

做人没有“圆”，便会处处树敌；处世不懂“方”，则会软弱可欺。做人太圆滑和太方正都寸步难行。

战无不胜的经商之道

商场 方与圆

柳宇 编著

社会是复杂的，不可能“满街都是圣人”，但也并非到处都是邪恶。每个人都要学会思考，明辨是非，在社会上找准自己的位置，努力去实践，去拼搏，以积极的心态和饱满的热情面对生活。



现代社会竞争日趋激烈，越来越残酷，如果做人不讲计谋，处事没有过硬的手段，且不说谋大事成大业，恐怕就连在社会上立足都很困难。

内蒙古人民出版社

商场 方与圆

柳宇 编著



内蒙古人民出版社

图书在版编目(C I P)数据

商场方与圆 / 柳宇编著. — 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2005.10

ISBN 7-204-08126-9

I. 商... II. 柳... III. 商业经营-经验-世界
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 125302 号

书 名/商场方与圆

编 著/柳 宇

责任编辑/田建群

发 行/内蒙古人民出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/北京市洛平印刷厂

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/17

字 数/190 千字

版 次/2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

内蒙古人民出版社(呼和浩特市新城区新华大街)

ISBN 7-204-08126-9/C·160

定价: 28.00 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。

前言

“方与圆”包容了在为人处事和经营管理方面的睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。谁要想充分实现自我的价值，谁就要拥有较别人更多的智慧与韬略，更明智的为人处事手段，这是现代人要成功所必需的。

“方”，指的是方方正正，有棱有角。为人处事果断执着，雷厉风行，坚持自己的主张和原则，不被人所左右，不轻易妥协和屈服。刚直不阿，耿直直爽，是非分明，不模棱两可。

“圆”，指的是圆滑世故，办事灵活。为人处事沉稳老练，考虑周全，充分考虑别人的意见，愿意和别人协商，发现自己的不妥便及时纠正。

做人做事态度不鲜明，行为不果断，八面玲珑，圆滑透顶，遇事好“和稀泥”，不轻易得罪人，容易和别人达成双赢的谈判。

一个人如果总是过分方方正正，有棱有角，必将碰得头破血流；但是一个人如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，别人也会对你敬而远之。所以，做人必须把握好方和圆的尺度，方中有圆，圆中有方，该圆时圆，该方时方。

现实社会中无数活生生的事实证明，做人太圆滑和太方正

都寸步难行。现代社会竞争日趋激烈,越来越残酷。如果做人不讲计谋,处世没有过硬的手段,而只是揣着一肚子空洞的道德说教,仅有一付好心肠、一颗慈悲心已不足以应对面临的挑战,且不说谋大事成大业,恐怕就连在社会上立足都很困难。不论你是为官的、为民的、经商的、从政的,摆在你面前的不仅是生意上、专业上的几个难题,更重要的是如何顺畅上下左右的微妙关系,如果仍一如既往地当面锣鼓,一根肠子通头脚,只能算是有勇无谋。而善意地恰当地运用方圆学,倒能起到曲径通幽的妙用,财源自会滚滚来,职銜自会一路提升。面对困境,方圆学亦有起死回生的招术。假如你有撞到南墙也不回头的执着,不惜头破血流、两败俱伤的悲壮结局,何不采用“方圆战术”,以退为进,以曲求伸?

《商场方与圆》以历代文人学者立身处事经验为基础,通过大量贴近生活的事例和精练的要点,密切结合时代特点,讲述了在商场灵活经营、聪明赚钱的技巧。阅读本书,既可增长智慧,加强管理,迅速提升商场中的人气;又可作为拓展视野、开阔思路的轻松消遣读物。

必须指出的是,不管我们学习什么经商理论,都一定要以继承中华民族的传统美德,弘扬五千年文明史为宗旨,体现与时俱进,以德治国的时代主旋律,摒除贪欲本能,强化道德理念。千万不可断章取义地去施行“方”、“圆”行为,把阴损的手段,当作人生原则,当作成就事业的“法宝”。记住:一个有意义的人生,仅靠投机钻营一类的雕虫小技是行不通的,人生需要切身体验,更需要大智慧。

目 录

上篇 灵活经营左右逢源

第一章、空：持之以恒地追逐目标 / 3

- ◇以执着的精神实现伟大的构想 / 3
- ◇秉持坚韧不拔的“推销精神” / 7
- ◇为了窃取商业情报“不择手段” / 10
- ◇耐心等顾客自己轻松地做出决定 / 13

