

人生三十六计全书

三十六计

经·商·才智

解读当代商场制胜细节

商海无涯，谁主沉浮？多少人一夜暴富，多少人一夜亦贫！市场的神话、商战的传奇，总是那么令人神惊魄动又神驰不已。如果我们骑上“三十六计”这匹战略宝马，挥动我们“经商智慧”的利剑，一定会战无不胜，所向披靡！

JING SHANG CAIZHI

云中天 编著

江西出版集团
百花洲文艺出版社

人生三十六计全书

经商才智

三十六计

云中天 编著



江西出版集团·百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生三十六计 / 云中天 编著

南昌:百花洲文艺出版社 2006

ISBN 978-7-80647-197-9

I.人... II.云... III.三十六计-通俗读物 IV.E892.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 027361 号

出版者 江西出版集团 百花洲文艺出版社

社 址 南昌市阳明路 310 号江西出版大厦 邮 编:330008

书 名 人生三十六计全书

作 者 云中天 编著

经 销 全国新华书店

印 刷 山东鲁创彩印有限公司

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 70

字 数 200 万

版 次 2006 年 9 月第 1 版

印 次 2007 年 10 月第 2 版 第 1 次印刷

定 价 149.00 元

ISBN 978-7-80647-197-9

图书若有印装错误可向承印厂调换

前言

《三十六计》是根据我国古代卓越的军事思想和丰富的斗争经验总结而成的兵书,是中华民族悠久文化遗产之一。“三十六计”一语,先于著书之年,语源可考自南朝宋将檀道济(?~436年),据《南齐书·王敬则传》:“檀公三十六策,走为上计,汝父子唯应走耳。”意为败局已定,无可挽回,唯有退却,方是上策。此语后人赓相沿用,宋代惠洪《冷斋夜话》:“三十六计,走为上计。”及明末清初,引用此语的人更多。于是有心人采集群书,编撰成《三十六计》。但此书为何时何人所撰已难考证。

原书按计名排列,共分六套,即胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计、败战计。前三套是处于优势所用之计;后三套是处于劣势所用之计。每套各包含六计,总共36计。其计名,有的来源于历史典故,如“围魏救赵”、“假道伐虢”等;有的来源于古代军事术语,如“以逸待劳”、“声东击西”等;有的来源于古代诗人的诗句,如“李代桃僵”、“擒贼擒王”等;有的借用成语,如“金蝉脱壳”、“指桑骂槐”等,此外还有出自其他方面的。其中每计名称后的解说,均系依据《易经》中的阴阳变化之理及古代兵家刚柔、奇正、攻防、彼己、虚实、主客等对立关系相互转化的思想推演而成,含有朴素的军事辩证法思想。解说后的按语,多引证宋代以前的战例和孙武、吴起、尉缭子等兵家的精辟语句。全书还有总说和跋。

三十六计是我国古代兵家计谋的总结和军事谋略学的宝贵遗产,为便于人们熟记这三十六条妙计,有位学者在三十六计中每取一字,依序组成一首诗:

金玉檀公策,借以擒劫贼,鱼蛇海间笑,羊虎桃桑隔,树暗走痴故,

釜空苦远客，屋梁有美尸，击魏连伐虢。

全诗除了檀公策外，每字包含了三十六计中的一计，依序为：金蝉脱壳、抛砖引玉、借刀杀人、以逸待劳、擒贼擒王、趁火打劫、关门捉贼、混水摸鱼、打草惊蛇、瞒天过海、反间计、笑里藏刀、顺手牵羊、调虎离山、李代桃僵、指桑骂槐、隔岸观火、树上开花、暗渡陈仓、走为上、假痴不癫、欲擒故纵、釜底抽薪、空城计、苦肉计、远交近攻、反客为主、上屋抽梯、偷梁换柱、无中生有、美人计、借尸还魂、声东击西、围魏救赵、连环计和假道代虢。

《三十六计》容纳天下万般变化，启迪世人无穷智慧，其所蕴涵的辩证法规律，不仅有益于战争的致胜，而且可以广泛地运用到经济、社会、生活各个领域，尤其是在现代企业经营中，越来越引人注目。

