

老板一句话

美策士 著
孙晓龙 绘图

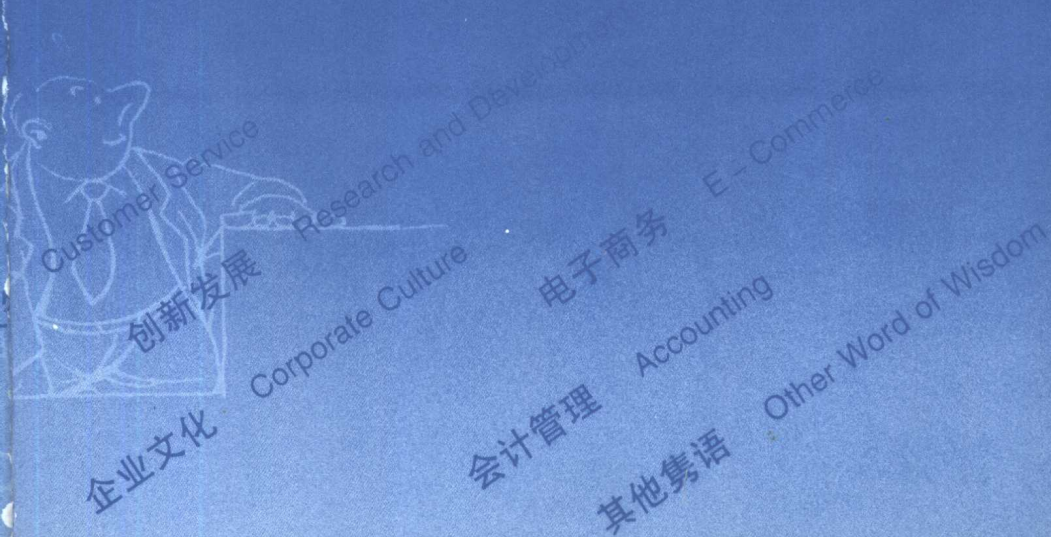
这不是椅子的广告
听老板一句话
你就会知道
坐这把交椅的诀窍



河海大学出版社

老板 一句话

河海大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

老板一句话/美策士著,一南京:河海大学出版社,
2000.9

ISBN 7-5630-1534-5

I.老… II.美… III.企业管理-名句-汇编
IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 69708 号

书 名/老板一句话

书 号/ISBN 7-5630-1534-5/C·44

责任编辑/王其超

封面设计/张世立

出 版/河海大学出版社

地 址/南京西康路 1 号(邮编:210098)

电 话/(025)3737852(总编室) (025)3722833(发行部)

经 销/江苏省新华书店

印 刷/扬中市印刷厂

开 本/850 毫米×1168 毫米 1/32 4.875 印张 120 千字

版 次/2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

印 数/1-5000 册

定 价/12.00 元(册)



笔名:美荣士

年龄:照片上的年龄 + 15 岁

体重:照片上的体重 + 15 公斤

身世:祖籍上海,生在台北,住
在美国的中国人。

学历:计量经济学博士

最喜爱的西方作家:

马克·吐温

最喜爱的东方作家:李敖

最喜爱的中国城市:杭州

最大的幻想:在皎洁的月光
下,将身体徐徐地浸
入鲍鱼浓汤之中。

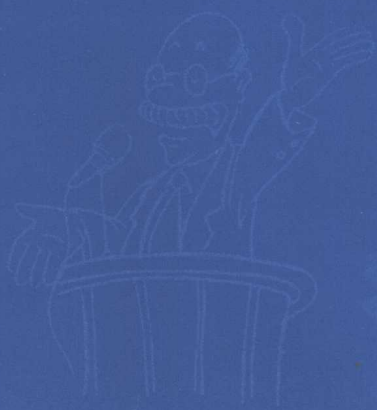
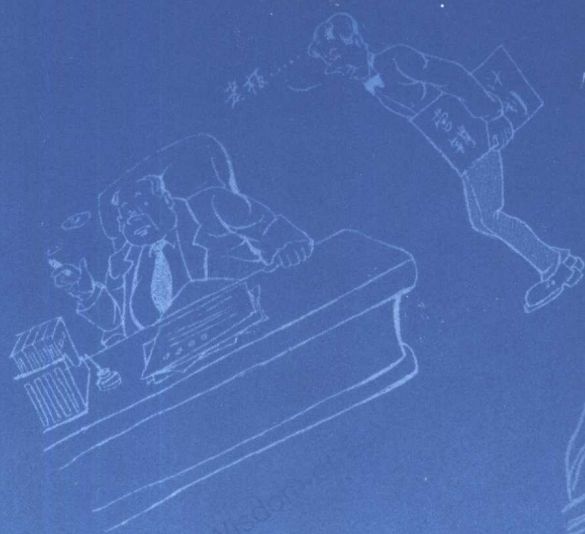
敬告读者

