

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，一直沿用至今。

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

这是狄借。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？

借厨赚钱

- 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，时而逆水行舟。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

这是隐借。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)
- 猛虎不高山····· (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

移匡测。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，甚至吞下买路钱。

- 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段。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段。

- 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。艳色天下重，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)