

DANG DAI SHENG YI JING ★ DANG DAI SHENG YI JING ★

- 学校里学不到
- 生意人离不了
- 经营者必备



商海谋略丛书

当代生意经

□ 艾君著

现代出版社

128583

● 商海谋略丛书之一

F715
95-3

当代生意经

艾君 著

现代出版社

[京] 新登字 010 号

责任编辑：陈 红

封面设计：宫晓莉

图书在版编目 (CIP) 数据

当代生意经/艾君著. —北京：现代出版社，1994
(商海谋略丛书)

ISBN 7-80028-249-X

I. 当… II. 艾… III. 商业经营-商业管理-经验 IV. F715
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (94) 第 06480 号

当代生意经

艾 君 著

现代出版社出版

(北京市安定门外安华里 504 号)

新华书店北京发行所发行

全国各地新华书店经销

印刷厂印刷

开本 787×1092,mm 1/32 15.25印张

字数 330 千字 印数 1~8000 册

1994 年 6 月第一版 1994 年 6 月第一次印刷

ISBN7-80028-249-X/F·017

定价：8.80 元

简 介

本书着重介绍发财心智和生意经营致富韬略,教你如何坚定信念,如何培养洞察力,如何激发灵感,如何增强心智,如何经营企业,如何出谋划策,如何白手起家,如何成为商贾,如何赚钱致富,如何下海弄潮……书中对古今中外一些成功经验,以详今略古,并对洋为中用加以分析阐述,但重在谋划开发挖掘一些尚未人用的奇巧点子计谋,对现代市场潮中实战者大有裨益。

全书共分8个内容,从百余个方面加以挖掘阐述。有“下海经、知识经、语言经、人才经、广告信息经、公关策略经、经纪商经、点子经”等,理论联系实际,理而不空,事而有据,可谓是一部实用理论经书。书中所涉及的知识诀窍、点子和事例等新奇、巧妙、精绝,令人赏心悦目,茅塞大开。掩卷之余,会感觉到意外的惊喜。

该书适用于企业家,商务工作者,经商者,广告、公关、信息工作者及经济院校师生阅读参考。

●丛书编委会

主 编：艾 君

副主编：莫 笑 王效玉

编 委：朱雪宝 陈 飞 马文晓

胡 澄 司马小运 李英华

陈树魁 王颖芬 刘建平

●丛书书目

之一、《当代生意经》

之二、《海外企业家生意经》

之三、《经纪人促销策略》

之四、《房地产策略技巧》

之五、《炒股谋术》

之六、《形象促销术》

· 总序 ·

北京商业经济学会 秘书长
北京市财贸管理干部学院 副院长 王茹芹

艾君先生对我讲,《北京商业》编辑部组织专家、学者、企业家、新闻工作者,以“商海谋略”为主题,编著了一套经营性、实用性丛书,献给现代市场经济的今天,此举是件很有益的事。

党的十四届三中全会的召开,把我国的经济体制改革推向了新的阶段。《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》,明确了我国经济体制改革的目标和任务。标志着我国改革开放进入了整体推进、重点突破的攻坚阶段,用新体制取代旧体制成为重要标志。这预示着:展现在企业界面前的是竞争的市场大战,企业尤如逆水行舟,不进则退;经营者如同赶海人,不会识海潮、观风云,则不被海水呛晕,也会被海潮推走……竞争的海洋,人们的生活、行为,人们的意识、思维,人们的经营手段……几乎都在接受市场的裁判,受着信息的摇控。面对强手如林的市场环境、竞争环境,经营者若要竞争获胜,不仅要有以力胜之的勇气胆识,而且还需具备“避实击虚、谋略智取”的技巧和手段。在面临“山穷水尽疑无路”的逆境中,突出自己的特色,努力创造争取“柳暗花明又一村”的新局面。

“商海谋略系列丛书”,每一本匠心之作,虽然不是什么“秘诀”、“圣药”、“神器”,但对于市场大潮中的企业家、弄

潮人来讲，如久旱之甘霖，读后会起到借鉴、参谋作用。世上没有天生的企业家、大老板，也没有天生的谋略家、参谋长，只有自信向上，在实践中勇于开拓创新，汲取他人之长，学习学会开发心智之窍，则可以少走弯路、险滩，逐渐磨砺成钢。

“商海谋略丛书”独到之处在于每部书的作者在写作手法上注重理论与实践的结合，智慧与经验的总结，着笔开发出一些尚未人想到的经营诀窍、点子，让你读后会感到意外的惊喜，得出一条属于自己的经营之道。

“好雨知时节，当春乃发生”，良好的市场环境，造就出了一代企业家、商贾。这套“丛书”的出版发行，希望能成为企业家、商务工作者、商人、广告信息工作者、公关人员的经典，走出一条具有自己特色的经营成功之路。

1994 年 4 月

目 录

序

第一章 下海经..... (1)

- 一、时髦词：“下海” (3)
- 二、定向升帆，切忌盲目起锚..... (6)
- 三、“下海”，扬长取胜..... (9)
- 四、辞职“下海”，怎样得体..... (11)
- 五、“下海”就需舍得一身剐..... (12)
- 六、寻找通“海”道 (16)
- 七、“海”潮，将涌向何方..... (19)

