

# 三十六计游刃职场

作为轱著

出版社 :艺术文化出版社

书摇摇号 :陈月苑原缘魏园原魏园原圆

版权所有 :烨子工作室

类摇摇别 :人间交往 原经验 原研究

出版时间 魏园原原缘原圆愿

字摇摇数 魏园万字

内容提要 :

摇摇人生道路上 ,如何去审视生命 ,审视自己呢 ? 面对艰难坎坷的人生道路和残酷的竞争现实 ,我行我素 ,不权衡事件的轻重缓急 ,终究会落得一塌糊涂。《三十六计活学活用》(中)主要包括"打草惊蛇"、"借尸还魂"、"调虎离山"、"欲擒故纵"等十三计。每计都围绕相应的政治、军事、商业、处世等多方面各举一实例 ,显得灵活、清晰 ,真正起到了活学活用的作用 ,这正是此书写给读者的目的所在 ,希望给你生活和事业带来有益的帮助。

# 目 录

## 第一计 :瞒天过海

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

## 第二计 :围魏救赵

|                     |   |
|---------------------|---|
| 员援南化 “巧脱困境” .....   | 愿 |
| 圆香港盛行的“炒楼花” .....   | 愿 |
| 猿石油大王的“下游工程” .....  | 怨 |
| 源租法不可依 成规不可循 .....  | 怨 |
| 缘陈春烟的经商意识 .....     | 员 |
| 远日本人的圈套 .....       | 员 |
| 苑援“尿布大王”的崛起 .....   | 员 |
| 愿援永利 “进攻日本市场” ..... | 员 |

## 第三计 :借刀杀人

|                   |   |
|-------------------|---|
| 员借科学 .....        | 员 |
| 圆借奥运作文章的精工表 ..... | 员 |
| 猿白藤湖的变迁 .....     | 员 |
| 源独特的租借人高招 .....   | 员 |
| 缘塞洛克斯公司的利刀 .....  | 员 |
| 远装修公司的生财之道 .....  | 员 |
| 苑亚运会场上的圆珠笔 .....  | 员 |
| 愿借冠军宣传产品 .....    | 员 |

## 第四计 :以逸待劳

|                  |   |
|------------------|---|
| 员致富能手的创业之路 ..... | 员 |
|------------------|---|

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

## 第五计 趁火打劫

|                     |   |
|---------------------|---|
| 员铁锅创造的神话 .....      | 员 |
| 圆趁火打劫的“战争贩子” .....  | 圆 |
| 猿趁战争火起来的吉祥物 .....   | 猿 |
| 源金牌不倒的泸州老窖 .....    | 源 |
| 缘小玩意冲击钟表王国 .....    | 缘 |
| 远善于观“火” .....       | 远 |
| 苑借房产之火发财的讲师 .....   | 苑 |
| 愿当机立断“打劫”倒闭企业 ..... | 愿 |
| 怨死鸡变凤凰 .....        | 怨 |

## 第六计 声东击西

|                  |   |
|------------------|---|
| 员积少成多的策略 .....   | 员 |
| 圆广告中的声东击西 .....  | 圆 |
| 猿“旗大王”一举两得 ..... | 猿 |

## 第七计 无中生有

|                   |   |
|-------------------|---|
| 员亿万富翁白手起家 .....   | 员 |
| 圆“落后”致富 .....     | 圆 |
| 猿外富内贫的地产商 .....   | 猿 |
| 源穷书生创建跨国公司 .....  | 源 |
| 缘白手起家的电脑大王 .....  | 缘 |
| 远借财生财 .....       | 远 |
| 苑“股”高手以牙还牙 .....  | 苑 |
| 愿来自灵感的成就 .....    | 愿 |
| 怨“牌”热水瓶争霸天下 ..... | 怨 |

|           |   |
|-----------|---|
| 别具特色的傻子瓜子 | 源 |
| 画饼可以充饥    | 源 |

## 第八计 :暗渡陈仓

|             |   |
|-------------|---|
| 暗渡陈仓的“羽毛大王” | 源 |
| 援口碑”的广告作用   | 源 |
| 赞助体育创名牌     | 源 |
| 中国魔水“健力宝”   | 源 |
| 缘期为关心 暗中赚钱  | 源 |

