

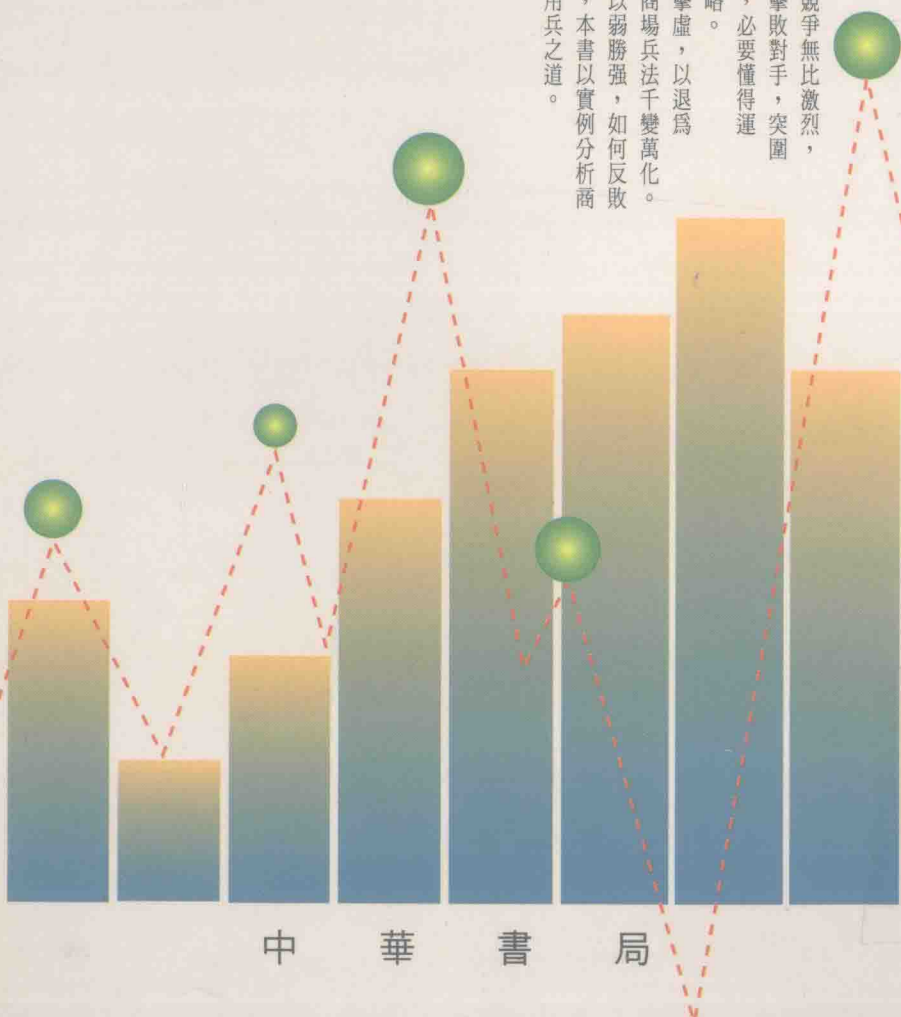
商界角逐

張玉安 唐孟生 薛克翹 主編

· 商業競爭無比激烈，如要擊敗對手，突圍而出，必要懂得運用謀略。

· 避實擊虛，以退為進，商場兵法千變萬化。

· 怎樣以弱勝強，如何反敗為勝，本書以實例分析商場上用兵之道。



中 華 書 局

世界謀略大全

商界角逐

張玉安 唐孟生 薛克翹 主編

中華書局

商界角逐

□

主編

張玉安 唐孟生 薛克翹

□

責任編輯

羅國洪

□

出版／發行

中華書局（香港）有限公司
香港九龍馬坑涌道5B-5F 2樓

□

印刷

陽光印刷製本廠
香港柴灣安業街新藝工業大廈
6字樓G及H座

□

版次

1994年7月初版

© 1994 中華書局（香港）有限公司

□

國際書號：ISBN 962 231 683 2

目錄

智商人生意興隆·····	1
小商主變大富·····	3
弗利師人之長終成大業·····	6
路透另起爐灶·····	8
路透社取人之長轉敗為勝·····	10
路透社搶先一步以快取勝·····	13
古爾德一天淨賺美元二十萬·····	15
兒子欺父反贏信任·····	17
華爾克奪得尼加拉瓜·····	19

古爾德設計賺威廉·····	21
洛克菲勒負債經營創辦企業·····	24
洛克菲勒黑夜搶鋪油管·····	27
洛克菲勒設餌釣大魚·····	29
洛克菲勒獨霸石油市場·····	33
杜勒斯計保美孚石油公司·····	35
卡內基率先興辦鋼廠·····	37
奈森捷足先得大發其財·····	39
巴拿馬運河與一張郵票·····	42
迪巴諾推銷麵包有術·····	44
炸藥托拉斯·····	46
諾貝爾的輪船工廠·····	50
諾貝爾咬牙渡難關·····	53

