

求同存异丛书

李允著 SHANGZHAN YISHU

商战

已开
术

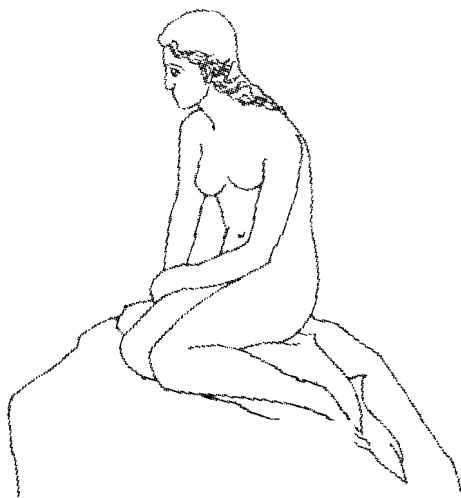


白山出版社

“商战”经济社会的推力

商战异术

李允著



白山出版社

图书在版编目(CIP)数据

商战异术 / 李允著. — 沈阳: 白山出版社, 2005.8
(求同存异丛书)

ISBN 7-80687-296-5

I. 求… II. 李… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 088748 号

出版发行: 白山出版社

地 址: 沈阳市沈河区二纬路 23 号

邮 编: 110013

电 话: 024—23088689

责任编辑: 孙玲丽

装帧设计: 赵连志

封面题图: 任 东 杨 颖

责任校对: 李国宽

印 刷: 沈阳市第二市政建设工程公司印刷厂

开 本: 850×1168 毫米 1/32

印 张: 10

字 数: 250 千字

版 次: 2005 年 9 月第一版

印 次: 2005 年 9 月第一次印刷

印 数: 1-500 册

书 号: ISBN 7-80687-296-5/B·10

定 价: 60.00 元(全三册)

序

(一)

从生产到交换这一过程并不像想象的那样简单明了，它蕴藏着无限的玄机。

怪异的灵感思维不仅降临过程是突发的，降临后它使人的思想发生质变的过程也是突发的。

灵感思维的怪异性表现为思维过程的突发性、思维方式的奇异性、思维行为的古怪性。

笛卡尔一夜做的三个不连贯的梦奠定了他独创的数学方法的基础；纠缠了英国数学家哈密尔顿十五年的“四元数”问题竟在散步的一瞬间突然解开了；巴顿将军凭圣诞节前的一个无意预感打了一场胜仗。

“灵感”这一怪异思维形式在人类涉足的各种创造领域显得扑朔迷离、神秘莫测。

思维集思广益、博取众长。博取不仅指吸纳相同的观点，更重要的是要容得下“异端”、“怪论”。真理刚发现时，往往掌握在被视为异端的少数人手里，因而尊重新论、宽容“异端”对拓宽思维的生长空间至关重要。



序

(二)

市场是动态的，更需“变易”，因此，思想与行动必须根据市场的变化而变化。

反常则怪，奇特为异，怪异思维在对思维内容的处理上都有打破常规、背离常态的共同特点。自觉意识控制下的反常思维，非常明确地把反常性作为思维运作的基本品格，它瞄准反常现象，抓住反常课题，运用反常思路，提出反常对策，因而能处处标新立异，“语不惊人誓不休”，强烈地闪射出惊世骇俗的怪异色彩。

商战是社会进步、经济发展的推动力。传统的守旧观念认为，谦让是善，竞争是恶。但是他们没有看到，这种“恶”是推动人类历史发展的动力。

不要理会别人的观念。

温州人高唱《国际歌》，“不靠神仙皇帝，全靠我们自己”，以自主的精神、超前的意识，在市场经济中奋力拼搏，温州人富就富在思维方式。如果满脑袋计划经济的思维观念，跟不上社会发展的客观形势，怎么能在市场经济中如鱼得水呢？解放思想、更新观念，温州人的今天就是多数中国人的明天。

中国杂交水稻之父袁隆平抓住内部矛盾创造杂交优势，著名学者施雅风对冰川学旧说的辩证否定，唐稚松在软件研究中处理好对立与统一的关系，杨樾在船舶设计中进行综合创新，林励吾在一次次的科研失败中孕育成功，贾题韬在象棋理论中就全局而言残局，等等，都是抓住对立统一规律这个核心进行辩证思维的成功典型。

变通思维是商界智谋活动中的成功之神，这位成功之神从来不肯给斗智者以平均的施舍，而是择智而从，见愚



而疏，唯有智者才能见机、借机、趁机，获得先机之利，无往而不胜。

(三)

