

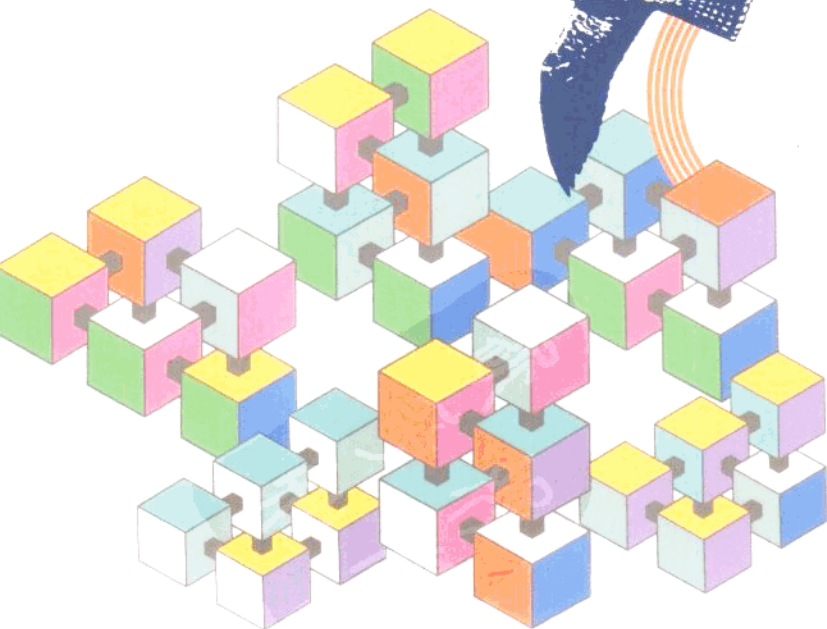
大市場

(下冊)

特惠價 **150元**
限量發行 售完為止
定價 250元

國際商戰的制勝謀略

- 你想獲得一部躋身經濟競爭而能制勝的秘訣嗎？
- 你想在「入關」後競爭激烈的大商場中求生存發展嗎？
- 你想知道中外經營成功者用的是什麼高招妙法嗎？



〈世界廣角鏡〉
⑧

大市場 〈下冊〉

——國際商戰的制勝謀略

張曉峰
著

大正
張
(一)

國
道
通
車
後
の
大
正

大正
張
(一)

前言

不僅經營工商業者應當認清中國經濟未來的大趨勢，每個中國人都應及早認識這種大趨勢，否則就將因為無準備而成爲新形勢下的落伍者。

未來中國經濟的大趨勢是什麼——加入國際市場大競爭！

全球已從東西冷戰轉爲南北經濟競爭。各國經濟和貿易將空前相互滲透。中國將在近期内加入世界上最大的國際關稅貿易組織。國門打開，加入關貿總協定，中國必須完全按照國際規範參與全球經濟競爭，中國工商業將面臨更嚴峻的優勝劣汰的考驗，每個中國人都將在國際大商場異常激烈的競爭中經受衝擊和檢驗。這就是必須認清的未來大趨勢。

在這種大趨勢下，每個中國人，都必須具有一定的競爭制勝本領，否則，不僅無法賺錢發財，而且很難保住令你滿意的生存之地！

其實，即使在未認識這種大趨勢之前，已幾乎是人人都想去賺錢發財，以至成爲令人羨慕的富翁，但大多數人又都只侷限於想，而不敢真去賺錢，其中重要的原因便是認爲自己沒長個賺錢的腦袋，怕虧本。而敢於行動的人，也確實有不少因「腦袋不夠用」而白忙一場或賠了本錢。

〈下冊〉

前言 3

第五章 競爭謀略——「商戰」的錦囊妙計 7

第六章 妙算謀略——決策的要訣 97

第七章 範身謀略——事業的奠基石 131

第八章 擇人謀略——收攏人才的要訣 151

第九章 統御謀略——馭使部下的法寶 181

目 錄

〈上册〉

前言 3

第一章 生意謀略——發財之道 7

第二章 脫險謀略——擺脫困境的訣竅 125

第三章 談判謀略——說服對手的「法術」 163

第四章 交際謀略——廣交四海的「仙丹」 245

於是在想幹和正在幹的人中有不少聰明人便去武裝一個能賺錢的腦袋——千方百計學經營之道。正因此，古代謀略書海湧於市；人們想借助古人高超的謀略思想去發財。然而，當他們每讀完各式古代謀略書，總有似得啟發又不得要領的感覺。由於近些年的謀略書，大都是直譯古代謀略兵書，或是從各種演義中摘取謀略故事，書中內容大都是講軍事謀略和朝廷權謀，很少與當代經濟生活相聯繫，即使有些謀略可以應用於經濟競爭，但由於缺乏點化和無現代經營成功範例加以分析說明，也無法為現實經濟競爭所用。所以便有用不上之感。

