

准则的力量

21位世界顶级商人经商准则

W.F.D 博士机构 著



中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

准则的力量/W.F.D博士机构著. - 北京:中国
三峡出版社,2002.1

ISBN 7-80099-574-7

I. 准… II. W… III. ①企业家-生平事迹-世界
②企业家-企业管理-经验-世界 IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 094419 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 51933037

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail:sanxiab@sina.com

北京昌平百善印刷厂印刷 新华书店经销
2002年1月第1版 2002年4月第2次印刷
开本:850×1168毫米 1/32 印张:10.5
字数:250千 印数:7001-10000册

ISBN 7-80099-574-7/C·40 定价:23.80元



序：顶级商人的顶级准则

1. 像他们那样发财致富

富人拥有什么特殊技能，哪些是天天省吃俭用、日日勤奋工作的上班族所欠缺的呢？富人何以能在一生中积累如此巨大的财富？那就是：**严格的经营准则和高超的投资理财的能力**。一般民众理财知识差距悬殊，经营方面又缺乏科学严谨的经营准则，这些都是造成穷富差距的主要原因。仅仅从理财的角度上看，**理财致富是很简单的事，只需具备三个基本准则：**

固定的储蓄。

追求高报酬。

长期等待。

如果要自己进行经营活动的话，除了理财准则外，还必须像那些亿万富翁一样的思考问题，像他们那样严格按照他们那样的准则去办事，这样你也就向着亿万富翁靠近了。

2. 要做就做最好

其实，成为一个富人在今天已经不是一件难事，在我们周围，每天都在冒出一个又一个的富人，他们有的是我们的邻居，有的是我们的亲戚，有的是我们的朋友。我们向他们学



习，但如果真的要向他们请教，他们会笑着说：要做就做最好，要学也应该学最好！他们不是我们的榜样，只有那些真正的亿万富翁才是我们应该效法和学习的。

顶级商人才是我们的老师，他们的准则是金玉良言。

只要我们每一个人都能真正地用他们的这些准则作为自己的行动准则，严格地按照这些准则去做，我们，即便不能成为和他们一样的顶级商人，至少也能成为让我们周围的人羡慕不已的富人，或者使企业成为成功的长期发展的企业。没有顶级的准则，就成不了顶级的商人。成为一个顶级商人所需要的准则很多，每一个人的准则都不一样。

要学就学最好的！

《圣经》说：“你们是世上的光。城造在山上，是不能隐藏的，人点灯，不放在斗底下，是放在灯台上，这样就照亮一家的人。”



目录

序：顶级商人的顶级准则	1
1. 像他们那样发财致富	1
2. 要做就做最好	2
一、顶级商人的普遍投资准则	1
1. 成为亿万富翁的初步准则	1
2. 亿万富翁的第二准则	2
3. 亿万富翁的第三准则	3
4. 诺贝尔基金会生财准则	5
5. 最有效的投资准则	6
二、股神巴非特的投资准则	9
“世界投资大王”之路	
1. 找出杰出的公司	11
2. 少就是多	12
3. 押大赌注于高概率事件上	12

准则的力量

4. 要有耐心 13
5. 不要担心短期价格波动 13
6. 稳中求胜 13
7. 简单、传统、容易 14
8. 永远不许失败 15
9. “一鸟在手胜过百鸟在林” 15
10. 不迷信华尔街, 不听信谣言 15
11. 当股市猛涨的时候要保持距离 16
12. 投资看上去容易的时候最危险 17

三、杰克·韦尔奇经典准则 19

全球第一 CEO 的成功之路

1. 韦尔奇经营准则总揽 23
2. 韦尔奇管理著名的三手段 24
3. “数一数二”原则 25
4. 精简、速度和自信原则 27
5. 无界限行为无边界企业 28
6. 营造企业价值观 30
7. 全面实施六个西格玛质量标准 32
8. 个性化管理 33
9. 最大成就是培养人才 34
10. 大公司要有灵活性 36
11. 憎恨官僚主义 37
12. 永远不要坐着不动 38

四、松下幸之助经营准则	41
松下的创业之路	
1. 松下幸之助的人才培训准则	45
2. 松下幸之助的人事准则	47
3. 松下幸之助的用人准则	49
1) 注重人格的培养	49
2) 注重员工的精神教育和人才培养	49
3) 要培养员工的专业知识和正确的价值判断	49
4) 训练员工的细心	50
5) 培养员工的竞争意识	50
6) 重视知识与人才相结合	50
7) 恶劣环境促使成功	51
8) 人才要配合恰当	52
9) 任用就得信任	53
10) 任用强过自己的人	54
11) 创造能让员工发挥所长的环境	55
12) 不能忽略员工的升迁	56
五、经营天才戴尔 45 条准则	59
戴尔的成功之路	
1. 消除中间人	63
2. 上市时间最重要	63
3. 库存流通是致胜策略	64
4. 与顾客一起找出潜在问题	64
5. 注重成长	64

