

现代商战的

求胜与防骗



现代商战的

求胜与防骗

陈阵 编著

蒙古学出版社

(内蒙)新登字 7 号

现代商战的求胜与防骗

陈阵 编著

*

蒙古学出版社出版发行

(呼和浩特市新华大街 4 号)

各地新华书店经销

呼铁一中方正照排中心照排

山东龙口印刷总厂印刷

开本:787×1092 1/32 印张:5.125 字数:80 千

1993 年 8 月第一版 1993 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

ISBN7-80595-020-2/Z·2 每册:3.80 元

前 言

现代商战中,尽管不乏拙劣的传统欺诈手法,但是真正现代化的商业经营、推销之道,是在利用现代心理学、人类学等各种学科的最新成就,在政治斗争、市场经济、婚恋裂变的文明背景下发展起来的。传统骗术与现代商战的目的是一样的——赚大钱,发大财,在竞争中求胜防败,但是高明的现代商战诈术不是赤裸裸的诈骗,而是巧妙地利用人性的弱点,手段文明而合法,让人吃亏上当也心甘情愿,明知受骗挨宰还自满自足。因此,了解现代商战无孔不入的高超骗术,也是你预防被宰的必备知识。用心领悟本书所列举的种种使奸用诈的奥秘,无论你经商、从政或搞实业,都将使你立于不败之地。

目 录

一、如何使对方将三流认作是一流的？

1. 装作谦虚,让别人认为你是伟大的人
2. 以自己无欲的态度让人安心,而巧妙地夺取利益
3. 让别人觉得他人的意见事实上是你的构想
4. 让别人认为你是一流的人
5. 借着时间的忙碌,来证明自己是个有能力的人
6. 纵使对事物并不完全了解,也要给予对方完全了解的印象
7. 虽然到处借钱,也要让别人认为你很有钱
8. 借助他人的权威来建立自己的权威
9. 就算没有工作,也要装出很忙的样子
10. 对于明知将来无法实现的梦想,也要述说出来,让别人觉得你是个大人物

二、把“右”当成“左”

1. 抬高对方,就可使对方为你分担责任
2. 最低限度的报酬,能够使对方保持空虚的期待
3. 对于不想和你分手的女性,要让她自己决定和你分手
4. 不要让对方觉得你在诽谤他,要让他自己去了解
5. 不用说服就使对方的意见改变的方法
6. 故意说反话让对方顺从
7. 将不合理的意见变为合理
8. 对于不是本意决定的事,也要让他心甘情愿地遵从
9. 给予他人自由,反而能使他严格地管束自己
10. 让对方觉得与你利害一致,就能够共同击倒敌人
11. 什么也不做,让对方觉得不满已消除
12. 对于一些无法接受的条件,也要让他认为是好的条件
13. 将对你不利的话转为对你有利的话
14. 就算不亲切,也要创造出一个亲切的气

氛

15. 满足小的要求,使之忘记大的要求
16. 真正把“右”变成“左”
17. 让立场不同的对方觉得你和他是同志
18. 纵使无视于对方的想法,也要让他觉得你非常重视他的意见

三、以假乱真的战术

1. 难听的话也会让对方认为是“金玉良言”
2. 用一句真话来隐瞒九句谎言
3. 毫无根据的话,也会使人信以为真
4. 借助他人之口,使没有根据的话变得有根据
5. 将不能办到的事,让他认为能够办到
6. 用忠言来掩饰,让对方倾听不利的话
7. 不要在意拒绝他人,最好让对方拒绝你
8. 来自上面的强迫提案,要让在下边的人觉得是全部人的综合意见
9. 让对方心安,方能使他吐出真情
10. 让对方在不知不觉中吐露心声
11. 要做出只对自己有利的回答的询问
12. 以理论性的方法来欺骗对方,会让人信

