

中国人的

不正

点子

马克
编著

大众文艺出版社

中国人的



点子

马克
编著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国人的歪点子/马克编著.

—北京:大众文艺出版社,2000.5(2002.1 重印)

ISBN 7-80094-871-4

I. 中…

II. 马…

III. 成功心理学—通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 15552 号

中国人的歪点子

大众文艺出版社出版发行

(北京朝阳区潘家园东里 21 号 邮编:100021)

北京市兴凤印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 16.25 字数 417 千字 插页 2

2000 年 5 月北京第 1 版 2002 年 1 月北京第 2 次印刷

印数 5001—7000 册

ISBN 7-80094-871-4/I·225

定价:21.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京东城区张自忠路 3 号 邮编:100007 1136 信箱

卷 首 语

一、本书所收歪点子具有当代性、先锋性、前卫性和实用性（四性是指每组歪点子的第二个故事）。

二、统篇采用对比手法，古今对比、近今对比、中外对比，使歪点子的特色更加突出，古今、近今、中外使用者的优与劣、进与退也一目了然。

三、体例诠释：“香饵悬鱼”的题目下，有两个故事，前一个是发生在中国近代的故事，后一个是发生在中国当代的故事；再如“明升暗降”，两个故事中，前一个是发生在中国古代的故事，后一个是发生在中国当代的故事；再譬如“借鸡下蛋”，其中的两个故事，前一个是外国的，后一个是中国当代的。这就是“二”中所说的对比手法，从中可以看出，每个题目下有一组故事，该组故事的后一个故事都是中国最近几年发生的。

四、在分类上，“商场”包括在钱场中。

五、作为“歪点子”，有它消极的一面，但作为“点子”，又有它积极的一面，就看你怎么理解，对谁使用。它的实用性特点表现在两个方面：一则是借鉴使用，从中受益；二则是识破对方，防止上当。

六、这是一本启迪心扉、开发智慧、扬利除弊、助你登上成功天梯的不可多得的好书。

目 录

钱 场 篇

虚饵钓鱼	(1)
借鸡下蛋	(6)
舍不得孩子套不着狼	(11)
投其所好	(16)
此地无银	(21)
香饵悬鱼	(26)
调虎离山	(32)
以利动人	(35)
连环计	(41)
釜底抽薪	(47)
声东击西	(56)
移花接木	(62)
欲擒故纵	(68)
浑水摸鱼	(71)
挂羊头卖狗肉	(77)
抛砖引玉	(82)

2 中国人的歪点子

苦肉计·····	(88)
以虚代实·····	(91)
围魏救赵·····	(94)
故弄玄虚·····	(96)
假途伐虢·····	(101)
明修栈道，暗渡陈仓·····	(104)
空城计·····	(108)
调包计·····	(116)
美人计·····	(125)
杀熟·····	(132)
找个“替死鬼”·····	(137)
以假乱真·····	(143)
以情攻心·····	(149)
对症下药·····	(154)
手足相残·····	(158)
见缝插针·····	(163)
以奸制奸·····	(169)
装神弄鬼·····	(172)
以屈求伸·····	(178)
左右逢源·····	(182)
一箭双雕·····	(190)
过河拆桥·····	(195)
卸磨杀驴·····	(201)
口蜜腹剑·····	(208)

NA-2011

官 场 篇

明升暗降	(212)
转移矛盾	(215)
官场不败术	(218)
借刀杀人	(222)
愚君术	(227)
趁火打劫	(229)
荣辱与共	(232)
造势上升	(234)
暗箭伤人	(239)
逼君禅位	(245)
感情投资	(249)
曲径通天	(257)
假公济私	(260)
顺手牵羊	(265)
曲线救国	(269)
弄虚作假	(272)
结党营私	(280)
狐假虎威	(285)
以名求升	(290)
作茧自缚	(296)
无中生有	(301)
觅个“替罪羊”	(306)

