

百 事 可 乐 & 可 口 可 乐

风云莫测的商场上没有绝对的赢家，只有百变的商战策略……

百年商战



周星潼◎著

跟“**可乐**”学创业

在一个新思路的诞生过程中，会有种种不可预知的‘突发事件’在干扰你，这时候要怎么办呢？坚持、坚持、再坚持，让自己的新思路化成行动。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

——百年商战——

周星潼◎著



跟“可乐”学创业



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

百年商战：跟可乐学创业/周星潼著

北京：中国经济出版社，2010.7

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9910 - 7

I. ①百… II. ①周… III. ①饮料—食品工业—工业企业管理—经验—美国

IV. ①F471.268

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 066903 号

责任编辑 杨莹

责任印制 石星岳

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市地矿印刷厂

经销者 各地新华书店

开本 710mm × 1000mm 1/16

印张 14.25

字数 183 千字

版次 2010 年 7 月第 1 版

印次 2010 年 7 月第 1 次

书号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9910 - 7/F · 8330

定价 29.80 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

编者寄语

一百多年前，美国亚特兰大这个城市诞生了具有“美国精神”的可口可乐。在可口可乐销量逐步攀升的时候，美国北卡罗来纳州诞生了百事可乐。这两种“可乐”，一个是“红色激情”，一个是“蓝色风暴”，在它们的席卷下，软饮料的市场刮起了旋风。

一百多年过去了，历任可口可乐公司和百事可乐公司的总裁们都在为自己的饮料能成为世界第一而拼搏着，在他们奋斗的过程中，先进的思想、艺术性的管理模式、高超的经营手段以及他们在获得这些才华之前所遭受的“磨难”，是值得无数创业者借鉴的。

不管是可口可乐的诞生，还是百事可乐的弥撒，都是一个艰苦而漫长的创业历程。

细读本书，激烈的商战立显眼前，而在商战的背后，蕴含着你想要的“机会”……

希望读者朋友们能在本书的主人公身上找到自己的“缩影”，成功不是梦，是希望的无限延伸。

编者寄语/1

第一章 实验室里跳出的梦 /001

……在你的脑海里,是不是会有突然的“灵光一现”?不要犹豫,那可能是成功的种子。拽住这个想法的尾巴,它会把你拉到通往成功的路上……

第二章 可口可乐之父 /016

……在一个新思路的诞生过程中,会有种种不可预知的“突发事件”在干扰你,这时候要怎么办呢?坚持、坚持、再坚持,让自己的新思路化成为行动……

第三章 发财路上的绊脚石 /030

……不管是经营企业,还是经营自己的人生,意想不到的困难比比皆是。我们要成就自己,就要让成长路上的困惑化作前进的动力……

第四章 襁褓中的百事可乐 /045

……从一个人诞生之日起,他就要面临着来自方方面面的各种压力。在这种压力的作用下,有的人成功了,有的人失败了,原因就在于这个人有没有一个坚强的意志……

第五章 百事新秀 /060

……企业靠人才才能够发展,而人才靠领袖才能够发挥出更大的能力。
领袖是一盏明灯、一个路标,让员工得以看清方向,奋勇向前……

第六章 可口可乐的能耐 /072

……对于创业者来说,最难解决的问题就是如何将自己身上的“毛病”
剔除。“毛病”在创业者的创业过程中,会成为其发展的一个瓶颈……

第七章 二战背后的二战 /089

……“进攻是最好的防守”,但要懂得防守,才会发出最猛烈的进攻。进
攻不是一味地逼退对手,而是消灭对手……

第八章 成为巨人的百事可乐 /104

……人的成长需要“突破”,企业的发展也需要“突破”。突破要达到精
神上的质变才算成功,并不是“换汤不换药”的形式主义……

第九章 百事新一代 /117

……改变自己,是要改变自己的思想、行为和做事方式。但自己的目标
不要变更,“改变”,只是为了自己的目标服务而已……

第十章 不再拘泥于可口可乐 /132

……“我劝天公重抖擞,不拘一格降人才”,无论是做人,还是做事,与众
不同是立足于社会的根本。与众不同并不是个人的表现突兀,而是不随波
逐流……

第十一章 品尝中的得失 /147

……“兵来将挡,水来土掩”,把自己练得足够强大,在面对困难或者对

手挑战的时候,自然会显得游刃有余……

.....

