

無論“成事在天”，
還是“謀事在人”，
一句話，“敢拼才會贏！”



亞洲最具魅力的新富豪

大陸
百年商戰
啓示錄

敢拼才會贏



李嘉誠，北有‘牟其中’，創業無法寶，‘敢拼才會贏’。

敢拼才会赢

——大陆百年商战启示录

陈新龙 编著

中国商业出版社

(京)新登字 06 号

敢拼才会赢
——大陆百年商战启示录
陈新龙 编著

中国商业出版社出版
全国各地新华书店发行
北京怀柔县扩展印刷公司印刷
850×1168 1/32 9 印张
1997 年 4 月第一版 1997 年 4 月第一次印刷
(著作权所有, 翻印必究)

ISBN 7-80514-118-81G8

定价: 15.80 元

(本书如发现印刷、装订错误, 可向承印厂调换)

内 容 提 要

社会上流动的书太多太杂，但反映时代商界的精品书实在是太少了。

反映港、澳、台及大陆富豪的书太多，但真正揭示其成功与失败、苦与乐、血与泪、守业与创业方面的“好”书实在是太缺乏了。

时代一日千里，人类竞争如火如荼，本着为英雄解困，为青年指路的原则，我们走访全国著名的成功创业者近百名，写下他们的真实经历，奉献给读者。

其中，我们综合过去与未来，结合商海与战场，剖析人类辩证唯物主义观点，对各类名人富豪进行更深刻的揭露与分析，希望给你一个支点撬起地球，希望给你一个启示让你致富！

作者 陈新龙等
于 97. 2. 北京

目 录

[一] 信息是万财之源

一、得信息抓“丽珠得乐”生产权	1
二、一条信息创利百万元	1
三、巧用情报获大利	2
四、普查材料与“尿布大王”的由来	3
五、由“爱滋病”产生的灵感	4
六、一番话引出的酿酒公司	4
七、“闲谈”带来的财运	5
八、听一篇报告成为矿泉壶王国	6
九、一念之下成为绳带大王	7
十、玻璃大王的来历	7
十一、投机与精明	8

[二] 自古谈判定输赢

一、假竞争的手挽	13
二、拖延也是战术	13
三、以退为进的妙法	15

四、迎合靠山术	16
五、一箭双雕术	17
六、知己知彼术	19
七、突然袭击术	20
八、巧设陷阱术	21
九、将错就错术	22
十、先发制人术	23
十一、疲劳战术	24
十二、空头支票术	25
十三、擒拿故纵术	26
十四、以毒攻毒奇术	27

〔三〕搞好促销 占领市场

一、促销必须在成行成市的地方	29
二、促销的背后——首先是质量	31
三、有效的促销——广告	32
四、友好促销——馈赠	33
五、降价促销的谋略	34
六、“紧张气氛”引出的促销	34
七、“取薄利”赢促销	36
八、矮人促销	37
九、色彩促销术	38
十、音乐促销术	39

〔四〕经商的基本原则

- 一、亲身体验才是真 41
- 二、一分耕耘，一分收获 42
- 三、经商之道最重要的是独特风格 43
- 四、“顾客至上”乃赚钱之本 44
- 五、价廉物美，生意才会兴旺 45
- 六、小店经营靠借鉴 46
- 七、理财致富八则 47
- 八、生意场上禁忌 48
- 九、做老板八禁忌 48

〔五〕老板的理财用人之道

- 一、老板如何留人与用人 50
- 二、老板背后的危险 51
- 三、拐弯抹角术 54
- 四、甘脑徒地术 55
- 五、晓以大义术 56
- 六、新惠集团独特用人之道 57
- 七、松下雇用中等人才秘诀 60
- 八、军火大王杜邦善用人才 62
- 九、麦当劳用人怪招 63
- 十、集思广益的写信管理 64
- 十一、沉默是金的管理 65