情 场 篇

醉翁之意不在酒	(311)
连哄带诈	(316)
将计就计	(321)
离间计	(330)
假戏真做	(338)
金蝉脱壳	(343)
借水养鱼	(351)
以毒攻毒	(358)
螳螂捕蝉，黄雀在后	(367)
弄巧成拙	(374)

名 声 场 篇

一鸣惊人	(383)
灵魂屠杀	(388)
以情感人	(394)
借题发挥	(401)
丢卒保车	(405)
戴帽子	(409)
欺下瞒上	(416)
落井下石	(425)
树上开花	(429)
偷梁换柱	(435)

以諫激立	(441)
------------	-------

生死场篇

假疯逃劫	(448)
引蛇出洞	(454)
诈病避难	(460)
瞒天过海	(466)
走为上计	(475)
随机应变	(480)
装疯卖傻	(485)
以退为进	(493)
借尸还魂	(498)
里应外合	(504)

钱场篇

虚饵钓鱼

虚饵钓鱼其核心是一个“诈”字。诈既有假装之意又含有欺骗之意，其根本特点，便是藏其真示以假。它作为一种手段，无所谓是，无所谓非，全看引诈者的身份与目的，奸仔昏种引诈，那叫阴谋诡计；忠义之士引诈，则称政治智慧。诈字运用广泛，战场、官场、商场、甚至是情场，尤其是它被人们以不同的形式使用于经济活动中，翻开历史书本的经济卷宗，你会大惊失色，惊诧慨叹：“好一个诈字了得。”

八国联军进攻北京时，慈禧太后西逃，宫中宝物陈设被贼寇洗劫一空。战后，太后回到金銮殿，意欲抓紧筹款修复，便召见了袁世凯，让他想办法。

当时，百姓遭受八国联军抢掠烧杀十分严重，如果按照常规勒索百姓，向人民摊派，恐怕无济于事。于是，袁世凯首先想到叫各级官员认捐。

一天，袁把手下的各级官员邀来，说目前国家有困难，要暂时借用你们的私人款项来垫修宫殿，以后再陆续归还。袁好话说了一箩筐，可是，这些人不仅不肯解囊相助，反而一个个哭起穷来。袁对这群铁公鸡厌恶极了，一看明的不成，干脆来暗的。

袁不动声色地派亲信到天津几个大票号钱庄，谎称要把一大

笔款子存在钱庄。在商议利息时，钱庄掌柜为取信存款的人，便把账簿拿出来，并将一些官吏个人存款数额和利息多少也都说了出来，总数竟达到几百万两。来人便一一记在心里。

袁得报后，胸有成竹，将存款者邀请到府中，严厉地说：“你们都没有存款，非常穷。可是，那些钱庄掌柜实在可恶，他们竟敢冒充你们的名字存款，扰乱金融市场。为了惩戒他们，我已经把那些冒名顶替、损害你们名誉的存款暂时借用了。”

存款者一个个目瞪口呆，哑巴吃黄连，有苦说不出。而袁世凯巧妙地“诈”得巨款，迅速恢复了宫内陈设，讨得了慈禧太后的欢心。

袁大头的确不是等闲之辈，怪不得他后来把孙中山也蒙骗了，窃取了民国大总统的高职不说，还复辟了帝制，引来全国人民的共愤。撇开这些路人皆知的陈芝麻烂谷子不谈，我们来观照一下当今一些骗子鲜活的钓鱼之术。

1998年7月份，内蒙古赤峰市翁牛特旗盛宁生物制品厂厂长于勇驰收到一封深圳发来的业务信函。这是一封以法国兰威列特国际企业公司为名，寻求合作伙伴的来函。

信中对方以优厚条件提出的合资意向，引起了于厂长极大的兴趣。他认为不管怎么说，只要对方肯掏钱，一切都好办。

抱着这个心理，于厂长很快便与这家法国兰威列特国际企业公司驻深圳办事处取得了联系。这家公司也立刻表示愿意合作，经过简单协商，双方商定兰威列特公司马上派人到翁牛特旗生物制品厂考察，以便尽快谈成这笔生意。

