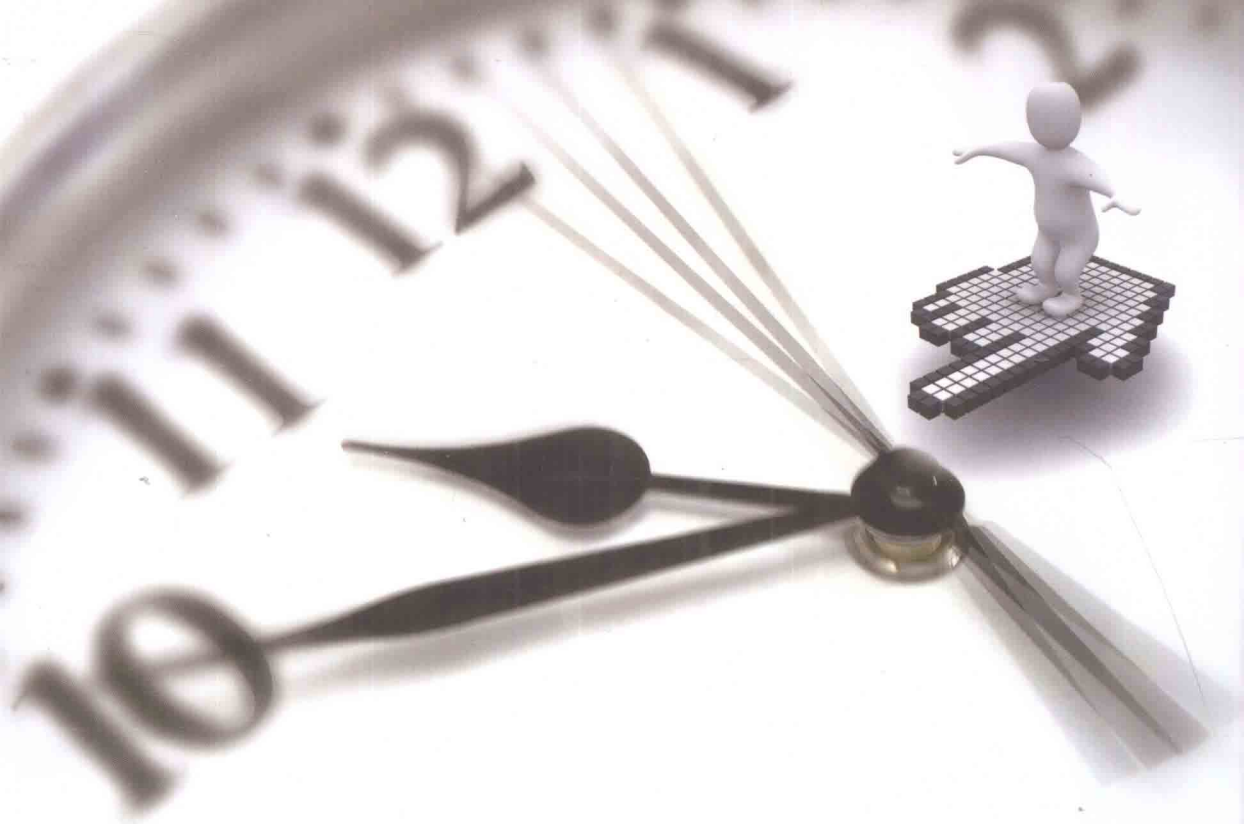




JYU ZHISHENG

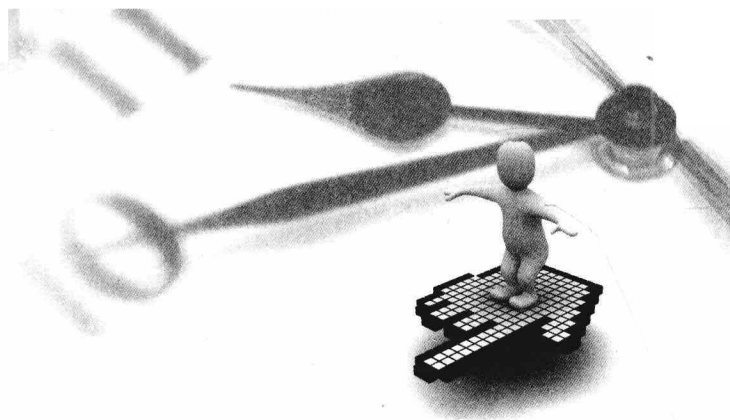
机遇制胜

海 风 杨丽莎◆编著

本书以机遇为主旨线索，精选了中外名人和著名的企业家、企业经营管理者、创业家等的创业管理故事。本书围绕时代变迁、国家政策、市场缝隙、科技进步、战争等机遇，生动地描述了这些创业者和管理者如何把握这五方面的机遇，迅速智慧地介入一个一个的细分市场，经过努力奋斗，最终成功。



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社



机遇制胜

JIYU ZHISHENG

海 风 杨丽莎◆编著



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

机遇制胜/海风,杨丽莎编著. —北京:北京师范大学出版社, 2011.1

ISBN 978-7-303-11768-0

I. ①机… II. ①海…②杨… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 225829 号

营销中心电话 010-58802181 58808006
北师大出版社高等教育分社网 <http://gaojiao.bnup.com.cn>
电子邮箱 beishida168@126.com

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com.cn
北京新街口外大街 19 号
邮政编码: 100875

印刷: 北京嘉实印刷有限公司
经销: 全国新华书店
开本: 170 mm × 240 mm
印张: 14
字数: 330 千字
版次: 2011 年 1 月第 1 版
印次: 2011 年 1 月第 1 次印刷
定价: 28.00 元

策划编辑: 马洪立 责任编辑: 高玲 陈婧思
美术编辑: 毛佳 装帧设计: 毛佳
责任校对: 李茵 责任印制: 李啸

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-58800697

