

YUN CHOU XUE QUAN SHU

人生运筹术全书

C卷

为人处世的诀窍 出人头地的捷径

商鉴

过去经商讲求智谋；现代商业社会，商人需要更高的素质和更优秀的头脑，懂得运筹和计划，这样才能把握商机，获得最大利益。这本《商鉴》是你踏入商界的便捷通道。

延边大学出版社
朱光雪 / 编著



▼
C
卷
▼

人生运筹术全书

过去经商讲求智谋；现代商业社会，商人需要更高的素质和更优秀的头脑，懂得运筹和计划，这样才能把握商机，获得最大利益。这本《商鉴》是你踏入商界的便捷通道。



延边大学出版社

朱光雪\编著

图书在版编目(CIP)数据

商鉴/朱光雪编著. —延吉:延边大学出版社,
2001.9

(人生运筹术全书)

ISBN 7-5634-1573-4

I. 商... II. 朱... III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-490

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 059392 号

责任编辑:何 方

封面设计:半 间

责任校对:翟万军

人生运筹术全书 C 卷

商 鉴

朱光雪 编著

延边大学出版社出版发行

(吉林省延吉市公园路 105 号)

北京鑫洪源印刷厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:30.75

字数:770 千字 印数:1—8000 册

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-5634-1573-4/C·50

全套三册定价:60.00 元

为人处世的诀窍 出人头地的捷径

人生运筹术全书



责任编辑：何 方
选题策划：鬼 舟
封面设计：半 间
责任校对：翟万军

前言



人生运筹术全书

前 言

人生运筹术是一种处世的方法。

要想在你所处的这个社会生存下去，就必须具备生存下去的本领。有的人生存本领弱，因此他失败了；有的人生存本领强，因此他获得了成功。当然，获得了成功的人并不都是值得称颂的，而那些失败了的人也并不一定就为人们所不齿，从某种意义上说，他们都在自己的人生道路上付出了诸多的努力。我们并不主张以失败或成功论英雄。

但有一点需要说明的是，成功者和失败者的处世方法肯定不同。

正因为这一点，成功者走向了辉煌，失败者陷入了失落。

人生运筹术可以说是一种处世的方法，也可以称作为一种处世的计谋、策略。

在当今的社会，我们不仅仅要提高自身的生存本领，也要避免落入别人为自身生存而设下的圈套和陷阱。后一点同样重要。

为此我们编写了这套人生运筹术全书：《官鉴》、《人

前言



人生运筹术全书

鉴》、《商鉴》，为的是能使读者从历史中洞悉风云变幻，领悟人生真谛，从正与反两个方面，丰富自己的人生经验。

《人鉴》这本书汇集了历史中的大量事例，试图从历史的实例中，向人们呈现人与人交往的一些故事。这些历史故事能够流传下来，自然在当时的社会上有其积极意义。但是，由于当时的社会所限和时代的发展，当时值得称颂的事迹在我们现在看来不一定可取，甚至是我们现在应当唾弃的。因此我们在阅读这些故事时一定要以批判和去其糟粕眼光，对历史上的一些事件加以分析，汲取精华为我所用。

当然，历史毕竟是历史，历史上的一些人和事对于我们现在并不一定具有积极的作用，因此我们要用一种批判的眼光来看待历史，以使我们的的人生达到一种新的境界。

读完本丛书，你未必会效仿书中的一些做法，但显然你观察人生、洞悉世界有了一种新的提升和质的飞跃。

如果你能有这样的收获，那我们将会感到莫大的欣慰。

——编者



前 言

第一编:创业艰难致富路

- 从卖凉水说起/3
- 智慧就是资本/7
- 失败和挫折也是契机/10
- 活出一点与众不同/16
- 多一点“弯弯绕”/18
- 从“苦肉计”说开去/25
- 点点滴滴,微利是图/27

第二编:决策英明操战机

- 知己知彼,方可决策/37
- 考虑得越周全越好/39
- 别怕被人说优柔寡断/42
- 攻击薄弱处/46
- 经商需要脑筋快/50
- 柯达为什么甘当“老二”/52
- “亚运旗”与“亚运笔”/54
- 要看准市场/57
- 虎口拔牙,成就伟业/59
- 牛角弯,马脸长,别瞧不起人/61

人

生

运

筹

术

全

书



REN

SHENG

YUN

CHOU

SHU

QUAN

SHU

第三编：商战无声胜有声

- 信息·情报·间谍/65
- “吴越同舟”与优势竞争法/69
- 虚虚实实中的谋略高手/72
- 你有我有全都有/77
- 奇思怪想开财路/81
- 胜得惨不如败得巧/86
- 有一种愉快的不满情绪/88

第四编：攻城拔寨显身手

- 走向谈判桌，你准备好了吗？/97
- 不必文质彬彬/101
- 车轮战术/104
- 场外谈判/106
- 火上房也不着急/108
- 坦诚，但不当傻瓜/112
- 智慧提问法/115
- 不在于回答“对”或“错”/119
- 为了我也是为了你/123
- 结束谈判/129
- 女人与名人/130



- 礼貌是最高智慧/133
- 出现冷场时/136
- 装傻/139

第五编:好货还要有人识

- 光头广告和美人广告的启示/143
- 广告创新思维法/148
- 广告种种,不拘一格/152
- 想钓到鱼,得知道鱼想吃啥/160
- 打开“阿里巴巴”之门/163
- 出奇制胜促销法/169
- 站在顾客一边/173
- 绕点圈子,别怕麻烦/177

