

EXIST
生存秘笈

尖商绝招

世人常说：无商不奸
避奸为尖是商人的最大课题

大全

刘军师◎编著

袁 辉◎插图



一部教你迅速成为商界顶尖高手的秘笈

- 白手起家的算盘
- 开创大业的奇招
- 狙击对手的利刃
- 俘虏买家的诱饵
- 热卖商品的战鼓
- 借钱讨债的暗器
- 逢凶化吉的良药
- 找寻好运的秘法
- 守住财富的智囊

大众文艺出版社

尖商绝招大全

刘军师 编著
袁 辉 插图

大众文艺出版社

· 北 京 ·

EXIST
生存秘笈

尖商绝招

世人常说：无商不奸
避奸为尖是商人的最大课题

大全



图书在版编目(CIP)数据

尖商绝招大全/刘军师编著.

—北京:大众文艺出版社,1999.7(2002.1 重印)

ISBN 7-80094-757-2

I. 尖…

II. 刘…

III. 商业经营—普及读物

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(99)第 25141 号

尖商绝招大全

大众文艺出版社出版发行

(北京朝阳区潘家园东里 21 号 邮编:100021)

北京市兴凤印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 14.5 字数 364 千字 插页 2

1999 年 7 月北京第 1 版 2002 年 1 月北京第 3 次印刷

印数 7001—9000 册

ISBN 7-80094-757-2/C·16

定价:24.80 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京东城区张自忠路 3 号 邮编:100007 1136 信箱

尖商与奸商

（代前言）

中国人常说：“无商不奸”，好似商人天生都是耍奸使坏的歪种。今天，笔者避奸而言尖，就是想还商人一个好名声。

“尖”在《辞海》中有物品顶端、锋锐的一种解释，“尖商”，故也可理喻为商人中的顶尖高手是也。“尖商”与“奸商”虽谐音相同，但其内涵却大相径庭，现代“尖商”们除了要有精明的生意头脑，超人的生意手腕，他的大多具备高深的专业知识素质，他们起点高，目光远，支撑着今天商场中最具光辉前景的一片天空。

拥有五千年文明的中国，深受孔孟之道世上唯有读书高的传统熏陶，憨直朴实被人们奉为君子的要旨，而精明淫巧则半遮颜面，无法登上大雅之堂，就连依凭精打细算、搞活经济的商人，也被列入下九流，被冠以了“奸商”的臭名，一代商阀胡雪岩，也只能靠花钱买个红顶，遮住自己那商人的汗颜。

但是，历史行进到今天这个商品社会中，人们尽管无法抹去烙印了几千年的“奸商”印痕，同样也无法否认今天的时代，商人已成了不可或缺的社会中坚分子。可以说，商家登峰造极的竞争与赛跑，极大的推动了物质社会的日臻完美，提高了人们的生活质量，给社会带来了文明、进步与发展的繁荣。目睹着尖商们宛若推进器般促进着社会的物质文明，世人们不禁地开始磨拳擦掌，跃跃欲试：我也要做一位尖商。

尖商们为社会做出贡献令我们敬佩也罢，尖商们夜马香车的富裕为我们渴望也好，通往尖商的道路却不是平坦的。若要成为一名现代的尖商，你不仅需要具备诚信崇高的商业品质，同时需要拥有精明机巧的商业手段，若不想成为商场上的匆匆过客，那么，你首先便要定下心来，从通读本书开始。

一个优秀的尖商首先是一位优秀的人。当经过你的努力与修炼，你自信自己已经拥有了一个坚韧的意志，一个充满知识的头脑，一付敏锐远眺的目光，一身应付自如的处世手段后，这本书恰好为您设计了通往尖商的一路坦途。本书将与你牵手，从白手起家开始，到其间的精明机巧、运筹帷幄、直至决胜千里，成为一名对社会有益、对自身有利的尖商。

