

DINGJIZHIHUI

顶

级智慧

世界杰出经营管理大师的经营理念



侯书森 杨志 / 主编

世·界·超·级·智·慧·大·集·阅

中国华侨出版社

DINGJIZHIHUI

顶级智慧

——世界杰出经营管理大师的经营理念

侯书森 杨 志 主编

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

顶级智慧:世界杰出经营管理大师的经营理念/侯书森,杨志主编.
——北京:中国华侨出版社,2000.7
ISBN 7-80120-425-5

I. 顶… II. ①侯……②杨… III. 企业管理-经验-世界-文集
IV. F279.1-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 31442 号

顶级智慧

——世界杰出经营管理大师的经营理念

主 编:侯书森 杨 志

责任编辑:田晓昕

装帧设计:李法明

责任校对:雷一平

经 销:新华书店

印 刷:北京四季青印刷厂印制

开 本:850×1168毫米 1/32 印张:16.5 字数:400千字

版 次:2000年7月第1版 2000年7月第1次印刷

中国华侨出版社 北京市朝阳区安定路12号 100029

ISBN 7-80120-425-5/F·14 定价:28.80元

目 录

● 软件皇帝——比尔·盖茨

我毕生致力的主要是我的微软
业务，那是我决定献身的事业——
个人电脑事业是年轻人的事业。

——比尔·盖茨

- 一、不断创新，永争第一 (2)
- 二、勇于竞争，营建微软霸业 (13)
- 三、以人为宝，不择手段地挖掘人才 (20)
- 四、利用一切手段去扩大微软的知名度 (28)

● 报业大王——鲁珀特·默多克

对报纸来说，关键是要出产有
人读的产品，报纸同其他行业一
样，是一门生意，而不是行善。

——鲁珀特·默多克

-
- 一、扩张！扩张！再扩张！ (38)
 - 二、降低成本才有利润 (55)
 - 三、狭路相逢勇者胜！ (58)
 - 四、读者需要什么就给什么 (64)

● 最佳总经理——杰克·韦尔奇

面对现实、注重质量，追求杰出
以发挥人才的因素，是管理的精髓。

——杰克·韦尔奇

- 一、大胆改革，勇烧三把火 (70)
- 二、时代弄潮，多元化投资 (73)
- 三、虎占群山，措施多头 (76)

● 硅谷猛夫——斯坦福·乔布斯

我一生中所做的事情，无一不
是耗费多年心血才最后做成。

——斯坦福·乔布斯

- 一、迎接挑战，以“新、奇”取胜 (82)
- 二、礼贤下士，不择手段“挖墙脚” (84)

- 三、“拥抢”敌人，大胆与对手合作 (90)
- 四、瞅准时机，好马也吃回头草 (95)

● 信息革命的英雄——孙正义

一定要搞出自己的事业。而且，要做就要成为该行业的第一，不能成为第一，一开始就不做。

——孙正义

- 一、“要做第一”：创建世界信息媒体帝国 (101)
- 二、超越危机：直面挑战、永不屈服 (106)
- 三、人际关系网：借用别人的智慧和能力 (113)
- 四、“孙孙兵法”：经营创新，取胜法宝 (119)
- 五、兼并、收购：疯狂扩展 (125)

● 网络帝国的新帅——杨致远

面对现实，注重质量，追求杰出以发挥人才的作用，是管理的精髓。

——杨致远

-
- 一、奇想创出新商机 (136)
 - 二、“雅虎的庞大资源就是科技人才” (147)
 - 三、永不放弃梦想 (153)
-

●网络金童——马克·安迪森

我们在玩一场要么全赢，要么全输的游戏，在以网络为中心的世界里，我们只能跑得快点，再快一点！

——马克·安迪森

- 一、棋先一着：做“第一个淘金的幸运儿” (163)
 - 二、“免而不费”的网络行销战略 (173)
 - 三、上市之初：震惊华尔街 (177)
 - 四、抗击微软：偏向虎山行 (179)
-

●微软奇才——保罗·艾伦

一个人很难同时赶上两次浪潮，如今信息高速公路又是一次浪

潮，此时不行动，那就会太晚了！

——保罗·艾伦

- 一、抓住“软”肋，大胆决策 (192)
- 二、广泛撒网，制造艾伦效应 (196)
- 三、实行联横政策，促成世纪联盟 (200)
- 四、高瞻远瞩，不断开拓新天地 (204)

