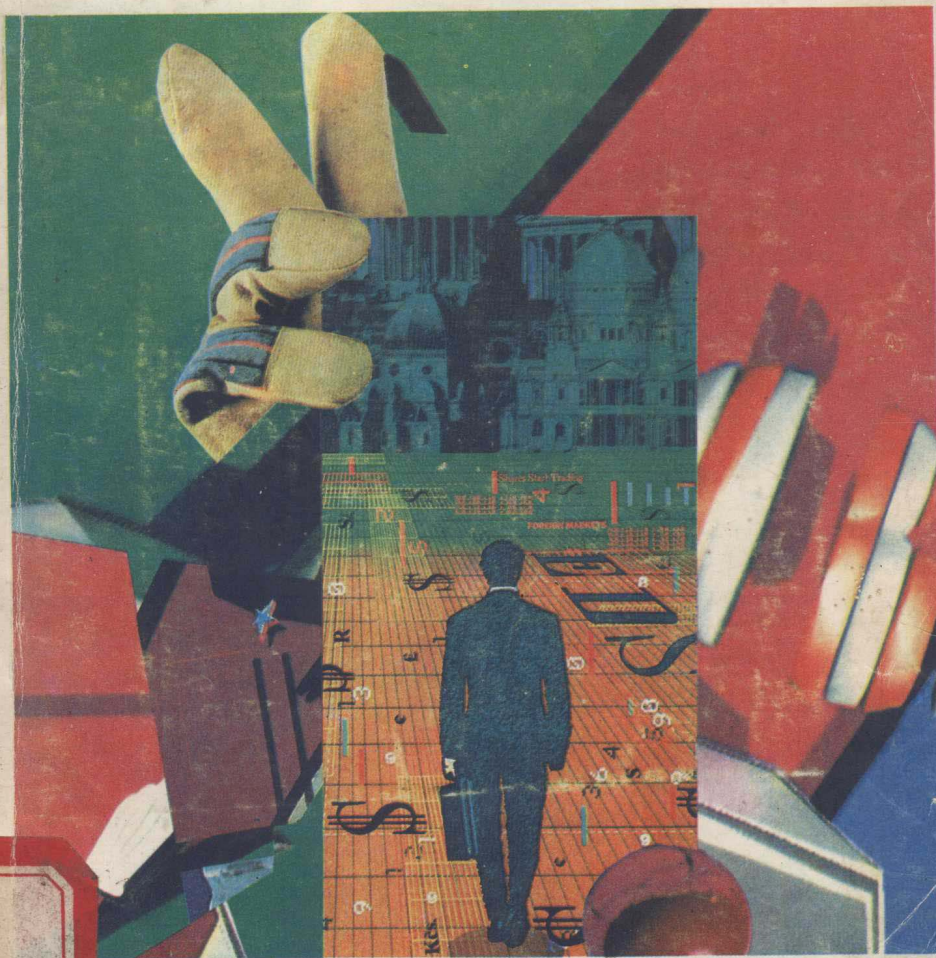


竞争与成功的谋略

出奇制胜

赵兴华 张俊英编著



海南出版社

出奇制胜

——附表——成功的谋略

赵兴华·张俊英·编著

三环出版社

琼新登字03号

竞争与成功的谋略
出奇制胜

编 著：赵兴华 张俊英
责任编辑：贺晓兴

*

海南出版社出版 湖南省新华书店发行
(海口市花园新村20号) 望城县印刷厂印刷

*

开本：787×1092毫米 1/32 印张：6.75 字数：15.5万字

1992年2月第1次 1992年2月第1次印刷

印数：1—9900册

ISBN7—80590—043—4/G·30

定价：2.90元

内 容 简 介

本书围绕现实生活、社会活动中的实际需要，从成功之术和经营之道两个方面，简要、精辟地运用行为、公共关系、决策、领导、心理、市场、推销、社会等学科的精髓，有针对性地介绍了使人立于不败之地的实用智谋、妙法和策略。使读者在拓展事业或经营中，处变不惊、捕捉时机、一举成功。