北京读者服务部电话: 010-58808104

外埠邮购电话: 010-58808083

本书如有印装质量问题, 请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-58800825

序

序

1

我与作者的相识相知是一种缘分，也是一种机遇。35年前我们在同一个部队的同一个营当兵。我在27年前出版了第一部专著《军事心理学》，作者在20多年前出版了他的第一部专著《军事社会学概论》。多少年来，作者在繁忙的工作之余，辛勤耕耘，写了很多书，发表了大量文章，其笔风飘逸、思想深邃、眼光锐利、胸怀开阔、人格完美，令我赞叹和佩服。在几十年的生命旅途中，作者每每有新的学术成就和大的变迁都跟我通气并征求我的意见，在多次的切磋中我们共同享受思想的盛宴，可以说是感情深厚，亲如兄弟。这次作者与我联系，说他的近作《机遇制胜》将出版发行，并请我作序，我欣然答应了。

“机遇”是一个人人都会遇到、至关重要的问题。古今中外有多少理论家在研究、在探索，又有多少实干家在寻找、在实践、在成功。对于什么是机遇，如何认识机遇、抓住机遇、创造机遇、实现完善人生等是一个永恒的研究课题。“机遇”，想说爱你不容易。借此机会，也想谈谈我对“机遇”的一点浅见。

—

所谓“机遇”，我理解，就是一种机会，一种稍纵即逝的境遇。机遇无时无刻不在，它存在于各个领域、各个时间、各个空间和各种各样的事物中。通常说的机会、时机、契机、幸运、运气等，与机遇的意思相近。机遇之所以成为机遇，是人们在生活中偶遇知音，被人提携，或者在关键时刻经受了困难的考验，使之得以显露头角，从此踏上成功之路。也有从政治、经济、军事活动中出现的新情况、新特点、新信息和新机会带来的新转机。英国的爱德华·波诺认为，机会就像原料、劳动力或财力等商业元素一样的真实——但是只有你看得见它的时候，它才存在。一句话，机遇在意料之外，又在情理之中。机遇在事业成功的道路上是极其重要的。但是它与天资、禀赋一样，毕竟只提供一个机缘、一个条件、一种可能。这种机缘若要变成现实，还要通过艰辛的努力。苏格拉底这样说过：“最有希望成功的，并不是才华出众的人，而是善于利用每一次机会，并全力以赴的人。”努力奋斗不仅可以充分利用机会，它还可以发现机会、抓住机会并拓展机会。正如巴斯德所说：“机

