



com How To Buy | My Sun | Worldwide S

→ Products & Services

→ Submit & Tr

IT 先锋

igAdmin[sm] System Administration Portal

Now With Linux Resources!

BigAdmin

One-Stop Location for SysAdmins

Products Resources Scripts Services & Support Shell-Cmds Software
 BigAdmin Discussions Docs Education FAQs MOTDs Patches

Message Of The Day

From SysOp 09/03 >
 JCertify is an interactive training product to learn the Java language and prepare for the Certified Java(tm) Programmer Examination.

From SysOp 08/30 >
 LinuxSelfhelp.com is devoted to helping Linux users help themselves.

From SysOp 08/20 >
 Vulnerability Identification and Remediation

From SysOp 08/28 >
 Through Best Security Practices, an article that helps you understand how attackers and what an attacker does to compromise a machine free of charge.

Search BigAdmin

Search

Tear Off

SUN microsystems

Business the SUN Way: Secrets of a New Economy Megabrand

SUN的

(美) 大卫·斯托弗 著
 叶凯 赵世芳 译

商业之路

机械工业出版社
 China Machine Press

IT
先锋

BigAdmin

F471.266

STREET

Business the Sony Way: Secrets of a New Economy Megabrand

SUN的

(美) 大卫·斯托弗 著
叶凯 赵世芳 译

商业之路



机械工业出版社
China Machine Press

David Stauffer: Business the SUN Way: Secrets of a New Economy
Megabrand.

Copyright © David Stauffer 2002. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic, chemical or mechanical, including photocopying, any information storage and retrieval system, without a licence or other permission, in writing form the copyright owners.

This edition published under licence from Capstone Publishing Ltd, UK

本书中文简体字版由Capstone公司通过The Susie Adams Agency授权机械工业出版社在中国大陆独家出版发行, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

本书版权登记号: 图字: 01-2002-0440

图书在版编目 (CIP) 数据

SUN的商业之路/ (美) 斯托弗 (Stauffer, D.) 著; 叶凯, 赵世芳译.
- 北京: 机械工业出版社, 2002.9

(IT先锋)

书名原文: Business the SUN Way: Secrets of a New Economy
Megabrand.

ISBN 7-111-10797-7

I. S… II. ①斯… ②叶… ③赵… III. 电子计算机工业 - 工业
企业管理 - 经验 - 美国 IV. F471.266

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第061534号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 李文静 版式设计: 赵俊斌

北京牛山世兴印刷厂印刷 · 新华书店北京发行所发行

2002年9月第1版第1次印刷

850mm × 1168mm 1/32 · 5.5印张

定价: 12.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换



译者序

More Big Steps

始建于1982年的SUN公司虽然命名时本无太阳之意（为斯坦福大学网络系统英文的缩写），却真正地发展成为计算机界的“太阳”。

在全球经济风云变幻的今天，网络公司在短短的几年间经历了从盛到衰；巨人般的电信业其发展也停滞下来。2002年3月22日，最大的电信设备公司马尼可公司宣布，该公司正处于全面的资本重组的边缘，这意味着：这颗昔日英国电信业的“希望之星”也将面临破产绝境。马尼可的悲剧既让人再次认识了商场变幻莫测的残酷，又给全球IT业复苏的希望以一记重击。马尼可这家“百年老店”的境遇不禁使人长叹：在市场风云变幻的时期，谁又知道明天的天气会怎么样呢？

随着全球经济大环境的恶化，IT业的各大跨国公司纷纷出台了新的经营战略。吵闹多日的“惠普—康柏合并案”终于得到了美国政府的批准。美国联邦贸易委员会（FTC）以全票通过了这一金额高达220亿美元、堪称美国历史上最大的高科技企业合并案。惠普公司总裁兼CEO卡莉·费奥

IV

里纳表示，合并后的公司在企业服务器领域将成为SUN公司和IBM公司的强大对手，在个人电脑方面则将能够与戴尔电脑等分庭抗礼。

2002年3月SUN公司CEO麦克尼利第三次来到北京，目的是将入世后的中国市场作为一颗砝码来挑战微软。因为中国市场已经成为全球竞争者的赛场，这里的竞争甚至比欧洲更加激烈。

