

之之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光



古今生意经启示录

(英) 里扬·德林 著



哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

陕西人民教育出版社

③

古今生意经启示录

陕西人民教育出版社

哈佛之光



哈佛之光

古今生意经启示录

(英) 里扬·德林 著

陕西人民教育出版社

(陕)新登字 004 号

责任编辑：刘勃亚

封面设计：木 易

排 版：骆杰勇

哈佛之光——古今生意经启示录

(英)里扬·德林 著

陕西人民教育出版社出版发行

新华书店经销

(西安长安路南段 376 号)

陕西省新华印刷厂印制

850×1168 毫米 1/32 开本 11 印张 8 插页

250 千字 1995 年 5 月第 1 版 1997 年 4 月第 6 次印刷

标准书号: ISBN 7-5419-6163-7/G·5413 定价: 19.80 元



《哈佛之光》丛书编委会成员合影

主编：约翰·亚当斯(左三)

前排由左至右分别为：

霍光·基斯德(美国佛罗里达州州长办公室主任)

维利斯特(哈佛教育学院教授)

约翰·亚当斯(哈佛教育学院院长)

费尔·埃德(哈佛经理学院教授)

格林斯(纽约证券交易所顾问)

德奈特·德龙(花旗银行香港分行顾问)

后排由左至右分别为：

麦凯·基斯德(麦凯信封公司总裁)

金·贝勒(宾夕法尼亚州著名商业作家)

简·享达(耶鲁大学公共关系学院教授)

琼·伊文斯(美国惠更斯财团总裁)

里扬·德林(伦敦爱罗斯财团总裁)

罗杰斯·本(英国罗杰斯网络公司董事长)

麦克卡·肖(国际管理群顾问公司高级顾问)

哈佛之光



- 人生新启示录
- 办公室启示录
- 古今生意经启示录
- 初涉商场成功要诀
- 竞争成功法则
- 小本经营成功术
- 输赢在自己
- 每天25小时
- 商业谈话的幽默艺术
- 推销员的圣经



作者简介

里扬·德林，毕业于哈佛商学院。曾任罗杰斯网络公司市场调研部经理，后创办爱罗斯财团，在伦敦成为最有实力的十大财团之一。著有《开创未来》《我的商战记事》、《投资热点透视》等书。

致读者

哈佛大学是美国最古老的高等学府，也是美国和世界最负盛誉的名牌大学之一，创建于1636年。300多年来，哈佛大学培养了无数的政治家，科学家、作家、企业家、学者。迄今为止，有6位美国总统出身哈佛；32名诺贝尔奖金获得者和美国500家大财团中三分之二的决策经理们从这里走出来。哈佛大学校门上的标语是：

“为增长智慧走进来，为更好地为祖国和同胞服务走出去。”这也可说是哈佛的精髓所在，每一个走进哈佛校门的学生，都是苛求知识而来，当他们走出去时，已经是具有强有力的社会服务人材了。

出得校门来的社会是个千姿百态的大舞台，包罗万象的人生历程中，才是真正检验哈佛学生的试金石。无论在任何行业，在任何场合，哈佛都将是一名不甘失败的勇士，千方百计去克敌制胜，勇往直前。既有不倒翁的八面玲珑术、爱情女神的闺房秘语，也有军事家的诡奇韬略、谎言家的攻心骗术；更有演说家的雄辩技巧和经营家的经营诀窍。哈佛往往站在人生的主动地位，上

至朝堂，下至市井，几乎无所不适，无往不胜，并且能使乱世变治，无中生有，穷变富，贱变贵，颓局可以扭转，晴天能起风雷。

出自哈佛的百万富翁数以万计，各有不同的发财秘诀：宗教家的劝世良言、公关小姐的迷人魅力、政治家的官场绝招、外交家的纵横捭阖术、阴谋家的奸诈诡计、心理学家的察言观色术、金融家的股市常胜术等更不胜数，哈佛具有行行出状元的成功准则。它给予每个学生的人生目标就是：当成功的机会来临时，便已经准备好了。哈佛莘莘学子们的心中誓言是：争取成为主持世界一流公司的一流经理，让随之而来的权力与金钱，荣誉与好名声，长相伴随。

