

Best 管理系列 06

流通費200元

鷹之商道 —— 敢於冒險的經商定律

作 者：東籬子

企 劃：霍克文化公司

出 版 者：百善書房

登 記 號：局版台業字第5633號

地 址：235 中和市員山路502號8樓之2

電 話：(02) 22234902

傳 真：(02) 32348050

劃撥帳號：19508658 水星文化事業出版社

總 經 銷：旭昇圖書有限公司

地 址：235中和市中山路2段352號2樓

電 話：(02) 22451480

傳 真：(02) 22451479

出版日期：2005年1月第1版第1刷

版權所有・翻印必究 Printed in Taiwan

ISBN：986-7769-94-5



敢於冒險的經商定律

鷹之商道

The Rules of Eagle

東籬子 著

必須聲明一點，冒險不是不講條件地蠻幹，那叫冒進。
我們行走在田野山間，能偶見雄鷹從頭上展翅飛過。
它是在尋找獵物，一旦發現並覺得有機可乘，
會毫不猶豫地撲上去。
商機也是如此，儘管沒有十足的把握，
該冒的險還是要冒的。
秘訣是學會做一隻從高處逡巡搜索的鷹，
抓住一切機會並迅速行動。

鷹之商道



The Rules of
Eagle

敢於冒險的經商定律

鷹道，萬米長空，一擊而中，靠的就是勢在必得的衝勁。

生意場上，機會就像鷹的獵物，一旦出現，言不得猶豫和遲緩，0.01秒的先動就會贏得先機。

對鷹來說，就是一天的飽食無憂，

對商人來說，即為白花花的銀子。

鷹道更多為商人謀利的天性，後天錘煉，假以時日亦能成器。

實際上，許多人經商失敗或總無大成的一個原因，

就是並非看不到機會，也不是不想抓住機會，

而是總緩於決策，疏於行動，缺乏一點志在必得的「鷹性」。

ISBN 956-7769-94-5

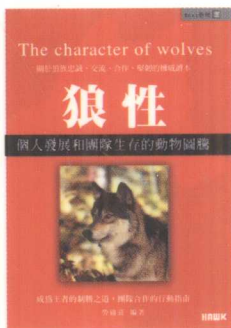


00200

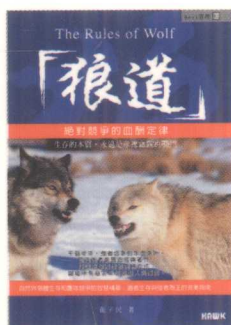


9 789867 769947

總經銷：旭昇圖書公司 NT\$200元



001
狼性
勞倫茲◆編著
定價：200元



002
狼道
龍子民◆著
定價：240元



003
狐之商道
東籬子◆著
定價：200元

主流意識系列



001
滥用抗生素！危險！
郭文正◆著
定價：250元



002
健康從改變生活做起
西坦良夫◆著
楊玉君◆譯
定價：200元



003
大腦決定健康
楊飛·李立剛◆編譯
定價：250元



004
觀念戰勝疾病
楊飛·李立剛◆編譯
定價：250元



敢於冒險的經商定律

鷹之商道

The Rules of Eagle

東籬子 著

必須聲明一點，冒險不是不講條件地蠻幹，那叫冒進。
我們行走在田野山間，能偶見雄鷹從頭上展翅飛過。
它是在尋找獵物，一旦發現並覺得有機可乘，
會毫不猶豫地撲上去。
商機也是如此，儘管沒有十足的把握，
該冒的險還是要冒的。
秘訣是學會做一隻從高處逡巡搜索的鷹，
抓住一切機會並迅速行動。



