

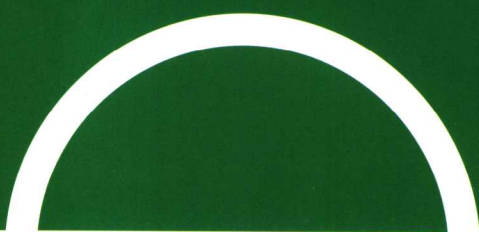
金牌足球教练VS全球500强企业CEO

用强势足球理念帮您打造强势企业！

球场如商场，赛场如战场！

足球的使命是赢球，企业的天职是赢利！

获胜第一，既是它们共同的战斗口号，也是它们通用的生存法则！



● 谭晓珊 著

获胜第一

企业制胜6动力



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



获胜第一

企业制胜 6 动力

谭晓珊 著

电子工业出版社

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

获胜第一：企业制胜6动力 / 谭晓珊著. —北京：电子工业出版社，2005.3
ISBN 7-121-00990-0

I. 获… II. 谭… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2005）第 015387 号

责任编辑：刘露明 黄 佳

印 刷：北京天竺颖华印刷厂

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：14.5 字数：175 千字

印 次：2005 年 3 月第 1 次印刷

定 价：22.00 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。

球场如商场，赛场如战场。足球的最高意志是赢球，企业的天职则是赢利。“获胜第一！”不仅是它们共同恪守的竞争信条和战斗口号，也是它们共有的生存法则和行动基准！没有敢打敢拼的战斗精神、不屈不挠的坚韧意志、“不达目的，决不罢休”的获胜信念，以及为团队荣誉而战的集体主义思想，获胜就无从谈起！

序言 获胜第一

每当看到绿茵场上两支足球劲旅奋力搏杀、激烈交锋的战斗场面，我就会不由自主地联想到如火如荼、艰苦卓绝的企业商战。尽管二者分属于不同领域，但它们的目标完全一致，那就是击败对手，赢得胜利！足球的最高意志是赢球，是破门得分、争夺冠军；企业的天职则是赢利，是攻占市场、赢得客户、获取订单、成为行业最优。归结到一点，就是获胜！

获胜是个刚性的东西，来不得半点马虎和虚假，也没有退而求其次的可能，更没有讨价还价通融的余地。没有获胜，没有夺魁，没有成为第一，就意味着资源损耗和浪费，意味着投入与产出的比例失衡，就将面临降级、下课、收编、被市场淘汰出局之厄运。只有胜利者，才能拥有优先生存权与发展权，才能获得继续战斗的资格，并分割更多的市场蛋糕，赢得更多的赞誉和褒奖。无论对球队，还是企业，“获胜第一”不仅是它们恪守的竞争信条和战斗口号，也是它们赖以生存的根本法则和行动基准。

足球场上风云多变、险情迭出，充满无数的悬念与变数、冒险与挑战。强弱易势、胜败转换，可谓再平常不过的事了。有时

序言 获胜第一



候，一支看起来夺冠呼声很高的强势球队，却在一连串的失误中节节败退，尚未挺进决赛，就被无情地踢出球场，铩羽而归。很显然，它是败在了自己手上，是自己把自己的冠军梦给击碎了，致使胜利离它越来越远。恰如某些实力强大的企业，原本在竞争中胜出的机会很大，却由于一个又一个急火攻心的错误决策，或不顾结果一意孤行的莽撞之举，最终使优势尽失、强势易手，陷入到危险的泥潭中，不得不与胜利饮痛道别。

有时候，一支不太起眼，甚至被人忽略的球队，突然在赛场上表现得异乎寻常——球员们个个敢打敢拼，越战越勇，犹如一群急红了眼的猛兽，不顾一切地向前冲。他们不怕强烈的身体对抗，不怕流汗、流血和伤痛，摆出一副“不达目的，决不罢休”的架势，与实力数倍于他们的对手展开短兵相接的贴身肉搏战，以不屈不挠的坚韧意志，顽强拼战到最后一秒。用他们自己的话来说就是：“为了获胜，赴汤蹈火也在所不辞。”

