

经营：
发展事业的

谋略

《走向新世纪》丛书 出版前言

辽宁、吉林、黑龙江、天津三省一市联合出版青年读物“集团工程”已顺利地进行了两轮合作，先期出版的《大学生之友》丛书、《青年看社会》丛书，在社会上尤其是青年读者中深受欢迎，引起了广泛的关注和反响，先后荣获首届“中国青年读书节”优秀图书一等奖、“希望杯”优秀图书一等奖。这说明我们合作的成果已得到了社会的承认和读者的认可，使三省一市的出版工作者备受鼓励和激励。在认真总结前两套书出版经验的基础上，我们经过认真的社会调查，根据当代青年的实际需要，又推出了第三套丛书，这就是现在奉献给读者的《走向新世纪》丛书。

90年代是中国历史上最不平凡的时代。去年以来，邓小平同志视察南方，党的十四大胜利召开，象一股强劲的东风，使改革开放的航船征帆高扬，破浪向前。再过几年，人类社会就将告别风云激荡的二十世纪，迎接更加光辉灿烂的2000年。当代青年，承前启后，继往开来，是跨世纪的一代。老一辈开创的社会主义大业，将由他们来继承；祖国现代化建设的宏伟蓝图，将在他们这一代手中变为现实。人民的期望，历史的重托，当代青年责无旁贷，真

可谓任重而道远!

处于这样一个伟大的时代,肩负如此重大的历史使命,当代青年理所当然地应该成为时代的弄潮儿,成为共和国现代化大厦的合格建设者,成为具有全新的观念和广博的知识技能的现代人。那么,为达此目的,当代青年应该具备什么样的个人素质,掌握什么样的专业技能,学会什么样的人生艺术,才能成为一个适应时代要求的现代人呢?这就是这套《走向新世纪》丛书所要回答的问题。

如果说前两套丛书主要是回答青年如何树立正确的人生观和社会观的问题,重在理性思维的话,那么这套丛书主要是回答当代青年如何投身社会实践,在改革开放的大潮中建功立业的实际问题,更具操作性和实用性。它将告诉青年读者,如何正确选择职业,拓宽自己的人生之路;如何培养自己的意志和耐力,在实现理想的奋斗中更具竞争力;如何掌握经营的艺术和诀窍,在商品经济的大海中学会游泳。总之,它将告诉你,如何在自己的人生之路上,在你为之奋斗的理想中,如何走向成熟,走向成功。当然,我们对这些问题的思索和探讨只是初步的,今后愿与广大读者在实践中去共同探索和体味人生的真谛。

这套丛书共12本,是三省一市继续通力合作的产物。按照分工,这套丛书每省各负责三册书的组稿、加工和定稿,最后由黑龙江负责统一设计,印刷发行。12本书主编的具体分工是:《机遇:幸运之神的彩球》、《挫折:锤炼意志的砧石》、《经营:成就大业的谋略》,由潘恒祥同志主编;《择业:通向成功的起点》、《创造:开发潜能的源泉》、《竞争:生存与毁灭的抉择》,由龚德仁同志主编;《冒

险：中国人的新性格》、《精神卫生：走向心理健康之路》、《法律：自我保护的利剑》，由于金兰同志主编；《知人：人类心灵探秘》、《思维：启迪智慧的钥匙》、《家庭：幸福人生的依托》，由李树人同志主编。

《走向新世纪》丛书编委会

1993年7月于哈尔滨

目 录

一、自我开发 (1)

1. 把握年轻的岁月
——经营者的机会观念 (1)
2. 当你自己的老板
——经营者的自立意识 (4)
3. 商海茫茫谁者胜
——经营者的勇敢精神 (9)
4. 智慧的灵光
——经营者的智力开发 (12)
5. 人格的魅力
——经营者的个性完善 (17)
6. 追求卓越的新生代
——跨世纪的经营管理者 (21)

二、决策艺术 (26)

1. 一诺千金
——企业发展与经营决策 (26)
2. 月晕而识风, 础润而知雨
——战略决策法 (31)

