

生活智慧技巧丛书

# 商場明爭暗斗技巧



海南摄影美术出版社

生活智慧技巧——

# 商场明争暗斗技巧

海南摄影美术出版社

**琼新登字02号**

**责任编辑 张之滨**

**封面设计 石向顶**

**生活智慧技巧——**

**商场明争暗斗技巧**

---

海南摄影美术出版社出版发行

(海口市龙昆北路国贸新村一幢B座)

文字六〇三厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/32 印张 7.25

1993 年 12 月第 1 版 1993 年 12 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-80571-601-3/I·61

总定价：14.40 元

每册定价：4.80 元

## 内容介绍

商场上，利字当头，难免尔虞我诈，明争暗斗。

本书在西方商战的明争暗斗技巧一章中，着重阐述推销、谈判、管理过程中的争斗技巧。在东方商战的明争暗斗技巧一章中着重谈的是微妙的人际关系争斗术。

弄明白了商战中的争斗，你就会心平气和地面对这一切，进而操纵这一切。

## 目 录

## 第一章 东方商战的明争暗斗技巧

1. 处理部属权位竞逐问题而不伤和气的吊胃口养权术.....(3)
2. 借用反间力制服部属的养敌制敌计.....(5)
3. 解决部门间冲突的慢发制人术.....(7)
4. 破解对手的联盟的抛骨打狗术.....(9)
5. 找到可推心置服的部下的纵容贪墨法 .....(11)
6. 吃了亏再讨回便宜的不撕破脸法 .....(14)
7. 套牢高阶主管，防止他自立门户的因势助敌法 .....(16)
8. 如何在纷局中壮大自己的外斗权争术 .....(21)
9. 与人内斗不露形色的笑里藏刀法 .....(23)
10. 应付狂妄之徒促其自死的自动报应术.....(25)
11. 营造气势预防别人扯后腿的全赢术.....(27)
12. 面对权力斗争对手的揽事斗争功夫.....(28)
13. 发挥致命的打击力的无回手术.....(30)
14. 化解别人攻击的止谤控场术.....(32)
15. 反制对手使用的舆论压力的乾坤大挪移法.....(35)
16. 对付过河拆桥的人的挟敌自重术.....(37)
17. 对付要人身边的红人的让他红得发紫术.....(39)

- 
18. 打败成名高手的攻心术.....(40)
  19. 先抹黑对手, 防其扩张势力的先行破解  
法.....(42)
  20. 正直人官运不长的无敌打击术.....(45)
  21. 应付小人逼官的秘密除草术.....(47)
  22. 企业家不想从政的大而慢法.....(49)
  23. 进行游说的拌合术.....(53)
  24. 忠言不逆耳的正谏术.....(57)
  25. 箝住部属使其服从的揣摩功夫.....(58)
  26. 用第一句话刺入人心的一刀游说法.....(61)
  27. 让人自动帮忙的顺向使力游说法.....(63)
  28. 拒绝关说, 不让人怀恨的拒绝术.....(65)
  29. 拒绝主管要求的说不术.....(67)
  30. 附带着力点的请托术.....(69)
  31. 面对强手以小博大的大唬术.....(71)
  32. 面对强手开发制敌之力的开挖术.....(74)
  33. 推荐亲信避嫌的举亲术.....(77)
  34. 向人求助不必送礼的造势游说法.....(78)
  35. 操纵人心更广得人助的随意开心术.....(80)
  36. 以话套话不露痕迹的上乘套功.....(82)
  37. 反制跳槽人的借刀封口术.....(84)
  38. 应用机智不失风度的拥珠自保计.....(86)
  39. 让别人出钱助你办事的搭便车策略.....(88)
  40. 卖面子赚大钱的赏脸哲学.....(90)
  41. 化解危机的弃车保帅计.....(92)
  42. 打败高手的逼心算计法.....(94)

