

◆ 中国民营资本经营经典



强者生存

用强者们的智慧与经验 构筑你成功的基石

- “物竞天择，强者生存”是一条永恒不变的自然法则
- 机遇对每个人是均等的，敢于下“注”的人才能抓住
- 冒险与决策是通向辉煌的必由之路
- 企业的成功是铁腕、智谋和人情的结合
- 荣誉、鲜花和财富只属于生活中的强者

·
·
·
·
物竞天择

蒋 青 编 著

强者生存

中国民营资本经营经典

新疆人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国民营资本经营经典/蒋青编著. - 乌鲁木齐:新疆人民出版社,2000.12

ISBN7-228-05998-0

I.二… II.蒋… III.私人投资-企业管理-经验-中国
IV.F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 69366 号

中国民营资本经营经典

强者生存

蒋 青 编著

新疆人民出版社出版发行

(乌鲁木齐市解放南路 348 号 邮政编码 830001)

成都福利东方彩印厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 15.25 印张 260 千字

2000 年 12 月第 1 版 2000 年 12 月第 1 次印刷

印数 1-5000

责任编辑:陈 琪

封面设计:良 维

ISBN7-228-05998-0/F·451

定价:23.80 元

序 言

在中华民族生存奋斗的历程中,民营企业家在波澜壮阔的历史舞台上,利用各种条件,抓住各种机遇,面对一个又一个挑战,顽强拼搏,奋发进取,克服各种艰难险阻,历经磨难,成就了辉煌的业绩,为后人留下了宝贵的精神遗产。

进入二十世纪 80 年代,在党和政府的大力扶持下,民营企业的发展进入了一个新的时期,企业规模扩大,资本有机构成提高,民营企业家的社会影响和社会地位也在逐渐提高。

面对民营企业家的辉煌、荣誉和财富,人们常常惊叹于他们的成功,却往往忽视在成功背后的艰辛与奋斗。

做人难,成就事业更难。是什么造就了民营企业家的事业?这是值得我们认真思索的一个课题。

翻开民营企业家的创业史,我们可以看到他们在贫穷和一无所有中奋斗的历程。艰难的生活,激发了他们创业的热情,磨炼了他们创业的意志和毅力。他们从不怨天尤人,从不屈服于命运;他们永不言败,一往无前,锲而不舍,越挫越勇,在困境中崛起,在夹缝中生存,在绝处逢生。

“商场如战场,强者方为王”。面对风云莫测,瞬息万变的市场,他们出奇制胜,以小搏大,用智慧开启了致富之门。

“物竞天择,适者生存”。面对波涛汹涌的商海大浪,他们凭着一技之长,人无我有,人有我新,乐观达变。用鹰一样的眼光,抓住机遇,制定战略,以谋取道,出奇制胜,用过人的胆识和顽强的意志,呼风唤雨,力挽狂澜。

做事先做人。面对尔虞我诈，勾心斗角的社会，他们以真诚待人，以信誉为本，一言九鼎，广结人缘，了解形势，吃透政策，在政治经济的动荡中寻找机会，叱咤风云，搏击长空。

“修身、齐家、治国、平天下”，成功的民营企业家都懂得正人先正己，在企业发展壮大的过程中，分工协作，严于律己，把管理的一般原理与企业的实际结合起来，创造出自己的管理模式。

“滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄”。成功的民营企业家都懂得“得人者昌，失人者亡”，在企业的经营管理中，将中国以感情为核心的人际关系与西方人文科学求实的精神结合起来，创造自己的为人之道，“小公司做事，大公司做人”，求贤若渴，网罗人才，爱护人才，培养人才，把人才看作企业最大的资本。

二十世纪初以来，中国民营企业的发展，始终充满了惨烈的竞争，《强者生存》让我们穿越时空，回到那艰辛的竞争历程中去，检视一个个民营企业家的奋斗历程，找到企业生存发展的阶梯，把握进入成功殿堂的时机；也为每一位渴望成功，渴望企业之树长青的人士，找到开启智慧之门的钥匙，提供可资借鉴的模式。

