

古有谋略《战国策》  
今有妙计《企业策》

下卷

# 高手奇招

企业策  
新MBA丛书



张维胜◎著

中国社会科学出版社

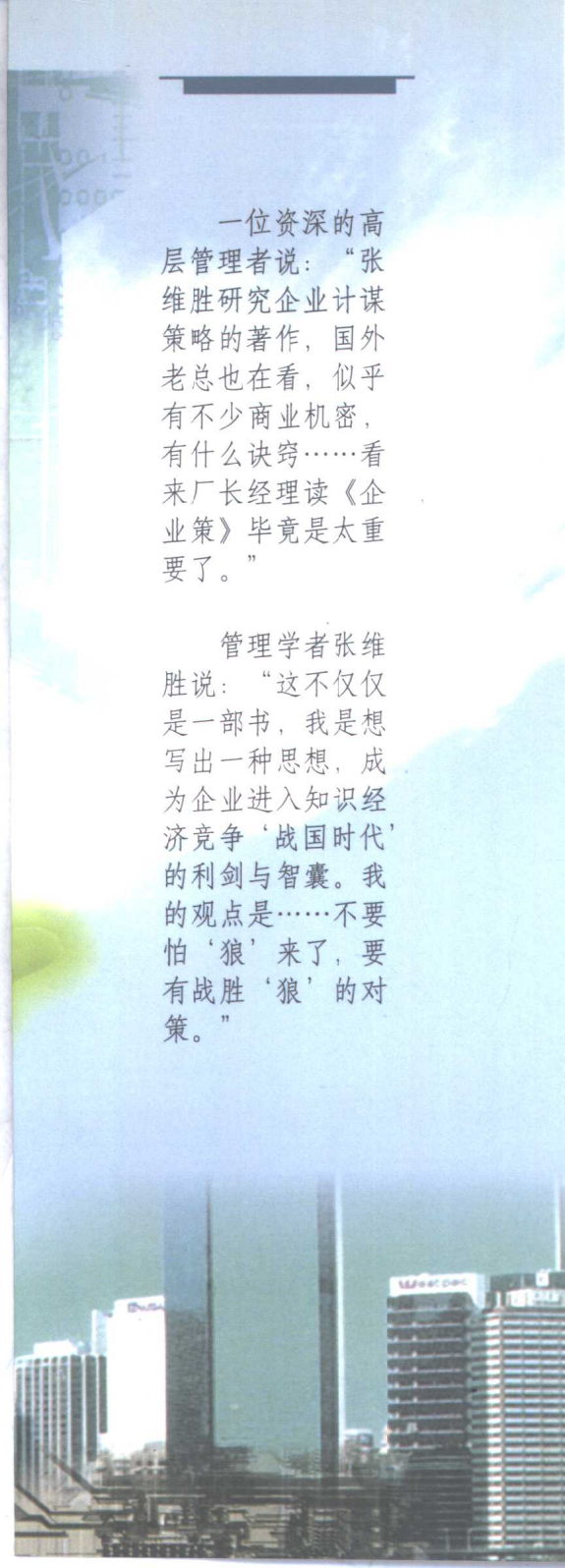
企业策：新MBA丛书

# 高手奇招

下册

张维胜 / 著

中国社会科学出版社



一位资深的高层管理者说：“张维胜研究企业计谋策略的著作，国外老总也在看，似乎有不少商业机密，有什么诀窍……看来厂长经理读《企业策》毕竟是最重要的。”

管理学者张维胜说：“这不仅仅是一部书，我是想写出一种思想，成为企业进入知识经济竞争‘战国时代’的利剑与智囊。我的观点是……不要怕‘狼’来了，要有战胜‘狼’的对策。”

SWT三维体管理思想库  
管理科学传播系统工程

《圣手先胜》（上/下）

《高手奇招》（上/下）

《妙手巧赢》（上/下）

《神手大胜》（上/下）

责任编辑：周长牧

责任校对：群言

封面设计：董学军

为中国企业家群体的崛起  
为中国企业管理著作立于世界书林



本请在线购买：[www.cftongbook.com](http://www.cftongbook.com)



**张维胜** 山西太原市人，48岁，毕业于清华大学。曾任报社记者、副研究员、杂志社副主编、经济技术研究所所长、汽车贸易公司总经理、房地产集团副总裁等职。现潜心研究企业管理、孙子兵法、战国策及新学科。曾对500余家企业进行形象宣传、经营咨询、CI战略策划，被誉为文坛“怪笔”、企业“参谋”。

### 研究写作成果

出版学术专著21部：《当代企业家三十六计》（中国经济出版社出版）；《孙子兵法与大学数理化》（北京师范大学出版社出版）；《企业家36计》（漫画，中国青年出版社出版）；《谋略库》（蓝天出版社出版）等，约480万字。其中，2部为合著，6部为主执笔。

