

要赢趁现在

邱义城◎著



人类可以分为两种：

一种是属于过去的，一种是属于将来的；

一种是维持现状者，一种是改变现状者。

想成为最后的赢家，你要的是，

出奇制胜的决心和勇气！



要赢趁现在

邱义城◎著

版权合同登记：图字 06 - 2002 - 150 号

图书在版编目 (CIP) 数据

要赢趁现在/邱义城著. - 沈阳: 辽宁教育出版社,
2003.1

ISBN 7 - 5382 - 6520 - 1

I. 要… II. 邱… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 087994 号

辽宁教育出版社出版发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

沈阳新华印刷厂印刷

开本: 850 毫米 × 1168 毫米 1/32 字数: 220 千字 印张: 5 1/4

印数: 1—8 000 册

2003 年 1 月第 1 版

2003 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑: 张国际 崔 崇

责任校对: 马 慧

封面设计: 杨淑芝

版式设计: 熊 飞

定价: 18.00 元

【代序】

机会只眷顾做好准备的人

犹记得 1989 年秋，当时的我正面临着工作上一个重要的转折点：要不要去接下美国最大化妆品集团“雅诗兰黛”公司（当时在台湾全无知名度）在台开创市场的工作机会？

在此之前的十余年，自己的工作重心全放在外销事业上，面对日渐萎缩的台湾出口工业，若此时转向内销市场，我有多少把握？“化妆品”行业对我而言是全然陌生的，我来得及一边创业一边学吗？过去仅有本土公司的工作经验，我能调适自己去适应截然不同的跨国集团文化吗？

同时，我了解雅诗兰黛集团高标准的工作品质要求，在工作与家庭之间，我能兼顾吗？

这一连串的问题困扰着我，除了家人之外，我需要找人商量，此刻我第一个想到的人就是邱义城——大学时代最好的朋友。离校多年，仍一直保持联络，他当时已是台湾电子的总经理，正大刀阔斧地拓展连锁市场的版图。

见到他充满自信的神采与对公司未来远景的描绘，给了我极大的鼓舞。我当下决心接受这个挑战，也告诉自己一定要做个局面出来。

一晃眼，12 年了，回首过去的 12 年，怡佳公司从当初的一个人到今天 700 人的组织，从一个品牌到今天 9 个品牌遍布

全台。一路走来，绝对不是平顺的，它是多少心血的累积。但也证明了人的潜能是难以估算的，人所能发挥的潜质可能远超过你对自己的评估，只要有不怕挫折的勇气，加上必胜的决心，必能冲破险阻，激励自己向前，不断地向目的、极限挑战。这过程中许多扭转乾坤的关键，也可印证本书精辟的见解。

我初识邱义城是在大学三年级时，因为选择了企业管理系的市场管理组而编入了同一班，印象中的他是沉默而略带羞涩的，我们两个渐渐成了很谈得来的朋友，上课之外也常一起切磋课业。当绝大多数的同学只关心今天怎么过的同时，邱义城已经很清楚地知道他想为自己营造一个什么样的未来，包括家与工作。

邱义城生性直率，常会对他不认同的事直言指正，我们也会因此而生争辩，但却无损互信，我也一直视他为最好的诤友。

大学毕业迄今整 30 年。30 年来，我们分别在不同的工作领域上奋斗，其间经历的工作与求学异动，但我们的联系未曾中断过，我们关心并了解彼此的工作与家庭近况，也分享在人生不同阶段的工作成长与挫折，我们都很珍视这份情谊，也时相勉励。

30 年来，邱义城的人生原则与人生远景不曾改变，他坚持理想，不妥协于现实中，也一步一步的把理想落实于工作与生活之中，他在企业界的表现是有目共睹的。但就算我从大学时代就对他了解甚深，看到他今天在学术及管理理论演绎方面的杰出表现，仍然在我意料之外。他一直以来不间断地自我充实的学习态度，加上积极提携后进的使命感，激发了他泉涌的文字灵感，并改变了他早年沉默的性格，看着他这些年不断的突

破，我更肯定了他“坚持理想并乐于分享”，才能让自己活得更有价值的生活态度。

邱义城他孝顺母亲、爱顾家庭，除了有全力支持他的另一半，并育有一对优秀的儿女，在双亲的言教、身教之下，逐渐茁壮，于公于私，他都扮演好自己的每一个角色，并能均衡地兼顾工作与家庭，表现得如此称职而出色，令人佩服。

