

刘 胜 / 主编

三十六计丛书

经商计₃₆



商战计谋 赚钱门径 致富绝招 登龙秘典

三十六计丛书

经商三十六计

出谋划策 经商有方

刘 胜 主编

陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

责任编辑：李 斌

封面设计：谭雄军

版式设计：刘喜业

责任监制：刘青海

三十六计丛书

经商三十六计

刘 胜 主编

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 北京市洛平印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 16 印张 400 千字

1999 年 10 月第 1 版 1999 年 10 月第 1 次印刷

印数：1-10000 册

ISBN7-5418-1063-0/F·104

(全套三册)总定价：75.80 元



前 言

商场如战场，竞争即战争。

春秋战国时期，兵家凭借“三十六计”打天下，现代商业竞争，商家依靠“三十六计”争市场。

商业竞争中，没有绝对的强者和绝对的弱者。大鱼吃小鱼，小鱼反过来也可以吃掉大鱼，关键是看谁拥有高人一筹的奇谋方略。

精明的日本商人意识到这一点，他们越过了文化的界限，细细研习中国古人的兵法谋略，再灵活运用于商场，结果有如神助，不仅在其国内拥有了广阔的市场，还雄霸着国际市场。

作为中国人，理当守住老祖宗留下的这份“家业”，并且要博纳海外经商智慧，广引古今谋略精华使之发扬光大。

在经济战场上，企业要生存，要发展，然而资金有限、技术有限、人才有限，但这些并不是决定性因素，因为智谋是无限的，精明的企业经营者可以最大限度地拿来为我所用。如果《经商三十六计》能有幸结识您，那么请别犹豫，打开此书吧，智慧在此隐藏。

三十六计

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. 瞒天过海 | 2. 围魏救赵 | 3. 借刀杀人 |
| 4. 以逸待劳 | 5. 趁火打劫 | 6. 声东击西 |
| 7. 无中生有 | 8. 暗渡陈仓 | 9. 隔岸观火 |
| 10. 笑里藏刀 | 11. 李代桃僵 | 12. 顺手牵羊 |
| 13. 打草惊蛇 | 14. 借尸还魂 | 15. 调虎离山 |
| 16. 欲擒故纵 | 17. 抛砖引玉 | 18. 擒贼擒王 |
| 19. 釜底抽薪 | 20. 浑水摸鱼 | 21. 金蝉脱壳 |
| 22. 关门捉贼 | 23. 远交近攻 | 24. 假途伐虢 |
| 25. 偷梁换柱 | 26. 指桑骂槐 | 27. 假痴不癫 |
| 28. 上屋抽梯 | 29. 树上开花 | 30. 反客为主 |
| 31. 美人计 | 32. 空城计 | 33. 反间计 |
| 34. 苦肉计 | 35. 连环计 | 36. 走为上 |

目 录

第一计 瞒天过海

1. 以高衬低以贵衬贱的赚钱高招 (3)
2. 以“聋”来促销服装 (5)
3. 电视剧成了企业广告片 (5)
4. 泡菜战争出奇招 (7)
5. “没有准备好”的谈判 (7)
6. 开拓市场有奇招 (9)
7. 儒商钻空登王位 (10)
8. 万绿丛中一点红 (11)
9. 故意遗失在谈判制胜 (11)
10. 表演“双簧”真假难辨 (12)

第二计 围魏救赵

1. 陷入重围的“间隙理论” (17)
2. 迂回战术建奇功 (19)
3. 产品质量担保一箭双雕 (19)
4. 施加压力的谈判经 (20)

5. 可口可乐的新花招 (22)
6. 人无我有东丽领先群雄 (23)
7. 谈判“僵局”的打破 (24)
8. 北欧世家攻势猛 (25)
9. 小书斋里温馨在 (26)
10. 微笑经商术 (27)
11. 家具厂“更新换代”的服务招术 (28)

