

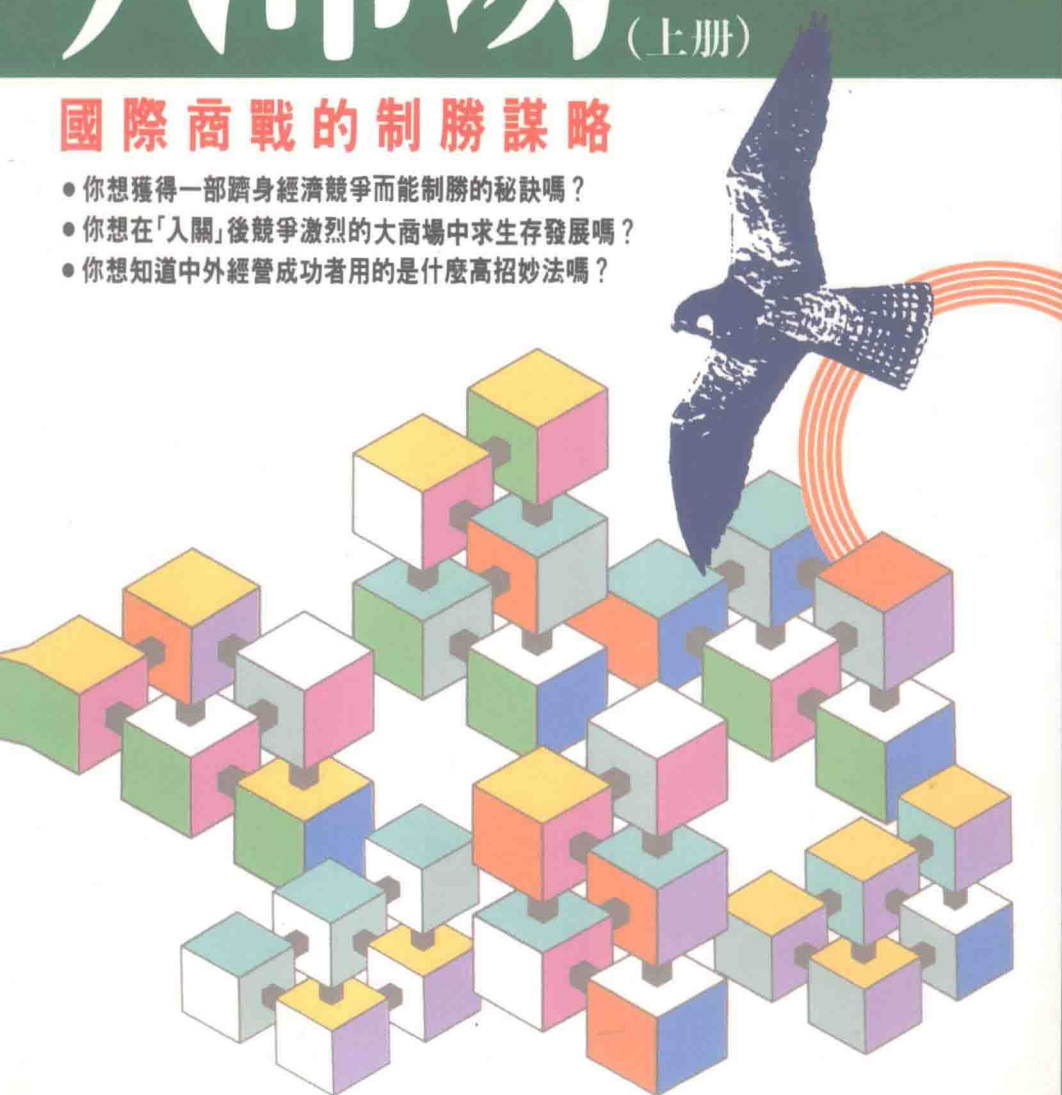
大市場

(上冊)

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？



大市場：國際商戰的制勝謀略 / 張曉峰著. --
初版. -- [臺北縣]三重市：新雨，民84
冊；公分. -- (世界廣角鏡；7-8)
ISBN 957-733-155-6(上冊：平裝).

1. 企業管理 2. 成功法

494

84003377

大市場 〈上冊〉

作者◎ 張曉峰

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

三重市重安街102號8樓

(02) 9789528・9789529 傳真 9789518

郵撥帳號：11954996 新雨出版社

出版登記／行政院新聞局局版臺業字第4063號

印刷者／共同文化事業股份有限公司

出版／84年5月初版

定價◎ 250元 特惠價150元

[本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換
版權所有，翻版必究。]

〈世界廣角鏡〉⑦

大市場〈上冊〉

——國際商戰的制勝謀略

張曉峰
著

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。

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」！

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

〈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

第一章 生意謀略

——發財之道

鏈式循環

「鏈式循環」謀略主要應用於生產經營，有時也可應用於商業。其作用在於，通過「鏈式循環」的生產謀略來節省人財物力，創造出更高的勞動效益。

無錫農民企業家許福民，就是運用這一謀略得以迅速發展的。

他用「鏈式循環」，首先辦起養殖場。他讓牛糞、鴨糞流入大魚塘，生出大量浮游生物，為魚做餌料，再用加工魚罐頭剩下的魚肚、魚頭尾等加工成鴨飼料，用魚塘深層積水灌溉牛吃的草。

