

商势

审势的眼光 谋势的能力 用势的方法 聚势的手段

商界成大事者，没有别的奥秘，更没有什么捷径可走，凭借的只是个人计高一筹的过人眼光与雄霸商界的决心和行动。有眼光的生意人懂得深谋远虑，因为目光远大是做大事业的根本，精通此道的人一定会想尽办法去做大自己的事业。

自古商场如战场。

善弈者谋势，不善弈者谋子。何谓势？《孙子兵法·势篇》中说：激水之疾，至于漂石者，势也。

如何谋势？要根据事物的运动规律去谋。而谋势，重在造势，即靠主观努力而形成成势。

懂得谋势的商家，才有运筹帷幄之冲天气势，从而拔地而起。

生意靠这样做大

刘思维 编著



中国长安出版社

生意靠这样做大

审势的眼

力的能力用势的方法 聚势的手段

商界成大事者，
与雄霸商界的决心
精通此道的人一定会想尽办法去做大自己的事业。

更没有什么捷径可走，凭借的只是个人计高一筹的过人眼光
有眼光的生意人懂得深谋远虑，因为目光远大是做大事业的根本，
自古商场如战场。

善弈者谋势，不善弈者谋子。何谓势？《孙子兵法·势篇》中说，激水之疾，至于漂石者，势也。
如何谋势？要根据事物的运动规律去谋。而谋势，重在造势。即靠主观努力而形成势，
懂得谋势的商家，才有运筹帷幄之冲天气势，从而拔地而起。

刘思维 编著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

商势/刘思维编著.-北京:中国长安出版社,2006.4

ISBN 7-80175-454-9

I.商… II.刘… III.商业经营-通俗读物 IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 031290 号

商 势

刘思维 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)65271800(编辑部) 65270539 65270433(发行部)

印刷:北京市秋豪印刷有限责任公司

开本:787×1092 1/16

印张:13.75

字数:200 千字

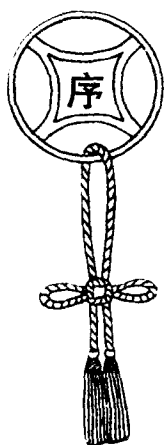
版次:2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—6000 册

书号:ISBN 7-80175-454-9

定价:29.00 元

(如有印装错误 本社负责调换)



商海泛舟如江湖行走，云卷云舒，成王败寇。市场竞争，风云变幻；商战之途，险象环生。商家要立于不败之地，就必须审时应变，洞察市场，以战略家的眼光，抓住商机。

“兵未动而谋先至”，经营者更需预谋策略。所谓商家的战略决策，就是以全局为纲，谋划为诀，制胜为求。超前规划，人无我有，登高望远，决胜千里。超前应变，时动我动，势变我变。有如此之谋者，可与天下豪杰论英雄。放眼商战，凡成功者，必是深谋远虑之大师。

道高一尺，魔高一丈。今日商场，“千里走单骑”势必遭市场大潮汪洋灭顶；广结联盟，借势扩张。以招牌名声克隆自己，壮大自己也不失为当代商家经营智慧中最有希望的明智选择。综观商战之常规，有人借此一举成名，有人逆此而折戟沉沙，经营者当会用势借力，方能以小搏大，以巧胜蛮。

商家要图谋发展，靠的是内在功夫，“誉从诚中出”，市场搏击不可急功近利，不能短期行为，以小退求大进，以微损求大盈。这一番功夫，非内功精纯者，很难圆满收场。

众所周知，盖茨是世界信息领域称雄于天下的一号人物，他为何

能称雄于世界呢？在一次和美国大学生的聚会上，盖茨透露了其中成功秘诀。他说，他之所以能够成功，得益于坚持做好了两方面的工作：第一，十分专注于自己所从事的工作；第二，时刻关注着行业的发展动态。

一语惊四座！

时刻关注本行业的发展动态是一个商人必备的素质，没有这一点，做任何生意都难成功。

每个行业都有其自身发展的规律，在不同时期，要根据行业的发展趋势做出相应调整。逆潮流而上者，损失惨重。

“居高临下，势如破竹”。商战成功，时也，势也。顺势应势，逢时趁势，方可与时俱进，因势利导。此为本书的主旨之所在，并以此为序。



第一章 审势

商界成大事者，没有别的奥秘，更没有什么捷径可走，凭借的只是计高一筹的过人眼光与雄霸商界的决心和行动。有眼光的生意人懂得深谋远虑，因为目光远大是做大事业的根本，精通此道的人一定会想尽办法去做大自己的事业。



