

智慧经营书系

犹太

安子 / 编著

经营9招

YouTaiJingYingJiuZhao

- 刻意展示小错，使对方的攻击力全部集中于小错，即可有效掩饰大错。这是一种行之有效的经营术
- 真正的经营高手是把钱给人家撒大网，而那些总算计别人的人最后输掉的倒是自己的腰包

行之有效的经营术

经营管理系列丛书

犹太经营 ——九招

安子 编著

延边大学出版社

责任编辑:马永林

封面设计:天地人工作室

犹太经营九招——经营管理系列丛书

安 子 著

延边大学出版社发行
(吉林省延吉市公园路 105 号)
龙安县印刷厂印刷

开本: 850 × 1168mm 1/32 印张 11
字数: 250 千字 印数 1—5000 册
2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

ISBN7 - 5634 - 1339 - 1/C·1

定价: 18.80 元

前 言

我研究犹太人经营学的当初，遇事沉思领会把我往来的朋友作为实验品，用剑子手看刀路的方法，发现了这九招重要的经营学理。滔滔天下的商战市场用这九招去争取你的天地。

“恶性竞争”是一种表征，“拼个你死我活”则是另一种表征。“你死我活”的结果是“恶的循环”“大家都赢”的结果是“善的循环”。商战中有时候还得留条路给别人走走去以退为进。高超的经营谋略，更是一种高超的生存智慧，没有打扮得花枝招展的去吸引人，却恰恰是最善于包装自己来吸引对方。

当你为上司推销自己感到困难或不好意思的时候，请想想谈判绝招的妙用之处。与人多说话，保你有赚无赔，千穿万穿，马屁不穿，很多人不爱戴帽子。假如有人在你面前胁肩谄笑，事事

讨好,你必须谨防他转变招式,默记你领略的招式去以不变应万变,攻他个措手不及。钱是人挣的,也是人花的,你千万不能心太软,所有的绝招旨在将你从“黑暗的牢房”中解救出来。

目 录

前 言 (1~2)

第一招 谈判经营绝招 (3~31)

● 经营大师就是这样一种杰出高人,他们比常人深谙语言的力量,并能充分付诸于实际利用。其可谓言中自有黄金屋,言中自有颜如玉。

- ☐ 1.脸不能乱翻
- ☐ 2.见什么风使什么舵
- ☐ 3.心里要有一本经
- ☐ 4.必要时当一当笑面“虎”
- ☐ 5.得理也要饶人一把
- ☐ 6.小处要算大处也要算
- ☐ 7.圈里面要能套住人
- ☐ 8.把包袱甩给别人
- ☐ 9.黑脸白脸都要喝
- ☐ 10.活用假装的戏路

第二招 创业经营绝招 (35 ~ 75)

● 商海造就能人。在公平的竞争舞台上,没有后门,只有前门;没有关系,只有实业;没有救世主,只能靠自己。靠自己的“狠”,靠自己的“黑”,也就是靠自己的过人的胆魄与眼光。

- ☐ 1. 找一个没人找的事
- ☐ 2. 该出手时就出手
- ☐ 3. 哈蟆也吃到天鹅肉
- ☐ 4. 心有多大胆有多大
- ☐ 5. 有敌人才有惊人
- ☐ 6. 敢把皇帝拉下马
- ☐ 7. 七十二行行行出状元
- ☐ 8. 新流派生意经
- ☐ 9. 胆大才是真英雄
- ☐ 10. 用别人的钱做自己的生意
- ☐ 11. “丑小鸭”也能成“白天鹅”
- ☐ 12. 灵机一动办大事
- ☐ 13. 大难不死必有后福
- ☐ 14. 小人物赚大钱

第三招 推销经营绝招 (79 ~ 123)

● 现代经济其实就是注意力经济。可以,从现在开始,你要做的,就是把大家的眼光集中到你的身上,然后才让他们掏腰包。

- ☐ 1. 牛皮确实要吹
- ☐ 2. 说的要比唱的好听
- ☐ 3. 小哑巴卖大刀
- ☐ 4. 借你的车走我的路
- ☐ 5. 反其道而行之
- ☐ 6. 处理留心皆学问
- ☐ 7. 办法是人想的事是人做的
- ☐ 8. 改一个头换一个面
- ☐ 9. 给他一个下马威
- ☐ 10. 新官上任两把火
- ☐ 11. 小鱼吃掉了大鱼
- ☐ 12. 天算不如人算
- ☐ 13. 倒个手就是钱
- ☐ 14. 姜太公钓鱼,愿者上钩

