

继《大败局》之后又一人文管理之作
CEO的圣经，所有梦想成功人士的必读书

FRONT MANAGEMENT

The

Conduct

Idea of

13

China Economic

Leaders

前沿 管理

FRONT MANAGEMENT

13位中国商界大师的经营理念

有眼光、胆子大、会做人以及勤奋和执著，当然，运气的因素也不可避免。

他们的发展历程也不是一帆风顺的。其间也都遇到过挫折，尝过失败的滋味。

然而他们却凭着自己的双手，艰苦奋斗，努力打拼，才由昔日的一文不名到今日的商界大师。

黄永军 → 编著

FRONT MANAGE

The

Conduct

Idea of

13

China Econom

Leaders

前沿 管理

FRONT MANAGEMENT

13位中国经营大师的经营理念

黄永军 一编著

线装书局

图书在版编目(CIP)数据

前沿管理/黄永军编著. - 北京:线装书局,2003

ISBN 7-80106-300-7

I. 前… II. 黄… III. 企业管理-经验-世界
IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 089530 号

前沿管理

编 著	黄永军
责任编辑	王长林
监 印	李国利
封面设计	耀午工作室
出版发行	线装书局
社 址	北京朝阳区春秀路太平庄 10 号
邮 编	100027
电话传真	64153263
经 销	新华书店
印 刷	北京京宇印刷厂
开 本	1/16(787mm × 1092mm)
字 数	350 千字
印 张	23.5
版 次	2003 年 12 月第 1 版
印 数	1-5000 册
书 号	ISBN 7-80106-300-7/F·22
定 价	39.80 元

在中国这片土地上，活跃着这样一批的人，他们业已功成名就，他们是亿万富翁，他们是本行业中叱咤风云的人物，他们的名字与我国的经济紧密相联，他们的某一个决策甚至都有可能改变我们的生活，他们就是站在中国经济潮头的优秀企业家们。

在经济快速发展的今天，人与人之间的竞争更加激烈，人们对成功渴望比以往更加强烈。所以，人们在羡慕他们成功的同时，也在探求他们成功背后的原因。他们是每个渴望成功的人的榜样，他们的成功事例激励着每个正在努力奋斗的人。

或许你会说，他们不过是一时的幸运罢了，如果将他们的机遇摆在任何一个人面前，那么谁都可以成功，也许今天中国大地上会多几个“王富翁”、“李富翁”。可是机遇不会随意垂青一个人，幸运的大门也不是向每个人都敞开的。既然命运之神眷顾了他们，那必然是他们具有超出常人的能力。

他们当中大多数人都是白手起家的，有的是农民，有的没受过什么高等教育，与普通人没什么两样。他们都是创业的第一代，需要特别的勇气，经历也格外艰辛。他们通常都具备以下特质：有眼光、胆子大、会做人以及勤奋和执著，当然，

运气的因素也不可避免。他们的发展历程也不是一帆风顺的。其间也都遇到过挫折,尝过失败的滋味。然而他们却凭着自己的双手,艰苦奋斗,努力打拼,才由昔日的一文不名到今日的亿万富翁,这中间的历程又为他们的成功增添了不少的传奇色彩。

眼光通常是过去经验的表现,是可以通过学习和积累获得的。在市场经济中,不能闻风而动,要多加考察,要多考虑的是明天的市场,此时眼光起了决定性的作用。

胆子大就是有勇气承担风险。这种特质在转折时刻至关重要。也许很多人不知道,上市公司江南模塑最早的时候是做蜡烛的,现在却为大众、通用这样世界一流的公司直接配套生产汽车模具。在这两者之间,曹明芳还尝试过生产塑料花和玩具。这么巨大的产品转型,作出决策是需要相当胆量的。

会做人是中国企业家的又一明显特质。着手做任何一件新的事情的时候,肯定需要很多人的帮助和支持,例如团队成员、投资者、地方政府等。构筑一项事业,既需要有形资产,也需要无形资产——他们的人际关系网络,这是一个以情感为基础的网络。