以为真

13. 若能善加利用自己困苦过去，会使敌人成为同志

14. 纵然薪水很低，也要让职员满足

15. 就算不是单纯的人，也要让对方觉得你是单纯的人

16. 举出对自己有利的数字，使自己的说辞变得合理

17. 将沉重的负担变轻

18. 即使是正确的意见，也要让对方认为是错误的。

四、“笑面虎”战术

1. 就算是坏人，也要让对方认为只有你不是坏人

2. 故意犯些小错，以装出诚实的模样

3. “只要是这个人做的事，就没有问题”，这样说，就很容易获得对方的信任

4. 就算对对方并不关心，也要让对方觉得你对他很关心

5. 纵然有一肚子的坏主意，也不能让对方知道

-
6. 让对方产生一种心理压力
 7. 故意让别人看到小恶而隐藏大恶
 8. 在与对方有关系的人身上施些小惠,就会让对方认为是大恩惠
 9. 纵使没有努力,也要让对方觉得你尽了最大的努力
 10. 纵使不十分了解对方,也要让他觉得你很了解他
 11. 让力量强大的对手成为你的同志
 12. 不必用嘴去说,也能够让女性注意到你
 13. 一分投资,十分回收
 14. “沉默是金”
 15. 不要让对方怀疑你在欺骗他

五、让别人将损失认为是收获

1. 没有内容的东西,也要让别人产生具有内容的错觉
2. 对于一些无聊的事物,也要引起别人的兴趣
3. 付出同样的金钱,但是让对方觉得获得了很大利益
4. 就算支付了昂贵的金钱,也让他觉得有些

收获

5. 就算是粗制滥造的东西,也要让人产生是好东西的错觉

6. 要让人觉得不买就会后悔

7. 将一些平凡的物品让人觉得很精美

8. 让客人觉得只有自己受到特别的待遇

9. 不要让顾客觉得你在勉强他,而事实上他却勉强购买了商品

10. 纵使是三流的人,也要创造出一流的形象

11. 使少数人产生错觉,以为是服从了多数人的意见

12. 就算真是销售广告,也不要让人觉得这是广告

13. 就算很远,也要让别人觉得很近

14. 就算不流行,也要让别人认为是流行的

15. 假装接受,实际上却是拒绝对方

16. 给予对方欺骗自己的理由

17. 故意将标价提高,让人觉得是高级品

18. 将一些细小的不同处,让别人觉得有很大的不同

一、如何使对方将三流认作是一流的？

1. 装作谦虚，让别人认为你是伟大的人

对一个职员来说，如何在公司里推销自己，是一个很重要的课题。推销的方法如果不对，反而会让人觉得不够谦逊。“那个家伙很有实力，但是不够谦虚”。如果上司对你有这种评价，就会影响你的前程，久久得不到提拔重用。因此必须在该表现的时候表现，该谦虚的时候谦虚，才能获得胜利。

有个作家推销自己的方法，就是完全接受对自己不好的命运。例如要他调职到偏僻的营业所去，在较年轻的上司底下工作，他都很干脆的答应，相反的后来要调他去巴黎或纽约的大城市，任何人都会非常高兴的答应，他反而拒绝了。他拒绝时人事主任当然很愤慨，然而不久之后，大家就了解他也不是一个好对付的人，给予极高的评价，然后再次说服他才答应。这与他一开始就答应评价是完全不同的。

希望自己能够立于有利的立场，是人性的心理。如果你拒绝反而会让人产生意想不到的评价，最重要的就是拒绝的方法。

“我不喜欢听这样的话”，你这么说反而会得到反效果。“我没有这样的资格”，这种拒绝方法

是最好的。例如职业棒球手约克先生曾说：“我一生中愿为捕手”，这话令人非常感动。事实上他也不求名，不求地位，只是认为当捕手是他的天职。这种拒绝的美学，使得他的地位与名声更加提高。

★发现一个人拒绝对自己有利的言行，不论是任何人都判断此人是一个谦虚的人。

2. 以自己无欲的态度让人安心，而巧妙地夺取利益。

有位电脑技术人员曾经是某公司薪水最高的职员，他的实力使得他能够和同行业的人一比高低。以前他为了要求大幅度增加薪水而和公司对立。他曾说了一段很有趣的话：

“我不是只为了自己而要求加薪，是为了软件行业的所有技术人员而呼吁，想提高他们的年薪水准”。

在此我并非要责难这位知识分子，事实上就算是为自己要求加薪，也是当然的。然而他却不愿显示出自己的愿望，这种说法非常巧妙，也就是说他将个人年薪交涉问题巧妙的变为整体的

问题。中国人深层心理都有一种“公”而忘“私”的想法。在战时为了国家,许多年轻人奔向战场。现在为了公司许多的职员会站在企业战争的第一线奋斗,也许是受自古以来的“无私奉公”说法的影响,每个人都认为生存的意义不是为了自己。“我自己根本算不上什么……”这种超越个人利害关系的胸怀,强调社会意义的想法,很容易博得众口一赞的支持。