## 第九计 :隔岸观火

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

## 第十计 :笑里藏刀

|                |   |
|----------------|---|
| 假日旅店的优质服务      | 源 |
| 吉德拉的“卡片策略”     | 源 |
| 懒汉的钱容易赚        | 源 |
| 援以诚取信”的藏刀术     | 源 |
| 缘被部下称为“父亲”的董事长 | 源 |

## 第十一计 :李代桃僵

|            |   |
|------------|---|
| 小业主摇身变成大富翁 | 源 |
| 产品当作废品卖    | 源 |
| 刀片一薄再薄抢占市场 | 源 |

## 第十二计 :顺手牵羊

|         |   |
|---------|---|
| 敢进奶瓶发大财 | 源 |
|---------|---|

|                  |   |
|------------------|---|
| 圆藤发明新牙刷 .....    | 远 |
| 猿发脾气与发财 .....    | 远 |
| 源顺手牵羊的打工仔 .....  | 远 |
| 缘教材大王的经商哲学 ..... | 远 |

## 第十三计 :打草惊蛇

|                    |   |
|--------------------|---|
| 员三蒸 ”菜馆改行的启示 ..... | 远 |
| 圆超级球拍肯尼士 .....     | 远 |
| 猿无偿让顾客试穿的皮鞋 .....  | 远 |
| 源皮鞋厂的“ 侦察兵 ” ..... | 远 |

## 第十四计 :借尸还魂

|                     |   |
|---------------------|---|
| 员塑料厂的腾飞 .....       | 远 |
| 圆借势而行的圈套 .....      | 远 |
| 猿锅炉设备厂货款获生机 .....   | 远 |
| 源濒临绝境的吉普车 .....     | 远 |
| 缘巧用金字招牌 .....       | 远 |
| 远借“ 宫廷秘方 ”发大财 ..... | 远 |
| 苑该靠就靠 .....         | 远 |
| 愿借“ 资 ”引“ 资 ” ..... | 远 |
| 怨援借钱 ”发财 .....      | 远 |
| 员援国药 ”飞向世界 .....    | 远 |
| 员援好货不如好包袋 .....     | 远 |

## 第十五计 :调虎离山

|                     |   |
|---------------------|---|
| 员日本商人的战术 .....      | 远 |
| 圆小林一三“ 引狼入室 ” ..... | 远 |

## 第十六计 :欲擒故纵

|                     |   |
|---------------------|---|
| 员援红顶商人 ”扔好药 .....   | 愿 |
| 圆白送糖块的酒店 .....      | 愿 |
| 猿援吸烟有害健康 ”的广告 ..... | 愿 |

## 第十七计 :抛砖引玉

|    |             |    |
|----|-------------|----|
| 员抛 | 出小玩意 ,引来大财富 | 愿原 |
| 圆用 | 小鱼钓大鱼       | 愿原 |
| 猿爱 | 一分钱引来 缘元    | 愿缘 |
| 源  | 邳州的女子轻骑服务队  | 愿远 |
| 缘  | 惊人的低价战略     | 愿远 |
| 远  | 儿童游乐中心带来商机  | 愿苑 |
| 苑  | 不折不扣的买一送一   | 愿苑 |

## 第十八计 :擒贼擒王

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

## 第十九计 :釜底抽薪

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

## 第二十计 :浑水摸鱼

|   |              |    |
|---|--------------|----|
| 员 | 新集团另觅新径      | 愿愿 |
| 圆 | “日光”牌灯泡双包案   | 愿愿 |
| 猿 | “橡胶大王”逆流而“上” | 愿园 |
| 源 | “神部”如愿以偿     | 愿园 |

|            |    |
|------------|----|
| 缘给同投机显灵    | 员录 |
| 远精工表之高招    | 员录 |
| 苑光大快速应变显奇效 | 员录 |
| 愿爱嘴巴”生意发大财 | 员录 |

## 第二十一计 金蝉脱壳

|            |    |
|------------|----|
| 员毅音公司死而复生  | 员源 |
| 圆毅志成的创业    | 员源 |
| 猿毅尼尼变败势为胜局 | 员缘 |
| 源毅维尔巧收投资   | 员苑 |