目 录

1. 自我审势，找到自己的竞争优势	2
2. 关注世事，用政策眼光经商	5
3. 深谋远虑，目光远大才能做大	10
4. 眼高一筹，人取我弃辟新路	15
5. 看准行业，钱要投到能赚大钱的行业	20
6. 审时度势，把握时代脉搏	25
7. 洞悉趋势，紧跟时代潮流	28
8. 大局在胸，不为眼前复杂局势所惑	31
9. 心存远见，来自对商机的准确预见	35
10. 战略预见，超前把握	41
11. 预测变化，利用环境变化获益	44
12. 视点高远，审势而变	49
13. 放眼未来，比未来也要快一步	54



第二章 谋 势

自古商场如战场。善弈者谋势，不善弈者谋子。何谓势？《孙子兵法·势篇》中说，激水之疾，至于漂石者，势也。如何谋势？要根据事物的运动规律去谋。而谋势，重在造势。即靠主观努力而形成势，主动地为自己创造一种有利于己的环境、格局和态势。天下大势，浩浩荡荡，顺势者昌，逆势者亡。懂得谋势的商家，才有运筹帷幄之冲天气势，从而拔地而起。

- 14.志向高远，立下雄心壮志 60
- 15.豪赌天下，大谋略才有大手笔 64
- 16.谋划运筹，大局势来自大策划 67
- 17.赌定江山，化胆识为商势 73
- 18.占制高点，谋天地之势 79
- 19.顺势求变，顺者昌逆者亡 85
- 20.抛砖引玉，连带引势 92
- 21.创牌扬名，名气是做大的标志 95
- 22.壮大声势，连环造势占市场 99
- 23.任势布势，做场面造大势 104
- 24.谋求势态，因势利导引大势 109
- 25.以势谋势，高屋建瓴谋大势 114
- 26.兵贵神速，捷足先登抢先势 118
- 27.势在人谋，创造商机谋运势 122

第三章 用 势

商海世界，风云变换，商场既是战场更是智力场。商海

大潮起起落落，其成败背后不可否认有主客观因素的影响，但凡是有建树的商人无不懂得趋利避害、因势取利主动去用势。而用势更多方面在于学会借势。要想在竞争中立于不败之地，最省力的方法是借势取势、借力打力，从而比别人借到更多的商势。

28.通观全局，适时而动	128
29.迎合大势，乘势把局面做大	131
30.以患为利，乘势反弹	134
31.借势取势，因势取利	137
32.背靠大树，借势乘凉	142
33.以借养借，做成大生意	146
34.利用人势，从人势中得财势	150
35.联智合力，借力打力	154
36.借局布势，借势入市	158
37.紧跟政策，抓住契机图发展	163
38.量身借势，借势扬名	167
39.借力依存，扩大自身势力	172



第四章 聚 势

商战同兵战一样，攻势固然重要，但有时各种竞争环境尚未达到出击的态势下，只有先守。商战中适时的妥协退让，是为了保留实力，为攻作准备。正所谓“临渊羡鱼，不如退而结网”。为商之道最忌“涸泽而渔，焚林而猎”，为生意预留后路，当退则退，当让则让，做长线生意，为未来买单。

40.吃亏让利，做成大生意	178
41.诚信为本，积累商誉	182

42.名声在外，汇聚人气	185
43.仗义疏财，财积势聚	188
44.以迂为直，谦让取势	192
45.丢卒保车，预留后路	196
46.欲收先放，收得奇效	200
47.以守为攻，蓄势待发	204
48.由“傍”做起，与巨人同行	209



——
生意靠这样做大

第一章

审 势

商界成大事者，没有别的奥秘，更没有什么捷径可走，凭借的只是计高一筹的过人眼光与雄霸商界的决心和行动。有眼光的生意人懂得深谋远虑，因为目光远大是做大事业的根本，精通此道的人一定会想尽办法去做大自己的事业。

1. 自我审势， 找到自己的竞争优势

引子：有一个经商者刚开始创业时，为了找到一处合适的房子，他托人找到房东用很便宜的价格把房子租了下来，后来由于各种原因，他将房子又转租出去了，自己开了一家饭馆。

三年之中，开饭馆没有赚到钱，反而他发现，自己原来更适合做转租房子的生意，这位经商者反复反省自己，发现自己在与原房主讨价还价及对房产方面的事都很感兴趣。于是，他放弃了饭馆，继而专门做起了二手房出租业务。结果，他成了房屋出租中介商，大赚了一笔。

