

智者通吃三十六计丛书

烨子◎编著

三十六计

与智谋经商

本书把古人的计谋智慧和现代经商谋略紧紧地联系在一起，让你在商战中游刃有余……



六六三十六

有术·术中有数·计中有计

全新的解读方式，让你快速领会经商赚钱的精要

金城出版社

上 册

智者通吃三十六计
之
三十六计与智谋经商

烨子/编著

金城出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

三十六计与智谋经商/烨子编著. - 北京: 金城出版社,
2002.6

(智者通吃三十六计)

ISBN 7 - 80084 - 423 - 4

I. 三… II. 烨… III. 商业经营 - 通俗读物
IV. F715.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 023827 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话: (发行部) 8425 4364 (总编室) 6421 0080

北京市德龙公防防伪印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 1/32 12.2 印张 210 千字

2002 年 6 月第 1 版 2002 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1 - 5000 (套)

ISBN 7 - 80084 - 423 - 4/F·26

全三册定价: 66.00 元

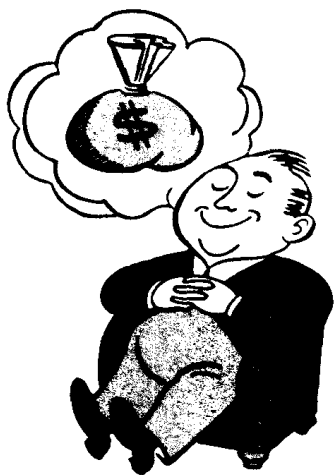
本册定价: 22.00 元

宝 子◎编著

三十六计

与智谋经商

本书把古人的计谋智慧和现代经商谋略紧紧地联系在一起，让你在商战中游刃有余……



六六三十六

数中有术·术中有数·计中有计

一种全新的解读方式，让你快速领会经商赚钱的精髓

金城出版社

捷径代替不了成功，正如知识代替不了智慧。

战场、商场、人场……都处处使你防不胜防……

一套《智者通吃三十六计》，时时、事事，使你游刃有余……

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，人人都渴望事业成功，家庭幸福，人生顺遂。但想要在商场、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，并找出一些规律性的东西用来指导实践，使生活、工作中少走弯路，少犯错误，顺利到达成功的彼岸。

本书分为上、中、下三册，文章中除对各计进行了详细的讲解外，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。

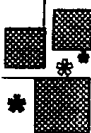
目 录

目

录

第一计：瞒天过海 / 1

1. 神奇的“烟幕弹” / 3
2. “新产品”击败老顾客 / 4
3. 公关小姐“老来俏” / 5
4. 不是“你死”，就是“我活” / 6
5. 服装有贵贱，手段显高低 / 7
6. 美丽的“空中小姐” / 8
7. 假作真时假亦真 / 9
8. “戴安娜王妃”选首饰 / 10
9. “老头衫”变成“文化衫” / 11
10. 制造氛围，诱发顾客的好奇心理 / 12
11. 请君入瓮 / 13
12. 瞒天过海，“嫁祸”于书 / 14
13. 如何打动消费者的心 / 15
14. 赚你没商量 / 16
15. 乌鸦与猪，孰黑孰白 / 17

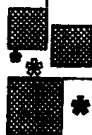


第二计：围魏救赵 / 19

1. 占领“后方”市场 / 21
2. “东丽”公司的辉煌 / 22
3. 微软公司的惊人之举 / 24
4. “荷花”洗衣机入保险 / 28
5. 可口可乐公司的妙招 / 29
6. “皮衣族风” / 30
7. “阿凡提”的迂回战术 / 31
8. 突破顾客拒绝的防线 / 32
9. 优秀的推销员 / 33

第三计：借刀杀人 / 35

1. 借“球”经商 / 38
2. 借法律之刀钻空子 / 39
3. 英国皇家可以借 / 40
4. 拉股东，扩业务 / 41
5. 借刀杀人的欺诈行为 / 42
6. 借助名牌商标占领市场 / 43
7. 促销奇招“死缠不放” / 44
8. 水洗真皮革的促销法 / 45