目 录

创 业 之 道

一、从一无所有开始

- (一) 苦难是通向成功的阶梯..... 2
- (二) 做别人不敢做的事..... 4
- (三) 抓住一闪即逝的机遇..... 7
- (四) 热情是梦想的火种 10
- (五) 生活在刀锋上 12
- (六) 认识你自己 15

二、永不言败

- (一) 再落再起 20
- (二) 在失败中学习 23
- (三) 联想告诉我们什么 27
- (四) 面粉大王之初 30
- (五) 风雨经商路 34

三、出奇制胜

- (一) 用天下人的钱 44
- (二) 打开创意的天窗 45
- (三) 偷师赚来第一桶金 49

(四) 非常规的创业轨迹	53
(五) 智慧的源头	55
(六) 商战无情,智者至尊.....	58

四、人无我有,人有我新

(一) 技术:创业资本.....	63
(二) 从科研入手	68
(三) 把科技转化为生产力	72
(四) 创造性的拿来主义	75
(五) 一技之长,可以发财.....	79
(六) 抢占市场空档	82
(七) 敢为天下先	84

五、条条道路通罗马

(一) 美德是金	89
(二) 市场是广大的	93
(三) 条条道路通罗马	96
(四) 靠一贴验方起家的荣昌	99
(五) 实践自己的理论.....	100
(六) 从小事做起.....	103
(七) 前人栽树后人乘凉.....	107

管 理 之 道

一、雄才伟略

(一) 见风识雨,以谋胜道	110
---------------------	-----

(二)	立足实地方为稳·····	113
(三)	多元化进入新产业·····	116
(四)	摆脱小农意识的束缚·····	118
(五)	永远的赛车手·····	122
(六)	1+1>2 战略·····	124
(七)	攀登处女峰·····	127

二、以谋胜道

(一)	趋时,若猛兽鸷鸟之发·····	131
(二)	胆识过人掘金桶·····	133
(三)	后发也能制人·····	135
(四)	不要赚到最后一刻·····	138
(五)	治大国若烹小鲜·····	141
(六)	朴素的真理·····	142
(七)	以退为进的哲学·····	145
(八)	坚持到最后·····	153
(九)	寻找摆脱困境的切口·····	156
(十)	高人妙语·····	159

三、管理控制

(一)	猪鬃大王的经营心得·····	165
(二)	桐君阁的经营方式与作风·····	169
(三)	把自己的事办好·····	171
(四)	技术与市场:企业的两大支柱·····	175
(五)	水之“道”启示着恩威·····	177
(六)	规矩方圆,立厂之本·····	178
(七)	席殊现象的儒商法则·····	183

(八) 兼并之路·····	185
(九) 理财之道·····	188

四、行行有学问

(一) 把花、茶、点、菜结合起来·····	195
(二) 生意虽小学问大·····	199
(三) 民办银行的成功招式·····	201
(四) 林果实业家的经营术·····	203
(五) 欲上东兴带相片·····	205
(六) “蒋腿”是怎样得名的·····	206
(七) 面粉大王经营管理绝招·····	208
(八) 澡塘的成功经营术·····	210
(九) 步步为营、稳扎稳打·····	213
(十) 汉口地皮大王发迹史·····	217

五、独具魅力的家族经营

(一) 三人同心,其利断金·····	220
(二) 家大业要久·····	224
(三) 从传统奔向现代·····	227

经营之道

一、销售策略

(一) 走进客户心里·····	229
(二) 满足顾客的需要·····	231
(三) 别出心裁·····	234

(四) 奇妙的推销术·····	237
(五) 各有巧妙的戏法·····	239
(六) 创意为魂·····	242
(七) 百年老店的营销·····	246
(八) 创造需要·····	248
(九) 商品起名有学问·····	250
(十) 负负得正·····	252
(十一) 连锁经营:规模与效益·····	253

