

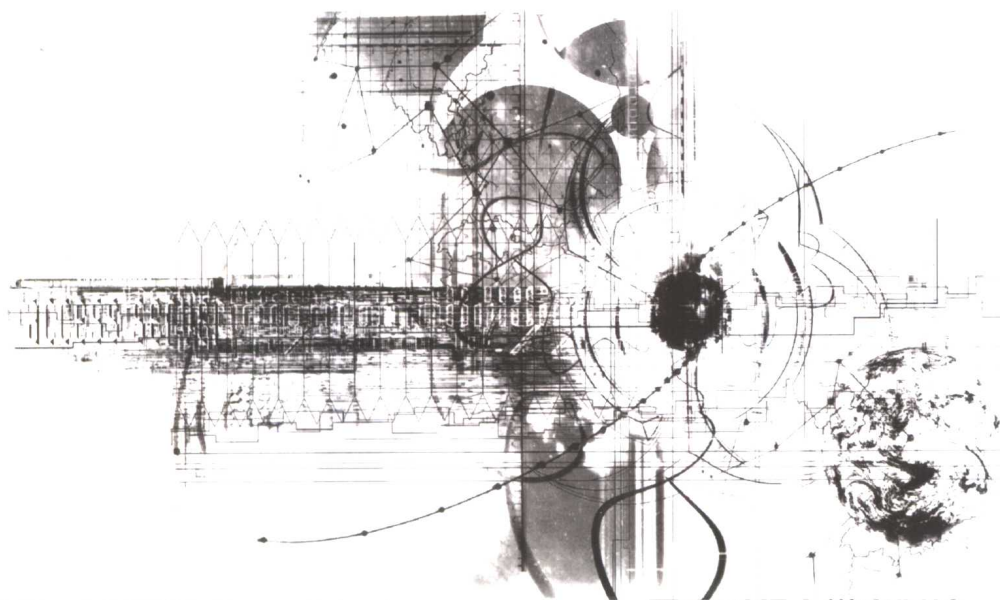
SHIJIE SHIDA CHUANGYE YINGJIA

世界**10**大

优质企业30课程丛书之一

创业赢家

谭地洲 郑小飞 编著



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

SHIJIE SHIDA CHUANGYE YINGJIA

世界10大

优质企业30课程丛书之一

创业赢家

谭地洲 郑小飞 编著

西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

世界 10 大创业赢家 / 谭地洲, 郑小飞编著. —成都:
西南财经大学出版社, 2004.1

(优质企业 30 课程丛书)

ISBN 7-81088-180-9

I. 世... II. ①谭... ②郑... III. 企业管理—
经验—世界 IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 120311 号

世界 10 大创业赢家——优质企业 30 课程之一

谭地洲 郑小飞 编著

责任编辑: 杨琳 王晓红

封面设计: 郭海宁

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://www.xcpress.com/
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	西南财经大学印刷厂
开 本:	890mm×1240mm 1/32
印 张:	6.875
字 数:	143 千字
版 次:	2004 年 1 月第 1 版
印 次:	2004 年 1 月第 1 次印刷
书 号:	ISBN 7-81088-180-9/F·157
定 价:	(全套)48.00 元 (本册)16.00 元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换。

2. 版权所有,翻印必究。

3. 本书封底无防伪标志不得销售。

总 序

一个覆盖全世界的经济体系正在形成,全球化的商业竞争日趋激烈。如今的商场就好像古罗马的竞技场,充满了灵与肉的撞击、生与死的较量。全球竞争犹如淘沙之浪,滚滚而来,所有的企业和企业人都置身其中,载沉载浮,或大张旗鼓势在必得,或折戟沉沙扼腕长叹。中国,由于历史的原因,商业文明相对落后,注定我们在过去很长的时间内只能作为全球商业大宴中无足轻重的陪客。而今,全球化经济大潮扑面而来,中国的企业和企业人已处在生死关头。风险还是机遇,突破还是退缩,全国上下都在思考和讨论这个严峻的话题。

在历史提供的最佳机遇和最大险境中,每一个在经济领域努力拼搏的企业家都是勇敢的商业战士,他们带领着中国企业一步一步地往前迈进。这些为理想打拼的商业战士应以什么样的姿态进入“全球俱乐部”?这是每一位企业领导者都必须面对的问题。

如今,中国市场已与国际市场接轨,与大市场同时相伴的便是巨大的竞争。

国外的企业对中国这块生财宝地虎视眈眈。一个企业被这波涛汹涌的商海所湮没简直是易如反掌。面对这一切,中国企业的出路何在?如何在全球化普遍价值下找到适合中国商业生存的土地?