第十二章 可口可乐的渐变 /161

……创业者在创业的过程中,最怕的就是循规蹈矩。他人的经验是可以学习和借鉴的,但如果能找到一条属于自己的路,那么收获的成功便是巨大的……

.....

第十三章 再来一次挑战 /176

……失败不可怕,可怕的是惧怕失败。失败是创业者经验不足的警钟,并不是干劲儿不足的表现。笑看失败,生活才会更精彩……

.....

第十四章 红蓝之间的赌博 /190

……胆识和冒险只是一念之差,但却会造成相差悬殊的结局。创业需要胆识,同样也需要冒险,前提是数清了自己手里的筹码……

.....

第十五章 没有输家的博弈 /205

……恒心、耐心、决心和信心,在创业者创业的过程中都是并列存在的,因为不具备这“四心”,就不能称之为真正的创业者……

.....

第一章 实验室里跳出的梦

一个不小心的举动,往往可能会扭转一个人的命运、一个时代的发展方向,在这种不经意间流露出来的转变方式,或许可以称之为成功的方式。

曾经有一家法国报纸报道过,说世界上有三个不为人知的秘密:英国女王的财富、罗纳尔多的体重和可口可乐的配方。而在这其中,可口可乐的配方是最为人们所津津乐道的。当然,媒体这么说也不无调侃之意,不过也能够说明一个问题——可口可乐是受世人关注的。

可口可乐是一种软饮料(酒精含量低于0.5%的天然的或人工配制的饮料),这是众所周知的,大部分人都对其爱不释手,可口可乐公司的规模和发展之壮大也是有目共睹的。在美国,任何时候来上一杯可口可乐,都是一种不折不扣的享受。可口可乐在美国如此受欢迎,其中必然有着很深刻的原因,而其配方一事,也成为了世人所想要了解的“未解之谜”。

可口可乐为什么好喝?可口可乐公司为什么会发展得那么强大?可口可乐公司究竟是如何成为全世界软饮料之首的呢?

一百多年前,在美国佐治亚州的一座工商业城市——亚特兰大市里,有一个实验室,这个实验室是一个私人实验室,规模不大。在实验室里面,有

一位脑子里充满着幻想的药剂师,他总是梦想着有一天能够发明出一种可以使人精神“亢奋”的玩意儿,所以,这位在研究道路上孜孜不倦药剂师,日以继夜地做着各种试验。

他的试验涉猎甚广,就他本人来说,他最喜欢研究的是一种“糖浆”。这种“糖浆”在今天看来,就是最早的饮料。

这位药剂师起初研制出来的糖浆只在一些小的杂货店出售,以供给他个人的开销。偶然的一次,这位药剂师不小心在糖浆中倒入了“碳酸水(二氧化碳+水)”。可以说,正是这种偶然,才使得一种声名显赫的饮料横空出世。

当这位药剂师小心地品尝了一下加入了碳酸水的糖浆后,面部的表情立即发生了扭曲,一种因兴奋过头而导致的扭曲!他想:这东西足可以改变美国的历史,我发财了!

这种被不小心加了碳酸水的糖浆,就是今天路人皆知的可口可乐,而这位药剂师,就是可口可乐的鼻祖——约翰·彭伯顿。

约翰·彭伯顿于1831年出生在美国佐治亚州的诺克斯维尔城,诺克斯维尔城的名字是以美国第一位军事部长亨利·诺克斯的名字命名的。约翰·彭伯顿18岁的时候考上了一所医学院,专门攻读医学专业。1850年,约翰·彭伯顿毕业了,不过很遗憾,他并没有因为是医学院毕业的学生而被任何一家医药公司聘请。