第二章 知识经 (23)

- 一、商道沧桑，古为今用 (24)
 - (一) 管仲兴齐..... (24)
 - (二) 《周礼》的市场观 (26)
 - (三) 先秦富商的谋略..... (28)
 - (四) 范蠡和白圭经商之道..... (29)
 - (五) 古商人的职业道德..... (31)
 - (六) 齐鲁商贸的主张..... (32)
 - (七) 女性之美..... (34)
- 二、海外市场，各有千秋 (36)
 - (一) 产品标志与其促销手段..... (36)
 - (二) 商人竞争，视对手为友..... (38)
 - (三) 去“天堂”购物..... (39)

△市场走一走 △连锁店的“四大家族”	
(四) 经济起飞战略·····	(42)
△明智的经济战略 △商人谈判技巧	
(五) “工效挂钩”手段运用·····	(44)
(六) 多姿多彩的日本市场·····	(45)
(七) 西欧市场札记·····	(48)
△弗申尤斯公司走马 △北茵河畔的假日市场	
△哥德广场一瞥 △四通八达的立体路网	
△电视收看率最多的国家 △比利时人的骄傲	
△西欧的小瑞士	
(八) 美国市场战略·····	(50)
三、实用知识荧屏·····	(54)
(一) 美国成功企业家应具备的特征·····	(54)
(二) 英国市场营销的新特点·····	(54)
(三) 外籍华人心中的“组织观念”·····	(55)
(四) 美国经营“怪”招·····	(56)
(五) 法国商业市场发展趋势·····	(57)
(六) 别具风格的诸国谈判技巧·····	(58)
(七) 你了解“四种垄断组织”吗?·····	(61)
(八) 怎样组建企业集团?·····	(62)
(九) 国有企业如何走向市场·····	(66)
(十) “价格策略”里的学问·····	(67)
(十一) “当铺”里的学问·····	(69)
(十二) 预测廿一世纪的企业管埋·····	(70)
(十三) 欠债与拖欠并非一码事·····	(71)
(十四) 怎样写好应聘自荐书?·····	(71)
(十五) 如何在承包投标中取胜?·····	(73)

第三章 语言艺术经	(80)
一、曲径通幽	(85)
二、幽默中的魅力	(88)
三、以语言个性击败对方	(91)
四、谈判中的语言技巧	(93)
(一) 寻找时机, 话转正题	(94)
(二) 自我表现者, 顺手牵羊	(95)
(三) 说话带刺, 吹毛求疵	(95)
(四) “恐怖型”的对手, 客气退下	(96)
(五) 神经紧张, “玩假深沉者”转守为攻	(96)
(六) 愿意打断主题, 半路插话者——敏捷回答	(96)
五、商战密码“隐语与方言”	(97)
六、“三尺柜台”的语言艺术	(101)
第四章 人才经	(106)
一、“老板”梦	(108)
(一) 多数老板曾是“追随者”	(108)
(二) 老板“梦”甜, 老板难当	(109)
二、你是企业家的料吗?	(111)
(一) 现代企业家的自身素质	(111)
(二) 企业家, 增强你的“五大意识”	(113)
(三) 企业家的用人胸怀	(114)
(四) 企业家自我约束应遵循的十准则	(117)
(五) 测试判断你的领导能力	(118)
(六) 企业家如何识别企业垮台的征兆	(119)
(七) 企业家失败的十个因素	(120)
三、“老板”需要幽默吗?	(122)

(一) 幽默, 在老板身上的魅力	(122)
(二) 幽默, 在语法上的表现形式	(123)
四、老板, 如何提高你的影响力	(124)
五、商务的使者: 谈判家	(127)
(一) 谈判家, 你的大脑装满了吗?	(128)
(二) 谈判家, 提高你的素质	(135)
(三) 谈判家, 勇敢走近谈判桌	(143)
六、莫让人才“跑龙套”	(147)
(一) 企业, 你的“人才”为何飞走?	(147)
(二) 企业, 你怎样做才能把“人才”留住? ...	(149)
七、成功与失败	(150)
第五章 广告信息经	(154)
一、广告, 闯进市场的润滑剂	(156)
(一) 市场上一个富有魅力的字眼: 广告	(156)
(二) 广告: 裁剪师纷纷为你量体裁衣	(160)
(三) 多味广告: 广告分类技巧	(165)
(四) 企业整体战的策划者: 广告公司	(174)
△广告公司有哪几类? △广告公司的组织体系技巧	
△你想成为广告人吗? △广告公司, 你的客户为何会抛弃你?	
△若想在海外做广告怎样选择广告公司?	
△广告公司的经营技巧	
(五) 广告战术的运用	(196)
△“野太阳”照亮亚细亚	
△给产品找准对象	
△“爱丽”恋着“青年”	
△钱花在刀刃上, 花钱保住钱	
△瑰奇俏丽“意境”见功力	