- 
43. 创造企业文化的挑人迎客法.....(96)
  44. 管理脸面表情的心念设计术.....(98)
  45. 以行为语言设心计的超级语言术 .....(100)
  46. 招到好人才的马头广告 .....(101)
  47. 用人要公私分明的清明术 .....(103)
  48. 想做事就不要多说话的腹中术 .....(105)
  49. 让对手自己削弱自己战力的将计就计法 .....(107)
  50. 从事成功的多角化扩张的远交近攻法 .....(108)

## 第二章 西方商战的明争暗斗技巧

### 一、管理争斗技巧

1. 老板可能会犯的一个大错.....(113)
2. 花钱碰壁后学到的经验.....(117)
3. 重要的是如何早知坏消息.....(120)
4. 对待供货商应如待顾客.....(122)
5. 普天之下找不到完人.....(126)
6. 千万别做自己的杀手.....(128)
7. 粗暴的技巧.....(129)
8. 对细节一丝不苟的学问.....(131)
9. 发掘优胜者诀窍.....(134)
10. 你的雇员可能把时间花在注视墙壁上 .....(136)
11. 信任专家,但不要依赖专家.....(138)
12. 责骂人的最好方法 .....(140)
13. 超级明星从不愿他人胜过自己 .....(142)
14. 多开些表彰大会能少加些薪金 .....(144)
15. 怎样化解厌烦情绪 .....(145)

## 目 录

|                                    |       |
|------------------------------------|-------|
| 16. 问问老家伙的意见 .....                 | (147) |
| 17. 懂得什么时候不必苦干的重要性 .....           | (148) |
| 18. 象敬待顾客一样敬待自己的属下 .....           | (150) |
| 19. “把一切都归罪于我” .....               | (153) |
| 20. 首先得承认问题,才能解决问题 .....           | (155) |
| 21. 如果你能花钱解决问题,那你根本就没有问<br>题 ..... | (156) |
| 22. “我从没有见过一份不好的个人简历” .....        | (158) |
| 23. 节约时间的最好办法 .....                | (163) |
| 24. 既不要在怒也不要算帐 .....               | (165) |
| 25. 不要被名望所吓倒 .....                 | (166) |
| <b>二、推销争斗技巧</b>                    |       |
| 1. 不在乎它值多少,而是人们认为它值多少 .....        | (167) |
| 2. 准备好了?瞄准!开火! .....               | (170) |
| 3. 向州长推销 .....                     | (172) |
| 4. 千万不要推销你自己 .....                 | (174) |
| 5. 对付态度粗暴的顾客的技巧 .....              | (176) |
| 6. 创建你自己的私人俱乐部 .....               | (182) |
| 7. 短便条的神奇效果 .....                  | (183) |
| 8. 推销员所知道的,企业家未必知道 .....           | (185) |
| 9. 盯住你的时间,而不是你的手表 .....            | (186) |
| 10. 没有目标,你将永远不会到达彼岸 .....          | (188) |
| 11. 信任自己,即使别人不信任你 .....            | (190) |
| 12. 先驱者是众矢之的 .....                 | (192) |
| 13. 一份集中营幸者的研究报告 .....             | (193) |
| <b>三、谈判争斗技巧</b>                    |       |

- 
1. 微笑地说“不”，直到唇焦舌干……………(195)
  2. 委派替身的技巧……………(198)
  3. 预定房间的谈判故事……………(200)
  4. 必须了解你的银行家……………(201)
  5. 赢得谈判最有力的手段是能够不签约便离开谈判桌……………(203)
  6. “请接奥蒂斯先生”……………(205)
  7. 订下契约以防止毁约……………(207)
  8. 推让你等得越久，谁就越想与你成交 ……(208)
  9. 破斧沉舟者最善游泳……………(210)
  10. 不能单凭感情去作决定 ……(211)
  11. 在金碧辉煌的大厅里不要买任何东西 ……(214)
  12. 任何事情都可以谈判 ……(217)
  13. 买方和卖方的浴血战 ……(218)

