

成就世界顶级CEO的绝世奇书

商道MBA式经典案例

商人三绝

世界上最神秘的经商智慧

THE GREATEST
BUSINESS WISDOM

资深财经记者
欧阳正人 编著

成就世界顶级CEO的绝世奇书
商道MBA式经典案例

商人三绝

世界上最神秘的经商智慧

线装书局

图书在版编目 (CIP) 数据

商人三绝：创意、高招、奇胜/欧阳正人编著. - 北京：线装书局，2004.1

ISBN 7 - 80106 - 327 - 9

I. 商… II. 欧… III. 商业经营 - 通俗读物
IV. F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 000222 号

商人三绝：创意、高招、奇胜

作 者	欧阳正人
责任编辑	王长林
监 印	李国利
封面设计	大象工作室
出版发行	线装书局
社 址	北京朝阳区春秀路太平庄 10 号
邮 编	100027
电话传真	64153263
经 销	新华书店
印 刷	北京今典印刷有限公司
开 本	1/32 (850mm × 1168mm)
字 数	500 千字
版 次	2004 年 3 月第 1 版
印 数	1 - 10000 册
书 号	ISBN 7 - 80106 - 327 - 9/F·31
定 价	32.80 元

世界上最神秘的
经商智慧

THE GREATEST BUSINESS WISDOM

资深财经记者
欧阳正人 编著

前 言

英特尔总裁安迪·格罗夫曾经说过：“商人是创办企业并为企业捕捉机会的人。”一语道出了商人的真谛，即商人要不断围绕创意做文章，在创意中寻找机会，在机会面前适时出击，靠脑子，而不是靠蛮力取得成功。

无论是智慧而神秘的西方犹太人，还是我们身边精明而勤快的东方温州人；无论是象通用、英特尔这样的超级航母，还是象海尔这样成长中的巨人；无论是一帆风顺的微软帝国，还是倡导在“绝望中寻找希望”的新东方，无一不昭示着商道中最核心的精神：创意·高招·奇胜。

这就是本书所要传达给读者的全部内容。

对于商人的成长，训练技术不如训练智慧；锻炼蛮力不如锻炼思维；寻找财富不如寻找商机。

什么是创意？创意最通俗的解释就是非同凡响的想法、意见、策划、点子。众所周知，一个创意可以救活一个企业的例子比比皆是，一个点子可以使人一夜成名的事件也不是新闻。创意来源与最求创新的理念，来源于严谨的逻辑思维，来源于日常生活中无处不在的“发现”。创意的终极目标是使大企业起死回生，小企业虎口脱险，使成长中的企业迅速发展壮大。

什么使高招？高招的高明之处就在于在短期内取得出乎

意料的成效。高招与庸招最大的区别有两点：一是高招在形式上违反常规、不同常理；二是高招在结果上更胜一筹。高招不会凭空而生，高招只能产生于富有创意的头脑，是创意的具体表现形式，是关键时刻的灵机一动，是企业非常时期的救命稻草。

什么是奇胜？有了创意，有了高招，奇胜也就成为顺理成章的了。但是这决不是说奇胜可以在创意和高招的前提下自然而然的产生，需要记住的是，奇胜这一结果的由来，除了主观上的谋划以外，必须要有其他各方面的条件保障才能实现。也就是说，即使有了创意和高招，还必须在行动上做好严密的准备，否则也会功亏一篑。因此，奇胜更加强调打有准备的仗，而不是自鸣得意，冒险出击。

本书没有艰深的理论，没有难懂的术语，只有若干通俗易懂的小品文。从结构上看，有故事，有点评，故事娓娓道来，点评恰到好处；从内容上看，既有赚钱的绝招，又有策划的妙法，平淡中体现创意，叙述中透露高招。

从来没有先天的智者，正如从来没有人能随随便便成功一样。商人三绝并不是什么高深莫测的理论，虽然它自成体系。

也许你是正在苦苦寻找商机的投资者，也许你是准备白手起家的创业者，也许你已经腰缠万贯，也许你仍然一无所有，在智慧面前，我们人人平等。读者完全可以通过后天的修炼掌握商人三绝，完全可以通过反复实践，最终体会创意——高招——奇胜运用自如的境界。

