



商场 游刃有余的

9种非常手段

SHANG CHANG
YOU REN YOU YU DE 9 ZHONG
FEI CHANG SHOU DUAN

葛二军·编著

一本写给商场人士的智慧书

商场波谲云诡，风云变幻，竞争激烈，但只要能摸清商场的门路，就会事半功倍，财源滚滚。学会不走寻常路，学会灵活转换思维，才能获得好的出路，得到不一样的成绩。本书以全新的观点颠覆你原有不正确的经商理念，引领你做当代最成功的商人。

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

商场 游刃有余的 9种非常手段

SHANG CHANG
YOU REN YOU YU DE 9 ZHONG
FEI CHANG SHOU DUAN

葛二军·编著

图书在版编目 (C I P) 数据

商场游刃有余的 9 种非常手段 / 葛二军编著. —北京: 金城出版社, 2011. 11
ISBN 978-7-5155-0256-4

I. ①商… II. ①葛… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ①F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 211791 号

本作品一切权利归**金城出版社**所有, 未经合法授权, 严禁任何方式使用。

商场游刃有余的 9 种非常手段

作 者 葛二军
责任编辑 苏雷 白京兰
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 17
字 数 223 千字
版 次 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷
印 刷 大厂回族自治县正兴印务有限公司
书 号 ISBN 978-7-5155-0256-4
定 价 29.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010) 84254364
编 辑 部 (010) 64210080
总 编 室 (010) 64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前言

FOREWORD

商场如战场。战场制胜必须讲究用兵与天时、地利、人和的各种关系，而商场制胜也同样讲究经商与人际交往、合同信誉、产品质量以及销售艺术等方方面面的关系。

然而在商场博弈中，每个人都是志在必得，并且不遗余力地追求着最大利益，这本是无可厚非的。但是他们仅凭着自己的能力能不能取得成功呢？答案无疑是否定的。我们生活在一个竞争的时代，讲究优胜劣汰、适者生存。如果只是凭着一腔热情，而不去有意识地了解并掌握商场规则的话，很可能是竹篮打水一场空。

因而在如今这个风云变幻、竞争激烈的商场中，经商者往往都是挖空心思，追名逐利。但我们只要能掌握商场竞争中的9种非常手段，则会事半功倍，财源滚滚。学会不走寻常路，学会将思维转的快一些，运用更加灵活一些，才能获得意想不到的效果。

当然了，商业战场向来都是瞬息万变的。所以，一个成功的商人所需要的不仅仅是运筹帷幄的才能和财大气粗的物质，更多的则是运用有效的商业手段。只有这样，才能在商海中纵横驰骋，所向披靡。

所以,在新的经济形势下,精明智慧,诚实心细是成功商人最基本的素质;广结善缘,不断创新是商场成功的根本条件。做生意不仅要有眼光,还要有智慧;不仅要有一个好口才,还要精于算计;不仅要会做人情生意,而且要学会产品包装;不仅要创新思维,而且要学会与竞争者合作……

《商场游刃有余的9种非常手段》一书从9个方面入手,以全新的观点去颠覆你原有的经商理念,详细阐述了如何才能成为一名最成功的、最出色的商人。它不是单纯苦口婆心的说教,而是结合生动典型的事例让你有所体悟。这是一本实用的书,它会和你一起见证你事业的辉煌。

目录

→ 第一章

做生意不能小心眼,但千万不能缺心眼

做生意如同做人,需要的不仅仅是学富五丰,满腹经纶,更重要的是胆大心细,事事不能小心眼,但千万不能缺心眼。世界上的成功人士并不全是高智商和高学历的人,有才华、有能力的普通人比比皆是。所以,在商场竞争中,博士后不一定比没有文化的人更精于算计,高智商的人也不一定比普通人更容易成功。

- 做一个精明的商人 2
- 成功的首要条件是胆大心细 5
- 商场上要有临时应变的能力 8
- 切忌与别人分享商业秘密 13
- 三思而行乃成功商人必备条件 15
- 商场上要保持高度的警惕 18
- 做生意不能缺心眼 22
- 当心掉进合同陷阱 24
- 商场上要懂得灵活变通 29

