

商战兵法

主编 大力



湖北人民出版社

商战兵法

任 大 力 主 编

湖 北 人 民 出 版 社

鄂新登字 01 号

商战兵法
任大力 主编

*

湖北人民出版社出版·发行

老河口市第一印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 19印张 5插页 654千字

1996年8月第1版 1996年8月第1次印刷

印数:1—14 140

ISBN 7-216-01934-2

F·313 定价:18.50元

做一个白手打天下的老板

今天，我们有幸生活在商品经济越来越发达的时代。但是，许多人也感到，口袋里的钱总是不够花。因此，如何挣到更多的钱，便成了人们茶余饭后挂在嘴边的话题。

挣钱的愿望人有所同，所不同的是，各人有各人的生财之道。

俗话说得明白：“工字不出头。”对于工薪阶层来说，指望通过提高工资来解决钱不够花的问题，只是一厢情愿而已。当你拿到工资卡时，你暂时会觉得自己很富有。然而没过几天，你就会发觉你的钱已所剩无几，难以挨到下一次发工资。于是有人自我解嘲：“拿工资生活，富不过三天，穷不过一个月。”这样的情形呈周期循环，一月又一月，一年又一年。尽管你的工资越来越高，但开支也越来越多，让你永远赶不上趟，总有入不敷出之感。

为了解脱你手头紧、缺钱花的困境，看来只有另想办法了。好在市场经济条件下，还有一条现实可行的阳光大道等待你走：这就是下海当老板，自己解放自己。这是打开财富和幸福之门的金钥匙。当你掌握了这把金钥匙，你就会得到宽敞华丽的住宅，你和你的孩子们会得到更多更好的教育，你还可更充分地表现你的个性。而更重要的是，你将从缺少金钱的烦恼中解脱出来，重新尝到生活的乐趣。这一切，实际上是为你敞开了一个全新的世界。

话虽如此，经商赚钱也不是易如反掌的事情。毕竟，商场如战场，稍有不慎，便会马失前蹄，很可能因做生意反而变得一贫如洗。由于种种难以预料的因素，一败涂地，亏损累累的下海者

时而有之。一些岸边人之所以心中痒痒，却不敢跳下商海一搏，便多出这种患得患失的心理。

尽管商界险恶，但也确有那么一批人，两手空空，白手起家，财富呈几何级数上升，没过多久，就成了腰缠万贯的富翁，坐拥轿车，手拿大哥大，说话都气粗了许多。

商界就是这般奇妙。同样是经商挣钱，有的人碌碌终日却潦倒一生，有的人不需多少努力却财源滚滚。而且钱这个东西怪得很，你越有钱，钱越容易流到你的腰包；你越是没有钱，钱就越容易对你退避三舍。两者的差别虽然也有一点运气在起作用，但主要还是源于赚钱才能的高低，看你有没有掌握经商的窍门。

经商的窍门在哪里呢？一些超级大亨对自身白手起家的个别经验作了总结，一些学者对商界大亨的共同经验作了理论概括，于是形成了经商的一些基本规则。为了使广大的读者在有限的时间里掌握更多的商战技巧，取事半功倍之效，我们从国内外大量有关论著中吸取精华，编了这本深入浅出、生动有趣的《商战兵法》。

君子爱财，取之有道。祝你走运，做一个白手打天下的老板！

总 目

第一篇	商战的最高目标是获取金钱.....	1
第二篇	树立致富观念培养老板素质	13
第三篇	充分准备打好创业的根基	40
第四篇	赢得初试身手的小本经营第一仗	81
第五篇	商战中攻防战术的灵活运用.....	116
第六篇	经理应在商战中运筹帷幄.....	144
第七篇	人才战：管好你的雇员.....	187
第八篇	推销战：温情脉脉的进攻.....	227
第九篇	谈判战：唇枪舌剑的较量.....	288
第十篇	广告战：诉诸第三者的竞争.....	341
第十一篇	营销战：无处不在的战斗.....	362
第十二篇	充分掌握好你的财运.....	390
第十三篇	巧借他人的钱作发财的本钱.....	404
第十四篇	投资获利的窍门.....	415
第十五篇	企业财务弊病的自我判断与诊治.....	458
第十六篇	做一个优秀的店员也有学问.....	468
第十七篇	商战中时间的运用与管理.....	487
第十八篇	号称世界商战第一的犹太人生意经.....	503
第十九篇	号称世界商战第二的华侨生意经.....	519

目 录

第一篇 商战的最高目标是获取金钱

一、金钱的作用..... [1]

