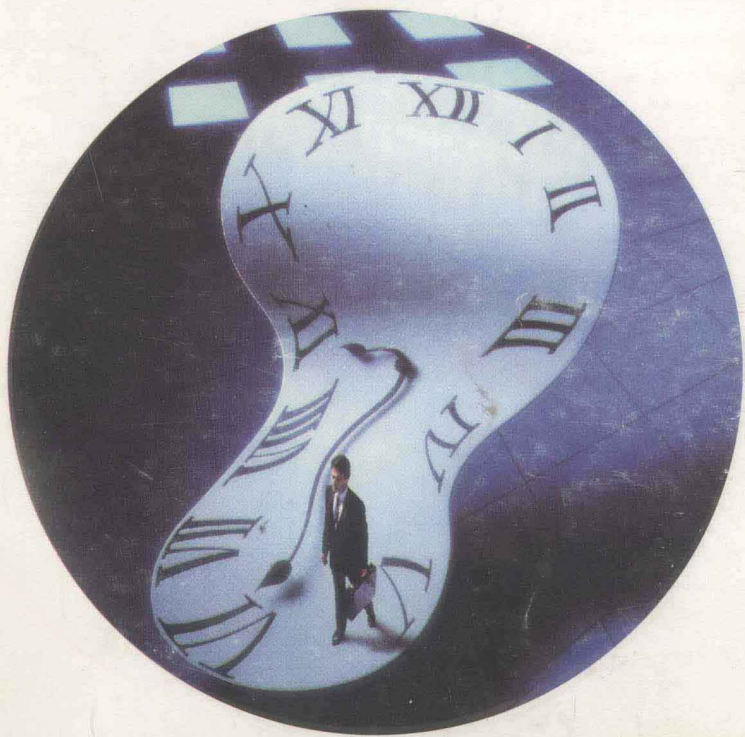




现代经商与理财系列

王林 邱勇 编著

经商智胜术



广东人民出版社

经商智胜术

王林 邱勇 编著

广东人民出版社

责任编辑:孙泽军

封面设计:迪 赛

责任技编:孔洁贞

经商智胜术

王林 邱勇 编著

*

广东人民出版社出版发行

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

(厂址:番禺市市桥环城西路工农大街45号)

787×1092毫米 32开本 6.25印张 120,000字

1996年6月第1版 1997年1月第2次印刷

印数 5,001—10,000册

ISBN 7-218-02104-2/F·320

定价:7.80元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

迎接理财新时代

——《现代经商与理财系列》卷首语

这是个人人都需要理财的时代。无论是经商还是从事任何事业,投资与理财是我们必备的知识和技能。经济资讯快速而大量的传播,使我们无暇应接,工商金融业的发达,深深地影响着我们的日常生活。在这股不可阻挡的市场经济大潮中,每个人都需要作出经济上的决策,企业主管及经济业务人员须如此,普通老百姓也要为个人投资、日常理财和消费生活费周章。因此,具体又迅速地掌握现代经商与理财的知识和资讯,了解他人经商与理财的经验及教训,才能孕育出明智的决策,真正赶上时代的步伐。

现代经商与理财系列,针对读者的需求,聘请专业人士编撰富有时代特色的现代经济的实用资料,满足读者不同的需要。

现代经商与理财的基本知识和经验,是这套系列丛书的主题,围绕这一主题,每本书的内容各有侧重,但都把握实用性和趣味性这两大特色。我们策划组织这套系列图书,旨在通过一批具有阅读趣味的著作,使读者能有选择地掌握现代经济的基本知识和经商理财的成功经验,加深对当今社会经济的认识,提高实际经商与理财技能。

市场经济大潮滚滚向前,任何人都不可能阻挡这一历史潮流,让我们携手前进,共创未来。

编者

内容简介

商场如战场。商场是智者大显身手的广阔天地。在人类长期的、激烈的市场竞争中，经商智胜术应运而生。国内外经商成功人士的实践证明，在千变万化的商战中，谁掌握了智胜术，谁应能在商天贾海中高招迭出，稳操胜券！

本书通过预测术、连环术、互制术、用间术、拓展术、多角术、心战术、破网术、应变术、创奇术、求异术等十一类经商智胜术共 88 篇经济随笔，介绍古今中外的兵战故事和商战谋略在市场竞争中的应用，深入浅出地阐述了经商智胜的知识和技巧，每篇文章短小精悍、例子生动，用不同的实例揭示了各种智胜术的致胜之道，给企业经营者和学商、经商人士以启迪。

《经商智胜术》有助于企业家和经商人士学习国内外商战中强者非凡的胆识、巧妙的智术、过人的勇气和超前的眼光，并吸收前人的成功经验发展壮大自己的实业，赢得商场上竞争的主动权，以便在现代商战中屡出奇谋，捷报频传！

