



世界顶级企业与 CEO 智源

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
STRATEGY DECISION

THE TIGER HAS 老虎 JUMPED Waltz

世界顶级 CEO 的
成功真经

刘艳良 \ 编著

跳起了

华尔兹

■世界顶级企业的 CEO，如同「百兽之王」老虎，其一举一动都决定着整个企业的生死成败。只要 CEO 这只老虎学会跳精妙的「华尔兹」——拥有高超的经营谋略智慧，企业就能在挑战中不断地胜出。



上海科学普及出版社



Waltz

世界顶级企业与 CEO 智源

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
STRATEGY DECISION

老虎

THE TIGER HAS

JUMPED Waltz

世界顶级 CEO 的
成功真经

跳起了
华尔兹

刘艳良 编著



上海科学普及出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

老虎跳起了华尔兹：世界顶级 CEO 的成功真经 / 刘艳良编著. —上海：上海科学普及出版社，2005.2

ISBN 7-5427-3038-X

I. 老… II. 刘… III. 企业管理—经验—世界
IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 120080 号

责任编辑 蓝敏玉 刘瑞莲

老虎跳起了华尔兹

——世界顶级 CEO 的成功真经

刘艳良 编著

上海科学普及出版社出版发行

(上海中山北路 832 号 邮政编码 200070)

<http://www.pspsh.com>

各地新华书店经销

北京市燕山印刷厂印刷

开本 787mm×1092mm 1/16 印张 19.5 字数 360000

2005 年 3 月第 1 版

2005 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—12000

ISBN 7-5427-3038-X / F·127

定价：29.80 元

前言

CEO，当国人初次接触到这个舶来的称谓时，于新奇中透着惊诧，于敬仰中感到了咄咄逼人的霸气。面对着那些统领着不同企业帝国的“君主们”，人们很自然地想到了万兽之王——老虎。

虎者，王也。自古以来，老虎便让人类十分敬畏。虎啸狂风起，虎怒百兽惊。足见老虎的威风与震慑。老虎，作为自然界里最凶猛的动物，是最强悍的生灵杀手。

那些超级企业的CEO，不正是如老虎一般：声名显赫、身手不凡、称霸一方、傲视群雄，受人们瞩目，令竞争对手畏惧吗！称CEO为人中虎尊，企业王者，确实一点也不为过。

今天，当人们透过CEO头顶的光环，以冷静和理智的思考再次审视“CEO”这一企业的领袖群体时，已经惊奇地发现，曾经需要仰视的王者，如今都已变成了艺术精湛的舞者，人们眼中显现的是最奇妙的景象：老虎跳起了华尔兹。

谁说老虎不能跳舞？在全球化的市场上，在世界经济的舞台上，世界一流的CEO们舞姿曼妙，起舞翩翩，展现着精彩绝伦的经营智慧，表演着出神入化的管理艺术。他们既有着高于常人的王者之尊，又有着超于常人的智者之谋，更有着领先众人的虎者之道，其独到的眼光、发达的头脑、卓绝的胆识更令人拍案叫绝。

谁说老虎不会跳舞？市场风云的变幻，淘汰了一批无所作为的领导者，激烈的国际竞争，又推出了一批卓尔不群的创新者。而挺立潮头、再创辉煌、杰出的CEO们，更在其中彰显王者的英雄本色：他们引导着企业冲破发展的瓶颈，带领着企业穿越经营的泥淖，在领导企业发展的同时，改变着世界的格局，引领着时代的潮流。

全球卓越的CEO所拥有的这种王者与舞者的绝技，是在风浪的搏斗中凸显出来的，是在不停的追求中炼就成功的。没有他们的卓越与成功，就不可能有优秀、强势的一流企业；没有他们的勇气和智慧，就不可能有今天这样一个创新发展的新时代。是他们改变了世界商业的运营模式，影响着当代企业领导者的管

理思维，甚至影响着全人类现在以至未来的生活。每一个不甘平凡和追求卓越的人，无疑会将目光锁定在他们身上，感悟着他们的经历，思考着他们的理念，塑造着和他们一样的人生，追求着和他们一样的梦想。