## **第一章**

# **东方商战的明争暗斗技巧**

## 第一章

來式商始即年部半姓百

### 1. 处理部属权位竞逐问题而不伤和气的吊胃口养权术

一个部门内部常发生权位竞逐的斗争，并不是好事。但是一旦发生了，就得慎重地处理，否则斗争循环下去，就糟糕！

尤其当一重要职位同时有几个重量级人物竞逐时，处理起来更要有技巧，否则必然造成对立、分裂，组织的力量不但无法增长，还要互相抵消。

那么，要怎么处理这个棘手的人事问题呢？

《战国策·魏策》中有段这样的故事可供参考：

公元前三二三年，魏相田需死了。

楚相昭鱼对苏代说：“田需死了，我担心张仪、薛公田文、公孙衍等辈，其中必有一人出任魏相。”

苏代说：“那和由谁来出任宰相，对于阁下比较有利呢？”

昭鱼说：“我很希望由太子政（后来的魏昭王）自己任宰相。”

苏代说：“我为阁下北去见梁王（魏王），必使太子政出任宰相。”

昭鱼说：“先生要怎么说呢？”

苏代说：“阁下不如暂且充当一下魏王，就由我来游说阁下试试看。”

昭鱼说：“先生要怎样游说呢？”

苏代回答说：“臣这次从楚国来时，楚相昭鱼非常忧心，臣问他说：‘阁下忧心什么呢？’昭鱼说：‘魏相田需死了，我担心

张仪、薛公、犀首等人必有一个出任宰相，’臣说：‘阁下不必忧心，魏王是一位明君，一定不会让张仪任宰相的，因为张仪一旦出任魏相，就会亲秦而远魏；薛公一旦出任魏相，必然亲齐而远魏，犀首一旦出任魏相，必然亲韩而远魏。魏王是位明君，所以必然不会任命他们作宰相。

“臣又说：‘最好由太子政自己出任宰相，这样他们三人都会把太子看成是过渡的临时宰相，必然竭尽自己国家之所能来侍魏，以争夺魏宰相的宝座。如此一来，凭魏国的强大，再加上三个万乘之邦争相为魏盟友，那魏国必然安然无恙，所以说不如由太子自己出任宰相。’”

苏代说完这句话就北去见梁王，并且用上面的理论进行游说，梁王果然任命太子政为宰相。

在这个案例中，苏代为了不让张仪、田文和公孙衍（犀首）等人获取魏相的权位，想出的点子很妙！

他的办法是说服魏王，谁也不立，就先立个过渡性宰相，让角逐者“人人有希望，人人没把握”，使他们各自为了赢取下阶段的竞承，都必须继续尽其所能地讨好魏国，甚至还竞相援引其本国的力量为奥援。魏国就几可坐等收利，不但暂时平息了一场人事大斗争，也平空来个大丰收了。

## 2. 借用反间力制服部属的养敌制敌计

一个空降到新单位的主管，通常都会遭到组织的抵抗性。严重的还有属下的次级主管联合起来抵制的情况。

这时候身为主管的，最直接的反应可能就会将整批人马撤换。不过，这样做多半会遭到合力反抗，而且太频繁，长期来讲，对整体组织也不太好。那还有什么办法可以化解这种局势，轻易将反抗者制服呢？

《战国策·魏策》中有段这样的故事：

魏昭王在位时，秦、赵联盟来攻打魏国，魏昭王非常担心。

这时魏将军芒卯见昭王说：“大王请不必担心，臣会派遣使者张倚出使赵国，臣自有妙计！”

于是张倚就奉命出使到赵国，对赵王说：“魏国的邺，对魏来说有等于无，如今大王联秦攻魏，何必劳师动众，大动干戈呢？不如我们魏国干脆就把邺给你们吧！”

赵王听了很高兴，急忙把相国请来说：“魏王要献邺给寡人，想让寡人与秦国绝交，贤卿看法如何？”

赵相国说：“我们赵联秦攻打魏国，所得的好处也不会超过邺城，现在不用兵就可以得到邺城，就请大王同意魏国的请求吧！”

这时张倚看形势有利，就对赵王说：“敝国献城的使者已经到邺，不知大王如何回报？”