第四招 人际经营绝招 (127 ~ 152)

- 损害朋友圈的利益,就像挖掉自己身上的肉;背叛、出卖、坑骗圈内朋友则无异于自杀。

-
- ☐ 1. 放长线钓大鱼
 - ☐ 2. 用钱来敲门
 - ☐ 3. 你有钱我有权
 - ☐ 4. 做一名有吸引力的女人
 - ☐ 5. 蒙混也能过关
 - ☐ 6. 有时也要哗众取宠
 - ☐ 7. 不能“一锤子买卖”

- ☐ 8.不能重友亲色
- ☐ 9.学会笼络人心术
- ☐ 10.不分你的我的
- ☐ 11.给他们布置好陷阱
- ☐ 12.将军头上能跑马

第五招 投机经营绝招 (155 ~ 175)

● 愚蠢的人是等“天上掉下来的馅饼”，而聪明的人是做好了“馅饼”等“天”来“吃”……

- ☐ 1.瞅准时机下“赌注”
- ☐ 2.买空卖空都是骗
- ☐ 3.以小乞丐到钞票大王
- ☐ 4.见好就要收
- ☐ 5.转手就赚钱
- ☐ 6.空手套白狼
- ☐ 7.失败是成功之母

第六招 管理经营绝招 (179 ~ 225)

● 犹太经营在管理里面告诉你，你必须学会变脸术，无论是玉面金钢还是白鼻子奸臣，只要你博得“观众”的喝彩，那么你就是管人又理人的高人。

- ☐ 1.关键是自己能抗大旗
- ☐ 2.管理要以人为本

- ☐ 3. 公司里面人人平等
- ☐ 4. 小人也有用武之地
- ☐ 5. 取之长补己短
- ☐ 6. 人到用时方恨“傻”
- ☐ 7. 豆包子也是干粮
- ☐ 8. 出手要准更要狠
- ☐ 9. 用他的矛击他的盾
- ☐ 10. 打一打心理战
- ☐ 11. 玩一玩策略魔术
- ☐ 12. 凡事和为贵
- ☐ 13. 树大好招风
- ☐ 14. 四两破千斤
- ☐ 15. 铺盖不能乱卷
- ☐ 16. 半斤不能对八两
- ☐ 17. 丢脸的事不干
- ☐ 18. 给人一个台阶
- ☐ 19. 三个臭皮匠还能算个诸葛亮
- ☐ 20. 千万不要横挑鼻子竖挑眼
- ☐ 21. 人有脸树有皮

第七招 尖商经营绝招 (229 ~ 272)

● 真正的高手是把钱给人家撒大网,而那些总
算计别人的人最后输掉的倒是自己的腰包。

- ☐ 1. 乱中取大胜
- ☐ 2. 认钱不认人

- ☐ 3.一鸣惊人的诀窍
- ☐ 4.有脑袋才有钱袋
- ☐ 5.借东风发大财
- ☐ 6.老谋更要深算
- ☐ 7.“蔷薇花开”钱就来
- ☐ 8.骗子骗骗子

第八招 成事经营绝招 (275~314)

● 告诉我们：刻意展示小错，使对方的攻击力全部集中于小错，即可有效掩饰大错。这是一种行之有效的厚黑术。

- ☐ 1.学会“巧妙”两个字
- ☐ 2.百分之百的口头广告
- ☐ 3.不打无准备之仗
- ☐ 4.招式要新
- ☐ 5.招数要多
- ☐ 6.办法更要奇
- ☐ 7.抓人先要抓人心
- ☐ 8.一加一才等于二
- ☐ 9.把“风水”搬回家
- ☐ 10.见缝就要插针
- ☐ 11.亏要吃在点子上
- ☐ 12.用坏来对付坏
- ☐ 13.高价推销的好处
- ☐ 14.物以稀为贵

- ☐ 15. 跟着“感觉”走
- ☐ 16. 树是人栽的 路是人开的
- ☐ 17. 见了棺材也不落泪
- ☐ 18. 有胆更要有魄
- ☐ 19. 一不怕苦二不怕死
- ☐ 20. 不吃后悔药
- ☐ 21. 重要的是有股狠劲

第九招 犹太高手的经营绝招 (317~351)

