

實戰智慧
• 叢書 10

周浩正主編

提供實戰經驗
啟發經營智慧

陳洪業 / 編著

穩忍 準狠

由傳奇
故事
看

美國商場競爭本質



實戰智慧叢書⑩

穩・忍・準・狠

・由傳奇故事看美國商場競爭本質・

陳洪業 編著

實戰智慧叢書⑩

穩·忍·準·狠

作者／陳 洪 業

主 編／周 浩 正

責任編輯／羅 麗 芳

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市10714汀州路782號七樓之5

郵撥／0189456-1 電話／392-3707

法律顧問／王秀雄律師

嘉義市忠義街178號 電話／(05) 227-3193

印 刷／優文印刷股份有限公司

臺北縣土城鄉永豐路195巷29號 電話／262-2379

☐ 1987(民76)年2月1日 初版

☐ 1989(民78)年4月16日 三版

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價160元(缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香港出版者／香港遠流出版公司 電話/5-580288

香港柴灣康民街2號(康民工業中心)10樓8室

【作者簡介】

陳洪業，廣東人，原居香港為專業建築師，五十歲以後投資地產及股票，頗有成就。因好讀書寫作，曾編有《小草叢刊》，並以「張飛」筆名為香港《信報》撰寫專欄多年，現旅居加拿大。另編著有《切開 Apple》（遠流版）。

實戰智慧叢書

- ① 行銷戰爭 / 沙永玲譯
- ② 中國人生意經 / 黃恆正譯
- ③ 商用戰爭原則 / 黃恆正譯
- ④ 王永慶奮鬥史 / 郭泰著
- ⑤ 王永慶的管理鐵鎚 / 郭泰著
- ⑥ 公營企業革命 / 郭泰著
- ⑦ 企劃書 / 賴明珠譯
- ⑧ 企劃高手 / 李文祺譯
- ⑨ 悟 / 郭泰著
- ⑩ 穩・忍・準・狠 / 陳洪業著
- ⑪ 商用戰典 / 東正德譯
- ⑫ 決策者謀略 / 張永誠著
- ⑬ 公關手冊 / 施奇肅譯
- ⑭ 求職指南 / 洪啓銘譯
- ⑮ 人才僱用決策 / 余國芳譯
- ⑯ 鼓舞 / 郭泰編著
- ⑰ 有錢人 / 李約翰譯
- ⑱ 可樂大決戰 / 施奇肅譯
- ⑲ 報告書 / 鍾永香 & 葉麗美譯
- ⑳ 首腦論 / 嚴家其著
- ㉑ 服務業的經營策略革命 / 嚴奇峰譯
- ㉒ 人生戰術 / 李約翰譯
- ㉓ 賣手 / 張永誠著
- ㉔ 帝王書 / 黃恆正譯
- ㉕ 智囊100 / 郭泰著
- ㉖ 辦公室戰爭 / 王知一譯
- ㉗ 經理人常犯的13個錯誤 / 王凱竹譯
- ㉘ 一坪商法 / 袁美範譯
- ㉙ 陶朱公商訓 / 林慶旺譯
- ㊀ 柔術 / 陳寶蓮譯
- ㊁ 霸術 / 陳文德著
- ㊂ 決斷力 / 吳淑麗譯
- ㊃ 企劃技術手冊 / 賴明珠譯
- ㊄ Memo學入門 / 陳秋月譯
- ㊅ 商用孫子兵法 / 梁憲初著
- ㊆ 計策學 / 張永誠著
- ㊇ 切開Apple! / 陳洪業著
- ㊈ 圖解問題解決入門 / 詹史如譯
- ㊉ 行銷實戰讀本 / 蕭富峯著
- ㊊ 上班族缺德講座 / 胡拜年譯著
- ㊋ 一分禪 / 黃恆正譯
- ㊌ 反常識創意術 / 江靜芳譯
- ㊍ 店長會議 / 葉麗美譯
- ㊎ 會議技術100 / 沙興亞譯
- ㊏ 上班族時間運用學入門 / 袁美範譯
- ㊐ 投資遊戲高手 / 陳寶蓮譯
- ㊑ 商用宮本武藏兵法 / 東正德譯
- ㊒ 改善一生的12個步驟 / 蔡美玲譯
- ㊓ 亂世經營術 / 陳文德著
- ㊔ 賣點100 / 張永誠著
- ㊕ 逆思考行銷 / 蕭富峯譯
- ㊖ 商用兵經100 / 梁憲初著
- ㊗ 商戰紀事 / 蕭富峯著