△广告：诱人的魅力	
(六) 广告的新家族	(226)
△一则启事的眼睛：标题	
△一则启事的“肚”：正文	
△一则启事的节奏之美	
二、信息，如同人体所需要的氧气	(236)
(一) 洞察市场的“千里眼”	(237)
△软资源：信息 △信息的内容	
△企业所需信息 △怎样开发收集信息	
(二) 信息分析处理策略	(244)
(三) 一条成功信息实施的奥妙	(246)
(四) 怎样建立一个信息库	(247)
(五) 企业如何组建新型的人事信息系统	(248)
△招聘员工需要什么样的信息	
△怎样招聘员工	
(六) “一步到位”导致“一步退位”	(250)

第六章 公关策略经..... (253)

一、塑造形象的艺术.....	(257)
(一) 心系月几皎月来——企业形象的基本模式 ...	(259)
(二) 百金买名，千金买誉——企业“誉”从何来 ...	(263)
(三) “美誉度”先于“知名度”	(267)
(四) 百货大楼集团的“C1”计划	(268)
(五) 人要脸，树要皮，企业需要好外衣	(271)
(六) 企业命名的公关技策	(273)
(七) “元隆”完善自我形象的策略.....	(276)
(八) 摇旗呐喊的“天龙”人	(280)
(九) 请莫损坏你的“老板”形象	(282)

(十五) 如何组织筹划商品展览会	(338)
(十六) 怎样进行签字仪式	(340)
(十七) 你会撰写股东年度报告吗?	(341)
(十八) 你会筹办股东年会吗?	(342)
(十九) 怎样筹办宴会	(343)
(二十) 怎样陪老板就餐	(345)
第七章 经纪商经	(347)
一、生意场上的“红娘”	(348)
二、历史赋予他们的称呼	(349)
三、做个经纪商	(350)
四、办个经纪商公司	(352)
五、你是否具备经纪人的心智	(355)
六、诱人的“期货经纪商”	(358)
第八章 点子经	(361)
一、服务做到家	(362)
二、巧办公司	(364)
三、金钩虾米钓鲤鱼	(366)
四、企业防欠之术	(367)
五、求奇特效应: 专营店可不专营	(369)
六、“一分钟”管理技巧	(370)
七、诚“欺”生财	(371)
八、推销员, 改变你的生意经	(372)
九、“计然贸易”策略	(373)
十、助你赢得“上帝”	(375)
十一、购物应讲艺术性	(376)
十二、免费讲座, 诱导消费	(378)

十三、点子中的“点子”	(379)
十四、横扫市场的秘密武器	(380)
十五、为企业请个“师爷”	(381)
十六、从“抓周”习俗中，萌生抓周游乐机	(382)
十七、寓销于乐：小丑推销	(382)
十八、处理滞销商品的绝招	(383)
十九、围地则谋，出奇制胜	(384)
二十、生日上的“生意”	(385)
二十一、奇奖经营技	(386)
二十二、让顾客充当你的“经纪人”	(387)
二十三、“炒”时尚，投其所好	(389)
二十四、客心是杆秤，退货显真诚	(390)
二十五、餐厅取胜妙法	(391)
二十六、借“怪”生财	(393)
二十七、钮扣里的学问	(395)
二十八、选择媒体的技巧	(396)
二十九、“老字号”走出困境的妙计	(398)
三十、推销商如何抓住机遇	(401)
三十一、“大奖赛”应怎样策划	(403)
三十二、盗走你宝贵时间者是谁	(405)
三十三、企业策略运用法	(407)
三十四、“空手套白狼”的技巧	(409)
三十五、怎样去申请职业	(411)
三十六、排除出你走向成功的障碍	(414)
三十七、自我构想，以辟财路	(416)
三十八、点子取胜的源泉	(417)
三十九、天上不许飘，地上呢？	(418)

四十、莫要嫌弃厕所·····	(420)
四十一、空中“公寓”·····	(421)
第九章 经营经 ·····	(424)
一、人无信不立，店无信不兴·····	(425)
二、三把钥匙开把锁·····	(427)
三、赏不遗远，罚不阿近·····	(428)
四、牵着顾客手，跟着市场走·····	(430)
五、言必信，行必果·····	(433)
六、老何三步棋救活了“桂香春”·····	(436)
七、找出“顺达”的翅膀·····	(439)
八、星座，吉祥又迷人的名字·····	(441)
九、“元达”摆脱困境“三招术”·····	(444)
十、竞争取胜，贵在人和·····	(447)
十一、绝妙的激励机制：三六九等·····	(449)
十二、夺气攻心，借冠传誉·····	(452)
十三、谋而后战，战则能胜·····	(453)
十四、皇帝的女儿也愁嫁·····	(456)
尾声：生意口诀 ·····	(459)
一、古生意“三字经”·····	(460)
二、《生意经》新编·····	(460)
三、经营管理要诀·····	(461)
四、促销要诀·····	(463)
五、致富要诀·····	(464)
六、公共关系商战要诀·····	(466)
后记 ·····	(468)

第一章：下海经

● 时髦词：「下海」

● 定向升帆，切莫盲目起锚

● 「下海」，扬长取胜

● 辞职「下海」，怎样得体

● 「下海」，就需舍得一身剐

● 寻找通「海」道

● 「海」潮，将涌向何方