此外，“得势不得分”的尴尬，也常出现在足球比赛中：甲队以排山倒海的气势全线压境，在乙队门前一阵狂轰滥炸，大有迅速将乙队清剿出局之势，然而，七八脚抽射不是把球打在门柱上，就是球从门梁飞出，结果，甲队忙活了半天就是一球没进。乙队虽处劣势，被对手打得几乎无招架之力，但他们依然顽强地坚守在自家球门前，并且一旦瞄准有利机会决不轻易放过。令人惊叹的是，仅仅一次远射，他们便洞穿甲队球门，并将这一成绩维持到终场哨声吹响。于是胜利之果被乙队摘走，气焰嚣张的甲队则



获胜第一

颜面尽失。

这好比商战中的“赔本赚吆喝”：某些企业风风光光、炫目抢眼的背后却是颗粒无收的凄惨和哀鸣；另一些企业不事张扬，逮住机会果敢出击，强调行动与结果高度统一，最后收获丰盛。显然，前者赚到了眼球，却没挣得利润；后者则将“获胜第一”演绎得精妙绝伦，拥有了赢的力量。

竞争就是这么残酷无情，胜者和冠军只有一个。无论你前期付出了多少努力，耗费了多少气力，支出了多少成本，也无论你曾经多么辉煌炫目、战功多么卓著，没有胜出一切都将全部归零。就此而言，企业商战与足球比赛并无二致。在激烈残酷的市场竞争中，每天都在上演龙虎斗，每天都在进行汰弱留强的淘汰赛，每天都有决定胜败的苦苦角逐，每天都有新的强者涌现，每天又都是埋葬弱者的一天……

倘若哪个企业将自己的脑袋按在别人的屁股上，亦步亦趋，不敢拼搏、不敢奋争、不敢颠覆强者，它就只能捡拾别人的残渣剩汁，苟延残喘地活着。更糟的是，这种状况也难以维持多久，在任何一场腥风血雨的市场大战中，懦弱的企业都将成为第一个被市场抛弃或绞杀的对象！相反，一个不惧怕强敌，敢于虎口夺食，并有强烈的获胜意识、凌云壮志的企业，哪怕目前只是个名不见经传的小字辈，也会通过市场洗礼与艰苦的磨砺，冲破宿命的桎梏，快速成长为令人称颂的业界翘楚，并争得属于自己的一片更大的天空。正如比尔·盖茨所言：“敢打敢拼才能获胜！”

序言 获胜第一



倘若哪个企业成天躺在功劳簿上，沾沾自喜于自己的优势，沉湎于自己以往的成绩，对周遭的危机视而不见，不思进取和突破，试图过安逸享乐的快活日子，等待它的只有两种命运：不是被对手从市场宝座上拉下来，并取而代之；就是被“獠”和“杀人蝙蝠”一样极富野心的企业悄悄潜入其身掏空了脑浆、吸干了血而命丧黄泉。反之，一个眼睛盯着最高目标，总在奋发向上，不断挑战自我和超越自我，有着坚韧意志和旺盛斗志的企业，无论市场环境恶化到何种程度，总能保持无可比拟的竞争优势和卓越气质，并雄踞市场排行榜之首，从而享尽只为获胜者准备的奖赏与馈赠——拥有市场绝对的控制权和定价权，饱受客户信赖与支持，从而切割到最大的一块市场蛋糕。

实际上，导致获胜的要素有很多，除了敢打敢拼的战斗精神、坚忍不拔的顽强意志、奋发向上的进取精神，以及对失误的严加管控和战术、技法上的准确到位之外，团队协作也是一个必不可少的重要因素。有道是：“11 个配合默契的平庸球员，足以战胜 11 个各自为政、互不协调的明星球员。”足球是一项集体运动，是 11 个人的战争，任何个体，哪怕是再优秀的个体都无法主导比赛的最终结果。足球的力量永远来自场上所有队员团结协作形成的向上合力。每个队员只有持有“为团队荣誉而战”的信念，齐心协力，共达目标，发挥以一当十、以十当百的威力，才能战胜对手，荣捧金杯。

