

市场竞争
在某种意义上
说就是智慧与
谋略的竞争

把握经济命脉，必须关注大势

世界顶尖CEO的 黄金9堂课

以谋为本，以智为先，
才能智赢天下！

我们确信，本书能够有效地帮助那些想在长期的
职业生涯中达到顶峰的人来明确这些重要的品质与方法，
并借助有效的途径和训练，直至达成自己的理想。

CEO of the world's top
golden
nine class

周耀童◎著

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

世界顶尖CEO的 黄金9堂课

CEO of the world's top
golden
nine class

周耀童○著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

世界顶尖 CEO 的黄金 9 堂课 / 周耀童著. —北京: 北京理工大学出版社,
2011.11

ISBN 978-7-5640-5213-3

I. ①世… II. ①周… III. ①企业管理 - 世界 - 通俗读物
IV. ① F279.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 207498 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (办公室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

排 版 / 汇知图书

印 刷 / 保定市中华美凯印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 14.75

字 数 / 188 千字

版 次 / 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 29.80 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

前言

中国人经商的历史源远流长，几千年的历史发展积淀了丰富的商业文化，涌现出了很多名商巨贾。所以，美国经济学家、胡佛研究所资深研究员托马斯·索威尔博士就提到，犹太人、日本人、中国人和美国人是世界上最能赚钱的人。

在现代世界，想要成为顶尖的 CEO 经理人，必须恪守哪些原则才能保证经商成功呢？

首先，你必须把握经济命脉，必须关注政局。而新闻联播图文并茂，有声有色，着实是商人的最佳晴雨表。

你自己必须守信，一诺千金！你确认一定能够做到的事情才可以承诺，但不要夸大其辞；如果想一直做个商人，那么你必须树立自己的信誉！虽然可以不在乎外界对你的争议甚至你也可以制造争议，但你不能失去信誉，否则你就不是一个商人而是一个骗子；而你的涵养则表现在对待对方不守时不守承诺的态度与包容等方面。

你能赢得起但可能输不起来的生意最好不做！在做任何生意以前，你都必须考虑清楚，如果输了，那么你是否输得起，而不是去考虑如果赢了会怎样怎样，输不起的事情你最好别做！

002 | 世界顶尖CEO的黄金9堂课

不要先期投入太多，给自己留够底牌。不要把自己手里所有的牌全部亮出来，因为牌局随时会中途停止，而对方也随时会出新的牌，不到最后关键时刻，最好不要亮出你手里最有分量的牌，最后的赢家才是真正的赢家！

你必须慎重选择合作伙伴。无论是团队，还是个人，很多时候我们都渴望有能够和我们一起联手打天下的黄金搭档，但选择亲密战友一定要慎重慎重再慎重，对彼此而言，慎重并非只针对单方，怎样的人才可以成为你的亲密战友，亲密战友一定要符合下面这些前提条件：其一，他和你一定需要在一个战壕里一起战斗过至少一年；其二，在你没有负他的前提下，他对你所说的每一句话都能负责任；其三，他必须是个实在而且能踏实做事的人；其四，他考虑得更多的是你们之间共同的利益（无论是短期的还是长期的），而这个共同利益高于个人利益；其五，关键时刻他没有躲开更没有出卖你。这五点缺一不可，否则彼此之间的合作不会长久。

不要摆大，哪怕你真的是老大。切记天外有天，不要在任何场合摆大，哪怕你真的很大。

保持中立，不要卷入政治派系纷争。在任何派系纷争面前都应该保持中立，尤其是在政治派系纷争面前，事实证明，把商业利益的希望寄托在有派系纷争可能的任何一方面都是危险而且不明智的，在派系纷争之间，你必须冷静地保持中立。

不要太在乎金钱与利益得失。切记有所得就有所失，而有所失就有所得的古训，钱没有了还可以再赚，天下自然有的是你赚不完的钱和商业机会，所以何不在金钱与利益面前大度一些呢？更何况，更大的商业机会正在等着你去把握呢。

你必须总结别人的成败得失。不要羡慕别人的成功，更不要鄙夷别人的失败，你首先应该做的是学会分析和总结现象背后的本质，找出别人失败或成功的原因，取其长，补其短，做你自己该做的事情。

在能把握全局的前提下，不要追求事必躬亲。不要把自己搞得没有时间与朋友交流，最要紧的是不要让自己没有时间放松与思考，所以，应该学会让别人去帮你打点生意，处理业务，虽然业务的核心部分你自己必须牢牢掌握；同样，把事情交给别人去做的风险你要考虑清楚并能够预防，以免你把事情交给别人做以后，你自己又成了一名忙碌的救火队员。

