

胜算者

中国商界厚黑实录

续集



四川人民出版社

■明君/著

97
F715
354

2

XALP5/02

胜算者·续集

——中国商界厚黑实录

明 君 著

四川人民出版社

(川)新登号 001 号

责任编辑:余其敏

封面设计:文绍安

胜算者(续集)

明 君 著

四川人民出版社出版 (成都盐道街3号)

新华书店重庆发行所发行

四川省印刷技术协会印刷厂印刷

开本 850×1168mm1/32 印张 8.25 插页 1 字数 200 千

1996年10月第1版 1996年10月第1次印刷

ISBN7-220-03379-6/I·484 印数:1-10000

定价:9.80元

再现胜算者

商不厌诈的高级阶段

前 言

**智慧和谋略可以使你无中生有建基立业；
智慧和谋略可以使你拔城掠地扩展实力；
智慧和谋略可以使你以小博大、以少胜多。**

.....

**在《胜算者》记述了中国商界初期阶段的厚黑现象后，本续集
将把你带入另一层境界——商不厌诈的高级阶段。**

**在这个高层次的领域，无数成功的个例告诉人们一个事实：那
就是智慧与谋略已成为现代商界的制胜要素，而且也是未来商界
的制胜要素。**

事实证明：商海拼搏的绝对优势——智慧和谋略。

**所以，未来的商界王者，不一定有很高的学历，但一定有很高
的智商。**

作 者

一九九六年八月

目 录

○前言

○无中生有建基业 (1)

一个出类拔萃的商者头脑——

财富可以无中生有。

荒唐？且看这个商界怪才，怎样编织一个个制胜之环，一举创下百万基业。

一着妙计，建基立业，这并非一个荒诞的话题。

○儒商之智 (43)

纯智力型的商战角逐——

时装街上的霸主之争，赢家却是个不敢经营时装的文弱书生。

惊人奇谋暴发的巨大能量，才是决胜商场的胜算所在。

度命度神不如度势度人。

斗勇斗力不如斗智斗计。

○商战狭路谋者胜..... (75)

深邃的心机,过人的智商。

翻云覆雨,拔城掠地——

小鱼吃大鱼,吃得无声吞得无形;

后浪推前浪,商海拚争风浪不息。

○商者至尊..... (114)

商业天才——

“借尸还魂”,叱咤商场。

然而,他的结局又怎样呢?

读罢此文,你会大感意外——

商场情场,原来相生相克。

○抢滩..... (177)

商战硝烟,正四面楚歌.....

隔岸观火，一有契机便趁火打劫。

于是，他“项庄舞剑，意在沛公”，抢到了他的第一块地皮，用别人的钱，完成了他的重大战役。

○秘密档案 (188)

他拥有一个保险柜，里面却没有一分钱。

但他说：这里的财富难以数计。

为什么？

这便是他的秘密档案。

○技高一筹降克星 (197)

淡季亏损旺季补。

该进则进，该守则守，该退则退。

所以，张老板常说：“不先交点学费就别想赚钱。”

○商场五花八门 (201)

○警惕，那一双眼睛 (201)

○赚钱不下本.....	(203)
○产权交易.....	(206)
○高利润高风险.....	(208)
○商业黑手.....	(210)
○电话陷阱.....	(212)
○空城计.....	(214)
○圈套套朋友.....	(216)
○银行的钱是谁的钱.....	(218)
○奇闻！买自己.....	(222)
○意料外的结局.....	(225)
○竞争.....	(230)
○招聘骗局.....	(234)
○聪明的女债主.....	(239)
○大款以死亡亮相.....	(243)
○小偷的“功劳”.....	(248)