竞争是一门艺术。其中，竞争目标的设定、竞争手段的选择、竞争时机的把握、竞争结果的分析，都需要头脑的创造性思考。日本企业家松下幸之助认为，竞争本身是件好事，由于存在着竞争，为了不败给对方，就必须发挥智慧，努力工作。为了激发员工的士气和斗志，有时需要给自己设立一个假想的竞争目标，全力以赴地与它争斗。这个目标应该是和自己同类型的但比自己更强大的一流公司。

只有变“不为天下先”为“争为天下先”，变“安居中流”为“鼓励冒尖”，变“万马齐喑”的“一言堂”为“百家争鸣”的“群言堂”，我们这个古老的民族才能重新焕发生机活力，对人类的进步事业作出更大的贡献。

科学家的天才是人们所羡慕的，科学家的勤奋是成功的基石。除了一丝不苟的科研态度之外，思维模式实在是发明创新的关键。

中国工程院院士、北大方正技术研究院院长王选就著书宣告，自己就“喜欢一鸣惊人”，“喜欢标新立异”，“要么不干，要干就要干第一流的”。王选主持研制的国产照排系统，就突出体现了这种“一鸣惊人”的超常目标。

(四)

商战历来是多维度的。项目多：资本战、广告战、价格战、技术战等等；层次复杂：外围战、核心战、包围



序

战、迂回战等等。

依据客观世界所具有的各种相同或相似的结构，借助类推思维，就可以建立起贯通不同领域、不同学科的横断学科、综合学科，从而有力地促进现代科学技术加速走向综合化、系统化、一体化。

肯德基快餐店扔掉超过两小时未售出的美味鸡，从眼前来看，确实受到了一定的损失；但从长远看，从全局来看，是具有战略眼光的，这无疑是一“丢卒保帅”的绝招——因为他们丢的是几只过时的鸡，保的是企业声誉这个“帅”。

思维是否具有创意，是否具有新意，关键在于经营者和企划人能否打破固有的思维定式，走向广阔的思维领域；能否摆脱单一的思维模式，跨入立体的多维空间。

(五)

商海，是一群思想极端活跃者，他们有无穷无尽的创造力和想象力。思维方式与众不同之处在于，他们首先进行扩散思维。

变通思维，从思维方向上分，有顺向发散、反向发散和迂回发散三种；从思维信息来源和范围上分，有借势和造势之别。

智利有一家独特的餐厅，除收款人和厨师之外，其他服务员均是动物。顾客刚进餐厅，门前就有两只鸚鵡向顾客问好。然后，一只金丝猴殷勤上前，为顾客脱去外套并挂在衣帽钩上。落座之后，一只温顺的长耳犬立刻嘴叼菜单迎上前来，恭请顾客点菜。紧接着，两只身材高大、腰系围裙的长毛猴就会把美味的饮料和食品依次送上。等到顾客用餐完毕，金丝猴还会把客人的外套取来，并递上一



个收银盘，礼貌地索取餐费。由于只此一家，别无分号，慕名者接踵而至，餐厅效益极佳。

待客服务是软环境，而配套设施是硬环境。硬环境中最污秽、难弄的是厕所。据说日本某著名企业家到中国来寻找合作伙伴，首先入厕检查一番，他认为厕所是最难管理的地方，能把厕所管理到位，其他的就可推想而知。难怪有人在温哥华车站的卫生间里杯酒言欢，共进佳肴；有人在厕所备张小床，给婴儿换尿布；有人在厕所设店营销，把厕所问题引入生财之道……总之，能把厕所与营销挂起钩来，说明现代营销理念的确朝前跨越了不少。

(六)

营销创新是营销活动过程中的创造求异思维，主要有网络创新、直销创新、还原创新、借情创新、添趣创新、组合创新、借奇创新、储物创新、体验创新、造势创新等。这些营销创新大多突破了传统营销方式的樊笼，显得生机勃勃。

平庸的广告只能做到“信不信由你”，出色的广告则能做到“不由你不信”。

在经营活动中，聪明的经营者总是想方设法激发消费者的情感，抓住消费者的心，变市场为“情场”，以情动人，心想而“市”成。

商界思维既是理性思维，更是创新思维。利用原有的惯势进行思维决策，不断朝纵深方向探究市场现象的成因，做出突破性发现。也就是说商界思维既有其常态的一面，也有其创新的一面。创新是商界思维的灵魂。

与顺向思维相对应的是逆向思维，这是一种重要的创业思维，它能够注意到顺向思维想不到的或者是被忽略的



序

问题，并进而产生新的突破，获得新的创造，从而使问题得到意外的解决。

(七)

