

先机

决定成败

◎李歌 李洁 编著

成功不需要太多的资本，
领先一步就是最大的筹码

刘翔成功因为什么？因为快

马云成功因为什么？因为先机

我们成功靠什么？靠抢占先机

抢

占

先

机

抢占先机的12个智慧

赢

现代出版社

追求成功，实现个人价值，是人类恒久不变的本性。可是，生活中，总是有这样一些人：当他们看到身边的人获得成功，才会觉得“成功原来这么简单，我当初怎么就没想到呢？”其实，不是他没想到，也不是别人抢了多少，或者更有成功的天赋，而是别人跑到了他前面，抢占了先机。

先机决定成败

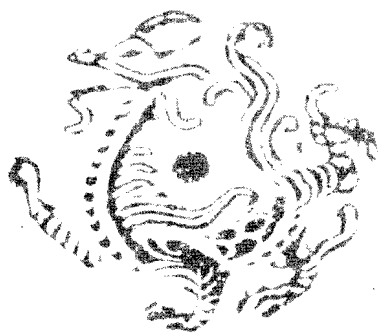
追求成功，实现个人价值，是人类恒久不变的本性。可是，生活中，总是有这样一些人：当他们看到身边的人获得成功，才会觉得“成功原来这么简单，我当初怎么就没想到呢？”其实，不是他没想到，也不是别人抢了多少，或者更有成功的天赋，而是别人跑到了他前面，抢占了先机，他就差在总比别人慢半拍。

先机

◎ 李歌 李洁 编著

决定成败

抢占先机的12个智慧



现代出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

先机决定成败：抢占先机的12个智慧/李歌 李洁 编著.

北京：现代出版社，2006.12

ISBN 7-80028-965-6

I .先...II .①李...②李...III .商业经营-通俗

读物 IV.F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第133766号

作 者：李歌 李洁

责任编辑：吴庆庆

出版发行：现代出版社

地 址：北京市安定门外安华里504号

邮政编码：100011

电 话：010-64267325 64240483 (传真)

电子邮箱：xiandai@cnpitc.com.cn

印 刷：利森达印务有限公司

开 本：16 开 (787×1092)

印 张：15.75

版 次：2006年12月第1版 2006年12月第1次印刷

书 号：ISBN 7-80028-965-6

定 价：26.80元

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

前言

成败就在一念间

追求成功，实现个人价值，是人类恒久不变的本性。可是，生活中，总有这样一些人：当他们看到身边的人获得了成功，才会觉得：“成功原来这么简单，我当初怎么就没想到呢？”其实，不是他没想到，也不是别人比他能力高多少，或者更有成功的天赋，而是别人领先一步抢占了市场的先机，所以，我们常说，成败就在一念间。

世界华人首富李嘉诚，他成功最重要的一条法则就是：勇于探索，抢占先机。在创业初期，李嘉诚凭着自己的商业头脑，以“待人以诚，执事以信”的商业准则逐渐在市场上立足。但在种类繁多的塑胶产品中，他所生产的塑胶玩具在国际市场上已经趋于饱和状态了，似乎已经没有足够的生存能力。这就意味着他必须重新选择一种能救活企业，在国际市场中具有竞争力的产品，从而实现他塑胶厂的“转轨”。后来，他偶然在一本杂志上看到一则消息：意大利公司将利用塑胶原料制造的塑胶花倾销欧美市场。“塑胶花”令他眼前一亮。现在是和平时期，人们的生活正在不断改善，越来越需要花草来装饰美化环境，从居室到公司，从私人结婚喜庆到团体开业庆功都需要鲜花，而真花真草生长周期长难侍弄，且最致命弱点

先机

决定成败



是寿命短暂，这些方面，塑胶花都可以一一弥补。塑胶花一定能行！他兴奋起来，强烈预感到一个塑胶花时代即将到来。说干就干，他马上飞往意大利，并很快引进了塑胶花的生产技术，一举成为港岛的“塑胶花大王”，为他以后的成功之路奠定了基础。由此可见，有时候一瞬间的决定便能改变人的一生。而这个决定也就是我们所说的“先机”。