无中生有建基业

财富可以无中生有？荒唐！

然而，时至今日，他已成为 A 城商界大亨。

因为这个年过三十、如今已拥有几百万资产的俊朋公司老板，当初就是在未投分文之下，凭过人的谋略和头脑，无中生有一举创下了百万基业。

在我们看来，脚踏实地创业，用本赚利经商，这些都是天经地义的。王峰却不这样看，他认为这样只是循规蹈矩走老路，永远无缘把握住最高效的商机而建基立业超越前人。

这个商业怪才，以他不合常规的思维，默默地组合和运算着自己的仕途乃至人生。他拚命累积自己的原始资本，但这资本不

是钱；他反复规划自己的创业蓝图，但蓝图不是建厂、开店等看得见摸得着的东西；他耐心等待自己的商机出现……

这种等待使他在同龄人中显得起步较晚。

当昔日的同学朋友不断携着成功来探访他时，他还规规矩矩地坐在外强中干的国营公司副经理的交椅上，吃着月薪400元的皇家饭，在穿金戴银、名牌武装的故友面前，竟浑然不觉寒伧之意。

友人们不免为这昔日公认具有王者风范的骄子心生惋惜，欲破财破路鼎力相助，可这家伙又不领情，一概谢绝，谓曰：不愿作商海幸存者。

问其将来打算，答曰：作必胜赢家。

而最令人啼笑皆非的是临别时还得听他一番救世主般的劝世之言：“试看我身边朋友下海无数，幸存者却聊聊无已，这说明你们的成功本身就建立在冒险和侥幸上，而你们现在依然在按老路线走，下一站是否能幸存很难说。因此，只有把握现代经商要件，方能增加胜算，立于不败之地。”

旁人乍看还以为是小工在教训老板，而友人们大都把王峰的话当作捞面子之言。

少有悟性高者会问：“那你说的要件是什么？”

王峰会得意地回答：“智商、谋略和创意。”

再问：“依据何在？”

答曰：“因为在眼下的中国商界，存在的不是规律而是奇迹。”

“那你是在等待奇迹出现？”

“不！我是在等待机会出现，然后创造奇迹”

王峰自信而成竹在胸地回答。

“老总，这是‘绝命辞呈’，递出去就收不回了，你就签字吧。”

酒席之后，王峰离去。

这一去便意味着他将永远走出这个群体，独自承担未来的成败祸福。

九十年代初的一个夏天，公司经理大感意外地接到了一份辞呈，并立即在辞呈上写了不同意的批示。

因为递交辞呈的是公司副经理王峰。

“你哪根神经短路了，开这种玩笑？”经理不相信似地盯着自己的头号手下问。

“老总，这是‘绝命辞呈’，递出去就收不回了，你就签字吧。”王峰笑咪咪地说。

“我不同意！”

经理有些恼怒。

经理当然不会同意。

放走眼前这个爱将，无疑是砍掉自己的手足。公司成立五年来，稳步发展，利税逐年增长，几百号员工收入有增无减，这都与这个二十七岁的年轻干将密切相关。他听话，勤快踏实能干，对分派的任务总能准确无误地完成，少有失误。即使是保险系数不高的决策，只要交给他，十有八九都能变成现实。几年来，他的足迹遍布全国，为公司找回了不知多少利润，无论于功劳苦劳都堪称为首，这也是公司上下都公认了的。员工们都戏称他为公司的“牛”，其中不无爱戴之意。

还有一点使经理觉得王峰难能可贵：就是这家伙从不争功夺利，而只管做事。常常一趟远差回来，王峰就躺在办公室沙发上呼呼一觉了事，醒来洗漱刮脸吃完饭又接着上班；在老远的地方发个电报回来，通常也只有个字“妥”。因此，除了与客户在一起时王峰显得精神抖擞、口若悬河外，诸如加薪、晋级、奖金呀等等都是咋说咋好，甚至对公司决策也不置可否，尽管他也是决策者之一。

可这次王峰却不那么听话了，态度顽固得很：“对不起老总，走是一定的，你总不会让我吊个除名之类的尾巴走吧？”

他依然笑眯眯的。

经理看出了王峰这次的话是动真格的了，不由摇头问道：“可

这是为什么？钱少？职务低了？还是这公司水太浅养不了你这条大鱼了？”

“老总，你知道这些都不是理由，这么多年你还不了解我？”王峰慢条斯理地说。

经理不由火了：“那是为什么？干得好好的，突然要辞什么职？你这不是将我的军吗？明知道公司少不了你的。”