在全球化的商战中,从市场占领、人才争夺到市场渗透、企业兼并,从价格战到倾销拍卖、设计行骗,从企业之争到集团与集团、国家与国家之争等等,可说是复杂纷呈。“失火的商业,贪婪的人性”,难道这就是世界商业伦理?全世界都在反思。企业与社

会的关系期待重新构架。对社会环境有很强适应性的中国企业界,能否多角度多方位地进行思考,从思想创新、销售手段、发展战略、人才培养、企业精神以及政企关系等方面为世界经济做出自己独特的贡献?

基于上述思考,我们特别编写了这套《优质企业 30 课程》丛书。该丛书共三本,关注当今企业成功或失败的爆炸点,挖掘逐鹿中原的成功企业的精髓,并以探索的眼光去领悟成功企业的治理之道。

本丛书分别从创业之初、企业凝聚力以及营销思路三个方面进行了详尽精辟的阐述和分析。书中所选人物,在某种意义上被我们称为胜利者,他们所建立起来的企业,如今都是世界知名企业,比如比尔·盖茨和微软、克罗克和麦当劳、理查德·布兰森和维珍集团、李嘉诚和长江集团等等。书中还分别概述了各大赢家的经营管理思想,比如王永庆以低成本高效率为核心的经营哲学,盛田昭夫的“集中民主”、“平均主义”等理论。这些理论将使关注经济发展、品牌营销的企业界人士受益匪浅;对于有志在商界大展宏图的新人来说亦是不可多得的经验之谈;当然,对于希望企业转型却遇到诸多问题的企业主来说,这更是可以让他们借鉴和学习的最好课程。

