

商场如战场 兵法似商经

商战方略 企业形象

SHANG ZHAN JING JUE

商战经 诀

王常在 编著

- ☒ 定向择业 买好卖好
- ☐ 经营管理 公平竞争
- ☐ 善解人意 艰苦创业
- ☐ 特色经济 人才为本

中国商业出版社



99
F715
548
2

商战经诀

王常在 编著

XAJ14106



中国商业出版社



3 0012 5570 6

图书在版编目 (CIP) 数据

商战经诀/王常在编著. —北京: 中国商业出版社, 1998. 8
ISBN 7-5044-3746-8

I. 商… I. 王… II. 商业企业-企业管理 N. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 23381 号

责任编辑: 刘洪涛

特约编辑: 苏伯华

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京印刷二厂印刷

850×1168 毫米 32 开 10.875 印张 250 千字

1998 年 9 月第 1 版 1998 年 9 月第 1 次印刷

定价: 16.50 元

※ ※ ※ ※

(如有印装质量问题可更换)

序

有关商战的书籍，出版了很多，但类似《商战经诀》的却极少见。不论题材还是内容，读了之后均让人耳目一新。

常在同志是商界的老前辈，也是我的良师益友。他将自己多年商业实践的经验和在商业理论方面的探索汇集成这本书，奉献给广大读者，这其中融入了他对中国商业发展的深情和心血。我觉得，凡是涉足商海竞舟的业内人士，都值得一读，也都会从中得到启示。

中国的商业目前正处于建国以来的最大变革时期，这种变革表现为市场正在激烈地重组。这种重组既是市场发育、成熟的必然过程，也给中国商业带来了许多新的课题。由于中国人口众多、市场广阔，近几年来吸引着各类资本对商业的投入，原有的市场格局被打破，新的市场格局正在重新组合；各种零售业态形式的出现与发展，使中国商业在短短的几年间，神话般地演示了西方国家几十年乃至上百年来所走过的商业发展历程；随着改革开放程度的扩大，商业也不再是一个封闭式和经验型的行业，在中国数千年的文化沃土之上，现代技术、现代商业理论、管理思想、营销方式以及管理手段，正在潜移默化地、快速地植入，对中国商业和商业经营者而言，“软性”和“硬性”的技术构成比以往任何时候都显得更加重要；市场网点的扩容，正以令人惊讶的速度发展；等等。这些，使中国商业正在发生翻天覆地的变化，一个重新组合的市场正在形成。这种变革也给我们绘出了一幅令人振奋的商战画面，进而使人深思。

中国是一个有着最早商业历史的国家，这一点在《商战经诀》中有集中的体现；中国又是一个在开放中最善于吸收现代文化的国家，这一点在《商战经诀》中也有充分的体现。中国商业的发展，也正经历着一个由传统的、自然经济色彩较为浓厚的阶段，向现代的、社会化大生产的阶段转化的过程，并最终要与国际商业接轨。这个时期，带给人们的商业机会将是无限的。愿这本书能为商业工作者带来收益，愿这本书能为中国商业的发展增添一笔浓重的色彩。

郑万河^①

1997年12月

^① 1994年，郑万河同志被共青团中央和中国青年企业家协会评为全国杰出青年企业家；1995年被中国经济体制改革研究会、《改革日报》评为中国改革风云人物。现任北京王府井百货大楼（集团）股份有限公司总经理。

前 言

“商战，指商业上为商品销路而进行的激烈竞争”。这是《现代汉语词典》1996年新版增收的词语。这说明“商战”和“激烈竞争”在圣人字眼里是一回事。“商战”和“兵战”还是有区别的。公平竞争，优胜劣汰，不“变”就不能生存，这就是现代经商的准则。但是，这些词，并不是现在才有的，应该说，自有商品市场以来就随之产生了，而且愈演愈烈。有书可查的，如太史公司马迁的《史记》，就为两千多年前的20多位大商人和经济思想家作传，记述和评论了他们的遵循客观规律和经营活动、竞争经验与历史作用，并专门撰写了《货殖列传》，记述了中国弃官经商第一人范蠡（陶朱公）擅长经商理财，积资巨万。说范蠡和他的老师计然，“务完物，无息币”，“论其有余不足，则知贵贱”。赞扬计然、范蠡之后的商业理论家白圭，“乐观时变，故人弃我取，人取我与”，“趋时若猛兽挚鸟之发”，“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。”这不仅是把商人同政治家、军事家、改革家相提并论，而也说明商场如战场，企业家也是战略家，要有兵战之谋略，用兵之术略，还要相机应变、改革前进。

