

市场策略

个人生存战略

GERENSHENGCONGZHANLUE 1

在残酷的市场竞争中独占鳌头
更上一层楼的市场金律



SHICHANG HOUHEI
GAOSHOU

庆裕 / 编著



如何赢得你的一切

阅毕此书你将是一个

- ◎ 头脑清晰,目光尖锐,胆识过人,善于运用心术与诡略的人
- ◎ 利用一切事物给自己创造财富“投机取巧”的人
- ◎ 最善于利用每一时机并适时出手的人
- ◎ 一个不能固守教条,时不时就“出出轨”拿捏得当的人

市场策略



SHICHANG HOUWEI

GAOSHOU

庆裕 / 编著

如何赢得你的一切

内蒙古大学出版社

书 名	个人生存战略丛书(1-4册) ·市场策略高手 ·经营自我 93 胜律 ·黄金心态 69 法则 ·管人速成策略
著 者	庆 裕
责任编辑	迟 柯
封面设计	老 乡
出 版	内蒙古大学出版社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	新华书店
印 刷	河北省高碑店印刷厂印刷
开 本	850×1168 1/32
印 张	52
字 数	680 千
版 期	2000 年 5 月第 1 版 2000 年 5 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 7-81074-072-5/C·3
全套定价	91.20 元(全四册)
本册定价	22.80 元

本书如有印装质量问题,请直接与出版社联系

前

言

众所周知，在人类文明的第三个千年里，企业的发展将由物质发展为主转向精神发展为主，人的发展归根到底体现在智力和思维的创新上。把握时代脉搏，这的确需要有识之士的慧眼。未来的商场，决不是靠蛮干能赚大钱的时代。

在现实生活中，财富有财富的生长意志，市场有市场的特定规律。市场又如同一幕街头闹剧，圈内人演罢欲休，圈外人汹汹涌来，结果是圈内圈外搅成一团。胜与败的概率都是50%，这需要惊人的勇气。

在我们的社会中，从白手起家而终成大业者不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报给他们以崇高荣誉和巨额财富，写下了一首首奋发向上、努力进取的人生乐章。的确，那些威震全球的经营巨头，令人赞叹：

神——市场机遇一抓一个准；

奇——面对万千竞争者，独领风骚。

经商是一种最伟大的教育，惟有它能训练出一个头脑清楚、目光锐利、能够自给自足的人。成功的企业家，总是有几分绝活或高招。求名、求优、求特、求奇、求新、求异、求怪、求稀。想别人想不到的事情，看别人看不到的东西，创造别人做不到的业绩。

因此，在一定意义上说，市场竞争归根结底还是人才的竞争。谁具有最优秀的人才，谁就能赢得市场，获得财富。

世界著名大企业家的发迹，无不是忍常人所不能忍，想常人所未想到，干常人所敢干。在哈默、奥纳西斯、洛克菲洛、卡耐基、包玉刚、李嘉诚等人的奋斗中；在松下、通用、波音、菲利普、可口可乐、麦当劳、健力宝等著名公司的发展中莫不如此。

大亨们普遍认为，优秀的赚钱人要有基本特性，那就是善于运用心术与谋略。因为经营不是硬技术，而是软科学。经营不是物质的投入，而是靠智力进行开发。

据说拿破仑选部下时，总是选走运的人，而很少选吃过亏或打过败仗的人。这里当然含有一定的哲理，如果人不聪明，便会吃亏，便会打败仗。因此，走运的人当然是真正有才智的人。

人有两种力，自然力和知识力。自然力是人的能力的低级形式，靠自然力，获得劳动成果，非常有限；知识力是用知识武装起来的力，有了这种力，人可以由笨拙变灵巧，由粗陋变精细，由羸弱变强大，由世俗变神奇，因而能开创人间奇迹。

单靠自然力，在排球场、足球场上也可以“扣杀”、“踢进”，但是，像郎平的“铁榔头”，贝利的“倒挂金钩”和普拉蒂尼的“弧线球”，却绝对是知识力的杰作。

现代企业的管理者，不但是划船的，又是掌舵的，蛮力当然要，智慧和眼光更是非常不可或缺的。综观古今，所有成功的企业，都有一个灵魂人物操纵和把舵。

所谓灵魂人物，平时你可能看不出来，但在大事临头时方能显出英雄本色。这时，单凭已有的知识或经验，根本无法应付复

杂的局面 更重要的是他不仅能在关键时超越自身的利害得失，而且有足够的勇气与洞察力，化险为夷。这才是真正有影响力、有价值的人。

什么样的人才能成为这种企业的灵魂人物？那就是对工作有强烈的热忱，有经营自己事业的想法，并能感染别人，从枯燥的工作中不断产生新的创意；有超常的领导才能，有远见，善于把握大局。争取成为这样的人，不但是人生的最大幸福，也是你事业飞黄腾达的原动力。

