

绝对赢家

创 100 业

主 编：张 然
执行主编：郭永红
雷雅梅

- 小小杜瓜子：炒出大产业
- 彭鸿斌：认准一个产业当老大
- 席殊：善于赚读书人的钱
- 新东方：增殖个人价值增长自己
- 胡钢：造就新大陆
- 李梓正：卖出去才是硬道理
- 策划市场：背背佳营销制胜
- 金洪恩：团队作业

中国经济出版社

财富阶梯丛书

绝对赢家 创业 100

主 编 张 然
执行主编 郭永红 雷雅梅

中国经济出版社

责任编辑:孟庆玲

封面设计:金鼎屋

图书在版编目(CIP)数据

绝对赢家·创业 100: 献给创业者的 100 个成功精典/张然编著. —

北京:中国经济出版社,2002.02

ISBN 7-5017-5493-4

I. 绝… II. 张… III. 企业管理案例 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 097931 号

绝对赢家·创业 100

主 编 张 然

执行主编 郭永红 雷雅梅

*

中国经济出版社出版发行

(北京西城区百万庄北街 3 号 邮编:100037)

新华书店经销

通州京华印刷制版厂印刷

*

850×1168 毫米 1/32 12.937 印张 300,000 字

2002 年 02 月第一版 2002 年 02 月北京第一次印刷

ISBN 7-5017-5493-4/F·270 定价:22.00 元

主 编：张 然
执行主编：郭永红 雷雅梅

撰 稿：郭 磊 郭永红 胡 敬 雷雅梅
 石 也 吴小华 筱 筠 郑厚志

从掌握方法开始

(代序)

池无虞

您也许感觉到命运总是和您过不去,看到您痛苦不堪的样子,它却躲在角落里发出不怀好意的微笑;您也许感到失败就像一道可恶的影子总是跟随在身后,而您永远摆脱不掉它;或者,您已经做出了一点点成绩,但却似乎过早地到达了终点,您再也踟躇不前了。为此,您苦恼过,困惑过,彷徨过,您甚至认为自己不可救药了。您也读过几本某某“经”、某某“术”或者某某“厚黑学”之类的书,想从里面得到些启示,但您还是失望了。

为什么?

那些先哲大儒、帝王政客,自有他们的成功之处,但又不可否认有他们特殊的机遇,加上年代久远,显得遥遥不可及;而所谓的“经”、“术”、“学”之流,要么授人以卑劣手段,误人子弟,要么牵强附会,令人费解,实用性极差。所以,看过这类书,您非但没有找到解决之道,反而一头雾水。

归根结底一句话,您感觉不成了,咋办?

我们建议您读读这本书。太多的问题编著者管不了,他们只管解决之道。换句话说,编著者所能提供给您的只有一点:方法。

可以看出来,编著者力图使这本书成为创业者真正的励志手册和行动指南,这绝对不是一本快餐式的书,在阅读的过程中,您不单单是填饱了肚子,肯定还能摄取足够的营养。

这本书的立意很清楚。

在本书的第一至第五章里,着重讲述的是求生之道。在您庸庸

碌碌、毫无建树的时候，那往往是因为您没有打赢自己，您还没有意识到自己就是最大的敌人。所以编著者要告诉您战胜自己的方法。在这一部分每在人物的命运发生转折之际还作了特别提示，引起您的注意和思考，相信会对您大有裨益。本书的第六至十章，着重讲述了求胜之道。求生与求胜，一字之差，境界迥异矣。如果您处于求胜的状态下，说明您的人生已经进入了更高的层次，您已经开始和您的对手抗衡了。任何一个卓有成就者，都不可能孤芳自赏般地自己单打独斗。在本书的最后一章，编著者着重讲述的是自我约束之道。古往今来，功亏一溃的事情屡见不鲜，看到多年苦心经营的高城巨垒在瞬息之间就化为断壁残垣，岂不令人回天乏术，空余扼腕长叹？编著者精心遴选的100篇经典实例，完全可以让您触类旁通、举一反三。

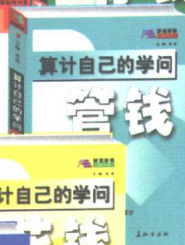
您可能没有足够的耐心把这本书从头读到尾通读到底，您也完全有理由认为并不是每一章都对您有用。这没有关系，我们建议您用各种方法读这本书。您完全可以从最后一章看起，虽然只是几个失败的例子，但它们足以起到黄钟大吕的警示作用；您也可以从第一章看起，从而窥探出成功的秘密。那些浑身散发着耀眼光芒的成功者，也许他们昨天还在地狱里苦苦挣扎。您甚至可以翻翻目录，直接阅读您认为有趣的部分，薄薄的几页就能让您福至心灵也未尝不可。

