

《三国演义》 与经商课略

蔡茂发 夏永阳 著

民族出版社



三国演义与经商谋略

蔡茂友 夏天阳 著



民族出版社

(京)新登字 154 号

图书在版编目(CIP)数据

三国演义与经商谋略/蔡茂友,夏天阳著.-北京:民族出版社,1995.5

ISBN 7-105-02445-3/F·70(汉 42)

I. 三… I. ①蔡… ②夏… II. 《三国演义》研究-应用-商业经营 IV. F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 07152 号

民族出版社出版发行

(北京市和平里北街 5 号 邮编 100013)

民族出版社微机照排 湖北省新华印刷厂印刷

各地新华书店经销

1995 年 7 月第 1 版 1995 年 7 月第 1 次印刷

开本: 850×1168 毫米 1/32 印张: 13 字数: 328 千字

印数: 0001-10000 册 定价: 13.80 元

P400

F713.3

L67.3

目 录

.....	(1)
一、机不可失 时不再来	(1)
吕布拒亲●柯达被打败了/太空人带来的契机/抓住机会放手一搏/抓住时机投资/霍英东再度扬名/希腊船王的投机壮举	
二、随机应变是法宝	(9)
曹操献刀●双门冰箱的灵感来自太太的一句闲话/闲谈也会触发灵感/善“变”术	
三、以己之长克敌之短	(17)
袁绍兵败官渡●王安斗败 IBM/用己之长/以弱制强/“碧綠液”变弊为利/可乐大战	
四、借力制胜	(26)
孔明借荆州●靠借钱起家的染整厂/巧借东风扬帆远航/借尼克松访华扬名得利/借助赫鲁晓夫品尝 百事可乐占领苏联市场	
五、确立竞争的战略目标	(35)
诸葛亮三分天下●眼光放眼全球/勇于把握未来/慧眼识大势	
六、以迂为直	(43)
连环计董卓丧命●牢其中的“空手倒”/丁烷、牛肉对倒空手打入石油界/美英互相猜疑 我方稳操胜券/将美货转口中国 三井物产倒中渔利/日本商人示假隐真占据法、美市场	
七、气势上要压倒对手	(50)
诸葛亮舌战群儒●《小阁楼》杂志打进美国市场	

- 八、欲取故予…………… (59)
诸葛亮激孙权●房产大王特朗普的经营之道
- 九、人才是第一财富…………… (67)
刘备三顾茅庐●他人聘金乘以五/罗森博士知“恩”图报/这笔“培养费”我出了/日商的挖人战
- 十、保存实力出奇兵…………… (75)
煮酒论英雄●谦恭背后的深谋远虑/奥纳西斯与“吉达协定”
- 十一、爱才是成功者的基本品质…………… (82)
曹操厚爱关公●爱屋及乌/1000万美元的学费/沙游越壳牌公司不断改写胜券公司/“巨人”爱才
- 十二、用反间虎口夺食…………… (90)
蒋干中计●“面粉大王”的发迹/从“敌人”到“伏兵”
- 十三、拿自己开刀…………… (97)
周瑜打黄盖——苦肉计●朝自己开火
- 十四、反客为主显奇效…………… (104)
诸葛亮激周瑜●“约翰生制造公司”的奇迹
- 十五、算敌之算…………… (113)
诸葛亮智算华容道●“定价高手”鲍洛奇
- 十六、因其强而强之…………… (122)
阚泽不辱使命●争当下个世纪的霸主/尤伯罗斯的“赞助法”
- 十七、对症下药…………… (130)
诸葛亮借东风●日本电器打入中国市场/通口俊夫的三角地带经营法/吉祥名字成财源/投顾客所好的“金甲鱼”汽车/妙用购买心理
- 十八、识作用作…………… (138)
战南郡三方巧施“三角诈”●“红宝书”的商业作用/一字之

差的后果/“出售”散件/“打工仔”是工业间谍/两兄弟开店
明竞争暗勾结/假装忙碌的饭店/以招聘考试套取重要技
术

十九、薄弱环节是突破口 (146)

孔明计迫周瑜难悔婚●在衬衣纸板上击溃对手/企鹅出版
社靠平装书发家/克敌薄弱处/耐克与爱迪达斯、彪马的竞
争

二十、“诚”字当头 (154)

关云长义释黄汉升●以诚动人 以情动人/诚实商品/妙
手空空 诚意成功/把服务做到婴儿出生前

二十一、引导对手误入歧途 (162)