收录在本书中的是25位创造了历史、改变了世界的顶级CEO。笔者从国内外浩如烟海的大量资料中，精选了其中最出色的人生经历，挖掘了其中最闪光的经营智慧，既突出了他们卓越的王者之道，又揭示出他们不凡的舞者之艺。全书角度独特、资料生动、总结独到，以帮助读者揭开其成就辉煌的内幕，汲取其创造奇迹的经验，以世界一流的CEO为楷模，在提高中超越，在传承中升华，在学习中创造，从而在人生的舞台上尽情展现自我，在市场的角逐中早日成为王者，更快地迈向成功。

本书愿中国未来的杰出领导者在学习、借鉴世界一流CEO的卓越经营智慧中有所思、有所得。

目 录

Contents

CONTENTS

▶ 比尔·盖茨：追求没有终点的“凯撒” 1

一、借巨人的力量超过巨人 2

1. 善于寄生、恩将仇报的盖茨 2
2. “免费午餐”：让你上瘾后收钱 4
3. 不做“上帝”，要当“教皇” 5

二、依靠人才的双手掘宝 5

1. 不择手段地网罗人才 6
2. 绝不放过真正的人才 7
3. 不讲情面，为人才让贤挪位 8

三、凭借创新的力量称霸 11

1. 以最先进的技术换取最大的利润 11
2. “我喜欢新东西，不要告诉我我不能” 13

▶ 山姆·沃尔顿：零售帝国的缔造者 16

一、富甲天下的扩张之路 17

1. 生意从夫妻小店起步 17
2. 星火燎原：由小镇走向全国 18
3. 独特的山姆经营理念 19
4. “女裤理论”：山姆的定价哲学 21

二、顾客才是我们的真正老板 23

1. 让顾客满意：公司的第一目标 23
2. “买个卫星提高工作效率，值！” 26

目录 > CONTENTS

三、与员工双赢：建立全新的“合作关系”	28
1. 是合作关系而不是雇佣关系	28
2. 真心善待每一位员工	29
3. 让合适的人干合适的工作	31

▶ 堤义明：谙熟“帝王之道”的经营大师 34

一、奉行王者之道，十年修炼成企业帝王	35
1. 坚忍守业：铺就日后成功路	35
2. 攘外安内，以大义取信家族	36
3. 安抚功臣，凭智慧留住贤良	38
4. 激流勇退：先知先觉避灾难	38
二、进退有谋，决不作冒险的投资	39
1. 投资的信念：永不冒险	39
2. 最有利的决策不能赌运气	41
三、不放过任何一个赚钱的机会	42
1. 一旦认准目标就义无反顾	42
2. 把生意当作艺术来做	43
3. 使棒球也成为一种事业	43
四、用人哲学：不用“聪明人”	45
1. 不愿意取用所谓的聪明人	45
2. 学历无用：尽责比建功更重要	46

▶ 罗伯特·戈伊苏埃塔：把可口可乐

变成美国的名片 49

一、征服世界：可口可乐的国际化战略	50
1. 国际化战略中的新可乐	50
2. 由贸易变投资，建立品牌防御系统	52
二、挖掘每一个赚钱的因素	54

1. 在商标上赚取最大利润	54
2. “别拿花钱多的方案见我”	56
三、人才永远是最重要的	58
1. 人才成就了戈伊苏埃塔	58
2. 知贤用贤, 雇用最优秀的人才	59
▶ 费迪南·皮希: 汽车行业的“独裁者”	61
一、举重若轻: 新举措创出新局面	62
1. 用“大众”品牌证明自己的神奇	62
2. 技术创新, 实施非凡的新品牌战略	63
3. 收购豪门: 将名车精品纳入囊中	65
二、果敢独行: 铁腕铺就成功路	67
1. 绝不姑息, 推行铁血政策	67
2. 皮希管理: “民主的独裁法”	69
▶ 沃伦·巴菲特: 长胜不败的“股神”	71
一、股神并非天生, 创富始于少年	72
1. 六岁时获利率就达 20%	72
2. 时刻不忘投资, 积累生财智慧	74
二、一贯奉行的投资哲学与投资理念	75
1. 投资哲学: 专拣便宜货	75
2. 一鸟在手胜过百鸟在林	76
三、屡投资屡赚钱的股神高招	77
1. 巴菲特选股的八大原则	77
2. 巴菲特投资的“四个不”	78
3. 投资首先须重视管理品质	80
▶ 迈克尔·戴尔: 电脑直销天王	82

