



对于经营管理，没有人能比那些在一线经营的管理者更有发言权。用自己的语言讲述创业历程和经营理念，是他们赐给我们最好的礼物，因为只有他们比别人知道更多的细节。

——彼德·杜拉克

经营管理是一门实践的学问，一个独自创业并把企业经营成功的人，对于所有的商业实践都有非常清楚的认识。

——斯蒂芬·科维

金玉良言

世界最伟大的商业演讲词

黑龙江人民出版社

柯奇 编译



最经典、最全面、最有价值的商业思想

Golden Saying

金玉良言

世界最伟大的商业演讲词

柯奇 编译

对于经营管理，没有人能比那些在一线经营的管理者更有发言权。用自己的语言讲述创业历程和经营理念，是他们赐给我们最好的礼物，因为只有他们比别人知道更多的细节。

——彼德·杜拉克

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

金玉良言/柯奇编译. —哈尔滨:黑龙江人民出版社,2004.10

ISBN 7-207-06366-0

I. 金… II. 柯… 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 103670 号

责任编辑:刘丽奇

装帧设计:大兴 ■ 基业

金 玉 良 言

世界最伟大的商业演讲词

柯 奇 编译

出 版 者 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼

邮 编 150008

网 址 www.longpress.com E-mail: hljrmchs@yeah.net

印 刷 北京师范大学印刷厂

经 销 全国新华书店经销

开 本 787 × 1092 毫米 1/16

印 张 19

字 数 310 千字

版 次 2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-207-06366-0/F·1133

定 价 29.80 元

(如发现本书有印刷质量问题,印刷厂负责调换)

Preface

序：该向谁学习？

大多数年轻人都想过要创立自己的事业，偶尔也会遇到这样一些年轻人，从一开始他就清楚自己将要干什么：当一名律师或是一名医生。但我认为他们中的大多数人最初虽然会有多种打算，但是早晚他们都会考虑经商。

在这个竞争激烈的时代，商业正好为所有人都提供了最好的发展舞台。安德鲁·卡耐基、拉里·埃里森、松下幸之助、B. C. 福布斯、山姆·沃尔顿、J. 奥格登·阿默……这些商业巨人都已经成为我们崇拜的偶像，商业的成功无疑成为时代的主旋律。

于是，人们以前所未有的热情学习和吸取各种商业理论和管理思想，商业和管理类的书籍也开始铺天盖地般地向我们袭来，有些是纯粹学院派从象牙塔里总结出的商业理论，有些则是个别所谓管理顾问通过对企业的单方面研究和理解写出的片面之词。

事实上，企业的经营者从这类书中获取的教益非常有限，因为每个企业都有自己的企业文化，每个企业都有自己不为人知的秘密，对于那些想通过研究企业的共同模式来找到成功企业的做法最后总是以失败告终，令某些企业成功的做法很可能使另一家企业失败。

Preface

对此，我想起了孩提时认识的一位老棒球手。他并不是最优秀的棒球手，但是他不断努力从低级的球队进入了水平更高的球队——甚至在 Connie Mack 队中打过 3 年球。我们这些孩子们争先恐后地要他教我们打棒球。他告诉我们在 Home - Run Baker 队中担当第三垒的老运动员的一些情况，他还介绍了泰·科布的一些情况，包括他那旋风般的跑垒速度，并建议最好别靠近他。之后他开始讲述自己的经历、他在场上的表现、他是如何触地得分以及又是如何被罚出局的。

我认为那正是他告诉我们他的棒球生涯的最好方式。对于经营管理，我同样认为，讲述如何创业与经营管理的最好方式，就是商业巨人用自己的语言讲述创业历程和经营理念。因为只有他们比别人知道更多的细节，一个独自创业并把企业经营成功的人对于所有的商业实践都有非常清楚的认识。

本书浓缩了世界商界巨子们不畏艰险、积极进取的创业历程，为你呈现出了商业领袖勇敢而睿智的一生。不管你是普通员工，还是公司的管理人员，或是企业的经营者，都可以从中学到前所未有的知识与智慧。

