

◆ 强勇 / 编著
石油工业出版社

滚雪球赚钱法

雪球 怎样越滚越大? **钱** 怎样越赚越多?
这是每个人都在苦思冥想的经营之道……



- ◆ 奇招 怪招 阴招 毒招 正招
- ◆ 险招 昏招 妙招 绝招
- ◆ 招招见血 法法见钱

雪球 越滚越大

钱 越赚越多

滚雪球赚钱法



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

滚雪球赚钱法/强勇编著. —北京:石油工业出版社, 1999.7

ISBN 7 - 5021 - 2636 - 8

I. 滚… II. 强… III. 商业经营 - 通俗读物 IV. F7 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 26230 号

书 名:滚雪球赚钱法

著 者:强 勇

责 编:郎东晓

出版发行:石油工业出版社 邮政编码:100011

通讯地址:北京安定门外安华里二区一号楼

经 销:新华书店北京发行所发行

印刷装订:北京京安印刷厂

开本印张:850×1168 1/32 15 印张

字 数:300 千字

版 次:1999 年 7 月第一版

印 次:1999 年 7 月第一次印刷

印数:1—10000 册

书号:ISBN 7 - 5021 - 2636 - 8/C·78

定 价:23.00 元

序·看谁越赚越多

商海茫茫，此伏彼起；你赔我赚，熙来攘往。

商战，胜者难免一时之胜，败者认倒霉却不服输，所以商场打的是一场循环往复的持久战。其规律是，暴富少见，且常常令人心惊肉跳，公认的规范之路，就是滚雪球积累发展。

雪球怎样越滚越大？钱怎样越赚越多？这是每个商人都在苦思冥想的经营之道，并且“各村都有各村的高招”。但是市场经济中人，最怕闭目塞听，死抱住自己的一套不放。如果忽视观察别人的经验教训，就离马失前蹄不远了。

所以，本书《滚雪球赚钱法》不妨一读，作者在经济报当记者，虽是商外之人，却常听、常见商内之事。更何况中国早有“旁观者清”、“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的古训呢？

本书以总结归纳法集结的内容既有技巧概括，又有案例剖析，同步点评，跟踪讲解，使实践和理论达到了完美结合。

书本上的理论终究是“纸上谈兵”，练得一副好身手，还是要到商海中去畅游。赶海去吧，看谁越赚越多！

寸圭

1999年7月

目 录

“奇招”篇

不用不知道，一用真奇妙：先让别人占便宜，后占别人的便宜；

围师必缺，在经营和商战中，不要把对手逼得太绝；办实业，“傍大款”，借机发展……

- | | | |
|----|-------|------|
| 1 | 赔本法 | (2) |
| 2 | 反客为主法 | (6) |
| 3 | “这个”法 | (11) |
| 4 | 七擒孟获法 | (14) |
| 5 | 围师必缺法 | (19) |
| 6 | 隆中决策法 | (23) |
| 7 | 喜结良缘法 | (27) |
| 8 | 无声听雷法 | (31) |
| 9 | 将心比心法 | (35) |
| 10 | 钻空子法 | (39) |
| 11 | 善小而为法 | (42) |

“怪招”篇

反规律经营，以怪致胜：一支笔成本 0.80 元，定价 12.50 元，厚利多销，创意大气；日用品换飞机，乱中取利，魔高一丈；
瞄准女人，瞄准嘴巴，吊起胃口……

- | | | |
|----|---------------|------|
| 12 | 厚利多销法 | (48) |
| 13 | “乱中”取胜法 | (52) |
| 14 | 收买人心法 | (56) |
| 15 | 煮酒论英雄法 | (60) |
| 16 | 反常经营法 | (64) |
| 17 | 联姻法 | (71) |
| 18 | 木牛流马法 | (73) |
| 19 | 吊人胃口法 | (78) |
| 20 | 望梅止渴法 | (80) |
| 21 | 巧崩公法 | (85) |
| 22 | 生气生财法 | (89) |

“阴招”篇

不必攻城，无需略地，攻心为上：好奇心、自尊心、虚荣心悉心揣摩；商战谋攻，瓮中捉鳖，十则围之，五则攻之，倍则分之；

虚虚实实，真真假假，先蚕食，而后鲸吞

.....