作者根據千萬工商業者及正在想如何賺錢發財的人們的需要，從中國古代謀略庫中「百裡挑一」地選擇與現代經濟競爭有緊密聯繫的謀略，並用現代中外經營者成功事例進行分析和點化，以致成為最為實用的經營競爭謀略。

由於這部書通暢易懂，實在、管用，是現代最貼近經營者的競爭制勝的謀略大全，所以將成為即將進入國際市場大競爭的工商業者制勝指南，成為提高我國工商業整體素質、大力發展我國商品經濟的「磨刀石」！

第五章 競爭謀略

——「商戰」的錦囊妙計

利用矛盾

《東周列國志》記載，齊閔王聽信讒言，免去了孟嘗君的相國職務。

孟嘗君的門客馮諼便運用了「利用矛盾」這一謀略，不僅為孟嘗君重新坐上相國的交椅，而且還被齊閔王加封千戶。

馮諼看準了齊、秦兩強爭雄稱霸這一矛盾，便駕車西入咸陽見秦昭襄王，說齊、秦「雌雄之國也，勢不兩立為雄，雄者得天下矣」。秦王問他有什麼法子使秦為雄而不為雌？馮諼說，齊王之所以重天下者，是靠孟嘗君之賢，今齊王惑於讒言，收其相印，如秦國能把孟嘗君請來，齊地可得也。秦王大悅，遂遣車十乘、黃金百鎰去迎孟嘗君。馮諼先走一步，疾馳歸齊，直接去見齊王，說秦王決定請孟嘗君到秦國為相，齊國危險了。齊王將信將疑，遣人去邊境等候，果然遇上了秦國的使者。齊王便馬上讓人覆告孟嘗君已復相位，並且加封千戶。終於挽留了孟嘗君。

馮諼的謀略，使被罷免的孟嘗君反被兩個強國爭相錄用。

在經濟競爭中，所有的競爭對手之間都存有矛盾；他們都是圍繞一個中心矛盾，即競爭。這樣，你便可有效地利用各競爭對手之間的矛盾，通過「利用矛盾」來強化自己。但運用這一謀略應注意兩個問題：一是要利用得恰到好處。即不可濫利用；利用不到點子上，不

僅無法收到好效果，而且會使自己失利。二是不能人為地製造他人之間的矛盾，這樣做既違背社會道德，又易「引火燒身」。用製造他人之間的矛盾來從中取利，一旦被人識破，你的名聲就會掃地；他人很可能會「聯手」擠垮你。所以說這是很危險的。

痺敵待機

劉邦去世後，呂后掌握大權。她大肆加封自己的兄弟、親戚，擔任朝廷要職。凡是和她有不同意見的，馬上會遭到無情的迫害。

在這種時刻，宰相陳平便運用了「痺敵待機」的謀略。他每天沉溺於酒色之中，表現出若無其事的样子，讓呂后感覺到，他已不聞朝政，自己可以想如何就如何了。於是呂后對陳平完全放鬆了警惕。而陳平卻每時每刻都在找尋滅呂的機會。

呂后年老力衰去世後，陳平立即和太尉周勃發動政變。誅滅呂后一族，重整漢朝。由於陳平在呂后放縱權勢幾年中，引起天下不滿，所以他的政變便在情理之中，能得人心。

呂后一族被滅後，文帝繼位。漢朝一直處於昇平盛世中。

古代權勢之爭雖然與經濟競爭有本質差別，但也有許多相同之處，完全可以借用這一謀略。比如，當你的實力遠不如對手時，便可使用這一謀略。你可用多種形式、方法，使對手確認你不是競爭對手，讓他拿你不當一回事。在這樣一種情況下，你就不必分心去與對手

抗爭，而集中全部精力於你的事業，一邊慢慢強大自己，一邊等待有利於己的最佳時機。當你完全具備與對手們抗衡之時，選準時機，便可大張旗鼓地幹起來。這時，對手們發現了你的強大，也奈何不得你了。

但這種「痺敵」在當今社會很難做到，不過只要方法得當，堅持得好，也是能實現的。這就要求「痺敵」的計謀要多，用得好。

這是一條保護、壯大自己的隱謀略，用得好的話，會收到十分出色的效果。

以恩結之

在經濟競爭中無可避免地要與同行產生一些矛盾。處理這些矛盾的方法多種多樣，「以恩結之」，應當說是上策之舉。我國古代就有許多智謀高超的將相善用這一謀略。

西元前二八四年，燕國大將樂毅帶領燕軍，僅半年時間就攻取齊國七十餘城。但剩下莒和即墨兩城時，他決定用「以恩結之，使其自降」的謀略降服。他認為，單靠武力收服不了齊國的民心，民心不服，即使將齊國攻下，也難以鞏固。

