

逆
思维

经营哲学

维
思
逆

韦裕明 编著

经营的成功乃是谋略、奋斗、机遇和运气

经营哲学

经营哲学

经营哲学

经营哲学

经营哲学

经营哲学

当代中国出版社

逆思维经营哲学

韦裕明 编著

当代中国出版社

一九九八年·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

逆思维经营哲学/韦裕明编著. - 北京: 当代中国出版社,
1999.1

ISBN 7-80092-788-1

I. 逆… II. 韦… III. 企业管理-经验 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 38388 号

当代中国出版社 出版发行

社址: 北京地安门西大街旌勇里 8 号 邮政编码: 100009

北京市朝阳印刷厂印刷 新华书店经销

850×1168 毫米 32 开本 9.25 印张 2 插页 211 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

定价: 22.80 元

逆思维经营哲学

韦裕明 编著

当代中国出版社

一九九八年·北京

序

哲学的发展和升华要以社会实践作基础,而社会实践则需要哲学上正确的世界观和方法论作指导。社会实践的深化引起哲学理论的升华,而人们在社会实践中一旦从感性认识提高到理性认识,从个别上升到一般,用科学的理论思维指导社会实践,就会大大提高社会实践的质量,即减少自发性和盲目性,增强自觉性和预见性,减少失误和损失,提高办事的效益和效果。韦裕明同志的《逆思维经营哲学》一书正是从古今中外商品经营者、企业家成功经营的典型事例中,归纳出逆向思维在市场经营中运用的十大要诀,并从辩证思维上加以总结提高,这不仅具有哲学理论创新的价值,而且对社会实践具有现实指导性,是一本理论与实践相结合的“应用哲学”。

特别值得一提的是:这本书的写作手法、篇章结构别开生面,独具一格,使人耳目一新。第一章概论,提出逆向辩证思维在经营中应用的总观点。第二至第十一章从十个方面对总观点加以阐述,提出逆向辩证思维在经营中运用的十大要诀。每一章第一节则是这一章基本论点的理论阐述,以下各节则用报告文学的手法具体生动地阐述事例加以充分的论证。整本书是一长篇论文,每章是中篇论文,每节是一篇小论文。而在论述过程中把百分之八

十五的篇幅放在阐述、解剖典型事例上,每一典型事例都刻划得有血有肉,栩栩如生,给人们留下了深刻的印象。这就使整本书既具有较强的理论性,又具情趣丰富的可读性和实践的可仿效性,它能以现实指导价值吸引广大商品经营者、企业家。

《逆思维经营哲学》之所以具有上述的鲜明特点,这是与作者亲身经历分不开的。韦裕明同志于60年代大学毕业后,一直从事哲学、政治经济学的理论教学和研究,并先后被柳州市教育工业公司、柳州市龙潭饮料集团总公司、柳州市天成金芝集团公司、中外合资天成保健品有限公司聘任为副总经理、总经理等职务,亲自参加企业管理和市场经营实践,成绩显著。他比较注意理论与实践的结合。三十多年来,他工作十分刻苦,在社会实践中收集了大量的资料,进行分析、综合、整理研究,力求从理论上创新、突破。1994年他撰写的《市场机制和竞争方略》一书是理论与实践的产物,曾受到各界的好评。其中的重要章节已被编入《中国特色的社会主义文库》、《中国社会科学》等国内大型工具书刊之中。

《逆思维经营哲学》是《市场机制和竞争方略》在经营战略、赚钱谋略上的深化和发展,并更加具体化。我相信,这本书的出版发行,将会受到广大读者的欢迎。

张健生

1998年7月于北京

(张健生是留美博士)

自序

建立社会主义市场经济体制是我国经济改革的总目标。随着经济体制改革的深入和经济管理体制从计划管理向市场机制的转轨,人们的经济生活、政治生活及思想观念、思维方式都将发生重大变革。为了从思想观念、思维方式等方面,给生活在社会主义市场经济条件下的人们一点启示,本人于1994年出版了《市场机制和竞争方略》一书。这部书的出版受到广大商品经营者、企业家、营销人员及经济理论研究人员的欢迎。现在发表的这本《逆思维经营哲学》一书是《市场机制与竞争方略》的续集,两书是姐妹篇。《市场机制和竞争方略》一书主要是从宏观上、理论上去揭示市场经济的本质特点及市场经济运行的内在规律,阐明按市场经济运行规律的要求,强化企业管理,参与市场竞争的经营决策方略、价格定位方略、信息导向方略、产品营销方略、广告促销方略等,《逆思维经营哲学》则是从微观上、思维方式上具体阐述经营的绝计、生财妙法、赚钱奇招。

