

生意经系列

元帅商场霸术

小平 刘文斌 王发 著



生意经系列

元帅商场霸术

黄小平 刘文斌 王波 著

四川人民出版社



(川) 新登字 001 号

责任编辑：刘周远

封面设计：解建华

技术设计：杨 潮

《生意经系列》第三批

元帅商场霸术

黄小平 刘文斌 王 波 著

四川人民出版社出版发行（成都盐道街3号）

西南民族学院印刷厂印刷

开本 787×960mm 1/32 印张 5.75 插页 3 字数 95 千

1993 年 7 月第 1 版 1993 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-220-02207-7/F·194 印数：1—20000

定价：3.45 元

“生息经系列”编委会

顾 问：王治安 李达昌 陈永忠 庞 浩

主 编：黄小平

副主编：侯荔江

编 委：王 炬 吴 洁 杨凤霞 侯荔江
黄小平

致读者

朋友，生意就在你的身边。可惜，哪怕有一百次机会，你都悄悄把它放过。不知你是否后悔？可曾叹息？

今日进步文明的社会，商品涌如潮流，机会人人皆有。有实力的企盼一日三翻，无本钱的指望白手起家——一样的米面，各人的手段！

朋友！你大可不必艳羡犹太巨贾的厉害，日本富商的精明，华侨名门的运筹，阿拉伯族的运气……。只要你有心生意，留意生意，了解生意，相信你定能做成生意。

——这就是我们编辑这套“生意经系列”的真正目的。希望她能成为你开创新局、驰骋商界的忠实伴侣。

《生意经系列》编委会

成功的背后（代序）

成功，这两个字具有无穷的魅力。

成功，方能领受个人目标实现后的快乐，方能体味奋斗的意义，方能体现个人存在的价值。

成功是所有希冀在事业上一搏者的共同目标。不论是带兵打仗，还是投资经商，谁不期望成功？谁愿忍受失败？

本书将介绍一批成功者中的大成功者。他们就是我们共和国的开国元勋、万民敬爱的元帅，他们是朱德、彭德怀、贺龙、刘伯承、陈毅、罗荣桓、徐向前、聂荣臻、叶剑英等。他们成功的一生，是我辈有心经商者及所有期盼成功者学习的楷模。通过他们戎马倥偬的一生，我们能体味到这些老一辈无产阶级革命家在风云变幻、艰苦卓绝的战争年代及探索求实的建设年代中的伟人风范，感受到创中华千秋大业的艰辛和成功的喜悦。

本书将透过元帅们成功的业绩，探索他们在战争年代高瞻远瞩的雄才大略、灵活机动的战略战术、知人善任的用人原则、高度严格的组织管理，以及他们光辉灿烂的一生中积累的丰富经验，从而总结提炼出值得我们当今驰骋商界者着力借鉴的商战谋略和经营艺术。

作战，要占领制高点，经商也不例外。但仅仅占领制高点，尚不足以解决商道上的难题。要成为一名商道里手、商场赢家，首先要选准师从对象，在“师”的指引下，在实际的商战中去摸爬滚打，磨练筋骨，积累经验，才能从生意场上的门外汉变为深通生意经的“生意精”。有师指引，如同暗夜行路有明灯照耀。如果仅凭一身蛮勇，硬闯夜路，难保不撞破头皮，跌入深坑。故而驰骋商界，绝不能孤意独行。

师从的对象有万千。常言道，名师出高徒。下海经商，同其他行道一样，无疑师从的对象越是名人、越是高手，其效用也会越大。

共和国的开国元帅，无疑是我们商道中人师从的典范。商场如战场。学习和借鉴他们战无不胜的作战艺术，再将之引入商法，定能发挥巨大的作用。

商道中人，都有心干一番轰轰烈烈的事业，但成功不是自天而降的，切不可抱侥幸心理，心安理

得地等待“天将降大任于斯人”的时机到来。别说机遇须努力开创才能获得，即使运气十足，大运降身，如若没有深厚的“内功”，也终难达到成功的境界。因此我们借鉴元帅兵法去从事经营，决不能仅从表面上肤浅地套用，而应透过现象，看看成功背后的努力和艰辛。这样，你才能从以“活”为特色的元帅兵法中悟出经商的奥妙，从而达到活学活用。

