

中国第一本以武士精神解读领导力的著作

思科系统中国总裁杜家滨 作序推荐
LG电子中国前任总裁卢庸岳

公司

黑带

财富500强CEO的领导力和武士精神

CORPORATE WARRIOR

领导 = 危险？

要成为卓有成效的领导，必先成为黑带武士
十多位财富500强公司CEO，学者鼎力推荐
30多位全球顶尖CEO的一线访谈

金错刀◎著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

公司 黑帶

财富500强CEO的领导力和武士精神

CORPORATE WARRIOR

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

公司黑带：财富 500 强 CEO 的领导力和武士精神 / 金错刀著. —北京：电子工业出版社，2004. 9

ISBN 7-121-00118-7

I. 公… II. 金… III. 企业领导学 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2004）第 069640 号

责任编辑：王慧丽

印 刷：北京大中印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经 销：各地新华书店

开 本：787×980 1/16 印张：22 字数：410 千字

印 次：2004 年 9 月第 1 次印刷

定 价：35.00 元

凡购买电子工业出版社的图书，如有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系。联系电话：（010）68279077。质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

十多位财富 500 强 **CEO**、管理学者

隆重推荐

《公司黑带》采访的全部是有实战经验的企业领导，向年轻的企业领导者提供了一个实现领导力的新思维：重要体现领导气质而非单一强调专业技能——领导气质构造了公司的运营氛围和企业文化，是企业执行力的决定性因素。

——富士通中国总裁兼 CEO 郭尊华

作为企业的领导者，需要具有知难而进的精神和高瞻远瞩的思维，还要牢记以人为本。你可以在《公司黑带》一书中找到丰富而生动的内容。

——东芝中国总代表 平田信正

这是一本非常另类、颇具实战意义的领导力著作。

——伊莱克斯中国区总裁唐佳敦（Donald Reginald Gadsden）

不可否认，领导力来自个人的修炼，而个人的经历也一定为领导力的培养提供了最宝贵的经验，特别是那些身居财富500强职位的领导者，他们所代表的不仅是一个符号，也是一种不可替代的领导经历。本书提供了一个不可多得的领导力范本。

——SAP 大中国区总裁 西曼（Klaus Zimmer）

《公司黑带》为我们的管理风格做了个剪影，作者的看法有时令人出乎意料，但很有见地。

——法国航空公司大中华区总经理 博亚（Marc Bailliant）

公司黑带

财富 500 强 CEO 的领导力与武士精神

阅读《公司黑带》，会让你感觉着迷，因为它富含实战积累的意见，是渴望了解现代企业领袖风范的人士的必读之本。

——罗克韦尔自动化亚太区总裁 夏明伟 (Scott Summerville)

本书在谈及实效的领导力方面提供了一个有说服力的范本。

——宜家中国总经理杜福延 (Lan Duffy)

常有学生问如何才能更有远见，我的回答是与充满远见的人多交流不失为一条路；丁鹏飞正是如此，他在与领导典范的问答中受益良多。对于研究领导之道的学者来说，《公司黑带》展现出一系列精彩纷呈的领导光谱，希望这本书能够成为未来领导人才成长的有益参考。

——《沉静领导》、《极客与怪杰》的译者，
清华经管学院企业战略与政策系 杨斌博士

对领导力发展的研究，永远是一个令人着迷的课题，《公司黑带》无疑带领我们经历了一个科学、哲学、社会学、艺术、人文的循环思考与升华的过程。

——翰威特公司北京总经理 林靖

随着中国经济的发展，我们看到中国企业家数量在爆炸性地增长。他们通常发展自己的业务时很成功，但是将一个刚刚创立的公司打造成成熟的公司需要一种特殊的领导力。《公司黑带》向人们详细展示了世界上最成功 CEO 的知识和经验，对中国成长着的商业领导人来说是一种增长见识的珍宝。

——华信惠悦咨询公司高级顾问 林杰文 (Jim Leininger)