本书的第一个特点是“绝”、“妙”、“奇”。几年来,本人在经济理论研究和企业经营实践过程中,阅读了大量的古今中外著名企业家成功经营方面的书籍,收集了一千多个具体、生动的例子,从中精选一百多个典型事例编入本书,这都是一般人想不到的独特

经营方式、竞争手段、赚钱方法,真是新奇绝妙,堪称绝计、妙法、奇招,阅后令人拍手叫绝、赞叹不已,或使人惊心动魄、耳目一新。

本书的第二个特点是在哲学理论上加以抽象概括,在思维方式上加以画龙点睛。本书的写作是建立在大量的具体、生动的材料基础上,并用报告文学的手法表叙,但本书不是报告文学,不是经验总结,而是经营哲理、经营谋略论著。每一节在写人写事的基础上,都在前头或末尾从思维方式上加以画龙点睛,而每章第一节对全章从哲学理论上进行抽象概括,第一章又对各章提出总论点,各章第一节提出分论点,各节内文以事实对分论点进行论证。在写作中充分运用从个别到一般,再从理论抽象上升到理性具体的辩证思维方法,充分开展论述,使文章框架脉络清楚,有血有肉,栩栩如生。读后,书中的人和事不仅给人们留下深刻的印象,而且从哲学理论和思维方式上得到启发,这就是本书的价值所在。

哲学既是世界观,又是方法论,是世界观和方法论的统一,它给人们以聪明和智慧。在实践中,人们观察事物、处理问题,只要以正确的哲学观点和辩证思维作指导,就能透过现象看本质,对事物的发展做出科学的判断而预见未来。在商品经营中,头脑清醒,思路对头,判断正确,反应敏捷,是成功的基本前提。所以我们说:“成功的经营者要有敏捷、善变的哲学思维、远见卓识的战略眼光和精打细算的经济头脑。”“经营的成功是胆识、谋略、机遇、奋斗和运气的结合。”

所谓逆思维即反向思维——离经叛道的思维方式,违反常规常规的思维方式,不循规蹈矩、敢于标新立异的思维方式,与一般人不同的思维方式。在古今中外的战争中用奇谋、出奇兵、出奇制胜的战例,出自逆思维。在群雄四起争天下、风云变幻险情多的市场竞争中需要运用逆思维,以新取胜,以奇取胜。

在编写本书的过程中,得到了柳州作家协会副主席、《沿海时

报》副总编李定余同志的大力支持和帮助，柳州市教育学院、建设银行柳州铁道分行以及我的助手韦春苗同志也都帮了很大的忙。其中，第十一章第 12—14 节《风光一时，名扬四海》、《以反求正，以迂为直》、《出其不意，离谱广告》和第六章第 16 节《女人们向他投来奇异的目光》是韦春苗同志收集材料写的初稿。在此，一并表示感谢！

作 者

一九九八年六月于柳州

责任编辑 邱其生(特约)

封面设计 李 姮

版式设计 高 歌

责任校对 王兰英

目 录

第一章 奇正相合 奇正相生	
——出奇谋、用奇兵、出奇制胜	(1)
第二章 无本生财 空道经营	(7)
第一节 资本“无中生有”的辩证法	(7)
第二节 一元钱起步的亿万富翁	(9)
第三节 昔日卖木柴 今朝当总裁	(13)
第四节 做“媒婆” 空手赚钱	(16)
第五节 无本经营 炒卖起家	(20)
第六节 从垃圾堆里捡财富	(22)
第七节 小煤店做大生意	(25)
第八节 一支笔画出一个“帝国”	(26)
第九节 刻苦耐劳 从无到有	(30)
第十节 举办奥运会 不花政府一分钱	(33)
第十一节 巧借资本创家业	(34)
第十二节 借腹生仔 借脑发财	(35)
第十三节 资源是财富的源泉	(38)
第十四节 靠“闯”“创”走红	(40)
第十五节 信息是财富 主意是金钱	(43)

