

画说生意经

4

西方商人智谋

XI FANG SHANG REN ZHI MOU

杨楚民 编著

庄锡龙 绘画

广东经济出版社

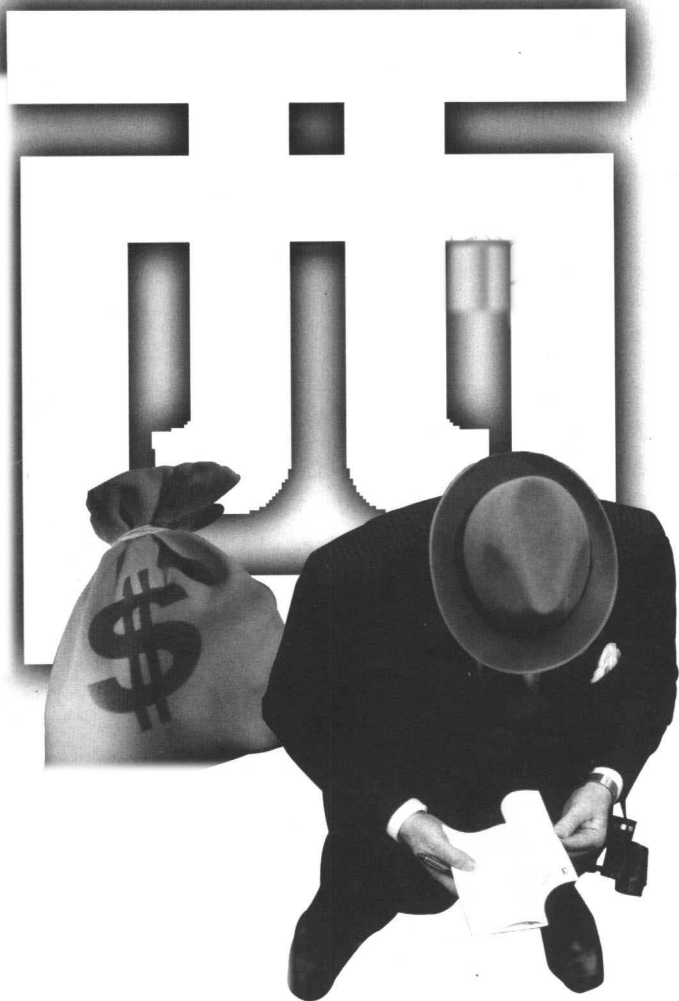


经商致富的智慧 竞争致胜的谋略
白手兴家的法宝 开拓创业的招术

西方商人智谋

杨楚民 编著

庄锡龙 绘画



广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

西方商人智谋/杨楚民编著: 庄锡龙绘图. —广州: 广东经济出版社, 2000.6

(画说生意经丛书/杨楚民主编)

ISBN 7-80632-704-5

I. 东… II. ①杨…②庄… III. 商业经营-西方国家-图集 IV. F715-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 30290 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	东莞新丰印刷有限公司 (东莞市凤岗镇天堂围乡)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.25
字数	190 000 字
版次	2000 年 6 月第 1 版
印次	2000 年 6 月第 1 次
印数	1~8 000 册
书号	ISBN 7-80632-704-5 / F·335
定价	13.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

·版权所有 翻印必究·

内容简介

做小生意，只需要小聪明；做大生意，必须有大智慧。

成功的商人，除了会做生意，还必须会做人，善于审时度势，运筹帷幄，随机应变，出奇制胜。

在西方，那些名扬世界的商人，无论是康拉德·希尔顿，还是皮尔·卡丹，无论是李·艾柯卡，还是比尔·盖茨，他们之所以能在商战中，纵横捭阖，叱咤商海，攫金掠银，除了靠他们的实力和能力，更靠他们的智慧和谋略，运筹帷幄。他们在经商中所运用的点子、主意、构想、创意、企划、策略、绝招、手段、技巧等，无一不显现出大智大勇和智慧超人的灵光。

可以说，商战的竞争，是知识和头脑的竞争，是谋略与智慧的竞争。虽然你没有起家的资金，但只要有知识有智慧，同样能步入大亨之列。

本书既汇集了西方商人智慧的范例，又提炼出西方商人智慧之格言，且配上趣味盎然的漫画，开卷之际，不仅分分钟有趣，而且分分钟有益。无论是企业领导还是私营业主，无论是经销人员还是大众读者，无论是“下海”经商还是业余兼职，都能给你提供有益的启示和帮助。

