

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



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

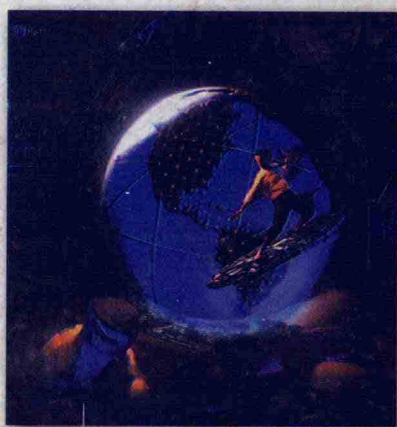
哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

哈佛之光丛书

竞争成功法则

(中国) 易永强 著



陕西人民教育出版社

5

竞争成功法则

哈佛之光



陕西人民教育出版社

哈佛之光

竞争成功法则

易永强 编著

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：李汉光

哈佛之光——竞争成功法则

易永强 编著

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 印张 12 插页 8

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

标准书号：ISBN 7-5419-6165-3/G·5415

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)

麦卡卡·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

易永强，中国广东人，毕业于哈佛商学院。任职于美国安利公司，从职员一直升职到中国事务部顾问，曾以一本《中国经济发展纲要》轰动西方世界，《竞争成功法则》是他的第二本巨著。

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企业家的经营诀窍。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：争取成为主持世界上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，挣许多钱实在是不够的。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·享达主编（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！

前 言

长久以来，人类的社会即是一个竞争的社会——时时无不竞争，事事无不争胜负。是故驾驭竞争，赢得挑战，便成为人人追求的理想。

笔者为满足记者“稳操胜算”的欲望，特别从世界文化的宝库中，精选出极具价值的竞争经验的真谛，以诀窍和实例相辅相成，理想和方法相得益彰为原则，编著成《竞争成功法则》一书，运用简洁明快的文字，搭配浅显易懂的图表，奉献给广大读者。

书中所列举之事例和来源，广征博引，大部分取撷于报刊或书文中。碍于篇幅有限，仅收录了80条重要竞争原则，无法详列之处，尚请读者谅解。

正所谓“真经全靠灵活用”，因为市场环境的不同，经营条件殊异，所应采取的竞争术自然亦不同，读者若能灵活运用此“世界80条——竞争成功之道”，不但可以让您排除万难，更能够让您稳操胜算，百战百胜！

易永强 谨启

序1 将相本无种·有志者就能赢得竞争

——从世界经济强人的发迹说起

北京亚运会的成功，令世人瞩目。作为数额最大的捐款（一亿港元）者，霍英东先生也因此而更加出名。说到霍英东，确是奋斗的楷模。1962年12月7日，香港一家报纸刊登一篇谈霍英东发迹史的文章说：“‘将相本无种，男儿当自强’。这两句话，都适合霍英东而说。”确是如此。霍英东幼时家境贫寒，未成年便弃学打工，到处碰壁。凭他那“男儿当自强”的奋斗不息的意志，终于成为国际知名的房地产巨头。

其实，“将相本无种”，“奇迹在人为”的至理，不仅仅为霍英东所证明，在很多很多世界经济强人，全球经营骄子身上，都能得到应验。

香港最有实力的企业巨头李嘉诚，台湾企业“王中之王”王永庆，“世界巨富”、印尼华侨林绍良，……，都是家贫如洗，早年辍学，白手起家的。美国“钢铁大王”安德鲁·卡内基，“摄影器材大王”乔治·伊士曼，……，都是年轻

时打工糊口，靠自强不息的志气，赢得竞争、成就事业的。在日本有家电“领头羊”之称的早川德次，早年更是饱尝了人间几乎所有的不幸，靠咬牙立志，终获成功。……

创业的志气，不光表现为笃信“将相本无种”的精神，还表现出身处竞争逆境而不屈不挠的气概，被称为“本田国王”的日本企业大亨本田宗一郎曾说：“回顾我的经营史，可以说是由一系列失败构成的。”

岂止本田！战胜逆境而成为竞争强者的，大有人在。

有“民意总统”美称的美国企业大亨李·亚科卡，在经营战争辉煌、春风得意之时，被董事长亨利·福特二世突然解聘福特汽车公司总经理职务，贬入“冷宫”。他不要年退休金 100 万美元的享受，谢绝了几家兴旺发达的大公司的高薪聘请，却挑选了陷入困境、债台高筑的克莱斯勒汽车公司总经理职务。因为在他看来，这是一个能向福特二世挑战的岗位。而且，他 1978 年底上任后规定：在公司起死回生之前，自己的年薪为 1 美元。靠着这么一股志气，一股不屈不挠的志气，亚科卡取得了令世人瞩目的业绩：克莱斯勒公司 1980 年转亏为盈，1983 年盈利 9 亿美元，1984 年盈利 24 亿美元。1983 年在美国“最佳企业主管”民意测验中，他得票数绝对领先，数以万计的美国公民写信要他竞选美国总统。