我们说，虽然成功者非凡的经营才能和卓越的经营艺术令每一个雄心勃勃的人为之而神往。但千万别忘了，人不是神。无论怎样伟大的“董事长”或者“总经理”都不能三头六臂。寻根究底，他们也都是普普通通的凡人，只不过是多一份勇于创业的深谋远虑罢了。他们也与我们普通人一样，是一步一个脚印走过来的。

当代许多有名的大亨，都是从经营小本生意开始，继而走向世界：“船王”包玉刚，当初仅有一条破船，用了20年的时间，终于发展成庞大的远洋船队；香港大亨李嘉诚，14岁时沿街叫卖，22岁自立门户开了一间小工厂，到了60年代已成为香港妇孺皆知的大富豪了；日本松下幸之助，最初经营的只是个电源插座小作坊，现在松下公司的家用电器却已遍及全球的每一个角落。

当一个人降生于世时，除了父母给予的生命，一无所有。正因为如此，人生才有意义和价值，每一个人都可以在一张白纸上描绘出最新最美的图画。

意大利文艺复兴时期的哲学家皮科根据《圣经》写道：“上帝认定人是本性不定的生物，并赐他一个位居世界中央位置，又对他说：‘亚当，我们既不曾给你固定的居处，亦不曾给你自己独有的形式或特有的功能，为的是让你可以按照自己的愿望，按自己的判断取得你所渴望的住所形式和功能’。”人，依靠智力，做了自己的塑造者。《圣经》上写道，亚当和夏娃，在蛇的引诱下，偷吃了伊甸园里知善恶树上的智慧果，结果心明眼亮。成功离我们并不遥远，成功的路就在我们自己的脚下；相信自己吧，他们能做到的，你也一定能做到！

有人说人生如战场，又有人说情场如战场，但我看最像战场的应属商场。商场更需要兵家的谋略、战士的勇敢、斗士的坚毅、侠客的重义轻利和一诺千金。商业竞争可以说是名符其实的“商战”。

商战，表面上是商业竞争，实质是智慧的较量，从制造、生产到经营以至占领市场，无不是人们智慧的结晶。面对商战，歌坛用“妹妹你大胆往前走”鼓励搏杀；用“冬天里的一把火”煽动发烧；又用“我是一只北方的狼”劝戒警惕。

当有限的地盘要吸附无限的财富时，生存空间立刻紧缩。“世界太小了”，这先是诗歌语言，现在却成了商战的用语。其实，天还是那个天，地还是那个地，世界并未变小，小的原因只是取决于商战者的心理。因为都要占领市场，这是盈亏、是荣辱、是兴衰，在这个生死攸关的问题上，胜负是最高原则，不存在任何良心和公理。

英国作家约翰·德莱顿爵士认为，世上一切事物都可以利

用。一个正在振兴的民族，它是不会拒绝任何历史经验的，不管这种经验来自何方，更不管这经验是好还是坏。

说实在的，现实生活对我们来说并不轻松，甚至有点残酷。因为我们每个人都要面对许许多多的竞争与挑战，所以我们要学会为生存而斗争。掌握生存的本领，学会生存的技巧是很重要的。俗话说，“害人之心不可有，防人之心不可无”。在竞争残酷的商战中，许多“怪招斜术”你可以不用，但绝对不可不知。

如何在残酷的市场竞争中独占鳌头，更上一层楼呢？很简单，就是把自己当作一个商品在市场上拍卖。读者可能就要犯嘀咕了，做为万物之主的人怎么能当作商品呢？其实，在目前一切都商品化的趋势下，人和商品在某种程度上来说并没有什么区别。你要生活得好，玄机就在于你要放下架子、厚下脸皮，抛弃那些害人害己的面子，大大方方地把自己当商品一样在市场中买卖。当然，你要想象商品一样进行自由买卖，就得有技巧啦！本书就是告诉你，如何把自己拍卖成一个“人物”，如何使自己迅速成为抢手货，并且在“拍卖”之前，学会做好自己的拍卖预算，打出自己的专利广告，而且通过强制性“洗脑”，抬高自己的身价，提高自己的卖点。总之，本书所追求的并不是教读者立身存命的根本大法，而是让各位明白，你身上的许多缺点，如“赖痞”、“缺心眼”、“花心”等等也是你财富的源泉，有时也会帮你卖出一个好价钱。