亲爱的读者，当您看完这本小册时，您可能会想到，在您的工作和生活经历中，也有刻骨铭心的一句话，也有您的至理名言。我们希望把您的一句话抄寄给我们，丰富我社的《一句话丛书》。稿件一旦采用，我社将按照国家规定，给予一定的报酬。

来信请寄“南京河海大学出版社《一句话丛书》收，邮政编码：210098”。

责任编辑 · 王其超

美策士 著
孙晓龙 绘图



创业须知

Corporate Goal

Business Strategies

Marketing and Sales

企业目标

经营策略

Leadership

市场营销

领导经验

管理哲学

Management Style

客户服

序

这本小册子是写给现在正在管理着企业，以及将来想管理企业的人。如果您和我一样不耐烦梦吃的长篇大论，这本小册子收录的101句话会令您顿觉畅快。“101”在美国是“入门”的意思。正如该书的封面告诉您的：主景是一把空着的董事长椅，其影子是一位企业家。如果您现在正管理着企业，那个影子就是您的过去；如果您尚未管理一个企业，那个影子就是您的未来。

目 录

创业须知	Wisdom of Startup	2
企业目标	Corporate Goal	8
经营策略	Business Strategies	15
领导经验	Leadership	27
市场营销	Marketing and Sales	52
管理哲学	Management Style	69
客户服务	Customer Service	97
创新发展	Research and Development	102
企业文化	Corporate Culture	111
电子商务	E - Commerce	115
会计管理	Accounting	122
其他隽语	Other Word of Wisdom	128

J

“企业失败的第一个主因是企业目标不明；第二个是过度的投资；第三个是切入市场的时机不对。一个早了 20 年或晚了 50 年的好点子都是注定要失败的，甚至在切入市场时早了 5 年或晚了 5 年都会是致命的错误。”

诺斯寇·派金森

“First of these is confusion of purpose. Second overgenerous investment, the over capitalized of ventures which may be sound in themselves. Third result in a mistake timing. A good idea can be put forward 50 years too late. A still better idea can be advocated 20 years too soon. Even 5 years either way can be fatal.”

Northcote Parkinson

美策士评论

探讨一个企业为什么会失败就好像在问为什么泰坦尼克号会沉没。是因为冰山的关系(机运太差)?船长的无能(领导的愚昧)?船身的结构不良(管理不佳)?了望塔的失误(缺乏远见)?泰坦尼克号永不沉没的自大思想(没有忧患意识)?还是上述原因的总和?

企业失败的原因是极其复杂的，可叹的是，很多人总把因管理不善而导致的企业失败归诸命运

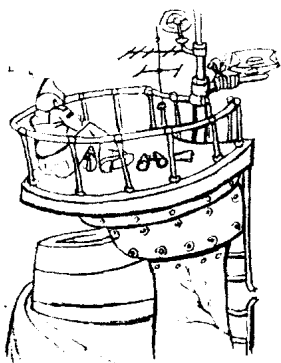
泰坦尼克号的沉没是因
为冰山?



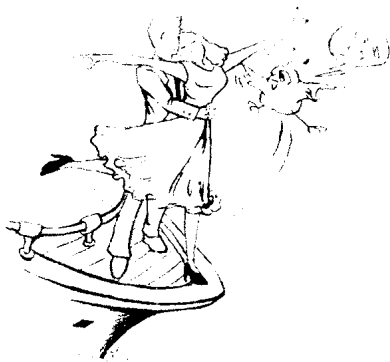
船长的失职?
……左舵……是……54度的……



是船体的不坚、了望塔的
失职?