1. 钱能帮你得到你所渴望的财产
2. 钱能使你有更愉快的娱乐活动
3. 钱能使你或你的子女接受良好的教育
4. 钱能使你更痛快地去旅游
5. 钱能为你提供适当的医疗保健
6. 钱能让你的退休生活有保障
7. 钱能为你带来朋友
8. 钱能使你充满信心
9. 钱能让你更充分地享受人生
10. 钱能使你更充分地体现你的人生价值
11. 能挣钱的人对世界的贡献大
12. 钱能让你高姿态地从事公益事业

二、发财致富的途径..... [7]

13. 实业致富
14. 企业承包致富
15. 行业优势致富
16. 名人挣大钱

17. 科技发明转化为财富

18. 凭高薪致富

19. 小本经营发家

20. 沾祖上富贵的光

21. 天上掉下个大馅饼

三、世界上有钱人的乐趣 [10]

22. 拥有豪华的住宅

23. 豪华的房子，要有豪华的布置

24. 奢华的宴会

25. 高级轿车是有钱人的身份象征

26. 贵族的运动：赛马

27. 妻子穿金戴银：丈夫的活广告

28. 钻石：永远的朋友

第二篇 树立致富观念培养老板素质

一、树立有利于发财致富的观念 [13]

29. 要想致富，就要自己创业

30. 储蓄不是一种最好的投资

31. 负债不是坏事

32. 想发财，不要太爱面子

33. 把生意看作你的情人

34. 经营方法有利于赚钱即可，不能太讲究什么经营哲学

35. 经商需要活知识，死读书者没有奔头

36. 要把赚钱作为一项事业来追求

37. 要做一个大企业家，应立足于投资而不是投机

38. 做生意应树立“顾客至上”的意识，缺乏服务精神别做生意

39. 君子爱财，取之有道

40. 和气生财

41. 信誉是无形的财产，经商须讲信誉

42. 牢记“活钱”和“死钱”的区别

二、培养当企业家的素质 [20]

43. 强烈的致富欲望是获取财富的原动力

44. 兴趣是赚钱的推动力

45. 明知发财不易，但切不可没有发财的志气

46. 应对认准的目标充满信心

47. 要有“壮士断臂”的豪情

48. 敢冒风险

49. 要会计算得失利益

50. 并不一定要是技术专家

51. 性格以开朗为佳

52. 要有男人的胆大和女性的心细

53. 不可迷醉男女情爱

54. 爽快的人更能赚钱

55. 要有当机立断的勇气

56. 应有百折不挠的精神

57. 应抱着一定会成功的信念

58. 直觉是致富的秘诀

59. 轻松自在地走发财之路

60. 孤独的人发不了财

61. 依赖性强的发不了财

62. 想赚钱必须好奇心

63. 动脑筋，发挥你的想象力

64. 如果受别人控制，就不能赚钱

三、塑造成功的老板形象 [31]

65. 选择能体现你积极形象的秘书

66. 穿着适合于商业交往的服饰

67. 准确守时

68. 在你自己的地盘内谈生意少有拘束感

69. 说话要算数

70. 要慎于言行
71. 幽默感也有助于树立积极的形象
72. 保持你的本色
73. 能独立思考
74. 应有较强的忍耐能力
75. 应能约束自己
76. 性格略带威严
77. 利用他人的成见，反其道而行之
78. 利用整洁悦目的信件表现自己
79. 不要丢弃你的专业知识
80. 要有文王一怒而安天下的气概
81. 应有一山更比一山高的胸怀
82. 要随时抬头挺胸，充满魄力
83. 脸上挂着自信的微笑
84. 大肚能容难容之事
85. 身上燃烧着浪漫的激情
86. 既热衷工作又会玩
87. 生活富裕、优雅
88. 社会给予良好评价的经理有魄力
89. 要有承担责任的勇气
90. 经商不可赌气，应有大将风度
91. 不要过分紧张
92. 要能给人以信任感



第三篇 充分准备打好创业的根基



一、创业前的准备 [40]