代序一

卢庸岳：CEO 如何破解全球化难题

20 世纪 90 年代以来，以信息技术革命为中心的高新技术迅猛发展，不仅冲破了国界，而且缩小了各国和各地的距离，使世界经济越来越融为一体。生产要素跨越国界，在全球范围内自由流动，各国、各地区相互融合成整体的经济全球化已经逐步确立起来。作为经济全球化的主力和载体的跨国公司的发展，加速了经济全球化的历史进程。LG 电子作为跨国企业中的一员，也是在经济全球化的进程中逐步发展壮大起来的，这些过程我很有幸一一经历了，对其中的甘苦感触颇深。

在现在这个逐步走向一体的趋势下，企业要想大规模地发展，当然必不可少的就是跨国经营，将各区域的优势综合起来，这样才能更快地进步。在这个过程中，如何将各地区的优势综合起来并充分利用和发展，就成为摆在每个企业面前的一道难题。我认为作为企业的掌舵者，一个 CEO 首先需要确立整体的大方向，勾画出一个明确的蓝图。具备预测未来的能力，做出正确的决策对于 CEO 来说是最为重要的。

当大方向确立后，一个基于创新和合作的企业文化将为企业的发展带来无穷的动力。“三流的企业靠管理，二流的企业靠机制，一流的企业靠文化”成为了更多公司领导者的共识。CEO 带领企业所创造的更为开放的组织运营、更加创新的经营理念，以及独特的企业文化氛围将成为企业制胜的根基。深厚的文化底蕴所带来的是集体的智慧、协作的精神、新鲜的活力，这就相当于在企业的深层结构中装上了一台马力十足的发动机，源源不断地提供给企业创新、进步的精神动力。

优秀的合作伙伴同样是企业的核心竞争力的一个组成部分。我认为未来的社会无论发展到何种程度，都不可能自己一个人生存。所以一个企业应该与其他企

公司黑带

财富 500 强 CEO 的领导力与武士精神

业进行协作，这一点很重要。假如一个企业特别排外、特别排斥其他企业的文化的话，就不可能把握与其他企业共同寻求发展的机会。在全球化的战略下，如果企业领导者不能带领企业寻找到合适的合作伙伴，发展就会非常有限。

在这些背景下，跨行业跨区域的融合所带来的“全球化思维、本地化行动（Think global, Do local）”才是一个跨国公司成功的关键。这其中包括方方面面，从产品品牌本土化、人力资源本土化、营销方式本土化到资本运作本土化、产品制造本土化、研究开发本土化等各种情况。只有当企业真正扎根于当地的土壤之中，才能开出最为美丽的花朵。中国，这个拥有着悠久历史的文明古国，在世界的经济舞台上越来越引人瞩目，中国正为全球经济注入活力。更多的企业真正地在中国市场扎根，开始立体、丰富地展开自己的投资活动，并以此为根本再次发力逐鹿全球。“得中国市场者得天下”，在中国抢得先机，将直接影响到其在全球格局中的地位。

有句老话叫“十年江山有变化”，屈指算来今年正好是我来到中国的第十个年头。在这片土地上，我从未感到过自己是在异乡，这里有我的客户、员工、合作伙伴，还有很多好朋友。欣闻我的老朋友丁鹏飞先生著作《公司黑带》一书即将出版，感到非常高兴，同时能为此书作序也深感荣幸。在这本书中，丁鹏飞先生根据多年的采访经历，充满想像力地提出了改善领导力的实践方法，希望此书可以为商界的朋友提供一个更为良好的借鉴作用。



2000 年 5 月

[卢庸岳，LG 电子（中国）有限公司常任顾问]

代序二

杜家滨：在实战中感受领导力

伴随着中国经济多年来的高速增长，以及积极的对外开放政策，中国已经成为了全球经济体系中最耀眼的一部分。在这个过程中，我们看到的不仅仅是一批走向国门的中国企业，也不仅仅是一批具有国际视野的中国企业家，还有一批不断研究和介绍全球最先进经营理念和方法的专家和记者。正是得益于他们的努力，我们能够得以在思想层面上和国际同步，实现全方位的接轨。

领导力由来已久，但是，把它作为独立的管理课题来进行系统研究，这在西方经济界也是最近的事情，我们很高兴地看到，国内已经开始进行热烈的讨论了。关于领导力，学术界有着多个不同的定义：有人将其定义为个人影响力和企业凝聚力，也有人把它定义为使人们去完成他们认为不可能完成的事情的力量，还有人把远见卓识、激励进取、自信与权威赋予到领导力的含义中……

