

趣味知識系列

商場攻防術

第四版

艾凡著



11
D3
0



書 名：商場攻防術

作 者：艾凡

主 編：李國威

助理編輯：陳榕珠

封面設計：博益美術部

插 圖：馬龍

出版經理：關永圻

出 版：博益出版集團有限公司

發 行：小太陽有限公司

香港軒尼詩道500號興利中心十樓

5-7956789

印 刷：博益出版集團有限公司

出版日期：一九八五年五月（初版、二版）

一九八五年九月（第三版）

一九八六年十月（第四版）

定 價：每本港幣十八元

出版書號：7 F 85020

ISBN 962-17-0179-1

——版權所有，請勿翻印——

© Publications (Holdings) Limited. 1985

自序

《創業七十二招》據說銷路不錯，於是博益出版社叫我再接再厲。

出書既有利、又有名，更不違背任何原則，並且不用再花腦筋生產，把在《信報》連載的一些文章輯出來，寫篇序言，就可以安坐收版稅了，何樂而不為。

但一到真的要輯時，卻又沒有這麼自在，專欄文章，往往要緊追時事，原是速朽之文，好不容易才將一篇較沒有時間性，而且較精采的文章輯出來，勉強把它分類。

如果你看過《創業七十二招》的話，會發覺這是另一種風格的一本書，不但接觸範圍更廣泛，而且所採取的角度也很不同。最起碼，本書不是《創業七十二招》的續集。「博益」把它出版，是一種風險。你看這本書，是接受

一種挑戰：它會把你帶進更廣闊的視野。

老實說，我喜歡這本書多一些。例如有關「孫子」的一系列文章，雖然如蜻蜓點水，却敢誇全部都是新意、前人所未道。因此，本書以「願生生世世爲夫婦」的愛意獻給我的妻。

是爲序。

艾凡

一九八五年四月廿七日



作者簡介

艾凡，筆名，香港大學經濟系畢業。曾任職大學助教及公共機構研究員。後轉而從商，切志當成功商人。

他曾經營的業務，包括出版、旅遊、製造業及出入口貿易，後兩者至今還是他的主要生意。

在大學期間，艾凡已經是活躍分子，尤好舞文弄墨，自業小商人後，仍常在報端撰寫專欄，文章散見《東方日報》及《信報》，以談小商人心得及評議時事稱著。更自稱是商人塗鴉，不務正業，卻樂此不倦，長寫不輟。

出版著作有《小商人三十六忌》及《創業七十二招》。

博益

博益的話

做生意有做生意的一套，打工仔有打工仔的一套，如果能掌握箇中竅門，則進可以攻，退可以守，無往而不利。《商場攻防術》是艾凡君繼《創業七十二招》之後又一心血之作，涉獵範圍更廣，不但為創業者、管理人員、白領階級提供成功之道，同時針對時局、香港前途問題，為商界高舉明燈，照耀前路。

艾凡君久在商場，經歷過無數大小風浪；他也博覽羣書、通悉情報，保持一個商人應有的思想活力。在本書中，他緊扣香港的實際情況，將古代孫子兵法、圍棋哲學及現代游擊戰術相結合，衍化成一套能靈活運用於商場的策略，對社會上不同層面的人都有參考價值，而且饒有趣味。

《商場攻防術》原在《信報》連載，現蒙艾凡君交由博益出版，謹向各有關方面致謝。

目錄

第一章 白領攻防術

一、不適宜打的仗不打	一
二、轉行三妙計	四
三、跳槽戰略莫亂用	七
四、性感戰術	十二
五、抓契爺上司	十五
六、使他不能沒有你	二十一
七、只是做戲，不要交心	二十四
八、孤軍作戰，力求自保	二十七
九、堅守有利陣地	二十九
十、智取勝於力敵	三十三

十一、創業須三思

三十六

十二、黎明前的黑暗

四十一

第二章 管理縱橫術

一、可以不管便不管

四十五

二、善變管理法

四十八

三、兼職管理法

五十二

四、賄賂式管理

五十五

五、炒魷魚是必要之惡

五十八

六、應酬作用下降

六十一

七、每天列一張清單

六十四

八、時間管理莫太嚴

六十六

九、人人都需要一點壓力

六十九

十、只做應該做的事情

七十三

十一、非有班底不可

七十六

十二、培植潑冷水的人

七十九

十三、消極思考法

八十三

十四、積極增力法

八十六

十五、橫面思考法

八十八

第三章 官僚系統下的過牆梯

一、長官意志

九十一

二、不要背黑鍋

九十四

三、人事入手

九十八

四、確立指導思想

一〇一

五、專家當政

一〇三

第四章 工業游擊戰術

- | | |
|------------|-----|
| 一、只爭朝夕 | 一〇七 |
| 二、機會主義經驗珍貴 | 一一〇 |
| 三、順勢行事 | 一一三 |
| 四、不執輸，也不行頭 | 一一六 |
| 五、充高品質 | 一二〇 |
| 六、做好市場研究 | 一二三 |
| 七、迎接機械人革命 | 一二六 |
| 八、尖兵突出 | 一三一 |
| 九、反客為主 | 一三四 |
| 十、中小企業的作用 | 一三七 |
| 十一、如何資助小企業 | 一四〇 |
| 十二、與國內掛鉤之道 | 一四二 |