前来考察的是副经理林立福和他的随从，两人当天就对工厂进行了长时间考察。在考察中，他们不仅测量了厂房面积，还向于厂长仔细询问了工厂的电力配置、供暖、供水情况，劳动力分配、工人工资以及生产成本等一些很专业的技术问题。

“他问得还非常详细，看上去十分诚恳，他要求的住宿条件

也不高，吃饭，也要求尽量安排简单点儿，我们要给他们结宿费他们说啥也不让，住了一宿，次日又到厂子转了一圈，提出到赤峰草拟意向性协议。”于厂长说第一次接触，对方就给他留下良好印象。“最后意向性协议是我们出资 40%，他们出资 60%。他们将钱划到我们的账户，以我们的名义去订设备。当时想自己的 40% 握在我手里，他那 60% 也握在我手中，另外使他的钱订设备，他骗我们什么？怎么琢磨，他也骗不着我们。”

成立合资公司的意向性协议签定后，兰威列特公司深圳办事处极力邀请于厂长到深圳考察。当于勇驰参观了位于国际大厦 26 层所谓的兰威列特公司驻深圳办事处装修豪华的办公室及对方公司出具的各种证明后，他的疑虑彻底打消了。

毫无戒心的于厂长在到达深圳的当日下午，便和所谓的兰威列特公司驻深圳办事处签定了正式合资合同。

下午签完合同后，谈到设备问题，对方强调要抓紧订设备，并向于厂长推荐了上海冶金机械厂。

在上海考察时，于厂长由于解除了防备，他忽视了一个致命的细节：对方带他去订购设备的企业，并不是上海冶金机械制造厂，而是在上海冶金厂办公的上海绅都机械有限公司。于厂长在没有看到生产“铝塑复合管”的设备的情况下，便匆匆忙忙和上海绅都机械有限公司草签了购买机器的合同。

于厂长回到赤峰后，立即向旗领导汇报了合资的情况。旗委、旗政府一致认为这个项目不错，旗政府专门委派旗经贸委的副主任崔克志同志负责合资工作的具体实施。

为慎重起见，于厂长和崔主任专程去了一趟北京，向建设部和机械部的同志了解情况。得到的答复是：铝塑复合管是建筑用钢管和铁管的替代产品，国家即将推广，产品前景十分乐观。这一走访结果极大地鼓舞了他们，同时，翁牛特旗经贸委将盛宁生物制品厂的这次转产，确定为 1999 年全旗新的经济增长点。

在上海市草签合同后，对方主动向于厂长提出，还要货比三家，提出共同去寻找、考察，看还有没有比上海更好、生产周期更短、价格更低的设备。

两家对长沙、柳州、株州、莱芜、杭州等有能力生产这种机械的厂家进行考察，但却因种种原因而最后放弃。绕了一圈，双方又回到上海，认为还是上海这家交货期限、价格都不错，只能在上海订货。

同年7月的一天，崔克志和于勇驰带着购买机器所需的60万元钱，再次来到上海市，对绅都机械有限公司进行交纳订金前的最后一次考察。

由于最初对方介绍绅都机械有限公司时，留给于厂长的印象它是上海冶金机械厂的下属单位，而且在这之前，于厂长每次给厂家的电话，用的都是冶金机械厂总机转接绅都机械公司销售部。于是，于厂长对其真实性没有什么怀疑。

因此，当于厂长和崔主任在门口看到自己进的上海冶金机械厂，挂的是绅都机械有限公司的牌子时，并没有产生什么怀疑。

“那么大个机械厂，其规模、厂容、厂貌都非常好，而且是国营企业，不可能做出缺德的事情。”崔克志当时坚定不移地认为。

同年7月11号，翁牛特旗盟盛宁生物制品厂，将60万元设备订金和所谓的法国兰威列特国际公司驻深圳办事处的90万元，一起划拨到上海绅都机械有限公司的账户上。而这前后总共只用了一个多月的时间。

