

商  
谋  
经  
典

# 时 谋

谋得一时  
得利一世

机遇对每个人都是一样的，成功者在机遇到来时，能表现出准确的判断力、坚定的信念与果敢的行为。经验与智慧的厚积薄发，成就人生转折，走向辉煌……



天下无谋第二辑

张易◎编著





天下无谋·第二辑

# 时谋

谋得一时  
得利一世



## 图书在版编目 (CIP) 数据

时谋: 谋得一时, 得利一世/张易编著. —呼和浩特: 远方出版社, 2009. 12

(天下无谋·第2辑)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 465 - 4

I. ①时… II. ①张… III. ①商业经营 - 谋略 - 通俗读物

IV. ①F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 211041 号

## 天下无谋·第2辑——时谋: 谋得一时, 得利一世

作 者 张 易

责任编辑 云高娃

装帧设计 水木阁

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981 (发行部)

邮 编 010010

经 销 新华书店

印 刷 北京嘉业印刷厂

开 本 787 × 1092 1/16

字 数 2000 千字

印 张 130

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 10000 册

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 465 - 4

定 价 (全 10 册) 298. 00 元

---

远方版图书, 版权所有, 侵权必究。

# 经商大谋略(代序)

过去的三十年里，我们伟大的祖国在改革开放的大方向指引下，国民收入成倍增长，国际影响与日俱增，这得益于政策的英明，也得力于广大人民的努力耕耘和聪明才智。在世界经济的大潮中，我们正迎头赶上，在商业经营的模式上，我们也正在逐步提高和完善。

商业经营过程中必然要有战略战术的设计和实施，每一步骤都是左右成败的智慧与关键。在商业对垒中怎样做到步步为营、稳健成长？怎样才能取得全盘的胜利，创造出丰厚的财富以造福一方？这是每一位商人孜孜不怠地追求的崇高目标。

商场如战场。商场中往往充满了残酷激烈的竞争：有机密精细的预测，有出乎意料的奇谋，有驾驭时势的才干，有吸贤纳士的胸怀，有创造独特的勇气，有广结人脉的准备，有和气生财的气度……这些都是能让我们在商业竞争中占据有利态势的卓越能力。

本着为商业经营人士培养这些卓越能力提供一点帮助的初衷，我们策划编著了这套丛书——“天下无谋系列”的第二辑——经商谋略。本辑分十册，列举了商业经营中的十个重要方面，借古今中外数千条的商战实例，论述、分析各种经商的智慧、计谋，分门别类、归纳整理，合集成册，分别为：

《预谋》——从商业预测的角度入手，论述在商业经营中预测和计划的重要性。想做好生意，就要有锐利的眼光，并在经营管理过程中采用独特的手法。即使是被别人否定的事情，经过精确运筹也可能化腐朽为神奇；

《时谋》——阐述经商的时机以及如何抓住机遇、利用机遇。机遇对每个人都是一样的，成功者在机遇到来时，能表现出准确的判断力、坚定的信念与果敢的行为；

《奇谋》——论述商战中的奇谋妙计。所谓“一招鲜，天下先”。出奇制胜，才能在高手林立的商战中成为名利兼得的“黑马”；

《才谋》——论述如何在商战中识别人才和高效使用人才。得人才者，

方能得商业竞争之大势。为德才兼备的人提供施展才华的舞台，赐之长袖、必善舞之。

《名谋》——阐述商业经营中的宣传战略和品牌功效。所谓“好风凭借力，送我上青云”，品牌的宣传与商品的魅力在这个时代得到充分彰显，口碑相传与广告效应在成功商人眼中是一个企业成长必备的基础；

《势谋》——论述在商业经营中如何布势、用势和借势。力量没有大小之分，只有暂时达到或达不到之别。成功的商人往往能通过培养宏大的气势和制定正确的战略来击败强劲的对手；

《人谋》——论述商业经营中人际关系和人脉建设的重要性。人脉为金，一个成功的商人必定也是成功的人际关系高手。能够得到大家帮助的人，不是天下无敌，而是天下皆朋友；

《独谋》——论述商业经营中的创新手法或独特的商品。独一无二，创造经营出一片利润的绿洲，是商业创新思维后的结果。卓越的经营正是寻找无二宝藏的勇者；

《和谋》——论述商战中的进退攻守以及商业竞争中的妥协与让步。“和为贵”，贵在矛盾来时有原则的退让，贵在顺利时弃骄戒躁寻求更大拓展的空间。一个“和”字也是验证一个经营者眼光是否远大的试金石；