十二、“一日厂长”的参与管理	66
十三、东游西荡的信息管理	67
十四、博物展览的爱我管理	67
十五、日本商人的管理结构	68

[六] 成功企业家的苦与乐

一、公关行动	71
二、图书一样是商品	73
三、大陆作家该换个活法了	75
四、只有创新 才能畅销	76
五、作家光辉的一面	78

[七] 红遍世界的影坛富翁成龙

一、苦涩的童年造就他	80
二、成龙戏校十年生涯	99

[八] 富豪牟其中谋略

一、“人咬狗效应”	130
二、“文革”给牟其中带来的风波	132
三、绝处逢生佳运到	134
四、牟其中再一次受打击	136
五、牟其中的又一次风波	138
六、演讲获得了外商的兴奋和支持	141
七、牟其中“飞天计划”圆满成功	144

八、“一发击中”的财气	147
九、一生的辛酸造就他——牟其中	148

[九] 健力宝精神

一、轮为流浪儿的遭遇	150
二、处处做个有心人	151
三、审时度势，不断创新	152
四、机不可失，失不再来	153
五、以运动促销，一举两得	155
六、让最好的走在最前面	156
七、提倡“健力宝”卓越精神	159

[十] 以义为本 出师有名

一、公关大师铁柱	161
二、大难不死必有“后福”	162
三、辞了铁饭碗的流亡生活	163
四、“我是四川人，要为川酒正名！”	165
五、意外的打击	167
六、柳暗花明又是村	169
七、“空手套白狼广告”促销	172
八、机遇公关	174
九、政治公关	175
十、危机公关	177

[十一] 看电影最多的中国人

- 一、香港影视巨头邵逸夫..... 179
- 二、“天一”影业初登台..... 179
- 三、流动电影院..... 180
- 四、为影片能“说话”到处奔波..... 183
- 五、天生与影业有缘..... 184
- 六、不断创新开办电视业..... 187
- 七、人们心中有颗“逸夫星”..... 188

[十二] 赚钱典范——邱永汉

- 一、“赚钱神仙”的来由..... 191
- 二、一次偶然机会使他有了转机..... 191
- 三、无本万利的赚钱方式..... 194
- 四、从不懂行到成行家..... 196
- 五、金钱的尝试..... 198
- 六、不断创新，名利双收..... 202
- 七、走在新时代潮流的前列..... 204

[十三] 让味精香遍全国

- 一、由“味之素引起的……”..... 207
- 二、假戏真演的计谋..... 210
- 三、钱要花在有意义的地方..... 212
- 四、要让穷人的子弟多念书..... 214

五、飞机带来的“轰炸”事件·····	215
六、要鼓励孩子走自己的路·····	218
七、十字路口的“黑白”·····	221

[十四] 商人的金钱观

一、君子一样爱钱·····	223
二、把握好手中的流星锤·····	225
三、走出鬼门关·····	228
四、可怕的“庞大”·····	231
五、商家的经营观·····	234
六、富贵乃富之首·····	234
七、赢得商界的皇冠——仁术·····	237
八、走在市场的前面·····	241
九、商人的人才观·····	242
十、论人才，不能以貌取人·····	243
十一、失去云彩的龙就是“虫”·····	247
十二、口袋里的锥子·····	248
十三、穷困、逆境会引发你走向成才·····	250
十四、是人才是就要珍惜·····	252

[十五] 卓越第二代富豪

一、商战智慧，自幼培养·····	255
二、收购盈科亚洲，大展拳脚·····	256
三、父子情浓，亦师亦友·····	257

〔一〕 信息是万财之源

一、得信息抓“丽珠得乐”生产权

1987年，湖北医药工业研究所研究出具有80年代国际先进水平的新型胃药，取名为“迪乐”。武汉第四制药厂愿意购买此项技术。当时湖北医工所急需一台制剂干燥设备，但苦于资金匮乏，就提出条件：谁能提供这台时价3万元的设备，谁就可作为成果的合作研制者，并获得生产权。围绕这3万元，双方讨价还价，各不相让，最后只得作罢。