综上所述，大卫·斯托弗的这本书是一本适时的、值得一读的精彩专著。观摩一下最知名品牌SUN公司的成功经验，看看别人怎么对待网络？我们应该避免哪些误区？成功的关键因素在哪里？是否适用于自己的行业？这本书给了商业界的有识之士一个很好的学习机会。通过SUN公司的典型事例阐述了十大成功的秘诀，读者可以轻易地从SUN的故事中学到成功的经营模式，并为自己的企业经营总结出一条易懂且实用的捷径。在此，预祝每一位有识之士借由此书的启引，挖掘出适合自己企业的成功法则，成为下一轮竞争的胜出者！

在这本书即将付梓问世之际，译者对叶学中、张桂茹、杨玉平等同志给予本书的巨大帮助深表谢意。同时，深望有关专家及读者对译文中生涩、欠妥之处给予指正。

叶 凯

2002年5月10日



前言

这本关于SUN 微系统公司的书与其他任何关于描写“阳光”的著作不同，因为这个始建于1982年的公司，在创建的时候，对SUN的名字并没有赋予任何特殊的“一语双关”的喻义。因此，这本书区别于诸如：“月亮”、“灼热的太阳”、“太阳能”、“升起的太阳”一类的文章。

我特别指出这一点有两个原因：一是用“阳光”来做比喻的文章太多了；二是该公司在创建取名时并没有丝毫要表示太阳系的中心之意。该公司的得名是取自于Stanford University Network(斯坦福大学网络系统)的缩写，因为创建人(共四个人)中的三人都在斯坦福大学获得了MBA硕士学位。

SUN中心论

然而我相信，所有有关太阳系争论的焦点就是：“SUN中心论”。SUN公司是否像太阳系的中心一样是计算机世界的中心？确实如此，这类的争论会发生在IBM、惠普和微软身上。(这些公司都是SUN的强劲竞争对手。)

但是，SUN中心论是一个好的案例，且具有代表性。早在公司始建的20世纪80年代初期，SUN的创建者们就锁

VI

定了“网络就是计算机”的构想。他们坚持不懈地以此构想为基础，制定公司的产品发展战略——甚至当大多数计算机领域的公司在围绕标准的PC经营时也是如此。

从1984~1994年，在至少10年的时间里，SUN公司的构想被认为是巨大的、甚至是不负责任的冒险。当计算机公司的大军、编程人员、股票分析家及新闻记者们看到“Wintel”组合（微软公司的Windows和英特尔公司的微处理器芯片）成为计算机世界的征服者时，SUN仍在坚持不懈地走自己的路——Windows是一个“宇宙”的操作系统，SUN坚持它自己的“太阳系”操作系统；英特尔芯片统治着PC王国，SUN使用自己Sparc芯片。

SUN实际上就是孤注一掷。20世纪80年代初期，SUN

的市场重点是工作站，它主要与阿波罗计算机

公司竞争，并最终大获全胜。随后，SUN

强烈的争论焦点
是：SUN是否像太阳系的中心一样是计算机

进入高动力的服务器市场，致力于网络化的计算机服务。

世界的中心

SUN的成功，看上去应归功于80年代

中期公司在因特网崛起时的完美定位。直到那个时候，大多数人才对“网络就是计算机”有了最基本的认识。随着因特网的出现，这种思路变得越来越清晰，因为网络——即因特网——正逐渐成为计算机。与此同时，SUN正逐步成为抢手的供应商，它的价值数百万美元的服

VII

务器逐渐成为各网站的能量中心——不论是新成立的网络公司还是具有悠久历史的巨型跨国企业都使用SUN的服务器。

SUN在因特网时代的中心地位不断攀升，原因之一是：SUN沿袭了其计算机世界的中心地位。另外的原因是：

- SUN与高科技的新型公司类似，它的创建和发展都具有标新立异的反叛精神。
- SUN并不仅仅位于硅谷的“心脏”地区，同时也是硅谷的一个典范：即在一定的组织结构控制下呈现出来的一发不可收的成功和为满足不断变化的市场需求及时提供升级产品。
- SUN公司的经济运行就像发射火箭一样在创建早期飞速攀升，1997~2000年网络公司的繁荣期更是如此，但在网络公司的危机期它也一头栽到了地上。

综上所述，SUN公司实际上在许多方面可以与“太阳”相提并论，除了有一点不同：宇宙中的太阳迟早有一天会燃烧、爆炸，而SUN公司会在计算机世界越来越熠熠闪亮。本书将提供这些预言的根据。

