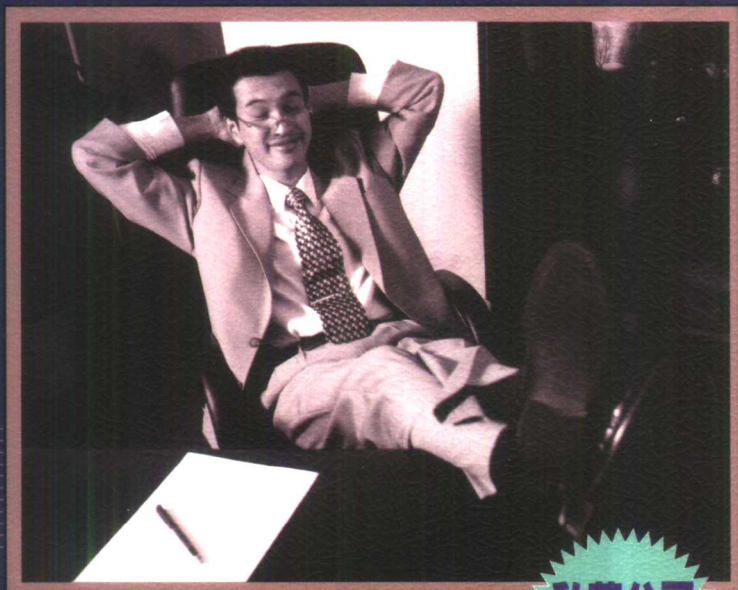




私营公司 经营致胜36 妙计

■ 方军/编著



私营公司
经营致胜

中国华侨出版社

私营公司经营 致胜 36 妙计

方 军 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

私营公司经营致胜 36 妙计/方军编著. —北京: 中国华侨出版社, 2001.10

ISBN 7-80120-567-7

I. 私… II. 方… III. 私营企业-经营决策

IV. F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 069410 号

●私营公司经营致胜 36 妙计

编 著/ 方 军

责任编辑/ 蒋泽新

装帧设计/ 李 栋

责任校对/ 刘 芳

经 销/ 新华书店

开 本/ 850×1168 毫米 1/32 印张/13 字数/300 千字

印 刷/ 北京市汤北胶印厂印刷

版 次/ 2001 年 10 月第 1 版 2001 年 10 月第 1 次印刷

印 数/ 8000 册

书 号/ ISBN7-80120-567-7/F·34

定 价/ 25.00 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010)64443051 传真: 64443051

2001.10

前 言

一个私营公司如何才能办得有声有色,红红火火,衡量的标准是什么?当然是利润!利润从哪里来?当然来自经营。

在这里,我们非常有兴趣地和你探讨私营公司经营致胜的妙计,因为谈不好这个问题,弄不明白这个问题,你的公司就无法摆脱许多误区,甚至可能会出现大麻烦、大漏洞。

的确,经营问题至关重要。不懂经营,仅懂一点小技巧,你还能算得上合格的老板吗?显然不能。说实话,要一个人做点小生意,还不是太难;但要是办公司,那责任就大了,必须掌握一套有效的经营术,才能让你在任何时候都立于不败之地。也就是说,经营是一种方法,没有方法的行为就是胡来。

公司不管大小,都是一个系统。老板必须要把这个“系统”经营好,而且应当是全方位的经营,形成“一条龙”。

做生意,办公司,光靠自己的实力是不够的,更何况你在实力还不够的时候就要动脑筋,想法依靠一种“势”来提携自己,然后慢慢积累自己的实力,把自己的生意做活,公司办好,这叫“大树底下好乘凉”吧;有很多人,天天吃苦,埋头赚小钱,但是不知道这并非是商道的全部要术,更不知道要会巧做生意。以逸待劳,讲的是在时机不成熟时,耐心等待最好的出击时刻,这样可以达到事半功倍的效果。你没有费多少力气,又赚了大钱,岂不是一件好事;商机无限,但商机藏在什么地方?就藏在你的眼光中,藏在你的发现中。假如你偶尔看到了一个商机,也许你没有太大的把握是否要全身心投入,倒不如跟着高人,顺手牵羊,