庞统巧授连环计●壳牌公司施疑兵之计/争夺“维生素
原 B₅”/面对强手的选择

二十二、假途灭虢 (171)

周瑜假途灭虢计败身亡●假小麦之途的阿曼·哈默

二十三、公关的魅力 (179)

孔明哭周瑜●“公关”的报偿/微笑挽救了一个公司/公
关巧棋/微点公司的反吞并战

二十四、谨慎作风不能丢 (187)

刘备轻敌大败于陆逊●谨慎的包玉刚/“寸蠖虫”经营方
法/郭乐一步一个脚印

二十五、要克服自身性格中的弱点 (195)

恃勇自傲关公败走麦城●焦炭大王败走霍姆斯特德/索
尼公司败北记

二十六、竞争需要创造性思维 (203)

莽张飞粗中有细取巴郡●创造广告“神话”的奇才/“祖
母推销员”

二十七、离间计 (211)

- 曹操离间破马超●地产大王约瑟夫离间敌对者/意大利
银行靠离间吞并美洲银行/盖帝离间获中标
- 二十一、明修栈道 暗渡陈仓 …………… (219)
孔明暗取陈仓●四分天下
- 二十九、空手掘金 …………… (227)
攻城计●萧荣的“预约销售法”/在“葬礼”时买下公司
- 三十、量才适用 人尽其才 …………… (233)
庞统大才小用●善于用人才 金钱滚滚来/巧治腿疼和脖子
子痛/卡内基的用人之长/“住友”用人之策
- 三十一、耐心——成功的法宝…………… (241)
孔明七擒七放孟获●耐心即是成功之路/船王的“耐
心”
- 三十二、有信则灵 …………… (248)
孔明言而有信再破魏军●大世界老板的融资招术/开基
创业 信誉第一/一场拖延了九年的官司/可口可乐失
信于民/宝元通公司的电池/信誉第一
- 三十三、创新发明是竞争的利器 …………… (257)
木牛流马智取粮草●不断创新 不断发展/科学带来了
巨大的财富
- 三十四、竞争要出奇制胜 …………… (265)
孔明添灶退兵●赤尾“反常”经营
- 三十五、以“退”为进 …………… (273)
孔明智败司马懿●以退为进 后发制人/退一步进两步
/通用公司的“引狼入室”
- 三十六、避实击虚 …………… (281)
避实击虚邓艾灭西蜀●唐龙轻身酒/因势利导 发挥特
色/冲进“冷门”/填补市场空缺的人
- 三十七、“知”上做文章 …………… (290)

知彼知己胜袁绍●日本巧算对手/了解你的顾客/知彼知己赚大钱/研究对手

三十八、竞争要有远大的目光 (298)

孔明先见之明退魏兵●值得投资的丁香/风景这边独好/李嘉诚进军房地产/把眼光放远、放大

三十九、兵不厌诈 (308)

陪了夫人又折兵●特朗普“空手套白狼”

四十、压力往往成一种动力 (316)

姜维背洮水破魏兵●艾柯卡接任克莱斯勒公司/卡西欧再振雄风/博览会最偏僻的角落竟特别吸引顾客

四十一、一着先,吃遍天 (323)

司马懿克日擒孟达●识在人前 走在人前/抢先一步生意隆

四十二、利用对手间的矛盾 (330)

郭嘉定计观虎斗●广州花园酒店坐收渔翁之利/德克萨斯航空公司以“静”制动

四十三、得人心者得天下 (339)

刘备携民渡江●将心比心/必须当天回复用户来信/紧靠用户/为顾客着想的“7-11”方便商店/“IBM”意味着服务

四十四、犄角之援不可失 (347)

吕布不采陈宫计殒命白门楼●两头并进的TDK/壳牌公司应付危机的措施/永和公司的分散经营法/李嘉诚与包玉刚联手战怡和/多种经营渡难关

四十五、巧用心理战 (355)

孔明装神弄鬼收军粮●采购官员的“招术”/“艾罗补脑汁”一炮打响

四十六、要善于“包装”自己的动机 (363)

曹操假公济私杀杨修●巧妙招工/亨利·福特的隐秘动机/制造戴安娜的假新闻 珠宝商获暴利

四十七、激励也是生意经 (371)

望梅止渴●松下崛起的秘密

四十八、智者要“万虑” (378)

诸葛亮挥泪斩马谡●优惠教师的风波/“寄存食品”的破产

四十九、和气生财 (387)

吕布辕门射戟●沟通协商积怨化解/“大亚湾风波”