《德谋》——经商之道亦是为人之道，在商业经营中一个人品德的高下决定了他的事业的发展高度。一个优秀的经营者历练成为一个卓越的大商人，往往品德和气度起着至关重要的作用。

本辑“经商谋略”系列，收录了一些有较大影响的古今中外知名商业案例，力求用精简的论述、经典的事例、智慧的语言，多层次、多方位、多角度地阐述商业经营的技巧和策略，希望能给商业经营者一点启发一点帮助，能为读者朋友的商业大厦添一块砖加一片瓦……

需要说明的是，我们不能把“经商谋略”简单地理解成经商的阴谋、计谋，更不能把谋划、预测当成“算计”商业对手的“利器”。不正确的态度和观念，不仅会给社会带来极大的内耗，还会本末倒置，把本来属于“术”的计谋，当成了属于“道”的智慧。要知道，再好的计谋也要符合法律的约束和人性的要求——不起贪人之欲，莫有害人之心。无论是经商还是为人处事，我们首先要提高自己的道德修养，然后才是讲究智谋。如果颠倒了这个顺序，就只能算是小聪明，是成不了什么大事的。

## 目 录CONTENTS

经商大谋略(代序) / 1

## 审时度势

商人以谋利为本,而谋利最重要的是抓住赚钱的机会。但如何才能有效地抓住赚钱的机会呢?那就需要人们有审时度势的眼光和抓住机遇的勇气。《周易》中有“君子藏器于身,待时而动”之语,意即君子即使有卓越的才能、超群的技艺,也不要到处炫耀、卖弄,而要在必要时刻再施展出来,这讲的就是审时度势的道理。

|             |      |
|-------------|------|
| 因势利导        | / 3  |
| 注重经营策略      | / 10 |
| 明确目标        | / 19 |
| 积极行动,及时把握机遇 | / 27 |
| 善捕商机        | / 33 |

## 注重细节

小事不可小看,细节彰显魅力。老子曾说:“天下难事,必做于易;天下大事,必做于细。”一个人要想成就一番事业,必须从简单的事情做起,从细微之处入手。一个人的价值不是以数量而是以他的深度来衡量的。成功者的共同特点,就是能做小事情,能够抓住生活中的细节。“治大国若烹小鲜”,做大事必重细节。

|           |      |
|-----------|------|
| 明察秋毫,防患未然 | / 39 |
| 大事做于细     | / 50 |
| 因小失大,得不偿失 | / 61 |
| 见微知著      | / 68 |

## 以变求和

我国元代的《忍经》中有“事急之弦,制之于权”的名言,意即“事情危急犹如在弦之箭,必须权衡局面而变通处理”,其中道出了机变的必要性。宋人吕本中亦有“规矩备具,而能出于规矩之外;变化不测,而亦不背于规矩之外”的名言。如今的商海中更有“时变我变,以变求和”之说。可见,变通之术在任何时代都是一种必要的处世方式。

|             |       |
|-------------|-------|
| 因事而变,顺应时代潮流 | / 79  |
| 进退有道,趋利避害   | / 89  |
| 随机应变        | / 96  |
| 避实击虚        | / 106 |
| 巧设香饵钓大鱼     | / 111 |
| 争取主动权       | / 115 |

## 危机应对

鲁迅先生有句名言：“什么是路？就是从没有路的地方践踏出来的，从只有荆棘的地方开辟出来的。”可见，要闯出一条新路，并不是一帆风顺的。当我们遇到危机时，要善于从危机中发现时机，并以东山再起的决心和背水一战的胆识，抓住时机，另辟蹊径，渡过难关，创造人生、事业的奇迹。

- 冷静处理，化害为利 / 125  
反败为胜 / 135  
亡羊补牢 / 145  
一叶障目，不见泰山 / 153

## 乘时建功

我国有“智者贵于乘时，时不可失”之语，强调的是时机的重要。印度大诗人泰戈尔也说过：“当你为错过太阳而流泪时，你也将错过群星了。”借用“兵贵神速”之义，我们可以这样说：成功贵在乘时。

- 意料之外有机缘 / 161  
巧借东风 / 172  
顺势而行 / 181  
借机生机抢市场 / 189





## 审时度势

商人以谋利为本，而谋利最重要的是抓住赚钱的机会。但如何才能有效地抓住赚钱的机会呢？那就需要人们有审时度势的眼光和抓住机遇的勇气。《周易》中有“君子藏器于身，待时而动”之语，意即君子即使有卓越的才能、超群的技艺，也不要到处炫耀、卖弄，而要在必要的时刻再施展出来。这讲的就是审时度势的道理。