## 第二十二计 关门捉贼

|                 |    |
|-----------------|----|
| 员多阶层营销战略        | 员园 |
| 圆毅制线霸王”求教求走人”   | 员园 |
| 猿毅寄售”宣传有成效      | 员录 |
| 源毅野田鹤声社吹响世界杯的哨声 | 员录 |
| 缘毅连锁店”一网打尽”     | 员录 |
| 远毅野马”广告,先声夺人    | 员园 |

## 第二十三计 远交近攻

|                 |    |
|-----------------|----|
| 员毅运公司的一流产品      | 员源 |
| 圆毅远兵不战法         | 员缘 |
| 猿毅饮料大王巧用”远交近攻”计 | 员缘 |
| 源毅近水楼台先得月”      | 员远 |
| 缘毅化工厂舍近求远       | 员远 |
| 远毅研究领域的远交近攻策略   | 员苑 |
| 远毅普公司的”新生活时代”产品 | 员苑 |
| 苑毅中国第一儒商独辟蹊径    | 员苑 |
| 愿毅免费广告,投桃报李     | 员愿 |

## 第二十四计 假途伐虢

|           |    |
|-----------|----|
| 员毅力宝集团创业史 | 员园 |
|-----------|----|

|            |    |
|------------|----|
| 圆穷学生一跃成富翁  | 员泉 |
| 猿罗 耶倍的创名牌史 | 员泉 |
| 源售后服务,开避市场 | 员圆 |
| 缘借名生辉      | 员圆 |

## 第二十五计 :偷梁换柱

|             |    |
|-------------|----|
| 员瑞士巧克力      | 员原 |
| 圆萨纳福的先见之明   | 员缘 |
| 猿路丽尔的创新永无止境 | 员远 |
| 源美国致富妙方     | 员苑 |
| 缘江商业界的大亨    | 员苑 |
| 远木村的“偷梁换柱”  | 员苑 |
| 苑单品商店大趋势    | 员愿 |
| 愿鞋羊头卖狗肉     | 员愿 |

## 第二十六计 :指桑骂槐

|              |    |
|--------------|----|
| 员质量就是生命      | 员员 |
| 圆“牛肉在哪里”     | 员圆 |
| 猿“荣华鸡”与“肯德基” | 员圆 |
| 源燕纯玩具多多      | 员圆 |
| 缘都彭“鹤立鸡群”    | 员员 |

## 第二十七计 :假痴不癫

|              |    |
|--------------|----|
| 员“以物易物”变废为宝  | 员员 |
| 圆“玉刚巧扮‘假痴’”  | 员员 |
| 猿“海上霸王”一举成功。 | 员员 |
| 源豪富奥纳西斯的智慧   | 员员 |

## 第二十八计 :上屋抽梯

|                  |    |
|------------------|----|
| 员三美公司“操之在我”的经营策略 | 员圆 |
| 圆马狮的决策           | 员员 |
| 猿送货上门,企业死而复生     | 员员 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 源 失败是成功之母.....    | 员 圆 |
| 缘 永安纱厂的“连锅端”..... | 员 圆 |

## 第二十九计 :树上开花

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 员 田元创业的大富翁.....     | 员 缘 |
| 圆 欺豆腐硬闯市场.....      | 员 缘 |
| 猿 金利来的发展壮大.....     | 员 远 |
| 源 银河宾馆的公关活动.....    | 员 远 |
| 缘 绿叶神登上天安门.....     | 员 苑 |
| 远 延生护宝液展开地毯式轰炸..... | 员 苑 |

## 第三十计 :反客为主

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 员 不入虎穴 ,焉得虎子.....   | 员 怨 |
| 圆 光明眼镜的胜利.....      | 员 圆 |
| 猿 员工解雇老板.....       | 员 圆 |
| 源 银行成功的谋略.....      | 员 象 |
| 缘 白手起家的印刷销售商.....   | 员 象 |
| 远 援再建王”从细微处做起.....  | 员 象 |
| 苑 净水器反客为主.....      | 员 圆 |
| 愿 股市巧用反客为主.....     | 员 圆 |
| 怨 老板当顾客.....        | 员 猿 |
| 员 松下录相机打开中国市场.....  | 员 猿 |
| 员 日本电视机进军中国市场.....  | 员 源 |
| 员 厦普填补空档 ,独占市场..... | 员 源 |