在很长一段时间里,他都是一个无业游民,根本找不到适合自己的工作。不久,约翰·彭伯顿进入了一家公司,从事蒸汽疗师方面的工作。可是这份工作并没有给他带来丰厚的回报,而且他在这其中也感觉有些“混沌”了,因为约翰·彭伯顿觉得自己的志向并不在此,他感觉自己的内心有一团火在燃烧。约翰·彭伯顿当然不知道,这团火就是他最初的“创业之火”。

几年后,他辞去了这份工作,在家专心研究医学方面的事务。1853年,他结婚了,又过了一年,他的儿子出生了,这让约翰·彭伯顿更加苦闷。因

为本来生活就不富裕的他,现在又被养家糊口的重任压得喘不过气来了。

1855年,约翰·彭伯顿迫于家庭生活的压力,举家迁往另一个小城镇。在那个小镇里,约翰·彭伯顿开始着手将自己以往的各项研究成果公诸于世,比如药酒、强壮剂等一系列滋补型药品。

约翰·彭伯顿的这些滋补药品在那个小镇上的人看来,简直就是“垃圾”玩意儿。因为他的这些药品中有一些是没有效用的,人们服用后根本达不到滋补的功效。不过,也有一些药品是能够暂缓病人痛苦的。约翰·彭伯顿依靠销售这些药品,赚取一些养家的生活费。在约翰·彭伯顿制卖药品的过程中,也渐渐积累了一些可以成为一名真正的药剂师的经验,而这些经验,正是他日后配制出可口可乐配方的关键因素。

约翰·彭伯顿在成为一名优秀的药剂师以前,过着十分贫穷的生活,然而,他有一种积极进取的精神,这种精神,支撑着他的整个生命。约翰·彭伯顿有种戒骄戒躁、永不气馁的精神,这使他的人生变得更有价值了。

约翰·彭伯顿出售这些药品换来的钱除去日常的开销外,还略有结余。虽然解决了生存问题,不过他却因此落得一个“卖假药”的名声,当地大多数人对他的印象并不是太好。

正当约翰·彭伯顿拮据度日的时候,美国南北战争爆发了。战争一爆发,整个美国上下一片混沌,而此时的约翰·彭伯顿不知道是怎么想的,居然决定参军。所谓“乱世出英雄”,可这回的乱世对约翰·彭伯顿来说,并不是什么扭转命运的机遇,他在这次战争中被一颗流弹击中,身负重伤。

常言道“大难不死,必有后福”。负伤的约翰·彭伯顿是军队里少有的可以医治伤员的士兵,他借助吗啡来减轻伤员伤口的阵痛,而同时,他也染上了吗啡瘾。尽管如此,但对约翰·彭伯顿来说,他依然能够从中得到另一种寄托。因为他对药物十分敏感,再加上他本身是一名药剂师,在给伤员疗伤的过程中,他对药物使用的技能变得更加娴熟。慢慢地,约翰·彭伯顿由一个“卖假药”的医师,变成了一个有着高超医术的医生。

其实早在1850年的时候,约翰·彭伯顿就花了5美元得到了佐治亚州一个医学院颁发的医生执照,只不过那时候的约翰·彭伯顿还“有名无实”,而参与了南北战争,并在战争中得到历练后,他的医术渐渐地高明了起来。

染上了吗啡瘾的约翰·彭伯顿,只有在注射完吗啡之后才会变得活力四射,可一旦吗啡的效用一过,约翰·彭伯顿又会陷入深深的忧郁之中。约翰·彭伯顿也知道,吗啡是一种毒品,它只能够给人带来短暂的精力,等这种“神奇的效果”消失后,人对于药物的依赖感便会变得更强烈。约翰·彭伯顿因为自己染上吗啡瘾而变得心事重重,但是他并不知道要怎样摆脱这个“恶魔”。

1869年,南北战争结束4年后,约翰·彭伯顿带着家人前往有“凤凰城”之称的亚特兰大。从步入亚特兰大的那天开始,约翰·彭伯顿的命运就发生了改变。

亚特兰大是约翰·彭伯顿掘金梦的开始,但是如果没有他之前对药物的了解和他自身对所从事行业的热爱,那么亚特兰大对于他来说,也只不过是一座城市而已,并不能成为他的“象牙塔”。积累在约翰·彭伯顿生命中的,是另一种形式的“吗啡瘾”,这种“吗啡瘾”敦促着约翰·彭伯顿一往无前。