SUN为本书所提供的帮助

尽管SUN公司按照企业制度，拒绝了我正式采访公司官员的要求，但公司的公共关系部为我安排了与卡西·凯勒(Cathy Keller)和希迪·盖特(Citigate Cunningham)的非正

VIII

式会晤。卡西为本书的写作思路提供了必不可少的帮助，尤其是他对本书总体结构的建议，回答我关于SUN的疑问，并审阅了我的原稿。

虽然如此，也不等于SUN公司或希迪·盖特、卡西·凯勒对本书负有责任，特此声明：本书由我本人编辑并撰写，并为此负责。

大卫·斯托弗

2001年10月

作为新经济中最知名的品牌公司之一，在全球170多个国家和地区均可以看到SUN的足迹，它被称为全球工作站市场之王，在全球unix系统市场上名列榜首，2001年其营业收入高达182.5亿美元。

SUN的执着与努力，使之成为硅谷的大赢家。SUN在其CEO斯科特·麦克尼利先生超凡脱俗的勇气和充满感染力的领导艺术带领下保持其反叛、激进、冷酷和十足的自信风格，最终成为新型成功企业的典范。

本书向所有商业界、企业界的有识之士讲述了SUN的成功经验。从迷人的客户服务到不断的改革创新，从提出构想到实现梦想，这些都是想要在下一轮竞争中胜出者必读的商业秘诀。

感谢您选购本书，我们出版的“IT先锋”书系中，尚有以下精彩好书，欢迎参考阅读：

◎ 诺基亚传奇

ISBN 7-111-08921-9

定价：25.00 元

◎ 思科系统公司传奇

ISBN 7-111-08676-7

定价：23.00 元

◎ 戴尔公司传奇

ISBN 7-111-08903-0

定价：20.00 元

◎ 亚马逊网络书店传奇

ISBN 7-111-07756-3

定价：18.00 元

◎ eBay 现象

ISBN 7-111-09346-1

定价：19.00 元

◎ 雅虎的商业之路

ISBN 7-111-10192-8

定价：15.00 元

◎ 美国在线的商业之路

ISBN 7-111-09713-0

定价：15.00 元



目 录

译者序

前言

导言 SUN公司从惊人的成功中
汲取的永恒经验1

第1章 明确目标17

SUN公司的创建者与领导者，从公司成立时，就明确了公司的奋斗目标：即瞄准世界范围内的计算机领域，实现“网络就是计算机”的诺言。他们清醒地意识到：只有SUN的高层领导者具有高瞻远瞩的宏伟构想，才能正确指导业务经理们的日常工作；他们同时也意识到：一个公司的构想不能是刻意地模仿和修改，而应该是最具公司特色的独创理论。更值得一提的是，1984年担任SUN公司CEO的斯科特·麦克尼利自从上任后，就出色地担负起公司全盘部署的重任。

第2章 推销自己的构想，使之盛行29

SUN的发展史告诉我们：企业构想不可能局限

于企业内部。公司的领导者必须信仰并说服其他的人也接受这样的构想。他们必须尝试，尽他们微薄的力量，像传教士一样，广为传播他们的构想和理念。他们必须亲自将自己坚定的信念转变为现实，并向世人展示。

第3章 从领导层发起的团队合作……………43

任何一个出色的领导者离开团队合作的支持也不会取得成功。为了赢得并拥有这些有力的支持，公司必须在残酷的竞争中立于不败之地，而且要不断寻找天才的员工助公司一臂之力，尤其是在团队中选拔互补型人才，以弥补领导者的不足。

第4章 在开放的新时代异军突起 ……………59

今天的领导人懂得：我们现在的知识水平靠知识的共享程度来界定。与那些封闭自锁的保守派相比，一个企业所拥有的信息量越多，就会赢得越多。因此公司的领导者们不断寻找与其他公司交换信息的途径，让大家共同进步。这些企业懂得，越慷慨地奉献，越会得到丰厚的回报，不仅是得到互换的信息，而且会扩大对本公司产品和服务的需求。