3. 没有伟大的冒险就没有伟大的成功
—— 风险决策法 (34)
4. 田忌的赛马之道
—— 最佳决策法 (38)
5. “宇宙”牌香烟的启示
—— 逆向思维决策法 (41)
6. 慢条斯理与雷厉风行
—— 动静结合的决策方法 (44)
- 三、用人之道 (47)
1. 能人不是万能的,但没有能人是万万不能的
—— 人才与企业发展 (47)
2. 要“山羊”,还是要“绵羊”
—— 用人要扬长避短 (52)
3. 不要让同一专业的人在一张桌子上吃饭
—— 人才的合理匹配 (54)
4. 井无压力不出油,人无压力轻飘飘
—— 激励人才的方法 (57)
5. “贤亮”与“尽亮”
—— 给人才以用武之地 (61)
6. 回首在灯火阑珊处
—— 善于发现身边的人才 (65)
- 四、竞争方略 (69)
1. 竞争有道,成功不难
—— 寻求竞争的优势 (69)

2. 远谋方有深韬略	
——竞争中的谋攻	(73)
3. 践墨随敌,以决战事	
——竞争中的应变	(76)
4. 兵贵神速,出奇制胜	
——奇正竞争法	(80)
5. 知之者胜,不知者败	
——信息竞争术	(83)
6. 转输为赢的王牌	
——逆境中的竞争	(87)
五、广告技术	(91)
1. 挡不住的感觉	
——广告时代的来临	(91)
2. 赤橙黄绿青蓝紫	
——五花八门的广告	(96)
3. 亮相欲望	
——经营中的广告意识	(102)
4. 独出心裁	
——广告的创意	(105)
5. 勿忘我	
——广告的定位策略	(111)
6. 真实	
——广告的生命	(114)

7. 人类的第八艺术

——广告的品味…………… (119)

六、价格策略 …………… (125)

1. 情义无价、商品有价

——价格总策略…………… (125)

2. 常与“物美”相伴随

——低价的策略…………… (128)

3. 未必总不畅销

——高价的策略…………… (132)

4. 施惠方能赚钱

——折扣的策略…………… (136)

5. 攻心为上

——心理价格策略…………… (139)

6. “先发”、“后发”皆制人

——报价的策略…………… (144)

7. 做生意不是请客吃饭

——讲价的策略…………… (148)

七、促销手段 …………… (152)

1. 真情假意我自知

——顾客心理分析…………… (152)

2. 以不变应万变

——顾客类型分析…………… (155)

3. 开头,说难也不难	
——初次推销的艺术.....	(161)
4. 只能有始,不能有终	
——再次推销的学问.....	(167)
5. 拒绝是推销的开始	
——怎样化解拒绝和异议.....	(170)
6. 吸引顾客的磁石	
——形形色色的服务推销.....	(173)
7. 最后的法宝	
——关于有奖销售.....	(178)
八、谈判技巧	(182)
1. 抢占制高点	
——谈判的开局.....	(182)
2. 知己,更要知彼	
——了解你的对手.....	(185)
3. 先听我说	
——己方观点的陈述.....	(189)
4. 我在听	
——对方观点的倾听.....	(191)
5. 谦谦君子的搏斗	
——谈判中的交锋.....	(196)
6. 那边,柳暗花明	
——谈判僵局的利用.....	(201)

7. 我们是朋友
——让步与妥协的运用…………… (205)

8. BYE——BYE!
——怎样结束谈判…………… (209)

九、公关方法 …………… (212)

1. CI 战略
——形象管理的艺术…………… (212)

2. 通向彼岸的航道
——公共关系的工作模式…………… (216)

3. 无冕也是王
——大众传播媒介的利用…………… (220)

4. 让自己多几条路
——经营过程中的人际关系…………… (223)

5. 吃喝玩乐有学问
——社交方式与宴会礼仪…………… (228)

6. 迎送聚散皆文章
——怎样接待宾客…………… (232)

7. 留下你的佳作
——专题公关的策划…………… (235)

后记 …………… (241)