一言以蔽之,一个人,只有在把自己练得足够强大之后,才能够社会上占有一席之地,也才能够在这一席之地上有所作为。而把自己练得强大的前提,便是要积累可以为自己所用的知识和技能等,只有这样,才能实现自己的梦想。

定居在亚特兰大的约翰·彭伯顿,很快找到了一个合伙人,他决定要成立一家属于自己的药厂。在约翰·彭伯顿的脑海里,发大财一直是他梦寐以求的事情。不久,约翰·彭伯顿和合伙人就紧锣密鼓地开始张罗着办药厂的各项事宜。

因为约翰·彭伯顿对医药十分了解,所以他的药厂主要以一些药品的贸易为主,药厂的门面不是很大,但总算是有了一个属于自己的事业。接着,约翰·彭伯顿和合伙人起五更爬半夜地工作,达到了废寝忘食的地步。

不过天不随人愿,约翰·彭伯顿虽然比较精通药品的配置,但是他是一个不善于经营和管理的人,他的那个合伙人和他一样,是药品领域里的技术工,两个人都没有管理企业的经验,3年后,约翰·彭伯顿的药厂破产了。

约翰·彭伯顿的药厂由于经营不善破产后,他并没有因此而灰心丧气,也没有将药厂关闭,而是致力于药品的研究,依然坚持地经营着。可是祸不单行,1874年,约翰·彭伯顿的药厂遭到了一场火灾,这场火灾使得约翰·彭伯顿的药厂更加难以维持下去了。

4年后,也就是1878年,约翰·彭伯顿的药厂再次遭到了火的“洗礼”,这场大火让本来就不宽裕的约翰·彭伯顿损失了1万多美元。这场大火不但烧掉了约翰·彭伯顿几年的心血,还使得他负债累累,生活也变得更加艰难了。但是约翰·彭伯顿依然没有放弃,经过了一年的努力维持,他终于将所欠下的债务偿还清了,他又像以前一样,重新自信满满地投入到他所喜爱的事业中去了。

从约翰·彭伯顿的身上,我们能够看出一种永不放弃的精神,这种精神对于一个创业者来说是必不可少的。无情的大火和因大火而来的债务,并没有压垮坚强的约翰·彭伯顿,他依然笑看一切,用一种坦然的处世态度面对生活的种种艰辛。约翰·彭伯顿和发明大王爱迪生有着同样的精神,当爱迪生耗尽半生的财力所建立起来的实验室付之一炬的时候,他并没有因此而感到沮丧或者悲哀,相反,他看着焚烧殆尽的实验室雄心勃勃地说:“感谢上帝,我又可以重新开始了。”不久,世界上第一部留声机就诞生了。

有一位名人曾经说过:“失败不是气馁的来源,而是新鲜的刺激。”约翰·彭伯顿的药厂虽然压得他几乎透不过气来,但是他并没有把这看做是一败涂地,他蔑视困难、挫折的精神是值得创业者学习的。

约翰·彭伯顿拼命地使自己的药厂恢复生机的同时,来自于身体的吗啡瘾也折磨得他惶惶不可终日。闲暇的时候,他在翻阅报纸时发现一则报道:吗啡的副作用对身体和精神的伤害是巨大的。虽然约翰·彭伯顿深知吗啡的“妙用”——可以使一个萎靡不振的人有一种“重获新生”的感觉,但同时他 also 知道,吗啡的副作用也会将人致死,他曾经亲眼看见自己的一个战友因为注射过量的吗啡而死去。

每当他在晚上睡觉前,脑海里便会时不时地浮现出战友的惨状。那时的约翰·彭伯顿对小剂量的吗啡已经不能感到满足了,常常一针管的吗啡都不能够使他从中获得精力,这种与死神“交会”的感觉让他心神不宁。