反观企业又何尝不是如此？单枪匹马和孤军奋战对如今复杂



获胜第一

多变、风险系数日增的市场竞争越来越不适用，更无法引导企业走向胜利。正如微软现任 CEO 史蒂夫·鲍尔默所言：“一个人只是单翼天使，两个人抱在一起才能展翅高飞。”毫无疑问，力量来自团结与协作！力量来自相互支撑与奉献！只有将企业中每个个体的优势转化为企业整体的竞争优势，将单个人的力量凝聚为一股强大且威力无比的集体势能，每个成员通力合作、协同作战，并以团队获胜为最高目标，才能使企业在竞争中处于不败之地，并获得更多的成长契机，从而飞得更高、更远。

其实，无论球队也好，企业也罢，获胜始终是它们孜孜以求的目标，“获胜第一”的思想既反映了它们的一种生存态度和文化特质，又是它们取得长期竞争优势及卓越气质的根本保证。相信，以足球的思维思考企业的问题，以企业竞争的视角观看足球比赛，一定会让我们对获胜有一种更新的体悟和认识。

谭晓珊

E-mail: susan2004@263.net

2004 年 12 月 1 日





本书从足球的角度思考企业的问题，以体育竞技的视角评点商场竞争。作者指出无论是争霸足坛，还是逐鹿商界，信心、拼搏、目标、认真、毅力及团结皆是获胜的力量源泉和动力。通过对足球史上经典战役的再现与透视、对金牌足球教练的聚焦与剖析，作者诠释了如何在企业的日常管理，尤其是人的管理中运用足球精神与原则，以达到在竞争中获胜的最终目的。

足球场上的企业制胜哲学

· 作者简介 ·

谭晓珊 资深管理顾问/高级培训师

美国培训与发展协会（ASTD, American Society for Training & Development）会员，国际认证谈判师，国际职业谈判师特邀中方培训师，数家咨询机构签约顾问及培训师。多年来一直从事企业竞争战略与问题研究、人本化营销与客户关系管理咨询、团队建设与领导力培训等工作，既有扎实的管理理论知识，又积累了丰富的企业管理实战经验，并擅长撰写商业畅销书。

最新作品——

《大话西游团队：打造高绩效团队的奥秘》

《水浒行动：打开营销执行的9大玄关》

《王者归来：如何在变革中成长壮大》

《你绝对不能失败：成就完美事业的行动基准》

《一切皆可能：提升执行力5大利器》

目 录

I

90 分钟一刻不停地向前跑——艾梅·雅凯足球哲学 敢打敢拼才能获胜——比尔·盖茨竞争信条

/1

足球的精义就是拼搏！有道是：“三分天注定，七分靠打拼。”拼搏是获胜的主导力量和成功因子，是击败对手、克敌制胜的不二法门。没有拼搏精神，就没有赢的机会和希望；没有战斗意识，胜利更是与你无缘。战场无“绅士”，无论你是谦谦君子，还是好好先生，不敢与敌手对抗，不敢跨越障碍，遇事胆怯退缩，终会被市场无情地抛弃。因为市场的盛宴只给斗士准备！

三分天注定，七分靠打拼 / 2

两强对垒，勇者胜 / 12

战场无“绅士” / 22

用激情点燃人们的斗志 / 28

获胜第一



赢球就是一切——布吕克纳如是说

获胜才是根本——杰克·韦尔奇坦言

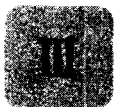
/36

“胜者为王，赢家通吃”是任何生态圈中均通行的法则，军事战争如此，足球比赛如此，企业商战也如此。因为市场只认强者，不认弱者；只认第一，不认第二。只有角逐中的胜者，才能赢得人们的赞誉和奖赏，才能获得生存权与发展权；而败者，哪怕是差之毫厘的失败，不仅只能换得人们的同情或嗟叹，还可能面临生存之忧……“获胜第一”，已不再是一句口号，业已成为交战各方不容置疑的行动基准和生存理念。