1990年，丽珠制药厂获此信息，厂领导亲自赶到武汉，当即以40万元与湖北医工所拍板成交，获得了该药的生产技术和新药证书，改名为“丽珠得乐”，迅速投入生产。第二年“丽珠得乐”的产值便达1.2亿元。

二、一条信息创利百万元

一天，方兴旺从省城集贸市场得到一条信息：经盐渍技术处理过的鲜笋、脱水菜、大蒜等蔬菜能保鲜半年。他看准了这是一条致富的路，立即四处奔走，到外贸进出口公司打

探信息，建立联系。外贸进出口公司每年都要向日本、香港等地出口大量的新鲜莲藕、大蒜、黄瓜等蔬菜，但这些蔬菜的保鲜问题是个难题。如果谁能供应保鲜时间长的蔬菜，谁就能争取到出口业务。

方兴旺不惜一切地去学习盐渍技术。回来后他四处集资，筹得 20 万元，在村里办起了出口产品加工厂。又高薪从农科所聘请来果菜加工专家作技术指导。第一批产品 50 吨鲜藕、20 吨大蒜出口到日本。由于质量过关，不久，日本人又来订货，要 180 吨鲜藕、100 吨黄瓜、50 吨大蒜。方兴旺的保鲜技术赢得了日本人的信任，这家村办企业打开了日本国的大门。

此后，方兴旺又进一步拓宽了农副产品的加工和销售种类。如今，方兴旺的出口产品加工厂已有 5 年历史，共出口各类保鲜蔬菜 150 多吨，创汇百万余美元，成为远近闻名的发“洋财”的专业户。

三、巧用情报获大利

1752 年，英国政府发行了一种统一公债，这是一种低利，无偿的永久性公债。法滑铁卢之战时，公债行情成了伦敦金融界人士的注意力集中点——英国打赢了，行情定会大幅度上涨，否则，必会大幅度下跌。

当时交通很不发达，信息传递十分原始。为了最早了解战争进展情况，奈森·罗斯柴尔德建立了一个“速报体制”。他雇用专职飞毛腿信使，还在多佛海峡上配备了专门传递这

方面消息诉快速帆船。

结果，在6月19日的战斗中英军大获全胜，这一仗决定了拿破仑的彻底失败。由于传递及时，奈森的信比惠灵顿将军派出的信使还要早几个小时到达伦敦。

而在当时的皇家股票大厅里，人们知晓的还是早选传来的英军在卡特尔布拉战斗中失败的消息，所以统一公债的价格开始下跌。而这天早晨，奈森也故作姿态，装出一副他已知英军战况不佳的神态，开始抛售统一公债，过了一会儿，竟是大股大股地抛售起来了。

奈森在伦敦享有“能预见行情的大师”之称，股票市场中常称他为“标杆”。他这种姿态，自然而然让人产生了“奈森一定是掌握了英军失败情报”的印象。不一会，统一公债的价格大幅度跌落了。

奈森还在若无其事地继续抛售着。一俟价格跌入最低点，他就突然停止抛售而大量买进了。当英军打赢了的消息传来时，他仅用最低价格就把一大批公债买到了手。而这时，价格开始回升，他发了大财！

四、普查材料与“尿布大王”的由来

日本“尼西奇”公司，原是一个仅有30多人专门生产雨衣的小公司，因产品滞销，濒临破产。有一次，董事长多川博偶尔看到一份人口普查材料，得悉日本每年出生婴儿250万。多川博由此想到：婴儿必须用尿布，按每个婴儿一年用两条尿布算，全国每年就需要500万条。

于是他果断决策，停止生产雨衣，改为生产尿布。结果畅销，经久不衰，该公司很快发展成为一个世界闻名的大公司，尿布销售量占总销售量1/3。多川博也被誉为“尿布大王”。

五、由“爱滋病”产生的灵感

80年代初，美国大地卷起了一股可怕的“黑旋风”——爱滋病！任何药物都阻止不了性接触后可能带来的恐怖后果——死神的光临。

既想保持开放的性观念又怕见上帝的美国人后来发现，有一种小玩意能够有效地抵挡死神的进袭，那就是——避孕套。而当时，美国国内自产的避孕套一时不能满足市场需求。远在东半球这一边，嗅觉敏锐的两位日本商人立即发现了那座“金山”，立即在极短时间内，开动本公司的机器，加班加点生产成箱成箱的橡胶避孕套，火速运往美国大陆，一时间，美国众多的代销店门庭若市，熙熙攘攘，两亿多只避孕套很快销售一空。