一、自我开发

我们只不过清醒了一半。我们只运用了身体上和精神上的一小部分资源，未开发的地方还很多很多，我们有许多能力都被习惯性地糟蹋掉了。

——詹姆士

1. 把握年轻的岁月

——经营者的机会观念

许多人都渴望成为一个成功的实业家，尤其是那些雄心勃勃的青年人，他们不再象自己的父辈一样羞于谈钱言利，而是把松下幸之助、雅科卡、王安们当作迈向“经营人生”之路的导师。

经营，是人类活动的必然现象。只要有人活动的地方，就有“经营”。国家需要经营，家庭需要经营，一个人要完成作为人生目标的事业，也需要经营。

经营不仅是科学、是艺术，也是一种谋略。藉着她，你就会得到机会女神的青睐，获得事业的成

功。

通过个人奋斗的成功推动整个国家现代化的进程，这在当今的中国青年看来是顺理成章的事情。对于他们中的佼佼者，我们投去的不是鄙夷而是羡慕的目光。

在中国，十年来找到致富门路且事业有成的人，可能比历史上任何一个十年都要多。而到世纪末，随着 21 世纪钟声的鸣响，必将有更多的人、特别是当代青年过上美好富庶的生活。

就在几年前，有些外国人还断言“中国没有真正的经营者，没有现代管理人才”，可时隔几年，连日本著名中国问题专家小林实在与《经济日报》记者的谈话中，也不得不承认：“中国干得非常出色”。

我们有理由相信，在不远的将来，定会诞生我们自己的“经营天才”。

从世界范围来看，我们中华民族无论从智慧上或是勤劳程度上，都不逊色于任何一个民族。比如，对当今世界最富裕的美国经济、科学贡献最大的，是犹太人和中国人，而在历年来的奥林匹克科学竞赛上，中国青年更是显示出了卓越的智力。

就说经商吧，散居在海外的三千多万炎黄子孙也取得了很大的成就。王安从 1951 年自创王安公司，仅用了 20 年时间，就跻身于美国 500 家大

公司行列，成了美国妇孺皆知的亿万富翁。

在东南亚，无论是泰国、印尼，还是新加坡，首富都无一例外地是华人，而华人在这些国家里所占的比例和绝对数并不高。比如，其中的佼佼者陈弼臣，从 17 岁来到泰国谋生，他起先当劳工，后来当小贩，奋斗十几年，就变成银行家了——创办了有名的曼谷银行。如今，这位银行家不仅是泰国的首富，而且成了东南亚的最大富豪，财产超过 10 亿美元。

但若放眼全球，东南亚的“首富”就相形见绌了。美国《财富》杂志 1989 年 9 月号公布的一项统计提醒我们，全世界华人的首富在台湾，叫蔡万霖，原本也是个穷人，他自幼家境贫寒，至今却拥资 90 亿美元，成为世界“十大富翁”之一。他现在刚过花甲之年，搞经营不过 40 来年，就从一文不名的“穷光蛋”一跃而为世界第六大富翁，这真是令人难以置信。与他比起来，香港“首富”李嘉诚、船王包玉刚，以及实业界巨子邵逸夫、霍英东等，也望尘莫及了。

上面谈到的几位同胞，何以会取得如此巨大的经营成就？显然，这是因为他们善于抓住身边机会又付诸行动的结果。正如日本“经营之神”松下幸之助所说：“把握年轻的岁月，使这段日子成为人生的黄金时代。”他们从十几岁、二十几岁开始，

利用自己的优势、不断寻求卓越从而得到事业成功的经历说明，只要趁着年轻执著地走下去，就可能一步步地接近人生目标。

任何时候都要充满热情，要相信自己：“我行！”即使是在别人都说你不行的时候，你也要珍惜自己的青春和信任自己的能力。你经营的是自己的人生，命运也是你自己的，所以，只有你自己才能知道并决定自己该做些什么。“天生我材必有用”，这句话不会错。人的能力是可以无限地开发出来的，这就是产生奇迹的行动哲学。

2. 当你自己的老板

——经营者的自立意识

很多人向往着美好的未来，做着一个个发财梦。而且，他们也都能在现有的本职岗位上兢兢业业、踏踏实实地工作，甚至还颇有些才能。只可惜，他们从来没有了解过自己有哪些特长，没有任何具体的目标，更缺少商人那种满眼是黄金的眼光和满脑子是生意的经营观念。