來自俾斯麥的貸款·····	57
諾貝爾的活廣告·····	60
奧斯曼以誠信創業·····	65
土光敏夫一舉成名·····	68
一個「六」字改變了工廠的面貌·····	71
阿姆謝爾與水管工交友·····	74
長島商人巧賣汽車·····	76
逐次降價銷商品·····	78
致人「死亡」的香烟反暢銷·····	80
韋森巧售草圖·····	82
艾利森的「是」字戰術·····	84
報專利窮漢成富翁·····	87
把寶押在小公司上·····	89

約翰遜善攬英才.....	91
土光敏夫的「飯盒作戰」.....	94
山本村佑勝美商.....	96
李光前白手創業.....	98
李光前穩紮穩打，細水長流.....	100
納弗爾招攬買主有方.....	102
李光前善攬職工.....	104
華爾連鎖店的成功秘訣.....	107
「善的循環」經營原則.....	109
李氏家族永掌公司.....	111
獨樹一幟的經營思想.....	113
鄭周永生財有道.....	116
小銅牌為漢斯招來大批主顧.....	118

一萬個電燈泡的賭注.....	120
「松下」以人爲本.....	122
「三星」的信條.....	124
「尿布大王」尼西奇.....	127
「福袋」的妙用.....	129
「新力」錄音機的遭遇.....	131
新力公司的價格「U」型線.....	133
「新力」領導日本電子新潮流.....	135
料事如神的超級船王.....	138
三井勝三菱.....	143
三井公司東山再起.....	146
成功始於「歐洲艙」.....	148
耶伯生賣船.....	154

「披頭四」風行全球.....	158
享譽全國的「阿托中心」.....	160
一張舊鈔的神奇作用.....	162
金宇中勇爭輸美配額.....	164
植樹旅館.....	167
郵售贏得了顧客.....	170
皮爾·卡丹不斷創新.....	173
阿奈特·魯成功的奧秘.....	175
吉斯產品傳天下.....	178
柏天尼踢球不忘經商.....	180
地中海俱樂部追趕時代新潮流.....	183
法國香水公司搶市三招.....	185
「美洲虎」重振雄風.....	187

「本田」汽車異軍突起·····	190
富有遠見卓識的BHP公司·····	193
流水聲音賣高價·····	196
利用星星大發其財·····	197
一種新的會議程序解救了一家公司·····	198
別出心裁的「獵鷹」汽車廣告·····	200
艾柯卡與「野馬」汽車·····	202
艾柯卡巧擬推銷廣告·····	204
日本汽車佔據美國市場·····	206
改頭換面大獲其利·····	207
廣告奇才重光武雄·····	208
電器老闆妙用球隊·····	211
列根總統賣畫·····	212

智商人生意興隆

很久很久以前，有弟兄兩人，各置辦了一些貨物，出門去做買賣。他們來到一個國家，這個國家的人都不穿衣服，稱作「裸人國」。

弟弟說：「這兒與我國的風俗習慣完全不同，要想在這兒做好買賣，實在不易啊！不過俗話說：入鄉隨俗。只要我們小心謹慎，講話謙虛，照着他們的風俗習慣辦事，想必問題不大。」哥哥卻說：「無論到什麼地方，禮儀不可不講，德行不可不求。難道我們也光着身子與他們往來嗎？這可太傷風敗俗了。」弟弟說：「古代不少賢人，雖然形體上有變化，但行為卻十分正直。所謂『隕身不隕行』。這也是戒律所允許的。」

於是弟弟先進入了裸人國。過了十來天，弟弟派人來告訴哥哥，一定得按當地風俗習慣，才能辦得成事。哥哥生氣了：「不做人，要照着畜生的樣子行事，這難道是君子應該做的嗎？」

我絕不能像弟弟那樣做。」

裸人國的風俗，每月初一、十五的晚上，大家用麻油擦頭，用白土在身上畫上各種圖案，戴上各種裝飾品，敲擊着石頭，男男女女手拉着手，唱歌跳舞。弟弟也學着他們的樣子，與他們一起歡歌曼舞。裸人國的人們無論是國王，還是普通百姓都十分喜歡弟弟，相互關係非常融洽。國王把他帶去的貨物全都買下來了，付給他十倍的價錢。

而他的哥哥來了之後，滿口仁義道德，指責裸人國的人這也不對，那也不好。引起國王及人民的憤怒，大家抓住了他，狠揍了一頓，全部財物都被搶走了。全虧了弟弟說情才把他救下來。

小商主變大富

古時候，當梵授王在波羅奈治理國家的時候，有個小商主，聰明睿智，具有天生的經營本領。

有一天，他在大街上撿到一隻老鼠，便決定用牠為資本做點買賣。他把老鼠送給一家藥店鋪，得到一枚錢。他用這枚小錢買了一點糖漿，又用一隻水罐盛滿一罐水。他看見一羣製作花環的花匠從樹林裏採花回來，便用勺子盛水給花匠們喝，每勺裏攪一點糖漿。花匠們喝後，每人送給他一束鮮花。他賣掉這些鮮花，第二天又帶着糖漿和水罐到花園去。這天，花匠臨走時，又送給他一些鮮花。他用這樣的方法，不久便積聚了八個銅幣。