目录 > CONTENTS

一、务实经营：脑袋中只装有利润和增长	83
1. 1 个月中从 1 千到 18 万	83
2. 10 年中超越豪门巨贾的年轻人	84
3. 用智慧构筑经营管理的大厦	86
二、演绎直销新概念：零库存、高周转	87
1. 以戴尔模式崛起的经营神话	87
2. 用技术创新为时代把脉	89

▶ 安迪·格鲁夫：英特尔的杰出领袖 90

一、改弦更张，营就未来的希望	91
1. 创造市场需求，调整经营战略	91
2. 技术至上，以创新引导需求	92
二、梦幻领袖，拖着电脑业往前走	93
1. 发现潜在威胁，疏通发展瓶颈	93
2. 制定长期战略，抢占未来市场	95
三、主动进攻，只有偏执狂才能生存	96
1. 主动放弃，实施战略大转移	96
2. 及早行动，争取未来的胜利	97

▶ 约玛·奥利拉：酷爱冒险的电信巨人 99

一、临危受命：敢于选择，敢于放弃	100
1. 为百年企业押下生死赌注	100
2. 抓住对手麻痹的良机把市场做大	101
二、以人为本：最看重的是人的潜能	103
1. 注重培训，为员工提供发展机会	103
2. 任何人都拥有决策的权力	104
三、敢于突破：科技创新引领时尚	105

CONTENTS < 目录

- 1. 以科技创新满足用户 105
- 2. 以时尚科技引导用户 107

▶ 罗·郭士纳：拯救“蓝色巨人”的巨人 109

- 一、大磨砺：十年磨一剑，今日显锋芒 110
 - 1. 从总裁到总裁，从成功到成功 110
 - 2. 使用极端手段，实现扭亏为盈 110
- 二、大换脑：扬弃旧传统，重建新文化 111
 - 1. “不要政治家”的总裁 111
 - 2. 企业重建比改变更艰难 113
- 三、大裁减：减官僚机构，裁冗职人员 114
 - 1. 一刀裁减 10 万人的大手笔 114
 - 2. IBM 只能完整，不能分裂 115
- 四、大并购：汇小溪成大海，变弱势为强项 116
 - 1. 让并购带来竞争的优势 116
 - 2. 在整合中吹响务实的号角 117
- 五、大转移：变经营重点，做服务文章 118
 - 1. 市场才是一切变革的真正动力 118
 - 2. 以“走近客户”创造优势 118
- 六、大展望：具超前意识，定远景规划 120
 - 1. 想干的事一定要拼命办成 120
 - 2. 战略远景：照耀企业的阳光 121

▶ 卡莉·费奥莉娜：全球第一女 CEO 123

- 一、挑战成功：费奥莉娜的新选择 124
 - 1. 选择新挑战，竞争惠普 CEO 124
 - 2. 第一是 CEO，第二才是女人 125
 - 3. 我的信念是快些再快些 127

目录 > CONTENTS

二、出手不凡：谁说女子不如男	129
1. 责任多于荣誉，使命大于权力	129
2. 并购康柏：悸痛中的伟大决策	130
三、刚柔相济：尽显女强人本色	131
1. 发挥女人的独特优势	131
2. 亦刚亦柔，擅长“柔道”	133

▶ 斯蒂夫·乔布斯：天才的“坏小子”

一、迎接挑战，以“新”、“奇”取胜	135
1. 从竞争对手中得到激励的年轻人	135
2. 不怕较量，迎接巨人的挑战	135
二、礼贤下士，不择手段“挖墙脚”	136
1. 把人才当做最佳的创业资本	137
2. 挖墙角带来的事业巅峰	139
三、“拥抱”敌人，大胆与对手合作	140
1. 和对手分享“唐僧肉”	140
2. 与死敌微软的市场同行	141
3. 瞅准时机，好马也吃回头草	142

