

精品生活丛书系列

三十六计活学活用(中篇)

烨子/编著

金城出版社

三十六计(广告词)

捷径代替不了成功,正如知识代替不了计谋。

战场、官场、商场、人场……都处处使你防不胜防……

一本《三十六计活学活用》,时时、事事,使你游刃有余……

三十六计引言

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，人人者渴望事业成功，家庭幸福，人生顺遂。但想要在官场、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。

三十六计是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。

本书是遵循这样一条原则，即试图给读者一点安身立命的忠告，一些人生经验的总结，并换出一些规律性的东西用来指那里实践，使生活、工作中少走弯路，少犯错误，胜利到达成功的彼岸。

本书分为上、中、下三册，文章中除了对各计进行了详细地讲解外，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。

内容提要

在个变化莫测的大千世界里,百对种种变化,我们不但应该学会用智慧说话,还应讲求基本的策略,方可在人生战场上不吃败仗。《三十六计活学活用》(下)包括了“指桑骂槐”、“假痴不癫”、“上屋抽梯”、“树上开花”、“反客为主”等十二计,并将其与古今中外的许多实例巧妙结合。既丰富了内容,又说明了其广泛的实用性。可称得上是您人生转机、事业成功的“谋士”。

目 录

第二十五计 :偷梁换柱

(一)偷梁换柱与经商谋略 / 3

1. 日公夜私,一举两得。 / 3
2. 家具之王独门绝招 / 4
3. 单品商店大趋势 / 5
4. 美而奇的独特经营法 / 7
5. 麦克唐纳快餐店“杀手铜” / 7
6. 只租不售的独特销售策略 / 8
7. 丑小鸭变成白天鹅 / 9
8. 桑塔纳命名的缘由 / 10
9. “阿根廷香蕉” / 11

(二)偷梁换柱与创业谋略 / 13

1. 瑞士巧克力 / 13
2. 萨纳福的先见之明 / 15
3. 中内功的挖人战术 / 18
4. 洛丽尔的创新永无止境 / 18
5. 美国制富妙方 / 20
6. 工商业界的大亨——张裕 / 20

7. 木村的“偷梁换柱” / 21

(三)偷梁换柱与促销谋略 / 22

1. 挂羊头卖狗肉 / 22

2. 耐心与知识不可少 / 23

3. 文具组合救企业 / 24

4. 条件反射促销售 / 25

5. 知己知彼稳操胜券 / 25

6. 以退为进的促销战术 / 26

7. 多种经营打开销路 / 28

8. 挂自己的头,卖别人的肉· / 29

(四)偷梁换柱与处世谋略 / 31

1. 女化妆师愚弄逃犯 / 31

2. 三 两 漆 / 32

3. 凤姐的“掉包儿”法儿 / 33

(五)偷梁换柱与军事谋略 / 34

红军的第一架飞机 / 34

(六)偷梁换柱与政治谋略 / 36

密谋夺皇位 / 36

第二十六计 指桑骂槐

(一)指桑骂槐与经商谋略 / 41

1. 洋娃娃畅销迎合失意人 / 41
2. “都彭”鹤立鸡群 / 43
3. 重庆火锅“冒牌”盛 / 44
4. 三菱公司巧用“指桑骂槐” / 45
5. 用心良苦凯瑟琳创业 / 47
6. 火烧“希特勒” / 48

(二)指桑骂槐与创业谋略 / 49

1. 质量就是生命 / 49
2. 美国著名的广告“牛肉在哪里” / 51
3. 三管齐下,打造永安 / 52
4. “荣华鸡”勇闯京城“肯德基”不甘示弱 / 53
5. 廖燕纯玩具多多 / 54

(三)指桑骂槐与促销谋略 / 55

1. “怒而挠之”激将法妙用 / 55
2. 田忌赛马 / 57
3. “缸鸭狗”招来顾客 / 58
4. 幽默的促销广告 / 59

(四)“指桑骂槐”与政治谋略 / 60

- 旁敲侧击 赫鲁晓夫避难题 / 60

第二十七计：假痴不癫

(一)假疾不癫与经商略 / 64

1. 足球扭亏为盈 / 64
2. 诚实是成功第一要诀 / 65
3. 假痴不癫造丝袋 / 66
4. 经商诚信为本 / 67
5. 守约履信大智若愚 / 68
6. 同舟共济的竞争关系 / 69

(二)假知癫与创业谋略 / 71

1. “以物易物”变废为宝 / 71
2. 包玉刚巧扮“假知” / 72
3. “海上霸王”举成功。 / 73
4. 豪富奥纳西斯的智慧 / 74

(三)假痴不癫促销谋略 / 75

1. 以奇制胜法 / 76
2. 服务周到,顾客至上 / 76
3. 东华毛织品经营部的退货哲学 / 77
4. 埃德疯狂大减价 / 78
5. “假痴不癫”赚大钱 / 79