## 第三十一计 :美人计

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 员 名人效应的广告.....     | 员 苑 |
| 圆 海福拉大发“女人”财.....  | 员 苑 |
| 猿 名人效应的巧妙应用.....   | 员 愿 |
| 源 装扮与赚钱.....       | 员 愿 |
| 缘 以美促销的米老鼠专卖店..... | 员 怨 |
| 远 表演销售两位一体.....    | 员 怨 |
| 苑 美化包装 ,畅销市场.....  | 员 圆 |

## 第三十二计 :空城计

|                  |    |
|------------------|----|
| 员空手道大师成功秘诀·····  | 员圆 |
| 圆媛老插”餐厅·····     | 员圆 |
| 猿新穎的服务项目·····    | 员猿 |
| 源从一无所有到石油富翁····· | 员猿 |
| 缘温暖的虚构·····      | 员源 |
| 远空城计与骗术·····     | 员源 |
| 苑嫩长线钓大鱼·····     | 员缘 |
| 愿灰色商人战果赫赫·····   | 员远 |
| 怨轮先进入真空市场·····   | 员苑 |

## 第三十三计 :反间计

|                  |    |
|------------------|----|
| 员员智的信息小分队·····   | 员怨 |
| 圆食品厂巧获商业情报·····  | 员圆 |
| 猿利用信息搜集情报·····   | 员圆 |
| 源日商偷取商业密秘·····   | 员员 |
| 缘出售“原始”改变面貌····· | 员员 |
| 远从“丑陋”吸引顾客·····  | 员员 |

## 第三十四计 :苦肉计

|                   |    |
|-------------------|----|
| 员咖啡屋的亏本生意·····    | 员源 |
| 圆媛棺材酒吧”成功的秘诀····· | 员源 |
| 猿袜具厂用脚踩出名牌·····   | 员缘 |
| 源赵金陵的成功秘诀·····    | 员缘 |
| 缘田同生一跃而成大老板·····  | 员缘 |
| 远舍腿偷技成大业·····     | 员远 |
| 苑新奇的食品店·····      | 员远 |

## 第三十五计 :连环计

|                    |    |
|--------------------|----|
| 员媛精工”表与瑞士表的较量····· | 员怨 |
| 圆皮鞋大王的成功秘诀·····    | 员怨 |

|             |    |
|-------------|----|
| 猿多元连环发展     | 猿园 |
| 源由心意促成的生意   | 猿员 |
| 缘寿司吸引顾客的高招  | 猿员 |
| 远聘雷尔的起落     | 猿圆 |
| 苑魏君巧妙做空头    | 猿猿 |
| 愿空手套白狼      | 猿猿 |
| 怨立普顿的新招     | 猿源 |
| 猿聪明的叫花子     | 猿缘 |
| 猿鹬俊雄的借鸡下蛋谋略 | 猿缘 |
| 猿犬难不死的约翰逊公司 | 猿苑 |
| 猿援冈田屋”独特的创意 | 猿愿 |

## 第三十六计：走为上

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

# 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。

# 第一计：瞒天过海

【原文】备周则意怠<sup>①</sup>，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴<sup>②</sup>。

【注释】①怠：松懈。②太阳、太阴：此种提法最早见于《易经》。阴阳是中国古代哲学的基本范畴，代表矛盾对立的双方。一般来说，刚、明、正、利、动、福、暑、实为阳，柔、暗、奇、害、静、祸、寒、虚为阴。此计中的阳指公开、暴露，阴指机密、秘密。太阳为阳的极端形式，非常公开之意。太阴为阴的极端形式，非常机密之意。

【译文】自认为防备周到的，容易产生麻痹松懈的情绪，平常看惯了的，往往就不再怀疑。秘密蕴藏在暴露的事物中，而不是与暴露的事物相排斥。非常的公开经常蕴藏着非常的机密。

