

下册

三十六计活学活用 ——处世谋略

刘敏/编著

立信会计出版社

目 录

第一计：瞒天过海

1. 地产商的蒙骗术.....	3
2. 重赏之下，顾客如潮	4
3. “茉莉雅”挑战“霞飞”.....	5
4. 待机而动，一击成功	5
5. 日本人的花招.....	7
6. 谨防谈判桌前的假资料.....	8

第二计：围魏救赵

1. “间隙理论”	12
2. 小书店赚大钱	13
3. 仿古硬币的启示	15
4. 草珊瑚以农村包围城市	15
5. 谈判中的讨价还价	16
6. 抓住关键，围魏救赵.....	17
7. “死线”的意义	18

第三计：借刀杀人

1. 彩旗，如何飘起来？.....	22
-------------------	----

2. 巧借发动机	23
3. 树立公敌	25
4. 粉质雪花膏的陪衬广告	26
5. 借地生财	26
6. “绿林好汉”餐馆	27
7. 李老板的炒股妙方	28

第四计：以逸待劳

1. 美国人与日本人的区别	32
2. 贱买，贵卖	32
3. 建筑巨子的手腕	33
4. 电话商谈技巧	38
5. 谈判十三法	40
6. 谈判时谨防漫天要价	41
7. 灵活机动，以逸待劳	42
8. 瓦尔德内尔的哲学	43

第五计：趁火打劫

1. 最后通牒的威力	47
2. 抓住机遇，趁火打劫	48
3. 解救“人质”，预防打劫	49
4. 中国鸡王的高人之处	50
5. 美国《检查者报》出奇制胜	51
6. 牛仔裤的诞生	51

7. 适时抬高物价的妙处	52
8. 如何探击对方底细	54
9. 主动出击,步步为营	55
10. 陈圆圆说服李自成	57
11. 把握人们的虚荣心理	59
12. 红豆汤换来的权力	60
13. 娃哈哈乱中取胜	61

第六计:声东击西

1. 波音公司的苦衷	65
2. 挑毛病的妙用	66
3. 如何在谈判中推销产品	67
4. 外商的推销商招	68
5. 激将法的妙用	68
6. 洗衣机成功的奥秘	69
7. 以己之长,克人之短	70
8. 既成事实谈判术	71
9. 谈判中的节外生枝	72

第七计:无中生有

1. 诱人的计划	75
2. 香蒂酒与婴儿性别	77
3. 巧用顾客贪财心理	78
4. 推陈出新的“杜邦”	81

5. 风行全国的纸袋	82
6. 虚构故事的判方法	84

第八计：暗渡陈仓

1. 犹太人的赚钱术	88
2. 二合一袖珍发廊	90
3. 迂回前进	91
4. 免费领带	92
5. “名”正则“言”顺	93
6. 福特出奇制胜	94

第九计：隔岸观火

1. “黑白胶卷”钻空子	98
2. 尤伯罗斯坐收渔利	99
3. 盖斯门的剃须刀	100
4. “百佳”与“惠康”的降价战	101
5. 巧妙实施均衡战略	103
6. 英迪拉的登龙术	104
7. 美国相机参战	106

第十计：笑里藏刀

1. 谈判前的“鸿门宴”	110
2. 暗示藏刀谈判法	111

3. 如此买一送二	112
4. 日本盗窃景泰蓝工艺	113
5. 捕获“猎物”的倒爷	114
6. “上帝”高于一切	115
7. “你”字不离口	116

第十一计：李代桃僵

1. “燕舞”的赢利之道	120
2. 康乐中心的经营技巧	121
3. 贵州醇香飘九州	122
4. 改变“定式”见神奇	122
5. 李代桃僵，互惠互利	124

第十二计：顺手牵羊

1. 布鲁斯医生的意外收获	128
2. 收藏酒瓶子的怪人	129
3. 好莱坞明星的成功	130
4. 麦考姆大发破烂财	130
5. 别出心裁的广告	131

第十三计：打草惊蛇

1. “伯乐”的目光	135
2. 肥胖者青睐的“大妈妈”裤袜	135

3. 克莱斯勒的重新起飞·····	136
4. 借广告“打草惊蛇”·····	137
5. “冷冻干燥咖啡”的问世·····	138
6. 摔酒瓶吸引专家·····	139
7. 奥赛罗错杀爱妻·····	140