五十、命系于天就是深谋远虑 (395)

诸葛亮命系于天●“米沙”的厄运/见微知著 防患未然

一、机不可失 时不再来

[三国经典谋略]

吕布拒亲

话说吕布辕门射戟，罢了袁术与刘备的战事。纪灵回复袁术，袁术大怒。纪灵渐愧无颜，突然心生一计，对袁术说：“我听说吕布有一女儿，主公有一儿子，可让人去提亲，一旦结亲，吕布与主公就是亲家，吕布就不会助刘备了，如此刘备必被主公所擒。此乃‘疏不间亲’之计也。”袁术听了转忧为喜，于是派韩胤带着聘礼去见吕布。吕布不敢自做主张，与妻严氏商量，严氏问：“袁术有几个儿子。”吕布回答说：“一个。”严氏说：“我看袁术日后必称帝，既然袁术只有一个儿子，女儿嫁过去，就有后妃之望。我女即使做不了皇后，徐州也无忧了。”吕布就答应了这门亲事。

却说袁术这计瞒不过陈宫，他到驿馆来见韩胤，说：“谁献

此计，使袁吕联姻岂不是要取刘备的首级？”韩胤大惊，忙请陈宫不要泄露。陈宫说：“我不泄露，但迟早有人会识破泄漏。”韩胤说：“请君教我，如何保全此计？”陈宫说：“你不必担忧，我自去对吕布说。”

陈宫进见吕布，说：“听说主公将女儿嫁于袁术，可贺可喜。只不知何时成亲？”吕布问：“你有什么高见？”陈宫说：“古代定例，受聘至成亲，天子一年，诸侯半年，士夫一季，庶民一月。”吕布说：“袁术天赐传国玉玺，早晚必为皇帝，可从天子例。”陈宫说：“不可。”吕布说：“那就众诸侯例。”陈宫答：“亦不可。”吕布疑问：“从大夫例？”陈宫摇头：“亦不可。”吕布笑道：“难道你要我从庶民例不成？”陈宫说：“当今诸侯争雄，袁吕联姻必有所嫉者，如按惯例，恐有不测。不如乘诸侯未知之际，即送女至袁术处，居于别馆，再择吉日成亲。这样就万无一失了。”吕布大喜，入告严氏，即派人将女送出。

话说另头，此时陈登之父陈圭养老在家，听得鼓乐之声，得知吕布嫁女。于是扶病来见吕布。吕布颇感惊讶，问：“大夫何来？”陈圭说：“我闻将军死期将至，特来吊丧！”吕布惊问：“此言怎讲？”陈圭说：“袁术前番送钱粮是要灭刘备；今此又来求亲，意取小沛。小沛若失守，刘备若灭亡，则主公死期也就不远矣！再则袁术要做皇帝，这是大逆不道，就是造反，主公就是叛臣家属，天下岂能相容！”吕布听后大惊：“这是陈宫害我！”急令人将女儿追回。

吕布拒亲，是救了刘备，害了自己。当日后曹操大军将徐州围定，吕布危在旦夕时，再试图将女儿嫁给袁术之子时，为时已晚矣！

[商海经典谋略]

柯达被打败了

柯达这个名牌曾称雄世界摄影器材市场 100 多年。但是在进入 80 年代中期后，柯达却一度陷入了困境，步履艰难，大有日薄西山之势。

是什么原因导致一个响当当的名牌陷入今天的窘境呢？

该当不断，错失良机，应该说是柯达公司的主要败笔。

40 年代时期，柯达公司已研究出快速摄影新技术，但决策者当时却认为这种新技术没有多大的发展前途，将其出售给了埃德温·兰德。时过 30 年，快速摄影器材市场一派兴旺。柯达公司坐失了良机，追悔莫及。

而当快速摄影器材已进入市场饱和时期时，柯达公司在不该行的时候却又盲目而行了。结果在投入巨资生产快速摄影器材之后，销路却很不好。而就在这时，兰德的宝丽来公司发现了柯达公司的动作，控告其侵犯了它的专利。柯达公司在诉讼中彻底败北，一下子失去了几十亿美元，从此元气大伤。

同样在洛杉矶奥运会上，柯达公司也错失了一次重塑公司形象的良机：

当时洛杉矶奥运会组委会找到柯达公司，要求其为洛杉矶奥运会提供摄影器材方面的服务，而公司的负责人却认为此举不合算，于是便拒绝了组委会的要求。

而当日本的富士公司在奥运会上大放光彩，销售量巨增之后，柯达公司已悔之晚矣！

太空人带来的契机

当年，3位美国太空人进行了人类首次登月探险，美国决定用电视转播实况，日本各电视机厂商，立即积极利用各种媒介做广告宣传，仅几周，在日本国内各地，就售出了彩色电视机280万台。同时使黑白电视机的装用架数，增达2130台。在家庭方面的普及率，已达88.3%。