目 录

商人屠龙术	1
钻缝经营	2
妙用骑墙策略	4
父奸儿诈	6
晓以利害	8
赔本赚技术	10
“让名”的妙处	12
变不利为有利	14
大侦探的汽水	16
“信用”赚钱	18
商人屠龙术	20

改头换面术	23
不断寻找机会	24
洞察先机	26
一悲一喜蕴商机	28
不要丢掉一百万	30
一意孤行发大财	32
市场的行家里手	34

变性商品	36
先声夺人，捷足先登	38
商人和一只猫碗	40
改头换面术	42

商场“钓客术”

45

一天净赚二千万	46
化敌为友	48
拍卖场上竞风流	50
匠心独具抢先机	52
一句谚语解僵局	54
有钱大家赚	56
“古币”的诱饵	58
绿林好汉式耳套	60
出售买主的设想	62
商场“钓客术”	64

先让人口渴

67

自己向自己叫阵	68
满足顾客偏好	70
给食客开“户头”	72
令人开心的地方	74
贝利“头球按铃”	76
抓住关键人物	78
谜语罐头	80
仿效创新获成功	82
闹鬼的餐厅	84
先让人口渴	86

活用“死玫瑰”

89

歉收五年的地方	90
意想不到的成功	92
流水声卖高价	94
“劣”字作标榜	96
天上星星也能卖	98
给你换个新女人	100
起死回生的主意	102
零售经营四原则	104
突破价格观念	106
活用“死玫瑰”	108

利用“第三者”

111

稀奇古怪的念头	112
投其所好	114
猜猜谁来吃晚餐	116
小客人快乐第一	118
化整为零，以小胜大	120
关键时刻的礼物	122
比萨斜塔效应	124
舍得“割爱”	126
利普顿孤儿	128
利用“第三者”	130

10分钟推销

133

自揭家丑搞促销	134
妙语促销	136
老鼠当推销员	138

创造畅销	140
厚利促销	142
价格取胜促销售	144
不讲推销的推销	146
利用名人巧投机	148
好奇心的驱使	150
10 分钟推销	152

设饵钓大鱼 155

打头阵的赚不到钱	156
顺手牵羊	158
调虎离山	160
巧于用间	162
自信者胜	164
骂出来的发明	166
摔出个明白	168
别具一格选俊才	170
争天下必争人才	172
设饵钓大鱼	174

时髦的交易 177

一脱再脱	178
抢到头市烂了尾市	180
牛肉在哪里	182
这银行!	184
象牙肥皂	186
“尿”出啤酒来	188
丑闻旅游	190

“哑巴”黛安娜	192
连皇冠牌也不例外	194
时髦的交易	196

成功的反击 199

亮出底牌	200
步步紧逼	202
百万美元的赌注	204
发讨债之财	206
两小时胜于十年	208
“请教”帮大忙	210
欲擒故纵	212
慢半步与快一步	214
女大使虚晃一枪	216
成功的反击	218