会只垂青那些有准备的头脑。”

生活中处处都有机会，只要你能留心它，发现它，并善于抓住它。莎士比亚曾经写道：“人间万事都有一个涨潮的时刻，如果把握住潮头，就会领你走向好运。”怎样才能把握住潮头，开创你的机遇呢？本书几十位成功企业家的典型案例，给我们提供了深刻地启示。

二

强烈的成功欲是成功的一半。许多人对目标追求的愿望愈强烈，他的行动就愈坚定。书中介绍的成功企业家大部分出身贫寒，许多人幼年时衣食无着，有的甚至靠乞讨生活。他们之所以能够取得成功，关键在于有强烈的成功愿望。“聪明的人善于抓住机遇，更聪明的人创造机遇。”莎士比亚如是说。

“哎呀呀”的创始人叶国富，由于家庭经济困难，5岁时就起早贪黑放牛，帮父母分担家务。为了给自己挣学费，还要到山上去砍柴，然后和父亲一起拉到几十里外的镇上去卖。中专毕业后，身无分文只身到广东求职却找不到工作，在生活已成问题时，恳求佛山某五金厂的老板收下他，“不要工资，只管吃住就行”。后来，叶国富以不息的奋斗精神，紧紧抓住了与他擦肩而过的“地摊上的机遇”，实现了他“走出大山，改变人生”的梦想。

每个人在一生中都有许多成功的机遇，但大多数人都没成功，因为他们不愿付出代价。他们有能力，但缺乏捕捉成功机会至关重要的因素——成功的愿望。成功的愿望是成功的起点和基石，是成功必备的宝贵品质，只有充满强烈成功欲望的人，才能把每一次努力演变为成功的机遇。

三

培根在《论机会》一书中谈道：“机会老人先给你送上它的头发，如果你没抓住，再抓就只能碰到它的秃头了。”通往失败的路上，处处是错失的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。创富的机遇，永远偏爱那些有准备的人们。在商业活动中，时机的把握完全可以决定你是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕这种机会只有万分之一。

“阿里巴巴”王国的缔造者马云，在去美国西雅图时对电脑知之甚少。当他学会上网后，朋友让他输入一个词，他输入了Beer(啤酒)，结果他看到了许多国家的啤酒，就是没有看到中国的啤酒。他又输入了China(中国)，计算机上显示：“没有数据。”马云敏感地意识到“自己发

现了一个重大机遇，互联网上有大大的生意可做！”从美国回来后，他以最快的速度建立了一家网络公司，名称为“中国黄页”。后来，马云被国家外经贸部邀请到北京建国家级网站。在北京工作期间，他看到了中国加入 WTO 带来的重大商机——中国将变成全球第一大供应商基地，解决中小企业之间的沟通问题，让天下没有难做的生意，是他未来的网站所要完成的任务。1999 年，他建立了“阿里巴巴”网站并一举成功。

机遇对每个人来说，似乎不平等但其实是平等的。面对机遇，有的人如“睫在眼前常不见”；有的人“见而不用”；有的人一见机遇就抓住不放，充分发挥自己的一切内在潜力，并借助外力，使机遇变为成功。马云、张近东、霍英东、叶国富等成功企业家就是这样的人。

四

挫折也是一种契机。人的一生不可能都是春和景明，上下天光，一碧万顷的美好景象，可能会遇到很多磨难。挫折是人生中不可避免的，一个人的生活目标越高，就越容易受挫折。挫折对一些脆弱的人来说是“人生危机”。无论是政治家、军事家，还是企业家，无论是伟人还是凡人，在开创事业的过程中，都会遇到这样那样的挫折和磨难。只有那些真正懂得生活的人，才会给自己提出这样的任务：天生我材必有用。战胜挫折，把自己锻炼得更加成熟和坚强。