这是一个沸沸扬扬充满了“先机”的时代，而在短时间内获得这种机会，则是一个人或一个企业成败的关键，也是新时代所必需的市场意识。

一场浩浩荡荡的变革已经走进了我们的生活。面对这场战争，我们如何从“DO时代序曲”中觅得先机呢？本书就会告诉你：这不仅需要有足够的勇气和自信，最重要的是要有正确的决策计划、敏锐的洞察力。一个人具备了超前意识，那么他就会奋起直追，找到别人没有发现的那块黄金走廊；一个企业也是如此，只有在无止境的追求中，才能成为竞争的佼佼者，成为时代的主宰者，在激烈的市场竞争中立于不败之地。

序幕已渐次拉开，序曲也缓缓上演，捷足先登者，才能把握先机。俗话说得好：“狭路相逢勇者胜。”人生就是一场冒险的战争，只有先别人一步，抢占了机会，你才能成为赢家，成为一个成功者。

火热的市场，需要发现的眼光，面对迎面而来的“先机”时代，你准备好了吗？

总述：先机决定成败

生活中，你是不是经常有这样的感慨：当你看到某个人做了你曾经想做的事，并且做得很有成就，你心里是不是非常悔恨当初没有去做？如果不慢这半步，就不会失去先机，你就一样可以取得他人今天的成就，拥有他人的荣耀，获得他人所获得的财富……那么，你怎么就失去了先机，从而与成功失之交臂呢？

中国有句俗语：一步赶不上，步步赶不上。所以说，先机决定成败，起跑领先一小步，人生领先一大步。

在竞争激烈的时代，要如何在同辈之间冒出头？其方法就是要比别人多学一点点功夫，这一点点功夫常常就会在关键时刻，让你比别人多一些机会。在任何行业只要能够想到比别人领先一步，就能够抢占先机，在你的行业处于竞争优势。

比如说曾经风靡一时的“迷你裙”，就是起跑时领先了一小步，却造就了玛丽·奎恩特“迷你裙之母”的地位，也为她带来了滚滚的财富。

20世纪50年代，正当英国街头的时髦青年身穿奇特的黑色服装，骑着摩托横冲直撞时，一位来自威尔士的年轻女子玛丽·奎恩特设计的服装却使这些时髦青年的时髦衣着变得微不足道了。

1955年，年轻的玛丽·奎恩特和丈夫亚历山大·普伦凯特·格林在伦敦著名的英王大道开设了第一家“巴萨”百货店。他们的服务对象就是面

向青年，玛丽·奎恩特推出的第一件服装，就是后来名闻遐迩的“迷你裙”。虽然当时他们俩的产业极小，更属时装界的无名之辈，但这种微弱的震动，恰恰预示着服装界未来的强烈地震，这是具有划时代意义的一步。50年代的裙子裙长徘徊在小腿肚上下，迪奥在1953年只不过将裙下摆剪短了若干英寸，在新闻界里就爆出一大冷门。而当时鲜为人知的玛丽·奎恩特，却以其激烈的观点，开始了新时期的服装革命。她当时的战斗口号是：“剪短你的裙子！”

1965年，迷你裙和宇宙时代的青年女装风靡全球，玛丽·奎恩特进一步把裙下摆提高到膝盖上四英寸，英国少女的装扮已成为令人羡慕和仿效的对象。这种风格被誉为“伦敦造型”。到了60年代中期，“伦敦造型”成为国际性的流行样式。新时装潮流不可遏制，青年人狂热地欢迎迷你裙，中年女性也以惊羡的目光接受这一变革，多种不同的迷你风格装应运而生。