93. 创业须在年轻时
94. 开业要在三年前就未雨绸缪
95. 投资前应辨明真相，作点研究

- 96. 投资前认真估算收益情况
- 97. 设定合理的目标
- 98. 计算成本与利润
- 99. 建立人事网络
- 100. 了解你的竞争优势
- 101. 多少积存一点创业的资金
- 102. 要把开办费估算得充足些
- 103. 下海时要有长远计划，浅尝辄止会一事无成
- 104. 地点的好坏比商店的大小更重要，一定要注意地址的选择
- 二、从哪个行业入手 [47]
- 105. 创业时考虑的应是事业是否有前途，而非开业的时机
- 106. 选择行业时要像娶老婆一样慎重，不能打一枪换个地方
- 107. 应对投资项目有所了解，并有浓厚兴趣
- 108. 做你曾做过的工作
- 109. 把目标放在大企业不能插足的行业
- 110. 从操作相对容易的行业起步
- 111. 爬逆水
- 112. 越是容易进入的行业，越容易被淘汰
- 113. 选择资本周转率高的行业
- 114. 要有稳定的业务
- 115. 衡量一个行业是否合适的几个标准
- 三、创业之初要头脑冷静 [52]
- 116. 不可低估竞争对手
- 117. 不要以为实力雄厚就能办赚钱的企业
- 118. 不可迷信你事前制定的周详的计划
- 119. 不要给“无畏精神”评高分
- 120. 商场未知数太多了，切不可盲目乐观
- 121. 指望一早上就暴发，很可能赔得血本光光
- 122. 时势造英雄，小商只宜顺势而为
- 123. 仅会赚钱还不够，还应会用钱

- 124. 做生意顺利时，要防止“大意失荆州”
- 125. 应充实自有资本，不可将宝完全押在银行贷款上
- 126. 追求利润是第一要务，少摆不利赚钱的花架子
- 127. 光埋头苦干不行，还要有生意眼光
- 128. 高利贷是救命稻草，也是虎口狼牙
- 129. 锋芒毕露好出风头，就会遭到失败

四、掌握经商的基本法则 [59]

- 130. 宁可被人骂为市侩，也要把算盘背在背上
- 131. 打工崽能玩假把戏，当了老板就得拿真格的剑
- 132. 做公司职员时可以模棱两可，当了老板后就要自己拍板
- 133. 有买有卖才是生意，经商要重视推销
- 134. 采用“青蛙跳”的经营方式
- 135. 按部就班，先小后大
- 136. 充实的内容要以美丽的外观来表现，切不可忽视包装
- 137. 贪婪会失财
- 138. 赚钱要不断出新招
- 139. 缘份可带来钱财
- 140. 亲切自然的样子更易给顾客好感
- 141. 制造人情债，会为你带来意想不到的收益
- 142. 抓住商机，有敢于一试的勇气
- 143. 苛刻地对待“好主意”
- 144. 钱是要赚的，但不宜过于贪图近利
- 145. 应有防患于未然的危机意识
- 146. 生意场上不相信怨天尤人
- 147. “经营水库”
- 148. 越是经济不景气，越要有斗志

五、打好创业的根基 [69]

- 149. 独立创业会面临一系列新问题，非得从头学起不可
- 150. 资金投入不大时，还是独资经营好
- 151. 合伙经营时，要明确责权利

- 152. 从一个客户做起，但不能只有一两个客户
- 153. 客大欺主，多揽些客户就不会受气
- 154. 小商宜重点突破，不宜分散经营
- 155. 孤注一掷是经营的大忌
- 156. 专门化经营，能避免大企业的巨大压力
- 157. 与其急切“求胜”，不如退而求其“不可败”
- 158. 本小利微的小商，千万要避免意外事件发生
- 159. 只要营业额理想，就应支撑下去，不可断然放弃
- 160. 摆脱做生意的低潮
- 161. 黎明前的黑暗要挺住
- 162. 要趁着企业还赚钱的时机转业
- 163. 遇到难以预料的行业危机时，只好尽人事听天命了
- 164. 做生意就像上了战车一样，不能有“歇脚”的权利



第四篇 赢得初试身手的小本经营第一仗



一、制定合适的经营计划 [81]

- 165. 企业应先考虑短期利益，同时考虑长期利益
- 166. 设立一个“高但可能达到的目标”
- 167. 计划不必追求完美，而应切实可行
- 168. 效果上的一次 100 点，不如两次 60 点
- 169. 从突击设想中产生出应急的计划

二、善于捕捉时机 [84]

- 170. 掌握社会脉搏
- 171. 洞悉行业趋势
- 172. 准确掌握市场信息
- 173. 重视消费者的意向
- 174. 在潮流中发掘灵感
- 175. 比别人早走一步
- 176. 警惕群体心理

177. 听从年轻人的敏锐的感觉

三、经营有利可图的买卖 [88]

178. 为了健康、长寿，人们会花钱

179. 满足虚荣心的行业利润大

180. 新兴的休闲行业是摇钱树

181. 赚钱的秘诀在“稀少价值”

182. 利用人类爱方便的心理赚钱

183. 利用父母“望子成龙”的心理赚钱

184. 经营高档商品或廉价商品都能赚钱

185. 受女性欢迎的产品一定畅销

186. 利用众人感到困扰的事情做生意

四、重视产品的开发 [93]