作为一名实践者，我更多地感受到的是身边一些具体的领导行为，或者说多样化的领导力。正如本书作者所描述的那样，有鹰派、虎派、狼派等不同风格的领导——有的强调“强悍的执行”，有的具有“超凡的远见”，有的善于“创建新规则”，有的主张“柔性管理”，还有的重视“文化和价值观”……他们风格迥异，但都同样成功，将领导力渗透到战略和管理之中，引领企业达到一个个新的高度。

同时，我们注意到，在这些领导人成功的背后，除了他们的个人品质和能力之外，行业、地域以及企业属性也打下了深刻的烙印。比如，很多IT行业的CEO都很强调“速度”和“技术创新”，很多跨国公司的中国总裁则非常注重与总部的“良好沟通”，因为这些都是在特定环境下成功的关键因素。所以，在很多时候，领导力是一个综合的概念，是领导人和周围环境不断互动和融合的结果。

公司黑带

财富 500 强 CEO 的领导力与武士精神

《公司黑带》一书的价值就在于它的这种多样性和包容性，它将三十多位知名 CEO 的领导力活生生地再现了出来，而不是进行抽象的学术探讨。而且，由于作者的记者身份，使得他能够抓住这些企业的重大转折时刻，通过对其实际领导行为的观察以及一对一的深入访谈，最后以生动的故事形式进行再现，给人一种身临其境之感。

衷心希望您能够在不断的感受中获得灵感和启示，祝您阅读愉快！

杜家滨

2004 年 5 月

[杜家滨，思科系统（中国）网络技术有限公司总裁]

目 录

CONTENTS

导 言 寻找“最后的武士”	1
第1章 鹰派CEO 超凡远见	25
鹰派力量	26
杰夫·伊梅尔特：领导力就是一种反省	40
巅峰对话 CEO 必须具有自己的领导风格	45
贝瑞特：惟身材高大者才能生存	48
巅峰对话 成功的领导人最重要的是树立远见	52
卢庸岳：尊崇孙子兵法，信奉不战而胜	55
巅峰对话 CEO 一定要有预测未来的慧眼	59
迈克·埃斯丘：再造 UPS 的伟大建筑师	62
巅峰对话 CEO 成功的关键是团结人才	66
乔·图斯：最沉默 CEO 的壮志雄心	69
巅峰对话 困难之下，CEO 必须沟通到位	73
陆思博：强悍风格纠错朗讯	75
巅峰对话 衡量 CEO 更需长期业绩	80
第2章 虎啸山林 创建新规则	83
虎派 CEO：新规则的创建者	84
戴尔：以最独特战略“和对手玩柔道”	105
巅峰对话 好的 CEO 要善于与客户沟通	110
柯慈雷：“冒险思想”让飞利浦再度兴奋？	112
巅峰对话 CEO 首先要善于建立团队	116

萨默·雷石东：我给他们一个舞台来表演	119
巅峰对话 没有个性的人我根本不感兴趣	124
杜家滨：我不是教练，而是后卫	126
巅峰对话 给员工一个没有屋顶的天空	132
西曼：崇拜刘邦的德国总裁	134
巅峰对话 CEO 在中国两大要诀——活力和执行	138

第 3 章 狼群杀阵 强悍的执行派

狼派 CEO：强悍的执行派	141
唐佳敦：“3P” 执行策略化解双重危机	142
巅峰对话 跨国 CEO 必修——给员工成功的机会	167
杨旭的“偏执狂法则”：找准方向、抓结果	172
巅峰对话 领导者要有“不达目的誓不罢休”的霸气	175
符标榜管理主张“业绩为王”	179
巅峰对话 变局之下，CEO 更讲远见及执行	182
郭尊华：再造富士通（中国）从“执行力”入手	188
巅峰对话 CEO 执行力首推“实事求是”	190
孙晋邦：“执行”强人推行“中毒式”革新	194
巅峰对话 CEO 首先要“识时务者为俊杰”	196
古尼拉：破解索爱“反败为胜”的三大疑问	201
巅峰对话 我要比竞争对手更快速	203
刘允：以激情风格成为 3G 杀手	207
巅峰对话 我崇拜的是不断否定自己	209