在现代社会里，竞争是市场的灵魂，市场就是战场，企业经营就是用兵，企业作为社会之基本细胞，无时无刻不处于胜与败、生与死、荣与辱的运动变化之中。战场上硝烟弥漫，鲜血迸溅；市场上明争暗斗，呈现出与战场相似的特点。踏入市场，做个成功的市场经济弄潮儿，需要培养自己敏感、聪慧、成熟的性格，而作为一部“谋略”大全，《三十六计》可以为现代企业经营者提供经营思想的启迪。

本书的结构是以胜战计、敌战计、攻战计、混战计、并战计和败战计为章，以《三十六计》各计为节，各节均由“原文”、“译文”、“解读兵法”、“企业用计方略”和“经商才智大比拼”五部分组成。在对《三十六计》的文化内涵进行挖掘，并对其内容进行重新阐释的基础上，结合现代企业经营案例进行分析，从理论和实践不同方面纵谈横论，尽量讲得知识性、趣味性、实用性强一些，“活”一些。力争为《三十六计》找到与现代企业经营的新的结合点，为企业经营者提供一些有益的观点和策略，为企业在商海中乘风破浪，保驾护航！

商海无涯，谁主沉浮？多少人一夜暴富，多少人又一夜赤贫！市场的神话、商战的传奇，总是那么令人心悸魄动、神驰不已。如果我们骑上《三十六计》这匹战略宝马，挥动我们“经商才智”的利剑，一定会战无不胜，所向披靡！

目 录

第一章：胜战计

第一计 “瞒天过海”	2
------------------	---

1、普洛奇与“阿根廷香蕉”	3
2、“戴安娜”王妃光临珠宝店	5
3、真假结合，促销盈利	8

第二计 “围魏救赵”	10
------------------	----

1、营销的高境界——三者共赢	11
2、对手也可以互利	14

第三计 “借刀杀人”	17
------------------	----

1、借鸡下蛋，借钱生钱	18
2、AC 集团的公关计	22

第四计 “以逸待劳”	25
------------------	----

1、自己地盘的赚钱之道	26
2、销售的高招——以逸待劳	28
3、袖里乾坤的奥秘	30

第五计 “趁火打劫”	32
------------------	----

1、就势取利	33
--------------	----



经商才智三十六计

JINGSHANGCAIZHISANSHILIUJI

2、趁机“吃肉”的战略	35
3、软件行业发展的秘诀	39
 第六计 “声东击西”	41
1、商海大浪中,彰显 TCL 的英雄本色	42
2、经商谈判的艺术	46

第二章:敌战计

第七计 “无中生有”	50
1、美丽的“谎言”	51
2、一个美丽的传奇故事	54
3、失败的教训	57
 第八计 “暗渡陈仓”	59
1、哈默中标的始末	60
2、南京新百的炒作	63
3、精明的商人不暴露自己	65
 第九计 “隔岸观火”	67
1、敌人“内乱”带来的好处	68
2、“牛仔裤大王”莱维·施特劳斯的经商秘诀	70
 第十计 “笑里藏刀”	72
1、雅诗兰黛销售的背后	73
2、盛情招待客商	76
3、“笑”看股市风云变幻	78
 第十一计 “李代桃僵”	80
1、“舍车保帅”的经商方略	81

2、椰菜娃娃的“爱”和“成功”	83
3、策略得体渡难关	84
第十二计 “顺手牵羊”	85
1、不用“手”可牵羊	86
2、沃尔玛和凯马特之战	89

第三章：攻战计

第十三计 “打草惊蛇”	94
1、引蛇出洞，打击盗版	95
2、军事佯攻战术在商战中的威力	97
第十四计 “借尸还魂”	100
1、“借尸还魂”——企业起死回生的良方	101
2、真正的浴火重生	104
3、借别人的鞋，比赤脚走得快	106
第十五计 “调虎离山”	109
1、避开此而意在彼	110
2、商业起诉，调虎离山	112
第十六计 “欲擒故纵”	114
1、小企业发展之法	115
2、“自由作息”时间制度	118
第十七计 “抛砖引玉”	121
1、“超级女声”带来的好处	122
2、以小鱼钓大鱼	124



