



成功CEO丛书

SUCCESSFUL PATTERN OF TOP CEO

在任何时候，企业的创新都能带来源源不断的财富。我们可以这么说，任何一家成功的企业，都是不断创新才有今天的成就的。在日益激烈的市场竞争中，“适者生存，优胜劣汰”是永恒的法则，得并保持企业优势就必须坚持创新，如果没有创新，任何一家企业都会被社会所淘汰。在任何时候企业的创新都能带来源源不断的财富。我们可以这么说，任何一家成功的企业，都是通过不断创新才有今天的成就的。在日益激烈的市场竞争中，“适者生存，优胜劣汰”是永恒的法则，要取得并保持企业优势就必须坚持创新，如果没有创新，任何一家企业都会被社会所淘汰。在任何时候，企业的创新都能带来源源不断的财富。我们可以这么说，任何一家成功的企业，都是通过不断创新才有今天的成就的。在日益激烈的市场竞争中，“适者生存，优胜劣汰”是永恒的法则，要取得并保持企业优势就必须坚持创新，如果没有

世界著名CEO 成功模式

史岚 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



成功CEO丛书

SUCCESSFUL PATTERN OF TOP CEO

世界著名 CEO 成功模式

史 岚 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

所有立志有所作为的人都会不断地追求卓越，每每看到别人取得的成功，就会习惯性地为之欢呼，仔细地寻找他人成功的方法和方式，以不断调整自己的策略。我们总是试图总结出一条成功的规律，但这需要很大的精力，而且往往收效不大。在这里，作者为我们提供了 19 种规律，这些规律是作者在 5 年的不断研究中发现和积累的，经过了时间的检验，已经是每个成功人士取得成功的金科玉律。

图书在版编目(CIP)数据

世界著名 CEO 成功模式/史岚著. —北京:
机械工业出版社, 2004.2

(成功 CEO 丛书)

ISBN 7-111-13948-8

I. 世... II. 史... III. 企业管理-经验-世界
IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 007111 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:王 政 责任校对:李汝庚

封面设计:门乃婷 责任印制:施 红

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

1000mm×1400mm B5·9.25 印张·1 插页·204 千字

0001—4000 册

定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
本社购书热线电话(010)68993821、88379646
封面无防伪标均为盗版

前言：世界顶尖 CEO——企业家学习的楷模

在经济全球化与一体化趋势日益加强的当今世界，越来越多的企业将发展的触角延伸到各个角落，它们希望在与其它企业的竞争中占据有利位置。正因为如此，企业与企业之间的竞争愈演愈烈，不断上演着一幕幕悲喜剧——一些企业不断吸纳新知，不断壮大，而另一些则在为数不清的财务包袱执着地奔波，不断地背起另外一个个包袱。而经营管理者素质和能力的高低直接影响着企业的发展状况。所以企业经营管理者应根据时代发展的节拍，相应地提升自身素质。只有这样，企业才会不断发展壮大。

正是在激烈的国际竞争中，一大批优秀的 CEO 脱颖而出。他们操控着自己的企业冲破发展的瓶颈，开创出辉煌业绩；带领企业穿越经营败局，进一步走向强大。他们在引领企业发展的同时，也在引领着时代潮流。

被誉为全球第一 CEO 的杰克·韦尔奇，在经营通用公司的 20 年中，通过创新与变革，上演企业复兴神话，使其市值增长 30 倍，企业排名升至世界第二位。

全球第一女 CEO 卡莉·费奥莉娜在困境中挑战自己，不断挖掘自己的潜能。她执掌惠普帅印，以战略家的眼光和胆识，成功收购康柏，上演了美国技术产业史上最大的并购案。

IBM 公司 CEO 路易斯·郭士纳，当“蓝色巨人”IBM 就要倒下的时候，他勇挑重担。他数十年如一日，执着追求，在独特的经营模式下，IBM 不但恢复了生机而且其发展势头更加强劲。

诺基亚公司 CEO 卓玛·奥利拉，以敏锐的目光，时刻把握市场变化趋势，及时调整公司发展战略，终将诺基亚——一个只

世界著名 CEO 成功模式

有 500 人的森工企业，发展为当今世界三大通信设备生产厂商之一的跨国公司。

.....