多年来，我一直是他的忠实读者，也将他的作品推荐给朋友分享，文章中生活化的词语加上丰沛生动的经验分享，朋友们都觉得获益良多，我亦以这位好友为荣。

此次受命写此序文，得以先睹本书为快，一口气读完了送来的稿件，其文笔之流畅与见解之精辟有力，虽讲的是“道理”，但非常好看且易读，肯定又将是一本畅销而有口碑的好书。但相对的，只觉得写此序文之压力更增，深恐有负所托，未能生锦上添花之效。

“机会永远只眷顾已经做好了准备的人”，不要怨叹自己运气不如人，只要时时充实自己，用心揣摩书中的秘诀与策略，做到心领神会，好运必会降临，也才有能力去掌握它。

愿老友能持续分享，作为更多人的指引明灯，我们的社会也必然更有希望。

“常怀一点光明种，散作人间无数灯。”

谨献上最诚挚的祝福。

美商怡佳股份有限公司总经理

朱 怡

谨识于二〇〇一年十月 台北



【关于作者】

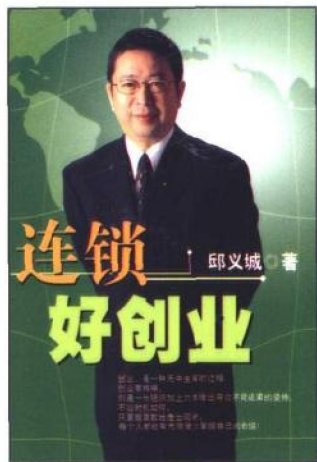
最佳顾问经理人——邱义城

邱义城先生，从外表看，他的平实和亲和力都会给你相当深的印象，而他眼神中的自信和他谈话中的专业素养，更是让人无法去忽视他。

这本书，当然不是他的第一本著作，他先后出版了《总经理学》、《数位时代CEO》、《破茧而出》、《策略圣经》等书，大多是在企业管理或者思想方面的著作，而这本《要赢趁现在》是他最新的力作。写书对他来说，不仅仅是为了尽自己一点小小的力量，帮助每一个需要且愿意接受帮助的人，更希望能对社会有一些正面的影响。

从年轻到现在，邱义城先生并没有什么特殊坎坷的背景，当然，也绝不是名门之后，然而，就因为如此，他靠自己扎实的努力，一步一个脚印地打下属于自己的领域和王国，就更值得人学习和效法。

在书中，不论是怡和洋行时代的邱义城，或者是在台湾电子或全虹通信时代的邱义城，甚至现在已经迈向Shopping Mall的顾问阶段的他，一再都只传达出一个讯息，就是他的努力和他的踏实，这是他成功的最大筹码！



《连锁好创业》

邱义城◎著

如果成功是所有人的梦想，那么创立连锁企业是离成功最近的路，连锁经营的魅力在于它有以小博大的特性，只要拥有一个好的事业设计并能有效满足消费者的需求，由小做起建立连锁经营模式，即使卖馒头或水果，都可以变成一个具体的事业。

拥有本书，你就拥有邱义城先生的十年功力与经验，也同时为你的创业梦想开辟了一条成功的捷径！

摄影/陈柏林
封面设计/林慧雯

【代序】机会只眷顾做好准备的人 朱 怡

第一篇 10个培养成功能力的秘诀

每个人都想要成功，但是，毕竟成功不是想想就可以得来的，它还必须配合行动和一颗积极的心。邱义城先生将他的成功经验，简化成为10个秘诀，看完10个成功秘诀，去实践它们，你就一定会成功！

【秘诀一】世界上没有一定赢的赌注 3

【秘诀二】快速灌顶法 9

【秘诀三】把致富当成习惯 16

【秘诀四】一条内裤理论

——破釜沉舟的人生策略规划 24

【秘诀五】组织政治学 31

【秘诀六】活得努力，也要快乐 38

【秘诀七】把沟通化为成功的筹码 44

【秘诀八】大象脚下起舞

——懂得以小博大 51

【秘诀九】极大化的人生报酬率 57

【秘诀十】超值的年代

——大碗掬满溢 64

目录

第二篇 8个成为管理者的策略

如果你有机会成为一个管理者，或者，你想要成为一个管理者，那么，你就必须在一起步的时候，为自己订下以下的策略。邱义城先生用8个策略，教你一步步地成为一个优秀的管理者，也教你成为一个充满魅力的总裁人物！