第二章、贡：努力创造出更多的商机 / 15

- ◇用“贡”字诀钻出盈利的机会 / 15
- ◇有孔没孔都要钻 / 17
- ◇和“不可能的”客户做成生意 / 21
- ◇小公司“钻孔”赚钱的技巧 / 23

◇创造时尚以激发人们的消费需求 / 25

◇钻研顾客需求，胜似恶性竞争 / 28

◇如何“钻”入顾客心理内部 / 30

◇多方满足顾客的需要 / 37

◇专心求奇，无孔不入 / 39

◇突发奇想，钻各种各样的空子 / 46

◇灵活转换思路“钻空子” / 48

第三章、冲：发动强大的宣传攻势 / 51

◇用“吹牛”技巧“冲”出生意 / 51

◇在别人认为不可能的地方“冲”出市场 / 54

◇投入适当的广告费用 / 56

◇通过宣传造成强大声势 / 59

◇成功的广告能帮助你创造奇迹 / 61

◇采取灵活多样的形式作广告 / 65

◇迅速“扩大”自己的公司 / 69

◇“冲”出产品走俏的“繁荣”假象 / 71

◇巧借别人的产品扬名 / 72

◇缺点也有“吹牛”的价值 / 75

◇借助名人的权威提升自己的人气 / 77

第四章、捧：把顾客抚弄得心花怒放 / 81

- ◇ “捧”好了顾客行销即可成功 / 81
- ◇ “捧”顾客时要有的放矢 / 82
- ◇ 投其所好以掌握市场的主动权 / 85
- ◇ 给顾客面子让对方感到愉悦 / 88
- ◇ 最好的吹“捧”是把对方当“内行” / 92
- ◇ 一言一语都要费心斟酌 / 96
- ◇ 以对方感兴趣的人或事间接打动对方 / 99
- ◇ “顺着毛摸”就是“捧” / 100
- ◇ 自己变相吹捧自己 / 104

第五章、恐：抓住商业对手的的要害 / 107

- ◇ 用“恐”挫伤对方的傲气 / 107
- ◇ 在谈判中正确使用和对待威胁 / 109
- ◇ 抓住对方的“谈判截止期限” / 111
- ◇ 运用“使对方惊奇的事情”施加压力 / 114
- ◇ 迫使对方“接受这个价格” / 116
- ◇ “冲”“恐”并用，利用别人的智慧 / 119

第六章、送：以慷慨的行为赢得客户的心 / 121

- ◇善于送礼能创造更多的赚钱机会 / 121
- ◇送给顾客各种礼物和提供优惠 / 123
- ◇用小礼物冲破“得其门而难入”的障碍 / 125
- ◇靠“买一送一”促销 / 128

第七章、方圆经营真谛：善于忍让是方圆的功夫 / 132

- ◇谋求小屈大伸的最佳方法 / 132
- ◇委曲求全渡过经营难关 / 135
- ◇对“刁难”人的顾客有耐心 / 136
- ◇百折不挠搞推销 / 139

下篇 追求效益无往不利

第一章、空：诚待顾客，警惕骗子 / 147

- ◇经商须“黑”，但不能“骗” / 147
- ◇在不欺骗顾客的情况下把买卖做成 / 150

◇不轻信别人的口头担保 / 157

第二章、恭：以良好的服务态度赢得客户的心 / 160

◇良好的口才是赚钱的根本 / 160

◇一切以顾客的喜好为中心 / 163

◇以让顾客的某种需要得到满足为中心 / 167

◇千万别犯伤害顾客的错误 / 170

◇在任何时候都尽量“让顾客正确” / 173

◇妥善处理与顾客的矛盾 / 178

第三章、绷：别老是采取毕恭毕敬的态度 / 181

◇必要的时候要敢于对顾客说“不” / 181

◇以漠视的态度引起顾客的兴趣 / 182

◇利用“贵玉贱珉”的消费心理限量经营 / 184

◇谈判时由“恭”到“绷” / 187

◇“红脸”、“白脸”轮番上场 / 190

◇对付小人时可以变脸 / 194

◇适当地多提些要求 / 196

◇随时准备说“不”以掌握主动权 / 200

第四章、凶：不能总做吃亏的老实人 / 204

- ◇以硬对硬，以“黑”克“黑” / 204
- ◇先麻痹对手再以“黑”击败它 / 207
- ◇以“凶”招保护自己的合法利益 / 209
- ◇实力较弱时就避实击虚 / 211
- ◇在商场不可以“义”代“利” / 215
- ◇垄断经营，实现“唯我独尊” / 218

第五章、聋：必要的时候“愚笨”和“迟钝”些 / 222

- ◇摆出一种“什么都不明白”的愚者姿态 / 222
- ◇装“聋”、装“傻”让顾客觉得自己聪明 / 224
- ◇要有被客户拒绝的心理准备 / 226

第六章、弄：君子爱财，取之有道 / 230

- ◇尽可能为人们提供更多的服务 / 230
- ◇依靠狡黠和技术是可以赚钱的手段 / 232
- ◇催要货款时须讲究策略 / 234
- ◇通过巧诈来蒙蔽对方 / 236
- ◇千万不要蒙骗顾客 / 238