我们不敢说这本书能够影响您的一生，但它完全可以解决您迈出创业第一步时的种种困厄。这是编著者们的期望，也是您的期望。



主 编：张 然
执行主编：郭永红
雷雅梅





责任编辑：孟庆玲
封面设计：金鼎屋

目 录

序.....	(1)
--------	-----

第一章 神来之笔 从无到有创基业

1 李晓华:让自己长出一副长鼻子	(3)
2 小小杜瓜子:炒出大产业	(10)
3 彭鸿斌:认准一个产业进去当老大	(16)
4 曹阳:把商场当战场	(22)
5 丁磊:用免费的午餐换取大机会	(26)
6 王耀然:有风险的地方机会多	(30)
7 咖啡吧大王:不相信运气	(35)
8 读者文摘:依靠市场的力量	(39)
9 约翰逊:要精明不要狂热	(45)

第二章 打好老天发给你的破牌

10 烧鹅仔:风雨中有点痛算什么	(55)
11 湾仔码头:迷蒙时敢赌一条路	(59)
12 俱乐部“扫楼人”:屈辱记忆变财富	(64)
13 郑明明:变养尊处优为卧薪尝胆	(69)
14 又聋又哑成模特:挑战不公正命运	(73)

第三章 把生意和学习挂起钩来

15 盖茨:13岁就让新技术为自己赚钱	(81)
---------------------------	------

- 16 索尼:用新事物吸引公众视线(85)
- 17 席殊:善于赚读书人的钱(89)
- 18 新东方:增值个人价值就是增长自己(93)
- 19 温芙蕾:学习改变人生事业的方向(98)
- 20 杨凤:弱女子用36元钱打天下(102)
- 21 王永林:祈求学问不准掉头(108)
- 22 报业零售王:让知识帮自己推销自己(112)
- 23 吴士宏:暗地里发力(117)
- 24 邓伟:胸中自有计划在(121)

第四章 从头来怕什么

- 25 胡钢:造就新大陆(127)
- 26 陈惠湘:好马也吃回头草(133)
- 27 大谷米太郎:跌倒了爬起来(138)
- 28 马胜利:退而求其次(141)
- 29 施利华:大不了再从零开始(144)

第五章 前辈精神

- 30 李兆基:保持低调巨鲸潜深海(149)
- 31 曾宪梓:相信自己(156)
- 32 制陶大师:如痴如魔方能巧夺天工(161)
- 33 船王包玉刚:出海上岸均为慧眼独具(166)
- 34 何鸿燊:胆大更须艺高(169)
- 35 何善衡:积蓄买机会(173)
- 36 李嘉诚:你有我有全都有(177)

第六章 伺机而动 摆平你的对手

- 37 李梓正:卖出去才是硬道理(181)

- 38 推销怪杰鲍洛奇:启动另类思维(186)
- 39 皮尔卡丹:让时装通向男人(189)
- 40 戴姆勒携手本茨:调整供需控制市场(193)
- 41 金融巨头阿马迪:把对手逼到墙角(196)
- 42 柯达:先割下自己一磅肉(201)
- 43 苹果:换个新脑袋去挑战(203)
- 44 尤伯罗斯:奥运会赞助权也可以拍卖(206)
- 45 特纳广播公司:打给对手一针麻醉剂(210)
- 46 任天堂:等待也许是漫长的(213)
- 47 潘石屹:造就个人空间(217)

第七章 在竞逐中成长

- 48 策划市场:背背佳营销制胜(227)
- 49 哈默信条:无限风光在险峰(233)
- 50 中内功:让他们找不着北(237)
- 51 摩根:雄才更须兼具大略(241)
- 52 莱克航空:人毕竟是感情动物(244)
- 53 安氏地产:装出受伤的样子(247)
- 54 劳维络:借鸡生蛋的连环经典(250)
- 55 吉列:顺其自然应对变化(253)
- 56 联合利华:识时务者为俊杰(255)
- 57 莱克卡:后发制人(258)

第八章 变则通 通则久

- 58 外研社:实力联姻 精耕细作(263)
- 59 新鸿基:多方位出击(269)
- 60 帕特尔:以偏师击之(272)
- 61 奥纳西斯:掐准对手的七寸(276)

- 62 丰田管理:变则通通则久……………(279)
- 63 韦普打动布拉德:说的要比唱的好听……………(282)
- 64 可口可乐:包围与反包围……………(285)
- 65 范旭东:别处发财有何不可……………(288)
- 66 塞缪尔:不要走在老路上……………(291)
- 67 王永庆:夹紧尾巴做人……………(294)
- 68 市村清:再试一次又如何……………(296)
- 69 弥太郎:分化瓦解 各个击破……………(298)
- 70 王子告丰田:揪住他的辫子……………(301)
- 71 韦尔奇:需要一点点叛逆精神……………(304)
- 72 柯达VS富士:将竞争进行到底……………(308)

