

# 商人三谋

方摇军摇编著

中国华侨出版社



# 前言

一名商人怎样才能激烈的竞争中脱颖而出？怎样才能把自己的生意做大做强？

有经验的商人知道：做生意成败的关键在于商人的智慧。

在当今全球经济一体化的时代，做生意，驰骋商海是时代的主旋律。但做生意必须善“谋”才能游刃有余，永做商海中的不败者。在竞争日趋激烈的市场中，要么优秀，要么退出。事实上，今日市场的角逐已不仅仅是资本的竞争，更是商业智慧的较量。

商人有三谋：

谋机，让你在复杂纷纭的市场信息中抓住财富的落点，以迅速的行动先人一步抓住机遇，在别人关注之前将其转化为自己的财富。

谋术，使你在机会面前巧于应对，以正确的战术少走弯路，它是执行的学问，是击败对手的利器。

谋势，让你在生意之外看生意，从战略的角度规划商人的今日和明天，不仅创造眼前的财富，更开辟将来的财源。

商人做生意是成功还是失败，是做大还是做小，就要看他“谋”的能力。机会可能转瞬即逝，它只偏爱有准备的头脑。很多人常常做后才想，而成功的商人则是谋后再做。

没有哪个商人甘于默默无闻，搏击商海就是为了站到财富之巅。“谋”是商人成功的舵手，当“谋”的真谛被掌握后，财富自然会滚滚而来。

让商人们通过“谋”来探寻通往“金山”之路。

# 商人三謀



## 目摇摇录

### 摇摇上篇：谋机

#### 摇摇善抓时机就能找到最佳的财富落点

摇摇机会对于商人而言是通向财富之门的金钥匙。商人应该具有敏锐的感觉，能够准确洞悉机会的存在，并以迅速的行动抓住它。但是机会往往隐藏于缥缈的表象后面，又如此来去匆匆，经商者只有时时锤炼自己的“谋机”功夫，才能找到最佳的财富落点。



### 摇摇第一章摇摇绕开热点寻求商机

摇摇谋，说白了就是善动脑筋。商务活动是一种高智商的较量，不能坐等机会找上门来，也不能随大流、赶潮流。热点固然可以赚钱，但热点之处必是一番人头攒动、同争共抢的景象；机会的小路必然被挤得更窄，被挤到路外、赔个血本无归的也必大有人在。聪明的商人善于绕开热点，探寻新的商机。

#### 摇摇用智慧把冷门变成热门摇摇摇摇轱辘

摇摇实际上，在商场上并没有真正的冷门，也没有永远的热门，两者之间是相对而且可以相互转化的。商人要想谋利，就必须用自己的智慧去选择那些即将成为热门的冷门。



界是不会受欢迎的。有些商人看似很精明，一分一厘都算得清楚，但他的生意也就像他所在乎的利益那么大，不会得到壮大的机会。但是必须申明一点，商人的“舍”是为了更大的“得”，只有在充分调查、了解市场的基础上，才能制定适应市场的以舍求得的策略。

摇摇怨援补空当也能赚大钱摇摇摇辘源辘

空当在某种意义上讲就意味着商机，是利用时间、技术或地域上的种种因素从原有生意中找出尚未开发的部分。补空当在商业中的风险远比开拓新领域要小的多，别人已经把大头的风险和利益占了，你只是拾起被忽视的小部分。实际上这是一种对市场的细分策略。

摇摇勇援能快一步靠的是谋动在先的头脑摇摇摇辘源辘

现代市场的竞争就是“快鱼吃慢鱼”。先行一步，在大家尚未意识到时就投入到一种生意中，就能饮得“头啖汤”，狠狠地赚一把。等到众人见有利可图一哄而上时，再抽身退出。用头脑去开创商机远比跟在别人后面捡钱要快得多。

## 摇摇第二章摇善于创新才有出路

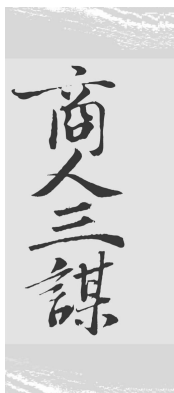
商业社会竞争日益激烈，人人都能注意到的机会早被人一抢而空。如今的商机更多需要自己去创造、去争取。在这里，以创新思维去做生意就显得尤其重要。“谋机”之谋在于开动脑筋，想人之未想，想人之不敢想，想人之不能想，才能独辟蹊径，走出一条属于自己的金光大道。