著作二部分别获得全国图书金钥匙优秀奖和二等奖。论文四次获得全国性二等奖及优秀奖。《当代企业家三十六计》参加美国、日本等国际书展，被美国图书馆收藏，被报刊、书籍选载连载，被改编成电视系列片、画册等，从国内外电视、报刊、出版、艺术

# 目 录

## 下 册

## 卷前言记

题言	2
题记	3
战国策:掌握心理 识其情趣	4
企业策:人际关系学说的评价	6

## 卷一 交胜篇

赢 家 策 · 智 慧	1. 一串骊珠	高唱入云	10
	2. 产学携手	里应外合	12
	3. 百变之术	以谋为本	14
	4. 广延无限	可乘之机	16
	5. 满腔热情	春风夏雨	18
	6. 惟兵先人	主动出击	20
	7. 饮马投钱	为天下先	22
	8. 象外生意	独树一帜	24
	9. 一树百获	登高能赋	26
	10. 迭更巧阵	语妙天下	28
	11. 攻术路宽	四通八达	30
	12. 有备制人	首人为主	32
	13. 奇巧间发	贵于未战	34
	14. 曲径通幽	而利可金	36
	15. 春山如笑	望梅止渴	38
	16. 共树殊技	名牌出众	40
	17. 借风使船	争相出击	42
	18. 至诚待人	涉笔成趣	44
	19. 计深虑远	超越广告	46
	20. 义卖公关	笔力惊绝	48
	策谋小语	50	



## 卷前言记

题言 .....	54
题记 .....	55
战国策:不可重地 而轻人才 .....	56
企业策:服务至上 最好广告 .....	58

## 卷二 攻胜篇

赢 家 策 运 筹	21. 丝丝入扣 络绎不绝 .....	62
	22. 事与愿随 游刃有余 .....	64
	23. 联翩而至 始知其情 .....	66
	24. 阳煦山立 利市三倍 .....	68
	25. 一瓣心香 言能点睛 .....	70
	26. 暖万人心 言近旨远 .....	72
	27. 莫识其来 响遏行云 .....	74
	28. 凡战因势 轰动一时 .....	76
	29. 雪中送炭 爱屋及鸟 .....	78
	30. 妙手丹青 仙姿玉貌 .....	80
	31. 智谋运筹 春色满园 .....	82
	32. 锐气益壮 攻心为上 .....	84
	33. 兵贵先胜 亭亭玉立 .....	86
	34. 流星赶月 后起者胜 .....	88
	35. 出水芙蓉 先处战地 .....	90
	36. 常出于权 见机而作 .....	92
	37. 戮力同心 世人可用 .....	94
	38. 借风之疾 兴云致雨 .....	96
	39. 神于机变 殊途同归 .....	98
	40. 高情远致 明德惟馨 .....	100
	策谋小语 .....	102

## 卷前言记

题言	106
题记	107
战国策:排难解纷 常事不奇	108
企业策:行为的多种决定因素	110

## 卷三 奇胜篇

赢 家 策 · 办 法	41. 以计划战	大笔如椽	114
	42. 立定家计	行成于思	116
	43. 凌云之志	九天揽月	118
	44. 金鼓齐鸣	轰动效应	120
	45. 磨砺待战	一日千里	122
	46. 顿然大悟	先我着鞭	124
	47. 事在人为	心灵一动	126
	48. 追求一流	驰名天下	128
	49. 广扬名声	掀天揭地	130
	50. 鞭辟入里	创造魔变	132
51. 诚实不欺	端倪可察	134	
52. 深信不疑	假日客栈	136	
53. 严格物价	顺手购物	138	
54. 经营方略	不可穷极	140	
55. 以小拉大	大喜过望	142	
56. 说了算数	使臂使指	144	
57. 瞬息万变	顺应市场	146	
58. 崛起之时	始料所及	148	
59. 起根发由	以名惊人	150	
60. 一丝不紊	牵住龙头	152	
	策谋小语		154

## 卷前言记

题言	158
题记	159
战国策:利用矛盾 以强制强	160
企业策:处理冲突的根本原则——沟通	162

## 卷四 撼胜篇

赢 家 策 · 天 机	61. 着眼未来 稳拿魔方	166
	62. 得其三昧 造福人类	168
	63. 通幽洞微 大手运笔	170
	64. 笔头生花 工业旅游	172
	65. 巧不可阶 艺术精华	174
	66. 数往知来 全员公关	176
	67. 不落窠臼 乐作诗文	178
	68. 天从人愿 家喻户晓	180
	69. 远见卓识 蒸蒸日上	182
	70. 精彩较量 行若无事	184
71. 卓尔不群 危机公关	186	
72. 如履平地 借车亮形	188	
73. 戛戛独造 主题造市	190	
74. 奇特经营 如拾地芥	192	
75. 匠心独特 一字千金	194	
76. 要言妙道 融人三求	196	
77. 神来之笔 巧起品名	198	
78. 颜色呈绿 苍翠欲滴	200	
79. 大手笔画 精神力量	202	
80. 优质便民 感同身受	204	
策谋小语	206	