在台湾，几家电视机厂商也趁此良机大作广告，先是国际牌电视在报纸上率先刊出广告，“收看人类最伟大的登月壮举，国际牌电视机最逼真最理想。”接着是三洋牌，他们刊出的广告是：“亿万人争看老鹰号登月小艇登月场面，唯有三鹰眼电视机最能清晰表现”。同时哥伦比亚牌，也登出“世纪的镜头，请用黑白分明、清晰明亮的哥伦比亚牌电视收视。祝福哥伦比亚号（指挥舱）三勇士登月成功。”紧跟着日立牌“用日立电视机，在家里欣赏清晰传真影像，使您如处于登月实境，”同时还采用了一幅老太太欣赏登月的画面，这对于一般的消费者来说，更具有亲切感。

欧米茄手表也在太空人完成登月任务的当天，在报刊上登载了“世界第一登月手表欧米茄，谨向美国太阳神探月英雄致敬”的整版巨幅广告。并说明欧米茄在太空失重、气压变换、强烈震动的情况下仍能正常工作的情形，自1965年以来，美国太空研究总署，即指定该表为太空人表，太空人腕上均佩戴此表。

抓住机会 放手一搏

菲律宾亿万大富豪陈永栽被《朝日新闻》社列为“世界各国经济显要人物”之一。陈永栽究竟有何作为？

陈永栽年少家贫，被迫辍学，在一家烟草厂做童工。他虽为一名小工人，却心比天高，总想有一番作为。在其母督促、指导下，他半工半读，修完了大学全部课程。后由其母支持，创办烟厂，成为一名“烟业大王”。

陈永栽的经营手法独特，不拘一格，而且热情，奔放，从不畏缩，善作大投资。经过5年经营，烟厂获得了巨额利润。于是他便把赚来的钱用于搞其它行业。陈永栽经营企业确实有一定的功底，他不做盲目投资，但一经看准时机，便会倾注全部使其得以成功。他善于搞调查研究，就连日常生活中的些许小事亦不放过。他经过长时间的调查，发现菲律宾的猪肉生产不能满足自己，每年需大量从国外购进。他认为，如果办一个养猪厂肯定会赚钱，看准了方向，他是决不会放过任何一个机会的。为此他倾出巨资，在马尼拉市郊区买下328顷土地，开垦出来种植饲料，又兴建了大型的自动化的饲料厂，还不惜巨资从国外引进了优良的种猪。他的养猪厂瞬间产生出来，实在大出人们意料。有了自己养的猪，怎样卖出去，这也是一个大问题，但这难不倒陈永栽，他采取了相应对策，来打开猪肉销路。首先，他认为目前菲国销售的猪肉大部分为进口而来，这在无形之中就提高了猪肉价格，因此，他根据情况而下结论，廉价倾销自己的猪肉，把外国猪肉逐出菲国市场。其次，他大造舆论，搞宣传，拍广告，来证实自己的猪肉肉质好，比外国猪肉更益于食用，以取民心。再者，就是他与各大埠的销售系统密切合作，寻求支持，来抵制外国进口猪肉。这一套方法行之有效，不到两年时间，他所养的福川猪便占领了菲律宾各大埠的市场。现在改名为福牧农业有限公司，猪场每年出栏生猪18万头，成了亚洲最大的养猪场，其规模，存栏数，销售量，均列为世界同类企业的第二位。

抓住时机投资 霍英东再度扬名

1978年，霍英东决定率先在中国大陆投资，而且一下注就是1个亿。在尚无合营的法律依据情况下，很多人都在观望，他却说：“干吧，别等了。”次年4月10日，霍英东和中共有关方面的领导小组签订协议，在广州先建一座宾馆，地点未定。以后，霍英东可忙坏了，他亲往广州考察地点，火车站、友谊商店附近，太缺少浪漫特色了，对，沙面河畔，有一块淤塞沙滩，不是从唐代以来就在这白鹅潭上，有一段黄萧养妊白鹅的神话传说吗？就在这里，将有一只白天鹅冲天飞起。于是，他又凭那非凡的想象力，亲自命名为“白天鹅宾馆”。