摇摇勇援以出奇制胜的方法让人心动摇摇摇辘源辘

人人皆有好奇之心。做广告首先就要能打动人，能够引起别人的注意，别人才会知道你。但在广告竞争激烈的今天，人们对周围的宣传已日渐麻木，要想收到好效果，就得做得出奇制胜。

摇摇圆用独到的创意打开机会之门摇摇摇辘源辘

独到的创意能够吸引眼球，与众不同才能打开机会之门。从商最忌讳



目  
录



谋  
机  
谋  
术  
谋  
势



千篇一律，要想脱颖而出就得多动脑子。

摇摇撞撞脑筋动一动机会就来了摇摇撞撞轱辘转

商人做广告是为了扩大知名度，但宣传并非只有做广告一种，巧妙谋划，让媒体在评判中免费为你做广告。

摇摇撞撞解决一个难题闯出一条新路摇摇撞撞轱辘转

巨石向前推不动，有时换一个方向就能把它移开。商人做生意是为了赚钱，一条路走不通就换一条。方法只是手段，赢利才是目的。创新就是达到目的方法之一。

摇摇撞撞创新有时只是多做一点点摇摇撞撞轱辘转

游在池塘里只是鲤鱼，大胆一跳，跃过龙门便化身为龙。

为顾客多做一点，多想一些，就能得到他们的认可，就能使他们在对比之下选择你。多做一点就得具备吃苦耐劳的品质。

摇摇撞撞开辟先河的商机要大胆尝试摇摇撞撞轱辘转

作为行业的先行者的确要承担一定的风险，但这并不能成为阻挡我们的理由。大胆去做才能争得丰厚的利润。

摇摇撞撞把不断完善的过程当作创新的机会摇摇撞撞轱辘转

任何产品在诞生之初，都具有或这或那的缺点，在发明者推向市场后，随着时间的推移，这些缺点也会日渐显露。弥补它们就会给你带来财富。

摇摇撞撞以创新手段解开一个连环结摇摇撞撞轱辘转

正像现实社会中人与人之间的关系一样，生意上，商人与商人的生意往来也十分错综复杂。理顺它，从中就不难寻出财富来。

摇摇撞撞用“小鱼”钓“大鱼”摇摇撞撞轱辘转

“需求”是永远的商机，但如果把两种“需求物”捆绑式卖出，将会开辟更大的利润空间，因为二者中的一个，是充满吸引力的“诱饵”。

摇摇勇援敢于走出已经习惯的小天地摇摇摇轱远轱

习惯是人们在日常生活中逐步形成的，它束缚着人们进一步探索的脚步。商人要想生意有所突破，就得频出新招，勇于自我突破。

摇摇勇胆世界上没有不值钱的东西摇摇摇轱愿轱

财富除了创造亦可寻觅。中国古代大商人白圭有言：人弃我取，人取我予。把别人不要的东西创造性地发挥，就能换回财富。撇开偏见，撇开习俗，把目光盯在周围的每一个角落去寻觅。

摇摇第三章摇从最高点和最低点都能起跳

机会会有大有小，抓住机会的起点有高有低。但是，善于捕捉机会的人不管面对大机会还是小机会，不管起跳的平台是高还是低，都能一跃而起，一飞冲天。

摇摇勇胆站在巨人的肩膀上起跳摇摇摇轱圆轱

现代商业的竞争在某种意义上讲也就是技术上的竞争。自己开发道路漫长，且有一定的风险。购买他人的则可使产品早一步投入市场获取收益，更可使自身技术力量得到提高。

摇摇勇胆利用昔日的风光赚取今日的风光摇摇摇轱缘轱

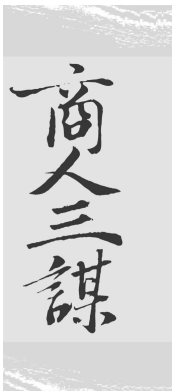
名气是一种看不见摸不着的东西，但是在很多领域都产生着副效应，在商界尤其如此。运用得当，它便可吸引人们的好奇心，随之而来的自然也有滚滚财源。