→ 第二章

平时广结善缘,急时左右逢源

人脉决定财脉。人脉资源越丰富,意味着你做事情所得到的机会越多,能够利用的资源也越多,你创造财富以及获得成功的可能性也就越大。一般情况下,生意好做还是不好做,很大程度上取决于自己的人脉关系。人脉关系越广,门路就越多,生意做的就越顺利。

目录

● 人脉是一笔潜在的财富	34
● 好人缘是走向成功的阶梯	37
● 不断拓展自己的关系网	41
● 怎样和陌生人交朋友	46
● 小酒桌成就大生意	49
● 酒桌上有真正的朋友吗	52
● 商场上要结交社会名人	56
● 尽力结交有能力之人	61
● 做生意要学会取舍	63

→ 第三章

做局和炒作不可少,小投入赚来知名度

赚钱为行善,行善为赚钱。挣的钱多了,就能做更大的好事;做好事的心愿,会激励自己挣更多的钱。这种利他人、利社会的公益行为往往会让商家获得更大的商业利益,这也就是人们常说的“无形资本”。一个商人有多大实力,不但要看他有多大本钱,还要看他有多大的无形资本。明智的商人不光考虑赚钱,还会设法做大自己的“无形资本”。

● 帮助他人就是帮助自己	68
● 小恩小惠换得好收益	72
● 做交际圈里的乐天派	75
● 慈善捐款的效应	78
● 称赞自己和谦虚在商场上的妙用	81
● 吃亏是福	83
● 政商合作,互惠互利	88

目录

- 学会宽容以图大赢 91
- 不断充实自己的“无形资本” 93

→ 第四章

“无商不尖”是良训,生意场就是名利场

商人逐利,天经地义。在市场经济的大浪潮里,许多人忙着“下海”经商。经商者为了获取更大的利益也会不遗余力地展开激烈的商业竞争,使尽各种商战手段,因此商海世界,无奇不有。但是商人的目的只有一个,追名逐利。然而君子爱财,取之有道,不能见利忘义,是非黑白不分,更不能超越基本的道德底线。

- “无商不尖”义利兼顾 98
- 有信誉才能有赢利 102
- 仁义之中求富贵 106
- 要有一个正确的求利心态 109
- 好朋友不一定“有难同当” 111
- 不要成为钱的奴隶 114
- 所谓的“赔本生意”是真的吗 117
- 正确对待朋友间的利益之争 123

→ 第五章

赚钱要靠“嘴好”,口出莲花,生意大发

做生意离不开交际,事业的成功85%取决于一个人的交际能力。而口才才是衡量一个人交际能力的重要标准之一,是一个人最好的名片,它反映一个人的道德修养、学识水平、思辨能力。“一言可以兴邦,一言可以误国。”拥有一副好口才,是你取之不尽、用之不竭的财富,是你人生和事业成败的关键,也是你走向成功的必修技能。

目录

● 好口才,好办事	128
● 会讲话是事业成功的保证	131
● “自己人”效应的利用	134
● 赢在激将法	136
● 利用对方的弱点	140
● 自信和自我宣传在特定场所的作用	143
● 言多必失,沉默是金	148
● 赞美别人,抬高自己	150
● 学会巧妙地拒绝别人	153

→ 第六章

给足别人面子,学会做人情生意

我国是个看重人情的国度,所以,面子在我国具有很重要的作用。它是人们一种表面上的荣誉感、一种自尊心的满足,面子就是尊严。学会让别人保住面子,是商场交往中的一条基本原则,是人们在多年交往中总结出的一种经验。只有顾及别人的面子,别人才能帮助你,你才能在复杂残酷的商场中如鱼得水地生存。

● 给别人面子就是给自己方便	160
● 友情和面子缺一不可	165
● 商场上要学会给别人留余地	169
● 失意人前切莫太得意	172
● 中国式的人情背后	175
● 面对错误要敢于道歉	178
● 求财先求和	182

目录

→ 第七章

抓住顾客猎奇心,平常之中求创新

目光敏锐,敢为人先,大胆创新,是经商成功的基本条件。敢于在瞅准行情后大胆下注,才有可能财源滚滚。不能老走在别人后面,鹦鹉学舌,照搬就套,那就是自毁前程。只有学会在市场经济浪潮中,善于抓住机遇,善于创新,迎合消费者心理,才能不断创造成功。天底下无所谓谁比谁聪明,只有谁比谁用心。