- 【策略一】成为老板心目中的宠儿 73
- 【策略二】努力在35岁前成为巅峰人士 79
- 【策略三】培养成功的专业风采 85
- 【策略四】拟订作为中层干部的管理白皮书 92
- 【策略五】注意专业经理人的挑战及陷阱 99
- 【策略六】培养成为企业首席执行官的潜能 107
- 【策略七】相信自己就是一家公司 112
- 【策略八】魅力总裁学 118

附文：全新的人生策略——我的故事

- 尊重每个人的生存价值 127
- 人生的第一件大事 129
- 美国梦碎 132
- 重新定义竞争力 136
- 重振台湾电子 140
- 领导者的 Golden Rule 145
- 无愧 148
- 全新的人生策略 151

目录

第一篇 10个培养成功能力的秘诀



每个人都想要成功，但是，毕竟成功不是想想就可以得来的，它还必须配合行动和一颗积极的心，邱义城先生将他的成功经验，简化成为10个秘诀，看完10个成功秘诀，去实践它们，你就一定会成功！

【秘诀一】

世界上没有一定赢的赌注

努力很重要，但确定目标、锁定目标更为重要，就像在深海钓鱼一般，鱼饵要对、钓竿要好，最关键的是要选对有鱼的海域，不然所有的努力还是白费力气。

选定正确的目标

年轻的时候，我常喜欢和朋友们一同到北海岸附近去浮潜。

北海岸的游客相当多，每一次我们在浮潜的时候，总会看到一群装备齐全的钓客在岸上钓鱼，那场面有时很惊险，因为我们一方面在海中浮潜，一方面心里还要担心着，深怕被他们远远抛来的鱼钩给钩到头或是耳朵。后来大家渐渐混熟了，有几次我们和那些钓客聊天，才知道钓客身边堆放着一箱又一箱的东西都是鱼饵，而且还是很贵的那种，当他们告诉我们鱼饵的价钱时，十足令当时还年轻的我们吃了一惊。如果鱼饵已经这么贵了，他们的钓竿当然就更不用说了，那些乍看不起眼的竿子竟然比我们一年的学费还贵。

话虽如此，那时我还是对他们的收获感到相当怀疑，事实

也证明了他们一整个下午根本没钓到几条鱼。钓客们也许不知道，为什么这么“精良”，而且是“进口”的装备却钓不到鱼？原因只有我们这些浮潜的人知道，因为在水底的我们看得比他们清楚——

他们下钩的海域根本没有鱼。

而当那些钓客在钓鱼时，我自己也尝试着去钓钓看，我试着用绑上鱼饵的钓鱼线做工具，然后再游到看得见很多鱼的地方，将鱼饵放到鱼的嘴边。即使如此，这样的方式让我一个下午的收获比那些钓客多，但是仍有许多的鱼明明看到了嘴边的鱼饵，却偏偏不肯上钩，任凭你在那里干着急，这些鱼倨傲得很，你只能眼睁睁的看着它们从你的身边游开。

你扼腕、你生气，但是面对这么大一片的鱼群，还是只能叹息。

试着突破逆境

我曾经应征过一个年轻人 Rex，Rex 从出生到现在的过程可以说是再顺利也不过了。

求学时的他是班上的模范生，而且是各方面的全才，不论是课业成绩或是体育竞赛都是他的强项。Rex 说，考大学之前，他经过一番考虑，认为真正能让自己一展才华的领域应是商业界。1年后，他理所当然地考上了最高学府的企业管理学系。延续着之前他在大学的表现，仍然是令人眼红。奖学金得主、篮球队主将，又是女同学崇拜的对象，他的杰出表现甚至会让让人觉得老天爷对待别人真是不公平。

因为所就读的是企业管理学系，Rex 时常会有机会沉浸在

书海及个案研究当中。4 年下来，研读了不少国内外大企业的发展与创业案例，自己也不自觉地沉醉于某些企业帝国的光彩与雄心中。有鉴于过去的杰出优异表现，Rex 心里也暗自认为这和他的未来非常的相符合。经过了无比顺利 4 年的求学过程，Rex 不意外的以前三名的优异成绩毕业于企业管理学系。对未来怀抱着无比的憧憬，他将要朝自己功成名就的未来踏出第一步。