前 言

八十年代以来，我国的经济正以惊人的速度向市场机制全面倾斜。现在和将来，我们面临的是一个竞争更为激烈的时代。竞争，意为人们互相争雄竞胜的行为，泛指人们为竞取各种利益机会以及有利的人生机会而展开的角逐；竞争实质上就是人们智慧、能力的全面衡量与比赛。“八仙过海，各显神通”，在竞争中，不是成功就是失败，优胜劣汰，历来如此。

然而如何把握自己的命运，在竞争中出类拔萃，立于不败之地，这也许是我们每个人时常冥思苦想而又不得要领的问题。实际上成事在人。我们每个人都具有在学习、社交、事业和爱情、婚姻等诸方面取得成功的能力；每个人都可以克服自己心理上的弱点和谬见，发扬开拓进取精神，自觉地学习和掌握成功的谋略和诀窍；每个人都能够决定自己的命运，实现自己的理想，建功立业，成为生活中的成功者。

善用兵者，非谋不胜。古今中外，凡成功者，无不都是胸怀大志，富有胆识，面对现实，

审时度势，善用谋略，巧使诀窍。这里所谓的谋略，就是那些以实际事理为原则，以人际关系为依据，为出奇制胜而筹划的计谋和策略；所谓诀窍，就是人们在社会科学和社会生活的实践中总结出来，且符合哲理的妙法和技窍。谋略和诀窍若能灵活、适时的运用，可使成功者如虎添翼，事半功倍、马到成功。

为便于更多的有志之士、有才之杰，在有限的的时间里研究、借鉴和掌握前人成功致胜之经验，致使我们这个时代多出人才，中华民族早日强盛于世，我俩特撰写了《出奇制胜》这个小册子。本书分上、下两篇共八章。上篇“成功之术”着重介绍了致人成功的实用哲理、诀窍和谋略。其中第一章“自强不息”主要介绍了成功的诀窍和技巧；第二章“择业拓展”主要启迪人们如何根据自己的现实和客观环境选择和拓展自己的职业；第三章“适应环境”主要是提示人们怎样适应客观环境及如何调整人际关系；第四章“捕捉机遇”主要告诫人们如何树立时空感和紧迫感，从而不失时机地发现和把握各种有利机遇。下篇“经营之道”则着重介绍了在经营方面成就事业的实用技巧、计策和权谋。其中第五章“顾客”主要是系统地介绍了寻找顾客和促成交易的常用技巧和策略；第六章“市场”主要介绍了称雄市场的常用谋略；第七章“价格”主要介绍了产品定价的实用技巧和策略；第八章“广

告”则着重介绍了选择广告媒介和提高效果的策略与方法。

本书撰写的指导思想是：言简意赅，启迪为主，易于操作，实用至上。然而中华文化，博大精深；智慧权谋，实难胜言。因此，本书仅仅只是古今中外成功之士常用谋略和诀窍的一个微缩而已。它既不是教课书（书中没讲理论），也不是工具书（没有事例和现成答案可查），在此抛砖引玉，旨在能为朋友们通向成才之路铺上一块垫脚石，打开成功之门提供一块敲门砖。

本书在撰写过程中，曾得到许多知名人士的指点，在此一并表示感谢。由于作者水平有限，加之篇幅限制，书中不足不对之处难免。在此，亦请读者多提宝贵意见并予谅解。

最后，我俩衷心祝愿每位读到此书的朋友都能在事业上，在人生的道路上获得成功。

作 者

一九九一年八月

目 录

上 篇 成功之术

第一章 自强不息

1.1 认识自己

- 失败者 (2)
- 成功者 (3)
- 原因何在 (4)
- 找出你的天赋才能 (5)