准则的力量

- | | |
|--------------------|----|
| 6. 重视数据和损益表 | 65 |
| 7. 整理成功事件的因果关系 | 65 |
| 8. 依照功能来组织公司 | 65 |
| 9. “双主管”制度 | 66 |
| 10. 低价占领市场 | 67 |
| 11. 让员工都用电子邮件 | 67 |
| 12. 各司其职,让事实说话 | 67 |
| 13. 寻找接班人 | 67 |
| 14. 不断进行组织性的调整 | 68 |
| 15. 主动搜集信息 | 70 |
| 16. 向全公司各部门询问同样的问题 | 70 |
| 17. 鼓励员工创新 | 71 |
| 18. 鼓励员工冒险 | 71 |
| 19. 不断质疑目前的所有作为 | 72 |
| 20. 自我批判,直接面对 | 72 |
| 21. 争分夺秒,即时沟通 | 73 |
| 22. 让员工以老板的思维来思考 | 74 |
| 23. 公司属于员工 | 75 |
| 24. 完整的顾客体验 | 75 |
| 25. 比顾客更早地知道他们的需求 | 77 |
| 26. 关键是学习与执行创意的速度 | 78 |
| 27. 电子商务 | 78 |
| 28. 绝不会出售顾客名单 | 79 |
| 29. 亲自探访顾客实际营运的地点 | 79 |
| 30. 成为顾客的一部分 | 80 |

31. 只追求顾客感兴趣的东西	81
32. 永远想到结果	81
33. “培养亲近关系,必获利”	81
34. 与供应商强势结盟	82
35. 以信息代替存货	83
36. 让供应商知道自己的需求	84
37. 必须与众不同	85
38. 全力以赴接近顾客需求	85
39. 和对手玩柔道	85
40. 发现别人还没看到的商机	86
41. 让销售人员成为顾客权益的说客	86
42. 考虑另一种方式运作	87
43. 当猎人,不当猎物	87
44. 智慧资产代替实体资产	87
45. 改变自己,追求成长	87
六、比尔·盖茨的经营准则	89
比尔·盖茨的成功之路	
1. 信息决定输赢	94
2. 成功依赖于高效率的企业程序	95
3. 信息流是公司的生命线	95
4. 找到下一个市场机会	96
5. 采取客观的、实事求是的方法	97
6. 集中管理销售数据	99
7. 使你的公司在信息时代与众不同	101

准则的力量

8. 发挥信息的作用	102
9. 要很容易地得到数据	103
10. 重视经理信息系统	104
11. 尽快学会新商业规则	106
12. 善于利用因特网这个强大的工具	107
13. 为交易增加价值	108
14. 把坏消息转化为好消息	109
15. 对客户信守承诺	111
16. 帮助用户逐步安全地解决问题	111
17. 创建用户反馈循环	112
18. 永远服务于客户	113
七、萨姆·沃尔顿的经营准则	115
1. 先做小镇市场	115
2. “低价销售、保证满意”	116
3. 推行会员制	117
4. 顾客开口,马上就做	118
5. 减少中间商	118
6. 统一订货,统一分配	118
7. 利用先进的信息技术	119
8. “员工是合伙人”	120
八、默多克的办报准则	123
默多克是怎样登上传播舞台的	
1. 办报就是办企业	124

2. 利用别人口袋里的钱把事情办成	124
3. 标题、版面、色彩一定要大胆	125
4. 扩张,要像狮子一样勇猛	125
5. 要办全国性报纸才有前途	126
6. 没有架子就会遇到好运	127
7. 占领最高地才能胜利	128
8. 迎合大众口味	129
9. 要大成功必须到大地方	130
10. 要像建立帝国一样建立报业集团	131
11. 永远有事可干	133
12. 在每件事上都要证明自己的能力	133
九、洛克菲勒成功准则	135
创业的历程	
1. 找准经营中的关键	138
2. 革新设备与效率及降低成本	139
3. 控制一个部门是成功的关键	140
4. 像章鱼一样加强势力	141
5. 开拓市场,不当投机家	142
6. 始终把培养人才当作重要任务	143
7. 高薪聘请高手	144
8. 不打价格战,要打兼并战	145
十、艾柯卡经营准则	147
传奇英雄的来历	

准则的力量

1. 适时分析预测消费心理和市场 150
2. 做好成功后的准备 151
3. 降低费用, 消灭亏损 152
4. 只做自己感兴趣的事情 153
5. 选拔优秀的管理能手与理财专家 155
6. 尽快拿出适销对路的产品 156
7. 在一条道路上走到底 157
8. 同等牺牲 158

十一、李嘉诚经营准则 161

李嘉诚的成功之路

1. 要让下属喜欢你 163
2. 掌握时机, 趁低吸纳 164
3. 让下属提出解决方法 165
4. 亲信不等于亲人 165
5. 大企业必须靠组织 165
6. 外国管理方式 + 中国管理哲学 166
7. 作出重大决策前要看重数字 166
8. 经常思考未来 167
9. 困难是一种锻炼的形式 169
10. 努力才有机遇 169
11. 以诚待人 170
12. 用人要求: 贡献、忠诚、肯做事 170
13. 最大资产是公司的班底 171
14. 追求知识才能获得最后胜利 172