但是，金钱、名声、地位、权力、成就，只是使人生幸福的手段，本身毫无意义。正象哈佛经理学院院长麦克·阿瑟在毕业典礼的赠语中所说的那样：“人的一生光做一个企业经理、银行家、咨询家、学者、政治家，挣许多钱实在是足够的。除了单单在自己事业上成功之外，象我们这样幸运的人，应该设法帮助许许多多不是由于他们自

己的过错，而被生活遗弃的善良的人。我们应当向他们伸出援助之手。这是我们义不容辞的责任。”

正是抱着这一宗旨，由哈佛教育学院院长约翰·亚当斯挂帅的哈佛各路精英才组成了这套《哈佛之光》丛书的编委会，将哈佛的精髓公之于世，让渴求知识的人们能够及时学到自己所要学到的智慧，也可以在人生历程上立于不败之地。

这套丛书包括：

《人生启示录》约翰·亚当斯主编（哈佛教育学院院长）

《一流口才》简·亨达主编（耶鲁大学公共关系学院教授）

《所向披靡的谈判艺术》琼·伊文斯主编（美国惠更斯财团总裁）

《推销秘诀》麦克卡·肖主编（国际管理群顾问公司高级顾问）

《直销绝招》板田正夫主编（日本经纬网络公司总裁）

《勇往直前的传销术》哈罗斯·杨主编（安利公司台湾分公司总裁）

《诡辩也能成功》让·基尔主编（法国绿丹兰化工企业公司董事长）

《36岁以前定能成功》费尔·埃德主编（哈佛经济学院教授）

《股市法宝》格林斯主编（纽约证券交易所顾问）

《八面玲珑成功术》霍光·基斯德主编（美国公共关系协会副会长）

上述10部书推出后，迅速在国内掀起了一片学习哈佛的热潮，读者反应强烈，渴望拜读更多的哈佛佳作。于是，我们再次推出10部巨著，以满足广大读者的要求：

《人生新启示录》约翰·亚当斯主编（哈佛教育学院院长）

《办公室启示录》霍光·基斯德（佛罗里达州长办公室主任）

《古今生意经启示录》里扬·德林（伦敦爱罗斯财团总裁）

《初涉商场成功要诀》罗杰斯·本（罗杰斯网络公司董事长）

《竞争成功法则》易永强（安莉公司中国事务部主任）

《小本经营成功术》德奈特·德龙（花旗银行香港分行顾问）

《输赢在自己》维利斯特（哈佛教育学院教授）

《每天25小时》麦凯·基斯德（麦凯信封公司总裁）

《商业谈话的幽默艺术》金·贝勒（著名商业作家）

《推销员的圣经》森·鹤夫（三泽房地产公司企划经理）

希望新推出的丛书仍能成为读者们的良师益友，伴您在人生道路上共同前进！

目 录

“生意经系列”总序

前 言

第一章 第一个“开井”的人

一、拉弓不射箭

- (一) 来势汹汹的老虎 (3)
- (二) 三人成虎的褒贬 (4)
- (三) 彼竭我盈故克之 (6)
- (四) 拉动没箭的弓弦 (7)
- (五) 木马计与心理战 (8)

二、强大与弱小的分野

- (一) 初出茅芦退为进 (10)
- (二) 退无可退还可退 (11)
- (三) 觉察不到的呆板 (13)
- (四) 输了一仗的效应 (14)

三、知所进退得多于失

- (一) 两大“内功心法” (16)
- (二) 必以理智为磁场 (17)
- (三) 利润高低的转化 (19)
- (四) 耕耘到底是什么 (20)
- (五) 取得“上帝”欢心 (21)
- (六) 成功乃失败之父 (23)
- (七) 做大生意的材料 (24)

四、争取自我磨炼成大器

- (一) 夏虫不可以语冰 (26)
- (二) 三年不飞也不叫 (27)
- (三) 参与挫折的进取 (29)

第二章 敏锐的生意观念

一、“时差学”的运用

- (一) 懂得克服时间差 (33)
- (二) 准确利用时间差 (34)
- (三) 生意人“时差学” (36)
- (四) 提高产品的水位 (37)

