



生意场上无敌手

★一本万利★

广西民族出版社



★教数★★为胜★★分分高据★

序 言

随着我国经济体制改革的深入和发展，经商成了人们生活中一个重要的组成部分。如何做好生意，使自己在交易场中能够主动、准确、干净利索地完成各种交易，是每个经营者都关心的问题。但，由于长期来人们未能对经商这一事物赋予科学的态度，使其脱离了科学的合理化的轨迹。经商无径可循，人们只能凭感觉去进行各种交易。由于缺乏科学的管理技能，生意场上屡屡见败，最后丢盔弃甲，亏本告终。因此，要改变这种落后的现状，提高人们的经商水平，首要条件，就是用科学的眼光去透视经营管理的轨迹，认真学习生意经，把科学知识和生活经验揉和起来，渗透在行动中，这样，才能更好地发挥人们的能动作用，达到预定的效果。

本书汇集了古今中外生意场上各种各样的经营技巧，结合现实生活中的经验，以娴熟的笔法，深邃的眼光，剖析和描绘了当今生意场上高智慧角逐的种种场面，科学、理论地总结和阐明了经商中应该着重注意和发挥的环节，引导人们去感受科学经商的优越性。书中包括经营、管理、产品、广告、供销等几个方面的内容，这些内容采撷于当今社会生活的典型，有着广泛的代表性。经营部分包括销售、购买、调拨、批发等内容，着重描写当今社会生意场中的人情风貌以及形形色色的交际手段和经营策略，告诫人们经商中应该着重注意和考虑的问题；管理部分揭示了实业界各种各样的经营秘诀，阐述经营过程中大小快慢，长短急缓的经营奥

秘，总结和提炼实业界在经营中利与弊的利用、调节等一系列实质性问题，启发人们去思索和寻找更新的经营课题，达到更高的境界；产品是交易的根本，产品生产的优劣快慢直接影响到市场内容的兴衰，如何根据市场的需求生产产品是经营中一个至关重要的问题，本书产品部分，撇开以往为生产而写生产的旧套路，从行情、质量、管理、人际等方面去挖掘和剖析产品生产过程所需要正视的各类问题，把生产和各类与之关联的事物结合起来，提示结论，促进商品经济过程产、供、销的高度统一；其余两个部分，主要是写经营中宣传和供销的内容，从更高的角度总结性地说明经营中所不能忽视的环节，点拨人们在完成生产、经营、买卖的过程中，应该着重考虑整体机能的发挥和利用，协调上下左右，更好地发挥科学性的作用。这些内容，从整体到独立，从论述到结论，从理性到实质，从宏观到微观，都较完整、系统地概述了生意过程中种种需要人们认真思考的问题，提示人们在经商过程中如何识别优与劣，利与弊，正确与错误的界限，提高人们的经商水平，使人们在经营生活中，得到更多的效益和乐趣。

当今时代是商品经济高速发展的时代，高效率高智慧、高速度的社会主义竞争意识已逐渐被人们所接受，那种凭感觉进行和完成社会生产的手段正被新的经济观念所取代，因此，如何更准确、更有效地利用科学手段指导经营管理已经成为当今社会迫切需要解决的问题。本书的编写出版，正是顺应时代发展的需要，从最现实的角度，论证商品经济的新内涵，启发和引导人们去思索和寻找科学经营的依据，更好地完成和实现经营的目标。书中内容，充满知识

性、技巧性、经验性和趣味性，读后会使人们得到意想不到的收获。

作者

1993年元月于南宁

目 录

第一印象	(1)	富翁的命根	(17)
第一笔生意	(2)	高贵的杀手	(18)
撕破脸皮	(3)	间谍之嫌	(19)
重点攻击	(4)	揭穿阴谋	(21)
逼狗跳墙	(5)	一口咬死的鬼	
喊价要狠	(6)	计	(22)
声东击西	(7)	独吞的陷阱	(23)
引蛇出洞	(8)	大破车轮战术	(24)
先声夺人	(9)	混水摸鱼	(25)
大腿的启迪	(10)	削弱对手的手	
物以类聚	(11)	段	(26)
鬼马的人海战		先斩后奏	(27)
术	(12)	撤退的奥妙	(29)
忌歪门邪道	(13)	化解僵局的	
斩断贪心的魔		法	(30)
爪	(14)	以退为进	(31)
人情大过天	(15)	打断癞皮狗的	
一本万利	(16)	脊梁骨	(33)

