…………… (129)

借脑 13——打草惊蛇

这是试借。许多赚钱的机会往往隐而不露，或藏头缩尾，叫人捉摸不定。此时，用一种打草惊蛇、敲山震虎的方法，便能收到“试商”赚钱效果。

- 生存发展的命脉…………… (132)
- 克莱斯特重新起飞…………… (133)
- 好奇心就是钱…………… (135)
- 搞好市场调查…………… (136)
- 投入金钱与智力…………… (137)
- 只是制度难以违抗…………… (138)
- 讨价还价的经验之谈…………… (140)

借脑 14——借尸还魂

这是阴借。什么事物都有阴、阳两个方面，赚钱也是为此。所谓阴借，也就是化腐朽为神奇，变死钱为活钱。

- 商品的第二次寿命循环…………… (143)
- 改造“鸡肋”…………… (145)
- 化腐朽为神奇…………… (146)

- 在垃圾中取宝····· (147)
- 什么叫作“不景气”····· (148)
- 神奇的巫师····· (150)

借脑 15——调虎离山

这是挪借。俗话说：树挪死，钱挪活。

钱在挪动中升值，物在调动中增效。

- 设法引开对手····· (153)
- 避实击虚战略的具体表现····· (154)
- 猛虎不离山····· (156)
- 后起之秀····· (157)
- 不服输····· (159)

借脑 16——欲擒故纵

这是放借。赚钱高手要会放钱。有些钱即使好赚，也不要急于抓到手，有时抓到手了，要学会放出去，就在一抓一放之间，钱会迅速升值。

- 家丑外扬····· (163)
- 明日光临的用意····· (165)
- 发挥转身就走的优势····· (166)
- 站得高，看得远····· (167)
- 吊消费者的胃口····· (168)
- 成功策动术····· (169)
- 守约的变通····· (171)

借脑 17——抛砖引玉

这是抛借。赚钱高手都会来抛这一手。

借脑赚钱

只要抛得及时，抛得应机，抛得巧妙，那么
抛出去的是钱，收回来的便是金了。

- 精打细算…………… (174)
傻瓜不傻…………… (175)
先铺好致胜的坦途…………… (176)
香饵诱鱼…………… (177)

借脑 18——擒贼擒王

这是狠借。赚钱要有一定的手腕，有时
最狠的手腕就是“擒贼擒王”。要想把钱从
市场上赚到手，没有擒拿的功夫是不行的。

- 分析消费市场的各个因素…………… (180)
俘虏“座骑”…………… (181)
利用人性的弱点…………… (182)
把梦想变成实际…………… (183)
创造民间奇迹…………… (187)
你有长期目标吗？…………… (189)
“钱”途在延伸…………… (190)

借脑 19——釜底抽薪

这是抽借。当“扬汤止沸”仍不能解决
问题时，就要“釜底抽薪”了。不过，抽要
抽得及时，抽得适量。

- 看谁更厉害…………… (193)
多个心眼好赚钱…………… (194)
防人之心不可无…………… (195)
花开遍地…………… (198)

打场歼灭战·····	(200)
低廉的价格战·····	(201)

借脑 20——混水摸鱼

这是混借。为了捉鱼先把水搅混；为了赚钱，也可以先把局势搅乱。这种搅只是一种技巧和计谋，并非违法乱纪之为。

以少数扰乱多数·····	(205)
搅他个天翻地覆·····	(206)
绝处求生·····	(207)
无限循环的生意经·····	(209)
金银不露白·····	(210)

借脑 21——金蝉脱壳

这是脱身借。困在生意中，难识真面目。此时必须跳出钱圈外，对时局和商机看得更清楚，行动起来，更迅速，也更准确。

危机经营管理·····	(214)
突出重围·····	(216)
开辟新产品和新市场·····	(217)
看准市场转变的时机·····	(218)
发展战略大转移·····	(219)
赚钱也有个“度”·····	(220)