有一天，風雨交加，御花園裏滿地都是狂風吹落的枯枝敗葉，園丁不知道怎麼清除它們。小商主走到那裏，對園丁說：「如果這些斷枝落葉全歸我，我可以把它打掃乾淨。」園丁同意。

道：「先生，你都拿去吧！」這青年走到一羣玩耍的兒童中間，分給他們糖果，頃刻之間，他們幫他把所有的斷枝敗葉撿拾一空，堆在御花園門口。這時，皇家陶工爲了燒製皇家餐具，正在尋找柴火，看到御花園門口這堆柴火，就從青年手裏買下運走。這天，青年通過賣柴火得到十六個銅幣和水罐等五樣餐具。

他現在已經有二十四個銅幣了，心中又想出一個主意。他在離城不遠的地方，設置了一個水缸，供應五百個割草工飲水。這些割草工說道：「朋友，你待我們太好了，我們能爲你做點什麼呢？」「等我需要的時候，再請你們幫忙吧！」他四處遊蕩，結識了一個陸路商人和一個水路商人。陸路商人告訴他：「明天有個馬販子帶五百匹馬進城來。」聽了陸路商人的話，他對割草工們說：「今天請你們每人給我一捆草，而且，在我的草沒有賣掉之前，你們不要賣自己的草，行嗎？」他們同意道：「行！」隨即拿出五百捆草，送到他家裏。馬販子來後，走遍全城，也找不到飼料，只得出一千銅幣買下這個青年的五百捆草。

幾天後，水路商人朋友告訴他：「有條大船進港了。」他又想出了一個主意。他花了八個銅幣，臨時僱了一輛備有侍從的車子，冠冕堂皇地來到港口，以他的指環印作抵押，訂下全船

貨物，然後在附近搭了個帳篷，坐在裏邊，吩咐侍從道：「當商人們前來求見時，你們要通報三次。」大約有一百個波羅奈商人聽說商船抵達，前來購貨，但得到的回答是：「沒你們的份了，全船貨物都包給一個大商人了。」聽了這話，商人們就到他那裏去了。侍從按照事先的吩咐，通報三次，才讓商人們進入帳篷。一百個商人每人給他一千元，取得船上貨物的分享權，然後又每人給他一千元，取得全部貨物的所有權。

由於小商主巧作經營，在很短的時間內，以一隻老鼠為本，獲得了二十萬元錢，成了遠近聞名的富商。

機會很多，但不是每個人都能把握得住。而要把握住機會，就必須懂得經營策略。小商主開始在幾元資產的情形下，採取「以物易物」的策略，逐步起家，然後「巧借東風」，利用海陸商人的到來，使用「奇貨可居」的策略，終於大發橫財，一舉成為富商。

取人之長（大膽引進外來技術、資金和人才，振興自己經濟的一種韜略。）

弗利師人之長終成大業

十七世紀的時候，英國有一個名叫理查德·弗利的鐵匠，在斯圖爾布里奇附近從事鐵器製造。憑藉着傳統的工藝，弗利和其他英國鐵器商一直在鐵器製造業中處於霸主地位。但是，後來瑞典的鐵器創造者發明了一種叫做「分裂法」的新工藝，製造出的鐵器又快又好，成本也低，因而對弗利及其同行的霸主地位構成了嚴重威脅。其他英國鐵器商束手無策，把鐵器業的經營地盤拱手讓給瑞典人，但弗利卻不妥協，他決心學習和掌握這種新的工藝，運用瑞典人的發明成果，與瑞典人相抗衡。

弗利在開設鐵工作坊以前是個鄉村提琴手，曾經走鄉串巷賣過藝。於是，他利用自己的這個條件，假扮成一個流浪藝人到歐洲大陸上巡遊。他走遍了比利時、德國、意大利和西班牙的各大城市，秘密搜集鐵器行家們的技術資料。最後，弗利來到了瑞典。他在那裏裝成一名鐵

器工人，在多家工廠做工，從而發現了「分裂法」工藝的秘密。弗利立即回到英國，說服了一些朋友與他一起採用新工藝製造機器。經過多次艱苦的試驗，弗利成功了，新研製的「分裂」機終於在斯圖爾布里奇問世。

這一成功使弗利能夠充滿信心地與瑞典人競爭，再次確立了他在鐵器製造業中的權威地位，從而為弗利家族的財富奠定了基礎。

「取人之長」，其意是指在經營、創造活動中，充滿了競爭和較量，新的技術革新和進步也層出不窮。因此，一個真正的經營者，不能故步自封，自我封鎖，而應目光向外，密切注意他人之長，隨時取而用之，為自己的經營創造活動服務。即使實力雄厚的競爭對手一度擊敗了自己，也不要輕易洩氣，而應善於總結經驗教訓，虛心地學習對手的優越之處，亦即「師夷之長以制夷」，這樣才能常立於不敗之地。弗利成功的例子正說明了這個道理。