商謀



## 因势利导

建立在商业业务的友谊远比建立在友谊上的商业业务来得好。

—— [美] 约翰·D. 洛克菲勒

时  
谋  
谋得一时  
得利一世  
图

人们做事如果能顺着事情发展的趋势，并加以适当地引导，往往会收到事半功倍的效果。商场更是如此。人们要想尽快成功，既要有敏锐的洞察力，也要依据客观情况的发展做出适时的调整，从而化不利因素为有利条件。

陶华碧出生于贵州省湄潭县一个偏僻的山村。由于家里贫穷，陶华碧没读过书。20岁时，她嫁给了一名地质队员。不幸的是，没过几年，丈夫因病逝世，扔下了她和两个孩子。为了生存，她不得不外出打工。



·“老干妈”创始人陶华碧

1989年，陶华碧辛苦积攒下了一点钱，在贵阳市的一条街边开了个简陋的餐厅，专卖凉粉和冷面。她还特地制作了麻辣酱，专门用来拌凉粉，结果生意十分兴隆。

一天早晨，陶华碧身体不适，就没有去菜市场买辣椒。她想：反正拌凉粉的作料有好几种，缺少麻辣酱也不会耽误生意。谁知，很多顾客来吃

饭时，一听说没有麻辣酱，居然转身就走。这令她感到十分困惑：怎么会这样？难道来我这里的顾客并不是喜欢吃凉粉，而是喜欢吃我做的麻辣酱？难道我这个小店生意兴隆，也是因为在这种麻辣酱的缘故？

这件事对陶华碧的触动很大。机敏的她一下就看准了麻辣酱的潜在市场，从此潜心研究起来。经过几年的反复试制，她制作的麻辣酱风味更加独特。很多客人吃完凉粉后，又专门掏钱买一点麻辣酱带回去，甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。到了后来，她的凉粉生意越来越差，可麻辣酱却是天天售完。她心里又纳闷了：麻辣酱充其量只是一种食品作料，这些人买这么多回去，吃得完吗？

有一天中午，她的麻辣酱卖完后，吃凉粉的客人就一个也没有了。她心里憋得慌，就关上店门，想出去看看别人的生意怎样。结果，却把她气坏了！原来，她走了10多家卖凉粉的餐馆和食摊，发现人家的生意都非常红火。再仔细一瞧，原来这些人做作料的麻辣酱都是从她那里买来的！

第二天，她再也不单独卖麻辣酱了。结果，那些买不到麻辣酱的老板纷纷来求她，还有人半开玩笑地说：“你既然能做出这么好的麻辣酱，还卖什么凉粉？干脆开家麻辣酱工厂算了！”

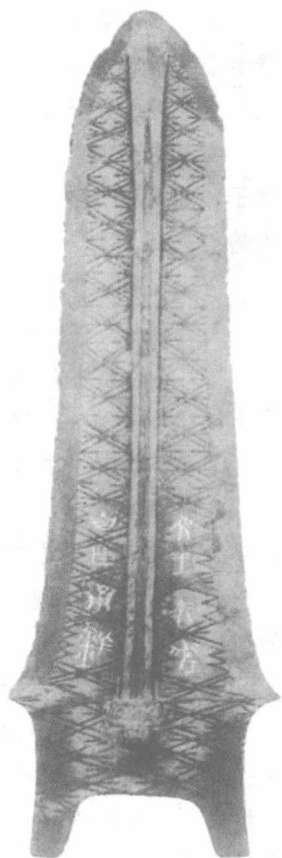
这话一下触动了陶华碧的灵感：是呀，有这么多人爱吃我的麻辣酱，我还卖什么凉粉？不如趁机开家工厂，也尝尝当老板的滋味！

说干就干。陶华碧放弃了苦心经营多年的餐厅，于1996年7月借当地村委会的两间房子，招聘了几十名工人，办起了食品加工厂，专门生产麻辣酱，并定名为“老干妈麻辣酱”。结果，这个没上过一天学的农村妇女，靠白手起家，在短短的6年内创办出了一家资产达13亿元的私营大企业。