中国近代改良主义者郑观应（1842—1921年）更是直截了当地在他的《盛世危言》里，专写了《商战上、下》两篇，惊呼“自中外通商以来”，“习兵战不如习商战”，“泰西（指

欧洲——编者注）各国以商富国，以兵卫商，不独以兵为战，且以商为战”。他还说：“善于谋国者无不留心各国商务，使士、农、工、商投人所好，益我利源。”郑观应建议：“彼既以商来，我亦当以商往，”要用孙子兵法迎战：“知彼知己，百战不殆”，“大端既足抵制，零星也可包罗，盖彼务贱、我务贵，彼务多、我务精。彼之物于我可有可无，我之物使彼不能不用。此孙子上驷敌中，中驷敌下，一屈二伸之兵法也。”

二

汉语词书上说：“经”者，度也，界也，常也，道也；常法、规则、测量、计度、策划、规范也；经营治理、义理法则也。“诀”者，方法、诀窍、窍门、要诀、秘诀也。本书把“经”和“诀”连起来用，作为一个概念——“经诀”，包罗自有商事商战以来，商海赔赚盈亏、商家在商战中优胜劣汰的经验教训，智慧结晶，口头流传的谚语、歌诀、哲理经言2700多条。“经诀”的好处是：它们经过广泛运用，实用面广；经过反复运用，生命力强；通过社会、民间流传，知识性、哲理性、实用性、口语性强，而且独立成句。尤其是企业家工作忙、时间紧，几秒钟、一两分钟就可以读完几句、十几句，不论何人、何时、何地，遇到何问题，千百条中，总有些条适合你。“经诀”的不足是：因为它是独立的短句，不是全面论述文章，它又是在一定范围内、一定条件下的产物，所以，一条经诀只能反映某一事物，或某一事物的某个方面的客观规律，说明其一方面的科学道理，绝不能认为对的就是绝对的，放之四海而皆准的。所有《商战经诀》的理解和运用，都应该是内部地、本质地、联系地、发展地看问题，实事求是，具体问题具体分析。

三

书中商场如战场，兵法似商经是古今中外商战运用兵法和经验中公认的哲理经诀。不仅中国，在世界上最早把古代先哲们的兵战谋略、战术原则，巧妙地运用到商战之中，成为中国商人制胜经诀，而且不少外国商人，也在运用其本国兵战经验于商战的同时，着力研究运用中国古代兵法和文化。《孙子兵法》、《西游记》、《三国演义》等早已成为日本企业家们必读的教科书。在日本和西方一些国家，较普遍地把我国古代兵法用于商战：“兵无常势，水无常形”，“知彼知己，百战不殆”，“凡事预则立”，以及《论语》、《菜根谭》等做人处世的伦理道德：“诚信招客，和气生财”，“君子爱财，取之有道”，“买卖不成仁义在”，“己所不欲，勿施于人”等，已成为商战的“黄金法则”。

四

《商战方略，企业形象》收入经诀 265 个，是国际国内工商业者，我国国有、集体、私营、个体和“三资”及其混合企业，实践商战经诀的方略举例。举例也好，经诀也罢，方式方法都可以变，但“为人民服务”的宗旨不能变，这就是中国商人的方向、信誉、本质和特色。资料来源于《人民日报》，《经济日报》、《中国商报》、《中国工商报》、《中国消费者报》、《参考消息》和《北京经济报》等报刊。这里首先要向有关企业，文章作者和报刊深表谢意；其次是要说明成书时没来得及征求意见，敬请谅解；三是在摘编时就曾发现，几种报刊在不同时期对同一个企业的同一报导内容也有不同，只好采用我所收到和认定的内容。

五

随着商业工作的日益成熟与发展，在买方市场的新形势下，我们要注重学习，处理好几方面的关系：一是国外与国内关系：现代世界是开放的世界，国际竞争就在国内，“商人有祖国，商业无国界”，要向一切国家和人民学习有用的东西，兴利除弊，洋为中用；二是“古”与“今”的关系：是古为今用，以古为“镜”，不是以古为“据”；三是“义”与“利”也就是“商战”和“商德”的关系：不能唯利是图，要以“义”求“利”；四是胜与败的关系：有竞争就有“失败者”与“胜利者”，一旦失败，一要牢记“搞好一个企业仅靠一个经理是不行的，但搞垮一个企业仅有一个经理就够了”，二要“以变应变”，“你”为“我”用；五是人与物的关系：“企”字上面是个“人”，以人为本；六是劳与逸的关系：企业要永葆青春，就要始终坚持艰苦奋斗，又要做到劳逸结合。