古人说：授人以鱼，不如授人以渔。要掌握安身立命的知识和才能是永无止境的，有时运用不当，还不一定能达到目的，

产生效果。而掌握一些“投机取巧”的为人处事之道，说不定会“无心插柳柳成荫”，反而成就了自己。

相信在你求职、创业、晋升等人生发展的重要关头，书中的一两招能够对你有所提醒，并助你战胜竞争对手而获得最后的成功。愿你做为一个有良知的“市场策略高手”，站在人生的领奖台上！



第一章 市场策略高手的“自我修炼” /1

◎ 在我们现实生活中，为了充分体现你的价值，谋求好的发展，不管你是否愿意都必须要和这个社会打交道，必须在各种艰难复杂的社会环境中求生存、求发展。因此，如何在社会这个“大海洋”里学会高超的游泳技巧，使自己游得更好、游得更远，便成为每一个步入社会或者即将步入社会的有志之士所面临的头等难题。

◎ 俗话说“磨刀不误砍柴工”，为了使你在学习“游泳术”的过程中少花点时间、少呛几口水，尽快掌握胜人一筹的技巧，很有必要到太上老君的“八卦炉”里好好修炼一番，并在“出道”前反复掂量掂量自己。

第一节 教你两招“固本培元”术 /3

知识不是摆设 /3

胆识才是真家伙 /5

第二节 送你一套“修炼内功”的法旨 /7

称称自己的斤两 /7

将自己从动物变成人 /8

不妨学学四大“赖痞术” /10

敢于举起赚钱的大字招牌 /12

冷静反省自己 /13

“积德行善” /14

铭记“六中观” /19

成全自己的“不传秘诀” /21

该出手时要出手 /27

第二章 市场策略高手的“脱水提纯” /31

◎ 我们每一个人生活在这个世界上，都要和外界打交道，都要或多或少地受到外部社会的影响。尤其是在我们的成长过程中，会不知不觉地接受一些观念，或许是主动的，也可能是被动的。这些许许多多的观念存在于我们的头脑之中，对我们的人生或许有益。但也有很多不符合现代社会步伐的东西，就像我们体内的毒素一样，影响我们对日常生活的判断、处理。这就需要我们经常进行一定的反思、比较、推敲、检验，从而剔除其中许多毒素，给自己下下解药。

◎ 要知道，伟大而光明的太阳都会有“黑子”，人身上哪会没有“黑点”？既然通过“整容”可以把“黑点”除掉，那么在“出道”前你一定也要过一过“脱水提纯”这一关。

第一节 给自己这个“商品”打打假 /33

错误的旅行地图 /33

40个非打不可的“李鬼” /34

第二节 小心：“老牌的商品”也有次品 /36

休闲是在浪费时间 /37

颐指气使让我的生活更充实 /40

不要说伤人的话 /43

大声说“不”可防止别人得寸进尺 /45

最后通牒可以解决问题 /47

绝对的开诚布公是最上策 /50

冷漠可用来对付不懂体谅的人 /52

让人猜不透自己最好 /53

视而不见可以解决问题 /56

规则至上 /57	
不假手他人才能做好事情 /59	
事情做错了，随便找个人骂骂 /61	
金钱和地位可以买到幸福 /63	
期望得越高，表现得越好 /65	
要玩就一定要赢 /67	
不论是非，面子最重要 /69	
相信自己的感觉绝不会错 /71	
第三节 留意：伪劣产品也有可用之处 /72	
发泄愤怒有益健康 /73	
追求百分之百 /75	
世上无难事，只怕有心人 /76	
谦虚使人进步，骄傲使人落后 /78	
毫不利己，专门利人 /80	
不经一番彻骨寒，哪得梅花扑鼻香 /82	
一朝被蛇咬，终身怕井绳 /83	
人的第一印象最重要 /84	
批评使人进步 /86	
严以律己，宽以待人 /88	
道歉万能 /90	
好人有好报 /91	
君子一言，驷马难追 /93	
第四节 切记：不要给自己瞎定义 /95	
亲友应无条件地包容我 /96	
爱与包容可让顽石点头 /97	
不可辜负父母的期望 /100	
家人是我的另一半 /102	

人见人爱最重要 /103

你要是真爱我，就该是我肚里的蛔虫 /106

我是一个太容易受伤的人 /107

第三章 市场策略高手的“人生契机” /111

◎ 人生，本质上即是厮杀惨烈的战场，对恶劣环境的奋斗，对人性险恶的辨别，对各种难关的挑战，对恶习劣癖的矫正，对理想梦景的追逐……都需要付出相对的代价与努力，而最大的敌人不是外在的环境或者别人，而是潜藏内心的自我。