借脑 22——关门捉贼

这是圈借。市场上的商机形影无踪，游

借脑赚钱

移巨测。如果有本事把它圈起来，然后关起门来，坐在家里便能赚上大钱了。

- 三角经商法…………… (224)
- 欺行霸市…………… (225)
- 特色服务…………… (226)
- 不要太潇洒…………… (227)
- 制造热效应…………… (229)
- 投顾客所好…………… (231)
- 顾客至上…………… (233)
- 优惠大酬宾…………… (235)

借脑 23——远交近攻

这是分借。赚钱有大赚、小赚；有远赚、近赚。有时远交是为了近赚；有时近攻则是为了远赚。所谓的远与近，不仅仅指空间上的距离，也指时间上的现在与过去、未来。

- 广泛建立销售网…………… (238)
- 如何争夺市场占有率…………… (239)
- 天外来客…………… (242)
- 绝对赔不了…………… (243)
- 为什么不是第一…………… (245)
- 万变不离其宗…………… (248)

借脑 24——假道伐虢

这是跨借。“假道”即为借路。也就是

说，为了远赚，跨区域去赚，而不得不借路，甚至丢下买路钱。

- 背靠大树好乘凉····· (251)
- 还是要讲诚信····· (253)
- 夹缝中求生存····· (254)
- 吞并竞争对手····· (255)
- 向对手学习····· (257)
- 力挫群雄····· (258)

借脑 25——偷梁换柱

这是交换借。互相交换、互为替代都是一种常规手腕。赚钱本身就是一项交易，而交易又是日常生活中天天都会发生的事。常人没注意到它，只有赚钱高手非常注重这种手腕。

- 开发、吸收和利用人才····· (260)
- 取人之长，补己之短····· (262)
- 伯乐相识千里马····· (263)
- 发挥团队精神····· (265)
- 财富，以人为本····· (267)
- 开发个性商品····· (269)

借脑 26——指桑骂槐

这是侧借。在正面出击很难奏效时，来个旁敲侧击，便是最佳的赚钱方位了。

- 激励部下的方式····· (274)
- 坦诚相见····· (275)

借脑赚钱

- 万向节厂的两份通报…………… (277)
红脸白脸轮着唱…………… (278)

借脑 27——假痴不癫

这是伪借。钱能使得鬼推磨，也能使得人痴癫。这种痴和癫并非生理上的病态，而是一种赚钱时的兴奋心态，甚至是一种伪装。

- 对挑衅不动声色…………… (281)
不要犯“傻”…………… (282)
大帐从小处算…………… (283)
面上吃亏，暗里赚钱…………… (285)
多一事不如少一事…………… (287)
清水不养鱼…………… (288)

借脑 28——上屋抽梯

这是拆借。上屋抽梯与过河拆桥是相近的计谋，拆掉对方的退路，为自己独占市场而赢得宝贵的时间。

- 把握双赢技巧…………… (292)
做一回冤大头…………… (293)
不要播种仇恨…………… (295)
强盗的赚钱逻辑…………… (296)

借脑 29——树上开花

这是媒借。“天仙配”中的七仙女借槐荫树为“媒”；现代企业利用媒体做广告；

一般赚钱的“媒”又是什么呢？

“赤玉”出奇招	(300)
特殊使命的舞蹈队	(301)
“克丽牌”卷土重来	(303)
时时求进步	(305)
严格的过关检测	(307)
利用各种广告媒介	(309)

借脑 30——反客为主

这是反借。反者，调换一下位置，就是以积极代消极，化被动为主动，转守为攻，才能扭转乾坤，反败为胜。

乘虚而入	(314)
四两拨千斤	(316)
明知山有虎，偏向虎山行	(318)
在似梦非梦中赚钱	(320)
赚钱就是赛马	(322)

借脑 31——花枝招展

这是色借。绝色天下重，商业挂帅的时代里，巧用美丽的包装也可收到意想不到的奇效。

美女广告图	(324)
佛要金装	(325)
烂稻草裹珍珠	(326)
颜色靓一点	(328)
货卖一张皮	(329)