摇摇勇胆把自己“炒”到一个高起点上摇摇摇轱葩轱

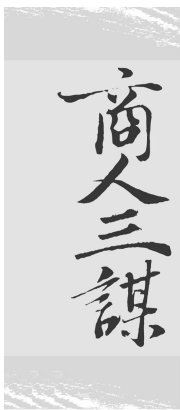
虽然高投入并非意味着高回报，但高起点行事成功的比率总是大些，特别是宣传上，高投入本身就是炒作点。

摇摇灏借大事完成大跳跃摇摇摇轱愿轱

借事来提高企业的知名度，不失为一招妙棋。大事件给企业提供跳高



目  
录



谋机

谋术

谋势



的平台，企业也对大事件进行投入予以回报，两者相辅相成。

### 摇摇纒至少先抢占一个制高点摇摇摇轱源轱

市场竞争的制高点很多，除了技术，在管理、营销、服务等各个方面，都有占据各个制高点的企业。只要掌握其中之一，便在竞争中有自己的一席之地。

### 摇摇邇“大”材“小”用又何妨摇摇摇轱远轱

对商人来讲，技术就是赚钱的媒介。只要能开拓出市场，能赚取利润就行。至于怎样用那只是过程。“大材”若是得不到发挥只是“废材”。

### 摇摇苑援不怕起点低，就怕不攀爬摇摇摇轱忍轱

没有哪个商人一觉醒来就有金山。纵观成功商人所走过的路，都是由小及大。就像爬楼梯的人，上得一个台阶才能迈向下一个，财富是一步步积累扩张的，只要你肯走就能通向成功。

### 摇摇愿援服务让生意锦上添花摇摇摇轱猿轱

当今市场的竞争已从产品的竞争转向服务的竞争，要想让顾客选择你就必须在服务上下功夫。面对所有的顾客提供让他们满意的服务，自然这些顾客会成为你的宣传者。

### 摇摇怨援小利润也能造就大富翁摇摇摇轱宛轱

小生意利润虽薄，但做得多了也能积少成多。众蚁啃象，靠的不就是汇小成多的力量吗？

### 摇摇罅抓住每一次大大小小的机会摇摇摇轱罔轱

站在财富顶尖的大商人就是抓住许多次机会的成功者。他们抓住了机会，机会也造就了他们。抓住小机会以后才有大机会敲门。

### 摇摇罅援赚小利也要大智慧摇摇摇轱罔轱

做小生意维持下去不难，难就难在把小生意做大，由此迈上更高的起点。这里就需要智慧的投入。

摇摇用低点作为高点的敲门砖摇摇

开拓市场并非易事，用暂时的牺牲换回别人持久的合作是生意做大做强的方式之一。“低”是为了争夺将来的“高”，选择好方法把握好度是关键。

## 中篇：谋术

### 战术对头必能事半功倍

商人必须是个战术家：机会来了怎样抓住抓紧？方向确定了，面对复杂的局面，如何才能跨越荆棘，安全地抵达终点？情况变化了，如何巧于周旋以变应变？谋术是执行的学问，是解决具体问题的手段，是灵活多变、对症下药的应对思路。经商过程中战术对头，就可以少走弯路，赚钱自然水到渠成甚至事半功倍。



商人三謀



目  
录

## 第四章 千方百计战胜竞争对手

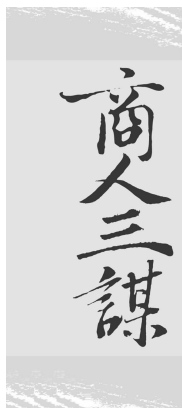
商人作为战术家的一个重要使命就是战胜竞争对手。做生意离不开竞争，越是赚钱的生意、成熟的行业竞争越激烈。谋术在这里就是谋打击对手、赢得竞争之术。当然，打击对手要用合法的手段，通过正当的竞争让自己变成一条畅游海中的大鱼。

把对手的成果作为发展自我的动力

市场竞争中，谁快谁得利。商人要想迅速地把生意做大，利用对手的成果不失为好选择。有的时候，用别人的成就来改进自己，会大大加快速度。利用对手的成果抢占制高点，争做行业的领头羊。