(四)假痴不癫与处世谋略 / 79

心藏一杆枪,手捧一柱香 / 80

(五)假痴不癫与政治谋略 / 81

第二十八计：上屋抽梯

(一) 上屋抽梯与经商谋略 / 86

1. 永安纱厂的“连锅端” / 86
2. 着眼未来,以巧取胜 / 87
3. 请君入瓮,捷足先登 / 88
4. 无形中的忠实顾客 / 88
5. 上尾抽梯买卖术 / 89
6. 上屋抽梯讨债灵 / 90
7. 以退为进、攻其不备 / 91
8. 抓住战机令其出丑讨债法 / 92
9. 投其所好赚钱术 / 94
10. 断其授应系,山巧买地皮 / 95

(二) 上屋抽梯与创业谋略 / 97

1. 三美公司“操之在我”的经营策略 / 97
2. 马狮上尾抽梯,果断决策 / 98
3. 送货上门,企业死而复生 / 100
4. 失败是成功之母 / 101

(三) 上屋抽梯与促销谋略 / 102

1. 曼谷酒吧的妙计 / 103
2. 主动“置梯”妙不可语 / 103
3. 比较销售效果奇妙。 / 104
4. 商场中的第二守则 / 105

(四)上屋梯与“处世谋略” / 106

首饰盒物归原主 / 107

第二十九计 树上开花

(一)树上开花与经商谋略 / 111

1. 个体户造“鬼”洞 / 111
2. 善于造势的退休干部 / 111
3. 日本电器先声而后实 / 112
4. 羊城刮起“刘晓庆旋风” / 113
5. “后光效果”妙用 / 114
6. NEC 公司树上开花 / 116
7. 似是而非的经商之道 / 116
8. 绿叶神登上天安门 / 117
9. 白兰地畅销美国 / 117
10. 自行车、健力宝与总统 / 118
11. 借名人之树开花结果 / 120

(二)树上开花与创业谋略 / 122

1. 2000 元创业的大富翁 / 122
2. 软豆腐硬闯市场 / 123
3. 金利来的发展壮大 / 124
4. 银河宾馆的公关活动 / 125

(三)树上开花与促销谋略 / 126

1. 红楼梦酒厂的“壮行酒” / 127

2. 延生护宝液展开地毯式轰炸 / 128
3. 聘请专家搞推销 / 128
4. 露华浓营造崇拜氛围 / 129
5. 地铁门口的“戈尔巴乔夫”、“叶利钦”…… / 132

(四) 树上开花与军事谋略 / 133

1. 长坂坡之战 / 133
2. 陈康巧用“牵牛术” / 134
3. 移花接木 / 135

第三十计：反客为主

(一) 仅客为主与经商谋略 / 139

1. 老板也做一回顾客 / 139
2. 日本汽车称霸世界 / 140
3. 精工表的精明之道 / 141
4. 燕兴巧用金角银边策略 / 142
5. 松下录相机打开中国市场 / 144
6. 巧变花样生财快 / 145
7. 松下迟到的促销谋略 / 146
8. 从顾客中得到经验 / 147
9. 杨海泉成功的秘诀 / 147

(二) 反主为客与创业谋略 / 149

1. 不入虎穴，焉得虎子 / 149
2. 光明眼镜在信誉上赢得顾客 / 151

- 3. 员工解雇老板 / 152
- 4. 银行成功的谋略 / 153
- 5. 白手起家的印刷销售商 / 153
- 6. “再建王”从细微处做起 / 154
- 7. 净水器反客为主 / 155

(三)反客为主与促销谋 / 156

- 1. 日本打开了中国电视机市场的空子 / 157
- 2. 华府羔效应 / 158
- 3. 变被动为主动的促销法 / 159
- 4. 逆反心理促销法 / 159
- 5. 波音公司附加诱耳战胜对手 / 160
- 6. 夏普填补“空档,独站市场” / 161
- 7. 推销术 / 162
- 8. 促销法 / 163

(四)仅客为主处世谋略 / 164

- 采珠人智胜贪妇 / 164

(五)反客为主与管理谋略 / 165

- 1. 股市巧用反客为主 / 166
- 2. 借鸡下蛋 / 167

第三十一计 美人计

(一)美人计与经商谋略 / 174

- 1. 巴黎一饭店借题发挥 / 174

2. 酒店迎客招术 / 175
3. “色彩经营”以色取利 / 176
4. 以美促销的米老鼠专卖店 / 177
5. 小蜡烛以美取胜 / 178
6. 表演与销售两位一起 / 178
6. 包装也要美 / 179
7. 美食也能使食欲大振 / 180
8. “音乐晚餐”其乐无穷 / 181
9. 电脑商场“食脑”出新招 / 182
10. 花园工厂的吸引力 / 183