15. 任人唯亲的企业必败	172
16. 灵活应变, 积极参与新经济	173
17. 好景时, 不过分乐观; 不好景时, 也过度悲观	175
18. 只做长线投资	175
19. 时刻寻找新的发展机遇	175
20. 知道何时应该退出	176
21. 稳中求进	176
22. 现金大于负债	177
23. 积累现金, 准备行动	177
十二、刘永好致富成功准则	179
1. 刘永好的致富准则	180
1) 银行的钱不好用	180
2) 开阔眼界	181
3) 尊重人才	182
4) 克服短期行为, 做百年老店	183
5) 集团化管理	184
6) 民企小心过三关	186
7) 预防管理干部腐败	187
2. 刘永好实话	188
1) 不管了, 但也没闲着	189
2) 让管理团队坚持在第一线	191
3) 研究新问题	191
4) 顺潮流而动, 略有超前	193
5) 政府信任与社会认同	195

准则的力量

6)自己只管投资,让人才做去	196
7)多元化:抓住机会,创新发展	197
8)当企业家应具备什么精神	200
3.刘永好的“爆米花”理论	201
十三、“经营之神”王永庆成功准则	203
从穷孩子到亿万富豪	
1.王永庆致富的八大准则	208
1)成功的最大原动力——学习	208
2)求才、用才、育才	209
3)一勤天下无难事	209
4)追根究底、合理化、异常管理	210
5)九大注意	211
6)“推”与“拉”的对立统一	213
7)选择最佳搭档	213
8)“勤俭”为本	214
2.王永庆致富的七大方针	214
3.王永庆的鱼骨理论	214
十四、新亿万富翁杨致远成功准则	225
美国华人首富的成功之路	
1.时间与时机是成功的因素	228
2.要跑在别人的前面	229
3.广告规模要大	229
4.敢于冒险	230

5. 创业之初就要选好合作伙伴	231
6. 市场要找最大的	231
7. 成功之前要想好一个好名称	232
8. 找到潜在的投资人	233
9. 当机会到来时,不要错过	234
10. 要想成功,先找个能使你成功的女人	235
11. 在美国闯出名声	235
12. 进入先进的行列	236
十五、朱家良经营成功准则	237
从推销员到亿万富翁的历程	
1. 从高品质市场切入	240
2. 把品牌投资当作固定的储蓄	240
3. 倾听消费者的声音	241
4. 当创业者易,做企业家难	242
5. 隐藏弱点,发挥优点	243
6. 在不景气中看到大好机会	244
7. 私营企业整顿力量来自管理层	245
8. 私营企业不缺钱最好不上市	245
9. IT 未来只剩下显示器	246
10. 机会在快速变化中出现	247
11. 时刻了解客户的需求	247
12. 不放过一个真正的人才	248
13. 乐观看待机会	248

十六、英特尔的创新与准则	251
1. 决策层必须不断创新	251
2. 公司文化的六大准则	253
3. 推进制度和旧组织文化的革新	255
十七、摩托罗拉的全球战略准则	259
1. 三位一体的核心准则	259
1) 精诚为本与公正	259
2) 人本主义——致力于全球文化战略的定位	261
3) 跨文化管理:本土化	263
2. 摩托罗拉的启迪	264
1) 各项管理制度和企业行为要贯彻以人为本	265
2) 论功定酬,员工的努力有加薪希望	265
3) 普遍实行工作轮换制度	265
4) 为员工创造良好的物质文化环境和制度文化环境	266
5) 提供多种类型的职业培训并鼓励员工参加	266
十八、伍德鲁夫:可口可乐淹没世界的成功准则	269
可口可乐的成功之路	
1. 宣传,宣传,还是宣传	273
2. 推出美国文化和美国精神	275
3. 不出钱的本土化的营销战略	276
4. 实施营销高招	277

十九、白波：宝洁品牌成功准则	281
白波如何使宝洁更加成功	
1. 消费者至上	283
2. 每年与超过 700 万的消费者进行交流	283
3. 建立用户满意程度监测系统	284
4. 各种产品每年要做至少一次的改进和改良	284
5. 让钻石光芒四射	285
二十、索尼公司的经营准则	289
索尼的成功之路	
1. 做别人没有做过的东西	290
2. 做数字世界的主宰	292
3. 抓住年轻的消费群	294
4. 改变传统	294
5. 从挫折中学习	295
二十一、印度的“比尔·盖茨”普伦姆吉成功准则	299
全球第二富豪的成功之路	
1. 经营理念必须最先进	300
2. 重视人才培养	301
3. 挑战世界第一	301
4. 专心工作，远离股票市场	302
5. 及时调整经营策略	302