赚多赚少不要紧,只要能赚,就比不赚要强。

开公司,要图利,但不能急于求成,有些事越急越容易乱。因此,要会采用“欲擒故纵”的手法,先放一放,然后再收一收,这样就能得到本来应该得到的东西;在办私营公司的过程中,有时候情况突然发生了变化,你就不能坐等,必须赶紧变化自己的思路,去寻求一套新的发展之道,来保护自己、成全自己,否则,你就会受到重创,体无完肤;大兵压境,怎么办?诸葛亮说:“演上一场空城计。”这就是胆识!实际上,私营公司常有这种“大兵压境”紧迫之感,这时候,胆小是没用的,需要的是你敢于站出来的精神。

要操作这些妙计,需要什么?需要的是智慧和本领。实际上,许多私营公司的老板表面上都很张狂,但有许多源自中国古代《三十六计》的智慧,他并不知道太多,更不会运用的太好。即使自己偶有发挥,也是疮里疙瘩,不伦不类。因此,在我们这本纯正的经营三十六计的书中,里面有许多值得你反复品味的东西。如果你能边读边思考,那么你就可以把你的公司办得超过很多人,让人羡慕。

本书观点极为精彩,例子都很到位,请你别烦读例子,那里面才有精彩观点,体现出经营的智慧。不论是对大公司,还是对小公司都是难得的“珍宝”。祝你的公司越办越好,利润越赚越大。

编 者

目 录

妙计1 巧施烟幕,善瞒才能过难关…………… (1)

做生意是一件很难的事,你正把你的公司搞得红红火火,突然冒出一、两个竞争对手,都来与你争地盘、抢利润,你会气得火冒三丈。但这又是生意场上的常事。因此,你还必须动脑筋,耍心计,不能直来直去,应该施放出一些让对手产生错觉的烟幕弹,瞒住真相,在对手的眼皮底下悄悄做成自己的事。

- ☐ 一纸合同 “虎飞”再次风行市场…………… (5)
- ☐ 明争暗和 亲兄弟大放烟幕…………… (7)
- ☐ 预约销售 做大生意的秘诀…………… (8)
- ☐ 巧对鬼计 后退一步也能做生意…………… (10)
- ☐ 积累资金 要靠别人的“知本”…………… (12)
- ☐ 陷阱周围 一定要插满鲜花…………… (15)

妙计2 避实就虚,才能钻空档…………… (19)

很多私营公司不是强盛得让任何人都打不败,总有自己的强弱之处。如果你能避强攻弱,即做到了避实就虚,就很容易打败对手。只懂得硬碰硬,不懂得乘虚而入,是做不好生意的,最起码,会把你累得半死。

- ☐ 攻其软肋 宗一郎打造“本田王国” (22)
- ☐ 一送一卖 冷饮商速解燃眉之急 (24)
- ☐ 以迂为直 中方巧妙打破“僵局” (26)
- ☐ 尺短寸长 柯达乘虚而入占市场 (27)
- ☐ 蛇有蛇路 鼠也有鼠路 (28)

妙计3 借势发挥,慢慢积累自己的实力 (33)

做生意,办公司,光靠自己的实力是不够的,更何况你在实力还不够的时候就更更要动脑筋,想法依靠一种“势”来提携自己,然后慢慢积累自己的实力,把自己的生意做活,公司办好。这叫“大树底下好乘凉”吧!

- ☐ 借腹怀胎 弄明白创业大法 (36)
- ☐ 借兵破敌 汇丰大败美银团 (39)
- ☐ 借人名声 阿迪达斯胜中取胜 (42)
- ☐ 火借风势 李老板坐收渔翁利 (43)
- ☐ 因情生意 玩具商叩开财富门 (44)
- ☐ 借助官势 杜邦财富堆积如山 (46)
- ☐ 借助外力 巧施“滑车原理” (48)
- ☐ 将错就错 借力使力去发挥 (49)

妙计4 以逸待劳,耐心等待最佳的出击 (53)

有很多人,天天吃苦,埋头赚小钱,但是不知道这并非是商道的全部要术,更不知道要会巧做生意。以逸待劳,讲的是在时机不成熟时,耐心等待最好的出击时刻,这样可以达到事半功倍的效果。你没有费多少力气,又赚了大钱,岂不是一件好事!