随后，新一代的设计家皮尔·卡丹、占海热、圣·洛朗、安伽罗等也都相继推出一组组风格各异的迷你裙系列。这一年，英国女王伊丽莎白访问美国，当她的船抵达纽约时，美英时装团体组织了迷你裙大型表演。这时，即便是最保守的高级时装店，也悄悄地剪短了他们的裙子产品。50年前，一位著名的时装大师让·帕杜曾嘲笑短裙是“笨头笨脑创造出来的”，但是，半个世纪以后，人类服装史上首次出现如此之短的裙子，玛丽·奎恩特赢得了全世界的胜利。

“生活的道路一旦选定，就要勇敢地走到底，决不回头。”这位叱咤风云的女设计家很快成为一个精明的企业家，由一个捉襟见肘的小本经营企业（开始仅有20台缝纫机和20个工人），发展到年收入1200万美元，拥有分布于全英国的百余家时装商店，它们专营摩登、别致、价格适中的时装，起皱衬衫，闪光的紧身运动衣等等。后来她的经营范围遍及许多国

家，仅美国就有320位经销商，成为百万富商行列中的一员。

这就是获得先机的威力。到了现在，在中国市场经济飞速发展的今天，存在着无数的商机。只要能够抓住一个商机，敢于领先一步，无论小富、中富、大富，你就一定能够富起来。可是现实中，很多人都忽视了这一点，而且大多数人习惯于跟风，而不习惯于领跑。所以很多人总是生活在平庸中。就像20世纪90年代的股票，那个时候政府强制购买，搞得很多人怨声载道；为什么？因为他们不相信啊！后来人们觉醒了，连老头老太太都去买股票了。可是结果呢？结果是套牢，股市的资金贬值、贬值、再贬值，很多人舍不得抛，想等长长再抛，可是结果是跌得一无所有！

跟在别人后面永远获得不了含金量最高的商机，你慢别人快，那你就只有望金兴叹的份。

有一则众所周知的真实故事：19世纪中叶，美国加州传来发现金矿的消息，许多人认为这是一个千载难逢的发财机会，于是纷纷奔赴加州。17岁的小农夫亚默尔也加入到这支庞大的淘金队伍中。淘金梦是美丽的，做这种梦的人很多，而且还有越来越多的人蜂拥而至，一时间加州遍地都是淘金者，而金子自然越来越难淘。不但金子难淘，而且生活也越来越艰苦：当地气候干燥，水源奇缺，淘金工具更是奇缺。在众多埋头争抢的淘金者中间，只有亚默尔发现了这个问题。于是，大家都在淘金的时候，他卖起了工具和水。结果可想而知，淘金者“金”没淘到多少，却让亚默尔从他们身上淘到了“金”，最终亚默尔成了富翁。

发现别人没有发现的商机，并抢先一步抓住它，就是获得了宝贵的先机。

如何抢占先机，其实并不是一个很难说清楚的问题。只要你注意一些细节，改变一些观念，就可以跑在别人前面，抢得先机也就拥有了成功的钥匙。

这里总结出得以抢占先机的12种素质，归为“抢占先机的十二个智



慧”，具体如下：

第一个：危机。

危机感是生存发展的动力。不管是对于个人还是企业，其发展都需要危机意识。拿一个企业来说，它要时刻明白自己明天可能会破产，要生存就要改进自己的产品和销售策略，节约成本，提高技术含量，未来产品的高科技化，包括售后服务，要求符合人类需求多元化要求等等。

人类之所以能发展到今天，可以说危机感起了很大的作用，求生意识是最强的发展动力。竞争就意味着淘汰弱者，优胜劣汰，适者生存。有危机感，才能使自己充满动力，跑在别人前面，先机早占。

第二个：志向。

卡耐基说得好，立志是踏入事业大门的开始，勤于工作是登堂入室的旅程，这旅程的尽头就有成功在等待着你。因此，立志是事业成功的首要前提和第一关键。

确立远大的志向对于我们具有重要的意义。正确的志向，反映的是人们的追求和愿望，是一种指向未来的价值目标。它能够激发人们的意志和激情，产生一种强大的精神动力，激励人们以积极、主动、顽强的精神投身于生活，对人生抱有积极向上的进取精神和乐观态度。这才能促使一个人以积极的心态全速前进，跑在别人的前面，抢占先机。