这是一个属于强者的时代，这是一个需要智慧的世界！智慧会使你凌驾于万人之上，智慧会助你得到想要的一切！

市场竞争在某种意义上说就是智慧与谋略的竞争。以谋为本，以智为先，才能智赢天下！

本书若能为你在尖端社会中提供某些有益的启迪与借鉴，就实现了我们编写此书的目的。

目录

前言 / 001

第1课 用眼光创造财富

眼光定财富，遍地都是钱 / 002

商机不可失，失而不再来 / 006

积极思考，财商超越智商 / 010

改变观念，更商业化一些 / 014

借力使力，财富来得更快 / 017

谨慎投资，钱花在刀刃上 / 021

第2课 用勇气改变命运

敢于冒险，勇气改变命运 / 028

打破常规，决不随波逐流 / 032

挑战成见，不要相信权威 / 037

聪明冒险，冒险不是赌博 / 042

突破极限，逆境是种考验 / 047

学会选择，更要懂得放弃 / 050

第③课 用人脉创造利益

善于交往，拓展能力无限 / 056

甘做学生，而不是做老师 / 060

合作出金，善用他人力量 / 064

团结互助，形成集体之势 / 068

低调处世，谦逊是种美德 / 072

吃亏是福，宽容更受欢迎 / 076

第④课 用管理加速发展

先会理人，再谈管理企业 / 082

人性管理，做到名副其实 / 086

专注运营，做好每一件事 / 090

品质立市，拿产品来说话 / 094

企业文化，是赚钱催化剂 / 098

无为而治，迈向最高境界 / 102

第⑤课 用技巧赢得市场

精于炒作，里子面子都要 / 106

善于推销，用嘴巴去淘金 / 110

换位思考，挖掘客户价值 / 114

灵活多变，经商要会动脑 / 118

奇货可居，不失绝妙策略 / 122

永远记得，生意就是生意 / 125

连锁经营，不断发展壮大 / 129

第⑥课 用吃苦累积资本

吃苦耐劳，是赚钱的秘诀 / 134

克服懒惰，每分钟都是钱 / 138

充满梦想，甘于生活寂寞 / 143

看准目标，马上付诸行动 / 147

没有资本，白手也能起家 / 151

第⑦课 用务实累积财富

小处着眼，在大处做文章 / 156

做小商品，目标是大市场 / 161

务实本性，赚钱脚踏实地 / 164

积极主动，忌讳好高骛远 / 168

抢占先机，小鱼战胜大鱼 / 170

集中优势，攻克市场难关 / 174

第⑧课 用人品经营商道

经商即做人，商道即人道 / 180

经商虽然难，做人却更难 / 184

人品基础好，白手也起家 / 188

要做聪明人，再做人上人 / 191

决心做老板，万事皆不难 / 193

目标在心中，行动定胜负 / 197

第9课 用虚心进入王道

贪婪之心，会把人变奴隶 / 204

慈善为怀，才是经商之道 / 208

生于忧患，死于安乐之时 / 211

诚信为本，基业方能常青 / 216

生命之中，赚钱不是全部 / 220

经商之道，在于人商合一 / 223



第 1 课

用眼光创造财富

曾有人这样说过：“瑞士人卖的是智慧和技术，美国人卖的是脑子里想出来的东西，日本人卖的是手里做出来的东西，中国人卖的则是地里种出来的东西。”虽说这话有失偏颇，但也说明了一个道理：经营眼光往往决定你的生意能够做多大或你用怎样的方式赚钱。

眼光定财富，遍地都是钱

比尔·盖茨说：“我从来都是戴着望远镜看世界的。”人是看多远而走多远，而不是走多远看多远，在商场上，谁有眼光，谁能够看到趋势，谁能够高瞻远瞩，谁就能“早富”“大富”。

有一次，一位范先生携妻带子游北京时，突发奇想要在天安门城楼开一家“马列书店”：店内以红黄“国旗色”为主色调，高处悬挂马克思、列宁、毛泽东、邓小平等人的画像，所售图书均为经典著作。他认为借助地理的优势和红色的主题，销路绝对没有问题。得知这个想法的朋友都笑他“太痴狂”，天安门城楼可是寸土寸金、庄严雄伟的地方，怎能开店？

1999年，新中国成立50周年，马克思主义传入中国100周年，范先生觉得时机到了，他坚定地叩开了天安门城楼管理处的大门。结果是在范先生意料之中，在许多人意料之外，管理处不仅当场同意，还破例对这家书店免收租金。他凭借着独特的经营眼光，抓住天时和地利，想人所未想，做人所未做，不战而胜。