商人屠龙术

- ☐ 善于钻别人不注意的空子
- ☐ 让人自行改变主意
- ☐ 商场上没有永久的伙伴
- ☐ 风云突变全在翻云覆手之间
- ☐ 真正的成功者就是敢于屠龙的人



钻缝经营

美国海关已有数百年的历史，要想逃避海关的管理条例，又要不犯法，简直比登天还难。但有一个美国进口商却略施小技而得逞，大大地赚了一笔。

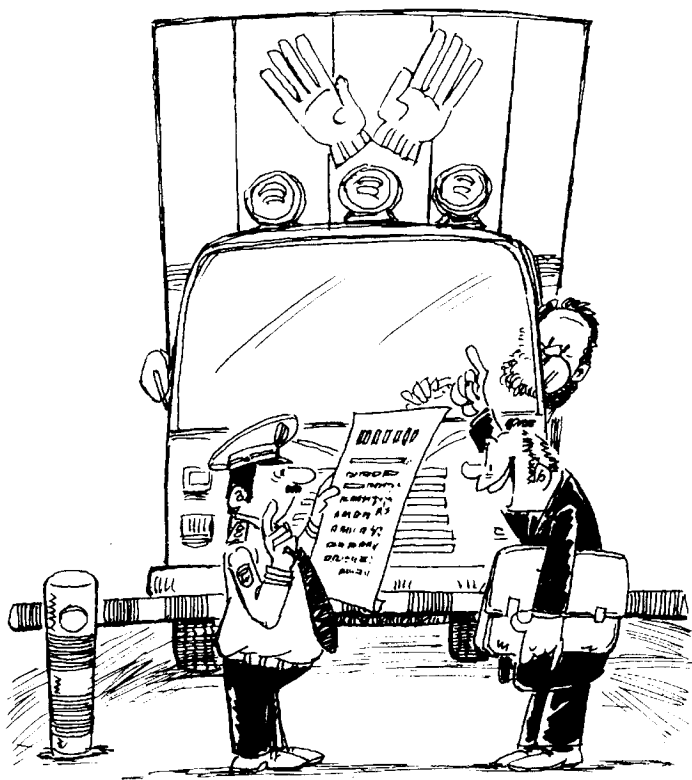
原来，当时美国进口法国女皮手套得缴纳高额进口税。因此这种手套在美国的售价格外昂贵。这个进口商为了赚取高额利润，便跑到法国买了两万副最昂贵的皮手套。他将每副手套都一分为二，并先将其中的2万只左手套发运到了美国。

但奇怪的是，那进口商一直不去提取这批货物，直到过了提货期限。凡遇到这种情况，海关通常就将其作为无主货物拍卖处理，所以，不久海关就把这2万只舶来的左手套全部拿出来拍卖。但由于一整批左手套毫无价值，这桩拍卖只有一个投标人，就是那位进口商的代理人。他只出了一笔微不足道的钱，就把它们全部买了下来。

这时，海关当局意识到了其中的蹊跷，便告谕下属：务必严加注意，可能会有一批右手套舶到，不能让那个进口商的计谋得逞。

然而，那位进口商已经预料到了这一招，所以他把那些右手套合装成1万盒，每盒装两只右手套，俨然为一对手套。结果，这个宝押对了，第二批货物安全通过海关。

这位进口商确实计高一着。在这一次成功的经营中，他运用了“瞒天过海”的计谋，花很小的代价就“瞒”来了2万副皮手套。在国际商战中，类似的“钻缝经营”似乎有些不地道，但却闪耀着才智之光。



“钻缝经营”似乎有些不地道，但却闪耀着才智之光。

妙用骑墙策略

经商做生意，不仅要善于抓住时机，而且需要巧妙地利用时机。

美国加州的塞第斯公司在经营手表中，及时抓住美国总统克林顿上台后，支持者和反对者都十分活跃的机会，迅速地推出两种手表，马上得到双方的欢迎，销量直线上升。

他们为支持者制作的手表是“第一家庭系列表”，共分四种。这四种表的背面分别刻有总统克林顿、第一夫人希拉里、他们的女儿切尔西及“第一猫”索克斯的画像。总统形象是：克林顿戴着墨镜在白宫前吹萨克斯管，一副悠然自得的样子。而为反对者制作的表叫“斯利克·威利”，表背面刻的是总统克林顿从一块颠倒的麦当劳招牌旁走过，那招牌上写着：“负债 40000 亿美元”。

这两种表，正好适应了两种人的需要，一上市很快便销售一空。这种利用名人效应，在经营中妙用骑墙策略，可谓匠心独运。他们巧妙地利用两派人之间的矛盾，坐收渔利，收到了一石二鸟的效果。



巧妙地利用两派人之间的矛盾，坐收渔利，收到了一石二鸟的效果。

父奸儿诈

美国铁路大王范德比有二个儿子，小儿子在南北战争中负伤致死，大儿子威廉只上完小学，并没有什么特长。范德比眼看自己精力不足，无人有能力承担家业，自然时常伤心。

一天，威廉来找范德比，“父亲，我看到你马厩里的粪太多了，我来收马粪，你打算卖多少钱一洛德？”

老范德比奸猾惯了，对儿子也要敲上一笔，他说：“4块钱1洛德。”出乎老范德比意料之外，大儿子竟傻乎乎地说：“好吧，一言为定，4块钱1洛德。”

儿子很高兴地走了，老范德比却号啕大哭，老伴怎么劝说都没用。他一把鼻涕一把眼泪地说：“唉，我的家业完了，我们的儿子是一个废物，市场上马粪2块钱一车，他竟愿意用4块钱一车，我的家业怎能传给这样一个傻瓜？”

一星期后，威廉又来到父亲这里。他说：“父亲，我已派人把粪运走了，这是粪钱。”