1.2 培养自己

- 自尊 (7)
- 创造 (8)
- 责任 (10)
- 智慧 (11)
- 目标 (12)
- 沟通 (13)
- 信心 (15)
- 适应力 (17)
- 毅力 (19)
- 观察力 (21)

1.3 战胜自己

- 设计好生活方式 (22)
- 渡过困境 (23)
- 抛掉积怨 (24)
- 清点积极因素 (25)
- 自我控制 (26)
- 以失败为师 (27)
- 坚持到底 (28)

1.4 充实自己

- 谈话的要领 (29) • 有效的说话方式 (30)
- 寻找共同点 (31) • 从积极的鼓励开始 (32)
- 让对方乐于接受意见 (33) • 学会说“不” (34) • 以表情和动作取胜 (36) • 争辩的艺术 (37) • 会面的时间与频数 (38)

第二章 择业拓展

2.1 职业选择的技巧

- 职业类型、层次和范围 (40) • 兴趣、技能与择业 (42) • 性格与择业 (43) • 气质与择业 (45) • 智能与择业 (47) • 知识与择业 (48) • 从适应的层次开始 (50)

2.2 不同年龄择业的策略

- 成长期 (51) • 成熟期 (51) • 发展期 (52)
- 繁荣期 (54) • 卸职以后 (55)

2.3 把握自己的命运

- 个人的价值标准 (56) • 职业探讨和评价 (57) • 设计前程的要素 (59)
- 职业拓展三略 (59) • 三种发展形式与策略 (61) • 个人发展的策略 (63) • 获得晋升的策略 (64) • 21世纪的理想职业 (65)

第三章 适应环境

3.1 赢得信任

- 宽宏大量 (67) • 诚实作人 (68)

- 经受考验 (69)
- 从众合群 (70)
- 争得谅解 (71)
- 当好助手 (72)

3.2 示形于人

- 树立形象 (73)
- 广泛交往 (73)
- 要让大家知道你 (75)
- 展露专长 (76)
- 以成功者的姿态出现 (77)
- 善借台阶 (77)
- 借题发挥 (78)
- 一箭双雕 (79)
- 必备的社交技能 (81)

3.3 处变不惊

- 变不利为有利 (83)
- 不屈不挠 (84)
- 巧妙闪避 (84)
- 诱导否定 (85)
- 棉里藏针 (85)
- 出其不意 (86)
- 十里埋伏 (87)
- 顺水推舟 (87)
- 借薪助火 (88)
- 趁虚而入 (89)
- 泰然处之 (90)
- 拒绝对方 (90)
- 克服恐惧的心理 (91)
- 胆大出才干 (92)

第四章 捕捉时机

4.1 谋求机遇

- 端正动机 (93)
- 策定行为 (94)
- 甄别环境 (96)
- 协同一致 (98)

4.2 迎接挑战

- 三种机遇及对策 (101)
- 抉择机遇的要点 (103)
- 量力而行 (105)
- 随机应变 (105)

4.3 开拓创新

- 敢于冒险 (107)
- 增强意识 (109)

• 见微知著 (110)

• 异想天开 (113)

• 披沙拣金 (112)

• 探奇涉胜 (114)

4.4 把握机遇

• 怀才得志 (115)

• 好事多磨 (117)

• 欲取先予 (116)

下 篇 经营之道

第五章 顾 客

5.1 寻找顾客的方法

• 察言观色 (121)

• 连锁介绍 (122)

• 委托助手 (124)

• 市场咨询 (126)

• 闯见访问 (122)

• 中心开花 (123)

• 广告开拓 (125)

5.2 接近顾客的策略

• 主动沟通 (127)

• 无孔不入 (133)

• 示之以形 (135)

• 告之以奇 (136)

• 投其所好 (138)

• 移花接木 (140)

• 对症下药 (130)

• 寻之以问 (134)

• 予之以利 (136)

• 打草惊蛇 (137)

• 馈之以礼 (139)