- ☐ 延时疲敌 日商取胜“山姆大叔” (56)

- ☐ 后变有术 松下轻松胜索尼 (57)
- ☐ 化远为近 和田一夫巧经营 (59)
- ☐ 设“迷魂阵” 木村“偷鸡不成蚀把米” (60)

妙计 5 趁时而动,就势捞一把利 (63)

生意场上的人都是竞争对手。只要自己的竞争对手出了一点麻烦,那么就可以抓住机会,趁势而动,一方面再给对手致命一击,另一方面自己也能获得利润。机不可失,时不再来。趁时而动,往往能不战而胜。

- ☐ 趁势出击 “乖乖”从容胜“佳佳” (66)
- ☐ 多谋善断 三菱先发战乱财 (68)
- ☐ 乘敌之危 IBM 就势取胜微软 (69)
- ☐ 乱中取胜 “娃哈哈”乘机做大 (71)
- ☐ 等待时机 “金鱼”斗胆吃“白猫” (72)
- ☐ 出奇制胜 松下打下自己的天下 (72)
- ☐ 面对危机 陈嘉庚巧施妙手 (74)

妙计 6 声东击西,给对手来个措手不及 (77)

办公司,尤其是要办好公司,都要讲策略,不能简简单单地考虑问题,处理问题,要会声东击西,来个措手不及。做不到这一点,你就会受制于别人,处处让别人算计得一清二楚。当你吸引开别人注意力的时候,你的机会就来了,千万不要放过。

- ☐ 故作姿态 摩根施巧遂其意 (80)
- ☐ 虚中隐实 韦普巧计推销用电 (81)
- ☐ 误漏机密 波音大意失“荆州” (83)

- ☐ 善于伪装 竹园醉翁之意不在“酒” (84)

妙计 7 无中生有,咬紧牙关向前走 (87)

从一穷二白,到腰缠万贯,这是对“无中生有”最直白的解释。但是要想让自己的公司富起来,必须要能咬紧牙关,把自己装扮一下,让别人觉得你有实力、有能力经营好这件事,让人产生信任感,而不能坐在那儿愁眉不展。从无到有,需要的是胆识和智能。

- ☐ 从无到有 联想集团创奇迹 (89)
- ☐ 无中生有 卡尔单枪匹马闯乱营 (90)
- ☐ 原价销售 岛村苦心经营纸业 (91)
- ☐ 假设敌国 象牌竞争胜泰佳 (93)
- ☐ 以假拟真 “椰树娃娃”走向世界 (94)
- ☐ 无风起浪 本事也挺大 (95)

妙计 8 暗中操作,不放过“偷袭”的机会 (99)

做人要明明白白,做生意却不能太明明白白,必须学会暗箱操作,靠“偷袭”获得利润。什么是“偷袭”,偷袭不是去抢、去夺,而是在暗中变魔术,把别人的东西变成自己的。“暗渡陈仓”即为此计。

- ☐ 以迂为直 不战而折人之兵 (102)
- ☐ 明修栈道 小纸巾陈仓暗渡 (103)
- ☐ 以明隐暗 山叶乐器稳扎脚 (103)
- ☐ 苦练内功 物美价廉赚大钱 (105)
- ☐ 暗使绊子 巧胜对手最省心 (105)

妙计9 观人争斗,不妨煽风点火 (109)

你不和别人争利润,这说明你心态很好,但是不能保证其他人之间不争利夺势。碰到这种情况,你可以不必回避,而要学会观察他们,必要时还要煽点风,点把火,达到鹬蚌相争,渔翁得利的效果。做生意、开公司,能够坐收渔利是许多商家求之不得的事情。