目 录

比尔·盖茨和他的微软王国 / 1

※微软在商界是一个奇迹 / 1

※比尔·盖茨与微软的成长 / 2

※微软的经营哲学 / 3

第一课 抓住机遇 / 5

※机不可失 / 5

※好运不断 / 7

※以技术作后盾 / 8

※投资研发 / 10

第二课 不断学习 / 12

※智能型组织 / 12

※学习型组织 / 14

※微软校区 / 16

第三课 营销未来 / 18

※专职梦想家 / 18

※预言与隐忧 / 20

※速度与时间 / 22

※永远向前看 / 23

通用电气的成功和韦尔奇的领导艺术 / 25

※长寿者通用 / 25

※中子韦尔奇 / 28

※通用经验和韦尔奇法则 / 29

第四课 企业的创造与改造 / 31

※重新创造通用 / 31

※消除三大阻力 / 34

※改革三步骤 / 35

第五课 把赌注都押在雇员身上 / 38

※非正式沟通 / 39

※企业界的“哈佛” / 40

※奖励最佳的 / 42

第六课 专注于未来 / 45

维珍和布兰森创建品牌的模式 / 55

※叛逆者布兰森 / 55

※维珍大事记 / 57

※维珍模式与布兰森策略 / 61

第七课 挑战与扩张 / 66

※向强者挑战 / 66

※装扮成弱者 / 68

※并非冲动的决定 / 69

第八课 制造机会与把握机会 / 72

※时机的重要性 / 72

※谈判制胜 / 73

※吸引媒体的视线 / 75

第九课 维珍企业文化的核心 / 76

※人是基础 / 77

※名誉品牌 / 78

※松散组织 / 80

李嘉诚的霸业之路 / 82

※不是猛龙不过江 / 82

※穷人的孩子早当家 / 84

※“超人李”意味着财富 / 85

第十课 任人唯贤、知人善任、宽厚待人 / 87

※识才与相马 / 87

※西化与儒家 / 89

※唯贤与唯亲 / 90

第十一课 洁身自爱、言出必行、诚信为本 / 92

※舍利求诚 / 92

※信誉至上 / 93

※做人更重要 / 94

第十二课 把握方向、抓住机遇、拓展事业 / 96

※应对新经济 / 97

※多思考未来 / 99

默多克缔造的传媒神话 / 100

※成功的基础 / 100

※成功之路 / 102

※成功之法 / 104

第十三课 投机钻营与风险投资 / 105

※无信仰的投机者 / 106

※凭感觉下注的赌徒 / 107

※无情的竞争者 / 108

※霸道的推销员 / 109

第十四课 独裁管理与有效控制 / 111

※无情的道德观 / 111

※独裁式的管理 / 112

※使公司不断变化 / 113

※使自己无所不在 / 114

第十五课 快速制胜与超前决策 / 115

※谁快谁赚钱 / 115

※未来的即是长期的 / 116

※精力是本钱也是保障 / 117

全球连锁的快餐之王麦当劳 / 119

※创业之初 / 119

※成功理念 / 120

第十六课 麦当劳改革发展方略 / 121

※初期的改革 / 121

※连锁经营 / 124

※克罗克的成功 / 126

第十七课 麦当劳称雄美国方略 / 128

※站稳脚跟 / 128

※股票上市 / 129

第十八课 麦当劳全球扩张方略 / 131

※攻占美洲 / 131

※攻占亚洲 / 133

※攻占欧洲 / 134

海尔走向世界 / 136

※张瑞敏其人 / 136

※海尔品牌 / 137

※海尔文化 / 139

第十九课 创业、创新、创造奇迹 / 141

※“起点高”弥补“起步晚” / 141

※抓住机遇的“第三只眼” / 143

※打破平衡为创新 / 145

第二十课 产品、工厂、市场 / 147

※到海外建厂 / 147

※质量是生命 / 149

※先谋势,后谋利 / 150

第二十一课 信任、信用、信心 / 152

※自主管理 / 152

※卓越服务 / 154

※500强之梦 / 156

数字时代的雅虎传奇 / 158

※雅虎传奇 / 158

※雅虎大事 / 159

※雅虎原则 / 161



第二十二课 雅虎成功三部曲：

创业、发展、规划 / 163

※激情创业 / 163

※大力发展 / 165

※雅虎前景 / 165

第二十三课 雅虎发展三要素：

人性、服务、品牌 / 167

※人性是核心 / 167

※个性化服务 / 168

※有趣的品牌 / 169

第二十四课 雅虎经营三方略：

合作、收购、促销 / 170

※合作要诀 / 170

※收购要诀 / 172

※促销要诀 / 173

战争废墟上的松下奇迹 / 175

※创业之路 / 175

※松下作风 / 176

※传承之道 / 177

第二十五课 精神与物质构建的企业凝聚力 / 179

※松下精神 / 180

※提案奖金制度 / 182

※分权与集权 / 183

第二十六课 科技与人才铸就的世界名牌 / 185

※物美价廉 / 186

※松下人才 / 187

※“临床”实习 / 188

第二十七课 销售和服务拓展全球市场 / 190

※“上帝的声音” / 190

※四个“P” / 191

※销售即服务 / 193

台湾实业界的典范——台塑 / 194

※独特的经营道路 / 194

※王永庆谈成本分析 / 195

※王永庆的学习观 / 196

第二十八课 低成本高效益的经营方式 / 198

※降低成本的要素 / 198

※省掉零头 / 200

※惟效率是图 / 201

第二十九课 追根究底的管理方式 / 202

※“原流方法” / 202

※“午餐汇报” / 203

※改善绩效 / 204

第三十课 注重经验与实力的用人方式 / 205

※经验的重要性 / 205

※轮班训练 / 206

※从基层干起 / 208

比尔·盖茨和他的微软王国

在如今这个以科技为本的数字时代，电脑成为每一个人的必需品。电脑如此普及，我们不得不感谢一个神奇的数字王国——比尔·盖茨所领导的微软公司！据统计，全世界大约 80% 的台式电脑使用的都是微软的视窗软件系列。在如今的电脑软件市场，微软处于绝对的垄断地位。

※微软在商界是一个奇迹

闻名世界的微软公司创立于 1974 年，当时还只是一家小电脑软件公司，由比尔·盖茨同他的朋友保罗·艾伦共同创办。但是，比尔·盖茨凭借深厚的技术知识和高超的经营管理策略，紧紧抓住千载难逢的商业机遇，一路披荆斩棘，使微软飞速地向前发展。自获得了为 IBM 新推出的个人电脑提供操作系统的合约之后，微软更是以不可抵挡的速度前进，所向披靡。1980 年以后，微软在盖茨的领导之下，成为了华尔街的商业新宠儿，其股价一路攀升。到了 1998 年，微软的市场价值超越了“巨无霸”通用电气公司，并以 2620 亿美元的高额市场价值，成为全美

最大的公司。到目前为止,微软都一直处于信息技术行业的顶端,以先于同行一步的速度稳步前行。

从微软的发展历史我们可以看到,微软在世界信息行业竞争最激烈的时候,却能一直快速增长,并一路近乎畅通无阻地发展。

微软在商界是一个奇迹,比尔·盖茨就是创造这个奇迹的魔术师!

※比尔·盖茨与微软的成长

比尔·盖茨在微软占据绝对的领导地位。

比尔·盖茨 20 岁开始创立并领导微软,当时的他,还只是哈佛大学的一个学生。

1977 年,由于预见到电脑行业的广阔前景,比尔·盖茨从哈佛毅然退学,结束了自己的学生生活,开始将全部精力投入到和同伴合创的这家小电脑软件公司——微软。

19 世纪 80 年代初期,比尔·盖茨的同伴艾伦因身体不佳不得不离开微软。自此以后,盖茨理所当然地成为了微软的首要领袖。微软在他的领导下,全力以赴地向信息技术行业新领域前进。