3、抛出砖石,引出真玉	126
-------------------	-----

第十八计 “擒贼擒王”	128
-------------------	-----

1、锦囊妙计带来大效益	129
-------------------	-----

2、关键人物的重要性	131
------------------	-----

3、领导核心“两面手”	133
-------------------	-----

第四章:混战计

第十九计 “釜底抽薪”	136
-------------------	-----

1、“金六福”,中国人之福	137
---------------------	-----

2、“釜底抽薪”的妙用	144
-------------------	-----

第二十计 “浑水摸鱼”	146
-------------------	-----

1、乱中取胜	147
--------------	-----

2、浑水中做到人浊我清	149
-------------------	-----

第二十一计 “金蝉脱壳”	150
--------------------	-----

1、软件业中的“金蝉脱壳”	151
---------------------	-----

2、巧用计策促发展	153
-----------------	-----

3、德尔福的“金蝉脱壳”之道	155
----------------------	-----

第二十二计 “关门捉贼”	158
--------------------	-----

1、断其后路,发展自己	159
-------------------	-----

2、联想与戴尔的较量	162
------------------	-----

第二十三计 “远交近攻”	166
--------------------	-----

1、复旦金仕达的奇迹	167
------------------	-----

2、积极行动,远交近攻	170
-------------------	-----

第二十四计 “假途伐虢”	174
--------------------	-----

1、起死回生的妙计——“假途伐虢”	175
2、市场扩张的诀窍	177

第五章：并战计

第二十五计 “偷梁换柱”	180
--------------------	-----

1、市场竞争的法宝——“偷梁换柱”	181
2、略施小计得胜果	185

第二十六计 “指桑骂槐”	187
--------------------	-----

1、曼联的无本买卖	188
2、百年老店“王麻子”的倒塌	191

第二十七计 “假痴不癫”	194
--------------------	-----

1、“船王”包玉刚的发家史	195
2、商场里的“装聋作哑”	199

第二十八计 “上屋抽梯”	202
--------------------	-----

1、犹太人经商的秘密	203
2、韦尔奇管理有方	207

第二十九计 “树上开花”	209
--------------------	-----

1、广告的妙处所在	210
2、精英的崛起	212
3、相思的南国“红豆”	214

第三十计 “反客为主”	216
-------------------	-----

1、独霸天下的绝招	217
-----------------	-----



2、舒蕾的辉煌	220
---------------	-----

第六章：败战计

第三十一计 “美人计”	224
-------------------	-----

1、“酒模”时代的来临	225
-------------------	-----

2、现代版的“美人计”	228
-------------------	-----

第三十二计 “空城计”	231
-------------------	-----

1、松下幸之助的高招	232
------------------	-----

2、亚琪净赚 200 万	235
--------------------	-----

3、康泰克的危机攻关	238
------------------	-----

第三十三计 “苦肉计”	242
-------------------	-----

1、金讯恒通有蹊跷	243
-----------------	-----

2、陈金义的精明	247
----------------	-----

第三十四计 “反间计”	249
-------------------	-----

1、商场中的间谍	250
----------------	-----

2、“反间”意识最重要	253
-------------------	-----

第三十五计 “连环计”	255
-------------------	-----

1、贝卡特钢丝公司的促销术	256
---------------------	-----

2、计策连环闯商场	258
-----------------	-----

3、不出本，只赚钱的方法	260
--------------------	-----

第三十六计 “走为上”	262
-------------------	-----

1、吹响进攻海外的号角	263
-------------------	-----

2、“走”是战略	265
----------------	-----

第一章：胜战计

胜战计包括：瞒天过海、围魏救赵、借刀杀人、以逸待劳、趁火打劫和声东击西，共六计。胜战，是在我强敌弱的条件下，谋算对手势力的变化，弄清对手是否防备周全、集中强大、情况分明，还是初陷困境、危机四伏、指挥无度。分清敌我情况后，要区别对待。此篇计策要求在战前先有了胜利的条件、胜利的方案和胜利的把握。