赵王为取信于魏，就下令关闭与秦来往的关道，秦、赵两国的邦交也就因此恶化！秦王一怒之下，并扬言攻赵。

魏将芒卯这时看时机已成熟，就对来接受邺城的赵使者

说：“邲城所以妄臣事大王者，只是希望贵国不妄攻占邲，以保全邲的完整，如今贵国妄邲献出，是使者弄错了，本将并不知道。”

换句话说，他是表明要赖皮不肯献出邲了。

赵王因此当然大怒，但也无可奈何，因为他此时更担心，魏国会乘秦、赵交恶来攻赵，所以只好忍着，并立即割让五个城池给魏，以换取魏国的同盟，共同抵抗强秦，真是得不偿失。

本篇芒卯是以邲之地为饵，来分化秦、赵联军，并在秦、赵反目成仇后，利用赵国已孤军深入敌境，惧怕被合击的心理得到五个城池。整个故事的转折点就是在秦、赵反目成仇那一刻，赵国一下子失去了秦军的佐力，不但如此，秦军反过头来还变成敌人，处境自是十分危急。

而置赵国陷于这种处境的，正是芒卯的设计。由于他的设计使各方形势顿时改观。做为谋略家，这种改变形势，操纵形势的能力，是必修课。

身为主管不能遇到部下抵制，就要把人撤换，如果在部下间也略施“芒卯之计”，也许事情轻易就摆平了，不是吗？

### 3. 解决部门间冲突的慢发制人术

在企业里,部门间的冲突是常有的事,例如生产部门和企业部门,营业部门和会计信用部门。生产部门喜欢少样多量生产,这样工作规则化,生产成本可望降低;但企业部门为因应市场需要,欲不得不主张多样少量。营业部门希望授信越大,帐款越长,生意越好作,但会计信用部门则相反,授信严格,帐款期短,这样财务运作才安全。

当然,部门间的冲突,除了公事之外,有时还会夹杂部门主管私人间的意气或恩怨,假如你是他们的上司,你想排解这些冲突,切入的时机是一个重要的关键。把握得好,将有助于你的领导,把握不好,你就会得不偿失。

那要怎样把握时机呢?有一个故事你可以参考。

《战国策·齐策》中有段这样的故事:

当韩、魏在南梁(韩邑,在今河南省临汝县东)作战时,韩国向齐国求救兵。这时田侯召集大臣讨论说:“假如我国发兵救韩,是早救好呢?还是晚救好?”

这时齐臣张丐回答说:“假如我们晚救,那么韩国已经被打败而降魏,不如早救好。”

但齐臣田臣思说:“不可以早救,因为在韩魏两军还没有疲惫之前,我军前往救韩,就等于在替韩国对魏军作战,岂不是反而被韩国利用了?况且魏国有灭韩的决心,韩国一看国家就要灭亡,当然往东来向齐国求救。到那时我国还可在暗中悄悄跟韩国结盟,然后慢慢乘魏国疲惫进攻它,这样我国国际地位才会举足轻重,而且会名利双收。”

田侯说:“好极了!”

于是齐国就把结盟意思偷偷告诉韩国求救使者，让他回去报告给韩王知道，韩国因此就把齐国视为自己的盟邦，所以当王战王败之后就派急使东来齐国求救，齐国立刻起兵伐魏，大破魏军于齐邑马陵。

结果，果然是魏破韩弱，韩、魏以君王都透过田婴来向齐国朝贡了。

本案例中，有段话是非常值得参考的：“不可以早救，因为在韩、魏两军还未疲惫之前，我军前往救韩，就等于在替韩军与魏军作战，岂不是反被韩国所利用了吗？”

为人排解冲突，要就在冲突未发生前，即消除双方冲突的根源。不过，这样做，没有人会体会你的苦心，所有的人都不会感谢你功劳的。因此最好等待冲突发生了，而且等待冲突发生到双方都已精疲力竭时，你再出来收拾残局，对你最有利。

原因是你太早介入，一来对冲突的结果还不够清楚，一旦判断错误，说错话，就会被误会偏袒一方；二来冲突刚发生，火爆点还未过，你一介入，即使一时能压倒，根源仍未除；三、你保留不动，冲突双方最后都会诉诸于你，请求你支持他，这时候你的份量就举足轻重。