约翰·彭伯顿从小就是一个对书本感兴趣的人,每每都会手拿着一本书细细研读,希望从中获得知识来武装自己的头脑。可以说,正是由于他有这种好习惯,才使他开始了真正意义上的“掘金”行为。

偶尔的一次,约翰·彭伯顿从书中看到了“可卡因”这三个字,随后,他翻阅了大量的有关可卡因的资料。据记载,可卡因是一种叫做“古柯”的植物的提取物,可以使人十分兴奋,大脑反应也会相应变快,但是它的副作用也是极大的,常常使人在兴奋之余出现幻觉、精神萎靡等,实际上它就是一种毒品。

据说有一位老人曾经在咀嚼了古柯叶后空腹爬上了一座山峰,而且当他下来的时候大气都不喘一下,心跳也没有加速,也没有感到饥饿,并说自己还可以再跑几十公里。

了解了可卡因效用后的约翰·彭伯顿,可以说是对可卡因着了迷,他整天都在研究着这种东西。

1880年,可卡因开始流行起来,社会上许多药剂师和医生都在从事可卡因方面的研究,可卡因在当时的美国是一种比较新鲜的东西。这些药剂师和医生在研究的过程中发现,可卡因是可以让人戒掉吗啡瘾的“良药”。这对于约翰·彭伯顿来说,不能说是坏事儿,但也谈不上是好事儿。约翰·彭

伯顿知道自己的吗啡瘾很重,但是他也不想再在利用可卡因戒掉了吗啡瘾以后,再陷入可卡因的泥潭。就在这个时候,社会上流行的一种以古柯叶为原料的葡萄酒引起了约翰·彭伯顿的注意。

当时的美国市场上有一种法国葡萄酒十分流行,这种酒里面就有古柯叶。可以说,这种葡萄酒,就是可口可乐的“配方始祖”。

这种法国葡萄酒为什么会流行呢?当时在南北战争中涌现出了一位军人总统——尤利塞斯·辛普森·格兰特,他是美国历史上第一位从军事学院——西点军校毕业的总统。在1884年的夏天,尤利塞斯·辛普森·格兰特在进餐时突然感觉嗓子疼痛难忍,不过当时他并不在意。等到了这年的秋天,尤利塞斯·辛普森·格兰特由于无法忍受嗓子的疼痛而去了医院,经过检查,医生说 he 得了喉癌,而且已经到了晚期。这样的检查结果令尤利塞斯·辛普森·格兰特十分震惊,同时,消息一传出去后,整个美国都轰动了。

在这个时候,尤利塞斯·辛普森·格兰特身边的一位医生为了缓解这位总统的病情,就定期给他饮用含有可卡因的葡萄酒。想不到的是,尤利塞斯·辛普森·格兰特的病情却因此得到了缓解。自此,这种含有可卡因的法国葡萄酒声名大振!

当约翰·彭伯顿了解了这种法国葡萄酒的成分和相应的功效后,便在脑海里闪现出了一个念头——生产这种神奇的“药酒”。

有人说:“将脑子里一个可行的念头付诸行动,那么可能这就是通往成功之路的指南针。”很快,约翰·彭伯顿就将自己的想法付诸实践,准备开发出一种类似于那种法国葡萄酒的产品,称之为——彭伯顿法国葡萄酒。

约翰·彭伯顿这种将脑海里的“影像”化为实际行动的做法,便是一个创业者应该具有的雷厉风行的做事方式,优柔寡断和瞻前顾后的做事方式,是会阻碍一个人的发展进程的。对于一个企业来说,领导者的决策能否及时、准确地下达,成为了一个企业生存命脉能否延续下去的关键因素。

约翰·彭伯顿改良后的法国葡萄酒,并不是完全地独创,其配方和法国

葡萄酒的配方很相似,只不过约翰·彭伯顿在自己的葡萄酒里面加入了“可乐果”的提取物,为的是使自己的葡萄酒口味更好、更具疗效。

几个月后,约翰·彭伯顿就在亚特兰大的商业区里找了一处地方,雇佣了几名工人后便开始生产他的彭伯顿法国葡萄酒。

很快,这种葡萄酒生产出来了,每瓶售价1美元。约翰·彭伯顿说曾在一个星期六就卖出了800多瓶这种葡萄酒。约翰·彭伯顿这时候已经50多岁了,几十年的辛苦努力让他得到了应有的回报。