日本的拉链大王吉田忠雄在创业期间也受到了种种打击。第二次世界大战前，吉田忠雄在一家经营中国瓷器的公司做事，因该公司不善经营而导致破产。遗下一批货物，其中就有一些别人寄售的拉链。由于这些链条放置时间过长都已生锈，当他修理后拿出去卖时受到了别人的嘲笑，而吉田忠雄把别人的嘲笑当做反思人生和产品的极好机会。他果断地改进了公司的设备，提高了质量，很快就站稳了脚跟，打开了销路，成为日本的“拉链大王”。

在莱特兄弟之前，许多发明家已经非常接近发明飞机了。莱特兄弟应用了和别人同样的原理，只是给翼边加了可动襟翼，使得飞行员能控制机翼，保持飞机平衡，在别人失败的地方，他们只是多走了一小步就成功了。

乐观的人，在每次危机中都看到一种机会；悲观的人，在每次机遇中都看到一种危机。你的生命如果是一把披荆斩棘的“刀”，那么挫折就是一块不可缺少的“砥石”。为了生命之“刀”更锋利些，必须勇敢地面对挫折和磨砺！

五

机遇决定成败！

机遇改变命运！

机遇成就未来！

在当前全球金融危机的宏观环境下，许多企业面临着资金短缺、开工不足、员工下岗等困难，许多市场需要重新整合，许多产业需要重新调整，许多行业需要重新洗牌。这些情况对于有志于成功的朋友们，既是一次严峻的危机，也是一次提升和跃迁的转机，更是一次难得的发展机遇。钢铁大王卡内基说得好：“任何人都不是与成功无缘，只是大部分人都无法去创造机会而已。”

人生有限，经历有限，知识有限，能力有限；而时空无限，金钱无限，挑战无限，机遇无限。

有一则广告写道：“耐心等待，机遇就在明天。”我说：“何需等待，机遇就在现在。”机不可失，失不再来。让我们珍惜人生，珍惜时光，抓住机遇，果断行动，满怀信心地去迎接无限美好的明天！

是为序。

刘红松

于北京昆明湖畔

2011 年元旦

（刘红松：中国战略与管理研究院首席专家、中国军事科学院研究员、中国孙子兵法研究中心首席顾问、我国军事心理学的奠基人、著名心理学家与战略学家。）

目 录

第一部分 抓住时代变迁机遇

1. 从小饰品中抓住大机遇的“哎呀呀”创始人叶国富	3
从地摊上发现商机	3
来自麦当劳的启迪：走连锁之路	4
挖掘特殊人群潜在机遇	6
创造机遇实现成功人生	8
2. 善于把握互联网发展机遇的“狂人”马云	9
来自西雅图的“灵感”——创办“中国黄页”	9
外经贸部的“火花”——创建“阿里巴巴”	10
千里姻缘一线牵——收购“雅虎中国”	12
3. 看好广告业巨大市场的萨奇兄弟	14
广告业大有可为	14
把握时机，努力推销	15
广告业历史上最好的一次纪录	16
放眼国际，走向世界	17
4. 钢铁时代的弄潮儿卡内基	19
“我要当资本家！”	19
相信致富的直觉	20
钢铁时代来临	20
抓住空前绝后的良机	21
威逼利诱的合并	22
5. 追赶时代的李瑞河	24
从垂钓中悟出的道理	24
把“天仁”推向全岛	25
“天仁”功夫在诗外	26
收购美国花旗参农场	27

6. 李秉哲用一流的判断创造一流的机遇	29
从出口果品和干鱼做起	29
选择周期短、利润高的制糖业	30
另辟蹊径，投资毛织	31
从零起步的“三星电子”	32
7. 抢占先机缔造 QQ 王国的马化腾	34
把握歪打正着的机遇	34
抢占先机，乘胜前进	35
8. 李文正抓住从天而降的机遇	36
机遇有时会从天而降	36
“骑上好马去捉更好的马”	37