至1982年10月14日，自己设计、自己施工和自己管理的“白天鹅”，于春交会前部分试行业务。次年2月7日春节前全面开业，那典雅高傲的引人大堂，那清心悦目的“故乡口”瀑布，那秀丽高耸的婀娜身姿，真像一只美丽的白天鹅亭亭玉立于珠江岸边。以其纯真而甜美的微笑向着广州，向着中国，向着世界。1985年7月，美丽的“白天鹅”终于以其高素质的服务和良好的效益，迎来了中国第一间五星级酒店的美誉，并带来了意想不到的巨额利润。

希腊船王的投机壮举

闻名于世的船王奥纳西斯，曾是流落在阿根廷布宜诺斯艾利斯的穷小子。他干过人们所不愿干的电报公司的焊接工，经营过许多人所不愿涉足的烟草生意。正是因为他善于经营那些人所不愿经营的业务，使他步入了企业家的行列。

一场空前的经济灾难，把他的事业推向了空前繁荣。1929

年发生在世界范围内的经济危机，使阿根廷经济堕入深渊：工厂倒闭，工人失业，民生凋弊，百业萧条。海上运输业也在劫难逃。这时奥纳西斯得知，加拿大国营铁路公司为了渡过危机，准备拍卖产业，其中六艘货船，10年前价值200万美元，如今仅以每艘2万美元的价格拍卖。他象猎鹰发现猎物一样，极为神速地前往加拿大商谈这笔生意。这一反常举止令同行们瞠目结舌。因为当时海运业空前萧条，1931年的海运量仅为1928年的35%，老牌海运企业家们避之犹恐不及，奥纳西斯在这样的情况下投资于海上运输，无异于将钞票白白抛入大海。许多人规劝他，有些人甚至认为他丧失了理智。

奥纳西斯清醒地看到，经济的复苏和高涨终将代替眼前的萧条。危机一旦过去，物价就会从暴跌为暴涨，如果能乘机买下便宜物，价格回升后再抛出去，转手可得暴利。海运业虽暂受冲击，但必有复苏之日。奥纳西斯谢绝了同事和朋友的劝阻，果断将这些船全部买下。果然不出所料，经济危机过后，海运业的回升居于各业之首，奥纳西斯买的那些船只，一夜之间身价聚增。他一跃成为海上霸主，他的资产几百倍地激增。1945年，他跨入了希腊海运巨头的行列。

〔商战剖析〕

“吕布拒亲”说明了一个道理：机不可失，时不再来。试想，如果当初吕布听从陈宫的计谋，将女儿嫁与袁术之子，那吕、袁联盟，其实力不在话下，也不会那么快遭受灭顶之灾。

吕布的失误就在于犹豫不决，优柔寡断，进而错失良机。

同样，在现代商战中，如果不能把握住机会，错失良机的话，企业的发展是极为不利的。柯达公司的败笔，就生动形

象地说明了这个道理。

只有把握住机会，才能创造效益。你看，面对美国太空人首次登月这个契机，日本、台湾的电视机厂商趁此良机做了五花八门的广告，从而提高了销量；欧米茄手表也借此机会向世人证明了自己的身价。同样是一个机会，他们捕捉得多么完美，多么成功。

菲律宾亿万富豪陈永栽的“抓住机会，放手一搏”，更深刻地揭示了抓住机会的重要性。

从“吕布拒亲”到柯达公司的失败，再到陈永栽们的成功，一正一反的例子不正好给我们的企业经营者带来很好的启示效应吗？

当然，勇于抓住机会，把握住正确的机会并不是每个企业家都能做到的。这就要求我们的企业经营者必须：

第一，对大势的正确判断。吕布、柯达的失败，就在于他们对大势的判断失误，认识不到未来形势的发展方向。而霍英东投资“白天鹅宾馆”就在于他正确认识到中国改革开放的方针政策不会变，中国只有坚定不移地走改革开放的道路才能繁荣富强这么一个基本面。

第二，要有认真的调查与研究。正确的判断是建立在调查研究的基础之上的，陈永栽经过长时间的调查，发现了菲律宾的猪肉生产不能满足自己，从而得出自己办养猪厂则肯定会赚钱的结论。霍英东在对大陆投资前，也对中国大陆的政治、经济形势作了很长一番时间的调查分析。可见调查研究在这里的重要性。

第三，要当机立断。当机会来临时，决不能象吕布、柯达公司那样白白丧失，而要当机立断，牢牢把握住，这样才能最快、最大、最好地产生出效益来。