第六编:成功真谛是管理

- “社训”的启示/185
- 企业就是人/187
- 永远不得把这扇门锁起来/190
- 四大支柱,以人为本/193
- 制造危机,背水一战/195
- 顾客就是皇帝/197
- 打造企业形象/199



- 外商跑了,又来了/201
- 管理 = 整体实力/204
- 请你参加/207
- 团队精神/210
- 一碗水要端平/214
- 从毛巾中拧出水来/217

第七编:士为知己者死

- 松下电器公司首要任务不是生产电器/221
- 朽木往往可雕/224
- 车站旁的丸井/227
- 用人不疑/229
- 企业家应像一个巧木匠/232
- 不要云山雾罩/236
- 人人需要赞美/239
- 尊重别人就是尊重自己/242
- 赏罚分明/244

第八编:素质是成功的保证

- 致富必备素质/253
- 包装很重要,但是……/257
- 做一个好上司的素质/260



REN

SHENG

YUN

CHOU

SHU

QUAN

SHU





- 放下你的架子/267
- 确立正直公正的人格/269
- 不要自以为是/272
- 命令的艺术/275
- 语言的艺术/278
- 维护自我形象/282

第九编:可持续发展

- 目标就像一座灯塔/291
- 不能吊死在一棵树上/293
- 塑造公司形象/296
- 大地理剖析/301
- 小环境剖析/307
- 从“买下美国”说起/314
- 站在别人肩膀上爬高/318
- 不走“自杀”道路/320
- 智囊机构/323
- 巧取他人之长/325



REN

SHENG

YUN

CHOU

SHU

QUAN

SHU



第一编

创业艰难致富路

原书空白页

·从卖凉水说起

许多人要经商,却总是抱怨没有资金。资金固然重要,但更重要的却是要有一个独特的思维。抱怨没有资金的人其实就是没有跳出传统思维。要经商就不要净跟在别人后面跑,步别人的后尘,人们做什么你也做什么,一轰而上,蜂拥群起,结果把本来还算宽绰的经营市场弄得很窄,无法维持。别人财力雄厚,还可改产,而你也许人少力弱,早已倾其所有,只好等着破产降临。

要想到别人还没有想到的事情,赚钱是一种创新。如果总是步别人的后尘,踩着别人的脚印走路,赚钱是非常困难的,即使有幸赚到一部分钱,也是受累十足,远远逊色于从事一种创新的经营。

人类是善变的,任何一种商品都在不断改良以适应人们不断进步的需求。如果凡事大潮而动,快的话也许还能赚点钱,如果动作缓慢,非但赚不到钱,赔本的可能性会更高。凡事第一个做的人是天才,第二个做的人是庸才,第三个做的人是蠢才。所以,要想创业,就应该独辟蹊径,以奇制胜,用自己独到的眼光去发现别人未做过的事业。

19世纪中叶,美国加州出现一股寻金热,这是发财的捷径,许多人都怀着发财热望纷纷拥向西陲的加利福尼亚。17岁的小农夫亚默尔也想去撞撞运气,但他穷得买不起船票,只好跟着大篷车,一路风餐露宿赶往加州。然而事情出乎意料,他在加州根本没有找到金子,却靠卖凉水赚了钱。

原来矿山里气候干燥,水源奇缺,找金子的人最痛苦的事情就是没水喝。这种需要是紧接着人们发财的欲望而出现的。许多人一边寻找金矿,一边抱怨:“要是有人给我一壶凉水,宁愿给他一块金币”,“谁要是让我痛痛快快地喝一顿,出两块金币也干。”这些找矿人的牢骚给亚默尔一个非常有价值的信息,他想如果卖水给这些人喝,也许会比找金矿赚钱容易。但卖凉水还是前所未有的事,难免被人讥笑。亚默尔才不管那些,他知道赚钱首先得无所畏惧,于是他毅然放弃了自己辛苦奔往加州的最初目标,下力气挖渠引水。引来的水经过过滤就变成了清凉怡神的饮用水,然后把这些水装进桶里、壶里,卖给找金矿的人们。当时有许多人都嘲笑他,说他放着肥肉不吃,却要去啃骨头,有挖金子赚大钱的好活不做,却要干些蝇头小利的营生,这又何必背井离乡跑到加州来呢。但亚默尔丝毫不为所动,继续卖饮用水,结果在很短的时间里就赚了6000美元。这个数目在当时是非常可观的。许多人因为找不到金矿而在异乡忍饥挨饿,他却成了一个小小的富有者。

这个故事告诉我们,只要有智慧,无本也照样起家、发财。

在环境污染为人类最头痛问题的今天,日本东京的手冢兴产公司董事长手冢已开发成功垃圾压缩机。它的构造与废车身压缩机有些类似。

收集而来的垃圾,用他特制的焦油混掺在垃圾里然后用压缩机压缩,垃圾就会变成像砖一样的固体,这可以卖给土木工程以及建筑业主做为填海、填土的材料。

这家制造压缩机的公司,其下面还拥有五家环境净化公司。

垃圾是不要钱的,不但不要钱,搬运垃圾时,各机关、工厂还得支付一笔清洁费。这些收入就可抵消焦油的成本了。

现在,跟该公司约定定期清扫的公司有300多家,每家每个月的清洁费是3千至1万日元不等。

这生意是完全不需要本钱的,而且还可以防止环境污染。没