- ☐ 两虎相斗 隔岸观火保平安 (111)
- ☐ 静观变势 冷锅里爆出热栗子 (113)
- ☐ 改标促争 我方坐收渔利 (114)
- ☐ 袖手旁观 莱维加冕“牛仔王” (115)

妙计10 甜蜜一笑,笑中有谋策更高 (117)

两面三刀,阴阳怪气,都是贬义词。你不这样做,有人会这样做,因此你也必须注意和这样的对手打交道,同时自己又要注意时刻保持一个又大又甜的笑,让对方高兴得跳起来,把经商之道泄露一点出来,但一定要笑里有谋,到最后才能见真效。

- ☐ 柔外刚中 史密斯笑迎回头客 (120)
- ☐ 口蜜腹剑 谈判桌设下“鸿门宴” (121)
- ☐ 以柔克刚 成败已见分晓 (122)
- ☐ 做笑面人 名艺遭遇“滑铁卢” (123)
- ☐ 打“诚信”牌 虚晃一枪见心计 (124)

妙计11 舍小保大,切莫斤斤计较 (127)

碰到该丢卒保车的时候,怎么办?这是私营公司中常出现的问题。毫无疑问,你必须忍痛割爱,该放弃

的放弃,该保留的保留,两全其美,往往会导致不得其一,结果你的损失会更大。做生意、办公司,需要斤斤计较,但在大局上必须看得开、放得开,才能有大发展。有很多老板不明白这一点,结果是自己吃苦头。

- ☐ 静观战机 哈勒尔使出“杀手锏” (130)
- ☐ 大刀阔斧 远东百货走向“专业化” (131)
- ☐ 精心创意 松本清赔本赚吆喝 (132)
- ☐ 扬长避短 蛇目公司促“优”生辉 (132)
- ☐ 忍痛割爱 荣事达“借牌”辟市场 (133)
- ☐ 以小搏大 李嘉诚是这样起家的 (134)

妙计 12 顺便下手,赚多赚少不要紧 (137)

商机无限,但商机藏在什么地方?就藏在你的眼光中,藏在你的发现中。假如你偶尔看到了一个商机,也许你没有太大的把握是否要全身心投入,倒不如跟着高人,顺手牵羊,赚多赚少不要紧,只要能赚,就比不赚要强。

- ☐ 机会已到 要会及时利用 (139)
- ☐ 当机立断 信息可以变金钱 (143)
- ☐ 抓住灵感 从容之间出妙招 (144)
- ☐ 发现生活 方便面应时而生 (144)
- ☐ 机智多谋 巧破“顺手牵羊”计 (146)
- ☐ 兵不血刃 大家都有一口饭吃 (146)

妙计 13 盯住疑点,冷冷静静找破绽 (151)

私营公司在经营过程中,总会出现一些“疑点”和“破绽”——比如内部管理的问题,市场变化的征兆,这

样才能对症下药。发现不了经营过程中的疑点和破绽,待到问题出来了,就会难上加难了。此计类似“打草惊蛇”。

- ☐ 几番“打草” 亚柯卡毅然决策 (154)
- ☐ 战前“佯动” 亨氏集团“引蛇出洞” (155)
- ☐ 让蛇露头 洛克菲勒从中谋利 (155)
- ☐ 欲取先与 肯德基使出“打草”计 (156)

妙计 14 恢复元气,来一次东山再起 (159)

遇到挫折,赔了本,这是公司不可避免的事情。关键是如何从这些厄运中恢复元气,以图东山再起。私营公司经历不了打击,是不能够成熟起来的。

- ☐ 巧于借“尸” 福勒施展“还魂”术 (161)
- ☐ 善“借”风采 SB 公司起死回生 (163)
- ☐ 柳暗花明 “通乳丸”迎来第二春 (164)
- ☐ 绝处逢生 GM 公司再度腾飞 (166)

妙计 15 调虎离山,手段当然要老练 (169)