第5章 让客户塑造你的公司.....75

以客户为中心调整公司的组织机构、管理系统、解决方案和人员配置，一定会取得成功并最终留住客户。为取得这些成功，企业必须按客户的要求设立客户服务标准，设立全套的满足客户要求的解决方法。这些设置还要比竞争对手别出心裁，比如通过一系列的革新、独特的品牌和个性化的客户服务。

第6章 比电话的拨号音更加可靠.....91

现今的社会具有史无前例的复杂性。客户们把可靠的保证视为第一位。SUN的领导者不断地研究可靠性的完美模式，并尽一切努力向客户证明公司的可靠性。

第7章 敢于冒风险，才有高回报103

回报最终与所谓的风险相等量，这意味着没有冒风险把握住机会，也不会有大的回报。SUN是一个超乎寻常的冒险家，它深刻地意识到：敢于冒风险是企业文化中有积极效应的一部分。大赢家总是具有长远的经营眼光，并坚持贯彻执行，相比之下，其他的公司却在盲目地跟从市场导向。

第8章 坚持自己的理想117

在瞬息万变的大千世界里，永恒的事物尤为珍贵。

XII

成功的公司懂得这一点，比如SUN公司，坚定地贯彻他们行之有效的经营战略和理念，同时又不断变化外部环境，不断寻求新的资本运作发展，以帮助自己更快地实现远期目标。

第9章 善于向竞争对手发动攻势133

拥有一个杰出的竞争对手其实是一件好事。与一个同行业中的巨人相抗衡会吸引更多的公众注意力；对业内人士的不断挑战会赢得更多的信任；利用他们的成功经验进行改良和创新，会取得更大的成功。

第10章 从基础工作做起,愉快地开始147

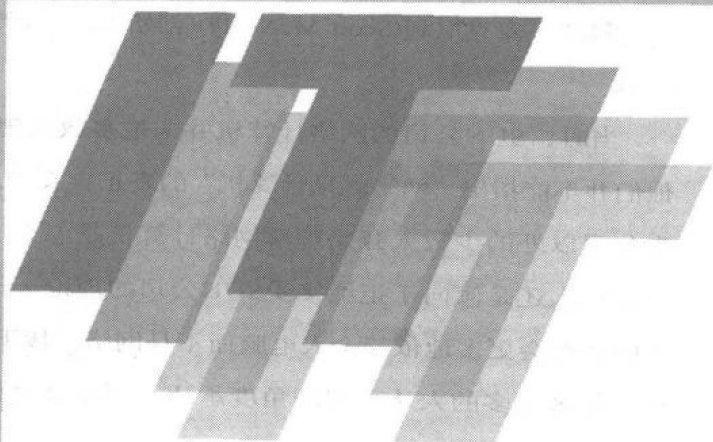
当愉快的工作氛围成为企业文化的重要组成部分时，工作中的收获就会滚滚而来，SUN就实现了这一点。在SUN公司，愉快成为企业文化中不可缺少的一部分，员工们拼命工作、尽情娱乐，吹响了SUN勇往直前的号角，充分地激发了公司的创造力和生产力。

借鉴SUN的经验，走向成功159

结束语 新一轮经济的开始.....161

导言

SUN公司从惊人的成功中 汲取的永恒经验



先锋

当今社会的经济压力无法抗拒，我们坚信网络计算机仍然是这个星球上最富有创造价值的产物。

SUN公司在2001年度报告上讲出的这番话，向我们提供了一个重要信息，这也是SUN公司在成立20年中一贯的观点。但是，也许在20世纪80年代初，这个观点并未被重视。看来现在是传播这条信息最迫切的时刻。回顾80年代初的创业史，那时SUN公司只拥有十几个工作站和四个创始人，这些工作站都是由斯科特·麦克尼利(Scott McNealy)(创始人之一)亲手建立起来的。

当时，SUN公司的网络计算机并未被多数人理解，因为他们并不能指出“网络就是计算机”的真正含义。几年之后，当公司以外的少数人开始理解网络计算机是怎么一回事时，大多数人还是倾向于拒绝接受SUN公司的理论——那就是未来的社会会更多地依赖个人电脑而不是网络。接下来的结果是，越来越多的人从不同的角度承认，网络计算机“赢了”——“SUN观点”开始盛行。

但是今天，SUN观点被再次质疑。这些争论不再是“网络是不是计算机”，而是“SUN这类公司是否能够在远期创造出足够令股东们满意的价值。”



先锋