

# 应变不败三十六计

东方闻睿 编著

出版社：延边教育出版社

书号：~~ISBN 7-5663-0444-4~~

版权所有：烨子工作室

类别：人间交往 原通俗读物

出版时间：~~2007年12月~~

字数：约10万字

内容提要：

摇摇本书详细地介绍了以下三十六计，第一计：瞒天过海、第二计：围魏救赵、第三计：借刀杀人等等，希望读者们喜欢这本书，多多购买这本书，读完这本书一定会让您增长很多知识，不信，您读读看！

# 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 .....	猿
猿破产者的起死回生术 .....	源
源虚构的特朗普集团 .....	缘
缘新旅生涯不是梦 .....	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
源粗法不可依 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
技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 抛小玩意 ,引来大财富 .....	愿 原
圆 用小鱼钓大鱼 .....	愿 原
猿 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 怨
圆 互联网的诞生 .....	怨 园
猿 质量之王 .....	怨 园
源 状元红 ”走红上海滩 .....	怨 员
缘 潜望镜 ”抓住消费者的根本需求 .....	怨 员
远 电脑美工快印店 ”的兴起 .....	怨 园
苑 集中力量重点经营的“ 柳汽 ” .....	怨 园
愿 两倍提价两倍付货 .....	怨 猿
怨 真白吃 ”还是“ 假白吃 ”? .....	怨 猿
员 群娃洋改形象赚大钱 .....	怨 源

## 第十九计 :釜底抽薪

员 售后服务赢顾客 .....	怨 远
圆 知己之长 ,攻击之短 .....	怨 远
猿 不入虎穴 ,焉得虎子 .....	怨 苑

## 第二十计 :浑水摸鱼

员 颖新集团另觅新径 .....	怨 愿
圆 日光 ”牌灯泡双包案 .....	怨 愿
猿 橡胶大王 ”逆流而‘ 上 ’ .....	员 园
源 神部如愿以偿 .....	员 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	员源
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	员远
圆“玉刚巧扮‘假痴’”	员远
猿“海上霸王”一举成功。	员苑
源富豪奥纳西斯的智慧	员苑

## 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
远以“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

# 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582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100人,日

产圆珠万手表机芯,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,他宁可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。日本市场对销售后服务十分关注,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,准备削价大减价!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。

## 第二计：围魏救赵

【原文】共敌<sup>①</sup>不如分敌，敌阳<sup>②</sup>不如敌阴<sup>③</sup>。

【注释】<sup>①</sup>共敌：指兵力集中的强敌。<sup>②</sup>敌阳：古代兵法把先兵攻敌、先发制人的战略叫“敌阳”。  
<sup>③</sup>敌阴：古代兵法把伺机进击、后发制人的战略叫“敌阴”。

【译文】与其攻打集中的正面之敌，不如先用计谋分散它的兵力，然后各个击破；与其主动出兵攻打敌人，不如迂回到敌人虚弱的后方，伺机歼灭敌人。

【计名出处】此计语出自战国时代孙臆“围魏救赵”的故事。

【计名阐释】

此计的来源，就是大家都很熟悉的发生在战国时代的“围魏救赵”的故事。

公元前354年，魏惠王欲释失中山的旧恨，便派大将庞涓前去攻打。这中山原本是东周时期魏国北邻的小国，被魏国收服，后来赵国乘魏国国丧伺机将中山强占了。魏将庞涓认为中山不过弹丸之地，距离赵国又很近，不若直打赵国都城邯郸，既解旧恨又一举两得。魏王从之，欣欣然似霸业从此开始，即拨五百战车以庞涓为将，直奔赵国，围了赵国都城邯郸。赵王急难中只好求教于齐国，并许诺解围后以中山相赠。齐威王应允，令田忌为将，并起用从魏国救出的孙臆为军师，领兵出发。这孙臆曾与庞涓同学，对用兵之法，谙熟精通。魏王用重金将他聘得，当时庞涓也正事奉魏国。庞涓自觉能力不及孙臆，恐其贤于己，遂以毒刑将孙臆致残，断孙两足并在他脸上刺字，企图使孙不能行走，又羞于见人。后来孙臆装疯，幸得齐使者救助，逃到齐国。这是一段关于庞涓与孙臆的旧事。且说田忌与孙臆率兵进入魏赵交界之地时，田忌想直逼赵国邯郸。孙臆制止说：解乱丝结绳，不可以握拳去打，排解争斗，不能参与搏击，平息纠纷要抓住要害，乘虚取势，双方因受到制约才能自然分开。现在魏国精兵倾国而出，若我直攻魏国，那庞涓必回师解救，这样一来邯郸之围定会自解。我们再于中途伏击庞涓归路，其军必败。田忌依计而行。果然，魏军离开邯郸，归路中又陷伏击与齐战于桂陵，魏部卒长途疲惫，溃不成军，庞涓勉强收拾残部，退回大梁。齐师大胜，赵国之围遂解。