“四海之内皆兄弟”或是“小心火烛,紧闭门户”等等的宣传标语,背后都有“请大家来赛马”的这种利益诱导。然而当你看到“四海之内皆兄弟”、“孝敬你的父母”这一类强调社会意义的广告宣传时,你不会认为是一种广告,而认为是一种社会意义的宣传。

在企业界若要掌握职员的心理,也可巧妙利用这种技巧。最近有一个经常做家庭拜访、营业活动极为成功的化妆品公司的董事长,他教导推销员们说:“你不可以保持要销售商品的想法,应该认为自己是要帮助所有的女性让她们获得健康幸福。”这就是大义名分的内容。在他们公司的报纸上刊载的是一些借着销售化妆品,让自己的身心变得更健康,或者让朋友得到幸福等等喜悦

的经验。然而这个公司事实上却不能忘记他的商业行为,例如,此公司的化妆品比其他公司贵二倍以上,就是证明。然而这种不合理的现象却在他的大义名份的旗帜下被掩饰住了。

★如果说是为了社会,为了他人,在这种大义的名份之下,就会表现赞同,很难推翻其理论。

3. 让别人觉得他人的意见事实上是你的构想

一般而言,发言次数愈多而且内容能够得到上司欣赏的人,就会被认定是一个有能力的职员。可是并不是每次会议都能让你做这样的发言,而且如果你没有独创的构想时,就必须默默看着会议的进行。这时可运用一些“诈骗心理术”,来使得自己的存在产生一种强烈的印象。

例如某个企业的部长就利用这种方法给予周围人一种他很有能力的印象。当会议中出现很多意见时,他并未站起来发言,只是不停的听并加以记录。等到大家开始讨论时,他就说:“最后,我还有些意见要表达……”,然后开始发言。将前面的理论加以整理、收集,再将意见有条理的表

达出来。仅仅如此，他就掌握了整个会议的领导权，让全部的出席者均有此感觉。

仔细想想，这是一个相当困难的心理技巧。首先你必须好好聆听他人的发言，了解对方发言的内容，而且要从三缄其口的上司谈话中，了解这次召开会议的目的是什么。如此一来，你就能够掌握会议的流程，而且不断地发言，不必花太多的功夫，就能处于较佳的状况。

通常会议中最后发言者的立场均较最初发言者更有利。因为最初的发言者势必要说一些新的事物，而后来发言者可对其发言内容加以批评，然后再陈述自己的意见。因此最后发言的人当然也就为自己塑造了一个有利的立场。

这时候可以将大部分的发言意见简而言之。“如果在这个地方能稍加改变的话……”加上自己的注释，就会让人觉得这些意见似乎都是你的意见。若在近一步，“我并非反对他的意见……”很有技巧的将他人的发言当做踏脚石，加入自己的意见。如此一来，就算不是自己独创的意见；在你吸收他人的构想时，也会给予他人一种很好的印象，认为是你自己的构想。

★当我们接受他人的构想而加上自己的注

释时，就很容易让别人觉得这是你自己的构想。

4. 让别人认为你是一流的人

不论是现在或从前，一流的饭店或餐厅常常是骗子活动的场所，他们利用饭店的装璜和食谱来掩饰。有时在点菜时候说：“照旧”，让对方觉得自己是这里的常客。若对方充满警戒心，你可以对他说：“厕所在那里！”“这店里的某样菜很好吃！”这些话就是巧妙地利用一流的店面，让别人相信他是一流的人物。结果就有许多人在不知不觉中陷入了骗子的陷阱当中。

约会时如果在餐厅里，你对侍者说：“你最近好吧？”这种亲切的说法可舒缓气氛。而且如果你说得非常自然，会让女性觉得：“这个人经常到这里来用餐。”

这种诈骗的技巧，在心理学上就是利用所谓的“后光效果”。就算遇到一些比较难缠的对方，或是比较难达成的交易，运用此法也可以让别人认为你是一流的人。例如，对你自己中意的女性，当你第一次邀她共进晚餐时，你选择一流的餐厅或饭店，对方就会觉得你是个交友广阔的人，也许这个共进晚餐的人可能是终身依赖的人。也就