二、组织结构

(一) 亚细亚公司的销售体系·····	256
(二) 从平底快船到舰队模式·····	259
(三) 广泛的销售网·····	262
(四) 独特的销售网·····	264

三、竞争谋略

(一) 商业情报的窃取与反窃取·····	267
(二) 在竞争中崛起·····	270
(三) 竞争力是什么·····	272
(四) 降价的技巧·····	274
(五) 大鱼不一定能吃小鱼·····	276
(六) 与外商斗智·····	278
(七) 在夹缝中求生存·····	280
(八) 商场如战场·····	282

四、广告宣传

(一) 最优秀的商人去做广告人·····	291
----------------------	-----

(二)	促销中的“宇宙流”	293
(三)	巧用广告	295
(四)	争标王,创名牌	298
(五)	独具特色	301
(六)	“小霸王”的广告创新	303
(七)	亚都的爱心	305

五、这就是市场营销

(一)	营销的学问	308
(二)	太古怎样占领市场	311
(三)	倾销油品的种种手段	313
(四)	危难之处显身手	316
(五)	义瑞行经营始末	318
(六)	史玉柱的营销战役	320
(七)	绿丹兰的名牌战略	321
(八)	创名牌:美特斯旋风正猛	325

处世之道

一、八面来风

(一)	长袖善舞,广结人缘	329
(二)	左右逢源,壮大声势	333
(三)	做生意就是做关系	336

二、此一时，彼一时

- (一) 广交朋友，留有余地 342
- (二) 暗、冷、明 344
- (三) 蛮者用力，智者用谋 349
- (四) 投其所好 351
- (五) 争论并非都是坏事 353
- (六) 吃亏是福 355
- (七) 害人之心不可有 358

三、商界政界：硬币的正反面

- (一) 在政策与机遇的琴键上起舞 360
- (二) 与官僚资本周旋 366
- (三) 商家要赚政治钱 368

四、纵横商界

- (一) 天下最难挣的是信誉 370
- (二) 朋友或对手 373
- (三) 银行与企业 376
- (四) 同业合作原则 379
- (五) 赵章光大战假冒品 380
- (六) 与人方便与己方便 383
- (七) 携手走天涯 385
- (八) 状元实业家留给了我们什么 387
- (九) 海星与康柏的合作 393

用 人 之 道

一、人才是最大的资本

(一) 千秋典范·····	399
(二) 用天下的人办自己的事·····	402
(三) 同舟共济、共创未来 ·····	405
(四) 知人善任·····	407
(五) 把人才留住·····	410
(六) 成功靠什么·····	416

二、统御之术

(一) 人情味与原则·····	421
(二) 铁腕经营·····	425
(三) 温和管理·····	426
(四) 与员工沟通的技巧·····	429
(五) 正人先正己·····	431
(六) 拒绝的艺术·····	433
(七) 行之有效的办法·····	438
(八) 创造和谐·····	443

三、开发员工的潜能

(一) 什么是人才·····	447
(二) 用人之前要育人·····	449
(三) 吹尽狂沙始得金·····	451
(四) 殊途同归·····	455
(五) 西方技术与东方的价值·····	459

四、人事与福利

(一) 百年老店不寻常·····	464
(二) 分类区别的工资·····	468
(三) 重赏有勇夫·····	469
(四) 善取予,如犒劳得胜之师 ·····	472
(五) 永兴的用人制度·····	473

创 业 之 道

一、从一无所有开始

既无钱又无地位和后台，名誉更沾不上边，倾其所有只有一个字——零；生活艰难，贫穷像狗一样地追逐着他们，有时还过着连普通人都不如的生活，在这样的条件下的人，如何才能走上富裕之路？

“零”仿佛意味着一无所有，然而它却包含着朝气，包含着干劲，包含着时间。这些都是看不见、摸不着的东西，许多民营高手正是利用这些无形的东西，做别人不做的事，紧紧抓住了飘曳而过的机遇，不断地追求，创造出了有形的金钱、财富，得到了社会的承认和支持。