被称为世界造船之王、南朝鲜企业界三巨头之一、亚洲最富有的企业家郑周永，也是战胜逆境而成为竞争强者的典

范。

1953年，郑周永承包一大桥工程，施工过程中物价上涨四倍。是停止修建宣布破产，还是咬紧牙关拼下去以赢得信誉？郑周永选择了后者。虽然赔了老本，但靠卓越的信誉，郑周永在随后的建筑市场的投标竞争中屡屡得手，一跃而成为南朝鲜建筑业界的霸王，后来又称雄于世界造船业界。

先天条件不能命定终身，身处逆境也非无所作为，有志者就能赢得竞争，就能成为经济强人。在这一前提下，关键是要掌握科学的竞争致胜术——在致胜诀窍的指导下，制定和实施一整套正确的竞争策略。

全球经营骄子，世界经济强人，他们是怎样赢得竞争的？参考他们本人总结的诀窍真谛与有关传记，综合经营专家们归纳出的竞争理论与策略，笔者编纂成世界80条竞争成功之道的诀窍与实践，奉献给读者朋友。

序2 狂风巨浪造就强者·风险之中自有成功

——“世界三大经商术”透视

时光如水，大浪淘沙。在世界市场竞争的舞台上，强者如潮，此起彼伏，来去匆匆，如过眼烟云。唯有三大经商术——华侨经商术，犹太经商术，印度经商术，风骚长存，令人瞩目。

三大经商术的共同诀窍是：白手起家，敢于竞家，善于竞争。在几千年的世界经济舞台上，无论竞争如何激烈，不管局势如何变幻，这三大经商术总是处于相对的支配地位。虽然其他经商术，如靠珠实貂皮在中世纪红极一时的俄罗斯经商术，靠石油资源勃勃兴起的阿拉伯经商术等，也曾领过风骚，但从经营实力、经商规模、称雄时间长短、影响力大小等方面综合而论，皆还不如华侨经商术、犹太经商术、印度经商术。

欧、美、日富甲全球。但是，其一，欧、美、日的经营者们主要是靠殖民掠夺，或是靠现代管理，靠科技开发，而走实业致富之路的；其二，在经商领域，在平等竞争环境下，欧、美、日的大亨们几乎没有压倒华侨、犹太人的经济

强人的，例如，在美国金融中心华尔街，华侨蔡志勇的证券交易才能令美国同行们自叹弗如，被称为“华尔街金融之王”；其三，欧、美、日等国的非华侨、非犹太人顶尖富豪，其财产不过二三十亿美元，而犹太大亨罗思柴尔德们，华侨大亨林绍良们，他们家族的财产有上百亿美元、六七十亿美元之巨；二三十亿美元以上的，有一大批；美国犹太人洛克菲勒家族，长期以来，一直是美国企业界的霸主、最顶尖的富豪。

犹太经商术的特点是善于金融市场。经营银行、证券等，都是犹太商人的拿手好戏。金融市场是风险最大、盈亏变幻最多的领域，转眼之间能成亿万富翁，一念之差又会倾家荡产，因此，世人戏称犹太人的“脑袋值20亿美金”。

哥伦比亚《万花筒》第三三九九期一文介绍说：德国犹太人“罗思柴尔德的财产有多少，没有人知道（一般的推测在100亿美元以上），但是，他家要是一咳嗽，全世界的银行就会感到嗓子痒痒。”在200多年的欧洲历史中，“他们支持国家的领道人物，撤换或任命一届政府，都是易如反掌的事。”他出生于1743年，曾“当过银行小职员”，后来在金融市场竞争中大获成功，并进而“掌管法兰克福的行政和财政大权”，“他的大儿子马坦在曼彻斯特和伦敦两地建立了银行，控制了那里的羊毛市场，也为英国银行获得了黄金市场的专营权。二儿子詹姆斯在巴黎开设了法兰克福银行巴黎分

行。三儿子萨格蒙在维也纳开设银行，并经营瑞士金融业务。小儿子卡尔在意大利的那不勒斯也开了一家银行。”此外，罗思柴尔德家族还拥有瑞士苏黎士银行，巴黎—里昂—地中海铁路、北方公司和旅馆业托拉斯、石油业托拉斯……。

印度经商术的特点是精通于倒卖，赢得比较利益（“比较利益”一词来自李嘉图的比较成本说）。特别是中东和非洲，文化较落后，加工工业欠发达。因此，工业品包括生活用品，在那里是抢手货。那里的石油、黄金、宝石等蕴藏丰富，毫不起眼。但运到外地却价值连城，如波斯“祖母绿”，少说也是黄金价值的几百倍。那里对殖民主义很反感，因而正是殖民地（第二次世界大战之前）印度商人的用武之地。

当然，印度经商术比华侨经商术和犹太经商术，其影响要相对小些。

华侨经商术的特点是：生活无着，被迫从商；小本经营，积累资本；不屈不挠，奋斗不止。

因为生活无着，所以华侨经商大多从开餐馆、理发店等服务行业起家，在极其艰难的环境下，历经磨难。寻找生机。世界各地都流传着这么一句话：“凡有十万人居住的地方，就必然有华人餐馆”。

因为小本经营，所以要勤奋，要用心计，做最划算的生意，靠滚雪球的办法积累资本。“即使只有一根火柴棒，也