愚蠢不蠢的生

- 意仔 (34)
豹子胆与百万富翁 (35)
拖延的烟雾 (36)
对付威胁 (37)
下贱的妙计 (39)
玩弄最后通牒 (40)
古灵精怪 (41)
醉翁之意不在酒 (42)
欲擒故纵 (43)
女色的侵袭 (44)
九赌十败 (45)
察颜观色 (46)
妙眼生花 (46)
抓住回扣 (47)
故意的阴谋 (48)
犯错误的奖励 (49)
生意是情人 (50)
吊胃口战术 (51)

生意场上无眼

- 泪 (52)
警惕慷慨 (53)
捡死鸡 (54)
可怕的人患 (55)
同行不是冤家 (56)
生意人的禁区 (57)
收起你的轻率 (58)
哑巴的冲动 (59)
成功的自信 (60)
你是什么人 (60)
精灵的重量 (62)
冒险的吝啬 (64)
喜新厌旧 (64)
做什么生意好 (66)
见缝插针 (67)
贪婪的启示 (68)
风险小赚钱快 (69)
灵机一动 (71)
飞来的金钱 (74)
找来的金钱 (75)

偷来的金钱	(76)	成交的信号	(111)
屎尿跟大队	(77)	放长线钓大鱼	(112)
第一次选择	(78)	愚蠢的回答	(112)
第二次选择	(79)	礼待小偷	(113)
四个魔鬼	(80)	借手还珠	(114)
狐狸精的怪招	(82)	阿Q精神	(115)
熟客仔	(89)	逢场作戏	(116)
为什么失败	(90)	咬死推销员	(117)
老板的棺材	(91)	快速发财	(118)
心中有数	(92)	不耻下问	(119)
笨驴先叫	(94)	多说多爱	(121)
小气鬼的点子	(95)	不劳而获的幻	
申请倒闭	(96)	想	(122)
调虎离山	(97)	投石问路	(122)
绝情绝义	(98)	佛眼见金钱	(123)
贵人权术	(99)	慢心驶得千年	
为难自己	(106)	船	(124)
探明虚实	(107)	守使云开见明	
送你高兴	(108)	月	(125)
生财有道	(109)	成功路上的暗	
不能吃过头	(110)	箭	(126)

操之过急的毛病	(127)	怎样着手你的广告	(153)
口齿伶俐钱自来	(128)	不花钱的广告	(154)
第一的诱惑	(129)	社交的启示	(154)
征服十二法	(130)	必须学会的东西	(155)
可怜的老板	(134)	起死回生的妙术	(157)
提问的原则与艺术	(137)	求情心理	(158)
乡音的奥妙	(139)	多交往能带来好财源	(159)
趁热打铁	(139)	诚恳的功用	(159)
防不胜防	(141)	擦亮你的眼睛	(160)
让人接受你	(143)	捷足先登	(162)
妙在信用	(144)	女人的特殊作用	(163)
货真价实	(145)	合作生财	(165)
老实的鬼马	(146)	立体生意	(166)
争分夺秒	(147)	纸上发财	(168)
出人意料	(149)	特殊手段	(169)
巧妙竞争	(150)	别出心裁	(172)
大炮不要响	(151)		
不要做吝啬鬼	(152)		

不能随便乱来	(175)	最低限度	(214)
制造危机	(177)	便宜不好货	(216)
注意脚下市场	(179)	蚀头赚尾	(219)
取悦消费者	(180)	避免危机	(221)
莫把忧愁写在		不要白不要	(223)
脸上	(182)	这是赚钱的机	
诚招天下客	(184)	会	(224)
生意不活不发	(186)	看准势头	(226)
出其不意	(188)	赶在别人前头	(227)
形形色色	(190)	顺手与反手	(228)
软性推销	(193)	别说丧气话	(230)
提高知名度	(195)	瞬间催眠术	(231)
短兵相接	(198)	不能吝啬	(233)
活动广告	(201)	抓住他们妻子	
减价大潮	(203)	的心	(234)
致歉的启示	(205)	直呼女职工的	
意想不到的财		名字	(237)
源	(207)	协助职工发财	(238)
小生意，大做		30秒的失误	(240)
头	(208)	明确表示是或	
一千元投资	(212)	不是	(241)