1980 年,比尔·盖茨与著名的电脑品牌 IBM 签订了一个决定微软命运的合约——IBM 委托微软公司为他们新推出的个人电脑提供操作系统。这对比尔·盖茨和微软来说,是一次改变命运的难得机遇。此后,当个人电脑产业迅速发展起来时,市场顿时增加了数千竞争者,而所有这些企业使用的都是微软的 MS-DOS。他们大把大把地将钱付给比尔·盖茨,使微软获得了足够的发展资金。

到了 20 世纪 80 年代,微软在盖茨的领导下,又成了

华尔街的新宠。这对当时的微软来说,无疑起到了巨大的推动作用。

1996年上半年,微软的市场股价突增,从1986年的每股2美元涨到了105美元,盖茨一夜之间成了亿万富翁。这一成绩真是令人艳羡!

1998年9月16日,微软的市场价值超越了“巨无霸”通用电气公司,一举成为全美最大的公司。

正是比尔·盖茨对科技深刻的领悟力,以及独特的经营方法,再加上敏锐的市场洞察能力,让微软从一家两个人的小公司发展为员工超过2.5万人、年销售额超过88亿美元的超级大公司。比尔·盖茨的财富已达500亿美元之巨。真是不可思议!盖茨年纪轻轻就成了全世界最富有的人。

比尔·盖茨如此令人瞩目,并不全是因为他的财富,那只是其中的部分原因。比尔·盖茨的成功,代表着一种现象,人们称之为“盖茨现象”。这种现象表明,在传统的企业中,一种全新的世界经济策略正在出现,并由一群不同寻常的企业家和商业领袖主导着,他们有着深厚的科技知识基础,他们能看到我们无法预知的未来世界的经济走向,他们在知识经济时代将创造出前人所无法想象的奇迹。

比尔·盖茨便是他们之中的典型代表和先锋人物。

※微软的经营哲学

微软的成功与比尔·盖茨的经营策略有着非常大的关系。在当初创立微软时,比尔·盖茨就和同伴一起商谈拟定了自己独特的经营策略,经过多年的积累,形成了微软的经营哲学。直到今天,微软仍在沿用这种独特的经营

策略。

- ①将眼光放在远处；
- ②定好目标；
- ③将集体的力量与个人的拼搏相结合；
- ④对自己的产品和顾客要保持一颗热爱之心；
- ⑤重视顾客的信息反馈。

在对微软的内部经营管理上，比尔·盖茨有着与众不同的策略。

对待自己的员工，微软与其他公司不同。他们雇佣的员工都是具有非凡智能和创新思想的人。公司通过各种激励制度，制造挑战和机遇，提供优越的工作环境，将这些难得的人才留住。当然，微软所实行的独特的股票期权制度也起了相当大的作用。据统计，微软的员工流动率不超过 8%。对于飞速变化的信息技术行业来说，这是非常低的数字了。

在管理方式上，微软的管理一直是轻松、校园式的管理风格，员工之间没有等级歧视。但是，轻松绝不是说一切都放松，他们对员工的要求非常严格，要求员工定时完工，时刻准备迎接挑战。微软不同于其他公司的是，他们创立公司时就加入的人才，到现在还有许多人任。虽然这些人通过微软的股票期权制度，在三十岁左右就成了百万富翁，但他们并没有停滞不前，而是为了自己的理想仍在拼搏着、努力着。这是其他很多大公司的员工无法做到的。正因如此，微软才成为惟一！

这就是“奇才”比尔·盖茨所领导的微软——一个让人惊叹折服的数字王国，一个一直处于信息技术行业霸主地位的巨头！

第一课 抓住机遇

微软从一开始创业就捷报频传,总结其成功的原因,最关键的就在于比尔·盖茨本人拥有深厚的技术知识和善于把握每一次成功机遇的能力。

※机不可失

有不少人,特别是微软的对手们经常会说,微软的成功在于他们遇到了千载难逢的好机会。这当然是指当年微软获得了为 IBM 新推出的个人电脑提供操作系统的合约。

当微软刚刚起步的时候,盖茨就已经看出,信息技术行业将发生一次大的变革。这次变革将会完全改变电脑的意义,在经济领域内是一次不可多得的创业机会。盖茨独具慧眼,预见到 IBM 的这笔交易对世界经济将会产生深远的影响。他认为,有了操作系统就可以建立起通用的平台,而这必将会改变个人电脑的历史走向。

认清楚这一点后,盖茨利用自己所拥有的深厚技术知识,再加上 6 个月废寝忘食的努力工作,才抓住了这个机会。

当时微软的主要竞争对手是数据研究公司。该公司是当时非常畅销的苹果电脑操作系统的所有人。对于盖茨来讲,这本来是一个非常强大的竞争对手,可是面对如此重要的机遇,数据研究公司的关键联络人却去度假了。