一个现代青年，不仅仅要为人民服务、为祖国的利益而奋斗，而且，他还要学会自立，要以有独立的精神为荣。因为最本质的人性价值，就是人的

独立性。“拾穗虽利，不如躬耕”。

人，谁都想依赖强者，但真正可以依赖的只有自己。惟其如此，年轻人要时刻思考着去做别人没有做过的事，去创造只属于自己的事业，这样才能更充分地展现你自己。

20 世纪后期中国最伟大的政治家、改革家邓小平提出的“换脑筋”的说法很形象，如果你感觉到了穷困，但只是沉溺于发牢骚，那么，你将永远无法摆脱这种潦倒的境地，穷则思变嘛！

香港“商业奇才”翁锦通，在他的自述中，曾提到当他人到中年的时候，因父母双亡等家庭变故领悟到人生的意义在于“谋求事业的独立”。于是，在经过深思熟虑之后，尽管内心非常难过，他还是向他服务了许多年的春生行老板提出了辞职请求。接着，他就抱着最大的决心、毅力和勇气主动地向新的命运挑战。经过一段时间的紧张筹备，1962 年 2 月 20 日，他正式登记创办了“锦兴绣花台布公司”和“香港机绣床布厂”。由于他的惨淡经营，很快就成就了一番实业。

显而易见，假如没有这次人生的选择，就不会有翁锦通的生命上的跳跃，香港也就少了一位杰出的企业家。

诚然，“把自己的命运交给别人，甚至交给某一个两个人，自己一点也不动脑筋，只是相信别

人,那太危险了”(巴金语)。

1980年10月23日,和翁锦通自主创业的1962年2月20日一样,注定会成为一个带有转折意义的日子。

就在这一天,中国科学院物理所研究员陈春光、工程师纪世瀛等7人,在北京中关村挂出了中国首家民间科研机构的牌子——北京等离子体学会先进技术发展服务部。这就是眼下与四通、京海、科海、海华等电子一条街上的公司齐名的华夏新技术开发研究所的前身。他们当时背负着“离经叛道”的重荷的惊人一跃,现在看来是极富创新精神的举动,为探索一条走向“中国的硅谷”的道路作出了痛苦的选择。

这几位青年科学家的行为给我们的启示是:即使是极普通的人,当他们认定自己所开创的事业是有意义的,就应该象高层领导者一样思考,正可谓:“国家兴亡,匹夫有责”。现代经营者必须有探求意识和开放意识,还要有勇往无前的进取精神和社会责任感。不要一味地等待,更不能无休止地依赖别人。

1991年第2期《世界博览》上有一篇谈美国三位女百万富翁的发家史的文章,也证实了一旦到了有能力自己独立经营的时候就应“炒自己的鱿鱼”的道理。其中有一位叫阿米·劳伦斯的女

子，她写道：

“要是我还在店铺里打字的话，我绝不可能晓得自己到底有多大本事。”

那还是在 1965 年的时候，她的小宝宝才 5 个月，而她非得去赚钱不可，但是找不到门路，只好准备再硬着头皮去商店当打字员。头 5 年她就一直在干这事。

她开始寻思，一定要找一个适合自己的行当来释放自己的能量，要赚大钱，要当自己的老板。

她搞了一些调查研究，发现：在刚刚过去的经济大萧条中，草皮和花木行业却异常繁荣。她又发现自己家乡阿尔伯魁克的人口在急剧增长，这也意味着将有大批的住宅和办公楼要建。

所以，阿米下定决心经商：经营草皮和花卉。她首先得到一家赊销商店的信赖，让她租了一个只有 200 平方英尺的小停车场，只向他们交一丁点费用。然后她花了 1000 美元（几乎是她的全部积蓄），在属于她的这块小地盘上筑起了一道高高的护栏。

当时正值元月，她买了一些根不带土的玫瑰、果树和遮阴树，这些都是她从别处批发来的。她今天买明天卖，明天卖了又去进货，就这样，生意越做越大。

只过一年，她的毛利竟达到 88000 美元，早期