会做价格的别样文章

在价格上玩技巧，是商界老手常用的招术之一。具有诱惑力的价格是



谋  
机  
谋  
术  
谋  
势



打动商人的关键因素，因此会让精于此道者从中大获其利。

摇摇獠警惕对手设下的陷阱摇摇摇转转转

商海中，每前进一步都必须小心谨慎。很多时候对手笑脸相迎，殷勤款待，其实那不是热情，而是阴谋上的遮掩布。

摇摇灏向强大的对手学习自己才有可能强大起来摇摇摇转转转

向对手学习才能知道他们打败自己的原因，固步自封只能逐步衰落下去。在竞争的年代，关起门来发展，是永远会处于下风的。

摇摇纒利用对手破绽摇摇摇转转转

做生意过程中，谁都难免会有大意的时候，细心找出对方的破绽，利用它为自己谋利。

摇摇遽非常时期可用非常手段摇摇摇转转转

在商业竞争中，我们有时会面临生死存亡的关键时刻，在这种情况下，商人就要把企业的未来摆在首位来出招。

摇摇苑援吸引对方的人才为己所用摇摇摇转转转

对手的人才一般对对手的企业有较深的了解，或掌握对方的核心技术，或掌握对方销售渠道，吸引过来就削弱对方等于壮大自己。

摇摇愿以夸自己的方式把对手打败摇摇摇转转转

自夸要有方法，让人看不出痕迹。精明的商家会把产品的优点作为宣传的主方向，在顾客的了解中夸自己。

## 摇摇第五章摇摇打造最犀利的营销术

不管你是不是使用“营销”这个词，商人都得与营销为伴，以营销为壮大自我的武器。商人所谋之术，营销术不可或缺。其实也没有必要把营销想象得过于高深和神秘，注意与自身状况相结合，与现实实际相结合，精心谋划，就能够打造出最犀利的营销术。

摇摇最犀利的营销术以最过硬的质量为保障摇摇摇摇

高质量是企业打开市场的钥匙。顾客是企业的上帝，他们会在对比中选择更好的。有高质量的产品做后盾，企业的营销自然能以强有力的方式进行。

摇摇营销有信方能发展有力摇摇摇摇

商家谋利以争取更多的顾客为最佳策略。吸引顾客有时不妨暂时亏一些，等顾客选择你了、习惯你了，利润自然随后源源而来。

摇摇吃不着的才是最好的摇摇摇摇

人人都有好奇之心，经常见到的东西不加关注，另类新奇的反而能吊起他们的胃口。吊起顾客的胃口自然能让他们乐于选择你。

摇摇少用感情因素营销摇摇摇摇

人是有感情的动物，商人将生意与感情联系起来，寓情于物，让顾客看见你的商品就能引发感触，自然也打开财源。

摇摇选对名人才能利用他的名气摇摇摇摇

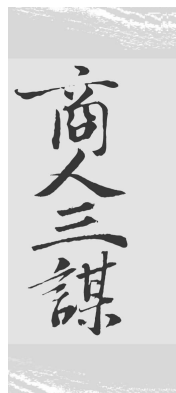
形象代表的选择关系到产品被大众接受的程度，每种身份的代表都直接或间接地影响部分消费群体。

摇摇层次分明策划需求摇摇摇摇

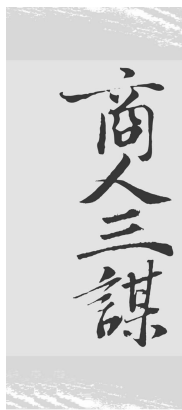
不同阶层的人有不同的消费习惯。商家做生意时必须考虑自己所面对的顾客群，先了解顾客对产品的接受能力。市场调查是最好的选择。

## 摇摇第六章摇摇借力而用是谋术的至高境界

做生意的战略战术和方式方法不胜枚举，但能够借力用力显然不是什么样的商人都能做到的，惟借力乃修炼谋术之道的至高境界。商人要想提升自己的经商层次，借力是一条必经之路。只有巧于借力，练就四两拨千斤的技巧，才能借力而用以博取更大的利益。



目  
录



谋机

谋术

谋势



做生意既要会借又要敢借

“他山之石，可以攻玉。”借贷是商人最好、最快捷的赚钱方法，如果你拥有了赚钱的机会却手头拮据，借用他人资金能帮助你把握住机会，达到自己的目的。借贷做生意在某种程度上来说，是一条致富之路。

