

JINGSHANG BINGFA

经商兵法

心中千兵法 经商万事通

常胜 编著



- ◎ 学好经商兵法谋略 便可窥门入境
- ◎ 用兵法摸索经商之道 成功会向你招手

现代经商TOP实用丛书

现代经商实用丛书

经商兵法

心中千兵法 经商万事通

常胜 编著

陕西旅游出版社

现代经商实用丛书

11583分

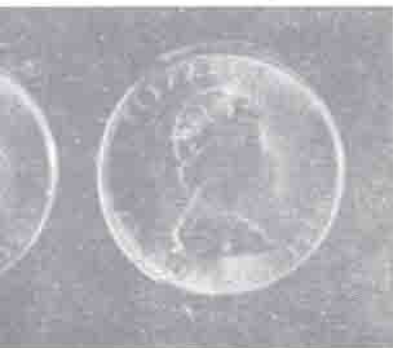
MPRA

经商

兵法

陕西旅游出版社

JINGSHANGBINGFA



(陕)新登字 012 号

责任编辑：李 斌

封面设计：谭雄军

版式设计：刘 晖

责任监制：刘青海

现代经商实用丛书

经商兵法

常 胜 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 通州大中印刷厂印刷

开本：850×1168 毫米 32 开本 12 印张 230 千字

1999 年 2 月第 1 版 1999 年 2 月第 1 次印刷

印数：1--10000 册

ISBN7-5418-1477-6/G·387

(全套五册) 总定价：111.00 元

内 容 提 要

作者从《孙子兵法》所制定的各种谋略、战术的研究中,结合现代经商活动中的商战所需而编著了《经商兵法》一书,向世人展示了中国古代兵法指导现代企业和商业经营的又一独特魅力。

本书中即有经营中各种方针的制定策划,又详述了各种具体计策的运用之法,把兵法贯穿于经商之中,全面透彻介绍商战招术的妙处。使您经营时攻防兼备、曲直并收。

当今,市场经济波澜壮阔,它为有志于经商者提供了大显身手的天地,多少心怀壮志之人看中此途,跃跃欲试。却又担心商场如战场,下海被水淹。为此,我们所编的《经商兵法》恰能帮助有志者提供运转头脑的聪明智慧和超常谋略计策的经营知识。使您在商战之中争得一席之地。

《经商兵法》大言告之读者:

熟读《经商兵法》,不投入经营,也能出谋划策!

信不信、请君一读。

目 录

上 部

◎第一章 始计篇

1. 未战庙算 思而后图 (3)
——先计后战法
2. 五事七计 有机组合 (5)
——整体优化法
3. 五德兼备 各具特长 (6)
——足智多谋法
4. 任势择人 因事制宜 (8)
——因人成事法
5. 灵活机动 推陈出新 (10)
——相机而行法
6. 同心同德 团结一致 (12)
——荣辱与共法
7. 激将请将 乱其心志 (14)
——怒而挠之法

8. 学法用法 守法执法 (15)
——法令制胜法
9. 有理有据 夸而符实 (17)
——卑而骄之法
10. 趁火打劫 趁乱取利 (19)
——乱而取之法
11. 利令智昏 防不胜防 (20)
——利而诱之法
12. 另辟蹊径 巧钻空档 (22)
——迂回取胜法

◎第二章 作战篇

1. 速战速决 兵贵神速 (27)
——兵闻拙速法
2. 鼓舞士气 振奋人心 (29)
——赏其先得法
3. 培训人才 提拔人才 (31)
——识人用人法
4. 财务健全 周转灵活 (32)
——开源节流法
5. 因地制宜 就地取材 (34)
——务食于敌法

◎第三章 谋攻篇

1. 视野开阔 全局在胸 (39)
——以求全胜法

2. 慧眼独到 判断准确 (40)
——判明敌我法
3. 以多胜少 以少胜多 (42)
——扬长避短法
4. 人无我有 领先群雄 (43)
——上兵伐谋法
5. 大权独揽 小权分散 (45)
——分权管理法
6. 既疑且惑 决策不明 (47)
——前景预测法
7. 避害趋利 全胜为上 (49)
——自保全胜法
8. 不知进退 坐失良机 (51)
——把握战机法
9. 贱则买进 贵则卖出 (52)
——待价而沽法
10. 一荣俱荣 一辱俱辱 (54)
——上下同欲法
11. 因势利导 设计用间 (56)
——知彼知己法
12. 权衡得失 后知进退 (57)
——急流勇退法