但如此的憧憬在 3 年内一一破灭。首先寻求的第一个工作就充满了许多挫折。不如意又接踵而来；对组织文化的不适应、薪水期望的落差、觉得自己的才华无法发挥、主管不必要的羞辱等等，这让他 3 年内换了 5 个不同的工作。如此茫然的前途绝对是 Rex 当年所料想不到的。

Rex 坐在我面前，他说他自己充满了对未来的热望，也做好了一切准备与努力，但为什么前程这样茫然？他说：“不管这次应征你是否愿意用我，但是你是不是可以就一个前辈的立场，告诉我‘为什么’？”

他这样恳切地看着我，刹那之间过往去浮潜钓鱼的那一幕就浮了上来，我突然很想告诉他这个小故事：纵使这一些钓客所准备的工具是最精良的，但是如果海域周围根本没有鱼、没有他们所要搜寻的目标，一切都是徒然。而就算知道了目标在哪里还是不够的，一定要能够了解目标的需求，并随着目标的需求而调整自己的做法，不然我们所做的努力依旧是白费力气。

然而，结合以上两项条件之后就一定能达成目标了吗？人生本来就是辛苦的，你做得到的事，竞争对手一定也做得得到。这时最重要的就是更加投入以及讲究方法与策略了。

掌握资讯才易达成目标

整个社会对于刚从大学毕业的新鲜人来说，的确是跟深海一样，充满着未知数与陷阱。就拿 Rex 来讲，他对于书本里世界与现实社会间差距的认知有着相当大的误差，这一点将会使得他对于社会的适应力降低。一帆风顺、平步青云是理想，但世事未必尽如人意。逆境的考验对于年老者来讲是一个残酷的事实，但对于年轻人来说可能是一种祝福，我们无法制止汹涌江水流动，但我们却可以学习在其中掌好舵，赢得目标。

当我们在瞄准一个目标的时候，首先所要做的工作就是要分析我们的目标。当斗牛士要上场表演之前，一定会事前对于自己所要挑战的牛做过彻底的研究，包括这头牛移动的速度、移动方向的习惯、甚至牛的吼声。如果斗牛士能够先做好这些事前的准备研究，并得到了充分的了解，想要制服他的对手就一点也不难了。对于每个人来说也是一样的道理，如果事先将自己的目标予以分析，就能掌握对自己有力的资讯，对于达成目标就会较容易。

北欧航空(SAS)在连续两年的亏损之下，仍然决定要投资 4 000 万美元的经费，从事顾客接待训练等等 150 项训练，这项投资引起了许多人的反对，但就因为他们的总经理卡耳森经过分析之后决定将目标市场由原先的观光客转变为商务人士。不同于传统降低票价、提高载客做法，北欧航空以欧陆客舱——“头等舱的服务、经济舱的价格”这样的号召来吸引航运界的最大主顾。在一连串的改革之下，北欧航空，1 年内赚进 5 400 万美元，并荣获该年最佳航空公司的殊荣。由此我们可以

看出卡耳森的制胜关键为“投其所好”、“掌握关键时刻”以及“强大的竞争优势”。

从北欧航空这个例子，我们知道：当你在瞄准任何东西时，心无旁骛是必要的条件。眼中所看见的只有红心，沉静而迅速地扫描自己一遍，如果有任何不妥，就放松自己，重新检视自己到没有错误为止，最后再做出击。红红的太阳下山了，时代不停地快速变化，我们心目中的目标也随着物换星移而改变，所以现代的后羿必须循彼得·德鲁克的经营理论：不停地对焦、不停地瞄准。

从尝试中得到教训

当然，每一个人都跟 Rex 一样希望拥有光明的前程，那要达到如此般的境界最重要的一步是什么呢？

答案就是你一定要选对产业，也就是前瞻性的生涯规划。俗话说得好：女怕嫁错郎；男怕入错行。两个同样条件的人选择了不同的产业，随着时间的流动，真的是可能造就出乞丐与皇帝的。至于要如何选择适合的产业，那就要参考我所谓的二圆理论了。

有前瞻性的产业为一圆（同时有着潜力及附加价值的产业），自己的核心能力与喜好为一圆，再将两圆结合在一起，所交集的那一个部分就是最适合自己的产业了。

以我自己为例子，我大学刚毕业时，曾经在台湾大学的电子计算机中心完成一系列的艰苦训练，并以不错的成绩结业。到了美国之后，又利用时间继续深造，当时一部电脑都需要一整个大房间才摆得下，而输入的方式都只能以打过孔的纸卡插