● 在现代社会中,谁能掌握大家都赢的真谛,
谁就是最大的成功者,谁能推动实现大家都赢,
谁就是最大的胜利者,就是真正的大赢家。

- ☐ 1.1 个实干大于 100 个理论
- ☐ 2. 拿出笑傲江湖的气概
- ☐ 3. 东一榔头西一棒
- ☐ 4. 一心不能二用
- ☐ 5. 人无偏财也能发
- ☐ 6. 敢于说“不”字
- ☐ 7. 你不能心太软
- ☐ 8. 羊毛出在羊身上
- ☐ 9. 懂一点霸术
- ☐ 10. 狠者即黑也
- ☐ 11. 一山容不得二虎
- ☐ 12. 抢先一步才英雄
- ☐ 13. 让别人进入角色

- ☐ 14. 没必要兜圈子
- ☐ 15. 财大不能气粗
- ☐ 16. 嘻嘻哈哈办大事
- ☐ 17. 谁说女子不如男
- ☐ 18. 一个好汉三个帮
- ☐ 19. 要找一个靠山
- ☐ 20. 把事做得滴水不漏
- ☐ 21. 假作真时真也假

第一招 谈判经营绝招

● 经营大师就是这样一种杰出高人，他们比常人深谙语言的力量，并能充分付诸于实际利用。真可谓言中自有黄金屋，言中自有颜如玉。



①充分作好准备工作

准备工作包括对手的历史背景、发展经历、主要特点,以及与本次谈判有关的情报和对手的实力等等,尤其是在自己实力相对较弱时,更应花大力气充分作好准备工作。以弱胜强,因意外得到了强有力的情报而一举转败为胜的例子枚不胜数。

②营造良好的谈判氛围

无论自己的实力强弱,谈判时都应该保持谦虚、礼貌、幽默,以营造良好而活泼的谈判气氛,避免气氛僵硬,从而拉近距离,急取使双方尽快产生信任感,最终达成共识。

以强欺弱、财大气粗、钻牛角尖、态度傲慢,最终不可能彻底战胜对手。

③克服急躁情绪,稳坐钓鱼台

谈判必须循序渐进地进行。如果你处于劣势,而又急于一举求胜的话,更是以卵击石,毫无益处。你必须不断地使用一些小技巧,逐渐地向你的目标靠近。只有不急不躁、稳坐钓鱼台才能取得最终的胜利。否则,物极必反,欲速则不达。

④偶尔故意找碴或激怒对方

重要的谈判,双方都会千方百计地争自己的利益,因而谈判的表面虽然平静,实质背后却隐藏着各自的计谋。当然,有时可能会遇到软硬不吃的难缠对手,他们仿佛对谈判没有多大兴趣,除非你大幅度地丧失自己的权益。这时你应认真分析双方情况及对方心理,要偶尔故意找碴或激怒对方。一旦找碴成功,你也许会变被动为主动;

一旦对方大发雷霆,你更要沉得住气,一来显出你的潇洒风度,二要让对方愤怒中为了发泄而“一吐为快”,这时你既能了解对方失控后所表述的真实心理,又可以后发制人。但你绝不可发怒,除非你有 99.9% 的获胜把握,虽然发怒时非常痛快,但自己事后就会彻底失败。

⑤ 学会讨价还价,眼观大局

谈判中一时双方可能会因某一个并不十分重要的问题不一致而陷入僵局,这时你应该眼观大局、综合分析,不妨将这一问题让步或先搁一搁。但让步并不等于丧失自己所有的权益,这时要巧妙地学会讨价还价的技巧,从而获取整个利益。

1. 脸不能乱翻

犹太人由于独特的历史,他们一般在谈判中温和风趣,而美国式谈判却正好与之相反,美国人在谈判中常常采用直截了当、恐吓、威胁、警告、压力等方式,让人很难接受。当年美国总统福特访问日本时,曾因为电视转播问题发生了一件不愉快的事。

CBS 是全美三大电视网中历史最悠久的一家电视公司,而当时日本只有 NHK 拥有卫星转播系统,所以 CBS 若想将福特总统访日的活动直接传回美国,就必须与 NHK 进行合作。

在总统预定访日的前两周,CBS 从纽约派了一个谈判小组,小组的负责人是一位青年人,他大模大样,以直言不讳的态度向比他年长许多的 NHK 主管提出种种不