●电子商务之父——杰夫·贝佐斯

亚马逊网络书店的座右铭：努力工作，现得尽心，以及“创造历史”。我们正在营造一个重要且求续的公司。……互联网是一股飓风，而风暴中永恒的只有顾客。

——杰夫·贝佐斯

- 一、网络书店：新的创世纪史话 (208)
- 二、以“待”取胜，“互动”促进人性化
以“特”取胜 (212)
- 三、戏而不谑的文化，顾客为上的理念 (217)
- 四、营销密码：挑战“龙头” (221)
- 五、注重创新，“四拳出击” (227)

● 金融杀手——乔治·索罗斯

如果你的投资运行良好，那么，跟着感觉走，并且把你所有的资产投入进去。

——乔治·索罗斯

一、见微知著，由相关事物的变化

在股市上寻金 (233)

二、善于预测，从美元贬值中大赚一笔 (244)

三、精于分析，从各国币值的盛衰中获利 (251)

四、从泰铢入手，扫荡东南亚 (268)

● 英特尔领袖——安迪·格鲁夫

只有偏执狂才能生存！

——安迪·格鲁夫

一、筑巢引凤，营就未来的希望 (279)

二、梦幻领袖，拖着电脑业往前走 (283)

三、主动进攻，只有偏执狂才能生存 (286)

●电脑棋王——施振荣

做生意与下围棋有着相同的道理，下围棋要造眼，做无数个活眼，做生意则需开源；下围棋讲究，要比气长，做生意则需节流。

——施振荣

- 一、忧国忧民，白手打天下 (293)
- 二、独特的经营思想与理念 (299)

●地产巨头——堤义明

我不喜欢聘用所谓的聪明人。

——堤义明

- 一、“感悟先贤，坚忍十年稳基业” (310)
- 二、苦其心志，三年磨一剑 (315)
- 三、用人哲学：不用“聪明人” (318)
- 四、永不冒险：绝不赌运投资 (325)
- 五、不放过每一个赚钱的机会 (329)

● 软件巨头——王嘉廉

我四周的环境与人们都充满了挑战的乐趣……对我来说，工作的乐趣就在于竞争。你想要成为最好的，你就要竞争。

——王嘉廉

- 一、抓住机遇，寻找市场支点 (341)
- 二、成功购并，扩大企业规模 (345)
- 三、强强联盟，共掌软件天下 (349)
- 四、平易谦和，营造和谐的公司氛围 (352)
- 五、以独特的方式开发人才资源 (360)
- 六、放眼世界，占领亚洲 (366)

● 汽车铁腕——费迪南·皮埃切

我的目标是：让大众汽车摆脱平民形象，成为高级轿车的代名词。

——费迪南·皮埃切

- 一、高瞻远瞩，用名牌战略打天下 (371)

-
- 二、身靠大树，实施新产品战略 (374)
- 三、果敢独行，推行铁血政策 (376)
-

◎丰田英雄——奥田广弘

人人都希望有一辆他们能够绕
富士山下驾驶的汽车。丰田就是要
将这种希望变成现实。

——奥田广弘

- 一、出征海外向全球扩张 (379)
- 二、厉行改革，打破传统势力 (383)
- 三、节约成本，推行“大跃进”计划 (385)
- 四、充满危机意识，打草而不惊蛇 (387)
-

饮料大王——罗伯特·戈伊苏埃塔

在当今年代里，人们能够迅速
收到信息和利用信息最终取得成
功，我们的成功之处就在于从全球
那里获得最佳的信息系统。

——罗伯特·戈伊苏埃塔

-
- 一、放眼全球，让产品走向世界 (391)
 - 二、知贤而任，以“股权”抢贤 (394)
 - 三、放眼未来，把追求完美作为永恒 (398)
-

● 商界翘楚——荣智健

企业管理不是一个人的事，它
需要一大批优秀人才，从某种意义
上说，人才是企业成功的关键。

——荣智健

- 一、胸怀大志是成就伟业的基石 (407)
 - 二、人才是企业成功的关键 (411)
 - 三、企业并购，实现企业的超常规发展 (414)
-

● 澳门赌王——何鸿燊

上帝总会在每一个人的一生
中，给予他一两次黄金机会，能否
掌握，就全凭他自己了。

公司最宝贵的资源在人才。

——何鸿燊

-
- 一、少年心高，胆大发财 (422)
 - 二、竞投赌场，独霸赌坛 (425)
 - 三、善用人才，如虎添翼 (433)
 - 四、纵横四海，建立王国 (436)
 - 五、权谋造势 长袖善舞 (440)
-