我们的世界因为这些 CEO 的出现而变得更加精彩，不过，他们的成功并不是偶然的，而是运用自己的经营智慧才得以实现的。这些成功的 CEO，他们本人都具备超越常人的素质与能力，具有出奇制胜的经营谋略，以及卓有成效的管理模式，所以才能灵活自如地应付风云多变的市场，才能在商海泛舟而游刃有余。没有这些因素的综合，他们是无法引领企业不断发展壮大，更无法引领时代潮流的。

加入 WTO 以后，中国市场更加广阔，这对于我国的每位企业家来说，既是一个良好的发展机遇，又是一个相当严峻的挑战。而企业家们能否经受得住商海巨大风浪的袭击，关键取决于他们是否具备战胜各种对手的能力，是否善于汲取他人乃至对手的先进管理经验，从而不断地提高自己，增加企业的竞争力。在这种情况下，世界著名的 CEO 们便成了我国企业家学习的楷模。

我们编写的《成功 CEO 丛书》，包括《世界著名 CEO 成功历程》、《世界著名 CEO 成功谋略》、《世界著名 CEO 成功模式》、《世界著名 CEO 成功素质》四本，从不同的角度对成功 CEO 进行剖析，具有很强的导向性，可以有效地帮助企业 CEO 及立志在 CEO 职位上有所作为者早日实现自己的宏伟蓝图，使他们积累足够多的成功资本，在轻松惬意中汲取成功 CEO 的闪光智慧。

《世界著名 CEO 成功历程》精选了 18 位世界顶尖级 CEO，详细地介绍了他们一步一步地走向成功的历程，在精彩记叙中展现他们思想的光芒，从而使读者更真切地体味到他们开创成功过程

中的艰辛与智慧。

《世界著名 CEO 成功谋略》精选了成功 CEO 的 40 余种谋略。谋略的运用因人而异、因事而定，故每一位成功 CEO 都会在竞争中采用独特有效的经营管理谋略，确保企业稳中求胜，一步步走向成功。

《世界著名 CEO 成功模式》精选了成功 CEO 的多种经营模式，以便让立志有所作为者从他人成功的模式中总结出成功的规律，在借鉴中提高与完善自我，使自己的企业在正确模式的指导下，快速进入发展的快车道。

《世界著名 CEO 成功素质》准确地挖掘出了成功 CEO 必备的各种素质，这不仅可以使读者认识到成功需要哪些素质，还可以从中体味到如何培养这些素质，从而更快地迈向成功。