## 卷前言记

题言	210
题记	211
战国策:如鱼离海 无所作为	212
企业策:成就需要理论	214

## 卷五 慎胜篇

赢 家 策 划	81. 深思高举 从自身始	218
	82. 登高能赋 着实而归	220
	83. 观瞻所系 亮丽形象	222
	84. 妙设公关 鱼贯而出	224
	85. 一以贯之 树立品牌	226
	86. 策划有度 止于至善	228
	87. 穷工极巧 笨法出妙	230
	88. 锦心绣口 名广通达	232
	89. 妙绝时人 意在当代	234
	90. 有所作为 鼓舞人心	236
	91. 动情导行 水滴石穿	238
	92. 实用收藏 一箭双雕	240
	策谋小语	242
	史鉴引文	245
	句鉴引文	266
答 记 者 问 后	始于反常的发现 ——张维胜答《人民日报》记者闫晓明问	274
	公关攻心的学问 ——张维胜答《中国图书商报》记者李际平问	284
	记	296

企业策：总经理的战国策

---

## △ 卷前言记

- 题言
- 题记
- 掌握心理 识其情趣  
    哲点：因敌而致胜
- 人际关系学说的评价  
    法点：人际关系

## 题 言

不知诸侯之谋者，不能豫交。

——《孙子兵法·军争篇》

凡与敌战，傍与邻国，当卑词厚赂结之，以为己援。若我攻敌人之前，彼犄其后，则敌人必败。法曰：“衢地则合交。”

——《百战奇法·交胜》

## 题 记

欲举兵交战，先形势格，以利取。

交，命在于将，结邻为友，引己为后援。

企业公关，交为经营之艺术，然若常应知应会，像雨天撑伞，晴天收伞。

“兵家之胜”远交近攻，近交远攻，交攻相融，最可贵的是交兵而取胜，最难能的是未交而取胜。

——作者

## 掌握心理 识其情趣

**哲理：**企业经营，没有一成不变的方式，能够“因敌而致胜”，是一个高招。

犀首以梁为(与)齐战于承匡而不胜。张仪谓梁王不用臣言以危国。梁王因相仪，仪以秦、梁之齐合横亲。犀首欲败，谓卫君曰：“衍非有怨于仪也，值以为国者不同耳。君必解衍。”卫君为告仪，仪许诺，因与之参坐于卫君之前。犀首跪行，为仪千秋之祝。明日张子行，犀首送之至齐疆。齐王闻之，怒于仪曰：“衍也吾仇，而仪与之俱，是必与衍鬻吾国矣。”遂不听。（《战国策·齐策二》）

这篇策论的大意是，犀首率领魏国的军队与齐国的军队在承匡交战却没有取得胜利。张仪对魏襄王说如果不采用他的意见国家就危险了。魏襄王于是任命张仪为相国，张仪以秦、魏两国的名义与齐国连横相亲，犀首想要破坏这件事，就去对卫国继位的君主说：“我并非跟张仪有什么怨仇，仅仅是所用来治理国家的方法不同罢了。请您一定替我向张仪解释一下。”卫国继位的君主为此去劝告张仪，张仪答应和好，于是在卫君面前三个人坐在一起了。犀首跪地前行，祝张仪长寿。第二天张仪出发了，犀首送张仪一直到齐国边境。齐闵王听到这件事，对张仪的行为很恼怒，就说：“犀



首是我的仇敌,可是张仪跟他偕同并行,这一定是想和犀首一起出卖我们的国家了。”于是就不再听信张仪的话了。

“掌握心理,识其情趣”,这是一篇巧妙地利用对方心理,狡诈的“伐交之术”的妙趣横生的策谋。

犀首利用张仪欲到齐国推行连横策略要路经卫国,事先跑到卫国对张仪“跪地前行,祝张仪长寿”,“送张仪一直到齐国边境”表现出一副十分亲密友好的样子。实际上是利用齐闵王对他无比憎恶的心理而产生对张仪的不满。他这样做的目的,我们不得而知。是犀首破坏张仪连横之策的招术。

张仪这位“谈笑于樽俎之间”的外交老手,因麻痹大意,掉进了犀首的“陷阱”之中而未察觉,最后在齐国露丑。他提示我们,企业经营没有刻板的态势,亦没有一成不变的方式,能够“因敌而制胜”是一个高招。拓展市场,运用不同的作战策略,犹如犀首行事,认识与张仪及齐闵王三者之间的关系,根据情况不断灵活地变化伐交之术,战而胜之。《孙臆兵法》讲:“善战者,因其势而利导之。”