我真心希望在不久的将来，大部分人都会在案头摆上这本闪烁着智慧之光的《金玉良言》，并通过本书的启迪成为驰骋商界的巨子，成为干练精明的企业领导者。

Contents

目 录

序:该向谁学习?/1

1 创 业

历史上最牛的演讲/3

解雇自己——开创自己的企业/5

“探险者”的必备条件/8

假如我 21 岁/14

一个土豆的创业/18

我就是创业天才/28

创立企业之前先问问自己/34

大美国梦/40

2 领 导

怎样当一个好总裁/49

培育人才/59

做个合格的企业领导/62

不是酒精中毒症,而是自我膨胀症/65

Contents

一个杰出的首相一定是个能干的屠夫/71

试着去做一个与众不同的人/75

留下思考的时间/82

我对人性的了解/85

与员工交流的要求只会越来越高/90

期望是一回事,下决心是另一回事/94

在商业管理背后的人/100

3 经营

我的经营哲学/107

经营管理秘诀/111

卓有成效的萨姆十规则/115

四字宝典/120

确定目标,认真思考/123

成功新企业的三个准则/127

4 战略

21 世纪的管理挑战/133

现代化的公司/139

管理中的三个关键要素/142

变革带来乐趣/148

Contents

为什么企业一分家就不老了/151

组织的诀窍/153

5 品 牌

创立品牌的最好方式/161

“上校”形象的诞生/166

阿默尔人是如何成功的/170

让麦肯锡方法渗透你的生命/177

打破广告界限/184

6 营 销

你是一名推销员/191

设计你即将要开创的事业/198

首先推销你自己/204

顾客才是唯一的老板/208

用坚持和诚意去销售/213

如何在5分钟内向任何人推销任何产品/218

7 投 资

教你几招赚钱的稀奇法则/223

我的投资哲学/229

Contents

赚钱的艺术/233

♂ 励 志

人生是提取精华的过程/243

成功的代价/249

承诺的力量/253

他们不懂得思考/256

我如何取得事业的成功/259

处理人际关系的艺术/264

自由、个性和循规蹈矩/269

商人的成功品质/274

真正的美国商人/279

要善于把握机会/283

以你所有赢得成功/288

给青年商人的忠告/291



创 业

历史上最牛的演讲

现在,我猜想你们中间很多人,也许是绝大多数人,正在琢磨:“能做什么?我究竟有没有前途?”

演讲人:甲骨文软件公司创始人 拉里·埃里森

演讲地点:美国耶鲁大学

耶鲁的毕业生们,我很抱歉——如果你们不喜欢这样的开场白。我想请你们为我做一件事。请你——好好看一看周围,看一看站在你左边的同学,看一看站在你右边的同学。

请你设想这样的情况:从现在起5年之后,10年之后,或30年之后,今天站在你左边的这个人会是一个失败者;右边的这个人,同样,也是个失败者。而你,站在中间的家伙,你以为会怎样?同样会是失败者——失败的经历——失败的优等生。

说实话,今天我站在这里,并没有看到一千个毕业生的灿烂未来。我没有看到一千个行业的一千名卓越领导者,我只看到了一千个失败者。你们感到沮丧,这是可以理解的。为什么,我,埃里森,一个退学生,竟然在美国最具声望的学府里这样厚颜地散布异端?我来告诉你原因。因为,我,埃里森,这个行星上第二富有的人,是个退学生,而你不是。因为比尔盖茨,这个行星上最富有的人——就目前情形而言——是个退学生,而你不是。因为艾伦,这个行星上第三富有的人,也退了学,而你没有。再来一



点证据吧，因为戴尔，这个行星上第九富有的人——他的排位还在不断上升，也是个退学生。而你，不是。

你们非常沮丧，这是可以理解的。

你们将来需要这些有用的工作习惯。你将来需要这种“治疗”。你需要它们，因为你没辍学，所以你永远不会成为世界上最富有的人。哦，当然，你可以，也许，以你的方式进步到第10位，第11位，就像Steve。不过，我没有告诉你他在为谁工作，是吧？根据记载，他是研究生时辍的学，开化得稍晚了些。

现在，我猜想你们中间很多人，也许是绝大多数人，正在琢磨，“能做什么？我究竟有没有前途？”当然没有。太晚了，你们已经吸收了太多东西，以为自己懂得太多。你们再也不是19岁了。你们有了“内置”的帽子，哦，我指的可不是你们脑袋上的学位帽。

嗯……你们已经非常沮丧啦。这是可以理解的。所以，现在可能是讨论实质的时候啦——绝不是为了你们，2000年毕业生。你们已经被报销，不予考虑了。我想，你们就偷偷摸摸去干那年薪20万的可怜工作吧，在那里，工资单是由你两年前辍学的同班同学签字开出来的。事实上，我是寄希望于眼下还没有毕业的同学。我要对他们说，离开这里。收拾好你的东西，带着你的点子，别再回来。退学吧，开始行动。

我要告诉你，一顶帽子一套学位服必然要让你沦落……就像这些保安马上要把我从这个讲台上撵走一样必然……（此时，拉里·埃里森被带离了讲台）

拉里·埃里森

甲骨文软件公司创始人，目前身价260亿美元。

解雇自己——开创自己的企业

把“肥油”从椅子上挪出来，经历一下暴风雪的洗礼，自己解雇自己——开创自己的企业。

演讲人：速率资金管理公司创始人 安迪·凯斯勒

演讲时间：1996 年

这是对你的最好描述吗？你已经了解到现在的电脑是如此的便宜，并有了让你足以驰骋的带宽，创业激发了你的兴趣。你厌倦了单调的工作内容，厌烦了当公司的侍从，对别人比自己显赫感到苦恼，对每年的乞求提升深感疲惫。