- | | | |
|----|-------|-------|
| 23 | 老谋深算法 | (95) |
| 24 | 美人引诱法 | (100) |
| 25 | 瓮中捉鳖法 | (104) |
| 26 | 取粮于敌法 | (107) |
| 27 | 避实击虚法 | (110) |
| 28 | 削峰平谷法 | (113) |
| 29 | 击其要害法 | (117) |
| 30 | 暗渡陈仓法 | (121) |
| 31 | 真真假假法 | (126) |
| 32 | 以势压人法 | (129) |
| 33 | 见机行事法 | (132) |

“毒招”篇

商不厌诈，诡道发家；空手握金，和中有诈，套牢双手，牵着牛鼻子强吃草；

射马不射人；装神弄鬼变花招，攻其所必救也；

以毒攻毒，乘隙反间，以其人之道还治其人之身……

- | | | | |
|----|-------|-------|-------|
| 34 | 和中有诈法 | | (137) |
| 35 | 空手攔金法 | | (139) |
| 36 | 盯住女人法 | | (144) |
| 37 | 装神弄鬼法 | | (148) |
| 38 | 反间法 | | (153) |
| 39 | 射人射马法 | | (157) |
| 40 | 神出鬼没法 | | (160) |
| 41 | 败中取胜法 | | (165) |
| 42 | 算计法 | | (168) |
| 43 | 牵人鼻子法 | | (170) |
| 44 | 以毒攻毒法 | | (173) |

“正招”篇

选准本业，一个萝卜一个坑，守业也致富；继承传统，守爱主业，集腋成裘，稳步发展；

居高临下获高利，高乃“高质量，高水平，高素质”也；

投之以桃，报之以李，以诚求利，做有水之鱼……

45	务守本业法	(180)
46	相依相偎法	(183)
47	居高临下法	(189)
48	以诚求利法	(192)
49	对症下药法	(196)
50	以人为本法	(201)
51	知彼知己法	(204)
52	利弊相关法	(208)
53	和气生财法	(211)
54	巧用人才法	(214)
55	步步为营法	(219)

“险招”篇

脑子灵活，胆子大，危中取利，险上求胜：

商场如战场，人已上战场，非生即死，背水一战，破釜沉舟；

小鱼钓大鱼，舍不得孩子套不住狼；

临破产而不惧，鼓动士气，而后出险棋借鸡下蛋……

- | | | |
|----|---------------|-------|
| 56 | 夜半行船法 | (226) |
| 57 | 借荆州法 | (229) |
| 58 | 险中取胜法 | (235) |
| 59 | 背水一战法 | (238) |
| 60 | 临危不惧法 | (242) |
| 61 | 放任法 | (246) |
| 62 | 小鱼钓大鱼法 | (249) |
| 63 | 小鱼吃大鱼法 | (252) |
| 64 | 放长线钓大鱼法 | (255) |
| 65 | 挑拨离间法 | (258) |
| 66 | 情报第一法 | (263) |

“昏招”篇

此招，凡人不用，用人不凡：

敢打自己的嘴巴是超越自我的第一步，
 凡人敢拿自己开刀？

骄兵必败，找机会把对手捧杀掉；

悬赏捉拿，物质刺激，瓦解对手，巩固自
 己……

67	拿自己开刀法	(270)
68	认人作主法	(275)
69	捧杀法	(278)
70	观察法	(282)
71	三角恋爱法	(285)
72	一二三法	(288)
73	爱才法	(292)
74	忍气吞声法	(297)
75	投其所好法	(300)
76	悬赏捉拿法	(304)
77	情人之眼法	(307)

“妙招”篇

点子人人会出，出妙点子却非人人所能为：

关门捉贼，在对手不经意中形成重重包围圈；

孔明哭丧，古人运用的公关战术；

王婆卖瓜，自卖自夸……

- | | | | |
|----|--------|-------|-------|
| 78 | 关门捉贼法 | | (313) |
| 79 | 孔明吊丧法 | | (317) |
| 80 | 两强相遇法 | | (322) |
| 81 | 火眼金睛法 | | (326) |
| 82 | 信誉法 | | (329) |
| 83 | 内部开花法 | | (333) |
| 84 | 王婆卖瓜法 | | (336) |
| 85 | 以才生财法 | | (339) |
| 86 | 随机应变法 | | (343) |
| 87 | 快刀斩乱麻法 | | (348) |
| 88 | 借鸡生蛋法 | | (351) |

“绝招”篇

事情不可做绝，点子却可想绝；
 鹬蚌相争，渔翁得利，这种商机不是没有；
 借花献佛，实物酬谢，百试百灵；
 以饱待饥，发挥小小一粒兴奋剂的作用

89	坐收渔利法	(357)
90	化大为小法	(362)
91	先易后难法	(366)
92	上兵伐谋法	(369)
93	粗中有细法	(374)
94	借花献佛法	(378)
95	先发制人法	(381)
96	攻其弱点法	(386)
97	以饱待饥法	(390)
98	巧占地利法	(393)
99	爱爱法	(397)