第三计 借刀杀人

1. 索尼借誉英国皇家 (33)
2. 借助名牌赢得市场的经营术 (34)
3. 招股结缘各方 (35)
4. 把握亚运机遇的“旗帜” (36)
5. 街上流行“亚运笔” (38)
6. 奸商借丑闻要挟 (38)
7. 日本企业的临阵妙着 (39)
8. 寻找公敌借刀法 (40)
9. 鼻毛剪小买卖赚钱妙法 (41)
10. 罗拔士出售“温情” (42)

第四计 以逸待劳

1. 贱则买进 贵则卖出 (47)
2. 谈判中的以逸待劳 (48)
3. 擅于经营的日本人 (49)
4. 中国劲酒靠热门 (50)

- 5. 英国旅馆以劳力支付费用 (50)
- 6. 明治公司以区分对象促销 (51)
- 7. 胸有成竹则电话商谈 (51)
- 8. 和田一夫的“地方性服务”策略 (53)
- 9. 三思而后行的谈判妙法 (54)
- 10. 自己的地盘有地利 (55)
- 11. 航运骄子谋略高 (56)
- 12. 身份差别谈判术 (56)

第五计 趁火打劫

- 1. 快刀斩乱麻的经营观 (61)
- 2. 一个月赚 20 万 (62)
- 3. 西方起火东方劫财 (63)
- 4. 三菱公司隔山打牛 (64)
- 5. 市场火人要活 (64)
- 6. 扣押“人质”打劫法 (65)
- 7. 最后通牒显奇效 (66)
- 8. 抓住时机助销售 (67)
- 9. 相机取利帮一把 (68)
- 10. 慧眼识“瘟疫”的老板 (68)
- 11. 相机行事发大财 (69)

第六计 声东击西

- 1. 虚实并用 以诡防诈 (75)
- 2. 谈判中的声东击西 (76)

3. 小生意创出大天地 (76)
4. 心猿意马东拉西扯 (77)
5. 既成事实谈判术 (78)
6. 转移视线晤谈术 (78)
7. 公关小姐的试验 (79)
8. 口镶钻石诱顾客 (80)
9. 让小促大战术高 (80)

第七计 无中生有

1. 利用法院“宣传”自己 (85)
2. 新书广告有奇招 (86)
3. 运用学识从老板身上谋财路 (87)
4. 省钱的环境美化 (88)
5. 人无我有生意兴 (89)
6. 白手起家成行业状元 (90)
7. 别无分店的形象“包装”服务社 (91)
8. 灵感中的灵丹妙药 (92)
9. 虚无广告的骗局 (93)
10. 独辟蹊径的管理妙法 (94)
11. 家具商 IKEA 的独特之道 (95)

第八计 暗渡陈仓

1. 佯装示弱操纵术 (101)
2. 不贪小利得大利 (102)
3. 处处留心顾客有关的档案 (103)

4. 小纸巾的良苦用心…………… (104)
5. 为顾客保存剩酒…………… (105)
6. 创新立意因人而设…………… (105)
7. 犹太人运用国籍的赚钱术…………… (106)
8. 迂回发展渡陈仓…………… (108)
9. 购物中心的竞争意识…………… (109)
10. 房地产商发财有术 …… (110)

第九计 隔岸观火

1. 因利间斗坐收渔利…………… (115)
2. 珠江公司坐山观虎斗…………… (116)
3. 相机而动 从中取利…………… (117)
4. 有把握的收购倒闭店和厂…………… (118)
5. “通胜”通财路 …… (120)
6. 坐收渔利的苏联粮商…………… (120)
7. 奥运会上的商业“火并” …… (121)
8. 价格竞落的陶瓷鱼坠…………… (122)
9. 盖斯门剃须刀后者居上…………… (122)
10. 生意人听风听出市场 …… (123)

第十计 笑里藏刀

1. 莎士比亚有个满意谈判法…………… (129)
2. 汽车经销商的“卡片策略” …… (130)
3. 远利暗示藏刀法…………… (130)
4. 冒充房主的圈套…………… (132)