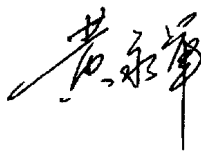
作为企业家,他们的成功与他们的管理是密不可分的。然而管理只是一种手段,从这方面也可以反映出他们的内在素质。他们的性格、品质等都是他们做决策、抓管理的依据。

毋庸置疑,勤奋和执著对于成功肯定是非常重要的。财富是人人都向往的,却并不是人人都能拥有的。占有财富也

不是我们的终极目标,追求过程才是重要,只要功夫到了,财富自然会随之而来的。

外国有句谚语:“没有痛苦就没有收获。”

这些优秀的企业家们在关键时刻把握机遇的能力以及他们的创业精神是非常值得学习的。而且,正是他们,改变了中国人在外国人眼中的财富形象。



2003年11月18日于北大未名湖畔

目 录

强者自有争胜之道

——张瑞敏打造强势的魄力

张瑞敏说：“永远战战兢兢，如履薄冰。”

强弱之分在于争胜的技巧。张瑞敏在经营海尔梦想时，敢于强化自己的实力，打造强势局面，显示出强者的魄力。这是财富英雄的姿态！

- 创立品牌，才能决定一切 /4
- 突破传统的套路 /6
- 用人是成功的第一因素 /10
- 为企业补充文化养料 /16
- 兵贵神速乃为制胜法宝 /22
- 果敢出手，采取抢滩战术 /26

做攻占市场的英雄

——宗庆后的强力生存术

宗庆后说：“我在企业做了不少工作，但没有娃哈

前

沿

管

理

哈全体员工的努力，也就不会有娃哈哈的今天。娃哈哈是我事业，只要我还活着，就绝不会看着娃哈哈倒下去。”

攻占市场即谋取利润。对于那些求强力生存的商人来说，攻占一次市场就等于获得一次重大利润。宗庆后磨砺心智，创造名牌，放远眼光，把营销之本做得灵活自如，终成财富英雄。

磨砺让成功更牢固	/32
非常定创造非常产品	/42
经商要有良知	/46
眼光长远，才能做大生意	/49
想办法塑造名牌的效应	/52
营销大师均有独特思路	/55

做大事不靠别人而靠自己

——柳传志最擅长的摸路术

柳传志说：“立意高，才可能制定出战略，才可能一步步照你的立意去做；立意低，只能蒙着做，做到什么样子是什么样子，做公司等于撞大运，如此又怎能号召志同道合的跟随者？”

做任何事情都不能靠别人，靠别人等于无路可寻。柳传志坚信自己能够摸出一条出路，并且凭借自己的智慧成功地掌握了财富商势，可谓在危境中寻出路的大成者。

天下所有的成功都出自于志向 /72
站在高处览天下 /74
用绝“资本扩张”术 /76
靠战略目标立天下 /78
大胆进行产权革命 /81
打造自己的未来舰队 /85
以人为本,激励人才的干劲 /90
做自己最喜欢做的事 /97
重新开拓自己的路子 /98

前

绝不少挺进的斗志

——刘永好连续起跳的策略

沿

管

理

刘永好说:“金钱在人们心目中的印象是不尽相同的,有人说他肮脏,有人说猥琐,有人说它美妙,有人奉之如神明,但无论怎样看待金钱,它都只是“金钱”,如此而已。”

做生意要敢于挺进,挺进的力度越大,赢得的利润就越多。刘永好善于利用多次起跳的战术,把自己的希望延续下去,创造了自己的财富神话。

从零开始起步 /106
不畏强手,敢于迎头而上 /108
经商要逆流而上 /114
多点开花是聪明之举 /121
以平常心对待财富 /128
争当一个出众的“知本家” /131