讲究幽默感	(242)	穷等、等穷	(262)
竹笋交易	(243)	坐一望二	(263)
你我看法不同	(244)	想一想再说	(264)
5分钟商品	(245)	闹不得肚子	(265)
20分钟教育法	(245)	后来居上	(266)
不倒闭的绝术	(247)	无纵不横	(267)
绝不屈服	(248)	完美的超越	(268)
百战百胜	(248)	无缺陷的失败	(269)
够劲而不含糊	(250)	应该普销的好	
不败则胜	(251)	产品	(270)
喜欢吃亏的人	(252)	不能推卸责任	(272)
赚钱容易用钱		抛砖引玉	(273)
难	(253)	成功向你招手	(274)
过没钱买来的		进言要讲技巧	(275)
日子	(254)	能想会做才有	
且待最后一击	(255)	用	(277)
打中要害	(256)	不计个人得失	(278)
给甜头吃苦头	(257)	该说不时不说	
勇者无怯	(258)	是	(279)
揩不出油的人	(260)	当心奉承的陷	
全身都要劲	(261)	阱	(281)

怎样使人为你	如何制造新闻 (288)
效劳 (282)	转败为胜 (289)
满足别人的需	失败也应该感
要 (284)	激 (290)
作威作福的领	别人眼中的你 (292)
袖 (285)	避免后顾之忧 (293)

第 一 印 象

生意场上，真真假假，假假真真。尔诈我虞，生劫死掠，无所不有。要想做好一笔生意，除了双方至情至理的买卖原则以外，最重要的还是双方接触时的第一印象。有了良好的印象才能促成双方生意的成交。所以，生意场中之人，在和对方首次接触时，大都希望自己能够做出好的举动，给对方留下良好的印象。这一点是很重要的。往往给人留下永久的记忆。如果第一印象欠佳，以后要补救就不那么容易了。因为，第一印象在感应系统上是新成立的，像形象摄入了镜头，如果要抹掉换个形象就不太容易了。因此，头一次和人家打交道，除了适度掌握分寸之外，还要对谈话内容作好充分准备，尽量做到稳重、老练、干净利落和充满信心。给对方以满足和信任之感。除此之外，还要在服饰、仪表、风度上加以一定的修饰，给人一种风度翩翩干练富贵的印象。在拜访对方前，应尽量做到先去一封信或打个电话，说明你的来意并约定会面的时间。到时候，你一定要按时或稍提前一点到达约会地点，最后结束还要主动告辞。这样，你将会获得对方的好感。

第一笔生意

第一笔生意是经营生涯的开端，它涉及到经商者在整个经商生涯中的勇气、声誉以及成功和失败的重要内容，不能掉以轻心。有些人就是由于粗枝大叶，第一次上场就急以求成，结果上当吃大亏，落得财物两空，从此一蹶不振，再也没有勇气做生意了。所以，做第一笔生意时，一定要细心沉着，仔细地分析各种可能发生的事情，瞻前顾后，宁可少赚钱也要稳重。只要交易一趋成熟，就应该大胆敲定，为自己壮胆助威，即使少赚些钱，但却给你今后的经商生涯奠定了基础。

另外，第一笔生意中，信誉也是个至关重要的事情，决不能忽略。如果你在交易中与对方有了契约，你一定要严格尊守信誉，履行合约，做到仁尽义至。这一方面可以培养自己的商业道德，另一方面可以为你今后的发展铺平道路，从此生意越做越大，道路越走越宽，以致成为卓越的商人。朋友，如果你不信的话，可以按我的方法去试一试，包你得到你所没有意料到的效果。