艰难的生活环境对于一个柔弱的心灵来说是无穷的深渊，而对于一个坚强的心灵来说是通向成功的台阶。正是艰苦的环境，最大程度地激发了创业者的潜能，磨炼了创业者的意志和毅力，使之点燃了以后事业的理想之火。

也许，有些人认为这都是老生常谈的东西，都是人人明白的道理。其实，知易行难，明白这些道理并不难，难的是把这些道理真正贯穿在自己的实际生活和创业当中。在我们的周围

有很多人，虽然他们都渴望成功，但是面对自己一穷二白的状况，他们或是怨天尤人，叹息命运不济，缺乏改变现状的勇气；或是以自己缺乏资金、技术和社会关系为借口，原谅自己的懒惰，而不是积极地行动起来，寻找突破口，改变自己的现状；或是缺乏承受挫折和失败的心理素质，把创业的路看成是一马平川，遭遇挫折和失败后则一蹶不振，垂头丧气，从而使他们的成功率很低。看一看这些历经磨难最后走向成功的民营高手的经历，听一听他们发自内心的金玉良言吧，这对你以后的生活与事业是大有益处的。

（一）苦难是通向成功的阶梯

孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，而增益其所不能”。纵观民营高手们的创业过程，正如孟夫子所言，无一不是历尽艰辛方才成就一番功业的。创办南洋兄弟烟草公司的民营企业简照南就是典型代表，他早年生活异常艰辛，创业之路艰难曲折，但他并没有向命运低头，而是顽强地向命运抗争，一点一滴地实现自己成功的梦想，创造了从无到有的奇迹。简照南在家中是长子，13岁时，父亲病故，家境急转直下，一家六口人，只得依靠简母用模具捏制泥茶煲出卖度日。交不起学费的简照南只得辍学在家。

13岁的简照南身体强健，家又靠近盛产陶瓷的石湾。他很想石湾陶业去当个学徒工，但当学徒工，必须先缴纳一笔相当数量的入行费。简母哪里拿得出这么大一笔钱，简照南因而连学徒也当不上。

有一次，因与一同龄男孩发生磨擦，简照南不慎失手打伤

了对方。对方父母找到简母要赔偿医药费。第二天，母亲把简照南送到舅父家里，让舅父管教。舅父家境也不好，餐餐吃粥，正在长身体的简照南哪里受得了。五天后，简照南逃跑回家，对母亲哭着说：“舅父家比我们更难。我今后在家一定听话，不打架了。”从此以后，简照南白天去山岗扭竹叶、拾柴枝，晚上则重温旧日课本，勤奋读书。

不久传来消息，早年出洋谋生的叔父在香港发了财。此时已初谙世事的简照南向母亲请求到香港去找叔父。简母不忍心让年幼的简照南离开，哭着说：“你年纪还小，不能到社会上去闯荡，我甘愿多受点苦，也要让你多读一点书。”直到17岁，他又一次向母亲请求，简母见他决心已定，只好同意他去香港随叔父学做生意。

简照南来到香港后，叔父让他当助手，早晚带在身边，来往于日本、香港之间。简照南虽然读书不多，但勤奋好学，几年以后，业务知识上有了很大的进步，对生意上的事了如指掌。于是，叔父就放心把日本方面的账款收取业务全权委托简照南办理。经过若干年的经营，简照南有了一些积蓄，他对叔父说：“商场争利，眼光须放长远。如今各国商人均争夺中国市场，我们所经营的瓷器贩销，区区不足以制胜。我想自树一帜，与各国商人一争高低。”叔父听后十分赞赏，马上资助了简照南一些资本，简照南从此自立商号营业。

简照南起初在日本神户开设了专营海货布匹等进出口货物的东盛批发商号，后来他又在香港开设了一个商号，经营土洋杂货，由他的弟弟主持店务。数年后，积累了资金5万元，业务范围遍及日本、香港和南洋群岛一带。与此同时，他又创立顺泰轮船公司，租船行驶越南、缅甸之间，随后购置“广东丸”巨轮一艘，往来日本、香港等地，远及欧美。此后，简照