◎第四章 军形篇

1. 修明政治 严守法令 (63)
——修道保法法

2. 不战则已 战则必胜 (65)
——先胜后战法
3. 藏于九地 动于九天 (66)
——善守善攻法
4. 从小积大 循序渐进 (68)
——胜于易胜法

◎第五章 兵势篇

1. 正兵挡敌 奇兵取胜 (73)
——出奇制胜法
2. 疾激之水 至于漂石 (74)
——顺水推舟法
3. 出人意料 胜人一筹 (76)
——奇正相生法
4. 求之于势 不责于人 (78)
——士气激励法
5. 花样翻新 不拘一格 (80)
——声色无穷法
6. 质量数量 高度统一 (81)
——创新造势法
7. 独辟蹊径 捷足先登 (83)
——出其不意法
8. 斗乱不乱 形圆不败 (84)
——设身处地法
9. 怯生于勇 弱生于强 (86)
——大勇若怯法

◎第六章 虚实篇

1. 审时度势 量财投资 (91)
——量力而行法
2. 观察形势 分析对手 (92)
——相敌有术法
3. 以强凌弱 以众击寡 (94)
——集中兵力法
4. 微至无形 神至无声 (95)
——积微制胜法
5. 不断创新 永葆畅销 (97)
——精益求精法
6. 无所不备 无所不寡 (99)
——实事求是法
7. 把握主动 调动敌人 (101)
——待机破敌法
8. 以物易物 变废为宝 (102)
——应变制胜法
9. 攻其不守 守其不攻 (104)
——趋其不意法
10. 路走空处 货卖缺处 (105)
——避实击虚法
11. 因势而异 盈利无定 (107)
——战胜不复法

◎第七章 军争篇

1. 双向沟通 激发潜能 (111)

- 统一指挥法
2. 以治待乱 以静待哗 (113)
——以静待哗法
3. 以患为利 以弱制强 (114)
——以迂为直法
4. 百里争利 鞭长莫及 (116)
——远兵不战法
5. 三军夺气 将军夺心 (118)
——夺气攻心法
6. 以盈养亏 以亏促盈 (119)
——以逸待劳法
7. 兵以诈立 商以利动 (121)
——诡诈多变法
8. 不动如山 动如雷震 (123)
——张弛交替法

◎第八章 九变篇

1. 机敏果断 灵活变通 (129)
——随机应变法
2. 积极情绪 促进发展 (130)
——心理健康法
3. 用兵选将 权职相当 (132)
——分权授权法
4. 守约履信 智者之虑 (134)
——利害兼顾法
5. 不择手段，财去楼空 (136)

——不可贪求法

◎第九章 行军篇

1. 见微知著 预见生财 (141)
——见端知末法
2. 另辟蹊径 夹缝求生 (142)
——趋利避害法
3. 令行禁止 纪律严明 (144)
——从严管理法
4. 观颜察色 摸准心理 (146)
——观察判断法
5. 调查市场 投放产品 (148)
——打草惊蛇法
6. 掌握主动 讨价还价 (149)
——半济而击法
7. 避开险阻 迂回发展 (151)
——绕道进取法

◎第十章 地形篇

1. 因地制宜 全面发展 (155)
——发挥地利法
2. 开拓财路 灵活经营 (157)
——市场了解法
3. 同生共死 患难与共 (158)
——以情服人法

◎第十一章 九地篇

1. 抓住时机 速者获利 (163)
——兵贵神速法
2. 目标一致 步调一致 (164)
——协调作战法
3. 互滋互补 互利共存 (166)
——同舟共济法
4. 因利而动 因得而用 (168)
——理想效益法
5. 随市经营 以本求利 (170)
——践墨逐本法
6. 花样翻新 出奇制胜 (172)
——相机权变法
7. 佯敌之意 千里杀将 (174)
——并敌一向法
8. 多谋善断 宽严相济 (175)
——理性修养法
9. 陷入重围 奇谋解困 (177)
——围地则谋法
10. 疾战则存 力战必胜 (179)
——绝处逢生法

◎第十二章 火攻篇

1. 相机而动 从中取利 (185)
——隔岸观火法

2. 合利则存 不利则止 (186)
——权衡利弊法

◎第十三章 用间篇

1. 上智为间 必成大功 (191)
——用间制胜法
2. 搜集情报 利用信息 (192)
——捕捉信息法
3. 调查市场 预测需求 (194)
——情报收集法

下 部

◎第一章 谈判技巧

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| 怎样掌握谈判技巧
..... (199) | 9. 坚持原则 (210) |
| 1. 限制权力 (200) | 10. 讨价还价 (211) |
| 2. 身份差别 (201) | 11. 既成事实 (212) |
| 3. 车轮战术 (202) | 12. 边打边谈 (212) |
| 4. 转移视线 (204) | 13. 软硬兼施 (213) |
| 5. 虚张声势 (205) | 14. 兴风作浪 (215) |
| 6. 以逸代劳 (206) | 15. 填补漏洞 (216) |
| 7. 失而复得 (207) | 16. 乱中取胜 (217) |
| 8. 出其不意 (209) | 17. 疲劳战术 (218) |
| | 18. 透露秘密 (219) |
| | 19. 旁敲侧击 (220) |

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 20. 远利暗示 …… (221) | 23. 让小促大成 … (224) |
| 21. 心猿意马 …… (223) | 24. 转移重心 …… (225) |
| 22. 行贿受贿 …… (223) | |