六

对所有给过我帮助的著名学者、老师和行家，如北京大学段宝林教授，北京市商业咨询公司沈扬董事长，北京分管股市工作的贺阳、姚绍文、王晶同志，市集体办主任廉增等同志表示衷心感谢。

由于我的水平有限，加之编写时间仓促，书中不当之处，恳切希望提出批评指正，以便再版时补充，修正，使本书更加充实、完善。

编著者

1997年12月于北京

目 录

序	郑万河
前言	(1)
一、定向择业	
1. 定向择业	(3)
2. 一步三市	(8)
3. 寻差拼缝	(11)
二、买好卖好	
4. 买好卖好	(21)
5. 以销定进	(28)
6. 货卖当时	(34)
7. 童叟无欺	(38)
8. 态度和蔼	(41)
9. 语言艺术	(46)
三、经营管理	
10. 经营管理	(57)
11. 物价策略	(63)
12. 信息行情	(67)
13. 战略决策	(75)
14. 公共关系	(90)
15. 依法治商	(99)
16. 防治结合	(103)
四、公平竞争	
17. 公平竞争	(113)
18. 服务承诺	(122)

19. 质量品牌	(128)
20. 广告宣传	(134)
21. 包装陈列	(137)
五、善解人意	
22. 善解人意	(143)
23. 诚信兴商	(147)
24. 以文兴商	(152)
25. 商随市变	(157)
六、艰苦创业	
26. 艰苦创业	(165)
27. 生财有道	(174)
28. 财务核算	(182)
七、特色经济	
29. 个私经济	(189)
30. 合作连锁	(193)
31. 饮食炊事	(197)
32. 货栈中介	(200)
33. 旅游商品	(203)
34. 其他经济	(206)
八、人才为本	
35. 人才为本	(213)
36. 惜时立志	(223)
37. 经理书记	(227)
38. 中国商人	(232)
39. 历代奸商	(236)
九、股票买卖	
40. 股票买卖	(245)
十、商场如战场 兵法似商经	

41. 商场如战场 兵法似商经	(261)
十一、商战方略 企业形象	
42. 企业精神	(285)
43. 企业宗旨	(291)
44. 经营方针	(293)
45. 经营管理	(297)
46. 战略目标	(304)
47. 经营特色	(306)
48. 企业承诺	(308)
49. 文化理念	(310)
十二、念得真“经” 才能成“仙”	
50. 念得真“经” 才能成“仙”	(323)
本书主要参考书目	(335)

一、定向择业

定向择业

一步三市

寻差拼缝

定向择业

1

男怕选错行，
女怕挑错郎。

在机遇与天才共存的年代，
黄金地段也须有经营特色。

未得一业，事事可求，以选业为主；
既得一业，事事可废，以便专其业。

选哪行，爱哪行；干哪行，钻哪行。

无财非贫，无业为贫。

一行通百市，一业连万家。

做何生意？因人而异！骏马能历险，力田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟。

驾轻就熟好驰骋，
就汤下面美味香。

做熟不做生。

上山砍柴先看有无树木，
经商开店先察有无所需。

家有千金万银，不如日进分文。

事业考验人，也能造就人。

没有事业，人生无味。

资金不足，开“小店”；
舞台不大，唱“小戏”。

三百六十行，行行有名堂。

行行出状元，事事在人为。

只有没出息的思想，
没有没出息的行当。

只有低人一等的思想，
没有低人一等的行当。

家有百万粮，守着不出门，一日耗八分，不到二十春。

富贵本无根，尽从勤里得。

人无恒业，人必鄙之。

敬师长，习事业，立身之本。

人各有志，我干个体。

世间乐趣属业者，
天下最苦是闲人。

人间万事凭双手。

扁担是条龙，一世吃不穷。

不怕别人瞧不起，只怕自己不争气。

人生百年几今日，今日不为真可惜。

守住根才能生存，
立稳足方可发展。

企业发展，定位当先，
市无常势，以变应变。

从事好事天生俭，
身不危者志不广。

要想取得成功，没有自信不可能。

不受苦中苦，难为甜中甜。