前言

在中國歷史上，商人不是被理想化，就是被妖魔化。據說輔佐周武王打天下的姜太公就曾經商，只是在販豬售米一再失敗直到破產之後，才裝模作樣地來到水邊釣魚，終於以無形之鈎釣來了武王，也釣來身後數百年封齊的家國和富貴。還有一位經商的傳奇人物陶朱公，在經商這一領域，范蠡可比軍事領域中的諸葛亮，在人們心目中，已經被神化了。他似乎有「點石成金」之能，甚至在家財散盡之後，不費吹灰之力又能富可敵國。之後的呂不韋、胡雪巖也都是商界翹楚，以自己獨特的經商理念和成就冠絕當時。至於經商被妖魔化的那一面，只能看作是中國幾千年封建制度的本身不容於商，因此被強制性等而下之的結果。

我們有幸生於今天，經商成為追求財富和人生成功的一種手段。商業才能也不再是有可無甚至被譏諷的對象，而已成為攀登事業頂峰的必備階梯。讓我們仰起臉來，瞻仰一下站在成功頂峰人們的尊榮吧——比爾·蓋茲、李嘉誠、劉永好、史玉柱……，這些一個個響亮的名字，已經成為我們這個時代的英雄，成為年輕人紛紛模仿和追隨的偶

像，成為整個社會不斷前進的激情泉源。

於是，通曉高屋建瓴的經商絕學，便成為年輕人孜孜以求的目標。

事實上，不同的成功商人對經商的體驗並不完全相同，他們所講述出的經商之道也可能差別很大。但是，攀登經商成功之峰有三個關鍵的隘口是一定要過，而且是沒有他途可走的，這就是「借力、冒險、放長線」，是謂「經商三絕」。此三絕中所包含的道理，是那些成功商人在不同的經歷中難得有的幾個共同點，更是峰頂傲視天下的經商英雄們不斷默誦的不傳心經。

此三絕，我們以「狐道」、「鷹道」和「人道」稱之。

狐道，喻指當處於劣勢時，就要學習狐狸，找到一隻威鎮四夷的老虎做伴，假之以威則自威，本絕的一個「借」字，道盡了成功者的奧秘：沒有人可以無所不能和打遍天下，力量最大的人一定最後倒下，善於借力卸力、借力使力，才是最有力量的。狐道固巧，只是經商的入門功夫，山路登頂，步入愈行愈陡之處，才是漸入佳境之時。

鷹道，萬尺長空，一擊而中，靠的就是勢在必得的衝勁。生意場上，機會就像鷹的獵物，一旦出現，言不得猶豫和遲緩，○·○一秒的先動，就會贏得先機，對鷹來說，



就是一天的飽食無憂；對商人來說，即為白花花銀子。鷹道更多為商人謀利的天性，後天錘鍊，假以時日，亦能成器。

人道，此人道非彼「人道」，蓋獵人之道也。由狐到鷹只是一小步，一旦進化到「人」，則已臻經商化境。獵人的行為最典型的，就是對獵物不會見一個殺一個，他能蓄林養獵，縱獸待獵，也就是能放眼長遠、預留後路。那些有大成的經商者多行此道。

我們講述學商，不必太過於繁雜，經商的理論汗牛充棟，但隔靴搔癢、人云亦云者多；經商的案例比比皆是，但只見其表、未入其裏者眾。

《經商三絕》力圖集二者之長，總結出這三條屢屢被驗證但尚未被發掘的經商絕學。用心領會、用心實踐，你會發現，經商並不深奧，成功是可以複製的。

讓我們勇敢地以「三絕」武裝自己，去成功之頂接受財富光環的照耀吧！

目錄

第一章 做一隻視覺敏銳的鷹

- | | |
|--------------------|----|
| 1 浮萍之中可能漂著一根機會之草 | 14 |
| 2 從別人的忽略中發現機會 | 20 |
| 3 一個怪想法，可能就是一個好機會 | 26 |
| 4 找準市場盲點 | 30 |
| 5 機會不僅僅是發現來的，更需要挖掘 | 39 |
| 6 學會從機會之外發現機會 | 49 |
| 7 打造幾樣特色菜，招徠機會 | 54 |
| 8 隨時警覺，在發展中覓良機 | 60 |
| 9 堅持，會把風險變成機會 | 69 |