“活学活用”一词仿佛已被用滥，但商道中人绝不能因此而等闲视之。

驰骋商场，以“活”为上。

“活学”，可在商战中化被动为主动。

“活用”，可在商道中战无不胜。

以“活”导动，避被动而得主动，从而使自己在商战中占领有利地位，形成“以我为主、任我发挥”的局面。

目 录

成功的背后(代序)

序 篇

- 作战岂止在战场..... (1)
- 审时度势 因势导“利”..... (3)
- 谋事在人 成事也在人..... (6)
- 百折不回 万变不穷..... (8)
- 博采众长 自成一家 (11)
- 非兵不强 非德不昌 (13)
- 动中求机 (15)

战略篇

一、根据地战略

- 后院巩固心先安 (19)
- 先留青山在 (21)
- 再去找柴烧 (23)

二、结盟战略

- 寻找商战中的朋友 (24)

●一根筷子易断,十根筷子呢…………… (26)

●交朋友比吃掉对手更有利…………… (28)

三、战略大转移

●有所失才有所得…………… (31)

●转变与发展…………… (32)

●把握时机就是成功…………… (34)

四、农村战略

●如果让十亿农民都拿出一分钱…………… (36)

●农村需要什么…………… (38)

五、民众战略

●民众是成功之源泉…………… (40)

●主观为顾客…………… (42)

战术篇(上)

●随机应变

——商战无定法…………… (45)

●鱼塘垂钓

——与强手抗衡的妙术…………… (47)

●示弱诱敌

——如何迷惑对手获利…………… (49)

●各个击破

——初做生意不能面太宽…………… (51)

●以静制动

- 忍耐有时是最好的战术 (54)
- 以动制静
 - 商战的根本在于“动” (56)
- 虎口夺食
 - 胆识超人何所惧 (58)
- 以战养战
 - 白手起家第一着 (62)
- 牛刀杀鸡
 - 力聚一处力倍增 (64)
- 纵横千里
 - 商战中遇到僵局怎么办 (65)
- 果断收兵
 - 要有见好就收的勇气 (68)
- 扬长避短
 - 克敌制胜的法宝 (70)
- 趁热打铁
 - 抓住时机一举成功 (73)
- 声东击西
 - 何必总是赤裸裸获利 (75)

战术篇(下)

一、游击术在商战中的妙用

- 敌进我退

——硬碰硬容易吃亏 (78)

●敌驻我扰

——时刻保持竞争意识 (81)

●敌疲我打

——什么时候反击最好 (83)

●敌退我追

——做生意必须“好战” (86)

二、元帅致胜秘诀

●勇

——勇者无敌 (89)

●硬

——硬碰硬的打法 (90)

●快

——几个小时挣几千万元的学问 (92)

●稳

——迈着坚实的步伐前进 (94)

●活

——灵活经营财源滚滚 (95)

宣传篇

●制造轰动效应 (98)

●是“我们”而不是“我” (100)

●面向大众化 (102)

- 把握好宣传的“度”…………… (104)
- 企业形象是最好的化妆品…………… (106)
- 化精神动力为财富…………… (109)
- 坦呈你的缺点…………… (110)
- 多渠道全方位展开攻势…………… (113)

情报篇

- 没有不漏水的桶…………… (117)
- 先弄清“是什么”…………… (119)
- 到处都是金子…………… (122)
- 去粗取精 去伪存真…………… (125)
- 多米诺骨牌效应…………… (127)
- 建立广阔的情报网络…………… (130)
- 通达玄机 点石成金…………… (133)