第三个：意识力。

意识力是一个人对现身处境及未来发展的认知能力，尤其是对于潜伏在背面或即将出现、别人尚不能发现的状态；或者是一个人能够从一句话、一个故事中明白其中隐藏的深意；或者是能从一大堆不相关的事物中找到相同规律。

人的意识力与智商无关，它是一种敏锐的心灵认知，是一种被动技

能（即不需要主动使用的技能）。拥有敏锐的意识力，可以直接抓住事情的根本，一针见血，在别人还在走弯路的时候已经切到了主题，从而快人一步。

第四个：洞察力。

具有洞察力的人，在没有办法直接观察到事物内部时，可以根据事物的表面现象，准确地认识到事物的本质及其内部结构或性质。

洞察力可以应用在对陌生人的认知上，体现在寻找问题根源上，也可以体现在市场运作和企业管理上。洞察力达到一定阶段之后，在观察人或事物时，无需思考就能在心里直接生成观察对象的一个轮廓，从而提前作出准确的判断。

第五个：影响力。

影响力是领导者在交往和领导活动过程中，影响和改变他人心理与行为的能力。一个具有超强影响力的领导者，不用花费太多力气，各路英才以及忠诚度高的员工就会紧密团结其周围，尽心尽力地为企业发展贡献力量，往往在管理上收到事半功倍的效果，自然跑得更快，领先一步。

第六个：决策力。

有人说：“企业成功从决策开始，企业失败也从决策开始。”决策力是关乎企业命运的决定能力。正确的决策可以使一个平凡的企业走向辉煌，错误的决策则会使辉煌的企业走向灰暗。

善于决策的老总会变消极为积极，变被动为主动。理性的决策者，总是商场的赢家。而一个不善于决策的企业领导人，则会贻误商机，使企业遭受巨大损失，乃至灭顶之灾。因此，领先也不能盲目，决策很重要，但不能武断，若想成功领跑，必须首先作出科学的决策。

第七个：执行力。



在企业的策略和现实之间，有一道难以察觉的鸿沟，让企业的目标往往难以达成，那就是执行。现在，有很多人注意到执行力，并提出提高执行力的方法，让企业能切实达到目标，持续攀越成长高峰。因为，假如一个企业效益很差，仍有它预定的营运目标；而一个企业构思再伟大，也要有人将它实践出来，这一切靠的就是“执行力”。执行力是一种纪律，是策略的根本，是一个企业成败的关键。只有强势的执行力，才能提高办事效率，使得从策略到现实缩短距离，从而跑到前面。

第八个：创意。

创意是时下当红的一个词。富有创意的人一定具有很好的创造力，这是当今职场上被广泛赞扬的一种能力。

有时候，一个突发的创意就有可能成为一个人抢得先机、走向成功的跳板。但创意并非凭空妄想，它是一个人知识与智慧的结合，是现实与思想碰撞的火花，是那种乐于学习、勤奋又心灵宽广的人士所具备的能力：乐于学习意味着能不断补充新知；勤奋意味着不断有实践的机会；心灵宽广意味着有承载的平台。

第九个：关注。

一个人每天都在关注些什么很重要，你的目光在哪里，成就就在哪里。很难想象，一个不关心流行动态的人能够设计出受人欢迎的霓裳华服。不仅如此，关注的目光还必须放在世界的前沿，才能保持活力，不断进取，才能不落后于人，才能拥有敏锐的目光，尽早发现先机，从而走向成功。

第十个：勇气。

勇气，是需要长期保持的个人要素，是一个人灵魂的脊梁。勇气需要长期培养、长期激励，只有这样，人才能够果敢、果决和果行。同时，没

有其他人会赐予你勇气，你也不会通过什么在一夜之间变得充满勇气，这必须通过自己长期训练，保持并提升这种状态。勇气是一种不断克服自己恐惧的心态，是一种需要自己长期点滴积累的资源，当你充满勇气的时候，将永远摆脱失败痛苦记忆的纠缠，永远保持你心灵的“锋利”，从而战胜自己，战胜别人，成为超前的勇者。