利用朋友的力量

在商场中，多一个朋友就多一条路。成功的商人总是广交朋友，利用朋友的力量寻觅商机然后发展自己。“广交朋友”是商人从商最大的生意经。

在对所借之力的寻找中尽显借力的手段

想借用他人的力量来为自己的生意服务并非一件容易的事。很多人并非轻易能够被打动的，要让他们为自己帮忙，就得动脑筋，找对方法才能借到力。

借力要善于利用双方优势

借力不容易，把借到的力用好更难。用好它就得仔细分析好双方的优劣，然后再优势互补，以发挥所借之力的最大功效。成功商人不仅是一个善借者，更将是一个善用者。

以己之短借人之长

用自己的长处来弥补别人的短处，拿别人的长处来克服自己的短处。在合作中谋发展，在互补中谋前进。这样双方都能做大，做强，做长久。

借力之要在于借势

俗话说：强龙难压地头蛇。商人做生意也要借助天时、地利与人和，当生意做大扩展到新的地方时，借助地利是把生意做好的必要条件。

培植比单纯借用更高明

借力并不一定能借到，即便成功也只能用于一时。而培植则不同，根植于自身的力量可以长久使用。商人把培植当作长远的投资远比临时借用

要有效得多。

摇摇愿先结盟后借力摇摇摇转灵怨转

彼此结成同盟，在同一条阵线上共同对敌。这时，相互借力要比平时容易得多。因为此时的借力在对方来看已成为维护自身利益的必行之举。

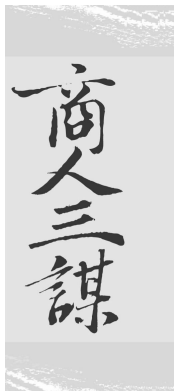
摇摇愿借力应从最容易处下手摇摇摇转灵源转

在中国，自古以来就以血缘关系建立了以家族为单位的利益团体。所以，家族是商人借力的第一选择。

## 摇摇下篇：谋势

摇摇站在战略高度的商人能拔头筹

摇摇俗话说：站得高才能看得远。一个商人如果只想小富即安也就罢了，要想于商海之千帆竞渡中拔得头筹，就必须具备战略家的思维和胸怀，必须能够“身在五行中，跳出三界外”，从生意之外入手去做生意。这样才能打理大生意，才能成为某一具有行业控制力的大商人。所谓“功夫在诗外”，就是这个道理。



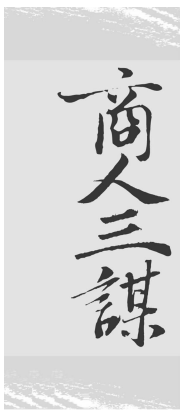
目摇摇录

## 摇摇第七章摇摇用长远眼光做长远生意

不能用涸泽而渔的办法求取短期利益。正因为有时短期利益具有相当的诱惑力，才让一些目光短浅者蒙蔽了双眼。实际上，商人也应有远大眼光，以这种眼光作指导，谋势才能谋得远、谋到位，谋出取之不竭的财源。

摇摇愿不要一心单打独斗摇摇摇转灵源转

优秀的合作不仅能够为合作伙伴的能力发挥创造机会，还能使单个的



谋  
机  
谋  
术  
谋  
势



力量放大。成功的合作将是事业腾飞的起点。

摇摇圃以静制动是规避风险的良策摇摇转源源转

稍慢一步虽然失去了饮“头啖汤”的机会，但有了观察和考虑的时间。把风险交给别人，几经叠加，你会发现收益会更多。

摇摇獯肥水浇灌自家田摇摇转苑转

在企业产品多元化的投资中，发展与主力产品相关的产业是最佳的选择。既克服了技术上的难题，也不会因市场波动出现较大的利益损益，更减少了采购原料或销售成品而受其他商家的盘剥。

摇摇灏善于培育人才摇摇转圃转

自己培养的人才有较强的针对性。由于面向企业的实际，培养出的人才无论是为今日生产服务还是为明日发展需要，都能更快更好地适应企业。

摇摇纒大胆决策实现跨越式发展摇摇转源转

企业在做决策时，应根据企业的自身状况和市场实际需要来考虑。很多时候，需要背水一战的勇气。该大胆的时候就要大胆。

摇摇邈对消费者以诚相待摇摇转圃转

一个企业的生存和发展，操纵在那些选择该企业产品和服务的消费者手里。与顾客的关系越亲密越协调，对顾客越诚信越负责，选择该企业产品的顾客就越多。

摇摇殓保持低调做商人摇摇转圃转

商人经商取得成功后难免有骄纵之心，大量的金钱也使他们有了高消费的资本。但此时应保持一颗平常心，保持低调。要想获得发展，商人就应向所有支持和帮助过你的人表示感谢，以低调防止他人犯红眼病，否则你将成为孤家寡人。

