

无敌 经商 宝典

王 鸿 编著

中国人

经商智慧



世界图书出版公司

无敌经商宝典

中国人经商智慧

王 鸿 编 著

世界图书出版公司

北京·上海·广州·西安

1997

(陕)新登字 014 号

无敌经商宝典

中国人经商智慧

王 鸿 编著

康宏磊 责任编辑

世界图书出版西安公司 出版发行

(西安市西木头市 34 号 邮编 710002)

通县向阳印刷厂印刷

各地新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:14 字数:350 千字

1997 年 4 月第 1 版 1997 年 4 月第 1 次印刷

印数:00001—30000 册

ISBN 7-5062-2753-3/F·10

Wx2753 定价:18.80 元

● 第一编

中国巨富发迹史

真正能教人如何致富的老师，是那些白手起家并经过自己奋斗而成为富豪的人。还有哪些人比那些白手起家的大实干家们是更好的致富导师呢？

要了解那些曾经和你住过一样破房子，穿过一样的破衣服，吃过一样粗茶淡饭的大富豪们，看看他们是如何走上致富之路、摘取富豪的桂冠的。特别是要看看他们是怎样迈出走向辉煌的第一步。

本编生动地描述了中国巨富奋斗史，注重从独特的经商素质、敏锐的商业触觉、非凡的超前意识、巨大的投资胆略等方面揭示其成功之道。这些巨富的经历，就是你最渴望得到的致富金钥匙。

●第二编

中国商战经典谋略

现代经济战场上的商业竞争，群雄角逐，纵横捭阖，是智慧的角逐，谋略的较量。虽然不见硝烟弥漫，战火连天，但其艰险、残酷，则有过之而无不及。胜者日进斗金，财源滚滚，败者血本无归，落花流水。

纵观变化万千的现代商战，我们可以发现，能够挫败对手，称王称霸的胜利者，无不是在竞争中善于运用计谋的结果。

本编从竞争、经营、管理等方面，精心选取了数十个现代商战代表性事例，通过生动活泼、饶有趣味的描述，使读者在感受到扣人心弦的气氛同时，真切地领悟到各方临阵交锋、克敌制胜的前因后果，从而助你成为商场的强者。

●第三编

中国商战制胜之道

商情险恶,瞬息万变。成功的生意人自有其应变的法宝,这就是优良的经商素质。根据当代中国人的迫切需要,本编介绍了经商下海的必备知识、现代最赚钱的行业,从而使你致富有方、登龙有术。

中国古代兵法成就为全世界所瞩目,本编为你揭示了现代商战中运用 36 计的出神入化的事迹,以激发起你经商创意的灵感火花。

商品的销售、利润的获得,必须讲究种种技巧、依赖不凡的广告策划、精明的商业谈判、巧妙的讨债方法。本编具体揭示了这些精彩纷呈的内容,揭示如何拓开销路、点石成金、财源广进的不传之秘。

目 录

第一编 中国巨富发迹史

◎经营之神王永庆…………… (1)

穷人的孩子早当家——台塑成功之路
——回报社会——立足大陆称雄世界

◎金融巨头蔡万霖…………… (9)

创业有成——1元钱“幸福存款”——
“十信”风波——无限风光在霖园

◎世界船王包玉刚…………… (16)

大陆30年——扎根香港——世界船
王——弃船登陆——收购九龙仓

◎金利来王曾宪梓…………… (28)

有志少年——艰难创业——金利来的
诞生——广告战略——进军大陆——永远
的辉煌

◎香港首富李嘉诚 (43)

辛酸的童年——塑胶花大王——地产业巨子——进军和记黄埔——拳拳赤子心

◎景泰蓝王陈玉书 (55)

商旅生涯不是梦——地产业新贵

◎医界巨富赵章光 (59)

赤脚医生——“101”风靡世界

◎北京巨富李晓华 (65)

少年磨难——抓机遇创财富

◎大陆首富牟其中 (71)