尖商絕招

一部教你迅速成为商界顶尖高手的秘笈

目 录

一、起家大法	(1)
1. 踢好定位球	(2)
2. 配对钥匙好开门	(4)
3. 理顺那团乱麻	(6)
4. 一步一个深深的脚窝	(8)
5. 抓住今天，你就会拥有明天	(11)
6. 出好第一张牌	(13)
7. 选准你的垦荒团	(16)
8. 起个好名字，你就成功了一半	(18)
9. 给你的婴儿上户口	(22)
10. 搭一个最合适的架子	(25)
11. 权力，找一条中间路线	(30)
12. 情愿撞破墙，也别入错行	(34)
13. 开门三件事，事事莫大意	(38)
14. 用小鱼钓大鱼	(42)
15. 将错就错，借坡上驴	(43)
16. 别人都不干，你才有得干	(47)
17. 借鸡生蛋，白手起家	(49)
18. 鱼有鱼路，虾有虾路	(51)
19. 没学干，先学算，拨好你的小算盘	(56)
20. 联合虾米，去吞大鱼	(63)

二、烧香大法	(65)
1. 拜佛就得拜真佛	(67)
2. 盯住政策这座雷音寺	(71)
3. 可以不戴纱帽，不能不靠纱帽	(75)
4. 无冕之王也得拜	(78)
5. 没有新闻也要制造新闻	(83)
6. 打点好左邻右舍	(86)
7. 感情投资，提着猪头找庙门	(89)
8. 面子值多少钱	(92)
9. 求人并不掉价	(95)
10. 心藏一杆枪，手捧一柱香	(100)
11. 下属也是一尊佛，任意开罪了不得	(103)
12. 别对观音想入非非	(109)
13. 许了愿就得还	(111)
14. 铁罗汉也怕热心肠	(114)
三、神侃大法	(119)
1. 没话找话套近乎	(120)
2. 装成君子好叩门	(124)
3. 巧妙利用第三者	(127)
4. 当好捧喂的	(131)
5. 顺着他的竿往上爬	(133)
6. 顶牛顶个屁用	(137)
7. 绕开“不”字走	(139)
8. 挑他爱听的说	(141)
9. 抓住他的嗜好不松口	(143)

10. 同样一句话要弄出八种说法	(146)
11. 见什么人说什么话	(149)
12. 装傻充愣, 请君入瓮	(153)
13. 耗到他烦了为止	(156)
14. 断他的后路	(159)
15. 给他个笑脸让他下不去手	(161)
16. 让一步才能进三步	(163)
17. 制造一个共同的假想敌	(165)
18. 装出一副可怜相	(167)
19. 让事实帮你说话	(169)
20. 从背后推他一把	(171)
21. 把自己装成笑星	(173)
22. 扮个可爱的小天使	(175)
23. 吊起他的胃口来	(177)
24. 送他一顶高帽戴	(179)
25. 赢得他的心	(181)
26. 有理也得让人	(184)
27. 让他不得不说“是”	(186)
28. 挽个套, 别让他看出来	(189)
四、投机大法	(192)
1. 胆小不得将军做	(194)
2. 再咬咬牙, 机遇就会从壳里迸出来	(196)
3. 幸运女神偏爱乐天派	(199)
4. 机遇也许并不起眼	(202)
5. 找个空子钻进去	(204)

6. 说不定哪块云彩有雨 (205)
7. 别在一棵树上吊死 (207)
8. 要么垮, 要么发 (209)
9. 面对机遇别含糊 (211)
10. 别跟大伙挤一条道 (213)
11. 看准了就出手 (215)
12. 幸运女神有一百多副面孔 (216)
13. 巧登顺水船 (218)
14. 你得比机遇跑得快 (219)
15. 稀奇古怪, 机遇所在 (221)
16. 机遇也爱凑热闹 (222)
17. 机遇如好牌, 爱到旺家来 (225)
18. 别错过节日 (227)
19. 爆冷门能抱上金娃娃 (229)
20. 跟着机遇变 (235)

五、创牌大法 (240)

1. 亮出你的金字招牌 (242)
2. 不拘一格创名牌 (244)
3. 不妨来点文字游戏 (252)
4. 名牌不需要雾里看花 (256)
5. 半个名牌也许值你整个企业 (259)
6. 宁死也不能砸自己的牌子 (262)
7. 骗谁也别骗你的上帝 (266)
8. 让你的品牌之树常绿 (270)
9. 初生牛犊不可小视 (273)