●美容皇后——罗蒂克·安妮塔

企业成功的关键在于认清是哪些特色能使自己免于竞争：你必须强调这些特色，经常重申其重要性，绝不让它稀释淡化。

——罗蒂克·安妮塔

- 一、标新立异：绿色 + 家庭小店 (449)
 - 二、登陆美国，把美容推向世界 (458)
 - 三、勾通心灵，创造精神利润 (466)
 - 四、教育：让员工享受心灵的沐浴 (474)
-

●半导体之王——张忠谋

不管是景气好、景气不好，赚钱、不赚钱时，主管的责任，就是建立竞争优势，让竞争者永远赶不上来。

大策略看市场，小策略看对手。

——张忠谋

- 一、叱咤风云，建立半导体王国 (481)
- 二、破解神话，揭开成功的奥秘 (493)

●电脑直销天王——迈克尔·戴尔

我们面临的挑战就是如何把握机遇，并使自己保持在第一的位置上。

——迈克尔·戴尔

- 一、务实经营：脑袋中只装有对手和顾客 (503)
- 二、公司经营的核心：流动性、
利润和增长 (510)
- 三、演绎直销新概念：零库存、商周转 (512)

软件皇帝——比尔·盖茨

我毕生致力的主要是我的微软业务，
那是我决定献身的事业——个人电脑事业
是年轻人的事业。

——比尔·盖茨

比

尔·盖茨,1956年出生于美国西雅图郊外的华盛顿湖畔。其外曾祖父J.W·马克斯韦尔是美国有名的银行家,曾经当选为市长和州议长。母亲玛丽是一位社会活动家,父亲是一位著名的律师。

小盖茨真是天才,从小酷爱读书。他最喜欢连续几个小时阅读《世界图书百科全书》,其热情和兴趣非常人能比。总的说来,盖茨是个精力旺盛、非常好动的孩子。即使今天,微软总裁喜欢坐在椅子上前后摇晃的习惯在计算机行业也颇负盛名,这种习惯已成为微软文化的一个组成部分,比尔·盖茨前后摇晃,以稳定情绪,作出决策。

1972年,盖茨和艾伦创立了交通数据公司。1973年秋,盖茨考入哈佛大学,被获准同时攻读本科和研究生课程,允许任意选修数学、物理和计算机的课程。这期间,他同艾伦一起编制了BASICS程序。这一成功使盖茨和艾伦非常高兴。盖茨心中豁然开朗,他意识到他真正的兴趣在于计算机,他的使命在计算机,他的未来在计算机。从某种程度上讲,他来到世界就是为了开创一个新的产业,为人类开辟一个新的天地。1975年,19岁的盖茨毅然中途辍学经商。也就是在这一年,日后妇孺皆知的微软公司(Mi-

crosoft)成立。

随着微软的发展,盖茨大力收拢人才,公司的业务越来越好。在此基础上,盖茨确定了向“应用软件”进军的企业发展战略,从而使微软产品成为软件产品行业的标准。

1986年3月13日上午,微软股票正式上市,开盘价25.17美元,立即成为抢手货。一年后,微软股票已冲至每股90.75美元,31岁的盖茨因其持股而成为亿万富翁。

1995年,美国《福布斯》杂志把盖茨列为该年度世界十大富豪之首,在计算机世界的搏击中,他聚集了数千亿美元的巨额资产。1999年他的个人资产已达到1700多亿美元。他拥有的不仅是资财,更重要的是他领导并开创了个人电脑领域的新篇章,他是我们这个时代的爱迪生和福特。从一位技术人员成长为企业家,他体现的是数字化时代。

盖茨的夫人名叫菲安瑟·弗伦奇。二人于1994年1月24日在达拉斯结婚。弗伦奇出生于达拉斯一个富豪之家,获得过MBA学位,受聘在微软工作。他们的女儿名叫詹妮弗,弗伦奇是位天主教徒,他们希望按天主教方式养育詹妮弗。盖茨希望女儿信仰宗教,但教义不要太强烈。盖茨最喜欢洛克菲勒的一句名言:“即使把我全身剥光,一个子儿也不剩,扔在沙漠中心,但只要有两个条件——给我一点时间,并让一支商队路过,不需多久,我又会成为亿万富翁。”

一、不断创新,永争第一

在

不断变化的世界里,只有不断地创新,才能增强自己的竞争能力,免遭淘汰。凡成功的企业,它们都有崇尚创新并尊重创新,乐于为创新者提供创新自由的优点。永不服输的盖茨的信念是:我会赢,永远做第