怎样调虎离山,需要你下的赌注有多大。碰到难以调遣的人和事,只要肯出力、肯出价,就能把人调动起来,把事做起来。没有老练的手段,光凭嘴上功夫,是没有多大用处的。

- ☐ 避实击虚 日本进军国际市场 (171)
- ☐ 假价惑人 美方中“调虎离山”计 (173)
- ☐ 诱之以利 古耕虞智渡难关 (174)

妙计 16 欲擒故纵,一定要心中有数…………… (177)

开公司,要图利。但不能急于求成,有些事越急越容易乱。因此,要会采用“欲擒故纵”的手法,先放一放,然后再收一收,这样就能得到本来应该得到的东西。

- ☐ 欲擒故纵 美商计擒日间谍 …………… (179)
- ☐ 欲揭故掩 余江工艺巧推销 …………… (181)
- ☐ 欲取姑与 “拉链大王”生财有方 …………… (182)
- ☐ 明日光临 “美味香”名“纵”实“擒” …………… (183)
- ☐ 欲休还说 假象促成谈判 …………… (185)
- ☐ 牵人鼻子 变被动为主动 …………… (186)

妙计 17 抛砖引玉,懂得变换的道理…………… (189)

假如抛出一点东西,能换回更多的东西,这是私营公司老板们都愿意做的事情,犹如“钓鱼”——必须用鱼饵去诱鱼,才能钓上鱼来。因此,抛砖引玉,可以以差换好,以小换大。

- ☐ 雨中借伞 旨在抛砖引玉 …………… (191)
- ☐ 赠送刷子 油漆商妙计悦顾客 …………… (192)
- ☐ 果断“抛砖” 方得无尽“引玉”财 …………… (193)
- ☐ 忍痛割爱 太姆公司求发展 …………… (194)
- ☐ 舍孩打狼 孤注一掷有必要 …………… (195)

妙计 18 理清头绪,做到以点带面…………… (199)

什么事情都有主要部分和次要部分,只要抓住主要部分,才可以带动次要部分,达到以点带面的效果。

因此做事要找主要头绪,从主要的地方入手,才可以把问题解决得彻底底底,否则都是触及皮毛。

- ☐ 身陷囹圄 索尼巧擒“带头牛” (201)
- ☐ 擒“贼”擒王 婚礼上潜望镜受宠 (205)
- ☐ 细心观察 商机无限 (206)
- ☐ 击中要害 “金桥”慧眼独具 (207)
- ☐ 攻其心志 “状元红”挑战大上海 (208)
- ☐ 洗衣洗领 抓鸡要抓翅 (211)

妙计 19 釜底抽薪,从根本上解决问题 (215)

私营公司如何把各种矛盾处理得顺当?请学会“釜底抽薪”!只有从锅底把柴火拿走,锅中的水才不会被烧开。看问题,要能发现要害,不做无关痛痒的事,否则无法从根本上解决难题。即使每天忙来忙去,也都是瞎忙。

- ☐ 以硬碰硬 适时击将奏奇效 (217)
- ☐ 扼其声势 哈默智取“太平洋” (218)
- ☐ 各不相让 美、瑞展开人才战 (220)
- ☐ “顶新”精明 康师傅火爆京城 (220)

妙计 20 把水搅浑,好摸几条大鱼 (225)

有时候,时机不成熟,条件不允许,你很难办成一件事。这就需要你创造条件,在时机成熟的时候,来完成自己的计划。此计可叫“把水搅浑,好摸几条大鱼”。

- ☐ 有机可乘 美商报价做手脚 (227)
- ☐ 要搅“浑水” 金星商海“摸鱼” (228)

☐ 以少扰多 中国灯泡“浑水摸鱼” (229)

☐ 抓住良机 富士乘乱入美国 (230)

妙计 21 金蝉脱壳,不变肯定不行 (233)

在办私营公司的过程中,有时候情况突然发生了变化,你就不能坐等,必须赶紧改变自己的思路,去寻求一套新的发展之道,来保护自己、成全自己。否则,你就会受到重创,体无完肤。