这是泰坦尼克号永不沉
没的自大思想



大企业的失败就象泰坦尼克号的沉没

2

“对新企业而言，最大的挑战是你必须展翅高飞才看得到一条行得通的路。”

麦克戴尔，戴尔电脑公司首席执行官

“The challenge in a start-up is that you always have to spread your wings pretty far to see what will work.”

Michael Dell, CEO of Dell computer

美策士评论

事实上，一个新企业通常是把时间与精力用来忧虑现金流量是否充足的事情上，老是在盘算如何又快又不费力地累积更多的现金。成功的关键并不在于现金的累积，而是在于知识的累积。具体地说，这方面的知识包含了：深入的市场研究、对市场长期趋势的把握，以及如何突破产品（或服务）的优越性等等。无法累积知识的新企业只能像麻雀般地在低空处短暂飞行，如果恰巧碰到一条行得通的路，纯粹是运气而不是远见。

王国维治学有三个境界，其实企业的发展亦然

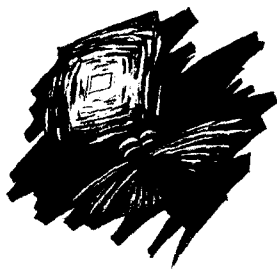
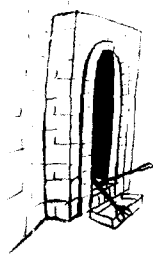
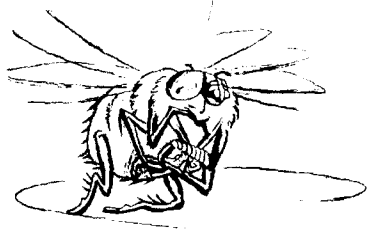
第一境界：昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。

第二境界：衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。

第三境界：众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。



他妈的,有光明,没前途!



隧道的尽头是黑暗还是光明?

3

“第一点，我要的是一个至少存在 100 年以上的老点子，因为再没有比教育消费者更昂贵的投资了。第二点，我要找一个老化的产业，老化到大部分的企业都与消费者脱了节。第三点，找一个适当的缺口切入。”

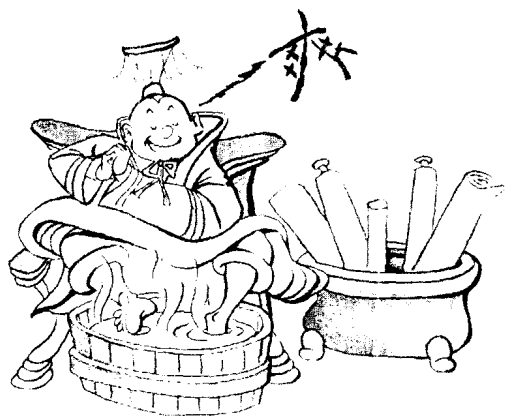
诺姆·布劳斯基，选自《Inc.》杂志

“Number one, I want a concept that has been around for one hundred years or more because there is nothing more expensive than educating a market. Second I want an industry that is antiquated, a business in which most companies are out of step with customer. Third, a niche.”

Norm Brodsky, from Inc.

美策士评论

什么是老点子？《阁楼》杂志的总裁说：“我们推销一个绝对不会过时的点子：‘性爱’。”美国 Body Shop 的总裁婀娜达回忆道：“我注视整个化妆品产业的走向，然后决定反其道而行之。”传统的化妆品产业着重于脸部的美化，婀娜达的企业方向设定在脸部以外的其他身体部位的美化（所以取名为 Body shop）——她改变了整个化妆品产业的面貌。



史书载：刘邦热衷于边洗脚边与谋士倾谈，现代洗脚业是否起源于刘邦的老点子？



“一个只对金钱感兴趣的人是病态的。我想，同样的说法也适用于以利润为唯一目标的企业。”

理查德·哈因，联美保险公司董事长

“There is something sick about a person whose only interest is money. And the same can be said, I think, for the company whose sole goal is profit.”