▶ 马克·安迪森：网络时代的金童子

一、棋先一着：比微软更先抢得商机	146
1. 做“第一个淘金的幸运儿”	146
2. 先予后取，免费的网络行销战略	147
3. 一飞冲天，上市震惊华尔街	149
二、抗击微软：偏向虎山行	150
1. 反击微软，赢得生存权利	150
2. 连横合纵，统一互联网标准	151
3. 硝烟未尽，王者之争未见分晓	152

▶ 乔治·费舍尔：残酷环境中成长的伟大管理者 153

- 一、临危受命，重拳出击 154
 - 1. “没有耐心了，我要孤注一掷” 154
 - 2. 从改变领导工作效率抓起 155
 - 3. 依靠团队精神，打造一流管理 157
- 二、甩掉重负，强化核心优势 158
 - 1. 启用新人，调整结构 158
 - 2. 重视开发，重振旗鼓 159
 - 3. 技术创新，领先于人 161
- 三、主动出击，向对手进攻 162
 - 1. 针锋相对，收复失地 162
 - 2. 主动进攻，绝不手软 163

▶ 约翰·钱伯斯：最值钱的“互联网先生” ... 165

- 一、透视成败，在挑战中锻造领袖素质 165
 - 1. 从失败中走来的 CEO 166
 - 2. 稳健、创新的经营之道 167
 - 3. 从不固步自封的思科经营模式 168
- 二、购并成瘾，壮大公司实力 169
 - 1. 购并的要诀在于消化 170
 - 2. 兼并扩张让钱伯斯上瘾 171
- 三、勇立潮头：与时代同步前进 171
 - 1. 让全球互联网打上思科印记 172
 - 2. 与巨人们一起三分天下 173
 - 3. 做信息时代未来的领导者 174

▶ 菲尔·耐克：以运动为本的创新大师 176

目录 > CONTENTS

一、一个“小点子”成就大事业	177
1. 创业源自绿茵场上的启示	177
2. 以运动为本，和强手抢市场	179
3. 不断“再创造”，不快抢不到球	180

二、只凭品牌和创意争霸天下	181
1. 借鸡下蛋，无米成炊	182
2. 借明星造势，推名人生财	184
3. 凭试穿闯关，借赞助促销	186

▶ 拉里·埃里森：软件业的急先锋 188

一、踏着 IBM 的肩膀寻找市场	189
1. 埃里森的商业哲学：“你看我的”	189
2. 借别人的创意推出自己的软件	190
3. 被逼出来的公司名称	192
4. 只有改革才能在困境中崛起	194

二、面对强手，敢于竞争	196
1. 只有比对手更强才能生存	196
2. 为自己设计“未来之路”	199

三、面对危机，始终保持信心	202
1. 危机是迎接胜利者的洗礼	202
2. 个人负债累累的 CEO	204
3. 呛了水后变成商海弄潮的圣手	206

▶ 孙正义：打破秩序的“闯入者” 208

一、“永做第一”：创建信息媒体帝国	209
1. 与强者合作，图谋强中强	209
2. 超越危机，绝不屈服	210
3. 借智借力，编织全球网络	211

CONTENTS < 目录

二、“孙孙兵法”：经营创新，超建扩张	212
1. 经营法则：独创“孙孙兵法”	212
2. 兼并！收购！疯狂扩展	215

▶ 斯蒂夫·凯斯：IT 神话的缔造者 217

一、创业之路：高科技的先锋	218
1. 幼年便是不凡的经营奇才	218
2. 从夹缝中发现创业的新大陆	219
3. “美国在线”的幕后策划者	221
4. 奇迹：子公司吞并了母公司	222
二、让用户沉迷于在线世界	223
1. 只要他开口，全世界都在聆听	223
2. 在风险中表演高空走钢丝	224
3. 让美国在线遍及全美、全球	226
三、反击控制，实施品牌战略	227
1. 狙击微软，抢占制高点	227
2. 让 AOL 成为最著名的品牌	229
3. 稳固阵线，欲与微软试比高	230
四、果断收购，壮大实力	232
1. 收购“红门通信公司”	232
2. 收购 CompuServe 公司	232
3. 兼并网络先驱网景公司	234
4. 大举并购时代华纳公司	235