- 创新思维,占领市场 186
- 反其道而行之的效果 190
- 人弃我取,人取我予 193
- 影响生意的新元素 195
- 好策划成就好生意 198
- 自揭其短并非自断后路 201
- 促销背后的玄机 204

→ 第八章

穿好“金装”:好的“扮相”带来好的“卖相”

俗话说“货卖一张皮”,“皮”很美,不但能卖,而且能卖上好价钱。中国古代就有“买椟还珠”的典故,可见包装的重要性。好的包装可以增加货物的“卖相”,能带给顾客赏心悦目的感觉,勾起顾客的购买欲,给顾客一个感性的购买理由。所以,包装对于产品来说不仅仅是简单物质性享受,更是一种精神性追求。

- 包装是沉默的推销员 210
- 广告是商品的软包装 214
- 有效炒作商品的卖点 219

目录

● 让“局外人”替你说话	223
● 特色主题引领风骚	226
● 虚张声势迷惑别人	229
● 定位一流价格应具备的备件	232

→ 第九章

有钱大家一起赚，盈利千万莫独吞

商场上，最可怕的敌人，不是你的竞争对手，而是你自己的眼前利益。有钱大家赚，是很多成功商人所信奉的经营信念。我好你也好，生意不成人情在，大家一起赚钱，自己才能不断地赚钱。所以，面对竞争对手，合作往往比竞争对自己更有利，相互取长补短，共同抢占市场，依靠对方的力量发展和壮大自己，这种共赢的局面我们何乐而不为呢？

● 竞争是发展的动力	236
● 推手不是敌人而是朋友	238
● 人不求我我求人	240
● 寻找对己有利的合作者	242
● 合作是共赢的前提	244
● 有钱大家赚，切记别独吞	249
● 同行是同一棵树上的叶子	253

第一章

做生意不能小心眼，但千万不能缺心眼

做生意如同做人，需要的不仅仅是学富五车，满腹经纶，更重要的是胆大心细，事事不能小心眼，但千万不能缺心眼。世界上的成功人士并不全是高智商和高学历的人，有才华、有能力的普通人比比皆是。所以，在商场竞争中，博士后不一定比没有文化的人更精于算计，高智商的人也不一定比普通人更容易成功。

做一个精明的商人

精明是商人为人称道的明显特征。精明意味着善于分析,不会轻易上当受骗;精明也意味着善于对利益进行综合性的计算权衡,做到心中有数,有利于双方在互惠互利的基础上合作,提高成功几率和商业信用度;精明的商人,善于做生意,想办的事没有办不到的。精明是商人最基本的能力,因为如果他们不精明的话,就不能在商场上生存下去。一个有精明头脑的商人,他可能会想尽办法去赢利,并且赢利的方法也比其他人高明。

一个商人如果想让自己获得更大的成功,使自己的事业获得更为充分的发展,就应当意识到,在日益激烈的竞争中,单纯依靠过去所谓意志、体力去拼搏是难以获得成功而成为胜者的。成功的商人依靠的是灵活、敏锐的头脑和科学、丰富的经营感觉去决定胜负的。

犹太人是世界上最精明的商人。商场上,犹太人做事绝对不会模棱两可、马马虎虎。特别是在商定有关价钱时,他们极其认真仔细,一分一厘的利润,他们也计算得极为清楚。犹太人因为心算快,所以他们经常能做出迅速的判断,这使他们在谈判中镇定自如、步步紧逼,直到大获全胜。对于犹太人来说,精于计算,是为了锱铢必较,使他们在商场上游刃有余、坦然从容。与大多数商人不同的是,犹太商人羞于“斤斤计较”,他们认为,该攫取的利润绝不应放手。他们既要计较得清楚,又能迅速地计算出结果。把两者结合起来,是犹太人的聪明之处,也是他们善于做生意的诀窍之一。

从古至今,犹太商人面临的竞争就远比别人厉害,他们就像散落在世界各地的种子,然而他们居然能克服重重困难,取得令人叹为观止的成就。今天,犹太商人遍布世界各地,在世界各地的经济发展中,扮演着举足轻重的