奇 招 篇

不用不知道，一用真奇妙：
先让别人占便宜，后占别人的便宜；

围师必缺，在经营和商战中，
不要把对手逼得太绝；办实业，
“傍大款”，借机发展……

赔本法

既是赔本，何以赚钱？其实，天下之大，无奇不有。我们这里的“赔本”法，倡导的是“吃亏就是占便宜”的超脱观念，也可以叫做“先让别人占便宜后占别人的便宜。”这是一种最机智、最高超、神力无穷的经商法。

【案例】

东京横山町有名的岛村大楼业主、岛村产业公司及丸芳物产公司董事长岛村芳雄，当初背井离乡来到东京一家材料店当店员，每月薪金只有1.8万日元（当时约合人民币180元），还要养活母亲和三个弟妹，因此他时常囊空如洗。

岛村田回忆说：“下班后，在无钱可花的情况之下，我拥有的惟一乐趣，只是在街上走走，欣赏人家的服装和所提的东西。”

对这种凄凉落魄、身无分文的生活，他并没有发过牢骚，也没有改变他爽朗的性格。

有一天，他在街上漫无目的地散步时，注意到女性们除了都拿着自己的皮包之外，还提着一个纸袋，这是买东西时商店给她们装东西用的。

【点评】

困境促人上进。

触动就是成功的开端。

物质需求不一样

四 四 四

“嗯！提这种纸袋的人，最近越来越多。”

两天后他到一家跟商店有来往的纸袋工厂参观。果然，如他所料，工厂忙得像刚发生火灾的现场一样。参观之后，他毅然决定非大干一番不可。“将来纸袋一定会风行一时，做纸袋绳索生意是错不了的。”

但是资金问题一直困扰着他。最后他决心硬着头皮去向银行贷款。可每一家银行不仅不把他放在眼里，有的甚至还以对待疯子的态度对待他。

“我每天前去走动拜访，总有一天他们会改变主意的。”他如此想，于是就决定把三井银行作为目标，连续不断地前去展开波浪式攻击。

皇天不负苦心人。前后经过3个月，到了第69次时，对方终于被他那百折不挠的精神所感动，答应贷给他100万日元。

当朋友、熟人们知道他获得银行贷款100万日元时，他们也纷纷帮忙，最后共有200万日元的资金可运用。这样，岛村就辞去店员的工作，立即设立九芳商会，开始了贩卖绳索的业务。

岛村深信，虽然他的条件比别人差，但用自己新创的“赔本销售法”干下去的话，一定能在竞争激烈的商业界立足的。

首先，他前往麻产地冈山并找到麻绳厂

漫无目的的
闲逛并不拒绝灵感。

10多年前就能预料到纸袋流行的时代一定会到来，真有先见之明。

去向人家要钱，表面看是低头求人的事，但这里面还是有信心支持着他的，因而他能持之以恒，直到成功。

“赔本”销售法原来也是创新。新的东西往往成长得快，形势逼

商，以0.5日元的价钱大量买进45厘米长的麻绳，然后又照原价卖给东京一带的纸袋工厂。

完全无利润反而赔本的生意做了一年之后，“岛村的绳索确实便宜”的名声远播，订货单从各地像雪片一样飞来。

于是岛村就按部就班地采取行动。他拿购物品收据前去订货客户处诉说：“到现在为止，我是一毛钱也没赚你们的。如果让我继续为你们这样服务的话，我便只有破产的一条路可走了。”

这样的结果，是客户为他的诚实做法深受感动，心甘情愿地把每条麻绳的订货价格提高为0.55日元。

同时，他又到冈山找麻绳厂商商洽：“您卖给我一条绳0.5日元，我是一直照原价卖给别人的，因此才得到现在这么多的订货。如果这种无利而赔本的生意让我继续做下去的话，我只有关门倒闭了。”

冈山的厂商一看他开给客户的收据存根，也都大吃一惊，这样甘愿不赚钱做生意的人，他们生平头一次遇见，于是就不假考虑，一口答应以后供应他一条绳索只算0.45日元。

这样，一条赚0.10日元，以当时他每天的交货量1000万条算起来，一天的利润就有100万日元，比他以前当店员时5年的薪金总

人。

赔本生意很无奈，却换来了声誉。声誉是无价之宝。

哈！他是先退后进。无可厚非，因为他建立起了很高的信誉。

又是客户又是厂家，他是由后退转为全面进攻了！