撕 破 脸 皮

一个强烈希望被别人喜欢的人，是否能成为一个好商人？我认为不可能。因为，当买卖双方交易时，也正是双方利益冲突之时。一个人必须具有冒险精神，敢做别人所不喜欢或不敢做的事情。采取对立的立场，或者回答对方“不”，这并不是一件容易做到的事情。一个害怕正面冲突的人，很可能会经常向对方让步。

这并不是说，一个优秀的商人必须好战不休，太喜欢争论也不是好事情。交易乃是双方之间一连串的竞争和合作，太好战的人，往往很难合作，而强烈希望被别人喜欢的人，却又往往不敢面对现实解决冲突。所以，希望那些想发财又不愿撕破脸皮的人尽早“撕破”你的脸皮，只有这样，你才有可能成为优秀的生意仔。

重点攻击

在买卖双方进行交易时，各自选择好攻击的重点是至关重要的环节。当买方迫使卖方愿意减价时，就要马上和他讨价还价；反之，卖方在交易开始前，应尽量提高售价，这样才有讨价还价的余地。但不是说耍乱杀价或漫天要价，应在合理的范围内进行。这是很好的买卖原则。但是，一般人在紧要关头时，却常忘掉，这便给另一方提供了反击的机会，使生意陷入进退两难的窘境之中。所以，在买卖双方开始接触之时，便应当注意这点。当你买东西时，不要去强调东西品质的优美、服务周到或者交货迅速等优点，这会给你以后的杀价带来难于挽回的困难。卖东西的人假如知道你很满意他的商品后，就会喊高价，而且不愿意退却让步。一个成功的买主，从谈判开始到出价时，他应当一直让卖主忧虑能否做成这笔生意。所以，你要尽量挑剔产品的缺点，这样便迫使买主无可奈何地将价钱叫得较低。至于你需要快点交货或特别的售后服务，过后再谈也不为迟。只要你掌握了这个技巧，你的生意就会得心应手的。我们很多生意的朋友，就是因为采取了这样的方法，所以，年纪轻轻的，就已经成为当今令人瞩目的富翁。

兰龙

逼 狗 跳 墙

如果，你需要从某个人手中买到你所想要的东西，而价钱又不能太高的话，你首先应该去找对方闲谈，从而试测其货物的成本价格。如果是精明的卖主，他一定会警惕你的到来，不轻易向你透露货物成本的底细。这样，你应如何得到对方的成本分析呢？请运用以下方法：

1、运用程序、公司政策和法律规章等来禁止卖主闪烁逃避。

2、让第二程序紧跟第一程序，在第一个程序未完成之前，不让第二个程序开始，则卖主很可能提供资料以符合其利益。

3、假如无法得到全部资料，部分的资料也可以，有总比没有好。

4、指出其他的卖主已经提供了成本分析表了。

5、向对方透露，其他类似的产品价格已经下降，并向对方为何把价格定得如此高，使对方分不清真伪，误以为真的是同行产品已下降，最后向你解释产品价格的原因。

总之，只有让卖主知道他的价格已经过高，不容易卖出去，才能得到你所需要的资料。

喊 价 要 狠

喊价，这在经商过程中是一个重要关节，它是一门艺术，亦是使你取得成功的基本保证。很多人，就是因为忽略了这一点，所以，在经商过程中，往往收不到好的效果。大凡一个聪明的商家，他应该也必须知道以下几个诀窍：

一、倘若买主出价较低时，则往往能以较低的价格成交；二、倘若买主喊价较高时，则往往也能以较高的价格成交；三、喊价高得出奇的卖主，倘若能够坚持到底，则在谈判不致破裂的情况下，往往会有较好的收获。这是人们在经商中的一种顺势心理。在交易中，人们往往认为一种价格的出现，总会与整个市场的价格相协调的，不会有哪一位卖主，神经兮兮地把自己的价格标出比市场中同类产品不很高的价格。所以，当你进到一批新货品时，应及时抓住人们的这一心理空白，大胆喊价。假如你是买主，出价要低，假如你是卖主，喊价要高。不过，请千万要注意，喊价或出价务必严肃稳重，不要失之轻率，以免毁坏了整个交易。若能在谈判时善用这个策略，争取到商场的机会，你将会有意想不到的收获。