◇钱要赚得合理合法 / 240

第七章、善用赚钱之道：对对手采取更宽厚的态度 / 244

◇用方圆以图谋众人之公利 / 244

◇专注于双方的整体利益 / 246

◇主动让利，追求双赢 / 250

◇尽量采用互惠、双向的让步 / 254

◇只要能赚钱，不必打败竞争对手 / 256



上 篇

灵活经营左右逢源

追求成功的六字真言：“空、贡、冲、捧、恐、送”。此六字俱是仄声，其意义如下：



第一章

空：持之以恒地追逐目标



以执着的精神实现伟大的构想

“空”字诀本来是“指导”成功的，指的是一心一意、心无旁骛；要有耐心，不能着急。邵尔斯就是深谙并能活用这一“秘诀”的高手。

邵尔斯本来在一家烟厂里服务，跟打字机扯不上一点关系。但由于一连串的奇遇巧合，使他成为这项专利的持有人，并因此赚了一大笔钱。

邵尔斯长得并不怎么帅气，但他有一副好头脑，再加做事认真踏实，所以跟他相处久了的人，都会对他生出好感。基于他的这一特色，他常去送货的一家公司里的女秘书对他产生了爱慕之心。

结婚后的邵尔斯太太，仍在担任秘书工作，但由于公司业务扩展，工作愈来愈忙。有时候她把做不完的工作带回



家去，连夜赶写，真是辛苦异常。

邵尔斯怕把爱妻累坏了，只好帮她抄写，有时写到深夜，两个人往往都写得手酸臂疼。

“这样忙下去，你会吃不消的。”有一天夜里，邵尔斯无限疼爱地说。“我小时候听祖母讲过一个故事，一位叫普西的神生有八只手。我真希望我能多生两只手，帮你多做一些。”

“别说傻话了。”他太太很感动地说，“你要是真的多生出两只手来，岂不变成妖怪了，吓也把我吓死啦！”

“对啦，以前我好像听一位同事说过，有人在研究用机器写字，可惜没有研究成功，那个人就去世了。他说，如果能研究成功的话，比手写快多了。”

“用机器写字？”他太太第一次听到这种事，感到很新奇，“真的能有这样的机器，那倒是太便利了，我看不太可能。”

“这倒很难说，人类的脑子是个无尽的宝藏，真可说要什么有什么。当初我进烟厂工作时，大部分都是用手工，现在几乎全部机械化了。那些机械结构之复杂，简直叫人不敢相信那是人类造出来的。”“我明天再去问问那个人，”邵尔斯思索着说，“如果能找出一点头绪来，我们何不自己来研究研究看？”

“什么，你要研究写字的机器？”他太太几乎是惊叫着说，“你一点都不懂机器，居然要发明写字的机器！”

“不懂我可以慢慢地学，”邵尔斯说，“反正这次我一定要认真地试一试，不管能不能成功。”

“为什么突然变得这样认真了？”





商场

上篇 灵活经营左右逢源

方与圆

“因为你太辛苦了。我每想到你趴在桌子上写字的辛苦情形，心里就难过，”邵尔斯有点激动地说，“长此下去，你一定会成驼背的。”

第二天，邵尔斯特意去找那位以前告诉他写字机器故事的人，这个人是个老技工，名字叫白吉纳，平常对他很不錯。

“你突然问这个干什么？”满脸皱纹纵横的白吉纳笑着说。

邵尔斯毫不隐瞒地把内情说了出来。白吉纳听完之后，哈哈地大笑起来。“如果是别人，一定会说你想法荒唐，”他止住笑声，很认真地说，“但我了解你，你是非常非常认真的，只是——”他迟疑一下才接着说，“你成功的希望不大。”

白吉纳从阁楼上找出了一架用木板钉的机体模型。邵尔斯一件件地擦去上面的尘灰蛛网，欣喜不已。

“你没有继续研究下去，实在是太可惜了。”邵尔斯说。

“说实在的，你现在所看到的这些东西，大部分都是我的一个老朋友设计的，”白吉纳回忆着说，“他是德国的移民，来到这里都是我在照顾他。此人倒是颇有点头脑，工作之余，一心一意想搞发明，可惜天不假年，不到40岁就去世了。他临死时，把这堆东西留给我，并且告诉我，如果我能好好利用，再加研究，将是一笔了不起的财富。”“当时我感于他这份心意难得，倒真想好好地用心研究研究，何况单是‘用机器写字’这个设想就很够吸引人了，可惜我不是研究发明的材料，断断续续地搞了有10年，依然没有多大进展，最后我便决定放弃了。”