第十六节	身无分文是一个绝好的机会	(45)
第十七节	不花一分钱 净赚六百万	(47)
第十八节	脑子灵 无本生银	(48)
第三章	无中生有 创市经营	(51)
第一节	市场“无中生有”的辩证法	(51)
第二节	编造历史故事 创造名城名牌	(55)
第三节	没有市场 自我创造市场	(57)
第四节	组装市场成富婆	(61)
第五节	假王妃做广告 获利不犯法	(64)
第六节	五角钱广告拓开大市场	(65)
第七节	赊出的广告 寄卖出的名牌	(67)
第八节	创造没有特点的特点	(71)
第九节	毫无根据的起诉	(73)
第十节	创造名牌 占领市场	(74)
第十一节	饭田劝白手创超市	(76)
第十二节	老产品创造新市场	(81)
第十三节	寻找市场上的“世外桃源”	(82)
第四章	欲取先予 “亏本”经营	(85)
第一节	取利和占市的辩证法	(85)
第二节	“这个条件我们接受了”	(87)
第三节	一次生意“亏损”20亿美元	(89)
第四节	原价销售 一分钱不赚	(90)
第五节	没有货架和柜台的“一美元商店”	(92)
第六节	九十九仙商店 九十九美分彩电	(94)
第七节	先亏后发 经营得法	(95)
第八节	一种吸引顾客的特殊方法	(97)
第九节	还本销售 赔不了	(98)

第十节	顾客是上帝 信誉是市场	(100)
第五章	高瞻远瞩 力排众议	(102)
第一节	群众路线与认识真理的辩证法	(102)
第二节	不吃现成饭 重起炉灶	(104)
第三节	“旱鸭下水”“蛇吞象”	(107)
第四节	被人耻笑的一元开户存款	(112)
第五节	弃高就低 让内拼外	(113)
第六节	花钱为敌手做广告宣传	(115)
第七节	在海运业空前萧条之际投资购海船	(117)
第八节	把身边的炮弹转为己用	(118)
第九节	董事会反对的是好事	(121)
第六章	无为而为 大有可为	(123)
第一节	“无为”与“有为”的辩证法	(123)
第二节	生产经营尿布也成王	(124)
第三节	为他人所不为而有为	(127)
第四节	在垃圾堆里拣“宝”	(131)
第五节	卖豆芽能发财吗?	(132)
第六节	剪报纸也生财	(136)
第七节	牛肉饼大王克鲁克成功启示录	(137)
第八节	经营小商品 巧手赚大钱	(140)
第九节	土商品卖好价钱	(141)
第十节	拾遗补缺 甘当配角	(142)
第十一节	小班长的“小发明”	(143)
第十二节	小本起家的女强人	(144)
第十三节	电焊工起家的王华生	(145)
第十四节	“小气”的亿元大户	(147)
第十五节	二万元,十年变为十亿元	(148)

第十六节	· 女人向他投来奇异的目光·····	(151)
第七章	投机冒险 胆大“妄为”·····	(153)
第一节	投机、冒险的辩证法·····	(153)
第二节	投机冒险 财源茂盛·····	(156)
第三节	东渡日本历险记·····	(161)
第四节	机不可失 时至而迎·····	(166)
第五节	敢于冒险 终有回报·····	(171)
第六节	拿青春赌明天的“巨人”·····	(174)
第七节	独具慧眼 举债经营·····	(180)
第八节	赌博投机 风风雨雨·····	(182)
第九节	500 美元起家 死了还剩 60 亿·····	(187)
第十节	积压产品成了亿万富翁·····	(191)
第十一节	大投机小风险·····	(192)
第十二节	善于发现和抓住机会·····	(193)
第八章	死地而战 绝处逢生·····	(195)
第一节	起死回生、绝处逢生的辩证法·····	(195)
第二节	自绝生路 起死回生·····	(198)
第三节	破釜沉舟救公司·····	(199)
第四节	兵置死地而后生·····	(200)
第五节	停产——求活·····	(202)
第六节	自毁产品 借题发挥·····	(204)
第七节	绝处逢生 起死回生·····	(205)
第八节	“破产”是大富豪之母·····	(206)
第九节	“回生有术”的领袖·····	(209)
第十节	买一送一 起死回生·····	(212)
第十一节	揭短广告 救活市场·····	(213)
第十二节	从困境中奋起·····	(214)