那时候电视机还没有被发明出来,传播信息的媒介就是报纸和电台。当时,约翰·彭伯顿为了使自己的产品大卖,便在报纸和电台上做起了广告。约翰·彭伯顿在广告中称自己的葡萄酒为“法国可卡酒”,可以治疗一切疾病。在广告中,约翰·彭伯顿还将产品中所含的可乐果成分说了出来,并一再声称自己的产品对消化不良和神经衰弱有特殊的疗效。

50多岁的约翰·彭伯顿凭借着“老骥伏枥,志在千里”的精神,终于在晚年使得自己的生活不再那么艰难。随后,约翰·彭伯顿的葡萄酒有了些名气,于是他打算要继续扩大生产规模。扩大生产规模的首要条件便是要投入新的资金以扩大厂房,而新的资金对于约翰·彭伯顿来说,是一个不小的难题,所以他开始寻找能够和他一起生产葡萄酒的合伙人。

幸运的是,当时亚特兰大地区最早的银行家的儿子正准备要出租一间老房子,约翰·彭伯顿抓住了这次机会,他把自己原来的工厂搬到了那间老房子里。在那间老房子里,他一边从事生产,一边继续做研究,厂房的问题就这么解决了。

约翰·彭伯顿当时所从事的行业是一个与众不同的新型领域,这自然引起了很多人的兴趣。渐渐地,约翰·彭伯顿发现,他不必为寻找合伙人的事情而劳心劳力,因为有很多人都主动来找他,表示愿意与他合伙,约翰·彭伯顿剩下的工作只是挑选合适的合伙人了。

正当约翰·彭伯顿为自己葡萄酒的销量大增而满心喜悦之时,发生了

一件差点儿让这位老人一无所有的大事——禁酒令。

萨姆·琼斯是一位牧师,他原本是一个极度酗酒者,重度饮酒完全毁了他的牧师事业。不久之后,这个声名狼藉的酒鬼突然间茅塞顿开,说“酒”是一种乱人心志的东西,一定要铲除“酒”的存在,还美国一个“清醒”的社会。随后,他在一些报纸和电台上赘述了饮酒带来的恶果,并称“酒”是世界上存在的最大的罪恶。紧接着,他便向有关部门申请了禁酒令。一时间,整个亚特兰大的酿酒商们人心惶惶,因为他们知道,禁酒令是随时可能被批准的,如果那样的话,他们的人生也许就会就此终结了,他们恨透了萨姆·琼斯。

约翰·彭伯顿对于萨姆·琼斯的做法愤慨之至,他知道,如果禁酒令一旦通过的话,自己的心血也将会付诸东流。

要怎么办才好呢?约翰·彭伯顿为此茶饭不思,整天想着要怎样才能避免卷入禁酒令的风波。

约翰·彭伯顿是一个不畏任何困难的人。他想,既然萨姆·琼斯讨厌酒,那么如果将可卡酒中的酒精剔除,以此转向经营一种饮料,那么便可以趋利避害了。想到了这些,约翰·彭伯顿又将自己关在了实验室里,与禁酒令打起了“时间战”。

在这期间,萨姆·琼斯积极参加各种会议,并且在各个报纸上发表关于禁酒的演说。约翰·彭伯顿知道局势的发展对自己越来越不利了,如果不能在短期内将可卡酒中的酒精成分剔除而发明出一种全新的产品,那么自己的一切便会如滴在火炭上的一滴水一样瞬间蒸发掉。

约翰·彭伯顿对各种利害关系都掌握得十分到位,他凭借着自己的智慧和不懈地努力,终于成功地将可卡酒中的酒精剔除了,转而加入了糖等成分,让自己的可卡酒变成了一种饮料。

随后,在1885年的11月份,亚特兰大的部分群众代表一致通过了萨姆·琼斯所倡导的禁酒令,并规定禁酒令于1886年7月1日起开始实行,为期两年。