5. 贸易中心为顾客投保促销····· (133)
6. 咖啡宾馆笑脸相迎····· (133)
7. 家庭药用箱赊账促销····· (134)
8. 歪脸不打笑脸人····· (135)
9. 书画倒爷识慧宝····· (136)
10. 邮票上的广告····· (137)
11. 贸易代表的口蜜腹剑····· (138)

第十一计 李代桃僵

1. 高档酒效应效果佳····· (143)
2. 舍车保帅的生意经····· (144)
3. 安徽饭店的舍小取大····· (145)
4. 一曲奏出万两金····· (146)
5. 古船远征西洋····· (146)
6. 远东的“专业化”····· (147)

第十二计 顺手牵羊

1. 木材商见利不失····· (151)
2. “刀片巨人”的成功····· (152)
3. 布什一语激发的灵感····· (152)
4. 天时不如地利····· (153)
5. 以刑利财赚大钱····· (154)
6. 发“破烂财”的美国商人····· (154)
7. “天边的星星”好赚钱····· (155)
8. 养肥猪收入百万元····· (156)

9. 虾兵蟹将捧宝来…………… (157)
10. 信息战中的顺手牵羊 …… (158)

第十三计 打草惊蛇

1. 全面进攻前的“佯动”…………… (163)
2. 九十年代喝果水…………… (164)
3. 为胖女遮丑的“大妈妈”裤袜…………… (165)
4. 制服对手的打草惊蛇…………… (166)
5. 克莱斯特的重新起飞…………… (167)
6. 针锋相对赢得谈判…………… (168)
7. 伯乐相马身价百倍…………… (168)
8. 爱立信为“大哥大”穿上彩衣…………… (169)
9. 打火机里的大生意…………… (170)
10. 不怕死的惊蛇妙计 …… (171)

第十四计 借尸还魂

1. 绝处逢生的军工厂…………… (177)
2. 古方今用招顾客…………… (178)
3. 古人救活今人…………… (179)
4. “白马”失蹄再奋起 …… (180)
5. 绝地求生的菲利浦公司…………… (181)
6. 冒险经营的肥皂商…………… (183)
7. 三个字致富的花神…………… (184)
8. 小本钱只要赶风头也能赚大钱…………… (185)
9. 古技生今财…………… (186)

第十五计 调虎离山

1. 犹太人假意激怒对方…………… (191)
2. 出尔反尔的假出价…………… (192)
3. 东京风帆船会社的挫折…………… (193)
4. 服务是树立企业信誉的关键…………… (194)
5. 美国进口商钻缝经营…………… (195)
6. 宾馆运用“全员推销”机制…………… (196)
7. 美国不惜重金买人才…………… (197)
8. 辛迪诺商店信任促销…………… (198)

第十六计 欲擒故纵

1. 培养娃娃“知音”…………… (203)
2. 饭店免费供酒…………… (205)
3. 谈判中的“转身就走”…………… (206)
4. “任人宰割”的饭店…………… (206)
5. 普及知识免费的销售产品策略…………… (207)
6. 谈判中的制造假象…………… (208)
7. 世界上最疯狂的酒店…………… (209)
8. 本地回头客重要…………… (210)
9. 勃朗电器坚持创新青春长在…………… (211)
10. 吹毛求疵谈判术…………… (212)

第十七计 抛砖引玉

1. “有马食堂”引玉有招…………… (217)

2. 用爱心赢得财富和权势…………… (218)
3. 川上的制胜之路…………… (220)
4. 柯达甘愿作出牺牲…………… (220)
5. 雨中借伞的小布店…………… (221)
6. 有奖销售让利酬宾的赚钱招术…………… (222)
7. 以“情”开财路…………… (223)
8. 公开新技术的“酱油大王” …… (224)
9. 飞机场的儿童游乐中心…………… (225)
10. 先用后买的高招 …… (225)