第一章 | 做生意不能小心眼,但千万不能缺心眼

角色,发挥着极其重要的作用。到底是什么原因奠定了犹太商人今日的地位?除了精明,还是精明。精明不属性格范畴,而是处理具体事务时的智慧和胆略。

犹太商人作为一个具有相同文化背景的群体,在不同环境之中,表现出相同的智慧品格,与民族性格又有紧密相关的联系。他们的精明绝不只是表现在一时一地,而是贯穿于商务活动的始终。首先表现在他们审时度势,善找财源。对他们而言,女人和嘴是他们永不枯竭的两大财富。他们从“二八”法则中发现,男人所挣的钱,都交给了女人来消费,于是便以女性用品为经营对象。从价格高昂的金银珠宝,到个性化的小型佩饰,犹太商人就是瞄准了女性的钱包,结果大发其财。

犹太商人还紧盯了每个人的嘴巴,把与嘴相关的商品,如食品、酒、烟等,作为自己赚钱致富的第二条道路。他们认为,不分高低贵贱,每个人都要吃东西,今天吃了,明天还要吃,只要活着,嘴巴就是一个无底洞。于是,他们不断地往顾客的嘴里填东西,而自己腰间的钱袋也越来越鼓。

商人讨价还价的目的是什么?是想赚取更多的利润,犹太商人却不仅仅认为是这样。他们认为,一次成功的讨价还价,能使自己更有信心,同时也打击对方的信心。作为买方,犹太商人讨价还价的策略,是杀起价来非常狠心。为达到目的,他们总是不断挑剔对方货物的种种毛病,哪怕这些毛病根本不存在,但在他们的穷追猛打之下,对手难免坚持不住,自动败下阵来。

如果自己是一个卖方的身份,那么犹太商人就会事先给自己制定出售的价格底线,然后漫天要价,而且绝不轻易让步,一点一点消耗顾客的意志力。低于底线价格,他们是绝对不会出手的,反过来,你见他们做出无可奈何的样子,忍痛出售时,一定不要被他们的可怜相所迷惑,说不定他们的心里正窃喜呢!

在《羊皮卷》中有这么一句话:“我讨厌模仿,如果你要成功,你应该朝着新的道路前进,不要跟随被踩烂的成功之路。”

当然,作为商人也应该是精明、干练的,要勇于突破现实的障碍,充分运

► 商场游刃有余的⑨种非常手段

SHANGCHANG YOURENYOUYUDE JIUZHONG FEICHANG SHOUDUAN

用自己的精明。作为一个商人真正需要的就是精明,做生意不懂得精明就是不会做生意。商海竞争愈演愈烈,没有鲜明风格和雄厚实力的商人,生存尚且成问题,又怎么发展壮大?

犹太商人的精明,让他们在商界占尽了便宜,他们丝毫不掩饰自己的精明,他们理直气壮地说,只有精明才有钱赚。

有一个叫菲勒的犹太富翁,他活了77岁。临死前,他让秘书在报纸上发布了一个消息,说他即将去天堂,愿意给逝去亲人的亲人带口信,每人收费100美元。这一看似荒唐的消息,引起了无数人的好奇心,结果他赚了10万美元。如果他能在病床上多坚持几天,可能赚得还会更多些。他的遗嘱也十分特别,他让秘书再登一则广告,说他是一位礼貌的绅士,愿意和一位有教养的女士共居一个墓穴。结果,真有一位贵妇人愿意出资5万美元和他一起长眠。

这就是“爱财如命”的犹太人,即使是在生命的最后一刻和生命结束后也不放过赚钱的机会。在犹太人的眼里,上帝是万能的神,而金钱则是上帝。崇拜上帝,敬慕上帝是他们生命中不可缺少的,那么金钱就是上帝赐予他们的礼物。

犹太人的精明感觉似乎很神奇,但事实上也不过是换个角度思考问题而已。注意别人经常会忽略的地方,如果能从这里看问题,不要拘束在大家惯性思维的旧套路里面,那么往往就会有出其不意的想法。

所以他们理直气壮地告诉大家:精明就要堂堂正正,这没有什么错误。其他民族的人经常对精明的人怀有敌意,认为那是不好对付的人。其实只是因为他的心志不如别人聪明,由佩服别人的机智转为敬畏别人精明。

精明不但没有触犯法律,而且也妨碍不了自己的道德。犹太人只是用很巧妙的办法,解决了别人看起来很困难的事情,而这种精明是大家所接受的,大家也很欢迎这样精明。这就是犹太人的精明观。他们明明白白地告