在完成這一循環的同時，他又辦「松花蛋」廠，把鴨蛋加工成皮蛋；還在無錫辦了個烤鴨店和一個牛肉食品店。

這樣一來，使他飼養的牛、鴨、魚，都比一般的養殖場賣錢多。一個活鴨一般只能賣幾元錢，他一隻烤鴨就賣二十五元，鴨毛加工成鴨絨服裝也賣大錢，鴨的內臟加工後還遠銷國外，換取外匯。僅一個烤鴨店，十個月營業額就高達四百萬元。

許福民運用這一謀略很快就變為巨富，一九八七年，他買下了一個位於維多利亞河畔的農場，這個農場擁有六萬畝土地、六棟別墅，他給這個農場起名為「太湖農場」，準備把牧場辦成無錫市的毛紡業原料基地。

只要我們善於應用這一謀略，許多生產經營都可產生出比單一經營高出許多倍的經濟效益。

但在不具備循環生產經營能力，或不適應循環的生產經營，則不能强行循環；强行循環非但不能贏大利，而且會因力不從心而虧損，甚至會導致整個經營的失敗。循環必須做到科學合理，進而使效益增值。

合理壟斷

某種商品即使並不過剩，但如果一時間上市數量過大，覆蓋面過廣，達到了大小商店皆有，大街小巷都賣，價格便會馬上降下來。賣的人越多，就越擔心別人賣出去自己賣不出去，於是五花八門的銷售術便隨之生出，價格也會一落再落。而越是這種局面，購買者就會越加挑剔，越往下削價。

爲了及時遏止暫時的供大於求的買賣行情，可以用「合理壟斷」的謀略來控制局面和做更大的生意。即把貨源通過一定的方式壟斷起來，或暫時不賣，或使其細水長流，或統一價格，不再降價。

壟斷貨源可採取三種形式：一是通過自籌資金或貸款，將貨全部或大部買下；二是通過成立聯合體，把幾個有實力的人物組織起來共同壟斷；三是威望壟斷，即以個人或以幾個人

的名譽，號召大家共同遵守一些準則，以保證大家共同的銷售利益。如把商品規定出等級價格和最低價格等。

通過「合理壟斷」不僅可保證銷售利益，而且可獲得較高的效益。

「壟斷」必須合法合理。我們反對那些用不正當手段，甚至違法行為進行壟斷市場的「魚霸」、「肉霸」、「菜霸」等。

運用這一謀略的原則是：貨物並非真正過剩，是暫時的過剩，而銷售和等待做工的人太多，銷售競爭過於混亂，通過必要的「壟斷」能使銷售和做工進人有秩序、合理狀態，進而保證銷售和做工人的利益，自己也從中獲益。

進行「合理壟斷」，可根據自己的實際選擇壟斷方法，可以選擇其中一種，也可以兩種、三種方法並用。這其中最為關鍵的是看準市場前景及壟斷價值。看不準市場前景，掂量不出壟斷價值，是斷然不能進行「壟斷」的。

抓住中介人

做為企業領導者，要使生產和銷售有機地聯繫起來，成為不脫節的統一整體，除摸準市場需求，保證產品品質外，還應努力暢通銷售渠道，只有銷售渠道暢通，才能使產品順利而大量地「流入」客戶手中。而暢通銷售渠道的重要謀略是「抓住中介人」；只有有一批心甘

情願爲你的產品銷售而奔波的中介人，才能有效地暢通銷售的各個環節。

有人把企業比做花朵，把中介人比作傳粉揚花的蝴蝶。所以聰明的企業家都在用「抓住中介人」這一謀略來爲自己「傳粉揚花」。他們都把中介人看作是自己不可缺的合作商，不惜工本地加以攏絡和培植，使其爲我所用。「抓住中介人」的方法很多，以下幾種是首先應當考慮的。

一是主動幫助中介人開展銷售工作。例如在做商品廣告時，順便介紹、推舉批發商和零售商。

二是爲中介人的經銷提供有利條件。例如在中介人的經銷網點設立產品維修點及技術諮詢服務站等。

三是爲中介人提供專業知識。可爲中介人或中介人的部屬提供有關產品的專業知識，以便使其成爲小內行，進而更有利於售賣。

美國生產日用化妝品的克萊羅公司，便開設了一個永久性培訓中心，無償輔導各地美容店的人員。該公司每年花在這個項目上的費用達一百多萬美元，而該公司的銷售量十年間增加了二十五倍。

