

畅销书《百万富翁升级》的作者又一最新力作

如果你相信一个人的确可以成就一番事业，那么，为什么这个人不可以是你呢？

商业升级

21天让你重振企业精神和团队

[美] 理查德·帕克斯·科多克 (Richard Parkes Cordock) 著

咸利娟 译

Business Upgrade



东方出版社





商业升级

21天让你重振企业精神和团队

[美] 理查德·帕克斯·科多克 (Richard Parkes Cordock) 著
咸利娟 译

Business
Upgrade

东方出版社



图书在版编目(CIP)数据

商业升级——21 天让你重振企业精神和团队
[美]理查德·帕克斯·科多克 著. 咸利娟 译.
—北京: 东方出版社, 2008. 4

ISBN 978-7-5060-3158-5

I. 商... II. ①科... ②咸... III. 企业管理—组织管理学 IV. F272.9
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 070929 号

Business Upgrade: 21 Days to Reignite the Entrepreneurial Spirit in
You and Your Team by Richard Parkes Cordock
copyright © 2007 by Richard Parkes Cordock
Simplified Chinese translation copyright © 2007 by Oriental Press
All rights reserved
Authorised translation from the English language edition published
by John Wiley & Sons, Ltd.

中文简体字版由 John Wiley & Sons, Ltd. 授权出版
中文简体字版专有权属东方出版社
著作权合同登记号 图字: 01-2007-5549 号

商业升级——21 天让你重振企业精神和团队

作 者 [美] 理查德·帕克斯·科多克
译 者 咸利娟
责任编辑 龚 晨
出 版 东方出版社
发 行 东方出版社 东方音像电子出版社
地 址 北京市东城区朝阳门内大街 166 号
邮政编码 100706
印 刷 北京智力达印刷有限公司
版 次 2008 年 6 月第 1 版
印 次 2008 年 6 月第 1 次
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 12.75
书 号 ISBN 978-7-5060-3158-5
定 价 32.00 元
发行电话 (010)65257256 65245857 65276861
团购电话 (010)65273937

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场
如有印装质量问题, 请拨打电话: (010)65266204

致 谢

任何具有创造性的项目，都是由于团队的努力才使之完成的。本书的写作也不例外。一路走来，我必须感谢许多人，是他们给予了奉献和帮助。

首先，我要感谢安娜·拉什顿（Anna Rushton），她当之无愧是我的最具创造性的促成者，在她的引领和指导下此书才得以问世。同时我也要感谢编辑诺拉·穆兰（Nuala Mullen），他使此书的文字更犀利和流畅，我希望读者在阅读的时候能够感受得到。

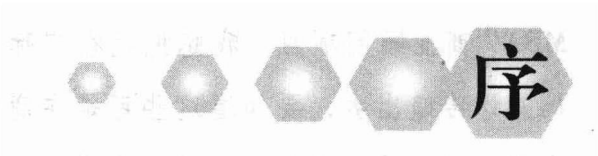
说到受哪些人的启发写就此书，我必须感谢在过去的岁月里所有接受我采访的商业领袖和企业家人，本书内容体现了他们的真知灼见。我还要感谢那些我没有见到本人却在很大程度上影响过我的企业家人，其中包括视客户地位至上的山姆·沃尔顿（Sam Walton）、展现了企业家领导力的卢·格斯特纳（Lou Gerstner）和杰

克·韦尔奇 (Jack Welsh)，以及让我真正领会到群众力量的万豪 (J. W. Marriot)。

至于个人兴趣的影响，我非常感谢康宁汉 (B. J. Cunningham)、西蒙·伍德罗夫 (Simon Woodroffe) 和卢·哈瑞斯 (Llew Harris) 对我的思想所起到的潜移默化的作用。

由于这本书取材于我的职场经历，因此我对曾快乐共事过的许多同事们深表谢意。

最后，我想说我对鼓励、帮助我写就此书的朋友和家人感激不尽。特别感谢我的父母（我是在他们的住宅里完成了本书的写作）、妻子和女儿，是他们给了我爱和源源不断的支持。



序

本书是我所写的第一本书《百万富翁升级》的续集。这真的非常有趣，我仿佛回到了早期的职业生涯，那时我在一家大型国际软件公司就职。在被炒鱿鱼之前，我在这家公司度过了一段欢乐并且相对来说成功辉煌的岁月。但这并不是最后一次被炒，事实上，在我读完 MBA（工商管理硕士）并且在软件行业获得另一份工作后，我又被解雇了。就是在那一刻，我意识到公司环境并不适合我，我未来的定位是要自主创业。事实证明，这是我经历过的最棒的事情。

当开创了属于我自己的事业后，我就开始深入研究成功企业家的内心思想和他们的领导方式，最重要的是研究如何向我的客户销售产品与服务并从中赚取利润。只有从这个基础出发，我才可以重新检视我在各家公司供职的经历并且意识到我曾经丢失了什么东西——我相

