

从无到有
开拓通天大道

纵横捭阖
尽显王者风流

王

者

商法

无穷的魅力

源于风险

逆向思维，

王者真经

信誉

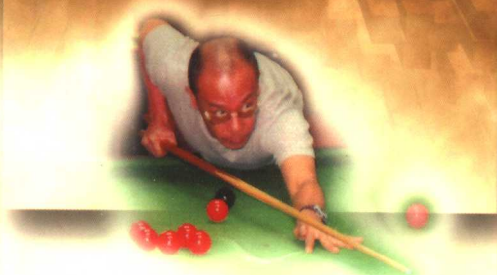
是创业者的通行证

广东经济出版社

张永莲 编著
陈志平

信心

是成功的第一秘诀



王

者

商法

张永莲 陈志平 编著

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

王者商法/张永莲, 陈志平编著. —广州: 广东经济出版社, 2000.1 (2000.3 重印)

ISBN 7-80632-593-X

I. 王… II. ①张…②陈… III. 企业管理-经验
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 51872 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	广东邮电南方彩色印务有限公司 (广州市天河高新技术产业开发区工业园建工路 17 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	9
字数	222 000 字
版次	2000 年 1 月第 1 版
印次	2000 年 3 月第 2 次
印数	5 001~9 000 册
书号	ISBN 7-80632-593-X / F·267
定价	13.50 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

·版权所有 翻印必究·

《芝麻开门》丛书编委会

主 编：罗振文

编委成员：罗振文 温春来 张永莲

陈辉锋 陈志平 徐昭国

王 翔 张 锐 董黎明

张 锋 罗 辑 林 子

目 录

上篇 商界王者必备素质

- 一切都必须是一流的
——商界王者的宣言…………… (3)
- 时势造英雄
——造就商界王者的根本原因…………… (15)
- 练就慧眼方识珠
——认识市场机遇的根本特性…………… (17)
- 时刻关注行业动态
——比尔·盖茨为何能称雄天下…………… (18)
- 令人惊讶的突然成功
——准确预测经济形势…………… (19)
- 目光独到，独辟蹊径
——不随大流，始成大器…………… (21)
- 市场空，王者梦
——从差异中捕捉机遇…………… (24)
- 去粗取精，去伪存真
——把握关键信息，尽显英雄本色…………… (27)
- 令人叹服的超常能力
——处处留心皆机遇…………… (30)
- 重视场合效应，巧妙借风作浪
——瞄准重大场合大作文章…………… (34)
- 抓住机遇迅速转化
——善于行动方能制胜…………… (37)
- 无穷的魅力源于风险
——财富与风险永远结伴而行…………… (41)

- 面对风险谨慎操作
——如履薄冰的审慎心态 (42)
- 主动出击务求必胜
——可怕的不是冒险而是坐失良机 (44)
- 从容淡定，孜孜以求
——耐心也是一种魄力 (48)
- 磨难当头，百折不回
——身处逆境依然不减英雄本色 (50)
- 挺立潮头，善变求胜
——顺应潮流才能屹立不倒 (56)
- 勇者无惧，善于突围
——无畏的勇气有利于突破困境 (67)
- 越过困境，战胜挫折
——顶住困难才能战胜困难 (76)
- 王者之志永不泯灭
——信念坚定无往而不胜 (79)
- 真心英雄，善于绸缪
——凡事预则立，不预则废 (83)
- 逆向思维，王者真经
——善于寻找市场盲点 (88)
- 善于吃亏，获利必丰
——吃小亏占大便宜 (91)
- 既是对手，又是朋友
——有钱大家赚 (93)
- 别出心裁，出奇制胜
——奇特的方法能出奇功 (95)
- 螳螂捕蝉，黄雀在后
——不做“革命先烈”也是一种策略 (98)