187. 技术的优势迟早会丧失，应在该技术衰败前有所准备

188. 不能仅仅依靠一种产品

189. 利用多种经营来弥补差距，须照顾到与现有产品的共同性

190. 逐步提高产品的“段位”

191. 不要过分迷信新产品

192. 加上特别设计后再推销

193. 只要符合轻薄短小的条件，就能畅销

194. 要巧取他人之长

五、加强企业的管理 [96]

195. 不做经营记录，不利于管理

196. 要成就大事业，就不可贪便宜买二手设备

197. 小公司不可追求小而全，而应小而专

198. 经营稍有起色后，就要警惕内耗

199. 不要求工作间有多美丽，但至少应比较整洁

200. 事事躬亲会做死自己，吃力不讨好

201. 小公司也得有章法，切不可撒手不管

202. 大公司走几个人无所谓，小公司走几个人便会大受影响

203. 独食难肥，要舍得分一杯羹给同伙人

204. 大权独揽是可以的，但不能刚愎自用

205. 能简不繁

206. 该支出时大方点，不该支出时做个守财奴

六、警惕企业快速发展中出现问题…………… [103]

207. 不可贪多图快

208. 警惕资金流动不畅

209. 小心收并中出现新问题

210. 不要让协调和控制落后太多

211. 质量应随着企业的发展而提高

212. 应再接再厉而不是松懈草率

213. 企业长大了就该从长计议了

214. 多元化经营应慎重

215. 制度建设应提上日程

216. 别让体制摆布业务活动

217. 发扬办小公司时的创造精神

218. 不能为追求发展而忽视追求赢利

219. 警惕做大生意的危险

220. 吃老本是一种衰退

七、玩点花招也无妨…………… [107]

221. 趁虚而攻，也是成功的好办法

222. 巧妙地施放烟幕弹

223. 巧取他人之长

224. 吃小亏赚大便宜

225. 对公司不利的消息应对外封锁

226. 为防日后纠纷，一定要重视契约书

227. 小心“间谍”偷窃情报

228. 定期派人“侦察敌情”

229. 为了能进能退，还是假装不能全权作主为好

八、生意人八诫…………… [112]

230. 不可视顾客为傻瓜

- 231. 不可漠视顾客需求
- 232. 不可墨守成规
- 233. 不可形象不佳
- 234. 不可有不切实际的构想
- 235. 不能定价太高
- 236. 不能过于取巧
- 237. 忌营业时间不当

第五篇 商战中攻防战术的灵活运用

一、一流的公司要打好防御战..... [116]

- 238. 领先的企业才有必要打防御战
- 239. 防御战的原则
- 240. 防御战的基本形式
- 241. 防御战的误区

二、二流的公司主要是打正面进攻战..... [119]

- 242. 为争夺市场，正面进攻战不可避免
- 243. 正面进攻战的原则
- 244. 正面进攻战的条件
- 245. 正面进攻战的形式
- 246. 正面进攻战的风险

三、三流的公司要打侧翼进攻战..... [122]

- 247. 实力不够时，打打侧翼进攻战
- 248. 侧翼进攻战的原则
- 249. 侧翼进攻战的适用条件
- 250. 侧翼进攻战的形式
- 251. 侧翼进攻战的风险

四、不入流的公司主要是打游击战..... [125]

- 252. 敌我力量悬殊时打游击战
- 253. 游击战的原则

- 254. 游击战的适用条件
- 255. 游击战的形式
- 256. 游击战的风险
- 五、各类公司都可借助联盟壮大自己 [129]
- 257. 联盟可以加强弱者的力量
- 258. 授权形式的联盟
- 259. 行销协议形式的联盟
- 260. 联合投资形式的联盟
- 261. 特许权形式的联盟
- 262. 私有商标联盟
- 263. 资本联盟
- 264. 研究的联盟
- 265. 共同标准的联盟
- 266. 技术及进入市场的联盟
- 267. 不可把联盟视为核心策略
- 六、商战中的战斗支援 [132]
- 268. 战斗支援能保障战斗策略的实施
- 269. 武器要精良
- 270. 情报要灵通
- 271. 组织与领导要有力
- 272. 沟通要便捷
- 273. 后勤补给要充分
- 七、商战中的误区 [138]
- 274. 过分依赖过去的成功经验，缺乏对未来的应变力
- 275. 只注重具体目标，忽视是否能最终打败敌人
- 276. 低估了任务的分量，高估了自己的能力
- 277. 依赖规模和资源，忽视机动与速度
- 278. 仓促应战
- 279. 墨守成规，缺乏创造性和新策略
- 280. 在错误的时间、地点，选择错误的敌人