然而，就在于勇驰厂长在家里等着绅都机械有限公司通知他去看样机时，他等到的却是浙江公安部门打来的电话，告知他订购设备的60万元钱全部被诈骗了。

善良的人们，当你听我讲完这个故事的时候，你兴许和于厂长们一样，没有受骗的感觉。那是因为骗子编织的这个连环套，

实在是太精密了，让你在不知不觉中被“诈”了一把。

下面来剖析一下，我们暂且把骗子一方称甲方，受骗一方称乙方。从乙方收到甲方的信函开始，到甲方去乙方考察签定意向性协议，再到乙方接受甲方的邀请去考察并签定正式的合资合同，第一个环形成；从甲方向乙方推荐设备生产厂家，到乙方去甲方推荐的生产厂考察并草签购买机器合同，第二个环形成；从甲方向乙方提出在全国范围内考察有这种生产能力的厂家开始，到绕了一圈，因种种原因而放弃考察，再到最后确定设备生产厂家结束，就这样，紧密相连的三个环套在了一起，一个完整的诈骗圈套出笼了，我亲爱的乙方朋友，掏钱吧！纵观整个运作过程，并不是没有一点破绽。如果说对甲方的真伪很难辨认的话，那么对甲方在上海设立的机械厂出现了两个牌子，为什么没有引起重视，认真调查一下，看两个牌子之间到底有没有隶属关系，还是租赁关系或其他不可告人的关系呢？再说，既然去全国范围内考察，为什么又都没有考察成，都流产了，转来转去，又回到了第一次看过的也是唯一看过的那个设备生产厂呢？恐怕是甲方早已画地为牢了。还有，每一步都是甲方占主动，甲方热情有加，乙方难道没有丝毫感觉？只有热烈响应，让别人牵着鼻子钻过那一个又一个闪着金光的圈套吗？

我想一方诈骗成功，自有他的狡猾之处。可作为“破费”的另一方，也暴露出值得深思的问题。由此，就如何防止在与外资企业合作中受骗上当的问题，有关专家指出：第一要进行信誉调查，这一点依靠中国银行就可行，很方便，如果它向你提供了错误的信息，中国银行是要负责的；第二要用专业人员，能干不能干得让懂行的谈，领导们不能用各种办法施加压力（以上两点，翁牛特旗盟盛宁生物制品厂都没有做到，导致了后来的严重恶果。特别是转产这一重大举措，由熟悉走向陌生，也就是从内行转向外行的关键时刻，他们做得未免太轻率了）；再一方面就

是订正式合同的时候，要慎重，引资的人要提高自身素质，增强辨别真或假的能力。

现在让我们再回过头来，欣赏一下“虚饵钓鱼”的妙处。袁世凯大人下了一个“这些钱庄掌柜实在可恶，他们竟敢冒你们的名字存款，扰乱金融市场”的鱼饵，其实是他编造的虚饵，明打明的“钓”到了几百万两。而所谓的法国兰威列特国际企业公司驻深圳代表处，却用“合资意向条件优厚”这一纸上谈兵的鱼饵，拐弯抹角，不露声色地“钓”到了数十万元巨款。在此，前者巧取豪夺更多是依靠了权力，后者诈骗成功则完全靠的是诡计智谋。虽然，双方都达到了预想的结果，但后者比前者自有它的高明之处，如此说来，袁大人在这个办事处面前，可谓小巫见大巫了。