10. 给你的品牌一个最佳定位	(279)
11. 品牌也要红妆绿抹	(284)
12. 企业形象也是品牌	(289)
13. 让你的企业成为大众情人	(290)
14. 舍得孩子才能套住狼	(293)
15. 不光说给他听, 更要做给他看	(298)
16. 喊着号子过川江	(300)
17. 电话号码也能帮你树形象	(301)
18. 拾掇好你的门脸	(303)
19. 垄断他的双眼	(305)
六、渔利大法	(308)
1. 找一把搂钱的耙子	(310)
2. 别拿银票打水漂	(313)
3. 瞄准别人的钱袋	(315)
4. 把风险嫁出去	(318)
5. 把他绑上你的战车	(320)
6. 一锹挖不出金娃娃	(322)
7. 花小钱赚大钱	(325)
8. 有钱也别往外借	(327)
9. 给产品出个最能赚的价	(328)
10. 玩玩价格魔方	(330)
11. 让他在不知不觉中出血	(334)
12. 美丽的许诺也值钱	(336)
13. 别让“事实”骗了你	(337)
14. 漫天要价, 就地还钱	(338)
15. 钱是王八蛋, 会花才会赚	(348)

16. 牵上财神爷的鼻子 (355)
17. 从谈判桌上划拉钱 (357)
18. 你骗人一次, 人骗你一世 (360)
19. 借别人的肚子生自己的孩儿 (361)
20. 挥舞金钱魔杖 (366)
21. 走投无路时, 不妨赌一把 (368)
22. 微笑着把手伸向别人的钱袋 (371)
23. 敢赚老天爷的钱 (374)
24. 别怠慢衣食父母 (377)
25. 信息的背后是金钱 (380)
26. 人才人才, 有人就有财 (384)
27. 不仅为了赚钱, 也要抓好质量 (387)
- 七、怪招大法** (391)
 1. 喊出天价反而热销 (393)
 2. 让书香盖住铜臭 (401)
 3. 好货更得好包装 (405)
 4. 闪亮登场美人计 (407)
 5. 专干别人想不出来的 (411)
 6. 小男孩撒出啤酒尿 (415)
 7. 创造一个上帝 (421)
 8. 董事长亲自抓臭虫 (425)
 9. 只要不犯法, 什么都能干 (430)
 10. 商战也有间谍 (434)
 11. 该奸的时候还得奸 (442)
 12. 创出第三百六十一行 (448)

一、起家大法

白手小子想起家，
开头三脚别踢差。
稀里糊涂下海去，
准抓瞎。

——引自《刘军师赠言》

图得利在商海干了一年，腊月二十三那天回天庭汇报工作。

图得利的姐姐——天后，乐不滋滋地抢先问道：“兄弟，闯荡这一年，收获大大的吧？”

图得利大嘴一撇：“那还用说！这一年，大大小小的企业我拢共开了一百六十八家……”

“你听听你听听！还得说是我兄弟，多大能耐！一百六十八家，一路发呀……”

天帝一摆手：“现在还剩几家？”

“现在？现在还剩半家，还欠了一屁股债……”

天帝气蒙了：“你怎么干的？你是猪脑子啊！”

图得利委屈万分，眼泪汪汪：“谁说人家没动脑子！我先在撒哈拉沙漠开了个雨具托拉斯，又到冰岛办了个

清凉油辛迪加，在敬老院卖过奶嘴，在幼儿园卖过老花镜，向过往司机推销过烈性白酒，给新婚夫妇送去过《离婚指南》……”

“不对路，简直的不对路！”

“姐夫，您真神了！剩下那半家企业，名字就叫不对路发展创业总公司……”