□周浩正主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書⑩

穩·忍·準·狠

作者／陳 洪 業

主 編／周 浩 正

責任編輯／羅 麗 芳

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市10714汀州路782號七樓之5

郵撥／0189456-1 電話／392-3707

法律顧問／王秀 律師

嘉義市忠義街178號 電話／(05) 227-3193

印 刷／優文印刷股份有限公司

臺北縣土城鄉永豐路195巷29號 電話／262-2379

☐ 1987(民76)年2月1日 初版

☐ 1989(民78)年4月16日 三版

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價160元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香港出版者／香港遠流出版公司 電話/5-580288

香港柴灣康民街2號(康民工業中心)10樓8室

實戰智慧叢書⑩

穩・忍・準・狠

・由傳奇故事看美國商場競爭本質・

陳洪業 編著

〈實戰智慧叢書〉

出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠着參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局，克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的拼鬥，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國內傑出商業領導人物或機構，作深入的專書研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或許亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書我們請到軍校出身的周浩正先生主持，他除了有基本軍事常識與軍旅生涯的磨練之外，同時也是多年來出版界的活躍人物之一，我們希望誠如他「允文允武」的背景所呈顯的慧眼，能給這一系列叢書的未來，創造一個光明的遠景。

主編的話

周中正

日軍軍事操典「戰術五十講」中，曾強烈喻示：「一個實踐，比一百個理論要好。」意思是說坐而言，不如起而行。光說不練，紙上談兵，並不能驅敵致勝，敵人不會被雄偉的言辭淹沒，除非徹底擊潰或殲滅他們。而所有兵力佈署、調兵遣將的經驗智慧，都是在一次又一次攻防之中，累積、衍生出來的。

西方兵聖克勞塞維茲說：「兵學是經驗的科學，歷史上的事例，在經驗學科中，最可作為有力證據，所以，兵學實以戰史最為重要。」這些話也是在闡明「實戰」的重要性。

商場如戰場。我們已經可以明確地看出，軍事觀念、軍事理論、軍事術語大量侵入商業活動領域。兩軍對峙猶如同型、同性質商業產品的對抗戰，市場的爭奪，一來一往，短兵相接，白刃閃耀，慘烈的情況，不下於真正的戰場。因而，經驗——在實踐中領悟、累積的智慧，誠如軍事發展一樣，朝向藝術化的層次演進。

國內經四十餘年慘澹經營，商業活動也已經脫幅而起，除了國內市場的競爭日趨白熱化之外，國際市場的蠶食或鯨吞，也成為未來考驗企業生存的新指標。我們有鑒於此，為未雨綢繆計，

不怕簡陋，意圖擷取先進國家經營策略的智慧，同時努力整合國內若干年來成功企業的辛酸成長歷程中，所累存的經營經驗，作為一個長遠的出版目標；這一系列的叢書，定名為《實戰智慧叢書》，為迎接自由化與國際化的衝擊，奠定先勝的基礎。

經驗不能徒憑移植，真正有用而能被我們接納的經驗，必定是植根於本土的，所以，《實戰智慧叢書》的出版內容，於譯介國外最新、最具實用價值、最適合國情的重要著作之外，我們念茲在茲的是要讓所有經驗智慧生根。

我們希望能夠看到結合民族性、區域性及因特殊環境因素等形成的國人獨有的經營理念的闡發；我們希望看到一個企業的成長、一個企業家如何突破困境屹立不搖的因應措施。我們相信在這塊土地上的商業領域裏，一定有許多充滿啟迪的故事等着我們去發掘、整理、記錄，這些才是《實戰智慧叢書》的終極目標。

在西方流傳着一則古老的笑話：一位下級軍官問腓特烈大帝說：「我跟隨你出生入死，歷經百戰，為什麼始終只能位居低層，不能像另外許多袍澤一樣，節節高陞，光宗耀祖？」腓特烈大帝面帶微笑，指着一頭正由身邊經過，駄運輜重的驢子答道：「你知道嗎？這頭驢子也和你一樣，跟着我出生入死，身經百戰，但他仍然是一頭驢子。」

這一則充滿寓言精神的故事，或許在我們展讀《實戰智慧叢書》時，應該牢記心頭，時時相互惕勉的吧！

編輯室報告

平淡中見真理，平淡中見本質。凡是屬於「本性」的特質，總是在不經意的言語和行動之中透顯出來。△穩、忍、準、狠▽就是這樣性質的一本書。書中介紹了美國家喻戶曉的三位商界名人的傳記故事。我們相信當初在他們自述或別人撰寫這些故事時，並沒有爲「由傳奇故事看美國商場競爭本質」這個目的作詮釋，可是當陳洪業先生將三組人物的奮鬥歷程排比出來之後，我們却赫然發現到構成美國商人性格的成份：穩——穩當中求突破；忍——逆境中待轉機；準——決策時握先機；狠——行動時不留情。