本书应用性强，实例简明生动，适合企业员工、个体经营者、大学（大专）师生和其他人士阅读，是一本学习经商知识和经商技巧的有益读物。

序

马 驹

王林、邱勇同志新著《经商智胜术》是一本集知识性、实用性、趣味性于一体的通俗读物。

经商艰辛，获得利润，主要靠良好的信誉，可靠的信息，适销的商品和优质的服务，这是不言而喻的。但是，面对现代经济的迅速发展，科学技术的日新月异，社会信息的瞬息万变，市场竞争的日趋激烈，要想在商海中取得成功，经商谋略和行销战术也是非常讲究的。

谋略，既是一个古老的字眼，又是当今社会的一个热门话题，它源于劳动和军事，随着时代的发展和社会的进步，逐渐被运用到人类生活的各个领域，源于实践再回到实践。无论是改造山河、治国兴邦、统军布阵还是发展经济，谋略所闪现出的火花，往往为其他物质和精神的力量所望尘莫及。特别是在知识骤增、信息如潮、市场多变的今天，人们为了生存发展和竞争取胜，更加需要对客观事物和大量信息进行正确的认识和作出准确的判断，对市场环境有个精当的分析并采取最优的对策，这就要有一个敏锐聪慧的头脑，就要讲究谋略。从世界和历史的角度来考察，谋略一直是人类文明的富矿，在我们建立社会主义市场经济体制的伟大变革中，创造性地对这座富矿进行开掘，使这块瑰宝为我所用，这是一件很有意义的工作。两位青年作者不惜耗费心血博览群书，编

撰此书，实为好事。

这本小书从古今中外的兵战商战案例中优选出一些运用谋略获得成功的经典之作，展示了军事家的雄韬伟略与优秀企业家的聪明才智。书中从预测术、心战术、连环术、应变术、求异术等十一种兵家韬略，体现了谋略的利润原则、心理原则、求变原则、慎重原则和奇胜原则，探索了企业家在市场竞争中如何顺势应变，争取主动，胸怀大志，谋求发展。如果读者阅读此书后通过咀嚼回味，从中受到启迪，获得一点理性知识，那就实现了作者的初衷。如果从中能找到一把开启经营大门的钥匙，并能在激烈的市场竞争中运筹帷幄、决胜千里，使自己管理的企业如日中天，那就是作者祈求抛砖引玉的最大愿望。

亲爱的商界朋友和有兴趣下海弄潮一试身手的志士们，当您读完这本书之后，一定会有不少感触。商场犹如战场，竞争酷似战争。虽然商场上没有炮火连天、枪林弹雨，然而却是分秒必争、斗智斗勇，这种竞争并不比攻城略地轻松多少。因此，在商场拼搏同在战场血战一样，有胜利的喜悦，有失败的遗憾，有巨大的风险，有智慧的闪光。这就要求我们必须勤奋学习、认真思考、善于总结、不断提高，使自己成为一个善经营、会管理、懂谋略、知进退的优秀企业家。

愿王林、邱勇两位青年业余作者笔耕不辍，常出新著，以飨读者。

1995年9月23日于越秀山麓

目 录

序	马 驹 (1)
---------	---------

一、预测术

1. 因果预测法	
——“火烧新野”与东京房地产走势	(2)
2. 微观预测术	
——恺悦饭店的自我诊断	(4)
3. 抢点预测术	
——广州美特的易拉罐	(6)
4. 双向预测术	
——“桂洲奇迹”的产生	(7)
5. 量变预测术	
——华夏公司的服装销售	(9)
6. 征兆预测术	
——燕临春来，叶落秋至	(11)
7. 模拟预测术	
——商场上的“火力侦察”	(13)
8. 调查预测术	
——精品屋老板的调查表	(14)

二、连环术

- 9. 小环套大环术
——服装市场的神奇效应 (18)
- 10. 圈内与圈外术
——日本金融业的海外扩张 (19)
- 11. 恶性循环术
——减价竞销的反效果 (21)
- 12. 扣人心弦术
——“四面楚歌”与怀旧消费 (23)
- 13. 环环相扣术
——间隔攻势，借得东风 (25)
- 14. 圈套与反圈套术
——可口可乐新配方的厄运 (26)
- 15. 点线相连术
——沙俄远征舰队的覆灭 (28)
- 16. 环环相撞术
——美国企业家的“头脑风暴法” (30)

三、互制术

- 17. 单刀直入术
——贝尔公司占据资金市场之策 (33)
- 18. 择木而栖术

- 优良产品的落户技巧 (34)
- 19. **双向投入术**
 - 股票、期货的互制互保 (36)
- 20. **虚实互进术**
 - 创出名牌的技巧 (38)
- 21. **打破均衡术**
 - 新产品与定位决策 (40)
- 22. **互惠互利术**
 - 让对方有利可图 (42)
- 23. **扬长避短术**
 - 新加坡的产业特色 (44)
- 24. **远交近攻术**
 - 日本汽车的全球营销策略 (46)

四、用间术

- 25. **用间计**
 - 现代商战谍纷纷 (49)
- 26. **苦肉计**
 - 军火交易砝码重 (51)
- 27. **美男计**
 - 温柔背后伸黑手 (53)
- 28. **混战计**
 - 混水摸鱼善利用 (55)
- 29. **反间计**