- 循循善诱，步步为营
——在合理的动机下设置“诱饵”…………… (100)
- 思路缜密，筹划周详
——运作之前的惯用招式…………… (103)
- 掌握节奏，静观火候
——适度是最佳的分寸…………… (108)
- 忍辱含羞，卧薪尝胆
——战胜来自“面子”的压力…………… (110)
- 以技立业，永不衰败
——耐心攻克技术难关…………… (113)
- 百折不挠，韧劲十足
——一路看天不低头…………… (116)
- 关键因素，第一品质
——管理的重要性不言而喻…………… (118)
- 人员管理恩威并施
——怎样正确对待员工…………… (121)
- 生产管理务求精良
——养鸡大王的成功经验…………… (123)
- 业绩管理招招领先
——联合技术公司的管理之道…………… (124)
- 产品是银，信誉是金
——信誉是创业者的通行证…………… (126)
- 为了信誉，牺牲利益
——为了西瓜丢弃芝麻…………… (127)
- 接受挑战，赢得信誉
——惊人之举创造良好口碑…………… (128)
- 人力资源，核心资源
——造就王者的第一资本…………… (129)

- 礼贤下士，殷勤有加
——广筑良巢好引凤…………… (131)
- 拥有人才，拥有未来
——韩召善的人才战略效用…………… (135)
- 三军易得，一将难求
——以至诚之心感化人才…………… (136)
- 以我为主，投资长远
——庄头北公司的成功之道…………… (138)
- 勇挑重担，重诺守信
——要红一世，而不要只红一时…………… (139)
- 个人素质，首要因素
——人格魅力有多大企业就有多大…………… (140)
- 诚实做人，勤恳工作
——诚实是经商之本…………… (143)
- 既要大富，更要大贵
——理性的企业家才能走向世界…………… (145)
- 做人比做生意更重要
——资本的主宰永远是人…………… (147)
- 任何人都可能成为王者
——松下幸之助如是说…………… (148)
- 我们会使自己感到惊奇
——发明大王如是说…………… (149)
- 没有出路的年代需要认真
——索尼公司的18条创业思路…………… (150)
- 尽最大的努力去尝试
——世界头号经理如是说…………… (152)
- 意念的力量可以导致成功
——信心是成功的第一秘诀…………… (153)

- 努力向成功人士看齐
——塑胶大王如是说…………… (154)
- 成功人士的创业步骤
——创业成功的无意识因素…………… (155)

下篇 商界王者实战典范

- 投资大王，稳中求胜
——巴菲特为何能够永不亏损…………… (163)
- 服务周到，推销有术
——洁具大王的成功秘诀…………… (173)
- 正视现实，勇往直前
——中华肥王的崛起之路…………… (185)
- 非凡的魄力造就王者
——房产大王的制胜秘诀…………… (192)
- 知人善用，老谋深算
——邮购业大王的制胜之道…………… (205)
- 在别人一无所获的地方发财
——希腊船王为何能迅速崛起…………… (214)
- 市场空缺正是机遇所在
——善钻空子的钢铁大王…………… (218)
- 敏锐地留意身边的最新动向
——咖啡吧大王的制胜秘诀…………… (223)
- 毅然转行，永远革新
——从木材批发商到航空业巨子…………… (235)
- 以独特的经营哲学创造辉煌
——勇往直前的经营哲学家…………… (239)

商界王者必备素质



· 上篇 ·

●一切都必须是一流的

——商界王者的宣言

这是一个崇拜个人英雄主义的时代。

你现在正在做什么呢？

你将来打算做什么呢？

你有没有想过在工商界出人头地，称王称霸呢？群雄逐鹿，舍我其谁？这是何等豪迈的气概！

囊括四海，席卷天下，指点江山，激扬文字，振臂一呼而应者云集，这是何等的威风凛凛！

但是，时代不同了，昔日的威势与今日的称雄已经不可相提并论了。君不见，比尔·盖茨，一介书生，却是天下人景仰的对象！他的公司，既“微”又“软”，但是，鼠标轻摁，竟叫天下多少人胆颤心寒！这是一种怎样的境界？这是一种怎样的威慑力！

毫无疑问，当今社会，经济是第一主宰了，你有了经济实力，你可以八面威风；你囊中羞涩，连打个嗝都不敢张扬。

这是实力至上的时代！

实力来自什么？

来自经济！来自你的聪明才智和勤奋努力，更来自你的信心和勇气，来自你的学习精神和拼搏意识。你的命运掌握在你的手里！

做你命运的主人吧！

中外有许多杰出的工商界成功人士，他们的成功经验，很值得我们学习借鉴。

我们首先来看一下饭店大王的成功经验。

希尔顿登上饭店大王宝座时，俯视着美国大地，曾经豪情万丈地宣言：

“我要让我的饭店走出美国，走向地球上阳光能照到的每一个角落！我要让全世界都知道我的非凡名字：希尔顿！”