假如这完全附合你的情况，那你真应该把脑袋从办公室里伸出来环顾一下四周了。计算机、信息、金融和市场机会得到了和谐的统一。当然，假如你没有接触过，你也一定听说了，感受到了，看到了，感觉到了你面前的种种机会。好了，把“肥油”从椅子上挪出来，经历一下暴风雪的洗礼，自己解雇自己——开创自己的企业。

从未有过像现在这样好的创业时机。大量便宜的微处理器、个人电脑、软件、通信设备和高带宽的通信，周到的服务当中存在着巨大潜能的商机。乘着计算机的风潮，你一定可以发挥自己的专长，无论是销售、分析、经销、运输、教学、管理甚至是为了自己企业的利益都不能说



不是一个绝好的机会。

沉重的机器、分发、运输、通信、行政工作——所有这些几年前花费极其昂贵，现在实际上都在趋向免费。一台个人电脑综合了语音邮件、扫描、传真和打印功能，甚至能取代一名极好的秘书；长途通信费用也在大大下落；最近的超级市场几小时内能将你所需的办公用品送上门；你可以租用配给物，或者假如你是卖比特的，你还可以免费使用。当企业家从未像现在这样划算。

如今的社会瞬息万变，股票市场成为现在的独裁者，哪种业务应该得到资金，哪种应该被剥夺资金都掌握在它的法锤之下。就像1995年大众最喜好的高科技股一样，无论从数量还是显现的价值都非同一般。企业家从未太重视过市场，那些向私人风险金融融资的人正是抓住了这一事实。尽管他们不能像公众股票市场那样慷慨大方地评价公司，在风险因素调整的基础上，便宜的资金追逐交易数量增加的私人资金。这意味着什么？很简单，说明现在是当企业家的最好时机。

机遇吗？但你必须做到成功。

在建立你的公司的时候，无论它是什么，必须想办法利用国际互联网，使用它提供的一切资源。网络资源是无穷尽的，作为企业家，你绝对没有行李、收入调拨问题、难对付的顾客、战略关系等方面的危机。你打算成立电子广告公司吗？如果这种广告侵犯了印刷广告收入你在意吗？打算给糖果销售商提供真正的销售信息吗？为什么在意分销商认为你窃取了他的增加值呢？打算直接给顾客出售保险吗？谁在意保险代理商和他们的马提尼酒早餐呢？你就是食肉动物，现有的业务是新鲜肉。

现在，如果你很保守，你就不必自己挂出招牌，承受所有金融、人力和自我风险。当然，你可以加入一家规模小、增长快，已经建立且别人投资的公司，这适合你的世界观，能够使你捕捉到预想的商机。但是看在上帝分上，坚持公正。

不要再发牢骚，不要再做旁观者，赶快动手去干。风险是对自我的挑战：失败可能会让你的心理受到伤害，但是又会怎样呢？如果你不去做，或许你会在厌倦、唠叨和无数的发财梦中慢慢老去。

请记住：赶快找机会解雇自己，建立自己的公司，自己当企业家，

这样你永远都不会失业。

选自《美国精英创业宝典》

王志明 游建洲 译

安迪·凯斯勒

速率资金管理公司 (Velocity Capital Management LLC) 的创始人之一，凯斯勒 1980 年毕业于康奈尔大学，获得电子工程学学位，之后又在伊利诺斯大学获得该专业硕士学位。他走出校门后的第一份工作是在令人尊敬的贝尔实验室，职务是芯片设计员和程序员。作为《福布斯》杂志的特约撰稿人，凯斯勒在技术领域开展业务方面提出了独特的见解。

“探险者”的必备条件

企业家之所以和常人不一样，是因为他们有着特别的个人商业习惯和商业特征。虽然这些必备条件不能表示成一个完全的列表，但它对于许多企业家却是极为重要的品质或优点。如果你拥有这些条件的話，作为一个企业家你更有可能挖到金矿。

演讲人：阿维斯出租车公司创始人 沃伦·阿维斯

演讲时间：1986 年

探险者——也可以说成“拓荒者”或“冒险者”，他们的身上都具有敏锐的洞察力及狂放的个人主义，即使是一件不起眼的小事，也能激发出巨大的想象力。

其实，那些渴望逃离乏味工作的现代化员工，就具有探险者的品质，他们的个人自由幻想一直在他们头脑中盘旋激荡。一些员工常常会感到他们必须从制度中争取自由，他们渴望展翅飞翔，从令人生厌的商业协议束缚中脱离出来。但是什么样的员工、什么类型的个性才有助于独树一帜并且获得成功呢？



在不同的方面，这个问题的答案更加的清晰可见。在大家的思想中，一个独树一帜的商人常被看作冒险的傻子，这正是对欧文·维斯特或者路易斯·L·阿莫尔的最恰当的比喻，他们的历程是艰辛的，富有惊险的传奇色彩。他们的这种性格类型跨越了数代，在美国边疆，他们会被称作“枪手”；如果他们在海洋中，便