☐ 摆脱压力 八百半成功突围 (235)

☐ 巧换商标 “汾雁香”成为抢手货 (236)

☐ 以退为进 李嘉诚金蝉脱壳 (237)

☐ 保存其形 波音冲出“死亡飞行” (239)

☐ 借鸡生蛋 从变中找生意 (241)

妙计 22 强化营销,优质总比劣质好 (245)

搞好营销,永远是私营公司的大任。不管别人怎样营销,你必须要把自己的产品和销售都优质化,才能逐渐赢得市场,慢慢做大,否则,以劣质上市,最后倒霉的还是你自己。

☐ 反弹琵琶 “三角经营”显威力 (248)

☐ 服务上乘 开拓市场成大事 (249)

☐ 相依相存 连锁经营创佳绩 (250)

☐ 优胜劣汰 三星集团称霸韩国 (251)

☐ 抓住服务 一步一步盘活自己 (253)

☐ 挖空心思 让产品风靡世界 (255)

妙计 23 远交近攻,拓展自己的一片市场 (257)

一个私营公司不是只自己干自己的事,还必须学会“交往”,搞好人际关系、利用人际关系,这样才能做足生意,把人情都变成财富。不懂交往,做生意素质必差矣!

- ☐ 会找庙门 才是真本事 (260)
- ☐ 远交近攻 刘鸿生商场得意 (262)
- ☐ 两步直销 日商生意兴隆赚口碑 (262)
- ☐ 志存高远 本田技研更进一步 (263)
- ☐ 远缘杂交 阿姆卡天堑变通途 (265)

妙计 24 以强扶弱,同道不一定同心 (267)

自己不如别人强大,能不能借强人来辅助一下自己呢?这叫以强扶弱。你可以这样做,只不过需要留有自己的心计,逐步增强自己,等到有机会,再另有图谋。

- ☐ 曲径通幽 神谷放眼于未来 (270)
- ☐ 以诚相待 松下笼络代理心 (271)
- ☐ 利以近取 孔府家酒名扬世界 (273)
- ☐ 倚玉雕玉 化妆品走红市场 (276)

妙计 25 惟才是举,四处偷“梁”与换“柱” (277)

私营公司离不开人才,没有人才是最大的亏损。因此那些聪明的老板,总是善于四处找人才,把人才聚集到自己的身边来,靠人才为自己赚钱。不懂得人才就是最大的财富的老板,是永远不会开窍的。

- ☐ 会挖墙角 日商用计网罗人才 (280)
- ☐ 将计就计 火柴厂巧卖火柴 (281)
- ☐ 致胜之本 人才之战寓商战 (281)
- ☐ 频其更阵 椰风气势挡不住 (283)

妙计 26 宽严结合,有张有弛才有弹性 (287)

管理员工有一定的方法,要能宽严有度,同样,做生意也应有方法,不可拘泥于一点,要多方位考虑问题,该宽则宽,该严则严。这样,才能把公司搞得“活”起来!

- ☐ 旁敲侧击 面包大王商场得意 (290)
- ☐ 杀鸡儆猴 “癌症”企业再回春 (292)
- ☐ 巧制事端 乡村商人以智取胜 (293)
- ☐ 以诚为本 于不利处扭乾坤 (294)

妙计 27 不露声色,悄悄向别人学功夫 (297)

把自己装得巧妙一些,把对手当师傅,然后跟着“师傅”学技艺,是很多私营公司老板都擅长的技巧。这样才可以做到取人之长,补己之短。劝你在成功之前,别太张狂,在成功之后也别太张狂,要知道天外有天,人外有人!

- ☐ 深藏若虚 猪耳朵制成丝钱袋 (300)
- ☐ 佯装愚策 休布兰后发制人 (301)
- ☐ 装聋做哑 精工表鸣必惊人 (301)
- ☐ 扬长避短 电扇厂赢得顾客 (302)
- ☐ 耐住性子 寻找出赚钱的生意 (303)