青少年时代——牢狱之灾——第一笔生意——敢于第一个吃螃蟹的人——飞机贸易——北进满洲里——“经商的最高境界是艺术”

◎东方“巨人”史玉柱 (84)

破釜沉舟——黄色巨人的崛起——千金易得人才难求——强劲的广告旋风

第二编 中国商战经典谋略

- ◎ 香港华资与英资的收购大战 (91)

 华资财团的崛起——金蝉脱壳——小
 试牛刀——硝烟再起——鹿死谁手
- ◎ 刘文汉创立假发业 (99)

 赴美考察寻觅商机——发明编织机
 ——急流勇退
- ◎ 霍英东首创“炒楼花” (104)

 首战不利——出奇制胜
- ◎ 殷之浩叱咤营造业 (107)

 台湾营造业的带头人——着眼于未来
- ◎ 张荣发多元化发展大思路 (110)

 “最伟大的航运巨子”——“登陆”及
 “升空”计划
- ◎ 陈春烟驰骋游艇业 (113)

 出道在铁工厂打工——获贤内助另起
 炉灶——研究玻璃纤维游艇

◎ 吴舜文的经营管理之道 (117)

台湾企业界的女强人——热心教育

◎ 荣泰公司创造的奇迹 (120)

年轻人的天地——创自己的品牌——
以设计取代加工

◎ 台湾电子业巨子谢来发 (124)

成立济业电子公司——讲民主不讲专
制——沉着冷静应付自如

◎ 顶新与统一集团争夺大陆市场 (127)

先入者为王——统一集团望尘莫及

◎ 张秀政回春有方 (131)

责任中心制度——“金字塔式”的培养
计划

◎ 三胜制帽公司的“杀手铜” (134)

成立制帽工厂——穷则思变

◎ 异军突起的三美公司 (137)

白手创业——独树一帜的营销方式

◎ 镜店学徒创大业 (140)

眼盲心亮——发挥集体创造力

◎ 兽药大师李春男的经营术 (143)

从猪倌到兽医——穷研药理创全信
——触类旁通成大业

◎ 瑞蚨祥绸布店的“六如”商法 (146)

捕商机,如猛兽执鸟之发——窥商情,
如猎户巡山之游——趋市场,如千军哨马
之探——欢店门,如琼楼玉宇之饰——巧
竞争,如将飞者之伏翼——善取予,如犒劳
得胜之师

◎ 张小泉剪刀店以质量求生存 (151)

乾隆慧眼识“小泉”——县令勒石护
“小泉”——农夫携子夸“小泉”——华侨漂
洋找“小泉”——经商谋财贵在新

◎ 全聚德烤鸭店的经营“三字经” (156)

鸭要好——人要能——话要甜

◎ 茅台一摔天下知 (159)

山深善酿几度春——山因水贵,酒待
工成——皆因一摔,世界扬名——窖老酒

醇,经营有方

◎推陈出新的同仁堂药店 (164)

宏扬传统,创立名牌——新式经营,出奇制胜

◎胡开文墨店的“三不可”生意经 (167)

祖法不可依——陈规不可循——老店不可畏

◎智斗“世界碱王” (171)

中国化工之父——智胜卜内门

◎太太口服液何以得宠 (176)

突出特色的广告定位——独辟蹊径的广告策划

◎中国有个娃哈哈 (179)

成功的市场定位——借广告宣传大炒名声

◎“健力宝”的成功之道 (182)

中国魔水——明星效应——走向世界

◎“太阳神”集团的崛起与 CI (187)

导入 CI 改头换面——开形象广告之
先河——创新 CI

◎深圳海王集团的 CI 战略 (191)

建立企业形象的根基——塑造员工形
象和媒介形象

◎名扬天下“505” (195)

注重宣传突出功效——百尺竿头更进
一步

◎“亚细亚”企业形象的塑造 (198)

全新的企业形象——新颖的广告宣传

◎“双汇”集团制造新闻 (201)