摇摇廛诚信聚金是做生意的真理摇摇转源源转

做人需要诚实，做生意要以诚为本。虽然人人都说“无商不奸”，但

是又有几个奸商能把生意经营得红红火火，维持得天长地久呢？做生意需要精明，但精明不等同于欺骗。

摇摇怨赔钱的事也不妨一做摇摇摇轱辘转

一笔两笔生意上的赔钱换来的是好名声，换来的是更多的名声，换来的是更多的客户。这种赔钱从另一个角度看等于是投资宣传做广告。

摇摇无替顾客省钱也是为自己赚钱摇摇摇轱辘转

在商家林立的今天，挑剔的顾客自然会货比三家。只有那些质量和服

摇摇第八章摇摇做个明察利外之势的高明商人

商人天天在钱堆里摸爬滚打，往往养成眼睛向内的习惯，不管什么事都是只盯住利益二字。这样的商人充其量只能说精明，而跳出利益之外，明察利外之势的商人打的才是铁算盘，甩的才是大手笔，也才能称得上“高明”。

摇摇无做生意要善于烧冷灶摇摇摇轱辘转

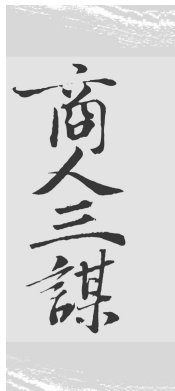
“烧冷灶”可以避免趋热门时所面临的激烈竞争，属于长远投资的类型。

摇摇圆做生意要估清情势摇摇摇轱辘转

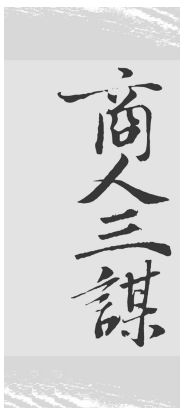
生意人要有一个机灵的头脑，以便在商业活动中随机应变。很多时候，我们做决定时都没有闲暇去考虑，这时，就要依据客观形势去决定。

摇摇猿援洞悉态势能让别人跟随自己的脚步摇摇摇轱辘转

让别人跟着自己的脚步走，必须以能给别人带来利益为前提。这样，别人才能跟得紧，跟得久。



目  
录



谋机

谋术

谋势



摇摇灏见微知著把握大局摇摇摇 轱 轳 远 轱

搏击商海，种种风险都伴随你的左右，当一种会对你的事业造成灾难的事件就要发生时，很多蛛丝马迹都会显露出来。从中，你就有可能判断出事物发展方向，并采取相应的对策。

摇摇纒队用人处念生意经摇摇摇 轱 轳 远 轱

正像商人在生意中谋利以最小的投入换取最大的收入一样，商人用人也要将他们的才干尽可能地发挥出来。对于人才，就要大胆投入，让他们为己所用。

摇摇邈队经验和教训中磨练“高明”商人的素质摇摇摇 轱 轳 远 轱

做生意不可能永远都一帆风顺，也许会赔钱，甚至会破产，其中的失败和挫折是难免的，但最终能够取得成功的肯定是那些能吃苦，善于从经验和教训中自我磨练的人。

摇摇雍多听取他人的意见摇摇摇 轱 轳 远 轱

古人云：兼听则明，偏信则暗。多征求几个人的意见，就多考虑了一些问题，商人可以从中选择最有利的一种实施。多听取他人的意见可以弥补自己思虑的不足，将思考变为选择。当然，最终做出决定的还是商人自己，别人的意见仅是参考，千万不能被其所左右。

摇摇愿爰做生意应学会看清财势走向摇摇摇 轱 轳 远 轱

看清财势的走向就是找到发财的道路。商人自身有自身的特点，市场有市场的规律，依据自身的特点按市场规律做生意就是抓住了财势。

摇摇纒善于顺应时势把握大局摇摇摇 轱 轳 远 轱

商人做生意会受到社会大环境的影响。社会环境对商人生意的内容、方向等都有一定的决定作用。如果做生意从时势的大局出发，按它的走向来运作，则可以取得意想不到的丰厚利润。

摇摇夙遵守商道势在必行摇摇摇 轱 轳 远 轱

世有世途，商有商道。商家要想在市场上站得稳、站得久就必须遵循