第四计：以逸待劳 / 47

1. “地方性服务”策略 / 50
2. 福特的得意杰作 / 50
3. 矢田一郎的电话促销法 / 52
4. 区分对象促销法 / 53
5. 一张一弛，推销之道 / 53
6. 电话号码促销术 / 55
7. 抓住消费者的求异心理 / 57

第五计：趁火打劫 / 59

1. 美国起火，日本打劫 / 61
2. “瘟疫”带来的财富 / 62
3. “火”起来的呼拉圈 / 63
4. 投机取巧赚钱法 / 64
5. 趁叛乱发横财 / 64

第六计：声东击西 / 66

1. 不可轻视的小生意 / 68
2. 日本挑战汽车王国 / 69
3. 竹园宾馆东山再起 / 70
4. 追求产品的轻薄、短、小 / 71
5. 由此及彼的推销术 / 72

6. 赔本还可赚钱 / 73

第七计：无中生有 / 75

1. 借法院宣传产品 / 78
2. 耐人寻味的广告 / 79
3. 人无我有的洗衣店 / 79
4. 故布疑阵促销法 / 80
5. 四步曲销售法 / 81
6. 无中生有的怪招 / 82
7. 独辟蹊径的经销妙法 / 84

第八计：暗度陈仓 / 86

1. 存酒的策略 / 88
2. 有奖销售掀狂潮 / 90
3. 于无形中宣传产品 / 91
4. 畅销的“次品” / 91
5. 自己揭丑的推销法 / 93
6. 巧定价格推销术 / 94

第九计：隔岸观火 / 96

1. 见缝插针巧赚钱 / 98
2. 因利间斗的妙用 / 99
3. 前苏联粮商隔岸观火 / 100

4. “水”贵于“金” / 101

5. 客户的游说高招 / 102

第十计：笑里藏刀 / 104

1. 咖啡宾馆老板的利刀 / 106

2. 邮票广告技高一筹 / 108

3. 笑里藏刀促销术 / 108

4. 投保促销法 / 109

5. 礼多人不怪的促销法 / 110

6. 赊账促销法 / 111

第十一计：李代桃僵 / 112

1. 舍车保帅 / 114

2. 砸牌借牌经营策略 / 115

3. “烂糊火柴”起死回生 / 116

4. 小商贩的大发明 / 118

5. 李代桃僵的总统级酒 / 118

6. 一热抵三鲜 / 119

7. 杂货店经营妙法 / 120

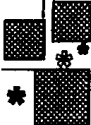
8. 淡季中获高效 / 121

第十二计：顺手牵羊 / 122

1. 农民养猪，发家致富 / 124

目

录

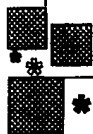
- 
2. 方便面的诞生 / 125
 3. 顺手牵信息之羊 / 127
 4. 木材商创办筷子厂 / 128
 5. 总统的嗜好，商家的钱 / 129
 6. 拆整卖零获高利 / 129
 7. 草帽换来致富帽 / 130

第十三计：打草惊蛇 / 132

1. 亨氏集团的探雷器 / 134
2. 发挥“竹棍”的作用 / 135
3. 穿彩衣的手机 / 136
4. 如何发现市场 / 137
5. 小投资换来大收益 / 138
6. 为顾客提供最合适的装扮方法 / 138

第十四计：借尸还魂 / 141

1. 祖传绝招 / 143
2. 军工厂借尸还魂 / 144
3. “白马”巧借商标之“魂” / 145
4. 菲利浦公司绝处逢生 / 146
5. 时装公司的活广告 / 148
6. 双重身份的女游客 / 149
7. 没利还是来利 / 150



第十五计：调虎离山 / 152

1. 卡内基计败佛里克 / 154
2. 调虎离山逃关税 / 155
3. 巧借总统的广告词 / 156

第十六计：欲擒故纵 / 158

1. 给本地人优惠的经商谋略 / 160
2. 免费供酒的经商谋略 / 161
3. 计算机厂破费培训 / 162
4. 面包店“试吃”增业绩 / 163
5. 欲擒故纵的讨价还价 / 164