• 得寸进尺 (140)

5.3 处理异议的技巧

• 针锋相对 (142)

• 以退为攻 (143)

• 无中生有 (145)

• 先发制人 (143)

• 因势利导 (144)

• 追根求源 (146)

- 置之不理 (147)

5.4 谈判的策略

- 气氛 (147) • 姿态 (149) • 明示 (150)
- 让步 (152) • 时机性 (153)

第六章 市 场

6.1 目标市场策略

- 无差异市场 (154) • 差异性市场 (155)
- 密集性市场 (156) • 市场定时 (157)

6.2 市场进入策略

- 独立发展 (158) • 综合发展 (159)
- 工商合作 (159)

6.3 市场发展策略

- 密集性发展 (160) • 一体化发展 (160)
- 分散性发展 (161)

6.4 市场竞争策略

- 总体竞争 (163) • 领头企业 (163)
- 挑战企业 (164) • 追随企业 (165)
- 发展企业 (165)

6.5 产品改进策略

- 功能改进 (167) • 外观改进 (167)

6.6 牌子策略

- 牌子设计 (169) • 牌子改进 (169)
- 见机行事 (170) • 随行就市 (170)

6.7 其它策略

- 包装 (171) • 销售服务 (172)

第七章 价 格

7.1 定价方法

- 成本导向法 (173)
- 需求导向法 (175)
- 竞争导向法 (176)

7.2 新产品定价策略

- 取脂定价 (178)
- 渗透定价 (178)

7.3 心理定价策略

- 奇数定价 (179)
- 整数定价 (180)
- 声望定价 (180)
- 招徕定价 (181)
- 习惯定价 (181)

7.4 折让定价策略

- 折扣定价 (182)
- 折让定价 (183)

7.5 其它定价策略

- 反向定价 (183)
- 系列定价 (184)
- 地理定价 (185)

7.6 定价方略

- 作价要点 (186)
- 计价货币 (187)
- 保值条款 (188)

第八章 广 告

8.1 选择广告媒体的策略

- 报纸 (189)
- 杂志 (190)
- 广播 (191)
- 电视 (192)

8.2 提高广告效果的策略

- 引起注意 (193)
- 启发联想 (195)
- 增强记忆 (197)
- 刺激需要 (199)

上篇 成才之术

第一章 自强不息

一 自知者明，自胜者强。

万年太久，只争朝夕。

成功归根到底是个人的主观愿望与社会的客观现实的统一。虽然我们所讲的成功诀窍只是仅就个人心理修养而言，它并不能代替取得成功的其它重要条件，但是你要取得成功，就得“行动起来，并且全力以赴”！“如果你信心十足地朝着自己的理想前进，尽力按照自己的设想去度过一生，就会得到平常情况下料想不到的成功。”

“生命对于我们难道不是百倍地过于短促，怎能自寻烦恼呢”？

1.1 认识自己

逝者如斯夫，成功非易事；绍绍人生路，升沉一瞬间。要想生活得充实而有意义，欢愉又有艺术；要想走出成功之路，建功立业于世而享快慰。仅仅具备优良的素质是不够的，关键是如何使之得以充分发挥。兵法云：知己知彼，百战不殆。而不断的认识自己则是成功的起点。

●失败者●

俯察苍茫，数点人生，我们不难发现到处都有这样一些人。他们开始对本职工作兢兢业业，并能把百分之七十的时间花在满足于完成任务上，而另外百分之三十的时间则用来等待别人对他的承认上。他们巴望上司对其过去的成绩大加赞赏，并给予他们与众不同的精神和物资鼓励；企望上级领导慧眼识才，能使他们得到重用和提拔。而当这些期望逐渐落空，怨恨之情便油然而生。