【计名出处】此计名出自《永乐大典·薛仁贵征辽事略》，讲薛仁贵瞒着不愿渡海远征的唐太宗，使之在不知不觉中渡海的事。

【计名阐释】

唐太宗贞观十七年，御驾亲征，领獠万大军以平东土。一日，浩荡大军东进来到大海边上，皇帝见眼前只是白浪排空，海茫无穷，即向众总管问及过海之计，四下面面相觑。忽传一个近居海上的豪民请求见驾，并声称獠万过海军粮此家业已独备。皇帝大喜，就率百官随这豪民老人来至海边。只见万户皆用一彩幕遮围，十分严密。豪民老人带着皇上走进室内，室内更是绣幔锦彩，被褥铺地。百官开始喝酒作乐，十分高兴。不久，风声四起，波响如雷，杯盏倾侧，人身动摇，良久不止。太宗警惊，忙令近臣揭开彩幕察看，不看则已，一看愕然，满目皆一片清清海水横无际涯，哪里是什么在豪民家做客，大军竟然已航行于大海之上了。原来这豪民老人是新招壮士薛仁贵扮成，这“瞒天过海”计策就是他设计策划的。

“瞒天过海”用在兵法上，实属一种示假隐真的疑兵之计，用来作战役伪装，以期达到出其不意的战斗效果。

公元589年，隋朝将大举攻打陈国。（这陈国乃是公元581年陈霸先称制建，定国号为陈，建都城于建康，也就是今天的南京。）战前，隋朝将领贺若弼因奉命统领江防，经常组织沿江守备部队调防。每次调防都命令部队于历阳（也就是今天安徽省和县一带）集中。还特令三军集中时，必须大列旗帜，遍支警帐，张扬声势，以迷惑陈国。果真，陈国难辨虚实，起初以为大兵将至，尽发国中士卒兵马，准备迎敌面战。可是不久，又发现是隋军守备人马调防，并非出击，陈便撤回集结的迎战部分。如此五次三番，隋军调防频繁，蛛丝马迹一点不露，陈国也竟然司空见惯，戒备松懈。直到隋将贺若弼大军渡江而来，陈国居然未有觉察。隋军如同天兵压顶，令陈兵摔不及防，遂一举拔取陈国的南徐州（今天的江苏省镇江市一带）。

## 〔古计今用例说〕

“瞒天过海”用在军事上是一种将秘密的计谋隐匿在公开的事物之中,而不排除公开的形式。在非常暴露的形式之中,却暗藏着莫大的机密。

瞒天过海,实际上是利用了人们习惯的心理。当某一件事情第一次出现时,会使人们感到新奇,可引起人们的注意,但当多次出现以后人们就会熟视无睹,就不会被人们重视了。在军事上时常利用人们的这种心理,以假乱真,最后达到出其不意的效果。

有志之士下海经商创业,如果还像以前那样乐于做毫无心机的老实人,那么在生意场上栽跟头是无可避免的事。

创业者运用此计,就应善于把握商战时机和市场空隙,有意识地制造经营假象,让竞争对手、业务客户或者是消费者在毫无察觉中接受自己的策划意图,从而成就自己的伟大事业。

### 出其不意,攻其不备

若想将“瞒天过海”之计运用自如,则必须做到出其不意,攻其不备。日本精工与卡西欧两家公司,曾是手表制造业的竞争对手。精工公司发现瑞士人发明并研制了石英电子表以后,预测到在未来的一段时间内,市场将大量需求这种物美价廉的手表。便以仿造瑞士表为主,推陈出新,很快占据了国际市场,卡西欧公司在这一竞争中成了败将。然而,卡西欧公司并不气馁,经过分析,卡西欧公司老板认为尾随精工之后,难以与之争胜,必须另谋出路。一方面便装作若无其事的样子,并放出空气,说准备转产;另一方面却在暗中以石英晶体为震荡器的显示技术为目标,大力进行研制,经过反复实验,终于开发了精确度更高、造价更低的石英电子手表。使得精工公司不得不采取新的策略,以迎接卡西欧公司的挑战。

此后,卡西欧公司又以石英震荡器为中心,开发出了一系列新的电子产品,除电子手表之外,还大量生产收录机、电子钟、文字处理机、计时器和电视机等,公司效益日益提高。

这一例中,卡西欧公司在与精工公司竞争中处于劣势,所以公司领导层故意放风说要转产,实则为了掩盖其研制廉价电子表的目的,从而在竞争对手没有注意的情况下,占领手表市场,从而击垮竞争对手。