经商同作战一样，也不能侥幸获利，而必须在工作之前作好充分的准备。在充分掌握了自己所处领域内的要求、结构、现状及趋势和占有对策的基础上，对企业的目标、树立什么样的自我形象等等，都要有一个总体的规划。在这种情况下利用上述六计所涵盖的“欺之、分之、假借、伺机、趁势、利用”方法和技巧展开经营活动，方可战胜对手，达到交易成功和经营赚钱的目的。



第一计 “瞒天过海”

【原文】

备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴。

【译文】

防备得十分严密周全，往往容易松懈大意，司空见惯的事情就不会引起怀疑。阴计可用于阳事进程中，不是阳事之敌对面。至阴之术，可以为至阳之目的服务。

【解读兵法】

“瞒天过海”可以这样来解释：在对敌作战中，如果认为整体的防范措施已经做的十分周密了，那么在思想上就会麻痹大意，产生轻敌的情绪；在日常生活中，经常见到的事物，看惯了，也就见怪不怪了，对其便不会产生任何怀疑的态度。殊不知，大量的阴谋诡计大多时候隐藏在摆在明面的事物中，并不与外露的表现形式相矛盾。有时候，所谓“正大光明”之中反而潜伏着不可告人的秘密。

“瞒天过海”是一种外露假而内隐真的疑兵之计。在敌我作战中，它抓住了人们在心理上存在的常见不疑的心理态度，进行战前伪装，隐蔽军队的实力和整体作战的意图，从而麻痹敌方，以期达到出其不意可制胜的效果。

【企业用计方略】

商战中采用此术,与一般的坑蒙拐骗有质的不同。即商战中的欺骗不允许有危害性。运用“瞒天过海”战术,首先要做好“欺骗”,如果一切内情都摆在明处,对方一览无遗,那么“海”就很难“过”了。其次,瞒后表现出的假象要逼真,使对方从心理上失去戒心,不做丝毫防范,为计策的继续实施打好基础。最后在具体执行该策略时,要注意避免出现漏洞,善始善终将其贯彻完整。

【经商才智大比拼】

1、普洛奇与“阿根廷香蕉”

普洛奇是美国食品界大王,拥有亿万财产,是个犹太商人,在他15岁时,由于家中贫穷,无力供其念书,他只好辍学去给别人打工。有一天,他的老板交给他一次任务,就是把20篓不新鲜的香蕉卖出去。香蕉的质量没有问题,仍然香甜可口,只是外面的皮由于时间稍长,颜色不好看了。老板对他说只要卖出去,价钱你可以随意定。

当时,市场上的香蕉是每磅30美分,老板给他定的价是每磅20美分,假如卖不出去可以继续降低价格。但是普洛奇有自己的想法,并没有按照老板的意思去做,他在门口把香蕉堆成像山一样,然后大声叫卖:“阿根廷香蕉!”

其实那有什么阿根廷香蕉,但是这个名字挺有味道,听起来会给人一种非常新鲜的感觉,顿时,大街上的很多人便围过来看这堆长得比较难看的香蕉。



普洛奇对“听众”解释说：这些模样古怪的香蕉，是一种刚刚研制成功的新品种，产地在南美洲的阿根廷，美国本土是第一次销售。为了让大家能以最少的钱品尝到新产品，打算以最低价出售，每磅60美分。其实，这个价格要比一般没有受损的非“阿根廷香蕉”贵出一倍！

追求新奇时尚的美国人，听到普洛奇的叫卖，大家一轰而上，不到一个上午就把所有的香蕉统统销售一空。

香蕉由于保鲜措施不当，外形发生改变，商品本来因此而降价合情合理，毫无疑问，但普洛奇巧妙地采用了“瞒天过海”的计策，利用美国人求新奇时尚的心理，把本地香蕉叫做“阿根廷香蕉”来出售，此香蕉便因物以稀为贵而在市场上形成了优势，价格自然而然地会上涨，而人们却被蒙在鼓里。