六、一番话引出的酿酒公司

中国人张弼士早年在巴城开酒行时，经营欧美各国名酒。那时他就产生一个念头：“什么时候能经营祖国的名酒？”后来，在一次宴会上，听一位法国领事说，法国神父曾在烟台用当地葡萄自制葡萄酒，味道很好。说者无意，听

者有心。他跑到烟台考察，了解到当地是葡萄产区，于是当机立断，在 1894 年投资 300 万元，创办了中国第一个葡萄酒厂——烟台张裕酿酒公司。

当时，中国都是用土法酿制葡萄酒，不懂得科学的机械化酿造技术。张弼士请来外国酒师，配备了两个中国人提任助手，外国酒师在发酵配酒时，必叫中国助手走开。有一次，外国酒师喝醉了，才透露了酿造的秘诀。两个中国助手掌握了酿造技术后，张弼士就把外国酒师辞退了。张弼士志在酿造出独具特色的名酒。他和酒师们长期实验、探索，终于酿成色香味具致上乘的白兰地，还以自己培育的良种玫瑰香葡萄为原料，酿成色如红宝石，气味醇郁，酸甜适口的玫瑰香葡萄为原料，酿成色如红宝石，气味醇郁，酸甜适口的玫瑰香红葡萄酒；以白葡萄为原料，参照我国传统工艺，加入肉桂、豆蔻、藏红花等药材，酿成有滋补价值的味美思葡萄酒。美酒飘香，酒厂美名天下扬。

七、“闲谈”带来的财运

1985 年 5 月的一天，南京塑料包装容器厂厂长，在火车上偶然听到这么一件事：中国的金鱼苗在国际上很受欢迎，可是盛鱼苗的工具落后，空运死亡率高达 50%，结果只有提高售价，影响了销售。

说者无意，听者有心。这位厂长回南京后，立即到省外贸部门去证实这个消息。外贸部门的同志说：“是呀！我们出口的鳊鱼苗也是用充氧尼龙袋装运的，在飞机上受挤受

奈，有的漏气，有的炸袋，路上要死去一半。你们要是能搞出先进的盛鱼苗工具，那就好了。”消息得到证实后，这位厂长又对市场需求量进行调查，证明需求潜力大。于是，突击设计、试制，只一个多月的时间，就生产出了塑料密封充氧鱼苗箱，放进鱼苗振荡 77 个小时，无一死亡。

短时间内，产品畅销天津、广东等 15 个省市。利润增长 3.1，的确可观。

八、听一篇报告成为矿泉壶王国

孙寅贵从一个土里土气的湘西山伢子变成名副其实的北京城里的企业家，谁能想到，给这位山里人带来好运气的竟是一篇有关水的报告文学。

“水，生命之源，正在遭到人类的严重污染。”“水质下降问题在我国北京、天津、沈阳、广州……等许多城市都普遍存在，并呈逐年严重的趋势。”读过刘贵贤的报告文学《中国的水污染》中这些触目惊心的描述，不少人紧张了一阵子，但随即被哗哗的自来水逐渐冲淡了。而孙寅贵却辗转反侧，仔细读过几遍，受到了震动和启发，他叩开了作家刘贵贤的房门，自我介绍后，直接了当地要了一本《生命之源的危机》。并表示要研制一种“矿泉壶”，自来水往里一放，立即变成矿泉水，具有净化、磁化、矿化、灭菌的功能。

听起来像是神话，但只要敢想、敢闯，神话也会变成现实，从那以后仅二个月，“百龙矿泉壶”问世了，并已形成批量投放市场。