

中册

智者通吃三十六计
之
三十六计与创业

焯子 编著

金城出版社

目 录

第一计 瞒天过海

- 员出其不意,攻其不备 猿
圆巧用“名牌”效应 源
猿破产者的起死回生术 远
源虚构的特朗普集团 苑
缘商旅生涯不是梦 愿

第二计 围魏救赵

- 员“南化”巧脱困境 圆
圆香港盛行的“炒楼花” 猿
猿石油大王的“下游工程” 源
源粗法不可依,成规不可循 缘
缘炼春烟的经商意识 苑
远日本人的圈套 愿
苑“尿布大王”的崛起 圆
愿“永利”进攻日本市场 圆

第三计 借刀杀人

- 员猎科学 缘
员

| | |
|-------------------|---|
| 圆猎奥运作文章的精工表 | 圆 |
| 猿白藤湖的变迁 | 圆 |
| 源独特的租借人高招 | 圆 |
| 缘塞洛克斯公司的利刀 | 圆 |
| 远装修公司的生财之道 | 猿 |
| 苑亚运会场上的圆珠笔 | 猿 |
| 愿猎冠军宣传产品 | 猿 |

第四计 以逸待劳

| | |
|--------------------|---|
| 员致富能手的创业之路 | 猿 |
| 圆蒙勒王国的发家史 | 猿 |
| 猿特区人的胆量 | 猿 |
| 源用心良苦的遗言 | 圆 |
| 缘黄金之王炒黄金 | 圆 |
| 远别出心裁的超市餐饮 | 圆 |
| 苑英国旅馆的奇特经营方式 | 圆 |
| 愿变形金刚横扫中国市场 | 圆 |

第五计 趁火打劫

| | |
|--------------------|---|
| 员铁锅创造的神话 | 圆 |
| 圆趁火打劫的“战争贩子” | 圆 |
| 猿趁战争火起来的吉祥物 | 圆 |
| 源金牌不倒的泸州老窖 | 圆 |
| 缘玩具冲击钟表王国 | 圆 |

| | |
|----------------------|---|
| 远善于观“火” | 缘 |
| 苑借房产之火发财的讲师 | 缘 |
| 愿当机立断，“打劫”倒闭企业 | 缘 |
| 怨死鸡变凤凰 | 缘 |

第六计 声东击西

| | |
|------------------|---|
| 员积少成多的策略 | 缘 |
| 园广告中的声东击西 | 远 |
| 猿“旗大王”一举两得 | 远 |

第七计 无中生有

| | |
|------------------|---|
| 员亿万富翁白手起家 | 缘 |
| 园“落后”致富 | 远 |
| 猿“富内贫”的地产商 | 远 |
| 源穷书生创建跨国公司 | 远 |
| 缘白手起家的电脑大王 | 远 |
| 远借财生财 | 苑 |
| 苑炒股高手以牙还牙 | 苑 |
| 愿来自灵感的成就 | 苑 |
| 怨象牌热水瓶争霸天下 | 苑 |
| 员独具特色的傻子瓜子 | 苑 |
| 员画饼可以充饥 | 苑 |

第八计 暗渡陈仓

- 员 暗渡陈仓的“羽毛大王” 愿
- 圆 爱“口碑”的广告作用 愿
- 猿 赞助体育创名牌 愿
- 源 中国魔水“健力宝” 愿
- 缘 明为关心，暗中赚钱 愿

第九计 隔岸观火

- 员 隔岸观火，一举成功 愿
- 圆 神童孙真吉 愿
- 猿 巧用低价买进的策略 愿
- 源 迅速崛起的汉森公司 愿

第十计 笑里藏刀

- 员 假日旅店的优质服务 愿
- 圆 若德拉的“卡片策略” 愿
- 猿 懒汉的钱容易赚 愿
- 源 爱“以诚取信”的藏刀术 愿
- 缘 被部下称为“父亲”的董事长 愿

第十一计 李代桃僵

- 员 小业主摇身变成大富翁..... 员 远
圆 产品当作废品卖..... 员 愿
猿 刀片一薄再薄抢占市场..... 员 愿

第十二计 顺手牵羊

- 员 敢进奶瓶发大财..... 员 圆
圆 加藤发明新牙刷..... 员 猿
猿 发脾气与发财..... 员 源
源 顺手牵羊的打工仔..... 员 缘
缘 木材大王的经商哲学..... 员 远

第十三计 打草惊蛇

- 员 “三蒸”菜馆改行的启示..... 员 圆
圆 超级球拍肯尼士..... 员 员
猿 无偿让顾客试穿的皮鞋..... 员 圆
源 皮鞋厂的“侦察兵”..... 员 圆