### 圆滑用“名牌”效应

周锦光先生出生于香港一个中等家庭,刚中学毕业,就决定自力更生创业。要创业,就需要有一定的资金。于是,他开始在一家人办的钟表厂工作,用自己劳动所得积累资金,同时也学习技术,掌握经验。到1974年,他开始独资经营,在香港中环租了一个约300平方米的铺面,聘用了三个职员,那时的业务除了装配手表外,还经营杂货作为补充。

至1976年,周锦光开设的店铺改组,注册为有限公司,由家人组成董事局,租下一商厦的两个铺面。由于业务的发展,他多次搬迁,扩大厂房,专门装配机械手表机芯。

周锦光看准了大陆开放的有利机会,1978年开始在广州珠海投资设厂生产,聘用员工100人,日

产圆珠万只手表机芯,从今天的角度看,有许多厂家也认为这是一着好棋。但是回想当时开展这项业务是冒了一定风险的。因为当时许多厂家一窝蜂生产液晶手表,这种手表属电子产品,所需的机器、人手与其他电子产品没有两样,所以容易投入生产。周锦光当时面临这样的选择:要么生产电子表,要么另辟蹊径。他是一个有眼光的人,不愿随大流生产电子表,坚持生产石英表、属半电子、半机械的科技组合。然而在当时,生产这种手表没有足够的人才与技术,他不仅不惜工本派员工到外国学习,克服了生产程序的困难。现在,事实证明他的选择完全正确。

周锦光生产手表开始有犹豫销往美国。但他不因此而满足,而是下决心要打入手表生产的先进国家。瑞士是世界的手表王国,在1952年,他终于打入了瑞士市场,并成立自己的公司,作为向欧洲分销的总部。他看好瑞士市场,是因为有两个有利的条件:一是在那里的产品有很高的地位,信誉也广受认同;二是瑞士的推销员通晓四国语言,能占尽市场优势。但是也碰到一个难题,就是印上“香港制造”的表在欧洲不受欢迎。因此他只好另想办法。周锦光了解到,印上“瑞士制造”标志,是很受欢迎的。但要印上这个标志,手表的机芯必须在瑞士装配,至于手表的零件可从别处输入。他找到这个办法后,便在瑞士生产手表机芯,把自己的手表打上了“瑞士制造”的标志。

除了瑞士,日本市场也是极难打入的,他们的排外性很强,形成了很坚固的保护网。日本市场对售后服务十分关注,也不是便宜货就能吸引他们的。而且,日本手表市场基本上已被几个牌子所占领。但是周锦光也了解到了,有一个最有利的因素,就是日本人购买力强,市场潜力大,而且日本人崇尚欧货,尤其对名牌产品更有恋慕之心。针对这种情况,周锦光在欧洲聘进几个日本人熟悉的名设计师,广为宣传,再在瑞士装配手表机芯,然后向日本市场推销。周锦光的这种措施,无疑是利用“瑞士制造”作为“瞒天”方法,从而达到抢占市场的“过海”目的。

## 猎破产者的起死回生术

大约1950年前,日本神户新开了一家经营煤炭的福松商会。经理是少年得志的松永安左卫门。开张后不久的一天,商会里来了一个当时神户最出名的西村豪华饭店的侍者,他送了一封信,上书“松永老板敬启”,下款“山下龟三郎拜”,内容为:“鄙人是横滨的煤炭商,承蒙福泽桃介(松永父亲的老友,借了巨资给松永作商会的开办费)先生的部下秋原君介绍,欣闻您在神户经营煤炭,请多关照。为表敬意,今晚鄙人在西村饭店聊备薄宴,恭候大驾,不胜荣幸。”

当晚,松永一踏进西村饭店,就受到热情款待,山下龟三郎的毕恭毕敬,使得松永未免有些飘飘然。

晚宴进行中,山下提出了自己的恳求:“安治川门有一定相当大的煤炭零售店,信誉很好。老板阿部君是我的老顾客。如果承蒙松永先生信任我,愿意让我为您效劳,通过我将贵商会的煤炭卖给阿部,他一定乐于接受。贵商会肯定会从中获利。我只要一点佣金就行了。不知先生意下如何?”