信有许多人和我的情形类似。

在获得 MBA 学位后不久，我就研究开发了百万富翁 MBATM 商业顾问项目。我想把我在实际职业生涯中获得的知识传递出去，要知道这些可是在商学院里学不到的东西。基于这个原因，加上我早期在公司供职的经验，我写成了本书。

在《百万富翁升级》一书中所讲述的故事在本书中继续发展——在一家大型企业工作的露西被分配从事一个特殊的项目——实际上这是我自身的经历。我同样在一家软件公司工作了八年，直到公司经历了一次大的合并、融资之后，我的理想幻灭、信念迷失，而在被总部委任一个特殊项目之前，我并没有这种感觉。那些年里，我在商业咨询部门任职且成绩显著，我有一种做两份工作的感觉。第一份工作将我带入世界各地不同的公司，在那里我见到了大量水平参差不齐的人，并且目睹了不同的公司是如何运行与管理的；第二份工作则让我从宏观和微观层面上研究这家我就职已有些年头的公司。我在进入公司时，公司刚完成股票发行，处于资金充盈阶段。像许多新上市的公司一样，我们的公司也对自身的增长计划雄心勃勃，但最终历经艰苦挣扎而搁浅。其中的主要原因在于我们丢失了企业家动力，而这种动力曾

经使公司发展成为大型跨国企业。在此之后，一拨又一拨的新雇员将精力过多地集中在股票价格而非客户身上。上百万新募集的资金被浪费在了装饰富丽堂皇的公司办公室、庞大的行政开支和豪华的商业旅行上，而不是投入创新、产品研发和建立客户信赖机制上来。

现在我创建了自己的公司，并承担着一项研究，因此我有幸见到一些企业家，并从他们身上真正了解到成功的秘诀所在。毫无疑问，一家小型公司与一家大型企业在思考方式上有很明显的区别。而有些公司在它们的创业者精神基础上还能够继续发展：理查德·布兰森（Richard Branson）创立的维珍（Virgin）集团就是成功做到这一点的最明显例子。十分有趣的是，通用电气，这家源于100多年前由电灯泡的发明者托马斯·爱迪生创立的通用电气公司也是同样的情形。时至今日，通用电气公司已成为全球最大企业之一，但仍忠实地遵循创业者精神。本书中的法则在所有成功、讲求创新的公司中都是普遍适用的，这不值得大惊小怪，这些公司将这一法则视做创业型思考者所具备的精神而非僵化的官僚作风。

比较大的公司通常害怕“企业家”这个词，认为如果它的雇员是创业型思考者的话，那么他们最终将会离

职去开创自己的商业天地。实际上，所有的企业都必须具备创业者思想，因为最初他们就是依靠它才得以成功的。唯有这种创业者思想才能推动创新和变革，确保企业在这个不断变化、竞争愈来愈烈的全球经济中参与竞争。

那些不具备创业者思想的公司将不能满足客户不断变化的需求，而最终会被那些规模比较小却更灵活、能够满足客户需求的公司所超越。遗憾的是，没有一家大公司能够幸免。无论你在何时阅读本书，都会在报纸上发现大公司面对来自小公司或其他大公司威胁的例子，这些大公司已历经岁月考验，而那些小公司刚创立不久，或者其他大公司更具备创业者思想、鼓励创新和变革。

人们经常说，变革、死亡和纳税是一个人一生中无法回避的事情。所以说公司应该去积极应对变革，而不应该心存芥蒂。它们应该了解客户千变万化的需求，而不要去支配客户购买什么；它们需要去理解这个变幻莫测的世界并且抓住随之而来的机遇。对大公司而言，与更好地利用机遇、创新和变革相比，它们更需要的是——创业者们。

简介

本书扩展了在《百万富翁升级》一书中第一次引入的关于“我相信”的概念和思考方式，并且增加了另外两个法则：“我们相信”和“他们相信”。

想要对公司领导力和“我相信”哲学有全面的洞悉，本书会让你获益良多。尽管这些法则由自主创业的企业家写就，但其思想内涵和思维方式同样适用于大型公司。在阅读本书时，请将“企业家”替换为“公司领导者”——原因是在公司环境中需要的正是公司领导力和思想。在很多情况下，一家大型机构的公司领导者所面临的挑战比公司负责外联事务的管理者要多——因为公司内部领导者有更多的艰难险阻（即，同事、管理层和公司的变革阻力）要去克服。公司领导者要树立良好心态以专注于一个共同的、有凝聚力的目标，并要去拥护变革和创新。我们中的每一个人都有能力在公司中去激