借鸡下蛋

借鸡下蛋又叫“借肥水养家鱼”。在商战中运用此计谋者甚多，包括代理钱和物，代理设备，代理人才，借技术，借资源，借情报，借土地等。

企业有难处，寻求合作经营，便是此计谋的延展，只不过“借刀”而不“杀人”。

但在商业欺骗活动中，有既“借刀”又“杀人”者，正派的商家不可不防。

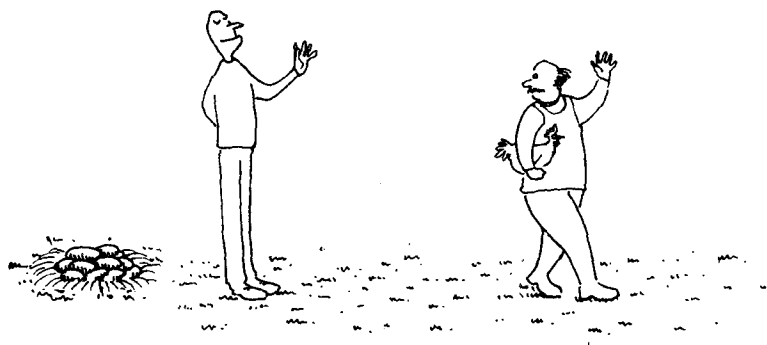
石油大王洛克菲勒，最初，财力、物力、人力十分有限，他日夜梦想垄断炼油和销售，可他的确又不是亚利加尼德集团等其他石油公司的对手。

洛克菲勒的合伙人佛拉格勒颇有心计，建议说：“原料产地

的石油公司在需要时才用铁路，不需要时就置之不理，反复无常，使得铁路业经常没生意可做。一旦我们与铁路业订下合约，每天固定运输多少，他们保准会给我们打折扣。这打折扣的秘密只有我们和铁路业知道，这样的话，别的公司只有在市场运价竞争中落荒而逃，整个石油产业就是我们的天下了。”洛克菲勒挑选了铁路霸主之一、贪得无厌的凡德毕尔特作为合作的对象，双方经过反复磋商，最后达成协议：洛克菲勒以每天订 60 辆车合同的条件换取每桶让 7 分的利润。

低廉的运费带来了销售价的下降，进而使销路得到拓宽发展。

从此后，洛克菲勒飞黄腾达，向世界最大的石油经营企业阔步前进。



这是一则“借刀”而不“杀人”的例子，下面要讲的则是 1997 年 5 月《法制文萃报》以《六亿港币引资诈骗曝光》为题，载了一个“借刀”又“杀人”的故事。

姚若松历经 18 年艰辛，于 1992 年初发明了震惊世界的微耕机。专家们称，这一发明是耕作机设计制作的一次革命。这项发明经海内外一百多家新闻媒体报道后，产生了强烈反响。

同年夏天，一陌生男人随成都机关退休干部郭某一起来到四川省汶川县白岩村姚若松的家，说他们是看了微耕机的宣传报道后慕名而来的。姚喜不自禁，视二人为上宾，并在田间亲自演示微耕机。此后不久，陌生男子又出现在白岩村，要求姚若松再次演示。这回，姚才知道他的名字。

就这样，吴某与姚若松结下了“不解之缘”。

1994年11月，姚若松带着他发明的微耕机去了广州。他要到罗定市去与陈悦基“联姻”。此举受到罗定市各级领导重视。很快两人在罗定市成立了“悦富农用微耕机制造有限公司”。姚若松与陈悦基携手合作，生产出来的单履带微型耕作机在1995年底分别荣获“全国新技术新产品交易会金奖”和“中国第二届杨陵农业科技博览会金像奖”；年产量达5万台，在四川引起轰动。有关部门多次邀请姚若松回归故里，支持家乡建设。同千千万万的农民一样，姚若松眷恋着故土，1996年4月，他回到了四川。

“姚若松回来了，带着他的微耕机。”骗子们闻风而动，奔走相告，纷纷盯准这一项目，企图以此获得国家扶贫贷款。

姚若松被骗子们搞昏了头脑，一些骗子打着为他招商引资的幌子，这个说要跑路费，那个称要活动钱。这时的姚若松雄心勃勃，准备大展宏图，真正造福四川，造福于都江堰。然而几个月后，引资不但一分钱没到位，反而被骗走数十万元。

1996年7月，吴某以四川海峰华友资源建设科技开发公司董事长的身份走进了姚若松的办公室。吴某拿出随身携带的一份聘书复印件递给姚说：“我现在是香港国际专业投资有限公司驻中国的总代理，听说你要引资兴办微耕机厂，有啥困难，打个招呼。”为了进一步取得姚的信任，吴出示了一份伪造的香港交通银行支付国际专业投资有限公司的资金证明书复印件，说有6亿港元投资大陆。姚若松面对满纸英文，见下面盖满了印章，便深