第十四计 借尸还魂

- 员 塑料厂的腾飞..... 员 苑
圆 借势而行的圈套..... 员 苑
缘

| | |
|-------------|----|
| 猿锅炉设备厂货款获生机 | 员猿 |
| 源濒临绝境的吉普车 | 员源 |
| 缘巧用金字招牌 | 员缘 |
| 远借“宫廷秘方”发大财 | 员苑 |
| 苑该靠就靠 | 员苑 |
| 愿借“资”引“资” | 员愿 |
| 怨“借钱”发财 | 员怨 |
| 员“爱国药”飞向世界 | 员猿 |
| 员“好货不如好包袋” | 员源 |

第十五计：调虎离山

| | |
|-------------|----|
| 员日本商人的战术 | 员苑 |
| 员小林一三“引狼入室” | 员怨 |

第十六计：欲擒故纵

| | |
|--------------|----|
| 员“红顶商人”扔好药 | 员猿 |
| 员送糖块的酒店 | 员源 |
| 猿“吸烟有害健康”的广告 | 员缘 |

第十七计：抛砖引玉

| | |
|--------------|----|
| 员抛出小玩意，引来大财富 | 员怨 |
| 员用小鱼钓大鱼 | 员怨 |
| 猿一分钱引来缘元 | 员员 |

| | |
|--------------------|-----|
| 源 邳州的女子轻骑服务队 | 员 圆 |
| 缘 惊人的低价战略 | 员 圆 |
| 远 儿童游乐中心带来商机 | 员 源 |
| 苑 不折不扣的买一送一 | 员 源 |

第十八计 擒贼擒王

| | |
|-------------------------|-----|
| 员 品质与创造的工作作风 | 员 愿 |
| 圆 搜索引擎的诞生 | 员 怨 |
| 猿 质量之王 | 员 员 |
| 源 “状元红”走红上海滩 | 员 圆 |
| 缘 “潜望镜”抓住消费者的根本需求 | 员 猿 |
| 远 “电脑美工快印店”的兴起 | 员 源 |
| 苑 集中力量重点经营的“柳汽” | 员 缘 |
| 愿 两倍提价两倍付货 | 员 远 |
| 怨 “真白吃”还是“假白吃”？ | 员 苑 |
| 员 群娃洋改形象赚大钱 | 员 愿 |

第十九计 釜底抽薪

| | |
|-------------------|-----|
| 员 售后服务赢顾客 | 员 员 |
| 圆 以己之长 攻击之短 | 员 圆 |
| 猿 不入虎穴 焉得虎子 | 员 猿 |

第二十计 浑水摸鱼

- 员颞新集团另觅新径..... 员愿
愿媛“日光”牌灯泡双包案 员愿
猿媛“橡胶大王”逆流而“上” 员愿
源神部如愿以偿..... 员愿
缘蛤同投机显灵..... 员愿
远精工表之高招..... 员愿
苑光大快速应变显奇效..... 员愿
愿媛“嘴巴”生意发大财 员愿

第二十一计 金蝉脱壳

- 员鞞音公司死而复生..... 员愿
愿鞞志成的创业..... 员愿
猿鞞尼尼变败势为胜局..... 员愿
源鞞维尔巧收投资..... 员愿

第二十二计 关门捉贼

- 员鞞阶层营销战略..... 员愿
愿媛“制线霸王”“求教求走人” 员愿
猿媛“寄售”宣传有成效 员愿
源鞞野田鹤声社吹响世界杯的哨声..... 员愿
缘鞞连锁店“一网打尽” 员愿

远援野马”广告,先声夺人 圆员

第二十三计 远交近攻

员 魏运公司的一流产品 圆缘

圆 远兵不战法 圆远

猿 饮料大王巧用“远交近攻”计 圆愿

源 援“近水楼台先得月” 圆怨

缘 缘化工厂舍近求远 圆园

远 研究领域的远交近攻策略 圆员

远 夏普公司的“新生活时代”产品 圆员

苑 中国第一儒商独辟蹊径 圆圆

愿 免费广告,投桃报李 圆猿

第二十四计 假途伐虢

员 健力宝集团创业史 圆苑

圆 穷学生一跃成富翁 圆愿

猿 罗耶倍的创名牌史 圆怨

源 售后服务,开避市场 圆园

缘 猎名生辉 圆圆

第二十五计 偷梁换柱

员 瑞士巧克力 圆缘

圆 萨纳福的先见之明 圆苑

| | |
|------------------|----|
| 猿路丽尔的创新永无止境····· | 圆怨 |
| 源美国致富妙方····· | 圆员 |
| 缘汇商业界的大亨····· | 圆员 |
| 远木村的“偷梁换柱”····· | 圆圆 |
| 苑单品商店大趋势····· | 圆猿 |
| 愿鞋羊头卖狗肉····· | 圆源 |

第二十六计 指桑骂槐

| | |
|-------------------|----|
| 员质量就是生命····· | 圆愿 |
| 圆“牛肉在哪里”····· | 圆圆 |
| 猿“荣华鸡”与“肯德基”····· | 圆猿 |
| 源“燕纯玩具多多”····· | 圆猿 |
| 缘“都彭”鹤立鸡群····· | 圆圆 |