在進軍途中，樂毅向齊國軍民廣為宣諭恩德，安撫百姓。他帶兵一人臨淄就申明軍紀，並用官爵爭取齊國上層人物的歸服。

每占領一地，樂毅就下詔廢除齊國的暴令，為人民寬其賦役；尊重當地的風俗習慣，保

持他們固有的文化，優待地方上的名流，訪求逸民；給已故的齊桓公修建廟宇，鄭重地進行祭祀。齊國軍民見到燕軍如此厚施恩德，深為感動，爭相奔走傳告。

在圍攻莒和即墨的過程中，為了使城裡的齊國軍民「感恩悅服」，樂毅下令把圍城的軍隊撤退九里。還命令燕軍將士：「城中民有出樵採者，聽之，不許擒拿。其有困乏饑餓者食之，寒者衣之。」於是齊民皆喜。

在齊國還有一定實力的情況之下，樂毅如果不利用謀略去爭取人心，只是分兵占領七十餘城，即使占之也不會久遠。

古人說：「得人心者得天下，失人心者失天下。」所以，在經濟競爭中，同樣應當運用這一謀略，廣交同行。經濟競爭同打仗一樣，只用純對抗的方法與同行較量、對抗，是無法得到他們的信賴和尊重的。通過「以恩結之」的謀略，與同行建立起友誼，一方面可在相互支援、幫助中攜手並進，共同獲得最佳效益；另一方面，即使競爭，也在恪守道德、信譽的前提下合理競爭，使其競爭而不仇恨，競爭而不傷和氣。

運用這一謀略可從以下幾個方面著手：一是尊敬他人，以禮相待。給予他人最重要的東西是尊敬他人，這是人間最貴重的禮物，無論是誰，都會心悅誠服地接受和看重這一「禮物」。所以施恩的第一要素就是尊敬他人。尊敬他人一方面體現在言談舉止上，即言語上謙虛有禮、尊敬他人，舉止上對他人有禮貌。另一方面體現在必要的形式上，如積極參加同行

舉行的各種活動及關心和參加同行的「大事小情」，並贈送必要的禮物等。

二是支持、幫助同行，做必要的讓利。當同行需要他人的支持、幫助時，你伸出雙手去贊助一下，或做必要的讓利，一般來說，他都會從內心感激你。

準備充分才能行動

魏武侯問吳起說：「用兵對敵作戰，應以什麼為首先當務之事？」吳起回答說：「首先要弄明白『四輕、二重、一信』。所謂四輕，就是要使地形便於馳馬，馬便於駕車，車便於載人，人便於作戰。對地形險難平易有了明確了解，地形就不會成為馳馬的障礙。飼養戰馬如能按時調節，馬也就不會以駕車為苦。至於車，要充分準備好潤滑油和軸上用的鐵，戰車就能滑潤堅牢，也就會便於人馬的乘馳。兵器銳利，衣甲堅實，因此戰士也就不畏懼作戰。前進有重賞，後退有重刑，施行賞罰必信。真能做到以上幾點，就掌握了勝利的主動權。」

謀略家吳起「先進行充分準備，有了勝利把握再去打仗」的謀略思想，不僅為後來歷代軍事家所應用，在當今的經濟競爭中仍可加以應用。

我們可以把「四輕」看作是對市場行情的調查研究和生產及營銷的一切物質準備；把「二重」、「一信」看作是計劃、制度的建立。無論是工業生產，還是經商，如不首先對市場進行充分的調查研究，找出便於「行車馬人」的有利地形和「馳馬的障礙」，而盲目行

動，不僅會因未走最佳途徑而影響獲得成功的效益，甚至還會因誤入險境阻礙而翻船，連老本都賠進去。如果由於未準備好「潤滑油」、「軸鐵」、「兵器」、「衣甲」等必備物資，匆忙上馬，很可能會由於「戰車不堅牢，速度不快」、「兵器不銳利，衣甲不堅實」而打敗仗。試想，沒有一定的資金、機器設備及掌握技術的人，能生產出質量高、成本低的好產品嗎？而建立起以賞罰嚴明為主的各種規章制度，則是保證工商企業得以正常運轉的根本措施之一。

所以一定要做到先準備這些再去行動。

用奮鬥去創造機會

乍一看去，無論是企業生產，還是商業銷售，好事已經讓別人得去，無法再去插足，只有等待機會。如果抱定這樣一種想法，你的命運就不是由你自己來支配，而是依附於「天賜」的機遇。