第十四计：借尸还魂

1. 借尸还魂抢风头·····	144
2. 古技生今财·····	145
3. 福勒的勇气与智慧·····	146
4. 素菜起荤名·····	147
5. 死人“复活”·····	148
6. 被聪明所埋没的人·····	149

第十五计：调虎离山

1. 激怒对方发脾气·····	154
2. 姜维妙计退司马·····	155
3. 陈登计调吕布·····	156

第十六计：欲擒故纵

1. 精彩的封杀·····	160
2. 培养娃娃“知音”·····	161
3. 满足顾客破坏欲的“海盗”酒店·····	163

4. “任人宰割”的饭店·····	164
5. 吃小亏占大便宜·····	164
6. 买菜也可用“月票”·····	166
7. 软件狂人的谈判技巧·····	166
8. 谈判中的假象·····	167
9. 市长佯怒挽颓局·····	168
10. 郑伯克段于鄆·····	170
11. 女大学生求职·····	171

第十七计：抛砖引玉

1. 老谋深算的赢家·····	175
2. 酱油大王公开新技术·····	176
3. “请客上门”举措·····	176
4. “有马食堂”引玉有招·····	177
5. 羊毛出在羊身上·····	178

第十八计：擒贼擒王

1. 奇特的“间谍书店”·····	182
2. 福特公司的失误·····	183
3. 抢占先机，夺取胜利·····	184
4. 世界独有·····	185
5. 经营之道与为人之道·····	186
6. 开辟一片女人的世界·····	187
7. 迷死中学生的服饰店·····	188

8. 麦当劳为少年儿童过生日·····	189
9. 刺杀王僚·····	189

第十九计：釜底抽薪

1. 开动脑筋，乘“空”直入·····	193
2. 以退为进的石油大亨·····	194
3. “不择手段”，要有远见·····	195
4. 君子财，取之有道·····	197
5. 因人而异，重视环境·····	197
6. 以质取胜，赢得芳心·····	199
7. 坦白战略，相机使用·····	200
8. 重水之战·····	201
9. 美国的“拿来主义”·····	202
10. 石油大战·····	203
11. 阜康号的倒闭·····	204

第二十计：浑水摸鱼

1. 乱中取胜的商人·····	208
2. 兴风作浪巧谈判·····	209
3. 高喊猛刹·····	210
4. 与众不同，独具慧眼·····	211
5. 故布疑阵大法·····	211
6. 变滞为俏，从中渔利·····	212
7. 哄抬物价的奸商·····	213

第二十一计：金蝉脱壳

- | | |
|---------------|-----|
| 1. 造谣与群谣 | 217 |
| 2. 以守为攻巧妙脱困 | 218 |
| 3. 李嘉诚金蝉脱壳 | 219 |
| 4. 新光人寿，独具一格 | 220 |
| 5. 库里恰克巧卖日货 | 222 |
| 6. 宣化店谈判与中原突围 | 223 |

第二十二计：关门捉贼

- | | |
|--------------|-----|
| 1. 卢卡斯“关门销售” | 227 |
| 2. 另觅新路，大搞竞争 | 228 |
| 3. 瞄准儿童抓促销 | 229 |
| 4. 寺田千代乃经营秘诀 | 229 |
| 5. “关门”战术 | 230 |
| 6. 新郎智斗新娘子 | 231 |
| 7. 袁绍计捉公孙瓒 | 232 |

第二十三计：远交近攻

- | | |
|--------------|-----|
| 1. 贸易洽谈有妙着 | 236 |
| 2. 本森公司的经营原则 | 238 |
| 3. “信誉”招来顾客 | 239 |
| 4. 第二次竞争 | 240 |