第 4 章 大象无形 柔性改革派

象派领导者：柔性变革	213
贝殷思：西门子“神谕”未来的秘密武器	216
巅峰对话 CEO 要像足球教练一样善于“找对人”	239
平田信正：性喜知难而进的格斗高手	244
巅峰对话 CEO 跨国经营要诀——尊重当地	246
柔性何庆源：“以退为进”策略杀出重围	250
巅峰对话 好领导三要素——凝聚力、沟通力、说服力	253

毛渝南：善用儒家思想的经理人	260
巅峰对话 成功经理人需要 99% 的努力	264
博亚：首先不要把自己当做领导	266
巅峰对话 领导者要善于倾听和自省	270
杜福延：“凶猛”宜家的“柔道”功略	272
巅峰对话 “做回自己，不要去模仿”	276
第5章 梦与雁飞翔 价值观领导	279
雁派 CEO：价值观领导	280
钟彬娴：用中国特质再造领导力	301
巅峰对话 领导者最重要的品质是坚韧	306
周伟焜：笃信坚持就是胜利	308
巅峰对话 36 年悟出一把手的四个素质	312
孙礼达：我是一个挑战者	315
巅峰对话 好的 CEO 必须殚精竭虑为人才	319
李亨道：像希丁克一样管理	321
巅峰对话 强者为王的人才策略	325
孔翰宁：我不相信任何管理哲学	327
巅峰对话 严峻时刻，CEO 必须当断则断	331
夏明伟：我不喜欢“吉卜赛”职员	333
巅峰对话 CEO 质量 = 雄心勃勃 + 耐心	337

导 言

寻找“最后的武士”

“将来有几个代名词。对软弱而言，它代表不可能。对脆弱而言，它代表未知。对深思熟虑和勇敢的人而言，它代表理想。”

——维克多·雨果（Victor Hugo）



➔ 最伟大的武士——成吉思汗

800 年前，有一群劲旅迅速崛起，他们东征西讨，建立了庞大帝国，并由此掀开了历史新的一页。他们的领导人叫成吉思汗。

800 年前的一天，成吉思汗骑在一匹低矮的蒙古马上，并没有想像中的那种威风凛凛的气势。他的身后是令人闻风丧胆的蒙古军团，蒙古骑兵总是随身携带的武器通常有弓箭、马刀、长矛、狼牙棒，蒙古骑兵的装甲多由皮革制成，轻便坚韧，虽然不及当时欧洲重装甲骑兵身上的锁子甲，但负担轻，容易保持长时间的战斗力。值得一提的是蒙古人的大弓，他们的弓箭较长较大，需大约 80 公斤的力量才能拉开。所以，成吉思汗也是臂力惊人。

很难想像，蒙古马是成吉思汗横扫中国以至欧亚的最致命武器。蒙古马身材矮小，跑速慢，越障碍能力也远远不及欧洲的高头大马。但是蒙古马是世界上忍耐力最强的马，对环境和食物的要求也是最低的，无论是在亚洲的高寒荒漠，还是在欧洲平原，蒙古马都可以随时找到食物。可以说，蒙古马具有最强的适应能力。

但是，最关键的是，成吉思汗具有冒险精神、强悍的执行力以及超人的创新力。

成吉思汗最富成效的变革就在于，蒙古军使用了变革的东方战术。蒙古军队作战时，队形不严整，讲究部队作战的机动性和战术的灵活性，受《孙子兵法》的影响，讲究“诡道”而不讲究堂堂正正的正战。在战术的运用上，蒙古军团特别强调的就是部队的机动性，以远距离的包抄迂回、分进合击为主要战术特征。蒙古人的远距离机动达到了历史上前所未有的程度，他们常常可以上百里地大规模机动，使敌人很难预料和防范到他们的攻击。他们在战斗中亦很少依赖单纯的正面冲击，通常使用的方法是，一小部分骑兵不停地骚扰敌军，受攻击后撤退，待追击的敌军队形散乱疲惫时，早已四面包抄的骑兵则在一阵密集的弓箭射击后蜂拥而来。这种战术曾被过去的匈奴、汉族、契丹、女真人用过。但像蒙古人一样利用四处游骑做间谍，大规模的骑兵可以随时远距离攻击的情形则没有出现过。而且，蒙古人大量地编入汉族和其他北方少数民族，使用汉族先进的攻坚器材来承担攻城的任务，使他们在西方无论是野地浪战还是摧城拔寨，几乎所向披靡。