第十三节	在逆境中拼搏 从失败中崛起·····	(220)
第十四节	置之死地还有生还的希望·····	(223)
第十五节	莱霍姆科尔回天有术·····	(224)
第十六节	平岩搏击逆境挽救公司·····	(225)
第九章	舍近求远 以迂为直·····	(227)
第一节	近与远、曲与直的辩证法·····	(227)
第二节	十年寒窗 一举扬名·····	(229)
第三节	自行车王国的曲线经营·····	(233)
第四节	日本产品变成美国货·····	(235)
第五节	先外后内 迂回占领市场·····	(236)
第六节	东渡日本救永利·····	(237)
第七节	远走高飞创辉煌·····	(239)
第八节	改弦更张 避实就虚·····	(241)
第九节	一个奇特的行销策略·····	(242)
第十节	荒野旅店·····	(243)
第十章	大勇若怯 以退为进·····	(245)
第一节	勇与怯、智与愚、进与退的辩证法·····	(245)
第二节	大智若愚 怯懦抉择·····	(247)
第三节	福特的袖里乾坤·····	(249)
第四节	以退为进的改革·····	(250)
第五节	激流勇退创新业·····	(252)
第六节	敌进我退 敌驻我扰·····	(253)
第七节	以退为进 以柔克刚·····	(254)
第八节	以柔克刚占市场·····	(256)
第九节	精明的让步是赢家·····	(257)
第十一章	明修栈道 暗渡陈仓·····	(259)
第一节	真假辩证法在经营上的运用·····	(259)

第二节	“鼻毛剪”广告揭密	(261)
第三节	以一元投标千万元的工程	(262)
第四节	万元产品只卖一元	(264)
第五节	他不出售自己的新产品	(264)
第六节	声东击西 另有所谋	(266)
第七节	《空中小姐》到底要干什么	(269)
第八节	醉翁之意不在酒	(270)
第九节	声东击西 虚张声势	(271)
第十节	创造乘客的铁路公司	(272)
第十一节	谈判甩提包 声东击西	(274)
第十二节	风光一时 名扬四海	(277)
第十三节	以反求正 以迂为直	(278)
第十四节	出其不意 离谱广告	(279)
参考书目		(281)

第一章 奇正相合 奇正相生

——出奇谋、用奇兵、出奇制胜

随着生产力的发展和生产社会化、商品化程度的提高,市场经济日臻完善,作为商品交换场所的市场不仅是配置社会资源的中心、全社会经济联系的纽带,而且是商品经营者斗智斗勇的战场、企业家大显身手的舞台、投机者和冒险家的乐园。在百花争艳、百舸争流的市场上,在纷繁复杂、风云变幻难测的商战中,许多智勇双全的竞争者、胸怀雄才大略的企业家,施绝计、出奇谋、用怪招,导演出一幕幕有声有色威武雄壮的活剧来,令人目不暇接,诸如“无本生财,空道经营”、“无中生有,创市经营”,“无为而为,大有可为”、“投机冒险,胆大妄为”、“死而复生,绝处逢生”、“舍利求市,亏本经营”、“舍近求远,以屈求伸”,等等,这些想法和做法似乎违背常理、常规,与一般人的思维方式截然不同,使人感到奇怪。但其中是奇而不怪,这些人想法、思路、思维方式虽然违背常理、常规,却符合兵法中的“奇正相合,奇正相生”的道理,符合唯物辩证法的哲理。与常理、常规离经叛道,不随大流、不循规蹈矩,才有创造,才有前进,才有作为! 不突破 $1+1=2$ 的理论,就没有高等数学;不突破“三角形”的内角之和等于 180° ,就没有弯曲空间理论;不突破牛顿的时空观和经典力学,就没有爱因斯坦的“相对论”……