第九章 不战而胜

- 73 沃尔玛:先让大多数人占上便宜……………(313)
- 74 联邦快递:走上不归路……………(317)
- 75 卡耐基:退一步海阔天空……………(319)
- 76 日本电视机制造商:太极打法……………(322)
- 77 椰菜头洋娃娃:让产品活起来……………(326)
- 78 雅科卡:让媒体“打”起来……………(329)
- 79 张思民:拿情感做文章……………(331)
- 80 藤野先生:设下香饵钓金鳌……………(335)
- 81 来辉武:大智若愚让你摸不透……………(338)
- 82 池宇峰:品质加1元 服务加1元……………(341)
- 83 不动产商渡边正雄:给我顶住……………(348)

第十章 高屋建瓴 化腐朽为神奇

- 84 西武总裁堤义明:哲学指导一切……………(353)
- 85 通用汽车:扩张是硬道理……………(357)

-
- 86 松下幸之助:勇立潮头观大潮(360)
- 87 夺田千代乃:化腐朽为神奇(364)
- 88 宝石大王:踩大人物的肩膀一路高歌.....(368)
- 89 卡耐基法则:不能乱了秩序(373)
- 90 尼西奇:好高骛远不如身边点石成金(376)
- 91 金裕兴:“跟”定你(379)
- 92 瑞恩:摆平摆平再摆平(382)

第十一章 最后忠告 错误输不起

- 93 福特:如果盲人骑上了瞎马(387)
- 94 辛嘉教训:顺意时的德性是矜持(389)
- 95 实达仪表:意气用事准坏大事(392)
- 96 李光福:贪婪者不足道(394)
- 97 萨利纳斯:突然并非偶然.....(396)
- 98 贾尼尼:小人防不胜防(399)
- 99 王安:固执己见肯定麻烦(402)
- 100 巨头:别忘了你是谁(405)

第一章

神来之笔 从无到有创基业



本章要点

创业首先是得以生存，先得求生之法，即安身立命的本领。您所要牢记的是：您丝毫不比别人差，许多成功者的昨天可能还远远不如您的今天。现在，您可能已经不知不觉地走到了成功的眼前，只差推开它的大门了——

1 李晓华：让自己长出一副长鼻子

人物背景对比：李晓华

曾经——临时工人，因倒卖电子表被劳教3年

现在——《2000年福布斯中国大陆首富排行榜》

位居第16位；全国政协委员，宇宙中有
颗以他的名字命名的行星

长鼻子？什么意思？在商品经济时代，充满商业嗅觉我们暂且说它为“长鼻子”。

凡是成功者，大都历尽千辛万苦而百折不挠，拥有一个非同寻常的生命历程，忍受过常人所无法忍受的痛苦。他被苦难浸泡过的灵魂，比那些在养尊处优的环境中打发光阴的人们更有分量，更能散发出耀眼的光芒。当早期的痛苦记忆成为他的宝贵财富之时，他已经受到上天的垂青，和过去灰暗的日子说再见了。

而上天的垂青是在自己长了“长鼻子”之后。“鼻子”长长了，机遇就来了。

1951年，李晓华出生于北京。他的父亲和母亲都是普通工人，一家人住在拥挤破旧的小屋里。李晓华在初中毕业后，下乡8年，回城时一无所有。他先后做过临时锅炉工，蒸过馒头，后因倒卖过16块总价值不到50元的电子表而被判处3年劳教。总之，李晓华在早年没有走运的时候。

32岁那年,李晓华抓住了一个发财的机会。他的赚钱工具是一台价值3,500元,由美国生产的喷泉式果汁冷冻机。在北戴河海滨经营了整个夏天,每杯果汁卖2角,李晓华一下子赚到了10几万元。他购买了那台当年被称为北戴河一景的果汁机,是李晓华抓住商业机遇的开端,也充分显示了他的商业才能。

这台果汁机是广州商品交易会上唯一的一件样品,只展不卖。李晓华了解了果汁机的功能之后,当即就意识到这是一棵能够生产出大批金币的摇钱树。于是,他决心攻占这个广交会上的唯一美国产品。

李晓华费尽心机。先是结交朋友,出钱请展商吃饭,再送名烟名酒,直到展商为情所动。鉴于李晓华的盛情难却,遂将果汁机卖给了李晓华。李晓华为了这台果汁机,已经到了囊空如洗的地步。就是用这样的代价,他才成为当年北戴河第一台果汁机的使用者和受益者。

通常,一个规定不出售的产品,你很难再打它的主意了。李晓华的过人之处就在于,他不但预见到了这台果汁机的价值,更能足智多谋地将它变为己有,最后还能淋漓尽致地最大程度地发挥产品的功用。从这台美国制造的果汁机的选择,到后来的几次重大商机的把握,李晓华可谓一次又一次地受到了上天的垂青。事实上,正是由于李晓华的过人嗅觉,使他能将机遇玩弄于掌股之中。

1985年,日本。



特别提示

机会之对等即体现于此:每个看到果汁机的人都面临着一次机会,而当年看到果汁机的何止百人千人?然而,谁有勇气抢占机会,上天就垂青谁,谁就能拔得头筹。不知道那些当年也在交易会上看到此果汁机,但却没有胆量一试把它买下来的人们,现在作何感想?