巧妙但不要乞求，不要向顾客提出有损于个人身份及人格的要求。如：“帮一帮我的忙吧！”“求求您啦！”这种乞求促成的方法是无能的自供状。

“运”者，时也，应运生变，关键在于审时度势，及时发现潜在机遇，舍本逐末，构筑最佳方案。“通”是通达，通达目的。思路的畅通与豁达，使得原本是“山穷水尽”的处境转化为“又一村”。“变”是前提，“通”是结果。

经营同样的商品，有的店能像磁铁那样吸引住顾客，成交率较高，有的店却缺乏这种吸引力。原因何在？除了服务态度、商品知识、语言艺术等因素的差异外，很重要的一条，就是营销策略问题。营销策略是商家对经营促销活动的策划与谋略。

中田以比别人快半拍的独创构想，研究社会结构的变化和人民生活水准的变化所带来的购买需要的变化，做别人不做的事和人家不能做的事，才获得了发展的成功。

黑妹公司不跟在别人的后面，而是树立起自己的名牌，真正走出了自己的天地。市场是残酷的，企业的经营活动要成功，除生产出过硬的产品外，还要通过对市场的超前调查研究及可行性分析，形成驰名商标。黑妹系列的成功，正是在激烈的市场竞争中大浪淘沙的结果。名牌就是沙淘尽后的金子。



(八)

市场的变化趋势也是有预兆的。只要敏于观察，巧于捕捉，并善于作科学预测，就可驾驭市场规律，取得经营的主动权。

经济上的落后从母体上讲，是思维方式落后的表现。

中国的思维方法是自力，日本是他力。“独立自主，自力更生”，只有与改革开放结合起来，才是现代思维方式。

历史上，我国多次改革被称为“变法”。如商鞅变法、王安石变法、戊戌变法等。对制度进行废、改、立，使之能保障改革成果和促进国家进步。

二次大战后，全世界形成了几十个发达或次发达的国家和地区，它们成功的条件多种多样，但是他们成功有一个基本的、共同的原因，即改造传统思维方式。日本在这些成功的国家中是最典型的。日本人战后对自己的旧思维方式进行了彻底的改造，因其旧思维方式改造得彻底，所以，它取得的成就也最大。

仿效也是开发。改进、革新，使老产品绽开新葩，枯木逢春，老产品不老。

思维方式的决定作用是不能忽视的。因为思维方式不仅直接支配精神产品的生产，而且，也支配着实践方式。

社会的变革，人们看见的具体科学，理论、观念、社会制度等等，它们是思维方式的外化。

一点点的提高，一点点的进步，提高了生命的质量。

思维方式是精神产品的生产方式。

马克思有句名言：“‘思想’——一旦离开‘利益’，就一定会使自己出丑。”



序

思维这种最高级的反映形式，是人的社会劳动的产物。

(九)

思维方式的变革是先行的。

思维科学研究的思维方式和哲学思维方式是不一样的。

一百个乞丐有一百种乞讨方式。

成功的乞丐都是半个心理学家。

突破定式其实就是挑战随遇而安的情性，也就是所谓战胜自我。不满于生活的平淡乃至平庸，而另一方面却又十分无奈地接受现状。尽管天天向往着熊掌，却又无论如何也不肯舍弃手中的鱼，其实这条鱼不过是一条很廉价的很平常的甚至还不大的鱼。传统文化，总是给我们以这样的熏染，所谓鸡飞蛋打、赔了夫人又折兵，因此就理所当然地生活在定式中。

要注意发现反面的意见，敢于支持和鼓励能够据理力争、提出不同意见的人。越是有地位、有能力，在群众中有威信的人，越要注意发现反面意见；越是在赞同你、信任你、热爱你、尊重你的人面前，越要注意发现反面意见。赞扬中容易造成错觉，自以为是，掩盖错误。

一般来说，重要的决策和方案，应由参谋部门或业务部门研究提出。主要领导者最好不要先抛出自己的见解，更不能暗示“领导意图”，否则，会阻塞言路。

(十)

暴富者易暴跌，现时代那种单靠机遇或胆子侥幸致富



的可能越来越少了，商界王座正发生嬗变：只有思维人物才能笑傲江湖。

怪异思维在质疑旧俗、挑战旧规、背离常态的过程中，必然会破中思立，展开对新思路的开拓工作。而这种标新立异的开拓工作，由于非常鲜明地放在旧俗、旧规、习惯、常态的对立面，因而往往能取得别出心裁、不同凡响的创造性成果。