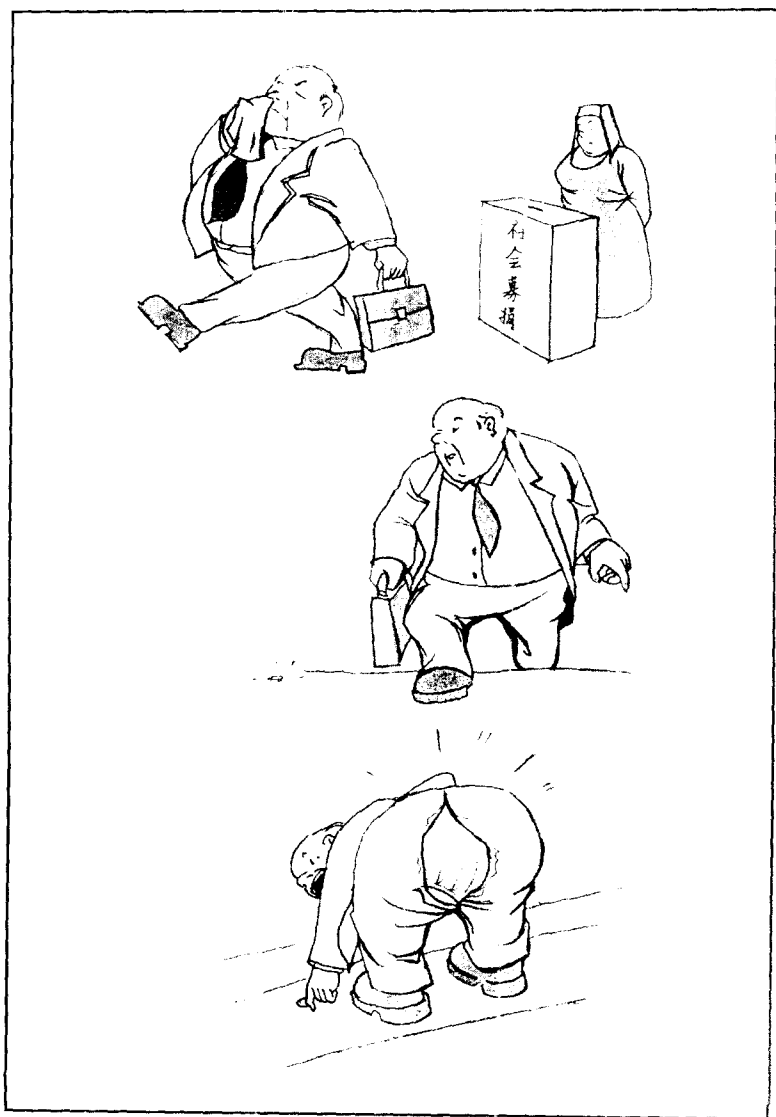
Richard Haayen, Chairman of All State Insurance

美策士评论

霍尔正记公司的创始人乔伊斯·霍尔（Joyce Hall）也说过：“如果一个人做生意只是为了赚钱，结果很可能是他一毛钱都没赚到。”

金钱是否是衡量成功的普遍标准？根据若普机构（Roper Organization）的调查，美国人以下列标准衡量成功与否，依序为：

1. 一个好丈夫(妻子)与好父亲(母亲)。
2. 一个对自己诚实的人。
3. 一个获得朋友尊重的人。
4. 一个有益于社会的人。
5. 一个有知识的人。
6. 一个有财富的人。
7. 一个有权力的人。



5

“女人想穿有女人味儿的衣服，男人想要的女人是想穿有女人味儿衣服的女人。”

理查·李昂斯，GAP 企业总裁

“Women want women's clothing, and men want women who want women's clothes.”

Richard Lyons, President of GAP

美策士评论

美国 GAP 企业原先以生产和行销牛仔褲、T 恤为主，後來改变了产销路线，着重于利润较高的流行服饰。企业效益因而大幅度提高。当被问及 GAP 企业为何尝试这么大胆的改变时，总裁理查·李昂斯只回答了这样一句话。

这句话的启示：原来是荷尔蒙带动了服装业的繁荣。难怪犹太商人相信：盯准女人和孩子的腰包，就会财源滚滚。

两位男子聚在一起发牢骚，甲对乙叹道：“前天，一颗沙子落在我太太的眼里，我花了 300 块医药费。”乙不屑一顾地回敬甲：“你那算什么。昨天，一件貂皮大衣落在我太太的眼里，我花了 30000 块。”