

商战的锦囊妙计
尖隆生意的经道

张 晓 峰 著

大 市 场 制 胜 谋 略

人 民 出 版 社

大市场制胜谋略

张晓峰 著

辽宁人民出版社

1993年·沈阳

前 言

不仅经营工商业者应当认清中国经济未来的大趋势；每个中国人都应及早认识这种大趋势，否则就将因为无准备而成为新形势下的落伍者。

未来中国经济的大趋势是什么？市场经济——加入国际市场大竞争！

邓小平南巡讲话加速了中国改革开放的步伐，中国已以惊人的速度冲出“姓资姓社”的怪圈，迈上全方位开放的新台阶，第二次改革大潮已澎湃。来自国家信息中心的经济预测表明，到2000年，中国所有制产值结构将形成“三分天下”的基本格局，私营比重显著抬升。全民、集体、私有及各种形式的合资工商业之间竞争将更趋激烈。产品价格将不以人的意志为转移地由市场供求关系自动调节，计划经济将被市场经济所取代。

全球已从东西冷战转为南北经济竞争。各国经济和贸易将空前相互渗透。中国将在1993年加入世界上最大的国际关税贸易组织。国门打开，加入关贸总协定，中国必须完全按照国际规范参与全球经济竞争，中国工商业将面临更严峻的优胜劣汰的考验，每个中国人都将在国际大商场异

常激烈的竞争中经受冲击和检验。这就是必须认清的未来大趋势。

在这种大趋势下，无论是全民、集体、私有及其他形式的工商业者，还是每个中国人，都必须具有一定的竞争制胜本领，否则，不仅无法赚钱发财，而且很难保住令你满意的生存之地！

其实，商品意识日趋强化的当代中国人，即使在未认识这种大趋势之前，已几乎是人人都想在初步繁荣的中国大商场去赚钱发财，以至成为令人羡慕的富翁，但大多数人又都只局限于想，而不敢真去赚钱，其中重要的原因便是认为自己没长个挣钱的脑袋，怕亏本。而敢于行动的人，也确实有不少因“脑袋不够用”而干忙乎或赔了本钱。

于是在想干和正在干的人中有不少聪明人便去武装一个能赚钱的脑袋——千方百计学经营之道。正因此，古代谋略书海涌于市；人们想借助古人高超的谋略思想去发财。然而，当他们每每读完各式古代谋略书，总有似得启发又不得要领的感觉。由于近些年的谋略书，大都是翻译古代谋略兵书，或是从各种演义中摘取谋略故事，书中内容大都是讲军事谋略和朝廷权谋，很少与当代经济生活相联系，即使有些谋略可以应用于经济竞争，但由于缺乏点化和无现代经营成功范例加以分析说明，也无法为现实经济竞争所用。所以便有用不上之感。

作者根据亿万工商业者及正在想如何赚钱发

财的人们的需要，从中国古代谋略库中“百里挑一”地选择与现代经济竞争有紧密联系的谋略，并用现代中外经营者成功事例进行分析和点化，以致成为最为实用的经营竞争谋略。

由于这部书通俗易懂，实在、管用，是现代最贴近经营者的竞争制胜的谋略大全，所以她将成为即将进入国际市场大竞争的工商业者的制胜指南，成为提高我国工商业者和即将大批奔赴第三产业的经营者们整体素质、大力发展我国商品经济的“磨刀石！”

目 录

前 言

一、生意谋略——发财之道

链式循环·····	1
合理垄断·····	2
抓住中介人·····	4
从不可能中寻找可能·····	5
先谨慎计划，后勇敢行动·····	7
服务到家·····	9
以物易物·····	10
巧予品名·····	11
围库蓄水·····	13
求教于人·····	14
先广征意见，再由自己决定·····	17
纲举目张·····	18
给予他人利益·····	20
丢卒保车·····	21
悬权而动·····	22
双管齐下·····	23
变中求财·····	24
先磨刀后砍柴·····	25
迂回发展·····	26