这一战术非常类似管理大师彼得·德鲁克的“孤注一掷”策略。“孤注一掷”是美国内战时期一名南部联邦骑兵将军常用的战略，这种战略使他连连取胜。采用这种战略，企业家的目标是领导权，或是占领新市场，或新产业。“孤注一掷”的目标并不一定是立即建立一个大企业，虽然这是它的最终目标。但是初始时它的目标是占据

永久性的领导地位。德鲁克认为，“孤注一掷”的战略必须击中目的，否则所有努力都会付之东流。

历史上，由成吉思汗的孙子拔都率蒙古大军在13世纪发动了数次大规模的西征，史称“黄祸”，利用“孤注一掷”策略，蒙古军团凭借较少的军队和漫长的后勤供应战胜了所有的敌人（1260年对穆斯林的爱因加鲁特战役失利未计算在内），并促进了欧洲和近东的军事革命。根据一些资料显示，在几次西征中蒙古军队的数量通常很少，总数不过最多20万人左右（欧洲战场从未超过15万），单次战役的人数则更少。

从成吉思汗的领导能力来看，他具有超人的远见。而“孤注一掷”也要求领导者有一个雄伟的目标，否则注定会失败。“天地不尽两重，道路不尽九条；只要敢取，日月都可摘在手里。”这是成吉思汗的雄心壮志。

800年后，一群新的成吉思汗跃起，这次，他们的目标不再是领土，而是市场。愈来愈多的中国商人，正以成吉思汗的雄心，逐鹿中原，征战全球！

➔ 日本第一武士——宫本武藏

400年前，又一位最致命的武士出现在日本，不是德川家康，也不是丰臣秀吉，他就是宫本武藏。

17岁前，他恶贯乡里，不知生之意义。17岁后，远赴关原之战，死里逃生。

他曾被泽庵和尚捆绑于千年杉上、囚于天守阁中，而后寻获生命、茅塞顿开。

21岁立志做一名修行武者，因而割舍“阿通”的挚爱深情，但内心却十年如一日地牵系于她。

以艰难当饼、以困苦当水，足迹遍历各地。曾与66位高手比武皆获胜利，但以打败名剑佐佐木小次郎之“船岛决斗”而震烁古今！

1603年的一天，29岁的宫本武藏面临生命中最命悬一线的时刻：与佐佐木小次郎决斗。当时，佐佐木小次郎已名满天下，武藏却以自制的四尺二寸长的木刀将小次郎斩于剑下，一战成名。

17世纪的日本武道名家不乏京八流、富田流、中条流、卜传流、八重垣流、一刀流、岩流。无门无派的宫本武藏如何能以独创的二刀法挑战各派而大获全胜？他又是如何掌握剑道精髓，体会两刃交锋、生死一瞬的致胜关键呢？小次郎的“飞燕斩”一向不比武藏“二刀法”逊色，最后为什么会败给武藏？

武藏的求胜之道就在于，一是不断修学，身体成长，同时心理与武功也跟着成长。第二要点是集中精神，除了武术之外，决不分心。第三要点是抛弃教条，只重实践。

决斗之际，武藏则将注意力全然专注于剑与剑交锋——眼神与眼神的对峙中。

在二十余岁时，武藏便以“圆明一流”自成一派。并于 1605 年写成剑术书《兵道镜》。但是，武藏对自己的剑术始终不满意，认为没有达到极境。30 岁后，武藏继续修业，终于在自己 50 岁左右练成了使用大小两刀的剑术，就是著名的“二天一流”。

宫本武藏的事迹大抵凝聚于他于 1643 年所写的《五轮书》中。在论述日本武士精神的著作中，《五轮书》具有十分重要的地位。它与以往那些论述作战技巧的兵书不同，它更侧重于对作战时机的把握和对敌人心理的了解。正因为此，《五轮书》在日本一直很受欢迎，被日本人看做商场与人际关系必胜之书。在西方，《五轮书》与《孙子兵法》一样大行其道，并被哈佛商学院指定为必修课本，兵法里的杀人或被杀更能唤起公司 CEO 男子汉大丈夫的气概。