◎第二章 推销技巧

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| 怎样掌握推销技巧
…………… (229) | 18. 减轻压力 …… (249) |
| 1. 打折销售 …… (230) | 19. 外表装饰 …… (250) |
| 2. 猎奇心理 …… (232) | 20. 代理交易 …… (251) |
| 3. 摸清底细 …… (233) | 21. 条件反射 …… (252) |
| 4. 环境促销 …… (234) | 22. 午餐直销 …… (253) |
| 5. 馈赠礼品 …… (235) | 23. 无利求名 …… (254) |
| 6. 错觉销售 …… (236) | 24. 上门推销 …… (255) |
| 7. 地道商品 …… (237) | 25. 示范推销 …… (256) |
| 8. 定点专卖 …… (238) | 26. 给予优惠 …… (257) |
| 9. 印象广告 …… (239) | 27. 服务到家 …… (258) |
| 10. “你”在口中
…………… (240) | 28. 迎合消费 …… (259) |
| 11. 接触女性 …… (241) | 29. 创新立意 …… (260) |
| 12. 频见短谈 …… (243) | 30. 贴心服务 …… (261) |
| 13. 苦苦哀求 …… (244) | 31. 深刻印象 …… (262) |
| 14. 利益刺激 …… (245) | 32. 顺手牵羊 …… (263) |
| 15. 诚心致谢 …… (246) | 33. 绝妙表演 …… (263) |
| 16. 切莫争辩 …… (247) | 34. 投桃报李 …… (265) |
| 17. 突破决口 …… (248) | 35. 激将好胜 …… (266) |
| | 36. 幽默广告 …… (267) |
| | 37. 实物比较 …… (268) |

38. 单一贵宾 …… (269)	52. 精美包装 …… (286)
39. 解除防御 …… (270)	53. 以稀为贵 …… (287)
40. 暴露缺点 …… (271)	54. 解救美人 …… (288)
41. 抬高身价 …… (272)	55. 新书广告 …… (289)
42. 小恩小惠 …… (273)	56. 巨款悬赏 …… (290)
43. 促销五法 …… (274)	57. 免费供酒 …… (291)
44. 推销绝招 …… (276)	58. 名人效应 …… (292)
45. 软硬兼施 …… (277)	59. 放饵引鱼 …… (293)
46. 还本销售 …… (279)	60. 仿生勾魂 …… (295)
47. 变滞为俏 …… (280)	61. 复制“古董” …………… (296)
48. 赔本买卖 …… (281)	62. 降价竞销 …… (297)
49. 表演“双簧” …………… (283)	63. 坐在身旁 …… (298)
50. 发放票券 …… (284)	64. 抓住时机 …… (299)
51. 逆反心理 …… (285)	

◎第三章 防诈技巧

怎样掌握防诈技巧

…………… (303)	6. 钻石圈套 …… (310)
1. 最后机会 …… (304)	7. 制造假象 …… (312)
2. 出尔反尔 …… (305)	8. 故意遗失 …… (314)
3. 突然降价 …… (306)	9. “扣押”人质 …… (315)
4. 虚无广告 …… (308)	10. 大吵大闹 …… (316)
5. 制造紧张 …… (309)	11. 最后通牒 …… (317)
	12. 丑闻要挟 …… (318)

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 13. 制造舆论 …… (319) | 18. 诳术 …… (324) |
| 14. 骗术 …… (320) | 19. 冒充房主 …… (325) |
| 15. 贼喊捉贼 …… (321) | 20. 引诱投资 …… (326) |
| 16. 放长线钓大鱼
…… (322) | 21. 防范赖术 …… (328) |
| 17. 小露大藏 …… (323) | 22. 有意出错 …… (328) |

◎第四章 防术技巧

- | | |
|----------------------|-------------------|
| 怎样掌握防术技巧
…… (333) | 12. 佯装示弱 …… (345) |
| 1. 摆脱操纵 …… (333) | 13. 铺设台阶 …… (346) |
| 2. 切勿轻信 …… (334) | 14. 加强管理 …… (347) |
| 3. 以守为攻 …… (335) | 15. 接受批评 …… (348) |
| 4. 从长计议 …… (336) | 16. 变与应变 …… (349) |
| 5. 寻找公敌 …… (337) | 17. 囤积居奇 …… (358) |
| 6. 先发制人 …… (338) | 18. 哄抬物价 …… (359) |
| 7. 分担风险 …… (339) | 19. 黑市交易 …… (360) |
| 8. 法律保护 …… (340) | 20. 买空卖空 …… (361) |
| 9. 求教内行 …… (341) | 21. 转卖套进 …… (362) |
| 10. 用人之道 …… (342) | 22. 假冒名牌 …… (363) |
| 11. 见利不动 …… (344) | 23. 盗窃情报 …… (364) |
| | 24. 灾难致富 …… (365) |