杂于利害	28
引进，但不依赖	30
以德求誉	31
先谋后事	32
居安思危	33
修道保法	34
委曲求全	36
去寻找最方便的方法	37
先找一块“磨刀石”	38
先做主，后做次	39
专心致志，果断抉择	40
删繁就简	41
消减会议	43
回避法	45
稳中求突	45
先找出可攻击的弱点	46
怀疑一切，改变一切	47
窃智盗谋	49
以小求大	51
网罗商场	52
“君无戏言”	53
借花献佛	54
“借鸡生蛋”	56
巧壮声誉	58
倒行逆施	59
自掘潜力	60
因地制宜	61

移花接木·····	64
截流·····	65
反其道而行之·····	67
在关键环节“节流”·····	68
从失败的废墟上“挖金”·····	69
囤积稀有·····	72
慈仁诚爱·····	73
投其所好①·····	76
投其所好②·····	79
欲擒故纵·····	80
拖挺计·····	82
配合攻心·····	83
独树一帜·····	85
广而告之·····	86
穿上新颖别致的外衣·····	88
兼项服务·····	89
高称大尺·····	90
吸引顾客·····	91
选择最佳营销时间·····	93
另辟新路·····	95
创造最方便的购买条件·····	97
入境问俗·····	98
愉悦顾客·····	99
“吃透”商品·····	100
人弃我取，人取我与·····	101
同消费者交朋友·····	102
微服私访·····	104

购买要漫不经心.....	105
把话说到顾客心理去.....	106
敢走险路.....	103
以实求信.....	108
用正确的观念及知识启发顾客.....	110

二、脱险阴谋——摆脱困境的诀窍

“绝境”之处辟新路.....	112
以正证谬.....	113
忍气吞生，暗自奋发.....	114
沉淀不良情感.....	116
静观待变.....	118
抓住对方弱点.....	120
韬晦计.....	121
在薄弱环节突围.....	122
自慰法.....	124
不幸时去寻找有利.....	125
坚持最后 5 分钟.....	126
殊死抗争.....	127
用恩计.....	128
忍辱负重.....	129
稳心术.....	131
背水法.....	133
冷静应对.....	135
顺应就势.....	136
临危不惧.....	138
巧用学过的知识.....	140

不怕“输”得一无所有.....	141
群策计.....	142

三、谈判谋略——说服对手的“法术”

暗示别人的过失.....	145
让对方感觉占了便宜.....	146
排谬立正.....	147
利用对方的诺言.....	148
利用对方的担心.....	150
从调动对方的情绪入手.....	151
顺势牵牛.....	153
暗示法.....	155
适应对方.....	156
出其不意.....	157
虚实相乱.....	159
闪烁其辞.....	160
量体裁衣.....	161
一矢破的.....	162
点到为止.....	163
用事实说话.....	164
贬低强手，威壮自己.....	166
进入良好心境再开始.....	167
用技巧消除紧张感.....	168
充分准备.....	169
转变话题.....	170
软硬兼施.....	171
以谬对谬.....	172

“为人”谋略·····	174
创造一个良好的开端·····	177
利用漏洞·····	179
观言谈举止，妙算心理·····	181
攻其要害·····	183
以子之矛，攻子之盾·····	185
抓住要害·····	187
利用矛盾·····	189
始终不要表现出你占了便宜·····	191
随机应变·····	193
使用准确、肯定语句·····	194
慢入正题·····	196
诱导对方多说话·····	198
苏格拉底提问法·····	199
顺言逆意·····	200
先退后进·····	201
巧用天时·····	203
敌疲我打·····	204
让对方看到你的信心·····	205
重视他人·····	206
激发对方的需求·····	208
利用中间人·····	210
软中带硬·····	212
选择最佳时机·····	213
对症下药·····	214
站在迟疑者一边·····	216

四、交际谋略——广交四海的“仙丹”

大智若愚·····	217
限制扬名·····	219
以信心十足的面孔出现·····	221
保留别人一部分缺点·····	222
去发现赞美他人的长处·····	223
宽以待人·····	224
去幽默·····	226
假信真疑·····	228
接受一切批评·····	229
淡化虚荣·····	232
虚怀若谷·····	234
巧妙地利用自己的缺陷·····	236
大用你的一技之长·····	238
及时认错·····	239
纵横捭阖·····	241
善用“无用之举”·····	242
一忍一静·····	244
察言观色·····	246
佯装糊涂·····	247
以问引答·····	247
“木鸡”术·····	249
一忍再忍·····	250
用“努力超过他”发泄胸中怒气·····	252
先于人利，互惠互利·····	253
去点亮蜡烛·····	255