二、为什么四两可以拨千斤？

(17)	(一) 中部的经济地带·····	(39)
(45)	(二) 业务时差的对策·····	(40)
(27)	(三) 生意人学风大盛·····	(41)
	(四) 观念时差的大时·····	(43)
(35)	(五) 观念时差的契机·····	(44)
(39)	(六) 城市话题与空间·····	(45)
(18)	(七) 表面看是捡便宜·····	(47)
(32)	(八) 我们也可以借势·····	(48)
(42)	三、努力突出商业元素	
(38)	(一) 生意人“借东风”·····	(52)
(78)	(二) 看三个市场空位·····	(54)
	(三) 看制约与反制约·····	(55)

第三章 “市场树”的导引

一、绝对要服从的东西

(30)	(一) “市场树”的枯枝·····	(61)
(10)	(二) 为传统商品效忠·····	(63)
(29)	(三) 横里冒出创意来·····	(64)
(59)	(四) 文化和生活习惯·····	(66)
(24)	(五) 懂得民情与国情·····	(67)

- (六) 找思想感情的根..... (71)
- (七) 惯性成势难逆转..... (74)
- (8) 营业代表的职能 (75)

二、生意人与创意

- (一) 是谁更懂得产品..... (78)
- (二) 广告与设计手段..... (79)
- (三) 创意是顺水的推..... (81)
- (四) 创意可爱与可怕..... (83)
- (五) 创意与商业元素..... (84)
- (六) 进不了群众眼睛..... (86)
- (七) 产品的赚钱空间..... (87)

三、生意场上的大圈与小圈

- (一) 把邻国变成乞丐..... (89)
- (二) 市场保护与排他..... (90)
- (三) 市场不能圈起来..... (92)
- (四) 要达至某种共识..... (93)
- (五) 含糊些更有好处..... (95)
- (六) 看自己败象已露..... (97)

四、使自己有良好的状态

- (一) 进入了作战状态..... (99)

- (二) 欣赏自己的敌人 (100)
- (三) 今天天气哈哈 (102)
- (四) 方程式解决烦恼 (103)

第四章 市场状态的红灯绿灯

一、永远是一个大课题

- (一) 市场状态的测试 (109)
- (二) 主观客观二市场 (110)
- (三) 市场标签与变动 (112)
- (四) 回收表格作分析 (113)
- (五) 酱料的市场调查 (114)
- (六) 单身贵族生意经 (116)

二、市场主导与生意人主导

- (一) “绿色”产品立足 (118)
- (二) 恶劣环境有生机 (121)
- (三) 摸规律反客为主 (122)
- (四) 跑动现象的契机 (123)
- (五) 坐得住潜心攻紧 (125)
- (六) 去心魔静观细选 (126)

三、市场预测与市场拓展

(一) 不能只盯着金钱	(128)
(二) 经济学上的新字	(129)
(三) 不仅是一字得失	(131)
(四) 改名与市场预测	(133)
(五) 凭灵感做成生意	(134)

四、在风险里自求多福

(一) 减少了成熟程度	(137)
(二) 市场成熟的含义	(139)
(三) 一条永恒的定律	(140)
(四) 看交锋的必要性	(142)
(五) 技术之外有感情	(143)
(六) 尊重生意场规律	(145)
(七) 发掘商品的潜能	(148)
(八) 中小公司的强势	(152)

第五章 掌握运气与机会

一、把偶然变成必然

(一) 面对机会的得失	(159)
(二) 身上真正的宝贝	(160)
(三) 投资外汇的搭配	(162)

(391)	(四) 小神童的预感力	(163)
(391)	(五) 运气是计算得来	(164)
	(六) “鱼饵”无人问津	(166)
(391)	(七) 每事都“随大流”	(167)
(391)	(八) 潜藏未知的奥秘	(168)

二、排除干扰，“偷窥”得智慧

(103)	(一) 读书人想做生意	(170)
(305)	(二) 现实与幻象之间	(171)
(405)	(三) 感动于各种笑脸	(173)
(205)	(四) 大刀阔斧的决断	(174)
(305)	(五) 提升智慧的前提	(175)
(305)	(六) 生意人读书得益	(178)
(305)	(七) 藉阅读激发智慧	(180)

三、优质管理的实现

(315)	(一) 不伤感情管理法	(184)
(315)	(二) 深处极冷的海水	(185)
(315)	(三) 管理的最高境界	(187)
	(四) 伟大的管理手段	(188)
	(五) 以大德指挥尺子	(189)
	(六) 端正自己的志向	(191)