张狂至极了！

但是，他却是从 5000 元资本起家的！

他的成功经验，也许对你是一种激励吧？

希尔顿说：“一切都必须是一流的！”

在希尔顿和他合伙人经营毛比来旅馆时，希尔顿首先提出的第一个要求就是：店员必须提供一流的服务！

那时候，德州的旅馆根本不用操心没人住，而是担心人太多会将旅馆挤破。各旅馆的店员都是上帝，旅客反而变成了孙子！旅客只要有一个床位就是万幸了，哪里还敢对他们说个不字？绝对不敢！

但是，希尔顿却和他们的经营理念不同。

敢于和别人不同，这是王者的特有品质！

针对当时的情形，希尔顿说：“我们要提供一流的服务，我们的服务要热情周到，床铺要干净整洁，对旅客要笑脸相迎，礼貌对待，我们绝对不能怠慢任何一位客人！”

在希尔顿的严格要求下，店员的服务态度同其他旅馆的截然不同。真是一个天上，一个地下。毛比来旅馆的生意越来越火爆，希尔顿的名声也从此远扬于德州。

以后，希尔顿旅馆业务不断发展壮大，追求一流的经营理念始终没有改变。

在希尔顿的所有旅馆中，所有的服务内容，包括吃、穿、住、行、游和各种娱乐，整个服务一环扣一环，都

是一流水准，顾客有什么理由不选择希尔顿呢？

希尔顿在创办旅馆之初，就十分深刻地认识到店员敬业精神的重要性，他认为这是经营致胜的重要法宝。

他经常说：“竭尽全力做好工作！你一定会赢得胜利的！”

希尔顿用这种经营哲学来管理自己的旅馆，他给雇员们不断地加薪、奖励，提高他们的工作热情，培养他们的敬业精神。

希尔顿不仅要求员工如此，他自己也是如此，他全身心扑在旅馆事业上，旅馆成了他的“情人”，旅馆成了他的家，他38岁了，依旧孤身一人，为什么？因为他太爱他的事业了！

强将手下无弱兵，希尔顿一心扑在事业上的作风为希尔顿旅馆树立了榜样。

希尔顿旅馆的工作人员责任心强，事业心重，在旅馆业中是数一数二的。正是因为这种敬业精神为希尔顿旅馆创下了一流的服务，从而赢得了信誉，赢得了顾客，创造了令同行们羡慕不已的业绩。

你为什么不竭尽全力去拼搏呢？

你竭尽了全力，成功也会属于你！

希尔顿说：“你必须自信，必须胸怀梦想！”

一个人要想发展多大的价值，取得多大的成就，就必须树立多大的志向，胸怀多大的梦想。成就伟大的事业从来都是与鼠目寸光格格不入的。许多人之所以一事无成，那是因为他们胸无大志，妄自菲薄，低估了自己的实力，不敢去攀登高峰，不敢去接受挑战，不敢去逾越障碍，跨越巅峰，他们自己输给了自己！

希尔顿说：“一块价值仅有5元钱的生铁块，铸成马蹄铁后，就可以值10元钱；如果制成工业用的磁针，便

可以值 3000 元；假如制成了手表的发条，那价值就是 25 万美元了！所以，每个人都应当对自己抱最大的希望，竭力展现自己最大的价值。”

希尔顿还说：“你们都是上帝的子民，不比一棵树低，也不比一颗星暗，上帝给了你们同样聪明智慧的头脑，同样灵活细巧的双手，别人能做到的，难道你们自己就做不到吗？为什么你们会做不到呢？”

希尔顿说：“要挖掘自己独到的才智！”