机遇制胜

—JI YU

第二部分 寻求国家政策机遇

ZHI SHENG—

9. 把握良机一举成为景泰蓝大王的陈玉书	41
秋千荡出的财富	41
把景泰蓝仓库搬到香港	42
房地产上大赢家	43
10. 善抓政策调整契机的刘永好	45
抓紧时间打短平快	45
占领科技制高点	46
政策变化就是机遇	47
11. 利用外资从事政治贷款的高手席正甫	50
22 岁开办钱庄	50
弃钱庄进汇丰	51
红顶商人	53
12. 具有神奇捕捉机遇术的“超人”哈默	55
弃医从商，经营粮食	55
投资铅笔，出奇制胜	56
灵机一动，经营古董度过“萧条时期”	56
利用提倡“新政”之机，经营酒业成功	57
经营石油再创奇迹	58
13. 马克·里奇利用矛盾，把握赚钱机遇	59
在飞利浦公司初战告捷	59
利用矛盾，打入“禁区”	60
利用美国“贸禁”钻空子	61

第三部分 利用市场缝隙机遇

14. 劳达抓住时机冲破航空堡垒	63
创办私人航空公司	63
动用舆论工具支持	64
抓住时机, 开辟航线	65
15. 抓住时机果断行事的金字中	66
赶在配额制实行之前	67
进口合成纤维有利可图	68
大量收购亏损企业	69
16. 从厄运中创造机遇的高龄儒商尹明善	70
小书赚大钱——《一角钱丛书》走红	70
创造机遇——突破发动机瓶颈	71
显示实力赢得机遇——收购足球俱乐部	72
17. 张果喜抓住佛龛赚大钱	77
超前半步不吃亏	77
抓住时间就是抓住机遇	78
化危机为机遇	80
18. 先人一步打造“苏宁电器”王国的张近东	82
舍“热”求“冷”, 专营空调	82
应对危机, 反败为胜	83
独辟蹊径, 综合经营	84
19. 抓住机遇成就“卡丹”帝国	86
机遇青睐有准备的人	87
提出“成衣大众化”的口号	88
马克西姆餐厅的成功	88
进军中国市场	89
20. 利翁内勒靠做传统面包发家	90
做传统面包	91
从面包师到面包通	92
有志者事竟成	92
21. 张弼士把握时机创金奖白兰地名牌	94
争取良机, 海外经营发迹	94
善待机遇, 回国投资树丰碑	95
发挥联想, 创办酿酒工厂	96

机遇制胜

—JI YU

ZHI SHENG—

经营发展张裕公司	97
22. 杨海泉大发鳄鱼之财	99
从商店橱窗中发现的机遇	99
建造鳄鱼王国	100
向新的高峰攀登	101
23. 钢铁大亨威耶巧用机遇	103
把公司建在乡村小镇	103
依靠银行家的支持	104
预测镀锡制品时代将来临	105
大幅减薪度危机	106
24. 靠一句话激出来的亿万富翁希尔顿	108
一句话改变人的一生	108
化危为机，把旅馆办遍全国	109
实现“店满全球”的愿望	110
25. 从一则“告示”得到灵感的阿尔布雷希特兄弟	112
“高招”就在这里	112
对“上帝”就须虔诚	114
追求新的目标	116
26. 埃丝黛抓住每一个擦肩而过的机遇	117
灵感的迸发	118
打进萨克斯大街	119
开发香水市场	120
冲出美国，占领世界市场	121
27. 陈长庚靠机遇来启动人生“引擎”	123
向包装行业进军	123
酱瓜十包装袋=机遇	124
“方便面”时代来临	125

第四部分 把握科技进步机遇

28. 抓住高科技机遇的柳传志	129
抓住联想汉卡机遇	129
实现三步构想	130
致胜三大法宝	131
29. 盛田昭夫与井深大的关键几步	133
利用战后有利时机	133