“临渊羡鱼，不如退而结网。”编者真诚地希望本丛书能够帮助广大企业经营管理者达成人生的宏愿，成就辉煌事业。

编 者

2003 年 11 月

Contents 目录

前言：世界顶尖 CEO——企业家学习的楷模

1

模式 1 抓住每一个发展的机会/1

模式精解/2

善抓机遇的菲利浦·雅莫尔/5

善于见缝插针的阿曼德·哈默/11

吉姆·库克的机遇投资/15

2

模式 2 管理好企业的人力资源/19

模式精解/20

视人为财的玫琳·凯/24

奉行“科技以人为本”的诺基亚/29

善于“做人”的柳传志/32

3

模式 3 不断开发新的创意/39

模式精解/40

不断追求创新的松下幸之助/44

本田宗一郎的产品技术创新/47

努力创新以求完美的麦当劳/53

鼓励员工进行大胆创新的 3M 公司/56

模式 4 在不断收购中壮大自己/61

模式精解/62

并购优良企业的孙正义/66

收购之王——维亚康母总裁雷石东/69

积极进行扩张的美国在线公司/74

进行疯狂并购的钱伯斯/80

模式 5 用商业道德营造竞争优势/87

模式精解/88

诚信经营的鲁冠球/89

坦率诚实的杰克·韦尔奇/95

摩根的人格信条/97

注重产品声誉的 Adidas/100

模式 6 走强强联合之路/103

模式精解/104

比尔·盖茨与 IBM 的互利合作/106

罗杰·史密斯与丰田握手/110

惠普与康柏的联合/113

Contents 目录

7

模式 7 将成本降到最低/119

模式精解/120

包玉刚的成本管理制/122

福特汽车的成本控制法/125

泊尔的成本降低术/127

艾柯卡全方位压缩成本/130

8

模式 8 只做价格合理的生意/133

模式精解/134

巴菲特的价格与价值预算/135

李嘉诚的价格投资/139

9

模式 9 用高超的管理指挥专业技术/143

模式精解/144

爱德华兹的管理艺术/146

郭士纳的危机管理/150

费奥莉娜的强制化管理/156

10

模式 10 将顾客当作上帝/161

模式精解/162

贯彻“把人放在首位”的马歇尔/163

11

模式 11 用广告打开销路/167

模式精解/168

耐特“强调心与心的沟通”的广告
策略/169

普洛斯特的广告战术/175

百事可乐用广告战打败可口可乐/177

12

模式 12 塑造一流的企业品牌/181

模式精解/182

劳斯莱斯的高价格定位/185

以经营品牌来扩张产业的海尔/188

采用多品牌策略的摩托罗拉/194

Contents 目录

13

模式 13 借他人之力发展自己/199

模式精解/200

路维格“用别人的钱赚钱”/201

希尔顿利用地产商成就梦想/204

借他人之财为己谋利的林恩/206

14

模式 14 塑造良好的企业文化/209

模式精解/210

穆尔蒂营造多元化文化氛围/213

通用电气的经典企业文化/217

努力改变企业文化的联想/219

杜邦“开创美好生活”的目标/222

15

模式 15 产品质量是企业的生命线/225

模式精解/226

奔驰以质量为生命/229

追求产品零缺陷的摩托罗拉/231

模式 16 充分发挥和利用产品的

优势/235

模式精解/236

善于利用产品优势的杜邦公司/237

范岁久扬长击短 成就春卷大王/239

精工集团以优势崛起/242

肯德基用高标准打败同行/245

17

模式 17 在小主意中发现大商机/249

模式精解/250

新田富夫的打火机商机/251

吉列的小处着眼术/254

18

模式 18 做好长远投资计划/257

模式精解/258

李嘉诚的长远投资计划/261

诺基亚的未来战略/262

杜邦公司舍近功而求远利/265

19

模式 19 做好产品服务工作/269

模式精解/270

全心全意为用户服务的 IBM/272

施乐:追求 100% 的客户满意率/275

把客户效益放在第一位的联想集团/279

模式

抓住每一个发展的机会

要想成为一名成功的企业家，你就应该明白这样的道理：只要你注意观察，你的周围到处存在机会；只要你事先做好准备，你就有可能把挑战当成机遇；只要你肯伸出自己的手，永远都会有伟大的事业等待你去开创。

模式精解

在商海中，幸运之神会光顾每一个人，但如果她发现这个人并没有准备好要迎接她时，她就会从大门里走进来，然后从窗子里飞出去。

每个企业家都渴望成功，渴望出人头地，但往往不能如愿。在商业活动中，你可能一直在等待一个黄金机会的到来以得到双倍的市场回报，等待一个对于产品具有革命性作用的奇妙配方，等待一个振奋人心的新发现。实际上，机会一直就在你身边，而你并没注意。一些成功的企业家曾说过：“不要小看那些小小的机会，它们往往是成就大事的关键。”其实，每个人都被机会包围着，但是机会只是在它们被看见时才存在，而且机会只有在被寻找时才会被看见，关键在于你如何认识机会，抓住机会和利用机会。在机会到来之前，你就要做好一切准备，不要因为准备好了而机会没来去懊恼。

要想成为一名成功的企业家，你就应该明白这样的道理：只要你注意观察，你的周围到处存在机会；只要你事先做好准备，你就有可能把挑战当成机遇；只要你肯伸出自己的手，永远都会有伟大的事业等待你去开创。中国烟草总公司北京烟草公司顾阿朝总经理曾经说过：“那些决心为自己找一条道路的人总会寻找到足够的机会，即便他们没有找到机会，他们也会创造出这些机会，因为这些人知道，机会往往偏爱那些有准备头脑的人。”

一些企业家之所以能成功，其高明之处就在于他不仅善于抓住机会，更善于为自己创造机会，然后朝着自己的目标稳步前

进。一步一个脚印、踏踏实实工作的人其实正在离成功越来越近，可供选择的道路也越来越宽，越来越平坦，也越来越容易往前走。这些道路其实向所有的人都是敞开的，关键就在于你是否准备好了，并懂得如何去把握这些机会。

奥里森·马登在《经典成功教程》里讲了这样一个故事：“亚历山大在某一次战斗胜利后，有人问他，是否等待机会来临时再进攻另一个城市。亚历山大听了这话，顿时大发雷霆，他说：‘机会？机会是靠我们自己创造出来的！’创造机会，便是亚历山大之所以伟大的原因。因此，惟有创造机会的人，才能建立轰轰烈烈的丰功伟绩。”