大象无形，大音稀声，大智若愚……用相反的表现形式来掩盖自己的聪明才智和高超技艺，从而达到凡人莫及的成功或效应，这是高层次的逆势思维。

发散思维能使科学家们不断产生新的假说，进行大胆的推断，进而抓住问题，不懈努力，深入研究，不断取得科研上的突破。

心理学家认为人的潜能最易在应激时开发出来，而绝处险地最能使人产生紧张危机的情绪。因此，在实施战略转移过程中，从相反的方向把自己放置逆境之中，激活潜能，从而逼使事物朝好的方向转化，这是最富冲击型的战略部署了。

以为序。

李 允

2005年5月于沈阳



序

目 录

转化就是否定之否定	(1)
差距的另一面写着成功	(25)
原则是可以操作的	(45)
付诸行动,改变自己	(67)
成功的人就是百分之百有信念的人?	(91)
发明创造源于问题与需求	(113)
偶然使必然有节奏的展现	(137)
联想为企业创造新思维	(157)
于无法之中求得法,有法之后求其化	(177)
竞争,对弱者冷酷,对强者偏爱	(203)
知识经济使企业脱颖而出	(225)
掌握未来的动态、未来的资讯和未来的走向	(249)
信息化的钟声,打破了“一劳永逸”的商战状态	(267)
金融是经济起飞的支柱和杠杆	(285)



转化就是否定之否定





“理是直的，路是弯的”。

新事物对旧事物的否定，既是对旧事物的批判、抛弃，又有对旧事物的继承、保留。否定体现着新旧事物的联系，是事物发展的环节。

哲学中有一个术语，叫做否定。

转化就是否定之否定。

否定一般是批判力，肯定一般是创造力，二者的结合为企业带来效益。

否定，不是说了不算数，而是超越。否定了第一台阶，上第二台阶，否定了第二台阶上第三台阶，永不停留。

现代科学，既然始于问题，源于猜测，就必然带来部分谬误，作为可错性经验与理论，肯定会有不足与非议。

社会前进与变革的过程，也是人们精神探索的过程，作为现代企业或企业家，应该是一个合格的“揭丑者”。

揭示痛苦，引起疗救的注意。

否定“失败是成功之母”，是因为失败不会自然而然地“分娩”成功。只有学会善待失败，失败才有帮助成功的价值，否则，失败就永远是失败，失败就会永远循环往复，以至无穷。失败有助于成功，但前提是能够善待失败，找出失败的症结，从而规避失败。

人都有可能会面临“迷失”与“失落”，只有意志坚定才能摆脱障碍。

贝多芬的名言：乞求失败！人人都追求成功，为什么有“疯子”乞求失败？每当失败降临，你不退缩，拼尽全力去克服，你就会发现自己的能力又获得增长。失败是成功之母，是你增长才干的最佳途径。

失败在悲观者眼里是灾难，在乐观者眼里却是生活的



转化就是否定之否定

浪漫。有失败的痛苦，才有成功的欢乐；有失败的考验，才有做人的成熟；失败会使生活波折，从而更添生活情趣。

任何商品都不是十全十美的，开发者的闪光之处，就在于善于抓住细微处。

没有用的东西换一个角度看，可能本身就是有用的东西，或者经过加工改造可以成为极有价值的东西。

法国化学家巴斯德，在潜心钻研预防鸡霍乱时，先培养出霍乱病菌，然后将培养出来的病菌注射到鸡身上。这些带上病菌的鸡很快就会死去。但有一次，注射了菌液的鸡却没死。巴斯德立即检查，发现在注射时误用了一瓶失效的病菌培养液。后来他进一步实验，发现病菌培养液经过一段时间后，不仅病菌生命力会减弱，而且还会产生另一种抗菌效应。由此，巴斯德发现了减弱病原体免疫法原理。

掬一把清沙，握得越紧，反而手中所剩越少，而那些从指缝中间露掉的，全是因自己用力太过才漏掉的。

打高尔夫球的人需要知道洼地和沙坑在什么地方——但是不会总想着这些坑坑洼洼——免得把球打进那里。他的心理“瞟着”坑洼，但也“盯着”草地。正确利用这类“否定思维”，引导走向成功之路。

天才就是承受无尽的痛苦的艺术。

发现问题，多方思考解决问题，就能产生创新思维。美国吉列有回刮脸时，不慎刮破脸皮。他并未怒气冲冲，大骂一通作罢，而是开始了思考：为什么会刮破？能不能不刮破？在此基础上，精心研制，生产出了保险刀片，并因此成为实力雄厚的刮脸刀大王。

叔本华说：“一个悲观的人，把所有的快乐都看成不