5. 入乡随俗终必胜·····	241
6. 双轨外交政策·····	242

第二十四计：假途伐虢

1. “一洲酒家”经商有方·····	246
2. 王福芝的经营哲学·····	247
3. 服务业经营多元化。·····	248
4. 评选最聪明的消费者·····	249
5. 鬼屋饮食店·····	250
6. 名扬天下的“双汇”·····	251
7. 美国商人的战场。·····	253
8. 欲取先予·····	254

第二十五计：偷梁换柱

1. 女化妆师愚弄逃犯·····	258
2. 三 两 漆 ·····	259
3. 凤姐的“掉包儿”法儿·····	260
4. 红军的第一架飞机·····	261
5. 日公夜私，一举两得 ·····	262
6. 麦克唐纳快餐店“杀手锏”·····	263
7. 桑塔纳命名的缘由·····	264
8. “阿根廷香蕉”·····	265
9. 文具组合救企业·····	266
10. 多种经营打开销路 ·····	268

第二十六计：指桑骂槐

- 1. 赫鲁晓夫避难题..... 272
- 2. “冒牌”重庆火锅盛..... 273
- 3. 三菱公司巧妙“指桑骂槐”..... 273
- 4. “缸鸭狗”招来顾客..... 276

第二十七计：假痴不癫

- 1. 心藏一杆枪，手捧一柱香 279
- 2. 荷兰政府的游戏..... 280
- 3. 守约履信大智若愚..... 282
- 4. 服务周到，顾客至上 283
- 5. 退货哲学..... 284

第二十八计：上屋抽梯

- 1. 首饰盒物归原主..... 288
- 2. 请君入瓮，捷足先蹬 289
- 3. 无形中的忠实顾客..... 290
- 4. 上屋抽梯买卖术..... 290
- 5. 以退为进、攻其不备 291
- 6. 商场中的第二守则..... 292

第二十九计：树上开花

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. 长坂坡之战····· | 297 |
| 2. 陈赓巧用“牵牛术”····· | 298 |
| 3. 移花接木····· | 298 |
| 4. 善于造势的退休干部····· | 300 |
| 5. “后光效果”妙用····· | 301 |
| 6. NEC 公司树上开花 ····· | 302 |
| 7. 自行车、健力宝与总统 ····· | 302 |
| 8. 露华浓营造崇拜氛围····· | 304 |
| 9. 地铁门口的政府首脑····· | 306 |

第三十计：反客为主

- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 采珠人智胜贪妇····· | 310 |
| 2. 金角银边策略····· | 311 |
| 3. 巧变花样生财快····· | 313 |
| 4. 波音公司附加诱耳战胜对手····· | 314 |
| 5. 借鸡下蛋····· | 314 |

第三十一计：美人计

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 老处女痴迷堕情网····· | 322 |
| 2. “色彩经营”以色列利····· | 323 |
| 3. “音乐晚餐”其乐无穷····· | 324 |

4. 电脑商场“食脑”出新招.....	325
5. “英雄”救“美人”.....	327
6. 布兰尼佛航空公司的“飞行乐趣”.....	328

第三十二计：空城计

1. 买空卖空的生意.....	332
2. 松下公司摆脱困境.....	333
3. 巧换品牌.....	334
4. 制造悬念，引人注目	336
5. 故意让市场供不应求.....	337

第三十三计：反间计

1. 李银匠巧施反间计.....	340
2. 场外谈判.....	341
3. 抬价谈判法.....	343
4. 丰田公司欢迎傻瓜.....	344
5. IBM 公司计上计用	345
6. 家具厂的“人情味”新招.....	346
7. 掌握市场需求，调整经营策略	347

第三十四计：苦肉计

1. 商人谈判的得失.....	351
2. 制酒大王.....	353

3. 妥协退步,待机发展	354
4. 舍不得孩子套不住狼	355
5. 鞋店老板手段高明	357
6. 丰田公司的自残策略	358

第三十五计:连环计

1. 先涨后落招远客	362
2. 地毯公司的战略方针	363
3. 富翁误中连环计	365
4. 汽车公司的连环三部曲	366
5. 酒店的多样化服务	367

第三十六计:走为上

1. 名教练功成身退	371
2. 调转船头顺东风	372
3. 松下勇敢撤退	373
4. 工程机械厂放眼世界	374

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 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，文章中除了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。