只认第一，不认第二 / 37

一切行动为了获胜 / 46

眼睛盯着最高目标 / 57



艰苦的训练等于轻松的比赛——希丁克练兵心得

坐在安乐椅上决不会成功——郭士纳管理训诫

/66

付出与收获尽管不能同期抵达你的面前，但它们之间的正相关性是显而易见的。有付出，就有收获；付出越多，收获就越大。当你的努力达到成功满意的程度，你经受的磨砺和锤炼足以让你变得更坚强、更英武、更有锐气，足以让你穿越黑暗幽深的山谷，跨涉恶浪滔天的险滩时，成功便会毫不吝啬地张





开臂膀拥抱你。正所谓“梅花香自苦寒来”，成功就是对艰辛努力和严酷考验的回馈与奖励！

艰苦的训练等于轻松的比赛 / 67

怕吃苦，别想有作为 / 75

冠军就是苦练、再苦练 / 84

为机会时刻准备着 / 90

没有谁是不可替代的 / 100

不进，则退 / 108

IV

我们决不放弃——艾梅·雅凯制胜精义

毅力加决心才是全能的——托马斯·沃森成功秘诀

/ 117

“决不放弃”是对目标坚定执著的信念和决心；是“不达目的，决不罢休”的韧劲和毅力；是不畏艰险，直面挑战，不肯认输的胆魄和勇气；是迈向成功必不可少的素质和品格。当势均力敌的双方拼到粮草皆无、弹药尽失、气力耗竭时，决定胜负的有力武器不是别的什么东西，而是“决不放弃”的信念和一战到底的决心！

放弃意味着失败 / 118

不达目的，决不罢休 / 129

一心一意想着胜利 / 138



获胜第一



天堂和地狱就在一线之间——马里奥·扎加洛足球感言
竞争就是双方失误的较量——安迪·葛鲁夫警句

/148

拿破仑有句名言：“在战争中，胜利的一方就是失误较少的一方。”失误意味着资源损耗和成本浪费，意味着投入与产出的比例失衡。赛场上失误越多，丢分越多，获胜的可能性就越渺茫。如果你一再地重复过失，并在失败的泥淖中越陷越深，等待你的就只有死亡！正如1485年波斯沃斯战役悲剧后，人们传唱的顺口溜：“少了一个马钉，丢了一只马掌；少了一只马掌，丢了一匹战马；少了一匹战马，失去一个战将；失去一个战将，输掉一场战役；输掉一场战役，葬送一个帝国……”

失误越多，胜利越远 / 149

利用对手的失误获胜 / 161

没有纪律，胜利无望 / 171



11 个人的战争——艾梅·雅凯诠释足球精神

团队胜利才是真胜利——杰克·韦尔奇如是说

/183

纵然有孔武之力、神武之功，并且是曾经创造过无数辉煌、头上闪耀着绚丽光芒的英雄，也不可能凭借一个人的力量打赢一场战争。足球的真正力量永远来自于场上所有队员的合力，而这个合力只要协调好的话，其力量绝对大于所有队员力量简



目 录



单相加之和。11 个协调的平庸队员足以战胜 11 个不协调的明星队员。理由很简单，因为足球是一项集体运动！在这里，责任——荣誉——团队，不仅是演绎胜利赞歌的最强音符，也是辨识胜利者的最好标志。

别光顾展示个人美丽的羽毛 / 184

力量来自协作 / 193

责任——荣誉——团队 / 205



I

90 分钟一刻不停地向前跑——艾梅·雅凯足球哲学

敢打敢拼才能获胜——比尔·盖茨竞争信条

足球的精义就是拼搏！有道是：“三分天注定，七分靠打拼。”拼搏是获胜的主导力量和成功因子，是击败对手、克敌制胜的不二法门。没有拼搏精神，就没有赢的机会和希望；没有战斗意识，胜利更是与你无缘。战场无“绅士”，无论你是谦谦君子，还是好好先生，不敢与敌手对抗，不敢跨越障碍，遇事胆怯退缩，终会被市场无情地抛弃。因为市场的盛宴只为斗士准备！