2、“戴安娜”王妃光临珠宝店

玫林凯为了自己心中的梦想,向亲戚朋友借了点儿钱,来到了伦敦,开了一家小型珠宝店。

珠宝店开业之初,玫林凯雄心勃勃,准备借它干出一番大事业来。怎奈辛辛苦苦地经营了四年,生意依然没见什么起色,每年的收入在还清银行的本息之后,几乎赚不到什么钱。

看到同行们的生意如火如荼,玫林凯心里的滋味真是难以言表。她深知,要想走出经营惨淡的怪圈,必须先把小店的形象树立起来,进而扩大小店的影响。但怎样树立小店的形象,扩大小店的影响呢?短时间内,玫林凯还真的是不知从何处下手。不过性格坚强的玫林凯并没有消沉下去,她经常这样告诉自己:只要人有信心,办法总有一天是可以想出来的。

在生意场中,总有些人喜欢在别人的伤口处撒盐巴,以获得自身的一时快感。就在玫林凯犯愁发难之时,有一位同行讽刺她:“凭你那么一点点小本钱,也想在珠宝行里混饭吃?简直是癞蛤蟆想吃天鹅肉!”玫林凯却满怀信心地说:“生意总是从小做到大的。只要一直把枪瞄准目标,一旦天鹅飞来,总有一天我是可以把它击落的,吃它的肉还有什么难的呢?”

话虽这么说,做起来却是一件相当不容易的事。玫林凯在惨淡的生意中艰难地撑过了一年。时间很快就到了1981年,一天,玫林凯从电视上看到了一条十分引人注目的消息:查尔斯王子马上要与戴安娜王妃举行盛大的婚礼。就在看到这一条消息的一刹那,玫林凯大脑突然灵机一动:新娘戴安娜是整个英国的第一美女,是英国少男少女心目中的靓丽偶像,同样也是许多王公贵族的公子哥们儿所追求和仰慕的女性,在英国本土其威望很高。如果借助她的名声与威望,装饰自



经商才智三十六计

JINGSHANGCAIZHISANSILIUJI

己的珠宝店，不是可以立即名扬四海、生意兴隆吗？

主意这么一定，玫林凯便开始积极地行动了起来，她走大街穿小巷，到处奔走，企图寻找一位外貌与戴安娜相似的年轻女子，来一个以假乱真，瞒天过海。可是，经过多天的寻找，结果很遗憾，一无所获。

有一天，玫林凯偶然的一次机会经过一家服装店，看了几个女模特儿的时装表演，很凑巧地发现其中有一女模特容貌非常好，长的有点儿像戴安娜，不禁怦然心动，于是以相当优厚的报酬，聘请这位女模特做了一次店内展示表演。

她请来设计师按照戴安娜的照片对这位女模特作了一番精心的打扮，使她看起来就是戴安娜的样子。接着，玫林凯特意向伦敦一家电视台散布明晚将有贵宾光临珠宝店，特邀记者独家采访这则热门新闻。但她提出了一个条件，此贵宾绝非一般人，因为事前有约定，所摄图像可以播放，但不准加入有关的解说词。

第二天晚上，玫林凯的珠宝店装扮得非常漂亮，灯光璀璨，小店门前两旁早早就挤满了民众，几个店员毕恭毕敬地在门前迎候。不一会，一辆豪华轿车慢慢地驶到小店门前，小店老板玫林凯走过去用手打开车门，一位艳压群芳的女子不慌不忙地走下车来，彬彬有礼地向围观的群众点头致意。突然，不知是谁大喊了一声：“戴安娜王妃！”人群立即变得一片骚动，都争先恐后地往前挤，想近距离地一睹神秘王妃的芳容。电视台的记者也感到机会难得，连忙拍下了王妃莅临珠宝店，人们夹道欢迎的镜头。看到这一火爆场景，玫林凯心里暗自得意，连忙迎进这位“戴安娜王妃”，并在她走进店内之后，马上命令店员关上大门，停止营业。围观的人们站在店外久久不愿离去。

第二天，当人们打开电视机时，猛然看到戴安娜王妃莅临玫林凯珠宝店的热烈场景，全伦敦城一片轰动，都认为该珠宝店的珠宝一定不是普通的珠宝，于是相互打听其地址，想前往玫林凯珠宝店购买一些珠宝作为纪念。

玫林凯珠宝店眨眼之间身价倍增，此后几日，门庭若市，热闹非凡，营业额那是直线上升，不到一个星期，竟获利 20 万英镑。因新闻