松永听后,心里盘算起来。没等他回答,山下就把女招待员叫来,请她帮忙买些神户的特产瓦形煎饼来。并当着松永的面,从怀里掏出一大叠大额钞票,随手抽出两张交给女招待员,并另外多抽一张作为小费。

松永看着那叠近1厘米厚的钞票,也有些吃惊。眼前发生的这一切,使他眼花缭乱,稍一镇定,便对山下说:“山下先生,我可以考虑接受。”

稍作谈判后,松永便和山下签订了他所希望的合同。

丰盛的晚宴后,松永一离开,山下便立即赶到车站,搭上末班车,回横滨去了。西村饭店这样的

高消费,远不是山下所承受得了的!

那一叠大额钞票,是他以横滨那濒临破产的煤炭店作抵押,临时向银行借来的,介绍信则是在了解了福泽、秋原与松永的关系后,借口向福松商会购煤炭,请秋原写的。以此为道具,利用西村饭店这个堂皇的舞台,成功地演了一场“瞒天过海”的妙剧。

从那以后,山下一文钱不花,从福松商会得到煤炭,再转卖给阿部,从中大获其利。

业务介绍信,饭店里设宴谈生意,给招待员小费,这些都是日本商界中司空见惯的。山下就是利用了这些极其平凡的小事,显示自己拥有雄厚的实力,隐藏自己没资金做煤炭生意的事实,而年轻的松永则成为山下通往成功之路的一块跳板。

## 源虚构的特朗普集团

20世纪70年代初期,曼哈顿房地产业突然陷入萧条状态。大量的坏消息使这座城市的房地产开发严重受挫,纽约人都在为这个城市的命运担心。然而在特朗普看来,纽约城的困境对他来说无疑是天赐良机,从前那些好地皮,对他来说不再是可望不可及的水中月、镜中花。

同年夏,特朗普从报纸上得到一条令人振奋的好消息:宾夕法尼亚中央铁路公司委托维克多·帕米利出售西岸河滨124号、125号废弃的铁路站场。

特朗普知道:好运终于降临了。

为赢得委托人维克多·帕米利的信任,特朗普把自己所拥有的鲁克林的几个小公司改称为“特朗普集团”,使它听起来显得庞大而有实力。事实上,当时他的公司连一个正式名称也没有,仅在布鲁克林有几间办公室而已。

第二天一早,特朗普便打电话给维克多,表示愿意买下那些铁路站场,并约定了在维克多的办公室商谈这笔买卖。

风度翩翩、年轻精干的特朗普给维多留下了极好的印象。最后,他们达成协议,“特朗普集团”以1200万美元的价格购买了西岸河滨的那两块地皮。

使特朗普大感意外的是,卖主宾夕法尼亚中央铁路公司竟然愿意支付买主“特朗普集团”开发费用。英明的卖主为有潜力的买主提供费用,这实在太难得了。虚构的“特朗普集团”使特朗普获得了意想不到的好处。

## 缘商旅生涯不是梦

香港景泰蓝大王陈玉书有“儒商”之称,他在功成名就之后,感慨万端,笔走龙蛇,写出自传《商旅生涯不是梦》,风靡大陆内地。他是一位印尼归国华侨,1959年毕业于北京师范学院历史系,后来在北京一所中学教书,1960年开始迁入香港,成就了一番事业。

陈氏真正发达,是从做景泰蓝生意开始的。平常除了卖景泰蓝工艺品,还把景泰蓝工艺运用在打火机、钢笔、手表、灯罩等日用品及常见礼品的制作上,生意时好时坏,仅能度日而已。突然在北京的好友,传来一个惊人的消息:北京景泰蓝,准备削价大清算!深知大陆计划经济“一刀切”、“一窝蜂”习惯的陈玉书感到机会来了。因为惟有在上级指示“一刀切”的时候,北京工艺品公司才有“跳楼货”抛出,血本牺牲也在所不惜。若在平时,想打它个七折八折的,磨破嘴皮也难。他马上直飞北京了解实际情况,发现按批发价足足有1500万元的货物囤在仓库里。摸清底牌后,陈玉书大喜过望,但他不露声色地进入了谈判。他问北京工艺品公司的负责人:“如果我买1500万货物,可

以几折卖给我？”对方回答：“八折。”“~~五~~万呢？”“七折。”“全买呢？”“六折。”“付现金买呢？”“可以对折。”陈玉书就这样用“瞒天过海”的手法轻而易举地取得了千万元人民币的货物，把北京的景泰蓝仓库搬到了香港，从而登上了世界级景泰蓝大王的宝座。