第十八计 擒贼擒王

1. 随市经营 以本求利…………… (231)
2. 让消费者拍板…………… (232)
3. 产品厂品与人品…………… (234)
4. 成功的上门服务…………… (235)
5. 先入为主能取胜…………… (236)
6. 明查暗访制胜的航空公司…………… (236)
7. 反光雨衣胜强敌…………… (238)
8. 诡异的“间谍书店” …… (239)
9. 服务卓绝的金桥百货…………… (240)
10. 富家阔少后浪推前浪 …… (241)
11. 悬赏万金找故障的“奔驰” …… (241)

第十九计 釜底抽薪

1. 奥纳西斯的闪电外交…………… (247)

2. 难得糊涂买地皮…………… (248)
3. 釜底抽薪定胜局…………… (249)
4. 以稀为贵催人抢购…………… (250)
5. 银行家跌入“拆台”陷阱…………… (251)
6. 不择手段 财去楼空…………… (252)
7. 建材公司“囤积居奇”显神效…………… (253)
8. 生意必赚 200 % …………… (255)
9. 赚百亿美元的大哥大…………… (256)

第二十计 浑水摸鱼

1. 谈判中兴风作浪…………… (261)
2. 假冒名牌的奸商…………… (262)
3. 独具慧眼当大亨…………… (263)
4. “嘴巴”生意经绝对赚钱 …………… (264)
5. 喊价时的浑水摸鱼…………… (265)
6. 香港厂家快速转产电话机…………… (266)
7. 光大快速买折价新车…………… (266)
8. 乱中取胜的“搅和晤谈” …………… (267)
9. 创新立意摸鱼法…………… (268)
10. 掌握主动的讨价还价 …………… (269)

第二十一计 金蝉脱壳

1. 为顾客着想的解困之术…………… (275)
2. 制造舆论反造谣…………… (276)
3. 消除误解的“致歉广告” …………… (277)

4. 以守为攻巧脱困…………… (277)
5. 摆脱操纵的脱壳法…………… (278)
6. 虎林和美鹰的蚕丝之战…………… (279)
7. “对台戏”成“一台戏” …… (280)
8. 空调器厂推销员脱上衣成交…………… (281)
9. 沙发店卖“散件沙发” …… (282)

第二十二计 关门捉贼

1. 樱花胶卷公司的竞争战略…………… (287)
2. 小本钱进精品的“卖断策略” …… (288)
3. “艺术搬家公司”的经营秘诀 …… (289)
4. 一网打尽的连锁店…………… (290)
5. 电影院多角经营…………… (290)
6. 《星球大战》以一销带十销 …… (291)
7. 美国商人瞄准儿童抓促销…………… (292)
8. 直邮广告作用也大…………… (293)
9. 特色系列化服务…………… (293)
10. 连锁世界的玩具店 …… (294)

第二十三计 远交近攻

1. 天利 VCD 行业大战避锋芒 …… (301)
2. 可方可圆只为我赚钱…………… (302)
3. 远交近攻全胜为上…………… (304)
4. 信誉抢来洋主顾…………… (305)
5. 阿姆卡的“远交近攻” …… (306)

6. GLYKO 糖成为世界性的商品 (307)
7. 不吃老本的夏普公司 (308)
8. 一个便士起家的老字号 (309)
9. 冼笃信发家靠实践 (310)
10. 利用钓鱼法促销 (311)

第二十四计 假途伐虢

1. 开发“奥运会”文化衫 (315)
2. 美国商人设计“少林寺”运动鞋 (316)
3. “一洲酒家”以中医师驻诊促销 (316)
4. 餐馆多种经营术 (317)
5. 32 万次退换 (318)
6. 松下的诚与信 (319)
7. 花王公司发挥信息的效能 (321)
8. 独一无二的婴儿酒店 (322)
9. 小卡片与大买卖 (323)
10. 微笑退货创信誉 (324)
11. 本田公司不责于人 (325)

第二十五计 偷梁换柱

1. “不醉翁”云集的酒店 (331)
2. 家具之王称霸的奥秘 (332)
3. 见缝插针也发财 (333)
4. 一条龙不如专卖店 (333)
5. 只租不售的施乐复印机 (334)