### 【经典剖析】

可以说，如果没有陶华碧的因时而异，就不会有至今仍很受人们青睐的“老干妈麻辣酱”。这种独到的眼光，不仅在现在的和平时期，即使是战争年代，也是商家取胜的“宝典”。

有个宋国人，世代都以漂洗丝絮为业，所以经常出现冬天手被冻伤的



· 吴王夫差矛

情况。为了防止冻伤，这家人的先世就制造了一种特效药物，用以防止手足冻伤。但这家人将这种药的配方秘不外传。

有一个贩卖布匹的商人听说了这种特效药品后，找到这个宋国人，提出愿意出百金收买他的药方。这人就聚合全家来商量说：“这百金不是个小数，我家世代代漂洗丝絮，只得到很少的钱，现在一旦卖出这个药方就可获得百金，就卖了罢！”于是，这个商人很轻易地得到了宋人的祖传秘方。他随即动身，去游说吴王。

当时吴越两国有世仇，战争不断。这个商人便将这个秘方献给吴王，并说明其在军事上的用途。

吴王得此秘方大喜，便有意在冬天发动水战攻击越国。吴军士兵涂了防冻的药，不生冻疮，战斗力极强，而越国士兵仓促应战，加上没有药物可治，大部分士兵都患了冻疮，苦不堪言，结果大败而归。

吴王十分高兴，战后重赏进献秘方的商人一块土地及许多财物，这个商人从此大富大贵，再也不用去贩卖布匹了。

## 【经典剖析】

俗话说：“好钢要用在刀刃上。”一种东西往往有多种用途，而每一种用途在不同人的手中，或在不同的环境场合下，又会得到不同的发挥。

春秋时代，晋国国君晋灵公贪图个人享乐，耗用大量钱财，强迫大批百姓为自己建造极其豪华的九层高台。他怕大臣们阻止，就下令说：“谁敢劝阻，格杀勿论！”

有个叫荀息的大臣，很为国家担忧。一天，他在王宫外求见晋灵公。晋灵公认为荀息是来劝阻自己的，就怒气冲冲地拉开弓，搭上箭，然后命人让荀息进来。灵公的意思很明白：只要荀息一开口阻谏，就射死他。

荀息拜见晋灵公后，一见这阵势，心中早已明了。他故作轻松愉快的样子，微笑着说：“大王，我今天是特意来表演一个小技艺，让您开开心心的。”

晋灵公问：“什么小技艺？”

荀息说：“我能把10个棋子堆起来，上面再加几个鸡蛋。”

“哎，这果然很有趣！”晋灵公一下子来了精神，忙扔下弓箭，命侍从拿出棋子和鸡蛋，让荀息演示。

荀息认真地先把10个棋子堆起来，然后又把鸡蛋一个一个地加上去。

旁边观看的人，担心鸡蛋会掉下来，都紧张得屏住呼吸，瞪圆眼睛。晋灵公也惊慌地连连叫道：“危险！危险！”

荀息却慢条斯理地说：“这没有什么了不起的，还有比这更危险的呢！”

晋灵公说：“好，我也愿意见识见识。”

荀息见时机已经成熟，就不再做别的表演，立起身子，无限沉痛地说：“启禀大王，请让我讲几句话，臣即使死了也不后悔！大王要建成9层的高台，3年还没有成功。如今，我们国内已经没有男人耕地、女人织布了；国家的库存已经空虚，邻近的国家将要侵犯我们。这样下去，国家总有一天要灭亡的。建造高台，劳民伤财，就像这叠鸡蛋一样危险，请尊敬的大王三思而后行！”说罢，泪滴衣襟。

晋灵公见荀息说得合情合理，态度婉转诚恳，这才明白建造高台对国家有这么大的危害。他叹了口气，说：“我的过失竟然重到这种程度了！”于是立即下令停止建造高台。

### 【经典剖析】

过去有“伴君如伴虎”的说法，大臣劝谏君主一定要讲究时机和方法，才能达到预期的目的。商海沉浮，又何尝不是如此呢？

大有油盐粮店是北京的一家很有影响的清真老字号，至今已有近百年的历史。它成功的主要原因，是善于把握时机采购商品。

1917年，大有油盐粮店正式开业。但由于经营不善，年年亏损，到1935年已面临倒闭。当年秋天，在清理产业后，由股东大会通过，委派一个叫常子久的人继任大有油盐粮店的经理。从此，大有油盐粮店买卖越来越兴隆。不少人心存疑问，常子久到底用了什么“仙术”使企业“起死回生”的呢？