▶ 施振荣：甘当“老二”的最佳总裁 237

一、以“殉道”的精神白手打天下	238
1. 励精图治，以品牌奠定成功基石	238
2. 再次创业，在绝境中起死回生	239

目录 > CONTENTS

二、挑战世界，创造独特的经营思想.....240

1. 不想当老大的“老二主义”..... 240
2. 随时交权的马拉松精神..... 241
3. 审时度势的“围棋”理论..... 241
4. “吃了上顿想下顿”的策略..... 242
5. “借鸡生蛋”与技术组合管理..... 242
6. 推行“快餐式”的销售模式..... 243
7. 第四条路：主从架构管理模式..... 243

▶ 杰夫·贝佐斯：不屈的“亚马逊战士”..... 245

一、以顾客为永恒，创造世纪神话.....245

1. 在无意的发现中改变了一生..... 246
2. 创造潮流的人性化互动..... 247
3. 经营重心是顾客而不是对手..... 249

二、以弱胜强，做电子商务的先驱.....250

1. 营销密码：挑战“龙头”..... 250
2. 注重创新，“四拳出击”..... 251

▶ 迈克尔·艾斯纳：童话王国的新国王..... 253

一、临危受命，全力拯救迪斯尼.....254

1. 策划新项目，实施新管理..... 254
2. 新思路带来的巨大财富..... 255

二、品牌效应：扩大童话王国的奥秘.....256

1. 在全球销售自己的品牌..... 256
2. 多头出击，发展连锁商店..... 257
3. 利用媒体互动树立品牌形象..... 258

三、合并“大都会”：勇攀事业更高峰.....258

1. 抓住机会，实现梦想..... 258

2. 艰苦谈判, 完成合并	259
---------------------	-----

▶ 史蒂夫·鲍尔默: 微软航母的新舵手 261

一、微软航母驶入新时代 262

1. 从盖茨时代到鲍尔默时代	262
----------------------	-----

2. 角色转换: 从技术人到商务人	263
-------------------------	-----

二、再造活力: 让微软脱胎换骨 264

1. 重塑微软: 按消费需求改组	264
------------------------	-----

2. 新的风格使微软勇往直前	266
----------------------	-----

▶ 巴雷特: 后“偏执狂”时代的旗手 268

一、二十余年幕后英雄推至前台 269

1. 奔腾时代微软的幕后巨人	269
----------------------	-----

2. 让全世界拥有一颗奔腾的“芯”	270
-------------------------	-----

二、实行战略转移, 步步为营 272

1. 科学预测市场, 实施战略转移	272
-------------------------	-----

2. 成功转型, 取得市场主动权	273
------------------------	-----

三、高瞻远瞩, 面向未来 274

1. 把握未来趋势, 图谋长久发展	274
-------------------------	-----

2. 先行一步, 策划新的技术革命	276
-------------------------	-----

▶ 斯科特·麦克里尼: 创造阳光的人 278

一、人生哲学: 朴素、实际、勇于挑战 279

1. 从制造坦克到制造“太阳”	279
-----------------------	-----

2. 发现魔戒: Java 语言的诞生	281
---------------------------	-----

3. “太阳”初升, 照亮网络	282
-----------------------	-----

二、占据市场制高点, 阻击比尔·盖茨 283

1. 强攻不如智取, 以技术优势取胜	283
--------------------------	-----

目录 > CONTENTS

2. 另辟通途，在网络市场上争先	285
3. 在信息技术的“奥运会”上夺冠	286
三、扩大产品规模，开辟销售市场.....	288
1. 立体进攻，抢夺英特尔的地盘	288
2. 转攻为守，以联盟对抗联盟	290
四、团队精神：Sun 的灵魂.....	291
1. 以个性魅力征服民心	291
2. 以团队精神托起“太阳”	291
3. 把思想化为员工的座右铭.....	293