人本篇

- “思想政治工作”与高战谋略…………… (136)
- 用两种面孔管理…………… (139)
- 上下同欲者胜…………… (141)
- 你可拥有多个大脑…………… (143)
- 组织体制是支撑架…………… (146)
- 将兵与将将…………… (148)
- 磨刀不误砍柴功…………… (150)

人格篇

- 白手正好起家..... (153)
- 乱世出英豪..... (155)
- 心底无私天地宽..... (157)
- 勤奋是最好的资产..... (160)
- 将军本色是诗人..... (162)
- 严格自律..... (164)
- 从不埋怨部属..... (167)
- 永不退缩..... (169)

序 篇

1. 作战岂止在战场

市场经济取代计划经济占据中国经济体制宝座之后，全国上下有关“下海”经商的议论沸沸扬扬。干练者，立即抖擞精神，披挂上阵，视摔不坏、砸不烂的“铁饭碗”为无物，义无反顾，颇有壮士一去不复返之概。而一些本无准备者，受势蛊惑，不管自己条件是否成熟，也不管商场的风云多变，匆忙“下海”。这类人，勇气可嘉，但其行动却不敢恭维。

在我国实行市场经济的条件下，经商的路子将越来越宽，社会给人们提供的机会也将越来越多，但一味地强调跻身于商道，硬性地从表面上没有商味的环境跳槽到有商味的公司和部门，渴求一种外在的形式，则是不明智的。

作战岂止在战场。

纵观战功赫赫的元帅们，他们虽戎马一生，但

在叱咤风云的战争生涯中，也绝不仅仅在明枪实弹的战场上与敌人展开斗争，而更重要的是在见不到刀枪林立的环境中通过各种形式、各种手段去争取胜利。如派人到敌后去搞宣传、策反，使敌人不战而自动投降；或与敌人展开谈判，在不动一刀一枪的情形下大获全胜。这就是兵法所说的“不战而屈人之兵”。

因此，有心经商的人士，在条件不成熟时，切不可贸然行事，以免出师不利，反而动摇了经商的初衷。

经商的形式和渠道很多，绝不只是带“商”的部门才从事商业。表面上是十足的事业单位，在大力办“三产”的浪潮中，也必然会与商业结下深厚的关系。即使所处的位置与经商全然不沾边，也用不着急于求成。利用第二职业，以某种形式仍可参与经商。且通过这种非正式经商历练自己，积累经验，为日后正式跻身商场作准备，以便有个好的开端。

单纯追求外在的形式，寻得虚荣心的一时满足，而无足够准备的人，就如同没有武功而去设台打擂的假武士，到时不仅会被别人打得鼻青脸肿，而且还会留下终身残疾，从此无脸见人。因此，务实者须悄悄地练“内功”，待“功力”深厚时再行出击，

一定会一鸣惊人，成为一个成功的闯荡商界的战士，在商场占得一席之地。

2. 审时度势，因势导“利”

古人云：世事如棋局局新。

世界上的万事万物都不是一尘不变的。在变幻莫测的环境中，如何识辨方向，决策行进方向和行动路线，就得看置身于这“变”中之人的知识、能力和胆略。

从元帅们的战争生涯来看，他们经历了第一和第二次国内革命战争、抗日战争、解放战争及其后的抗美援朝战争。在长达几十年的战斗中，他们所向披靡，赢得了战争的最后胜利。元帅们并不是未卜先知的神仙。但为何他们又料事如神，时时算敌在先，陷敌于被动，而使自己永远立于不败之地呢？这得归功于元帅们的高瞻远瞩、审时度势和对时局作出的精辟分析。

如解放战争之初，国民党军队仗恃兵力强大、武器先进，疯狂向我解放区推进，以抢占胜利果实。针对国民党外强中干、恃强轻敌的思想，我解放军在朱德、彭德怀等的领导下，正确执行以毛泽东为首的党中央的指导思想，采取“针锋相对，寸土必争”和“集中优势兵力打歼灭战”的方针，而一改