這些性格特質，或隱或顯，在不同的發展階段和客觀條件下，爲了不同的目的，加上殊異的個性，而突出了其中的一面，當我們讀到他們在求生存時的一切作爲，有時敬服，有時讚歎，有時感到毛骨悚然。

像麥當勞的創辦人克洛，從推銷員的身份一轉爲「麥當勞兄弟餐飲店」合夥人的過程，就能瞭解到克洛成功的第一特質：準。機會出現在面前時，絕不輕易放棄；接受哈利·桑那本加入麥

當勞工作，證明他識人之「準」。在艱辛的成長階段，他咬緊牙關，吃下麥當勞兄弟股權，是他另一面性格的反映，既穩、能忍又充分把握稍縱即逝的「戰機」，麥當勞的成功豈是偶然？

金融家米耶是三個樣板人物中最陰狠的一位。美國商人性格中的猶太本質，表露的極為透徹。二次大戰，巴黎淪陷，逃亡紐約。隔不多久，他就取「拉察特公司」主持人亞雪而代之。亞雪是他的恩人，米耶不惜利用亞雪經營弱點，殘酷地吞噬他所有事業。他和房地產大王札根圖夫的「戰役」，更可看出不擇手段的求勝法則。用詭謀與利誘，將札根圖夫連皮帶骨一口吞下。

商場上的無情與陰狠，從米耶的傳奇故事中，作了無情的曝光。

至於反敗為勝的艾科卡，對「穩忍準狠」四字訣也深得其中真髓，從福特公司生涯中的意氣風發，到入主克萊斯勒的奮發圖強，處處都見到本乎這四字訣的行動力，充滿了啟發性。

本書可以作為一本商場競爭的生活讀本。沒有繁瑣深奧的理論，沒有滿篇辯證式的贅言，只有來自未曾矯飾的活生生的事蹟。這才是真實人生。

平實的故事裏面，所蘊含的人生智慧，會挖掘的讀者，自有他的領悟——譬如經營藍圖的規劃、決策的智慧、行動的能力和魄力、實際商場上的冷酷無情，揭開了所有商業競爭的本質。編寫者陳洪業先生，長年旅居美國，在美國商場縱橫經年，體驗良多。他將這三位代表性人物的故事編集成冊，一定有他深刻的含義吧。（周寧執筆）

目 錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

專文討論：美國企業家的經營性格 廖慶洲

第一篇：餐飲王／麥當勞

- 第一章 沒有麥當勞的麥當勞／二三
- 第二章 推銷員心中覺得奇怪／二七
- 第三章 炒地皮的鋼琴師／三三
- 第四章 第一家麥當勞成立了／四五
- 第五章 來了一位得力的助手／五一
- 第六章 麥當勞退出了麥當勞／五九
- 第七章 股票上市與漢堡大學／六三

- 第八章 麥當勞成功的奧秘／六七
- 第九章 漢堡危機與勞工示威／七三
- 第十章 麥當勞的身家資料／八五

第二篇：金融家／米耶

- 第一章 兩個金融家的故事／九七
- 第二章 銀行家的畢加索／一〇五
- 第三章 初露頭角的年輕米耶／一一一
- 第四章 巴黎淪陷，逃難紐約／一一九
- 第五章 買馬打多牧場／一二三
- 第六章 收購・合併・急流勇退／一二五
- 第七章 米耶和他的朋友們／一三一
- 第八章 假日酒店和亞維斯／一三七
- 第九章 失手的一役／一四七
- 第十章 房地產大王扎根圖夫之死／一五三

- 第十一章 石油・礦產・互惠基金・房地產／一六三
- 第十二章 拆散大師／一六九
- 第十三章 I T T收購哈福保險／一七三
- 第十四章 米耶和拉察特公司素描／一七九
- 第十五章 一筆爛帳／一八三

第三篇：汽車鉅子／艾科卡

- 第一章 艾科卡的爸爸／一九一
- 第二章 求學時代／一九七
- 第三章 初入福特／二〇三
- 第四章 一舉成名／二〇九
- 第五章 打野鴨的哲學／二一三
- 第六章 「野馬」奔騰／二一九
- 第七章 晉升副總裁／二二七
- 第八章 榮登總裁的寶座／二三三