第十一个：自信。

信心来自于对自己和周围世界的了解。高手于阵前总是充满信心，因为多年的经验使他充分了解自己，而高深的洞察力使他更多的了解对手的虚实，因此他能够立于不败之地。

知识能够帮助我们了解自己和周围的世界，但更多的还来自于平时在生活、工作、实践中不断地积累、加强，最终将各种知识和经验转化成自己的潜意识和自我反射机能，这样才能够面对各种变化的局面，这样才能够真正地建立起充分的、稳固的自信心，以不变应万变，应付自如，在别人退缩时保持坚定，从而抢先一步。

第十二个：方法。

说来说去，成功助跑需要的以上种种能力，都必须归结于一点，那就是做事的方法。假如方法不对，比如拖拉、不专注、把握不好时机等等，那再有能力也做不成事情。因此只有掌握方法，才能很好地运用各种能力。

总的来说，无论现在做什么事情，都必须有一种紧迫感。万事若行动果断，方可争得先机、拔得头筹。当时机出现时，你也应该果断行动。要在工作中建立和保持快速的节奏。要不断加足马力、发掘自己的潜力。无论走到哪里，都要记得不要落后于人，而要抢占先机。因为先机决定成败，占有了先机就意味着迈出了成功最关键的第一步。

目 录

总述：先机决定成败

生活中，你是不是经常有这样的感慨：当你看到某个人做了你曾经想做的事，并且做得很有成就，你心里是不是非常悔恨当初没有去做？如果不慢这半步，就不会失去先机，你就也一样的取得他人今天的成就，拥有他人的荣耀，获得他人所获得的财富……那么，你怎么就失去了先机，从而与成功失之交臂呢？

智慧一：危机——你的跑鞋准备好了吗

两个人在森林里遇到了一只老虎，其中一个人站在那里一动不动，已经做好了死亡的准备，而另一个人却拿出跑鞋穿好，准备逃命。站着不动的人感到非常困惑，问穿跑鞋的人：“难道你能够跑得比老虎还快吗？”那个穿跑鞋的人说：“我只要跑得比你快就行了。”21世纪，没有危机感是最大的危机，穿跑鞋的人永远比那个站着等死的人赢得生的先机。朋友，当生活中更多的老虎来临时，你的跑鞋准备好了吗？

适者生存，不适者淘汰 / 3

别让懒惰磨暗你的光彩 / 5

辛勤地“搅动自己” / 6

看我化危机/9

危机新解：危险中的机会/11

“鲇鱼”的信徒/15

危机掌握好了就是机遇/17

智慧二：志向——改变贫穷的欲望

约翰·富勒有一位了不起的母亲，她经常和儿子谈到自己的梦想：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”这些话深植富勒心中，他立志要跻身于富人之列。12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并陆续收购了7家公司。他曾多次在演讲中说道：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”朋友，你是否已有改变自己的强烈欲望，你是否已有做富人祖先的雄心大志？

无所求也就无所得/23

认清你的方向/26

业无高卑志当坚/29

站得高才能望得远/32

有志者事竟成/34

智慧三：意识力——转眼间就翻倍的龙泉窑器

一次，几位古藏家逛古董市场，在一家店里见到一件南宋龙泉窑青釉双环虎耳旋纹瓶，有小伤。店主开出了一个在当时来说相当高的价格。大家七嘴八舌品评了半天，都认为是好东西，可是都认为太贵，而且还带伤，因此都放

弃了。只有一位新入行的女士觉得还从来没有见过这样器形的瓷器，随便还了一个价就买下来了。到今天，大家都知道这样器形的龙泉窑器在全国才两三件，转眼间就成了古藏家们追逐的对象，价格也因此翻了数十倍。好东西就是好东西，什么时候它的价值都不会改变，如果你有慧眼发现，就不会有“黄鹤一去不复返，白云千载空悠悠”的遗憾了。