中欧国际工商学院执行院长刘吉认为，作为一个企业家，要想在21世纪的国际竞争中站稳脚根，必须具备“三商”。“三商”首先是高智商，这不难理解，因为一个白痴是不可能懂得经营之道的。但仅有高智商是不够的，企业家还要具备很高的情商，因为一个人不是孤立的，他还要不停地和社会竞争对手以及下属打交道。同时，他还需要有胆商，也就是胆略，即要做企业家必须该出手时就出手。它不是盲目的，是善于抓住机遇，我们常说“时间就是金钱”，其实时机才是金钱，谁抓住时机谁就能赚钱。

在谈到企业领导如何创造和把握机会的问题时，东软集团总裁刘积仁的理解是这样的：“在人成长的过程中有两个字很重要，一个是时间的‘时’，一个是适应的‘适’。第一个，你要不断地看着时间的变化，找到你那个时间适应的点。另一个你要不断地进行自我调查，使自己能够随着变化而变化，这两个字的表现有着机会主义的色彩。第一个你要挑最好的时间，如果你不能

把握这个时间的窗口，窗口就要变得越来越小，机会就没有了。第二个是你要善变，学会适应。当你得到这个机会的时候，不可能不是你得到了永远，你要跟着这个机会不断地走，不断地发展，所以我认为机会就是‘机’和‘会’，这两个字，‘机’肯定和时间有关系，‘会’肯定是和经常连在一起，一个人要适应环境的发展。奥里森·马登说过：‘不要等待非同寻常的机会在你的面前出现，而要抓住每一个普通的机会，让它在你的手中变得非同寻常。’”

一些企业家之所以能成功，正如刘积仁所说的，他们抓住了“时”和“适”。在别人面对机会畏首畏尾，犹豫不决时，他们早已当机立断抓住了机会，并不断地调整着自己的脚步，一步步走向了成功。虽然说历史的经验是宝贵的，但最关键的就是看你如何去为自己的目标而奋斗了。

正如夏宾所说：“优秀的人不会等待机会的到来，而是寻找并抓住机会，把握机会，征服机会，让机会成为服务于他的奴仆。”你一生中能获得特殊的机会的可能性还不到百分之一，然而，机会却常常出现在你面前，你可以把握住机会，将它变为有利的条件。而你所需要做的事情只有一件：行动起来。

在我们现实生活中，有这么一种人，在没有成功时，他们总是抱怨没有给他们机会，他们总是喊：机会！请给我机会！其实，每个人生活中的每时每刻都充满了机会。每一次商业买卖就是一次机会，是一次展示你的优雅与礼貌、果断与勇气的机会，是一次表现你诚实品质的机会，是一次交朋友的好机会，也是一次对你自信心考验的机会。

许许多多的常胜将军往往就因为骄傲自大，对军情把握不

准，延误了战机，从而一败涂地。而数不胜数的成功企业领导人却是因为在某个关键点上，冒着巨大的风险抓住机会，迅速地作出决定，从而创造了财富。

一个智者曾经说：“教导一个人形成果断决策的个性，这是生命成长过程中道德和意志训练方面的最重要的工作。仅仅通过这样做，人们就可以达到‘完人’的境界。”

作为一个企业家，要想在激烈的竞争中立住脚并走向成功，必须具有超凡的管理能力，反应迅速，洞察力强、意志坚定，不但要会制定工作计划，还要能够很好地执行工作计划。不但善于作决定，而且善于执行决定。当面对问题的时候，他们还会全面考虑自己所面对的情况，果断地作出选择，然后把它们搁置脑后，转向其他的事情。

这就是说，作为一个领导者，必须清楚自己的目标，如果你连自己的奋斗目标都不清楚，做事时畏首畏尾，而对机遇犹豫不决，你永远都不可能成为成功的领导者。成功领导者不会是一个完人，会有各种各样的缺点，但是他却有自己坚定的追求目标。他知道自己需要得到什么，并且努力地去追求。在这个过程中他也许会遇到挫折，但是他不会被挫折打倒，他会站起来并从中吸取教训，继续朝着目标前进。

◎善抓机遇的飞利浦·雅莫尔

当今世界的商业竞争越来越激烈，每个领导人都明白，要想在这样的环境中取得成功，必须抓住机会。然而机会是稍纵即逝的，它并不等人。要想抓住机会，必须具有见微知著、敏锐果断的能力，即在竞争中密切注视每一个细微的变化，并分析出内在