人的才智各有不同，就如人们生来就有各不相同的指纹一样。只有充分发挥自己独具的才能，才能走一条最适合自己发展的道路，才能一步步走向成功。

做人最忌讳人云亦云，毫无主张，毫无主见。一味的亦步亦趋，鹦鹉学舌，缺乏主见和决断能力，永远也不可能有真正的成功。

要有足够的耐心，足够的信心，绝对不要因为需要时间去寻找自己的立足之处而产生烦恼。

希尔顿说，“年轻人，你们应该大胆进取，去开发自己灿烂多彩的世界，不要因为长辈或者薪水的原因而纳入一条安定的轨道，失落掉真正应该属于你们自己的天地！”

有位贫穷潦倒的希腊年轻人到雅典一家银行去应征一个守卫的工作。由于他是个文盲，除了自己的名字之外，什么字也不会写，结果他落选了。失望之余，他借了一笔钱，渡海去了美国。

许多年后，一位希腊大企业家在华尔街的豪华办公室里举行记者招待会。会上，一位女记者建议他写一本回忆录。

“这不可能！”

这位企业家一本正经地说：“因为我根本不会写字！”

在场的记者都大吃一惊。

企业家接着说：“万事有得必有失。如果我会写字，那么我今天仍然是一个银行的守卫而已，而不是什么企业家。”

他不会写字，但他却挖掘了自己在经营企业上的才华，而且他成功了。

年轻人，你们呢？

希尔顿说，“想想自己吧，你有哪些才华？”

希尔顿说：“不要留恋过去，不要过于忧虑！”

成功的生活应该是平衡的，无论在思想上，行为上，还是在休息上，娱乐上，都应如此。

真正的成功人士，应该是一个能够坦然笑对任何挫折，藐视一切困难的人。

一个成功的人，应当学会做人，学会做事，学会求知，学会生存，学会妥善地措置自己。他不会因为工作累得要死，也不至于玩乐得精疲力竭，不知所以。

我们所遇到的问题，总能找出它的解决办法的。因此，我们不必自怨自艾。不要忧虑，不要悲伤，忧虑和悲伤于事无补，不能帮助解决任何问题。那样只能扩大问题，产生怨恨，自怜自哀，那样只会打破身心平衡，对身体，对事业都毫无益处。

希尔顿说：“别再留恋那些已经逝去的東西。它不能帮助你解决任何问题，只能使你丧失斗志，不敢奋发向前。”

老是回头张望，沉缅其中，忘了向前，那么事业永远也不会取得成功的！

希尔顿说：“你要热忱！热忱！还是热忱！”

热忱是完成任何一件事都必不可少的先决条件。也许你才华横溢，但是，光有才华是不行的，才华只有依靠热忱来推动，才能发挥得淋漓尽致，才能导致成功。热忱是

一种永无穷尽的动力！你必须理智地克制它，智慧地运用它，精明地驱使它，朝着正确的方向不断前进。

希尔顿说：“我的饭店遍布天下，我靠的是什么呢？无它，唯有热忱而已。”

一个人能够以热忱来对待生活，对待事业，对待自己的一切，那么他就可以忘记生活中的烦恼，忘记生命中的停滞，想尽办法、千方百计地克服事业中的各种困难，不断地努力，不断地完善自己，修正自己，最终走向成功。

希尔顿说：“年轻人，别犹豫！我们把全部的热忱投入到生命的一切方面，我们学习、我们工作、我们奋发向前，生命的源泉不断地迸发出滚滚向前的力量，推动我们走向成功。”

年轻人，犹豫什么呢？

希尔顿是世界旅馆业的象征，希尔顿的名字是世界旅馆业的最高荣耀。希尔顿用仅有 5000 元的资本建立起庞大的希尔顿旅馆业，今天，它的规模早超过了百亿美元，利润每年都以几十亿来计。希尔顿无疑是世界旅馆业的大哥大。希尔顿本人的成功经验，一定会对你有所启迪的，不是吗？

接下来，我们再来阅读一下亚洲首富李嘉诚的成功经验。

李嘉诚是一个活生生的从零到亿万的成功典型，他的经验和希尔顿的虽然不同，但同样会对我们有所裨益的。

李嘉诚是靠个人勤奋节俭而起家的。

李嘉诚说：“勤奋是成功的基础。”

对于成功的看法，一般中国人多会自谦为运气好，很少有人说那是由勤奋及有计划地工作得来的。英国有句谚语也这样说：“一盎司的幸运胜过一磅的智慧。”实际上并