发这种创新和变革；每一个人都可以吸纳这种公司领导者的态度。只有这样，我们才能为公司最终的成功做出直接贡献。

阅读本书时，我要求你们时刻记得这三个主要概念：

- 我相信——领导者相信；
- 我们相信——团队相信；
- 他们相信——客户相信。

商业就是关于信念的事。没有与客户的信念联盟，任何规模公司的领导者和雇员都很难取得进步和成功。我们生活中的每个方面，不论是专业性还是私人问题，都是建立在信念之上的。推而广之，你的商业问题也是如此。

声 明

在本书中出现的阿姆鲁兹公司 (Amroze Technology)，纯属虚构，它是我咨询生涯中访问过的数以百计的公司的集合体。事实上，我的女儿阿米莉亚·罗斯 (Amelia Rose) 命名了这家公司，并且它仅在本书中存在。所有人物也是虚构的，大部分名字来自我的家人和朋友。如有雷同，纯属巧合，绝非故意为之。

致谢	/1
序	/3
简介	/7

序幕

第一章	/005
-----	------

露西放下电话，坐在那里盯着电话机沉思了一会儿。斯蒂芬是她读 MBA 时的挚友，因此他的邀请让露西十分高兴，其实只要不待在办公室就是件令人愉快的事。并且露西认为事情不仅仅是一次礼仪性拜访那么简单。

第二章	/013
-----	------

露西想在新的一天到来之前，至少对自己的新项目的思路作一下梳理。如果仅有三周的时间来完成任务，那么就得抓紧每一分钟。她很清

楚，目前公司表现糟糕，将其导入正常轨道将是一项异常艰辛的任务。

第三章

/035

露西将汤姆的建议迅速予以消化，一回到办公室马上着手安排第二天与客户的会面。她从电脑里列出公司的重要客户名单，并做了一份随机抽样。这个名单上的客户包括大型会计公司和小型私营企业，露西将其打印出来，开始与他们直接电话联系。

第四章

/055

露西前天晚上是和朋友们在餐馆里度过的，她感到十分放松，尽力想把下午的阴霾驱散。客户的负面反馈让她遭受了不小的打击，因此露西十分期待与公司内部市场和销售部门的沟通，毕竟是他们负责新客户开发的工作。

第五章

/085

与汤姆在电话中的一番谈话，使露西大受启发，她急切地想再接再厉获得更多信息，以便制

定提交给斯蒂芬的报告。但是，当她第二天早上来到办公室的时候，非常失望地在办公桌上发现一张字条，上面说她与财务总监的会面预约被推迟了，因为财务总监临时要参加一个紧急的“现金周转”会议。

第六章

/101

从第一次见到汤姆后还不到一个星期的短暂时间里，露西无法确信她究竟取得了多大的成绩。他的三重理念看起来是如此简单，但是在向斯蒂芬做报告的时候，她意识到这种理念给阿姆鲁兹公司提供了一种可行之路的蓝本。

第七章

/127

信念定律经过汤姆的详细阐述后，已经开始真正对露西产生潜移默化的作用了。现在，露西早上一到办公室坐在自己的位置上时，翻开记录本就能看到它，这已经成为一种下意识的习惯，并且贯穿于她所记录的现实中的每一件事情。

第八章

/147

露西早到了几分钟，忽然觉得自己这些日子

已经喝了太多咖啡，于是就点了一杯薄荷清茶。她一边等待汤姆的到来，一边思考着汤姆为什么要与自己单独见面。显然，是觉得重要的缘故。

第九章

/165

同汤姆最后一次见面后，有很多的材料和很多东西需要露西去想。在那个星期的最后几天，露西重新浏览了笔记以勾勒出要讲的框架，把思路理顺以便能正确对待掌握的情况，并准备开始动笔认真写给斯蒂芬的报告。

第十章

/179

漫长的过程充满艰辛，但所幸的是阿姆鲁兹公司人人都参与进来了。斯蒂芬信守承诺，将优先要处理的事情做出了调整。他首先着手的事情之一就是给公司全体职员每人发了一张名片，上面印有公司标志和五大核心事项。

序幕

某个星期一的上午，露西正在给由她负责的培训项目作最后阶段的总结和润色。其实最近以来一直没什么可以让她真正忙碌起来的事情，要知道露西从来没遇到过这种情况。在阿姆鲁兹公司海外办事处待了四年后，露西被召回到公司的“神经中枢”——总部，这让她感到非常高兴。但是在过去的一个月，她干的都是一些仅可以当作打发时间的琐事。事实很明显，从露西回来的那天起，公司根本就没有给她任何的工作安排，最后她被派去开发一个培训新雇员的项目。露西十分有风度地接受了这项任务，尽管不久她就意识到公司去年就没招多少新员工，并且以公司目前情形看，今年的招聘动作也不会太大。而这仅是她认为势头不妙的大量征兆之一罢了，在她被召回和到任的这段时间，公司经营业绩遭