“双汇”巧入天安门——“双汇”进入天
安门的余波

◎“神州”与“万家乐”之争 (204)

名人开路的广告策略——竞争白热化

◎中国的“松下”——琴岛海尔 (207)

构筑企业文化——琴岛的腾飞与公共
关系——以文化战略指导市场经销

第三编 中国商战制胜之道

◆ 第一章 商场赢家的素质

自信:事业成功之本	(211)
坚定发财的信念	(215)
信义无价	(216)
和气生财	(218)
白手起家	(220)
回扣,回扣,回扣!	(221)
创业者的必备条件	(222)
时时捕捉信息	(225)
掌握成功秘诀	(226)

◆ 第二章 现代人经商 ABC

创办公司 ABC	(239)
摸准顾客的口味	(244)
搞好目标管理	(245)
搞好市场分析	(247)
创出“企业形象”	(249)
稳中求进实高招	(249)
资金运用的魔力	(250)
资金的来源和利用	(251)
迎接挑战	(252)
投资的艺术	(252)

投资效益的评估·····	(255)
投资人应有的心理状态·····	(256)
走出投资的心理误区·····	(257)
现代人的生财之道·····	(258)
现代投资热点·····	(260)
物以稀为贵·····	(268)
瞅准时机发大财·····	(268)
怀旧一曲值万金·····	(270)
把握潮流的发财法·····	(270)
创造时髦发财法·····	(272)
把眼光瞅准女人的钱袋·····	(272)

◆ 第三章 现代最赚钱的行业

自由写作者·····	(275)
图书发行人·····	(279)
编剧·····	(280)
直销员·····	(281)
模特儿·····	(281)
广告演员·····	(282)
古玩经销·····	(283)
快餐服务·····	(284)
小食店·····	(284)
快餐店·····	(285)
天然食品店·····	(286)
药膳酒楼·····	(287)
保健品商店·····	(288)
女士服饰店·····	(289)

精品屋·····	(290)
鲜花店·····	(291)
新兴物品专卖店·····	(292)
玩具店·····	(293)
卡拉OK厅·····	(294)
出国人员服务部·····	(295)
形象包装设计·····	(296)
修车场·····	(297)
室内设计及装修·····	(298)
拉广告专业户·····	(300)

◆ 第四章 中国商战三十六计

三十六计 机在其中·····	(302)
第一计 瞒天过海·····	(302)
第二计 围魏救赵·····	(304)
第三计 借刀杀人·····	(305)
第四计 以逸待劳·····	(305)
第五计 趁火打劫·····	(306)
第六计 声东击西·····	(307)
第七计 无中生有·····	(308)
第八计 暗度陈仓·····	(309)
第九计 隔岸观火·····	(310)
第十计 笑里藏刀·····	(311)
第十一计 李代桃僵·····	(311)
第十二计 顺手牵羊·····	(312)
第十三计 打草惊蛇·····	(313)
第十四计 借尸还魂·····	(314)

第十五计	调虎离山	(314)
第十六计	欲擒故纵	(315)
第十七计	抛砖引玉	(316)
第十八计	擒贼擒王	(317)
第十九计	釜底抽薪	(318)
第二十计	混水摸鱼	(320)
第二十一计	金蝉脱壳	(320)
第二十二计	关门捉贼	(321)
第二十三计	远交近攻	(322)
第二十四计	假道伐虢	(323)
第二十五计	偷梁换柱	(324)
第二十六计	指桑骂槐	(325)
第二十七计	假痴不癫	(326)
第二十八计	上屋抽梯	(326)
第二十九计	树上开花	(327)
第三十计	反客为主	(328)
第三十一计	美人计	(328)
第三十二计	空城计	(329)
第三十三计	反间计	(330)
第三十四计	苦肉计	(331)
第三十五计	连环计	(331)
第三十六计	走为上	(332)

◆ 第五章 推销、广告绝招

◆ 第一部分 经营一点通

高明的推销技巧	(334)
使顾客产生错觉	(339)