第一章 | 做生意不能小心眼,但千万不能缺心眼

诉顾客“我要赚钱”,他们让别人清清楚楚地看着他们怎样赚钱。

商场如战场,机会稍纵即逝。当其他民族的商人,一个个都还在为自己是否会显得过于精明而瞻前顾后拿不定主意,甚至将那个精明的点子暂时搁置一旁的时候,他们同犹太商人就有了一定的距离。他们败在了犹太商人的手下,这也就是必然的结果了。

所以和犹太人比起来,中国人不可谓不精明,而且中国人是一个最讲“海量”的民族。但在利益与金钱的问题上,中国人的幽默带着几分神圣和正经。因为孔老夫子曾被后人强加上了“罕言利”的“桂冠”,所以,所有想表明自己是君子而非小人的人,对“利”字和“钱”字都退避三舍。面对金钱,中国人编出的是自勉的故事而非自嘲的笑话。中国历史上传说,当初钱币的铸造就是加进了孔老夫子的理念。孔子说做生意的人外表不得不圆滑,但内心则一定要方正,所以钱被铸成外圆内方状,并被尊称为“孔方兄”。先做人后做事原本是美德,然而做过了头,就变成从“君子正人”开始,又做回到“正人君子”。

精明不失厚重,朴实不失灵活,才是现代商人所应具备的品格和气质。如果一个民族过于呆板和正经,那么它就是一个缺乏商人气质的民族;一个缺乏智能的民族,是一个物质上也不会富足的民族。然而,在一个民族中,如果投机战胜了精明,精明也就只“精”不“明”了。商人要精明并善于把握机遇,但是绝不能有“投机情结”,更要谨防“投机不成反蚀一把米”!

| 成功的首要条件是胆大心细 |

据有关资料表明,中国企业平均寿命为8年左右,而民营企业平均寿命则只有3年。中国很多企业之所以稍微上规模就容易“雾失楼台,月迷津

►商场游刃有余的①种非常手段

SHANGCHANG YOURENYOULYUDE JIUZHONG FEICHANG SHOUDUAN

渡”，本质原因就是不能正确地认识什么是有胆识的冒险，什么是无理智的冒进。稍微取得点成绩头脑就发昏，做出快速扩张的决策，而且缺乏科学的战略计划，又不注意基础管理，当然容易导致失败。

商海无情，并不是所有的“冒险”都能赚到钱，很多时候风险会让你输得精光。那么，如何降低风险的系数呢？这就需要在“胆大”的同时还需要“心细”。

近几年，随着温州购房团在全国各地的频频出击，给人们留下了深刻的印象。人们只知道他们“下单迅速，团体购买，出手很大，快进快出，富有视觉冲击力”，却很少关注他们“心细”的特点。

“温州人对市场的分析太细致了，”一房产公司老板佩服地说，“他们先分析秦皇岛的环境要素对房地产升值的影响力，再分析秦皇岛市政府投入100亿元资金用以改善城市基础设施，扩张了房地产升值空间，又将秦皇岛目前每平方米3000元左右的房价与对岸大连每平方米上万元的房价做比较；为了了解当地的生活水平，他们会向餐馆服务员细细询问每月的工资收入等。经过几番利弊权衡的算计后，最后才认定秦皇岛的房价有升值的空间。”

赚钱就需要胆大，这点是毫无疑问的，但也需要心细，心不细则极有可能“翻船”。冒险不是瞎撞乱闯，而是以自身知识和经验为后盾，凭着高瞻远瞩的过人见识和果敢迅猛的冒险精神，当机立断地做出决策并付诸实施。有理智的勇敢是冒险，无理智的勇敢就是冒进。想赚钱一定要分清冒险与冒进的关系，要分清楚什么是勇敢，什么是莽撞。盲目的冒进只会使事情变得更糟。

改革开放之初就发财的那些人，“胆大”较之于“心细”要多得多。因为那个时候人们还没有商业意识，各项法律法规也不完善。所以，市场机会多如牛毛，只要敢去捞，大多都能发一笔财。而现在呢？如果你不仔细分析市场，只是没头没脑地乱闯，那失败是注定的。

日本的“生意之神”松下幸之助就是这种投资理念的信徒。1964年，日