常子久原本是地毯业学徒出身，曾开过一个地毯作坊，对经营油盐粮店是个外行，但他很善于弥补自己的短处。在担任大有油盐粮店的经理后，他精心挑选4位既懂行又能干的助手分别担任粮柜、油柜、盐柜、总账等几个主要部门的经理。由于用人得当，从1935年常子久接任经理起，至1949年北京解放，期间虽经时局动荡，大有油盐粮店却因能把握市场行情，不仅没有像其他行业一样受到大的冲击，反而赚了几大笔钱。

卢沟桥事变后的几年，华北由于政局不稳，物价时涨时落。为把握市场行情，大有特别注意市场预测，每天早上派专人去了解行情，观察市场动态。常子久善于动脑筋，凭着自己多年积累的一套经验，制定了“一涨买，二涨买，三涨不买；一落不买，二落不买，三落必买”的经营方针。由于注意市场预测，大有多能在粮价降至最低时买进，在粮价涨至高峰时卖出，并使库中的存粮总保持一定的数目，因而赚了大钱。

1945年日本投降前夕，物资严重匮乏，物价高涨，一般粮店多认为粮价还会进一步上扬，因而惜售。大有得知日本投降的消息后，估计物价不久将要大落，因而抓住机会大量倾销存粮。果然，日本投降后不久，物价大幅下降，大有因行情看得准，不但没有受到损失，反而大赚了一笔。

很快，大有又得到消息：国内战争将要爆发。经过分析，大有认为内战爆发后，物价又会大涨，于是趁物价在低点时，大量购进粮食。果然，物价很快又涨了上去。这样，大有又赚了一笔。

1948年，北京解放前夕，城内因粮食短缺，价格飞涨。大有就利用这

个机会，打通关节，偷偷将粮食从城外运往城里，在门市零售，又狠赚了一笔。

### 【经典剖析】

想抓住一闪而逝的商机，不能靠运气，靠的是对市场形势的正确判断和敏锐分析，这样，才能更容易地赚到更多的钱。

康熙十五年（1676），黄河、淮河发生严重的水患，安徽碭山县以东黄河两岸决口21处，黄河倒灌洪泽湖，高家堰（在今江苏省淮阴县境内）决口34处，淹了淮、扬七个州县。黄河河道在清口（在今江苏省淮安市淮阴区）以下到河口长300余里严重淤积，河道、运道均遭破坏。康熙皇帝为了治理黄河、淮河，疏通运河，于次年调大臣靳辅为河道总督，担起治河重任。

靳辅是个知人善任的官吏。他手下一位名叫陈潢的幕僚是位水利专家，靳辅屈身求教，凡治河之事，都要向陈潢咨询，听听他的意见，然后再作决断。正因如此，靳辅治河十余年，取得了很大的成就，得到了皇帝和百姓的称赞。

靳辅到任不久，即同陈潢遍阅黄、淮形势及冲决要害。根据实地调查研究，提出了“治河之道，必当审其全局，将河道运道为一体，彻首尾而合治之，而后可无弊也”的治河主张。他一天之中向康熙皇帝连上八道奏疏，系统地提出治理黄、淮、运的全面规划。为了解决当务之急，首先在清口以下至河口300里的河道内，采取“疏浚筑堤”并举的措施，把河道内所挖引河之土，用以修筑两岸大堤；又在清口开掘五道引河，疏通淮水入河的通道，然后将沿河小的口门一一堵合，再集中力量堵筑杨庄口门，从而使黄、淮并力入海，河道畅通，运道无阻。

靳辅鉴于“上流河身宽，下流河身窄”的状况，沿用潘季驯修减水坝的办法，在江苏碭山以下至睢宁间狭窄河段，因地制宜地在两岸有计划地增建许多减水坝，作异常洪水分洪之用。如遇黄、淮并涨之时，即开泄黄



河北岸减水坝；若黄涨淮落则南北两岸减水坝并开，把南坝分出的黄河水，经沿程落淤澄清，均入洪泽湖，再从清口入于正河，以防黄河倒灌之虞。

为了进一步解决漕运问题，康熙二十五年（1686），靳辅在张家庄运口经骆马湖，沿黄河北堤的背河，再经宿迁、桃源，到清河仲家庄开一新河，取名“中河”。漕船可由清口直渡北岸过仲家庄闸至张庄运口，避免了黄河漕运180里之险，便利了漕船的往来。

### 【经典剖析】

大禹治水，留下了千古佳话。水患难治，自古就是人们的共识。在商场上，人们能否像治水专家一样，从容处理好这个无烟的战场中的各种祸患呢？