“老总，你错了，王峰不像你说得那么重要。想想看，这么些年来虽然我操作了无数成功的业务，但百分之九十以上都是你决策的，公司像我这样的人还有，而且不少。你所以那样看我，是基于我们多年来相处的私人感情，我走了这感情还在嘛！”

王峰倒劝起上司来了。

“那你出去想干什么？”

经理有点无可奈何。

“我想出去完全独立地干一干，验证一下自己的实力和多年来我的商业构想，感受一下独立承担成败的滋味。换言之，就是尝尝个体户的滋味。”

王峰若有所思地说。

“哦，想当个体户，你有本钱吗？”

经理有点不相信似地问。

王峰点点头道：“有！在公司这几年，我已积累了足够的原始资本。”

“哈哈，你别说笑话了，在公司积累资本？我公司的收入养老婆孩子有余，要说攒下什么资本，哄鬼差不多，除非你王峰去街头卖瓜子花生，这资本倒足够了。”

经理笑得不行。

“不！我说的资本不是钱！”

王峰笑道。

“算了，你就别说疯话了。你不是想独立承担成败吗？这还不简单，我们把这公司承包不就得了，这和个体户不就一样了吗？”

经理竭力想留住自己的爱将。

“不！这不一样。承包，始终是靠着国有资产赚钱。如果像老总你这样良心未泯的人承包呢，尚能带给员工们一些福利，要是遇上心黑的承包人则是利用国有资产赚自己的钱，弄虚作假，欺上瞒下，克扣员工，什么昧良心的事都干得出，到头来实际上是蚕食国有资产，这不算是真正的经商。”王峰语言尖刻地说。

“好了好了，我不和你辩了，你没本钱作什么生意？总不会真的要卖瓜子花生之类吧？”

“当然不会，我要开办一家名符其实的个体公司。”

“怎样去办？无中生有？”

王峰把目光转向窗外，仿佛望着很远很远的地方。

“你说对了，正是无中生有。”

王峰终于还是走了。

公司在自开的餐厅里为他饯行。

“小子，没想到这次你真的牛彻底了。我知道留不住你，若在外面搞裁了，就回来上班我还聘你。不过，铁饭碗是没得端了，这可是你自己亲手砸的。”

这是经理在酒席上的送别词。

员工们对这头“牛”的离去都甚感意外和不解，大都有惜别之意。

这份感情是真诚的。

在王峰心目中，这也该是他在公司供职几年来获得的最大成功和报偿。

酒席之后，王峰离去。

这一去便意味着他将永远走出这个群体，独自承担未来的成败祸福，这使他逐渐远去的瘦削背影显得有点孤单。

想到这里，送行者眼里不禁有些润湿。

二

常人均言商场无情，钱者万能。

而他王峰偏偏反其道而行之，认为商场上钱的能量

有限，情者万能，情能生钱，而钱却不能生情。

两周后，位于闹市地段的宏达物资公司门前来了一位年轻人，他抱着一块招牌，进门后顾自将它竖放在门后，然后坐在沙发上，旁若无人地给自己上茶，把电扇转向自己，闷声不响地坐在沙发上休息起来。

这人便是王峰。

他一进来便牵动着三位老、中、青女士的视线，看着他进门、放招牌、倒茶、转电扇、坐下来喝茶，居然没有谁吭声。大概他一系列举动太随便太自然，倒把三位女士给弄愣了。

还是最年轻的那位最先反应过来，终于起身过来问道：“先生，有事吗？”

王峰呷了口茶：“哦，没事。”

这女孩身材、容貌、皮肤及打扮都无可挑剔，王峰想。不过，他的回话让她有点难堪了。

没事？没事进来干吗？还抱那么大块招牌。

王峰看出了她的窘态，赶紧补充道：“我等你的老板。”

这女孩总算下了台阶：“那你就请喝喝茶，吹吹凉。”

说完，她回到自己的座位上。

王峰对这位女孩印象很好，她有他喜欢的女性特征——羞涩、不生硬。不过另二位女士对他的印象恐怕就不怎么样了，从那两双黑多白少的眼睛里便可看出。