先知其人，再决定交往方式·····	256
海纳百川·····	258
不逐虚荣·····	259
肯让自己吃亏·····	260
要尽可能实事求是评价自己·····	262
重视每一个初识的陌生人·····	263
男人对女人要留一半·····	264
交心为上·····	265
倾听他的讲话·····	267
安插亲信·····	268
宁肯失利而不失信·····	270
赏识他人·····	271
用金计·····	273
救人于危难之时·····	275
一鸣惊人·····	276
把利爪藏于羽下·····	278
赞美对方的业绩和爱物·····	279
去发现和赞美女人不易发现的优点·····	281
故意出现错误·····	282
去 笑·····	283
寒暄时，说些能引起共鸣的话·····	284
先为别人尽力·····	285
记住别人·····	287
不与任何人争论·····	290
让对方感觉自己的重要·····	292

五、竞争谋略——“商战”的锦囊妙计

利用矛盾·····	295
痹敌待机·····	296
以恩结之·····	297
准备充分才能行动·····	299
用奋斗去创造机会·····	300
“三窟”、“三策”·····	301
出人预料·····	303
把错误和不足故意暴露给对手·····	304
珍贵你的身体·····	305
奇正互变·····	307
另辟蹊径·····	308
洞察秋毫·····	309
假败计·····	311
先夺人心·····	312
投出一骨·····	313
隐机藏略·····	314
反 间·····	315
恩 间·····	316
将欲弱之，必固强之·····	317
攻其弱点·····	318
将计就计·····	320
以韧相峙·····	321
吴越同舟·····	322
不惜代价地“引进”·····	323
甘居“第二”·····	325

胜看不胜.....	326
审势调适.....	328
以己之长胜其之短.....	330
不斗而胜.....	331
障眼计.....	332
让人一码.....	333
抢先一步.....	335
以静制动术.....	336
群策群立.....	337
借风行船.....	338
以变求奇胜术.....	340
后发制人.....	342
急人最需.....	344
扬丑求信.....	345
用精美、奇特包装诱发购买欲.....	347
向前看时，要想到左、右、后.....	349
寻求差异，独占市场.....	350
隐蔽锋芒.....	352
自卫术.....	353
稳扎稳打，步步为营.....	355
保守机密.....	357
丰富知识经验.....	358
让小利于人.....	359
以势降服对方.....	360
要一口一口地吃.....	362
以柔克刚.....	364
走正道.....	365

因势而移，及时改变自己·····	367
精兵锐器·····	368
做“活广告”·····	369
连续快攻·····	370
以优质取胜·····	372
以弱示强·····	373

六、妙算谋略——决策的要诀

竞争离不开妙算·····	375
比照对手预测、强化自己·····	376
有利预计不利，不利看到有利·····	379
建立“接收站”·····	380
大量信息来源的渠道·····	381
异想天开·····	383
据性预行·····	384
总体妙算·····	386
同对手换把椅子坐一坐·····	387
见微知著·····	388
“虚心”术·····	390
预测萌芽·····	392
“钻进”消费者心理·····	393
根据人的品性去预测人的行为·····	395
去想对方需要什么·····	396
根据社会现象预测市场需求·····	398
追随消费者的心理·····	399
进门三相·····	400
站在对方立场说话·····	402

追寻人们的欲望.....	403
--------------	-----

七、范身谋略——事业的奠基石

谋略与领导素质.....	405
工商业领导者必备的素质.....	407
提高领导素质的最佳途径.....	411
“身先士卒”也是谋略.....	412
范身谋略的范畴.....	414

八、择人谋略——收拢人才的要诀

人才——经营之本.....	421
八徵法.....	423
七观法.....	425
听百家言.....	426
“八性”识才.....	427
人才分类的几种方法.....	429
任用亲信术.....	430
“德者，才之帅也”.....	434
观其是否有与众不同的见识.....	436
通观人才的七种能力.....	438
观其人才的“血肉”.....	440
选才禁忌.....	441
慎选普通一工.....	445

九、统御谋略——驭使部下的法宝

去练一张“铁嘴”.....	449
测激法.....	451