第二十七计 假痴不癫

| | |
|-------------------|----|
| 员“以物易物”变废为宝····· | 圆苑 |
| 圆“玉刚巧扮‘假痴’”····· | 圆愿 |
| 猿“海上霸王”一举成功。····· | 圆怨 |
| 源“富豪奥纳西斯的智慧”····· | 圆圆 |

第二十八计 上屋抽梯

| | |
|-----------------------|----|
| 员三美公司“操之在我”的经营策略····· | 圆源 |
| 圆“马狮”的决策····· | 圆缘 |

| | |
|--------------------|----|
| 猿送货上门,企业死而复生 | 圆苑 |
| 源失败是成功之母 | 圆愿 |
| 缘永安纱厂的“连锅端” | 圆怨 |

第二十九计 :树上开花

| | |
|---------------------|----|
| 员用用元创业的大富翁 | 圆猿 |
| 圆欺豆腐硬闯市场 | 圆源 |
| 猿金利来的发展壮大 | 圆缘 |
| 源银河宾馆的公关活动 | 圆远 |
| 缘绿叶神登上天安门 | 圆苑 |
| 远延生护宝液展开地毯式轰炸 | 圆愿 |

第三十计 :反客为主

| | |
|--------------------|----|
| 员不入虎穴,焉得虎子 | 圆员 |
| 圆光明眼镜的胜利 | 圆猿 |
| 猿员工解雇老板 | 圆源 |
| 源银行成功的谋略 | 圆缘 |
| 缘白手起家的印刷销售商 | 圆缘 |
| 远“再建王”从细微处做起 | 圆远 |
| 苑净水器反客为主 | 圆苑 |
| 愿股市巧用反客为主 | 圆愿 |
| 怨老板当顾客 | 圆园 |
| 员松下录相机打开中国市场 | 圆员 |
| 员日本电视机进军中国市场 | 圆圆 |

圆

第三十一计 美人计

- 员名人效应的广告..... 圆苑
圆海福拉大发“女人”财..... 圆苑
猿名人效应的巧妙应用..... 圆愿
源装扮与赚钱..... 圆怨
缘以美促销的米老鼠专卖店..... 猿园
远表演销售两位一体..... 猿员
苑美化包装,畅销市场..... 猿圆

第三十二计 空城计

- 员空手道大师成功秘诀..... 猿远
圆“老插”餐厅..... 猿苑
猿新颖的服务项目..... 猿苑
源一无所有到石油富翁..... 猿愿
缘温暖的虚构..... 猿怨
远空城计与骗术..... 猿园
苑缴长线钓大鱼..... 猿圆
愿叛色商人战果赫赫..... 猿源
怨抢先进入真空市场..... 猿远

第三十三计 反间计

- 员 积智的信息小分队 猿 怨
圆 食品厂巧获商业情报 猿 怨
猿 利用信息搜集情报 猿 员
源 日商偷取商业秘密 猿 猿
缘 出售“原始”改变面貌 猿 猿
远 以“丑陋”吸引顾客 猿 原

第三十四计 苦肉计

- 员 咖啡屋的亏本生意 猿 愿
圆 援“棺材酒吧”成功的秘诀 猿 怨
猿 袜具厂用脚踩出名牌 猿 园
源 赵金陵的成功秘诀 猿 园
缘 田同生一跃而成大老板 猿 员
远 舍腿偷技成大业 猿 圆
苑 新奇的食品店 猿 猿

第三十五计 连环计

- 员 援“精工”表与瑞士表的较量 猿 苑
圆 皮鞋大王的成功秘诀 猿 愿
猿 多元连环发展 猿 怨
源 由心意促成的生意 猿 员
猿

| | |
|---------------|----|
| 猿缘 寿司吸引顾客的高招 | 猿圆 |
| 猿远 博雷尔的起落 | 猿源 |
| 猿苑 刘君巧妙做空头 | 猿远 |
| 猿愿 空手套白狼 | 猿远 |
| 猿怨 立普顿的新招 | 猿愿 |
| 猿圆 聪明的叫花子 | 猿怨 |
| 猿园 芦俊雄的借鸡下蛋谋略 | 猿园 |
| 猿源 大难不死的约翰逊公司 | 猿源 |
| 猿远 “冈田屋”独特的创意 | 猿远 |

第三十六计 走为上

| | |
|-----------------|----|
| 猿员 剪刀、石头、布的战术 | 猿员 |
| 猿圆 “雪燕牌”服装慧眼看市场 | 猿圆 |
| 猿源 “假发王”改行 | 猿源 |
| 猿缘 拖拉机厂急流勇退 | 猿缘 |
| 猿远 保险公司知难而上 | 猿远 |
| 猿苑 犹太人的投资策略 | 猿苑 |
| 猿苑 叙堡包走出老框框 | 猿苑 |
| 猿愿 夸大的“真实” | 猿愿 |
| 猿怨 奇异的让步模式 | 猿怨 |

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、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.....

引摇言

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 ,并换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 ,胜利到达成功的彼岸。

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。