艺术家说：世界不是缺乏美，而是缺少发现。同样，世界上绝不缺乏商机，缺乏的是发现商机的眼睛。

2002年1月1日，欧元在欧盟各国正式开始流通，中国报纸刊登了一张欧元的照片。聪明的温州人就在这张非常普通的照片上，发现了无限的商机：

新版欧元比欧盟各国以前所使用纸币尺寸都要稍微大一点，那现在的皮夹肯定就装不下新币了。很快，大批适合新币大小的皮夹，从温州出口到欧洲，并且大受欢迎。温州人的眼睛里有“针”，可以从细微的风吹草动中刺探出商机，并能在第一时间转化成财富。

一个成功的商人在中国大陆投资，要把每天看 CCTV-1 新闻联播列为毫无借口、坚决执行的军规。你可以不看财经报导，也可以不看焦点访谈，如果你不是做石油和外汇的，甚至你都可以不去管类似 9·11 事件和中东局势。但是新闻联播一定要关注，因为它指导着你投资中国大陆的下一步投资方向。

《庄子》一书中讲了这样一则寓言：宋国一户人家，有一祖传秘方，冬天涂在手上不生冻疮，皮肤不会皴裂。这家人靠这个秘方世代代以漂布为生。后来，吴国人重金买到了这个药方，用来装备军队，结果有效地防止了官兵冻伤，屡打胜仗。同样一件东西，因为使用者眼光的不同，结果就天壤之别，前者“世世以洴澼絖为事”，朝不保夕，后者“裂地而封之”，一步升天。机会是上帝的别名，只要你懂得发现机会并把握机会。

温州人的目光敏锐，决定了温商可以审时度势，灵活地转变经营策略。叶先生是 1995 年到南京投资的，他注意到当时南京的饮食、休闲很火热，便多次去消费，了解他们的消费结构。但最终他还是放弃了这个行业，因为他感到消费热点不一定是投资热点，往往市场越是杀很大，投资越要谨慎。

然后，他计划开办租房中介公司，这时他注意到办公楼不仅难租到，而且价格也高。于是，他改变计划，决定投资开发中低级的商务中心。这一招果然击中市场要害，他的诺亚商务中心建成后，由于市场定位准确，出租率始终保持在 95% 以上。与此相对应的是，南京大量高级写字楼因为租金太贵而闲置。

王老板是温州第二代创业者的代表人物。1981 年从中学毕业后，王老板就进入了林场工作，当时他只有 17 岁。两年后王老板开始到外地另谋出路。

004 | 世界顶尖CEO的黄金9堂课

1986年，王老板和妻子到郑州某商场租了一个柜台，经营服装生意，第一年由于没有进行细致的成本预算和及时捕捉到郑州消费市场动态等诸多因素，生意亏损了。夫妻俩没有气馁，逆流而上，凭着敢想敢做的精神，第二年就改为自产自销的方式，夫妻俩起早摸黑，省吃俭用，自办了服装加工厂，终于积累了一部分资金。

1994年，王老板发现敦睦路一带商业基础很差，没有商店，但是这一带的人流量却非常大，他看中了这里的市场发展潜力，就租用了这些地，合资建了几间店面，经营他最得心应手的服装生意。事实证明了他眼光的独到。不久，这一带发展成为郑州最大的服装市场，服装不但在河南省销售，并且扩大到周边的几个省份。对当初这一决定，王老板至今记忆犹新，他说，做生意，眼光要准，看准了就要大胆去做。

20世纪50年代后期，李嘉诚在产品外销中发现，欧美市场兴起了塑胶花热潮，便迅速转产塑胶花，结果取得了极大成功。接着他以敏锐的目光发现地产业将前途无量，于是毅然扭转经营方向，开始从事房地产。他敏锐的眼光和果断的决策力使他在短短十几年里发展成香港地产业的超级巨富。

20世纪50年代初，雷·克洛克还是一名牛奶搅拌器的推销员。有一次，他卖给加利福尼亚一家餐厅10台牛奶搅拌器。他对此十分好奇，因为他觉得一家餐厅用不着添置10台牛奶搅拌器，于是他便前往那家餐厅看个究竟。

结果，餐厅的两位麦当劳兄弟的经营理念让他深受启发：价格低廉、快速服务、能让年轻人在车里享用。雷·克洛克认为麦当劳兄弟的这一做法是革命性的，完全可以加以复制到其他地方经营，于是便有了他在芝加哥的第一家麦当劳餐厅。1961年，雷·克洛克以270万美元的价格从麦当劳兄弟手中购买了麦当劳餐厅的所有权，并将麦当劳餐厅以连锁形式推向全美国。到了1968年，麦当劳开始向海外进军，最终成了全球拥有最多分店的速食“巨头”。