四是爲中介人的市場競爭提供良好的取勝條件和機會。就是說，要急中介人所急，幫中介人所需，爲中介人有效地服務，充分考慮中介人的利益。在這樣的原則下去爲其提供條

件。

從不可能中尋找可能

在常人都認為可能的情況下，雖然成功的把握性大些，但這種成功一般來說都是小成。因為容易成功的事，去做的人就多；許多人都能做成的事，一般來說不會有大利益。

所以，我們應當從常人認為不可能的事中去努力尋找可能，而一旦尋找到了，所獲利益都非同小可。這也是一種實用的生意謀略。

世界著名戲劇界大王佛洛門先生，在他成功之初，曾因演一齣人家演過而失敗了，在「內行」看來不可能獲得成功的戲，而被眾人譏笑。

這部戲叫「申南道」，許多戲院都認為上演此戲必遭失敗。但佛洛門卻善於從眾人都認為不可能中尋找可能。他經過認真尋找，終於找到這部戲可能成功的因素，並經過反覆研究後，有了這部戲定能獲得大成功的把握。於是，他花了一大筆錢把戲稿買了過來，並投入排練。有的人譏諷他「不如在家睡一覺好」；有的朋友勸他不要幹這傻事，說他在犯痴呆。可他一如既往。

他上演的結果是：觀眾每天都擠得水泄不通，造成戲劇界的空前盛況。

他是以賭博的行為去碰上了好運氣嗎？不！他是運用了「從不可能中尋找可能」的謀略

和他多年積累的經驗，進而找到了必定成功的可能，才這樣勇敢果決地大幹一場的。

這一謀略的運用使他從此名聲大振，以致從一名小小的售票員一舉成為「世界娛樂大王」。後來，他一手統治世上數十家著名戲院，在美國、英國、法國的戲劇界中，都占著第一把交椅。

由此看來，無論廠礦企業還是商業，都不應只習慣於傳統的思維方式——順向、單一的思維，習慣於四平八穩，總是在常人都認為可能賺錢的圈子裡轉。應大膽地跳出這個圈，從那些眾人都認為不可能的事物中去尋找可能；一旦尋找到了這種可能，便會獲得比常人的成功大得多的成功。

先謹慎計劃，後勇敢行動

美國一個海軍上尉叫西姆斯，因為發現斯格特隊長發明的一種火炮打靶新法，經過反覆論證，確信可收到既節省火藥，又能打得遠而準的效果。於是他寫了一封信，呈請上司採用，但他的上司對於這個意見毫不感興趣，未予批准。

他便寫信給更高首長，可他的提議仍未被採用，於是他就依次呈請上去，直至海軍部長。可他到處碰壁，不得要領。最後他乾脆直接寫信給老羅斯福總統。

雖然當時規定，一切下級軍官的呈文，均須呈交直屬的上級，然後由上級再依次轉呈上

去，但西姆斯敢於一炮轟到大總統手裡。他之所以有這樣勇敢的行動，並非是無視軍法的膽大妄爲，而是通過謹慎研究、論證，在確信自己的結論是千真萬確的情況下，才敢於去「冒險」的。

一切在預料之中，他未被送去坐牢，而是被總統親自召去做試驗。

他們在沿海某處圈定了一個目標，先命軍艦上的炮手沿用老法射擊，結果白白耗費了五個小時的光陰和大批火藥，連一發炮彈也未擊中目標。

這就證明了西姆斯的必須將老方法加以改良的意見毫無錯誤。老羅斯福對他大加嘉勉，祝他勝利。後來，他終於獲得了成功。

通過這件事，我們可以看出，做事之前不進行謹慎的計劃研究不行。有了把握的計劃，沒有勇敢的行動也不行。

美國銀行學權威簡尼先生說：「一個人如果老是在他的幻想中團團轉，今天想這樣做，明天想那樣做，天天計算他如果怎樣一做，將會得到怎樣的美滿結果，但從來不肯下一決斷，抱著自信心，著手進行，這樣他不但將永無出頭的一天，而且將一點事情也幹不出來。」常常聽見有許多人說他當初如能實行了他的計劃，現在就早已獲得怎樣的成就了。這種人的唯一錯處，就是由於他們缺乏實行的決心和勇氣。

思考成熟了就一定要行動。

但如果你是個血氣旺盛，總是愛在未深思熟慮之前就行動，甚至有時是抱著「碰碰運氣」的想法去盲目亂闖。這就必須努力去約束自己，必須先謹慎計劃。

舉世上一切偉大的事業、偉大的戰績、偉大的發明、偉大的成就都是運用這一方法幹出來的。

在商場更應這麼做；只有這麼做，你才能獲得成功，才能緊緊地抓住一個又一個「賺大錢」的契機。這樣看來，我們應把這一方法當作生意謀略加以運用。

服務到家

一般來說，無論是企業還是商業，都是商品一旦轉到用戶手上便算了事。而一些發達的國家中有頭腦的工商企業家都注意售後服務，以便更好地維護自己的聲譽。

美國的凱特皮納勒公司是世界性的生產推土機和鏟車的公司。它竟做出了這樣的廣告：「凡是買了我們產品的人，不管在世界哪一個地方，需要更換零配件，我們保證在四十八小時內送到你們手中，如果送不到，我們的產品就白送你們。」做到這一點談何容易。而他們卻說到做到。有時爲了把一個五十美元的零件送到邊遠地區，不惜用一架直升機送貨，費用竟高出零件的四倍。有時無法做到四十八小時內把零件送到用戶手中，就真的把產品白送給用戶。