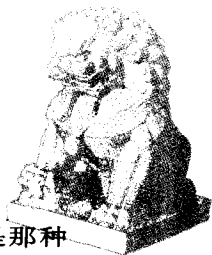
要下海经商，必须对自己的优势有所认识。商场如战场，如果在经商前就能够认识到自己的竞争优势，就可少交或不交“学费”，避免遭受失败。

有些人并非自己想要东游西荡换行，而是因为老是找不准方向，找不准角色。究其原因，主要是对自己的估计不准确，估计太高，则流于幻想，虽有远大抱负，却无实际可能，除了碰壁，终究是一场空；估计太低又可能浪费资源，高射炮打蚊子，不仅可惜了炮弹，蚊子也不一定打得着。

大材小用，小材大用，都是方向不对头。决策失误总是由认识失误造成的，所以关键是认识自己，任何事业的成功之路，都是从认识自己竞争优势开始的。

一个人取得事业成功，其中的因素是很多的，例如机遇、环境、心态、努力工作等等。但重要的一点是，成功最终要靠你自身的优势。

世界所有河流的源头都在高处，一生中你无论怎样东奔西跑，最



终用来谋生的还是你的长处。

其实，真正的热门生意是和一个人天生的长处相吻合的，是那种能让一个人的技能、个性、社会关系都发挥得淋漓尽致的舞台。说来容易，怎么才能找到自己“命中注定”的那份事业呢？

如果一个人不甘于自己的平庸，他的潜能就会立即被唤醒。一旦把自身潜能唤醒，它就会带你到达往昔你从未登临的高峰。这是因为在你的长处里，隐藏着你人生的秘密，那里有你的价值所在。

长处是人生的一片沃土，成就的种子就埋在它的下面，如果你在这里耕耘，它就会给你带来意想不到的财富。

在这个世界上，每个成功者都是抓住了自己的长处，并把它发挥到了淋漓尽致的地步。比尔·盖茨能成为商界的首富，迪斯尼能画出天才的老鼠，追根溯源，无不是充分发挥了自己的长处。

长处在哪里？长处在人们天性中的某个地方，在人们最感兴趣的事物身上。甚至在你最不注意的角落，连你自己也浑然不知。

在这个赢家通吃的市场化社会里，不知道自己的弱点还不太可怕，可怕的是不知道自己的长处，因为长处可以让你在这个世界上立足，弱点只是影响你立足的稳定性。这就是告诉人们，用你的长处赚钱，不失为经商能力培训的一个重要内容。

其实，一样是人，有钱人只是比一般人多一点“经商基因”。在古今中外的富人或成功企业家的事迹中，我们会发现：那些商人，尤其是从一无所有到亿万家财的富翁身上，都具备了某些类似的特质，这些特质，决定了他们对经商思考模式的与众不同，这些不同于常人的思考模式和观念，我们可以称它为“经商基因”。

没有“经商基因”，有钱人钱再多也会破产，一般人则一辈子无法翻身了。

俗话说“见钱眼睛亮”，通常带有贬义，但对商人来说，如果见钱眼睛不亮，他的功夫基本上也就废了。

曾有智者说过：兴趣是最好的老师。一个生意人对钱没有兴趣，岂能做好生意？做生意是一件非常复杂的事，其中的艰辛非局外人所能理解，所以必须处处用心，发现机会，所谓“见钱眼睛亮”指的就是这种敏锐。

一个有志于经商的人如果见钱眼睛不亮，他一定不是好的商人。

或许见到别的东西眼睛会发亮，那他就是别的方面的人才，最好去做别的，只是不要经商。

每个人都有自己的基本思维模式，这种模式早在童年就奠定了，只不过你没有发现。直到今后漫长的一生中，你不管走了多少路，但回头一看，最后还是绕到最初的模式上来了，才恍然大悟，你的命运其实早就注定了。

对于从商者来说，最大的幸运就是能寻找自己从商个性中的“富矿区”。找到“富矿区”，就成功了一半。那么，怎样审视自己呢？认识自己的竞争优势有很多方法。

自我反省可帮助我们深入了解自己的才能及事业倾向，了解在过去的生活及工作中有哪些是自己最乐意做而又取得较大成功的事，检讨一下以往几年间自己性格和“自我形象”的转变，其中有哪些明显的优势。能否借以推断出以后的转变方向及自身的趋势。

向自己提出需要解决的问题，可分为两类：先问：“我是谁？”其中要搞清楚的具体问题包括：人生观、价值观、满足需要次序、资质、兴趣、能力、学业背景、个人形象、动机、家庭背景和影响、其他性格特征等。再问：“我的优势是什么？”包括目前从事的工作、专业特长、其他资格和技能、社交及与别人沟通的能力、可能发展的技能、社会活动、旅行经验、工作经验、喜爱的工作环境、推销产品的能力、喜欢冒险等等。