麦当劳兄弟发明了汉堡包，但是在他们手里，麦当劳只是小吃店。而雷·克洛克以独特的眼光发现了麦当劳大有可为的发展空间。现在，麦当劳在全世界拥有3万家分店，每天有4600万名顾客，收入每年以12%~15%的速度增长。人们在吃麦当劳时，想到的不是麦当劳兄弟辛勤和天才的研发，而是雷·克洛克的眼光、勇气和恒心，雷·克洛克才是真正的麦当劳叔叔。

被誉为第一位预见电脑网络世界的先驱、发明滑鼠的人道格拉斯·爱基波特本该成为与比尔·盖茨齐名的超级富翁。但事实上，他一生大部分时间都在为智囊机构和麦克当纳·道格拉斯公司工作，靠有限的薪水为生。虽然他发明了滑鼠，但专利权属于他的老板，他只是在1984年专利权到期时得到了1万美元的酬金。眼光不仅仅等于财富，还代表着生命的荣誉和价值、人生的辉煌和方向。

《红顶商人胡雪岩》中有这样一段话：“如果你拥有一县的眼光，那你可以做一县的生意；如果你拥有一省的眼光，那么你可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那么你可以做天下的生意。”眼光是金，要想笑傲商场，首先要练就威力强大的火眼金睛。

商机不可失，失而不再来

“机会是上帝的别名”，可见商机对于赚钱的重要性，发现并把握商机可以说是致富的一条捷径，有时候，一个机会就足以让人摇身一变，成为有钱人。艺术家说：世界不是缺少美，而是缺少发现。同样，世界上绝不缺乏商机，缺乏的是发现商机的眼睛。

石油大王约翰·洛克菲勒说：“我总是努力把每个灾难变成机会。”温州一家报纸曾专门做过一项调查，结果表明：91%的温州商人都关心政治，60%的经营者“因为某项政策的出台而放弃或者更有信心做某项生意或投资。”同样条件的生意人，有人赚得盆满钵满，有人赔得一塌糊涂，两者的根本区别在于能否嗅到和看到潜在的商机。

美国克利夫兰市有个叫娅克妮的年轻女孩，因为家庭变故，中学没有毕业就辍学自谋生路，因为学历低，找不到好的工作，只能到富人家做女佣。

娅克妮是一个很有志向的女孩子，她不想一辈子都做女佣，她想像那些成功的女人一样，闯出一番事业来。她每天帮主人做完所有的家务后，一有空就找来一些书来读，男主人是一家工厂的老板，财经方面的书很多，娅克妮渐渐对经商产生了浓厚的兴趣。

娅克妮是个做事认真有条理又诚实的女孩，人也聪明伶俐，深得女主人的欢心。女主人对她的好学精神颇为赞赏，时常和她聊天，指点她料理家务，

告诉她一些外面的事情，给她讲述人生的意义和做生意的诀窍，等等。

耳濡目染之中，娅克妮心里渐渐也产生了自己当老板的愿望，只是怎样去做、做哪一个行业，她还没有一个清晰的概念。但她心里知道，反正自己绝不会就这样永远给人当佣人，过着清贫的生活。

一天，娅克妮打扫完所有的房间，正坐在主人的书房里看书。电话响了，娅克妮拿起电话：“娅克妮啊，我想请你帮个忙，咱们家楼下左边的那座别墅，是我的一个朋友家。她家有个卧床的老人，一直雇不到保姆。今天老人有些发烧，不能一个人在家，我的朋友要参加一个重要会议，不能回去。想请你去照料一天。”放下电话，娅克妮马上去了那个人的家。床上的病人见了娅克妮，就像见了亲人一样，她说自己非常需要人照顾，请求娅克妮留下来。可娅克妮一个人怎么能做完两家的事情，她只能在料理完主人的家务后，在中午时分去陪陪老人，照顾她吃一些东西。

娅克妮心里的创业计划，就在此时成型了。她决定成立一个“家政服务公司”，专门为那些忙于工作，没有时间照顾老人、孩子和料理家务的职业人士服务。但现在资金还不足，于是娅克妮省吃俭用，一点点地积攒着创业资金。

两年过去了，娅克妮手中积攒下了一笔钱，她认为创业的时机已经成熟了，于是她买来一些清洁用品，并印制了传单，请了四名女工，成立了一家“娅克妮女佣公司”。

一开始，她并不着急招揽业务，而是先将传单张贴出去，另一方面针对聘请来的女工进行专业训练，使她们掌握一整套料理家务的专业技能。经过短期的训练，“娅克妮女佣公司”正式开业了。

“娅克妮女佣公司”的成立，与当时的市场需求结合得天衣无缝。因为当时还没有一家这样的公司。公司一成立，来雇佣者简直挤破了门槛。

娅克妮工作作风十分严谨，随着业务的扩大，工作人员的数量也跟着增