因此，请记住宫本武藏“二天一流”兵法的基本原则：

- 去掉邪恶的心思。
- 刻苦修炼，完全靠自己的功夫和领悟。
- 广泛的阅历，增加自己的人生体验。
- 熟悉各行各业的基本方法和要旨。
- 要明辨得失，头脑清楚。
- 要有鉴赏力和超凡的眼光。
- 要能知微查渐，有敏锐的观察力。
- 小事情不得疏忽。
- 不做无聊的和没有意义的事情。

有意思的是，武藏在《五轮书》中说：“兵法之道，即求胜之道。所以，兵法不仅对武士有用，对从事一切职业的人，都有很大的用处。”

➔ 谁是“最后的武士”

2003 年 12 月 5 日，《最后的武士》首映以来，不仅吸引了影迷的眼光，也吸引着执行官们的眼球，武士最具吸引点的是其强悍的竞争战术。

故事发生在幕府时期的日本，汤姆·克鲁斯扮演一名喜欢酗酒的美军上尉内森，受聘到日本为明治天皇训练一支现代化的军队，以实现天皇逐步收回领地、清除残余武士的计划。内森后来在和武士团格斗中受伤被俘，他也借此机会了解到武士们的荣誉与悲壮的命运，并和武士首领 Katsumoto 惺惺相惜。在武士首领的帮助下，内森受到了日本武士的残酷训练，学习了很多战斗的技巧和方法。他被日本武士的精神深深

吸引，折服于他们的价值观念和行为，他决定要和武士一起并肩作战。

在现实中，汤姆·克鲁斯也是一位武士道精神的崇拜者，他认为武士道就在于：“当一个真正的武士说他要去做某件事的时候，他总会把事情做到最好，什么也不能阻止他做这件事。”

关于武士道，日本第一剑圣宫本武藏在其兵书《五轮书》中阐述：“向死而生，百折不屈，这常常被称为武士的精神。”

宫本武藏的名言是：“剑术要点就是打倒敌人而已，没有必要特别解说。”这对于深陷竞争围城的执行官而言，也是特别的过瘾。

在电影《最后的武士》中，真正的武士死了。但对于越来越多的公司高级管理人员而言，他们希望武士在自己公司复活。

➔ 武士阶层和 CEO 阶层的共同点

武士总是手握杀人利刃，而 CEO 则是手握竞争利刃。

你可以把公司的执行官们看做一个新兴的武士阶层。因为，在企业管理所运用的各种比喻中，只有一种比喻历久不衰，那就是把竞争比喻为战争。

而事实也的确如此，不管是中西方，管理者最流行的是从《孙子兵法》里学习战略、从日本武士宫本武藏的《五轮书》里学习竞争战术、从克劳塞维茨的《战争论》里学习决策、从马基雅弗利的《君王论》里学习方略。

在竞争战术上，再没有一个词汇像“武士”这样令人惊心动魄了。武士剑道讲究的是“战”，而且是向死之战，是不顾一切取得胜利的精神和冷静地、没有任何幻想地面对敌人、击败敌人的战斗，它讲究的是一种积极主动、全力以赴的心态。

关于把 CEO 比喻为武士这一话题，并不是每个人都能认同。2003 年 11 月 7 日，在世界经济论坛中国企业高峰会上，我遇到了专门做领导力演讲的安东尼·罗宾斯公司董事长安东尼·罗宾斯，他是一位领导心理学、谈判、组织转型等方面公认的权威人士，曾被埃森哲公司授予“全球最佳 50 位商业天才”的荣誉。

我向他提出了一个疑问：CEO 和武士有什么共同点？

安东尼·罗宾斯回答说：“把 CEO 比做武士这个观点到底对不对，答案取决于何种领导人。有的业务是从竞争这个概念出发来运作的，但是‘竞争’就其拉丁文原来的本义来说，是指‘共谋’。如果我和你一起打篮球，我对你打击得越狠，想打倒你，你就变得越强大。竞争意味着共谋、一起发展，结果双方都变得更厉害。而战争则意味着抓住战俘，控制对方。微软就是在商业中发动了战争并在战争中占上风的一个例