也可以向自己的父母、亲人、同学朋友、师长同事征求意见，了解他们对自己的看法评价，让周围的人指出自己的优势所在。也可以用事实做证明。譬如，你有没有经商的才能。不妨先练练摊，试一试。通常人们对自己无把握的事，本能地会产生一种畏难情绪，这是无才能的反映。与此相反，如果对所做的事情感到确有信心做好的话，则往往说明你在这方面或许有一定的才能。

弄清楚自己到底有哪些优点，弄清楚自己到底是一块什么“料”，这有助于你从商之路的发展。成功需要我们的优点，需要我们去扬己之长、避己之短。

所谓的成功者，说来也简单，就是那些找到了能够充分发挥自己特长领域的人，因为找到了一个自己得心应手的领域，加上他对这个领域有着得天独厚的研究，所以他不成功才怪呢。

商 势

——生意靠这样做大



2. 关注世事， 用政策眼光经商

引子：五百多年前，晋商成为明清最显赫的商帮，虽然当时山西商业是发达了，然而由于受眼光局限性，在商囿于商，缺乏政治眼光，很快从历史舞台上消失了。

那时山西人重商观念强，山西人“学而优则商”，而不是“学而优则仕”。他们认为经商强过当官。晋人不愿为官，做官要担当风险，薪俸又少，还要善于察言观色，不小心，就会得罪权贵，轻则丢官，重则杀头，成天提心吊胆，哪里比得上商人？

正因为如此，到了清代，山西也没出过什么有影响的大政治家。虽然高官也不少，但大都是靠捐输得来的，这只是商人为了提高自己政治地位而做出的一种权宜之计。

用商人眼光去算计政治，玩弄政治，是晋商的一大特点。晋商常施恩于普通儒生、小官吏，以此作政治投资，这些人一旦得势，对有恩于己的某家商号可能感恩戴德，从而带来利润，这是一种典型的投机生意，缺乏长远的眼光。

晋商与政治依违两可，是为了自己赚钱的需要。晋商对清政府以及官吏的态度便是如此。山西商人可以出入王府如履平地，可以与权贵政要呼兄道弟。甚至皇太后慈禧也对其青睐有加。但是，这都是酒肉朋友，是相互利用的关系。晋商投了大笔的金钱，也赚回了丰厚的利润，但买不到一个能代表其利益的阶级，晋商始终没有培育自己利益的代言人，也一直没有培养一个代表自己利益的政治集团。

这造成了晋商在近代的历史大潮中始终是旁观者。始终关注于自己的金钱利益，而对政治不闻不问。晋商兢兢业业地经商，除了商务，再没有值得他们关心的事情了，什么政

治、文教、晋商是不屑于谈论的。即使谈论，那也是为了能更多的赚钱。久而久之，晋商把自己局限于“商”的领域内，他们丧失了对于政治、对于政治形势深层的洞察力，当晋商衰败之时，墙倒众人推，摧枯拉朽，这种缺陷愈到后来愈明显地表现出来了。

晋商把自己局限于商人，用商人的眼光看待一切，对政治如此，对文化教育也如此。晋商虽瞧不起读书人，但晋商却十分重视教育。对子弟、甚至对商号的员工都注意进行教育。但教育完全是为了培养子弟经商才能而进行的。

教育的目的是为了经商。它类似于我们今天的职业教育。因此，晋商不太重视对子弟综合素质的培养，而是仅限于商业能力的培养。这种教育虽能学得一技之长，但对于综合素质的培养则是十分缺乏的。

从商业眼光看，这种教育下培养的学生可能成为商业高手，但对于“修身、齐家、治国、平天下”的大道涉及不多，这就限制了晋商的视野，使他们只知道用商人的眼光看待问题、分析问题，而对世界大势、时代潮流却知之不多。

纯功利性的教育对晋商的不利影响还表现在：对子弟综合素质培养的不重视，使晋商失去了自我更新的能力，不能顺应时势的发展，始终抱着传统的经商观念，不愿意也不能真正接受新事物，抱残守缺，这就限制了他们向现代商业转型的应变能力。