作者

2004年3月

目 录

精美广告

“哑巴”黛安娜	(3)
印象广告	(5)
幽默广告	(7)
新书广告	(9)
一脱再脱	(11)
美丽牌	(13)
利普顿孤儿	(15)
一万个证人	(17)
以丑取胜	(19)
点红香烟	(21)
牛肉在哪里	(23)
象牙肥皂	(25)
“尿”出啤酒来	(27)
丑闻旅游	(29)
皇冠牌	(31)
时髦的交易	(33)
名人广告	(35)

移植广告	(37)
明星一句话	(39)
感性消费	(41)
十大危险	(43)
肥胖广告	(45)
感冒百服宁保护你	(47)
知名度	(49)
名人效应	(51)
借题发挥	(53)
寻伞广告	(55)

创业高招

创富直觉	(59)
商名	(61)
制造流行商品	(63)
借船出海	(65)
易地而富	(67)
出租人才	(69)
出租子宫	(71)
匠心独具	(72)
总统的两种表	(74)
死玫瑰花	(76)
流水声卖高价	(78)
星星出售	(79)
借鸡生蛋	(80)
借钱生钱	(82)

背靠大树	(84)
点“虾”成金	(86)
出租“最糟电影”录像带	(88)
冬天开业冰淇淋	(90)
黑人系列化妆品	(92)
连锁加盟	(94)
赚钱诀窍	(96)
市场“土拨鼠”	(98)
生意无禁区	(100)
眼光要独到	(102)
打开另一扇门	(104)
鼓励参与	(105)
捕捉信息	(107)
收购诀窍	(109)
午餐盒先生	(111)
日土公司	(113)
大学生专柜	(115)
借用银行的钱赚大钱	(117)

崭新创意

一块橡皮擦	(121)
骂出来的发明	(123)
摔出个明白	(125)
突发奇想	(127)
自信者胜	(129)
意想不到的成功	(131)

萌生一念·····	(133)
距离金子三英寸·····	(135)
简单创新·····	(137)
逆向创新·····	(139)
悄悄一改·····	(141)
一物多用·····	(143)
一条信息 900 万美元·····	(145)
机灵一抖成了“王”·····	(147)
脑袋就是钱袋·····	(152)
“劣”字作标榜·····	(156)
给你一个崭新的女人·····	(157)
猜谁吃晚餐·····	(159)
打破常规·····	(161)
侦探的汽水·····	(163)
垃圾场花园·····	(165)
牛奶瓶上的卡片·····	(167)
赠送一片情·····	(169)
拍卖·····	(171)
别出心裁的旅馆·····	(173)
无店铺营销·····	(175)
恐怖酒吧·····	(177)
觅宝乐园·····	(179)
每件一便士·····	(181)
文商结合·····	(183)
透视顾客·····	(185)
花钱买笑·····	(187)



经营方略

80 美元周游世界	(191)
温馨礼物	(194)
一天净赚 2000 万	(196)
让对方说“是”	(198)
满足大众需要	(200)
瞄准银发一族	(202)
善攻善守法	(204)
令人开心的地方	(206)
零售经营四原则	(208)
先富后贵	(210)
助人者得利	(212)
商品无常型	(214)
整体化经营	(216)
逆向经营	(218)
暂时赔本加倍赚回	(220)
两头赢利	(222)
巧借东风招财进宝	(224)
率时代新潮流	(227)
生物经营技法	(229)
黄金原则	(231)
视经商为游戏	(233)
投其所好	(235)
攻心为上	(237)
生意兴隆的诀窍	(239)

目

录



给食客开“户头”	(241)
舍得“割爱”	(243)
不轻承诺	(244)
卑而骄之	(245)
善于夸人细微的优点	(247)
和气生财	(249)
共同赚钱	(251)
财大气不粗	(252)
聘请教授	(254)
激励员工	(256)
搏取同情心	(257)
起死回生	(259)

