

精品生活丛书系列

36 计活学活用

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 ,面对种种变化 ,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 ,捷足先蹬 / 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. 日本电器先声而启实 / 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) 反客为主与经商谋略 / 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) 反客为主处世谋略 / 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. 日商偷取商业密秘 / 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