「沒有機會！」這是失敗者的推諉之辭。「等待機會！」是懶漢、懦夫的藉口。有志氣的人決不作這種推諉和尋找這樣的藉口。他們會去「用奮鬥創造機會」。

世上九十九%的機會是通過奮鬥創造出來的。有人說，沒有奮鬥就永遠沒有機會，這話是有道理的。古今中外的歷史證明，唯有那些自己會創造機會的人，才能建樹轟轟烈烈的偉

績。

林肯從小生活在一個沒有窗板、地板簡陋的茅舍裡，每天要跑三十里路到一個簡陋的小學裡讀書。在這樣一種幾乎永無出人頭地機遇的環境下，他並未硬等機會的到來，而是「用奮鬥來創造機會」。他跑上二百里路去借書，晚上靠著燃燒木柴發出的火光來閱讀。他就是通過這種奮鬥，為自己尋找了一個又一個機會，最後終於從一個僻遠農村的窮孩子成爲一個偉大的總統。

這種偉大的成功，完全依靠於「在奮鬥中尋找機會」。你應當牢記，良好的機會全靠你自己去創造。如果你認爲良好的機會只有那些有運氣的人才能碰到，或認爲已被先前的人所占盡，你就永遠也不會獲得成功。

想想看，那些窮得連一百元都拿不出的農民，那些從監獄釋放出來的身無分文的犯人，他們的成功機遇難道比工人、官員、知識份子多嗎？然而他們當中的許多人卻成了出色的大企業家、大富翁。「窮則思變」，他們靠奮鬥去爲自己創造了機遇。

所以，你無論是經商，還是從事種植、養殖業及工業生產，只要你善用這一謀略，你的希望、理想都有實現的可能。你千萬不要認爲哪一行都已「滿滿登登」，都有許多失敗者，都無法趕上先前的人。應當知道，行行都有許多「荒地」沒有開發利用好，都需要通過你百折不撓的努力去播種、收穫。

「三窟」、「三策」

《戰國策·齊策四》中的齊人馮諼有這樣一句話：「狡兔有三窟。」後來這句話便成爲一條成語，其意是：狡猾的兔子爲了避免受到傷害，爲自己預備好了三個可以藏身的窩。

兔子能有如此退路計謀，我們當代的人更應有預見地爲自己準備好退路。在經濟競爭中，誰也不能保證自己萬無一失，只有成功沒有失敗。所以聰明的人總是爲自己一旦遭到失敗準備好退路，使自己在失敗後能得以生存和重新發展。退路可選擇一條，也可選擇多條。總之，事先多準備幾條退路，可保證自己立於不敗之地；這條路走不通還有另一條，另一條走不通，還有另一條。

每做一件事之前，則該爲自己制定出上、中、下「三策」。上策是首先去實施的。當上策無法順利實現時，可改用中策。當中策也難以實現時，再用最下策。原則說是「三策」，但同「三窟」一樣，多多益善。寧可策多用不完，不可因只有一種方案而去幹「一錘子買賣」。

市場變化迅速，一般來說，事前的方案不可能完全適應於市場需要，在做中改變原方案的事是常有的，如不多準備幾種策略，一是由於無準備而無法及時改變；二是即使改變也會因準備不足貽誤有利時機而出現差錯。所以，只有多準備出幾套方案，根據市場變化情況擇

優選用，才能牢牢把握主動權。

無論爲自己準備退路，還是準備進攻的方案，都必須緊密結合市場需求，與市場需求結合不緊密，憑想當然去謀劃，即使準備再多的「窟」，再多的「策」，也沒有大用處。

許多人都不善於運用這一謀略，總是幹起來再說，所以就缺少成功的把握，而一旦遭失敗，就無法擺脫困境。

出人預料

「出人預料」是孫武的重要軍事謀略，他運用這一謀略屢屢打敗強敵。

在伐楚作戰中，他便成功地運用了這一謀略。吳國處於長江下游，部隊慣於水戰。然而當部隊到達淮水之後，孫武卻下令捨舟登陸，由陸地進兵，直趨漢陽。

楚軍對吳國部隊瞭如指掌，他們怎麼也想不到吳軍會捨舟由陸地進兵。所以孫武這一謀略，既爲吳軍爭取了挺進速度，又有效地麻痺了楚軍。吳軍長驅直入楚地千餘里，先鋒夫概帶三百勇士，用大木棒把楚軍打得狼狽潰逃。

在經濟競爭中，這一謀略也是行之有效的。無論做什麼買賣都應講「出人預料」，比如，你是做服裝買賣的，當你通過多種渠道摸準當前或今後一個時期最流行的服裝後，無論是訂做還是購買，都應隱蔽迅捷地進行，以求達到「在一個早晨，你的稀奇貨物突然出現在