◎ 人生，不同的阶段有着不同的风采。所谓人生无处不风景，把握好各阶段的优势，突出卖点，你的行情会不断看涨的。

第一节 拼打的人生 /113

人生交响乐 /113

爱拼才会赢 /114

定好自己的价 /116

第二节 走向成功的四道坎 /118

人生四大契机 /119

寻找“贵人” /121

超越障碍 /122

成为“师父” /124

避免受致命伤 /125

第三节 走出中年危机 /128

停滞的中年期 /129

横向比较一下 /131

同步调整期望 /132

打开市场 /134

第四节 “老古董”还是值点钱 /136

人生“第二春” /136

调整自我的角色 /137

从五十岁开始 /140

开启新生活 /142

缔造另一个事业 /143

第五节 宁当鸡头，不当牛尾 /144

涌动的创业潮 /144

创业剖析 /145

高学历有助成功 /148

创业者早年多贫困 /149

理想的创业年龄 /149

独资创业者众 /150

失败的隐形杀手 /151

小心陷阱，常胜不败 /152

第四章 抬高自己身价的“绝招儿” /157

◎ 从前有一个皇帝病危，临终前他呼唤爱子到跟前，奄奄一息，好不容易才吐露出一些话，老皇帝告诉俯伏在前的爱子说：“儿啊！你登基当了皇帝后，只要懂得两件事就行了，一是知人、二是用人，其余的你不会都没关系啊……！”话未说完，只见他头一歪，口吐白沫，就这样拂袖而去。

◎ 老皇帝的话其实也是提醒许多团体和组织的领导者，在组织中懂得知人、用人就是事业成功的关键。

◎ 而作为个人而言，成长在这个社会大环境中，并在种种社会团体中谋求发展，要想成为市场策略高手寻找升迁的机会，那么对团体中的上与下、左与右的关系要处理得熟练老道、

拿捏得当，关键还在于一个“卖”字。

第一节 把自己的心卖给上司 /159

摸透上司的底牌 /160

不要“沉默是金” /161

借重“踏脚石” /163

警惕“空降部队” /164

第三节 卖高价的秘密绝招 /165

中式六字真言 /166

西式行动法则 /167

踢除挡路狗 /170

卖价有盈有亏 /174

卖高价的十大忌讳术 /176

第三节 卖高价的故事玄虚法 /180

管理上司，各出绝招 /180

运用权谋，影响部属 /187

带人带心，掌握需求 /190

互依互赖，动员同事 /192

第四节 身价地位的擅用技巧 /198

权是有限的 /199

管人也要管物 /201

培养权力和影响力 /204

第五章 迅速让自己成为“抢手货” /207

◎ 最好的船只所采取的航路是百转千回的“Z”字型。只要有足够高瞻远瞩的能力，你自然能发现这迂回的曲线其实是最宜最快的一条路径。而你凭真诚所做的每件事、所转的每个弯，现在似乎漫无目的，但终有一日你会明白这一回一转中的

玄机。

第一节 成为“抢手货”的捷径 /209

两剂妙方 /209

自己当老板 /211

我能吗? /212

我会喜欢吗? /213

我该这样做吗? /215

行了就做 /216

不妨咨询一下 /219

加盟创业也行 /225

直接购买最好 /228

传统的几种渠道 /231

几种另类的机会 /235

第二节 把钱存进“个人银行” /241

自己就是一个“个人银行” /242

个人银行的评估 /245

找出其它层面 /246

找出热忱所在 /247

提高赚钱能力 /248

抬高自己的“标底” /249

专精一门学问 /250

博通各种技能 /251

学一切管用的 /255

你永远的主角 /258

第三节 成为“抢手货”的招数 /258

- 标新立异地找工作 /260
- 疏通人际关系网络 /262
- 推销个人企业的诀窍 /263
- 做好前置作业 /268
- 发挥边际效用 /269
- 抓住出名的跳板 /270
- 注意平时沟通 /270
- 兴趣胃口要大 /271
- 增加被人引述的机会 /271
- 说出的话有价值 /272
- 写出令人注目的文章 /273
- 提高知名度 /274
- 送“礼”收拢人心 /278
- 两分钟自我介绍速成法 /279
- 自行组织人际网络 /279

第六章 制作拍卖自己的“专利广告” /281

◎ 我们共同生活在这个社会，是社会的一员，每天就必须和许多人交往，否则就无法生存。无论交际的是一个人还是许多人，吾辈幸福的钥匙都没有掌握在自己手里。可能有一天，交涉的对方无形中给了我幸福，或者是公开地给了我幸福。无论哪一种，这通往幸福之门的钥匙，是由别人掌握着，而不是由自己掌握着。

◎ 那么，作为个体每一个人，如何掌握自己的幸福之门？掌握交流技巧，制作自己的专利广告，利用各种渠道，让别人看到了你、了解了你，这无疑使你又一次“海阔天空”的感觉，这又何尝不是为你自己开辟了另一个天地呢？