起初还只是哀叹没有前途，没碰到好人，自感怀才不遇。随着不断受到“怠慢”，他们便开始间接地对工作产生了厌恶。每次遭到忽视，这种情绪就随之加深一层。有时，他们真想脱胎换骨成为另一个人，干更有意思的工作，喜新厌旧，这山望着那山高，这时他们对本职工作的积极性和主动性已丧失殆尽。每当看到别人倍受重视或步步高升，他们则既嫉妒又感到很丢脸。虽然无时无刻都想让别人注意自己的成绩和才能，但又总是束手无策。

这种默默的怨恨，缩短了他们的视野，限制了他们做出更

多^多的贡献，也伤害了他们的感情。久而久之，他们就象磁铁一般地吸引着另一些期待他人同情的人，于是他们便形成了一个消极的小帮派。彼此影响，欲罢不能。由于他们用过多的时间等待承认，工作质量就此下降。期待无望，怨恨俱增。他们既不检查自己的个性与社会的适应性，也不考虑社会需要和周围的客观环境，只知孤芳自赏，恃才自傲；只责自己生不逢世，怨天尤人，终日牢骚满腹。先是抱怨自己的上司，尔后是埋怨自己的单位乃至整个行业，最后变为仇视整个社会。以前的裹足不前完全变成了听天由命。他们就是不去寻找失败的原因，也从来就不肯对自己的成败承担责任。这些人就是失败者。

●成功者●

所谓成功者，就是实现了自己理想和目标的人。这些人失败者背道而驰，他们虽然在本职工作上所花的时间只有百分之五十，但工作比前者更努力、更有成效。他们的思维方式和工作方法与前者也大不一样。成功者认为：工作时间的长短不是成功的唯一因素，更不是关键因素，成功主要取决于整个工作过程中的另外百分之五十，并在于是否具有和善用其它非专业性技能。

要排除障碍，做出卓越贡献，就需要我们已完成或将开始的工作能获得他人承认，但积极寻求承认和消极等待承认却是两种大相径庭的世界观。凡成功者，他们都知晓如何向人家介绍自己已完成的工作或计划。更知道应该如何具体去做。大谈自己的工作好，见解高，诚然也不算什么新鲜事儿。“不^不自吹自擂就要失出机会”。但这种“自吹自擂”绝不同于黄婆卖瓜式的那种“自卖自夸”。出色的工作只有为人知晓，并得到

某种认可，才能使你受益。不偿其果，何知甘苦，反之亦然，不想他人评价，无须炫耀自己。

与失败者的另一不同之处是，成功者懂得必须与本部门乃至整个机构保持密切联系，他们通过人际交往来促进事业，寻找机遇，建立各种关系。交往中帮助他们怎样正确地对待工作。并为之提供了各种解决问题的方法，也使他们明辨了什么是重要的、相关的或新颖的；交往还使他们摆脱了依赖性，使思维更加大胆，从而不再害怕在整个社会里只能干这份工作了，意见和经验的不断交流，更使他们加深了对工作性质的了解，这种了解越高，就能赢得上司的器重、信赖和支持，从而也就越能得到更多的机会和自由。总之，成功者非常重视人际交往，因为人际交往使他们更充实、更振奋，使他们不断获得成功的可能性和机遇。

●原因何在●

在人生旅程中，随着个人主观因素的发展和社会环境的变迁，个人的命运也会随之发生改变。才能与人生，人生与命运，命运与机遇，谱写成了一曲动人的命运交响乐章。然而，同是一条人生路，有人坦荡辽阔，奇光闪烁；有人却山重水复，步履艰难；有人因才而遇，有人却怀才不遇；有人因得良机而走红乃至终生受益，有人却屡失良机而倍受损失。这正是许多人在孜孜探求而又不得其解的实际问题。

就失败者来说，他们总认为用工作时间中那关键的另一半来表现自己的技巧是欺骗行为。他们只希望也只相信成功来自努力和出色的工作。他们总以为这样就会一帆风顺。与此同时，他们对成功既觊觎，又蔑视。正如诗仙李白一样，他自己