购买晶体管专利技术	134
标新立异，勇于开拓	136
30. 一阵讥笑使吉田忠雄成为世界富豪	138
嘲笑激发新思路	138
寻求世界市场	138
以优质新颖求胜	139
31. 吉尔博夫妇独辟蹊径创牛仔	140
粗蓝布带来的机遇	140
“西屋”时装店首战告捷	141
投其所好，以新取胜	142
开拓法国市场	143
32. 西门子把科技发明与市场开发紧密结合	144
在监狱里搞科研	145
一年近千项发明革新	145
用新发明占领新市场	146
33. 拣来的亿万富翁雷·克洛	148
聪明人身边处处是机会	148
把“享受与满足留给顾客”	149
“让顾客全家光临”	150
34. “一拍定天下”的罗光男	151
树远见另辟蹊径	151
创名牌占领国际市场	152
开发“肯尼士”系列产品	153

第五部分 巧用战争机遇

35. 保罗·高尔文“一呼天下应”	157
等待时机	157
占领汽车收音机市场	159
战争给了摩托罗拉腾飞的机遇	160
和平时期就要到来	161
36. 特纳靠勇敢和冒险把握机遇	164
找准突破口才有机会	164
里根遇刺使 CNN 名声大噪	165
海湾战争带来的机遇	166
乘势前进，迎接挑战	167

37. 吉列靠一个绝妙构想成巨富	168
一个突然的发现	168
“我们的武器就是广告”	169
“反席卷作战”	169
38. 古耕虞抓住天赐良机乘胜前进	171
抓住绝妙的市场	171
暗度陈仓从事国际贸易	172
天赐良机，绝不放弃	172
开辟天津市场	173
39. 鲍洛奇抓住第二次世界大战机遇大发豆芽财	176
豆芽菜，伟大的发现	176
国防部里的“爱国公民”	177
“芙蓉”罐头味道好极了	178
40. 靠机遇与才智取胜的巨富郑周永	180
从战火中崛起	180
开办水泥厂	182
向造船业进军	183
看准中东市场	184

附录：成功企业家论机遇

机遇与创业	186
机遇与经营	190
机遇与竞争	194
机遇与决策	195
机遇与营销	197
机遇与素质	199
机遇与风险	202
参考书目	205
后 记	209

第一部分 抓住时代变迁机遇

回顾历史，我们深切地感到世纪的脚步给人类留下的深深烙印：四百年前，欧洲人发现了新大陆，从此开始有了地球村的雏形；三百年前，出现了蒸汽机和资产阶级革命；二百年前，爆发了法国大革命，拿破仑率领大军横扫了欧洲的封建势力；一百年前，出现了电力与核能，国家垄断资本主义和社会主义相继出现。

20 世纪之初的中国正处在光明与黑暗、压迫与反抗的时代，整个世界只有强权，没有公理。百年沧桑，今日的世界发生了巨变，和平与发展成为主领全球的两大主题。昔日多由政治家、军事家主演的社会历史大舞台，现在增加了越来越多的企业家、金融家和科学家。

时代的发展和变迁，对于所有的企业家都意味着无限的机遇与挑战。

1. 从小饰品中抓住大机遇的 “哎呀呀”创始人叶国富

1977年10月，叶国富出生在湖北省丹江口市六里坪镇一个贫困的农民家庭里，一家七口人只有老父亲一个壮劳力，日子过得非常艰辛。叶国富的童年生活并没有多少诗情画意，而是充满了艰难与泪水。他5岁时就读小学，但为了帮父母分担家务，每天放学后就到后山去放牛。为了给自己挣学费，还要到山上去砍柴，然后和父亲一起拉到几十里外的镇上去卖。在起早贪黑的日子里，叶国富的幼小心灵里埋下了一个强烈愿望：走出大山，改变人生！