长期以来，晋商以自己所从事的职业自傲。这种优越感让晋商能“坦坦荡荡经商”，没有任何心理负担，他们由此获得了许多心理优势，这对于晋商的持续繁荣是有好处的。另一方面，晋商当时手握全国的金融大权，个个腰缠万贯，然而由于受眼光的局限，到了后来，他们竟将经过几代人努力拼搏所得的巨额资金窖藏于地，没有把资金投入现代工业，使得晋商在近代那么激烈的政治变局、经济变局中没有置身于时代大潮其间，晋商的身影消失了，这是晋商的悲哀，也是中国的悲哀。

试想，假设晋商当年把自己雄厚的资本投入到近代工商



业，那将是一个什么情景？晋商对现代政治的迷惘不仅造成了他们自身的可悲结局，也造成了中国近代工业发展史上极大的缺憾。

我们不能说晋商没有政治眼光。他们也有对政治的预测，有对政治风险的规避。应当说他们并不缺少政治见识。但晋商始终恪守自己的商人身份，并不愿意改变自己不愿卷入政治的初衷。墨守于商的观念曾成全了晋商，最终也毁了晋商，一毁一荣，中间包含着无尽的历史教训。

总体而言，由于晋商过分注重商业利益，把自己眼光局限在商业领域中，故步自封，以至于失去了对世界大势的判断力。

在近代的中国，经历着最剧烈的社会变革，各种政治阶层都在重新整合、排序，面对这时代的大潮，晋商仍固守老套，一味明哲保身，不积极投身政治变革，最后只能沦落为时代的弃儿。

晋商最终迅速走向衰败与他们对于现代政治的隔膜有很大关系。他们为此付出的代价是相当惨重的。

一个个曾经显赫一时的商号倒下了，晋商在这一片倒塌声中，结束了自己的故事。

任何事物有生就有灭，有开始就有终结，这是历史发展的必然结局。晋商在走过了五百年的辉煌历程之后，终于无可挽回地走向了它的终点。

中国现代的商人有着关心政治、参与政治的传统。按理说，人的生存发展环境是由整个社会去维持的，人人都负有责任。但在数千年的历史中，中国政治是仕人的事，政治高高在上，这未免使很多商人有了这么一种想法：国家大事，与我何干？即使到了今时今日，仍有很多商人这么想。

意大利人对商业和政治关系的体认是：商人不能依靠任何政权，商人的活动应始终立足在一个“利”字上，做政治的永远的旁观者。政治的一个精神是牺牲，牺牲是为公，为了多数人的利益而牺牲个体，是政治默认的行为。而商人的精神则是为私，所有的商业活动都

是为了图利。

为私的商人不愿意自己牺牲，因此他们不介入政治，一如引文中的晋商。这是几千年来商人们的通病。这些商人忘记了“天下兴亡，匹夫有责”的古训，而且忘记了作为公民在国家政治中所应有的权利和义务。

时间进入 20 世纪之后，这一切已经改变了。此时再坚持认为商业可以不依靠政治，就未免固执了。

现代商业发展趋势要求商人将政治家的战略眼光运用到商业经营上来，作为一个成功的商人，就必须要有这样的一种眼光。

关心国家大事历来是党和国家领导人对人民的要求。也许正缘于此，现代许多商人就十分关心政治。

比如温州商人，他们对选举十分关心，对于他们来说，选举是自己当家作主的体现，替自己说话、办事，尤其不能马虎。在外地有很多经商的温州人，在选举期间都放下自己的生意，专程坐飞机回温州去填写属于自己的一张选票，并且还热衷于了解被选举人的为人和相关背景。

相比我国其他地方的商人而言，温州商人可能是中国最积极向政治靠拢的商人群落。他们主动地为营构能正确引导一方经济良好发展的政治环境出力，以参政议政为己任，这意味着，现代商人已经认识到了政治在商业中所占据的重要地位及其所发挥的重要作用。同时，现代商业发展还有一个趋势是，现代社会政界人士从商和商界人士从政的情形逐渐多了起来。

以温州乐清市柳市镇为例，全镇大小企业家中共有全国人大代表 1 人，全国政协委员 1 人；温州全市共有浙江省人大代表 89 人，其中企业家 13 人，柳市镇独占 3 人；乐清市人大常委 29 人，其中企业家 6 人，柳市镇便占有 3 席。至于从县、市、省到全国乃至国际性协会、委员会的会长、执委、理事等等桂冠，在温州商人中更是举不胜举。

据有关资料显示，66%的温州人关心政治，其中 91%的商人关心政治。从性别角度来讲，男性为 69%，女性为 62%；从学历角度看，大专及以上学历为 76%，高中及以下学历为 59%。这样的结果或许出乎很多人的意料。

温州人有关心政治、了解政治的传统，他们更热心的是国家领导