- 谎报商情套低价 (57)
30. 去伪计
- 层层剥皮原形露 (59)
31. 因间计
- 将错就错巧补救 (61)
32. 内间计
- 及早知情免吞并 (62)

五、拓展术

33. 舍卒保车术
- 美国三大汽车公司的推销口号 (66)
34. 轮番冲击术
- 日本电器进入中国市场的策略 (67)
35. 先斩后奏术
- 分经理之权给业务员 (69)
36. 暗渡陈仓术
- 沃克家具店悄悄推出新火炉 (71)
37. 先礼后兵术
- 新兴唐餐馆的软性揽客方式 (73)
38. 借鸡生蛋术
- 中介经纪用顾客的钱赚钱 (75)
39. 化整为零术
- 联锁销售的互相支援 (77)
40. 退一进二术

——志在必得的目标竟漠然视之 (79)

六、多角术

- 41. 顺藤摸瓜术
——不断衍生的电器产品 (83)
- 42. 狡兔三窟术
——小巧腾挪的经营法 (85)
- 43. 前呼后应术
——谢先生的低热量食品专卖店 (87)
- 44. 夹缝楔入术
——猴头菇系列宫廷菜谱 (89)
- 45. 天女散花术
——隐藏目的的市场调查 (91)
- 46. 八面锣鼓术
——自导自演渲染气氛 (93)
- 47. 四面出击术
——香港鞋业的产销策略 (95)
- 48. 十面埋伏术
——以小围大推广净水器 (97)

七、心战术

- 49. 以快制慢术
——日本与飞利浦的录像机大战 (100)

50. **添灶增釜术**
——高速传真机的暗示策略 (102)
51. **背水一战术**
——日本大阪的“风险企业” (104)
52. **拆东补西术**
——望梅止渴与逆境求生 (106)
53. **偃旗息鼓术**
——真藤先生重振电视台 (108)
54. **转移视线术**
——百货公司疏导人流之法 (110)
55. **摇旗呐喊术**
——索尼以广告为彩电开路 (112)
56. **投其所好术**
——印上个人肖像的口香糖 (114)

八、破网术

57. **流水无形术**
——德国货如何打入日本市场 (117)
58. **军前屯田术**
——重夺啤酒市场的芒果汁跳板 (119)
59. **灵活多变术**
——餐馆的多种经营手法 (121)
60. **旧里翻新术**
——分类电话簿诞生的启示 (123)

61. **先声夺人术**
——无名产品“出山”记 (124)
62. **乔装打扮术**
——讲究“包装”的现代社会 (126)
63. **避实击虚术**
——连载杂志的启示 (128)
64. **以逸待劳术**
——云南瑞丽香水战的大赢家 (130)

九、应变术

65. **暗伏精兵术**
——“空中客车”的崛起 (134)
66. **待机而变术**
——从小餐馆到两家印刷厂的老板 (136)
67. **进退有据术**
——王府井的小食街 (138)
68. **旧酒新瓶术**
——李梅公司的香烟包装 (140)
69. **推陈出新术**
——Allan 公司的环绕音响电视机 (141)
70. **借尸还魂术**
——提高产品身价一法 (143)
71. **吸附经营术**
——大酒店的展览厅 (145)

72. **主动出击术**
——拉尼尔的打字机业务 (146)

十、创奇术

73. **出人意料术**
——泰国旅游业赚好奇心钱 (150)
74. **占据空档术**
——衬衫定价的一则例子 (152)
75. **不合情理术**
——用毒蛇来衬托宝石 (154)
76. **侧翼攻击术**
——兰翎自行车的电话推销 (155)
77. **角色反串术**
——生意兴隆的泰莱牧师 (157)
78. **木牛流马术**
——超级市场的卡通热气球装潢 (159)
79. **借船出海术**
——穷乡智闯海外市场 (160)
80. **争分夺秒术**
——街上流行“幸子帽” (162)

十一、求异术

81. **异曲同工术**

——手电灯泡厂转产装饰灯	(165)
82. 东施效颦术	
——菲律宾的“矮人餐厅”	(167)
83. 大同小异术	
——花瓶刻字化“篆”为“行”	(168)
84. 本末倒置术	
——“服务之角”的生意经	(170)
85. 移花接木术	
——福建的“图书银行”	(172)
86. 人取我弃术	
——急流勇退话转行	(174)
87. 另辟蹊径术	
——挂历热中领袖像一枝独秀	(175)
88. 标新立异术	
——货仓式购物中心的奇特效应	(177)
后记	(179)

一、预测术

预测，有着意想不到的效果，它能使军队化险为夷，转败为胜，也能使企业防患未然，捷足先登。

古代兵战中利用预测术取胜的案例对今天的市场竞争有启迪之功用，借用军事上的智慧火花，探求商场上的变幻规律，眼观六路、耳听八方，主动预测市场未来的走向，是当今搏击于市场经济大潮中的企业家的“硬功夫”。从现在驰向未来，从表象挖掘实质，预测术是利用社会信息和科学知识描绘明天轨迹的“马良神笔”。