1998年叶国富中专毕业。1995年7月他曾以全校第一名的成绩考上市第一中学，但由于家境贫寒，为了能更早走向社会，帮家里分忧解难，他在考试成绩公布后，悄悄地让班主任将志愿改成中专，班主任觉得非常可惜，但也惊叹叶国富小小年纪竟如此懂事。从身无分文只身来广东求职找不到工作，到2008年在全国拥有2000多家“哎呀呀”独立品牌的连锁店成为资金过亿的董事长，他有着较常人更多的人生感悟：机会成事，机遇成人！抓住一次机遇，可以成就一项工作；抓住两次机遇，可以成就一个事业；抓住三次以上的机遇，可以成就一个美丽的人生！叶国富现为“哎呀呀”企业管理顾问有限公司董事长、广东省连锁经营协会副会长。

叶国富创建“哎呀呀”的经历，如同一则具有普遍借鉴意义的创业启示录，以胜利的姿态提醒着我们：即使在那些寻常的、不起眼的商业地带，也蕴藏着不可估量的财富机遇。

从地摊上发现商机

1998年7月，叶国富中专毕业。他靠自身的坚强毅力，自学完成了中南财经大学大专及本科的全部课程。但在广东本科、硕士满天飞的现实情况下，找工作谈何容易，尤其是作为新毕业生，更是难上加难。经过四处碰壁，他终于找到了一份工作，来到佛山一家五金厂打工，在流水线上做最脏最累的活。三个月后，由于他刻苦努力，很快弄清了产品生产的所有环节，已经达到做业务员的基本要求，老板开始让他

做销售工作。

然而，叶国富心里整天想的却是自己怎样才能当上老板。一天晚饭后，他和工友一块逛地摊购物，发现一个卖女性饰品的地摊前围满了女孩子，都在精心购买自己喜欢的小饰品，发夹、耳坠……片刻之间一抢而空。生意这么好，叶国富羡慕不已，而自己跑业务一个月了还没签成一个单子。如果自己也能摆这样一个地摊那有多好啊！叶国富隐隐约约地感到，这可能就是自己今后发家致富、成就大事的难得机遇。

有了这个想法后，叶国富更加关注那些小商品了。然而，他兜里没有一分钱的启动资金，只好把所有的希望都寄托在现有的工作上，企盼能顺利拉来几单生意，挣个本钱。经过一番努力后，叶国富终于和佛山市某陶瓷厂签订了供销合同，这是他当上业务员以来签订的第一笔合同，这笔生意给他带来了4500元的提成。拿着这笔来之不易的钱，叶国富再也控制不住内心的酸楚，激动的泪水夺眶而出！

2001年年底，叶国富的一个朋友过生日。在生日宴会上，叶国富认识了一个青春时尚的女孩子，她来自安徽，在一家知名公司从事女性化妆品及饰品的销售工作，她的销售业绩位居全公司第二名！对这个优秀的女孩，叶国富一见钟情，主动邀请她出来逛街，并请她吃饭。漂泊的心使两个异乡人很快走到一起。与其给老板打工，还不如自己开店，两个人想法一致。经过多次对地摊几元饰品的考察和了解，叶国富觉得做饰品生意绝对火爆有钱赚，再加上自己做销售已有明显的成绩，口袋里已有20多万元钱，创业的事更加心切了。

2002年3月，叶国富和他的朋友在佛山开了一家饰品店。为了改变店面形象，叶国富采用专卖店的效果来进行装修，卫生整齐，饰品琳琅满目，主要经营的是10元钱以下的商品，特殊的货物最高价是9.8元，像平价超市一样冲击市场，全力打造迎合普通人心理、适合平价消费的饰品店。首家饰品店一炮打红，生意兴隆，更加坚定了叶国富的决心和信心。

来自麦当劳的启迪：走连锁之路

我们常常专注与发现工作和生活中的一些大的机遇，往往会忽略身边一些并不起眼的小机会。其实我们错过了多少宝贵时机，自己还不知道呢。聪明人不会放过任何一些小机会，因为把握了小机会才会迎来大的机遇。

第一家10元店开业后，在叶国富的努力下，一直保持着时尚、低价的特色，这个不足20平方米的饰品店成为不少青年男女流连忘返的