促销奇招

“第三者”	(263)
促销绝招	(265)
红色鲑鱼推销员	(267)
与名人共进晚餐	(269)
人寿保险	(271)
口渴促销	(273)
一悲一喜蕴商机	(275)
信函促销	(277)
创造畅销	(279)
价格促销	(281)
好奇心促销	(283)
推销保险单	(285)

超常规促销	(287)
10 分钟推销	(289)
营销迭出	(291)
凭借信息网	(293)
行销“裸人国”	(295)
观念推销	(297)
厚利多销	(299)
上门推销	(301)
劣画大展	(303)
利用总统售书	(304)
自揭家丑搞促销	(306)
销书奇招	(308)
铤而走险的赌注	(310)
顾客至上	(312)
推销形象	(313)
每桶四美元	(315)
营销	(317)
廉价买车	(318)
自我推销术	(320)
用幽默推销自己	(322)
打折销售	(324)
环境促销	(327)
馈赠礼品	(329)
定点专卖	(331)
代理交易	(333)
迎合消费	(335)
绝妙表演	(337)

推销绝招	(339)
推销新招	(341)
还本销售	(344)
变滞为销	(346)
赔本买卖	(348)
表演“双簧”	(350)
发放票券	(352)
精美包装	(354)
以稀为贵	(356)
巨款悬赏	(358)
免费供酒	(360)
复制“古董”	(362)
降价竞销	(365)
咖啡伴“知己”	(367)

赚钱绝学

设饵钓大鱼	(371)
数字说话	(373)
思考致富	(375)
节俭致富	(377)
致富公式	(379)
注重思考	(381)
数字	(383)
竞争高手	(385)
空洞的保证	(387)
让同行发小财	(389)

生意不在情义在	(391)
洞察先机	(393)
聚宝盆	(395)
稀世之宝	(397)
一枚硬币	(399)
欢迎的商人	(401)
质量如同生命	(403)
250 人法则	(405)
大赔换大赚	(407)
微笑服务	(409)

商人智谋

“信用”赚钱	(413)
不花一文钱的报复	(415)
逼出来的“丈夫”	(417)
世上最优秀商品	(419)
高达百万美元的赌注	(421)
超级投机商	(423)
赔本赚技术	(425)
“让名”的妙处	(427)
要钱不要命	(429)
以弱胜强	(431)
欲擒故纵	(433)
以商制敌国	(435)
讨债秘方	(437)
如何赚取 100 万元?	(439)

智慧的较量	(441)
任命的技巧	(443)
不便指明的错误	(445)
寻找“替罪羊”	(447)
一张废纸提供的机会	(449)
独家新闻	(451)
反向思维解难题	(452)
租房的奥秘	(454)
以反求正	(456)
提建议的诀窍	(458)
追求独一无二	(460)
曲线发财	(462)
倒用法律	(464)
让对手暴露弱点	(466)
“下海”游泳术	(468)
有品味地赚钱	(470)
设圈套买宝地	(476)
玩弄数字游戏	(480)
凡事留点后路	(484)
违反“职业推测”	(487)
智、勇、仁、强	(489)

富翁小节

少年富翁	(493)
赚钱的笑话	(495)
暴富	(497)

洛克菲与一毛钱	(499)
如果你有 100 万	(501)
赚钱与生命	(505)
暴发户的排场	(507)
守财奴	(508)
手指上的钻戒	(509)
企业家的感慨	(510)
良心发现的商人	(511)
墙上的美钞	(512)
满足的富翁	(513)
人生的 5 枚金币	(514)
意外之财	(517)
遍地是钱	(519)
只贷一美元的犹太富豪	(521)
布洛克的选择	(523)
富翁	(525)
手艺人	(526)
坐在黄金上的男人	(528)
借贷者	(531)
富商和宝石	(533)
得不偿失的商人	(535)
富人与穷人	(537)
健康比富有更幸福	(538)
埋在葡萄园里的财富	(540)
鞋匠的故事	(541)
守财奴的遗嘱	(543)
老木匠的礼物	(545)