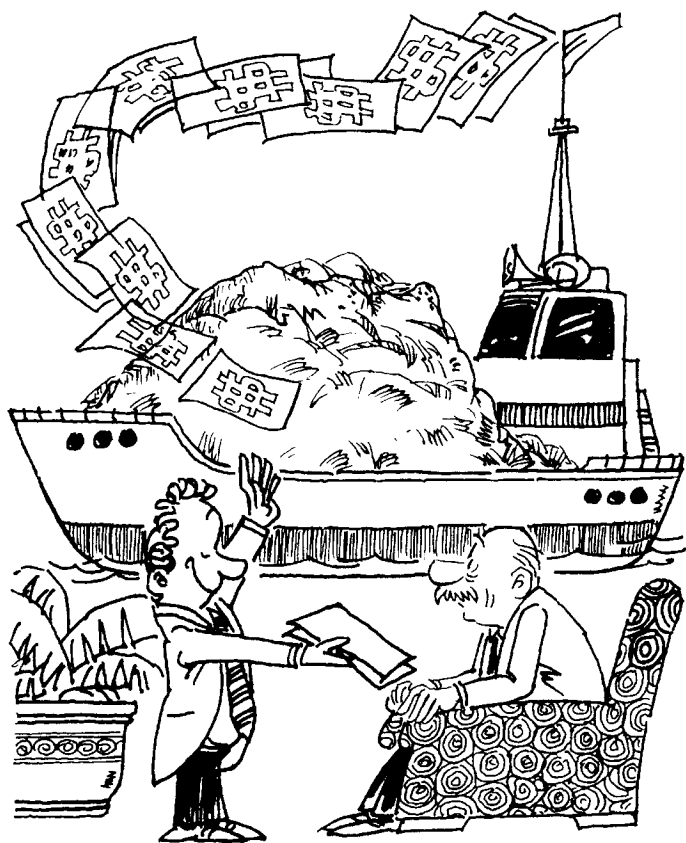
老范德比接过钱一数，只有12块钱，问道：“威廉，这是怎么回事？我的马粪堆积如山，何止是3车，30车也不止。”

威廉却说：“父亲，你错了，我一共才运了3船。”

老范德比顿时恍然大悟。原来英文中的“洛德”一词，意思为一载，既可用马车载，也可用其他工具载。

老范德比装作发怒地骂儿子说：“好哇，你竟敢给老子玩起文字游戏来了，还不快滚出去！”等儿子一走开，老范德比却笑逐颜开地自言自语：“我一生骗人，我儿子却能骗我，真是青出蓝而胜于蓝，我算有福了！”

威廉的聪明，在于他善于钻别人不注意的空子，便能神不知鬼不觉地达到目的。



钻别人不注意的空子，便能神不知鬼不觉地达到目的。

晓以利害

1880年，一家法国公司承包了建造一条通过巴拿马的水道。起初，他们信心十足，但是在挖掘过程中遇到了许多意想不到的困难，钱也花光了，他们不得不放弃了这一工程。

随着国际贸易的日益扩大，美国也急着想建造一条运河横穿美洲大陆，但地点不是在巴拿马，而是选在尼加拉瓜。

布诺·瓦列拉是一位年轻的工程师，他认为，如果不继续承建巴拿马运河，将是一大损失。他决心单枪匹马地改变国会的意见。他记得几年前，尼加拉瓜曾发行过一张印有莫莫通博火山的邮票。莫莫通博是一座著名火山，正巧坐落在拟议中的运河路线附近。据说这是座死火山，但邮政局为了美化邮票，在火山画出一缕缕缭绕的烟环，形同活火山一样。布诺·瓦列拉匆匆跑遍了华盛顿，设法找到了90张这样的邮票。在国会开会的当天早上，每一位议员的桌上便出现了一个信封，里面有一张邮票和布诺·瓦列拉的附言：“尼加拉瓜火山活动的官方见证。”

瓦列拉的举动对具有商业头脑的美国人震动很大，谁也不愿意把运河建造在火山上，议员们纷纷改变了主意，决定投票赞成接过尚未过期的法国合同，建造穿过巴拿马的运河。

以假乱真，晓以利害，让人自行改变主意。瓦列拉这一招令人叫绝。更聪明的是，瓦列拉使用的是尼加拉瓜官方的邮票作证明，具有更强的说服力。