(二)美人计与创业谋略 / 184

1. 名人效应的广告 / 185
2. 海福拉大发“女人”财 / 186
3. 名人效应的巧妙应用 / 187
4. 装扮与赚钱 / 188

(三)美人计与促销谋略 / 189

1. 美化包装,畅销市场 / 190
2. “英雄”救“美人” / 190
3. 外表装饰,促进销售 / 191
4. 美女脱衣广告引发悬念 / 192
5. 布兰尼佛航空公司的“飞行乐趣” / 193
6. 直观菜谱促销法 / 194
7. 独特的促销手法 / 195

(四)美人计与处世谋略 / 196

- 老处女痴迷堕情网 / 196

第三十二计 空城计

(一)空城计与经商谋略 / 201

1. 空手套白狼 / 201
2. 抢先进入真空市场 / 202
3. 买空卖空的生意 / 203
4. 寸土必争的发财法 / 204
5. 松下公司摆脱困境 / 205
6. 巧换品牌 / 206

(二)空城计与创业谋略 / 208

1. 空手道大师成功秘诀 / 209
2. “老插”餐厅 / 209
3. 新颖的服务项目 / 210
4. 从一无所有到石油富翁 / 211

(三)空城计与促销谋略 / 212

1. 抬高商品价赚大钱 / 212
2. 有意造成脱销假象 / 213
3. 加价售货 / 215
4. 制造悬念,引人注目 / 216
5. 暴露缺点,推销术 / 217
6. 故意让市场供不应求 / 218

(四)空城计与管理谋略 / 219

1. 温暖的虚构 / 219
2. 空城计不是骗术 / 220
2. 放长线钓大鱼 / 222
3. 灰色商人战果赫赫 / 224

第三十三计：反间计

(一) 反间计与经商谋略 / 229

1. 发生在硅谷的反间战 / 229
2. 丰田公司欢迎傻瓜 / 230
3. 运用反间计获得情报 / 231
4. IBM 公司计用上计, 对手坠入圈套 / 232
5. 奇物的餐馆 / 235
6. 名片也要作广告宣传 / 236

(二) 反间计与创业谋略 / 239

1. 贺智的信息小分队 / 239
2. 某品厂 23 获商业情报 / 240
3. 利用信息搜集情报 / 241
4. 日商偷取商业秘密 / 243
5. 出售“原始”改变面貌 / 243
6. 以“丑陋”吸引顾客 / 244

(三) 反间计与促销谋略 / 245

1. 吃光餐饭 / 245
2. 家具厂推出“人情味”新招 / 246

- 3. 用新奇的示范操作打动顾客 / 247
- 4. 明揭短暗的促销方式 / 248
- 5. 新奇竞争战术 / 249
- 6. 激将法促成生意 / 250
- 7. 掌握市场需求,调整经营策略 / 251
- 8. “0”在销售中的运用 / 253

(四)反间计与处世谋略 / 255

- 1. 李银匠巧施反问计 / 256
- 2. 奇物的商店 / 257

(五)反间计与谈判谋略 / 258

- 1. 场外谈判 / 258
- 2. 抬价谈判法 / 260

第三十四计 苦肉计

(一)苦肉计与经商谋略 / 264

- 1. 制酒大王 / 264
- 2. 冒险生意不冒险 / 265
- 3. 田同生一跃而成大老板 / 267
- 4. 凯瑟琳只售新鲜食品 / 268
- 5. 韩国三星出高价刺激代理商 / 269
- 6. 妥协退步,待机发展 / 270
- 7. 吃小亏赚大便宜 / 271
- 8. 舍不得孩子套不住狼 / 272

9. 白云山赔换来了丰厚的回报 / 273

10. 舍腿偷技成大业 / 273

11. 假跳楼诱消费者上钩 / 275

(二) 苦肉计与创业谋略 / 275

1. 咖啡屋做亏本生意 / 276

2. “棺材酒吧”成功的秘诀 / 277

3. 床具厂用脚踩出名牌 / 278

4. 赵金陵成功的秘诀 / 278

(三) 苦肉计与促销谋略 / 279

1. 鞋店老板手段高明 / 279

2. 苦苦哀求赢得消费者同情 / 281

3. 是骡子是马拉出来溜溜 / 282

4. 吃一堑,长一智 / 283

5. 丰田公司的自残策略 / 285

6. 上海手表挥泪大甩卖 / 286

7. 新奇的食品店 / 287

8. 薄利多销的促销手段 / 288

(四) 苦肉计与谈判谋略 / 289

商人谈判的得失 / 289