——引自《现代童话故事》

1. 踢好定位球

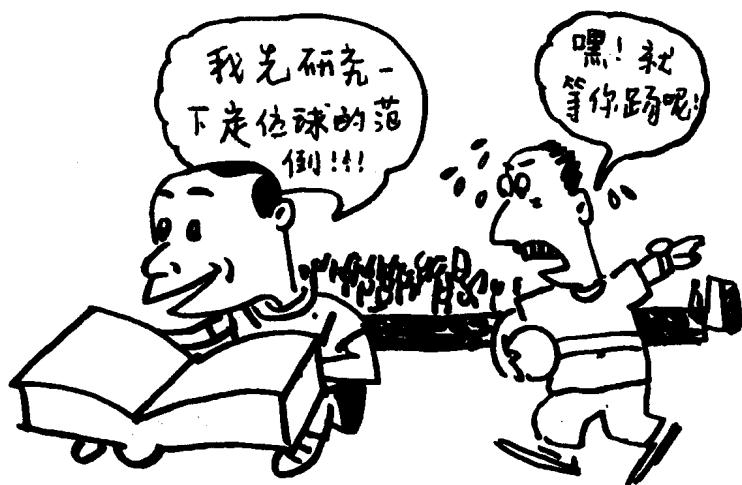
公司的定位其实是在市场中的定位，它以商品（或服务）为主要依据，包括管理、销售、人员、信息等各个方面。面对错综复杂的市场情况，你可能会对自己的事业的定位感到茫然。的确，随着市场经济的日益发展，现实存在的难以计数的工商企业好像已经占领了所有的市场空间，你的公司又该定位在何处呢？

如果你是一位围棋爱好者，相信你会知道日本著名棋手武宫正树九段有这样一句名言：“宇宙是广大的。”他正是在这种新的围棋盘上的空间观念下，开创以自我经营大模样为特点的“宇宙流”。作为一个创业者，你同样应该明白“市场是广大的”。市场中总会存在空隙，总会有未被开发或未被充分开发的部分，总会存在未被满足的需求或潜在的需求。你所要做的正是找到这样的空间、开发这样的宝藏，满足这样的需求。

如果能成为第一个进入该部分市场的企业，或成为该市场中少数的几个企业之一，那么，你的事业就走出了关键性的一步。

这是一种特定意义上的垄断（可能只针对某市场要素），它所能带来的利益是巨大的。这也正是本书所要贯穿的“兴办独一无二的事业”的意义所在。

在定位你的公司的时候，一定不要过多地被现有的市场格局所迷惑。你应该知道，在目前经济发展水平下，市场上已很少会有大块的有着明显的需求的“处女地”了。你所要做的正是要打破和革新旧的市场结构。千万不要忽视小的市场空间，因为小空间中往往会孕育着大市场，本书所要教你的正是如何抓住小的市场空间，识别其发展趋势，从中开辟出一片新的天地来。创立自己的事业，是需要超人的勇气和魅力的（当然，还需要许多技术性的能力，这将在后面的章节中逐一涉及）。你要敢于想别人之不曾想，于小处着手，于大处着眼，于无声处听惊雷，于细微处闯出一片别样的洞天来。



△踢好定位球

“市场是广大的”，这就意味着市场上永远存在着机会，存在着你可藉以开创自己的事业的空间。市场的广大性体现在它的可延性与可分性上。

① 市场的可延性

市场的可延性是指标的市场没有明确的边际，包括空间可延性、时间可延性和对象可延性，这比较容易理解。

② 市场的可分性

如果你要成为一名出色的经理人员，那么就必须掌握细分市场这一最基本的经济方法。只有细分市场之后，才能找到企业的合理定位，确定工作重心之所在，才能充分发挥企业的优势与特点。

市场是可以无限细分的，随着市场越来越小，其独特性就越来越强。市场细分的级数可以层层推进，你会惊奇地发现，任何一个市场都可划分为若干个小市场，每个小市场都是一个独特的经济空间。

没有一个公司能占领全部的市场。尤其当你初创事业的时候，你必须从小市场起步，立定脚跟才能扩张发展。

2. 配对钥匙好开门

市场是广大的，永远存在着各种各样的机会，但却绝不是每个机会都适合你。你在选定自己所要开创的事业时，不但要对客观环境有一个充分的分析和了解，而且要对自己有一个清醒的认识。

你要知道，开创自己的事业，决不是像你看完电影后又去跳