远见于未萌/41

潜伏内心的巨大力量/45

寻找别人没发现的黄金走廊/49

打江山的尚方宝剑/52

智慧四：洞察力——谎言的最大受益者

美国西进运动时期，据说在西部的一个地方发现了全世界最大的金矿。传闻还用了诸多天文数字来绘声绘色地描述这个金矿的规模和储量。所有这些，都像磁铁一样地吸引着来自全世界的人们。然而，当这些人直奔这个金矿遇到了一个难题，那就是在到达传说的金矿之前必须过一条河，而这条河流没有桥。正在这个时候，一个人突然改变了主意，他决定不去寻找这个金矿了。他将兜里所有的钱用来雇佣了几个人，伐木造船，帮助这些人渡河。每人只收取5美元的费用。后来，当人们过河之后，才发现这个传闻只是一个“美丽的谎言”，无功而返，而那个及时改变主意的人却成了这条传闻的最大受益者。洞察力来源于经验，更来源于智慧。

发现潜力股的巨大价值/59

别做机会的跟屁虫/62

审时度势的魅力所在/66



制胜法宝——洞察力/69

看准时机，钱有所值/72

智慧五：影响力——孤独凝聚的巨大力量

摩根是个长相丑陋，性格又极其孤僻的人。他的丑陋被人评价为“或多或少有些变形”，他的冷酷被形容为一股冷酷的寒风，使人无法接近。即使是那些在一起工作的同事，也很少有人能够触摸他的内心世界。然而，就是这样一位孤独丑陋之人，周围却拥有着一大批才华横溢的助手，也是这样一个丑陋孤独之人，却在很大程度上能够左右当时美国经济的走向，创造了美国经济史乃至世界经济发展史上的诸多奇迹。生活中的你，是否有了一个很好却不为周围人所接受的计划，那么就发挥你伟大的人格魅力吧，让它凝聚起巨大的力量，助你行走天下。

孤军难奋战/79

让影响扩大成为力量/83

不可预知的强大力量/87

机会就在不断“扩散”中/91

智慧六：决策力——做苹果的主人

两个可乐公司A和B，其中B为了“打”过A，做出了一个重大的决策，把自己的口味分类，一种是一般的，一种是加料的。加料的又分成两种：一种是苹果的，一种是樱桃的。这两种口味再分成两种：一种是特殊的，专门针对有结石或有糖尿病的人；另外一种传统的。当顾客要买可乐时，首先：“老板给我瓶可乐”，老板马上就问：“A种可乐还是B种可乐？”顾客说：“B种可

乐。”老板听后马上又问：“一般的还是加料的？”顾客说：“加料的。”老板又问：“是樱桃的还是苹果的？”……问到最后，顾客干脆说：“给我一瓶A可乐吧！”决策让B可乐绕了个圈子，最后又回到原位，明显地在同一时期，A利润丰收，B却为决策付出了一定的代价，失去了市场竞争的优势。决策力讲求速度，但也要保证主人的地位。如果你以最快的速度抢到了那个未被人咬过的苹果，你才是苹果的主人。

决策力就是财富/97

提升你的决策能力/100

决策与智慧同在/104

是什么在影响着你的决策执行/106

成功决策赢得机遇/111

智慧七：执行力——是A计划还是B计划？

小李是一名公司职员。一天，他将A计划提交领导审阅，领导看后，批示按B计划执行。当他把B计划提交领导批准时，领导又批示，还是按A计划执行吧。过了几天，老板把小李叫过来，问：“A计划现在执行得怎么样啊，客户有很大意见啊？再考虑一下还是按B计划做吧。”小李无语。于是，他又拟订了B计划的方案，结果，由于其他部门反对，B计划无法执行下去。小李汇报给领导，领导说：“既然如此，那还是按A计划执行吧”。小李再次无语。如果你碰到了这样的领导，估计不止会慢半拍，也许会慢上半个世纪了。

执行力就是你竞争的资本/117

实施好你的铁腕执行力/120

看准了就出手/124