第十七计：抛砖引玉 / 166

1. 大仓的胸怀 / 168
2. 经商策略种种 / 170
3. 小布店抛“伞”引“玉” / 171
4. 小恩小惠促销术 / 172
5. 烟台啤酒进军上海 / 173
6. 林河酒厂此亏彼盈 / 174
7. 赠送刷子促销法 / 175

第十八计：擒贼擒王 / 177

1. 巴西航空公司一鸣惊人 / 179
2. 顾客：决定企业命运之王 / 181
3. 满足阔少的虚荣心理 / 182
4. 擒贼擒王的广告 / 182
5. 来自消费者的决策 / 183
6. 减轻顾客压力促销法 / 184
7. “轰动效应”公关战 / 185
8. 对症下药的促销法 / 186

第十九计：釜底抽薪 / 188

1. 使物“稀”，以求“贵” / 190
2. 囤积居奇押大宝 / 192
3. 灵活经营，物美价廉 / 194
4. “盯人之术”战之必胜 / 195

第二十计：浑水摸鱼 / 198

1. 快速转产，效益大增 / 200
2. 法林联合的独特推销术 / 201
3. “最后机会”诈术 / 202
4. “制造紧张”促销术 / 204
5. 办公室推销术 / 205

6. 金星独创销路 / 206

第二十一计：金蝉脱壳 / 208

1. 摆脱操纵，金蝉脱壳 / 210
2. 蚕丝之战 / 212
3. 数时尚看“鸿翔” / 212
4. 推销妙计 / 213
5. 倾听推销术 / 215

第二十二计：关门捉贼 / 216

1. “关门捉贼”式服务 / 218
2. 多角经营战略 / 219
3. “买断策略” / 220
4. 鳄鱼大王，促销有方 / 221
5. 成交缘于何 / 222

第二十三计：远交近攻 / 224

1. 劳兰德公司全胜商战 / 226
2. 近亲联姻，远缘杂交 / 228
3. “闲话”也能赚大钱 / 229
4. 本田的销售网络 / 229
5. “差异化”经营 / 231
6. 服务形式推销术 / 233

第二十四计：假途伐虢 / 235

1. “灵活性”的商战 / 237
2. 假“奥”赚大钱 / 239
3. “少林寺”运动鞋 / 239
4. 无利求名经销术 / 240
5. 有惊无险做宣传 / 241
6. “红豆”假文化之途 / 241

第二十五计：偷梁换柱 / 243

1. 家具之王独门绝招 / 246
2. 美而奇的独特经营法 / 247
3. 丑小鸭变成白天鹅 / 248
4. 耐心与知识不可少 / 249
5. 条件反射促销售 / 249
6. 以退为进的促销战术 / 250
7. “自有品牌商品”销售法 / 251

第二十六计：指桑骂槐 / 254

1. 洋娃娃畅销迎合失意人 / 257
2. 火烧“希特勒” / 258
3. 指桑骂槐推销术 / 259
4. 幽默的促销广告 / 260



第二十七计：假痴不癫 / 262

1. 假痴不癫造丝袋 / 265
2. 同舟共济的竞争关系 / 266
3. 以奇制胜法 / 267
4. 埃德疯狂大减价 / 268
5. “假痴不癫”赚大钱 / 269

第二十八计：上屋抽梯 / 270

1. 着眼未来，以巧取胜 / 273
2. 上屋抽梯讨债灵 / 274
3. 抓住战机令其出丑讨债法 / 275
4. 投其所好赚钱术 / 277
5. 曼谷酒吧的妙计 / 279
6. 比较销售效果奇妙 / 279

第二十九计：树上开花 / 281

1. 日本电器先声而后实 / 284
2. 似是而非的经商之道 / 284
3. 白兰地畅销美国 / 285
4. 借名人之树开花结果 / 286
5. 红楼梦酒厂的“壮行酒” / 287
6. 聘请专家搞推销 / 288