十三、要分工，不要競爭	一四五
十四、中國在港投資之計	一四八

第五章 商人九七戰略

一、小商人應無所懼	一五三
二、馬仔出面	一五六
三、過河卒子	一五九
四、「愛國華僑」的好處	一六三
五、大力引進外資	一六六

第六章 勝中知敗，敗中求勝

一、健康的悲觀主義	一六九
二、用正兵，也用奇兵	一七二
三、從無到有	一七六

四、疊瓦式前進

一七九

五、不要忽視大後方

一八二

六、危機管理

一八六

七、休養生息

一八九

八、圍棋的啟示

一九二

第七章 孫子教了我們什麼

一、從《五環之書》說起

一九五

二、從必勝到全勝

一九八

三、不可勝

二〇〇

四、避實擊虛

二〇三

五、乘勢、設勢

二〇六

六、孫子兵法商用

二一一

第一章：白領攻防術

一、不適宜打的仗不打

做生意有做生意的一套，「打工仔」又有「打工仔」的一套，簡而言之，「打工仔」講「際遇」，際遇也者，多少是由別人決定的，做生意就少了這種俯仰由人之感。「打工仔」的際遇，首先是由入某一行所決定了，古語所云「男怕入錯行」，就是這個道理。在現代社會中，入某一行的決定因素，是知識和技能，中產階級迷信教育，不是完全沒有道理的。決定入某一家公司做事固然難，你的條件適合對方也未必用你。但是決定入某一行業也不容易，我見過有十年前已立志做行政官的，到今天還是教書，儘管如此，入那一行這個戰略性決策不但要小心釐定，而且一旦定了，要堅決和有步驟

地朝這方向走，如果十年之前做了行政官，或入了銀行界，今天不但薪金豐厚，而且前途似錦；反之，十年之前入了夕陽行業，今天即使能飛能潛，能力也不能發揮出來，眼看老闖愁眉苦臉，公司業務不前，升職加薪機會甚微，打開《南華早報》，有關的職位又少，而且即使有也不見得更好，到時自怨自艾，都是沒有用的。

一個人剛從學校出來時，世情不熟，認識不深，入錯行可說是不免會發生的事。關鍵在於有錯必改，一發覺入錯行之後，立刻着手轉行，不再猶豫，不再蹉跎下去。有了家庭負擔、妻子兒女的牽掛之後，咬緊牙關，仍然要轉，只要安排得好，開始轉變時或許會有少許犧牲，這是少不免的，也是最初作出錯誤決定的代價，但這總比半生人不斷受挫好得多。我親眼看見過有工作十多年之後，仍然成功地轉行的例子，看見他們在現崗位之上所得到的工作滿足以及物質上的收穫，我肯定他們不但後悔轉變，反而慶幸最後作出了正確的決定。要知道，要是入錯行的話，如何掙

扎、如何戮力向上爬都是小聰明，事實上是打一場不應打或不適宜打的仗。挑選一場適宜自己打的仗才是大智慧。

或云，想轉行談何容易。是的，我沒有說過容易。而且一錯不應再錯，轉行之前，一定要詳細計畫考慮清楚。許多時，際遇不佳，自己應負很大的責任，轉了行問題還是沒有解決的。但是在考慮檢討之後，知道走錯了路，便要馬上回頭走，有困難也要走，要犧牲也要走了。

二、轉行三妙計

每個白領階級都有求職的經驗，都知道找到一份理想的職位不容易，轉行豈非更難？恰恰相反，一份所謂理想的職位是在某一心目中特定的公司的特定位置，這是範圍很窄、十分具體的事情，轉行則是從一個很大的範圍轉到另一個很大的範圍，準確性要求不高，自然容易得多了。

轉行也是有方法的，以下所述的都是許多人用過而且有效的方法——

一、白領世界求職的重要踏腳石是「沙紙」和經驗，轉行的情況底下，經驗沒有，「沙紙」便更形重要了。中產階級相信教育，這是有一定道理的，尤其是一些所謂「專業」如律師、會計師等，有關「沙紙」是轉行的必要裝備，其次的，在幾年之前，MBA還不太多的時候，靠一個MBA也