- 10 善待厄運，因為它可能是個機會
11 別認為那與你無關

第二章 充分估量冒險的代價

- 1 確保掌握的資訊是真實的
2 時機=機會+對時間的把握
3 敢冒險，只因腦子裡有算盤
4 讓可能的機會大於冒險的代價
5 冒對了得利，冒錯了買單
6 商場上也講究勝者為王
7 有的冒險對有的人別無選擇
8 冒險的藝術：把10%的機會變成100%的結果
9 引領時代潮流的冒險家，是商場上的最大贏家

7 7
9 4

8 8

9 5

1 0 4

1 1 0

1 1 6

1 2 6

1 3 2

1 3 8

1 4 8

10 把機會跟現實鏈結起來

155

第三章 抓住機會 迅速行動

1 迅速行動，不給要溜走的機會以任何藉口

164

2 快，有時候比完備的準備更重要

172

3 一念致勝的學問：搶占先機才能贏

178

4 心動、行為一樣快

184

5 找到一切可以快速致勝的辦法

189

6 為搶先一步創造一切必要條件

194

7 時間差讓快變巧

201

8 讓快速成為一種經商風格

206

第一章 做一隻視覺敏銳的鷹

鷹的獵食之道，首先在於牠視覺的敏銳，牠時刻保持高度的警覺，從一些蛛絲馬跡中，分辨出哪個方向可能有獵物。經商之道更應講求擁有從各種複雜多變的資訊中感知機會的能力。否則，機會這個大金罐「噹啷」一聲掉在你面前，你可能會當做一塊擋路的石子，把它一腳踢開。



1 浮萍之中，可能漂著一根機會之草

公開的資訊對多數人來說，提供了同樣的機會，但只有少數人把資訊變成機會。

機會，對一個渴望成功、渴望財富的人是如此重要，以至於人們把那些商界的驕子們，看成機遇特別垂青的幸運兒。其實，如果說幸運的話，是因為他們長了一個嗅覺靈敏的「鼻子」，能夠從紛繁複雜的資訊中，捕捉到對自己有用的資訊，透過努力，把這些資訊再變成切實可用、藉以發展的機會。

機會對大多數人是平等的。平常我們看到一位成功的生意人，往往不自覺地感嘆、甚至抱怨：「咦，看他沒有什麼特別的地方，他憑什麼能發大財、做大生意呢？憑什麼我就不行？」也許我們更應該反思，人家在其貌不揚的背後，比一般人多了點什麼？如果我們一定要從這道複選題中找尋答案的話，第一個正確的選擇就是他出眾的視覺，就是他從大眾化的資訊中找到機會的能力。

一個生意人，在繁雜的市場競爭中，要善於處處做個有心人，去細心尋找和提取各種有用的訊息。這是資訊時代，資訊就是機會，好好利用機會，就能創造出巨額的財



富。想做大事者，以做到「眼觀六路，耳聽八方」為最妙。

中國大陸改革開放政策造就的第一代富人之一李曉華，從賣冷飲起步，到後來成為千萬巨富，上億身家。而使李曉華真正跨進巨富行列的機遇，是他注意有價值資訊所帶來的。

那年，馬來西亞籌建一條高速公路，對外公開招標，儘管政策優惠，但無人問津，因為這段路不長，而且車流量也不大，乍看上去，似乎無利可圖。

李曉華赴馬來西亞考察時得到一個資訊：離公路不遠的地方，發現了一個大油田，儲量十分豐富，但因為最後的確認工作尚未完成，這條重大新聞沒有正式公布。

當時，對那條公路招標不利的資訊很多。單就這條資訊而言，如果不仔細鑑別，自然難辨真假。但李曉華弄清了這條資訊的價值，認為，如果油田正式開採，那該公路的車流量可想而知，這塊土地的價值也將呈直線上升。經過周密籌畫，他決定冒一回險。他拿出全部資金，又以房子等財產作抵押從銀行貸款，籌齊了三千萬美元拿下了這個專案。

這個風險實在太大了，貸款期限只有半年，到期必須還本付息，如果這期間內公路