成事三大：大策划、大手笔、大作为

——鲁冠球“树上开花”的经营之道

鲁冠球说：“凡事能够亲身经历，固然是一种积累，但是，别人的经验更是一种资源，善于学习便是一种财富。”

做大事不能有小家子气势，要能从大处着眼，拓宽视野，做人之不敢做。鲁冠球具有超人的魄力，抓质量、抓管理，成就了自己制定的人生计划。

- 活着就是要绝处逢生 /137
- 抓好质量是第一位的 /140
- 经商是种雄才伟略 /142
- 放大眼光看市场 /144
- 狠抓管理决定企业生命 /148
- 善运资本，处处皆为活路 /151
- 打天下必须要有进军手段 /153
- 重视人才是做大的开始 /157
- 打出文化的牌 /163

打造天下的恒心与毅力

——李书福做大商道的胆识

李书福说：“吉利要造老百姓买得起的好车，不成功则成仁。”

做大事就要有恒心毅力，离开此两点，将会寸步难

行。李书福做事敢于在危境中寻找新路，并且认准之后，就一定要去做，实则是对自己能力的自信和挑战。这是经商的大胆识。

- 成功离不开“积累”两字 /168
- 立大志才能做大事 /171
- 从游击转为正规 /175
- 以“物美价廉”为商道 /177
- 关键时刻做到“三分天下” /181
- 力图改革，不留任何情面 /183
- 再度牵手打天下 /186
- 找到壮大实力的策略 /189

军师谋划者赢得大利

——潘石屹经营的品位魔块

潘石屹说：“我觉得一个人在一个环境里呆久了，会变得懒惰，因为听同样人的话，接触水平一样的人，就会形成思维定势，跳不出去。所以我有意识地经常要走出去，换换状态，包括到国外去看人家的生活方式。”

做生意要有军师头脑，否则就会重复别人而做小儿科的事。潘石屹做生意善于动脑筋，做概念化的产品，领先时人一步，赢得顾客赏识。这种军师智慧，是他的杀手锏。

- 不与众人合流 /198

前

沿

管

理

- 自立门户,开拓成功的局面 /200
善玩概念与思想前卫并举 /203
细节为王与意识超前可以赢得顾客 /206
反客为主是克服危机之术 /208
施展经商冲击波 /210
注重境界是一种品味 /212

对抗逆境乃为巨人

——史玉柱“立竿见影”的大手段

史玉柱说:“如果下海失败,我就跳海。”

一个人被逆境打倒,本来就不能成就什么大事;凡能成大事者,一定是打败逆境的强者!史玉柱敢于下赌注,敢于让自己的人生更上一层楼,在绝路中寻生路,可谓成功巨人。

- 善于放弃,重新选择 /218
人生必须更上一层楼 /222
到新天地中证明自己 /225
成败皆时势所定 /228
敢想敢为是成功商人的本质 /234
东山再起为英雄好汉 /237

铸造自己的财富神话

——荣智健的“杠杆原理”

荣智健说:“对于个人来说,我是没有想靠父亲来

做些什么，靠别人的名望来做事，长不了，也许一时一事可以，但并不能解决自己的根本问题。”

聪明人经商总是看中目标，然后扑上前去。这种抓住时机，把目标变成现实的能力，并非人人具有，只有有胆识者才能完成。荣智健经营财富的根本源理正在于此！

自己要做自己的事 /244
彩虹总在风雨之后 /246
经商是一种闯荡 /249
齐心协力攻难关 /252
成功两法：兼并与逐鹿 /257

前

沿

管

理

操作资本的一等高手

——邵逸夫稳中取胜之道

邵逸夫说：“我做人的态度是要把每件事都做好，即使是最细微的部分，也要彻底做好，一样事情不做到十全十美，我绝对不放松的。”

操作资本要有算计，算计越多，取胜的概率越高。邵逸夫极其擅长投资，因为他手中有成功的底牌。

冲破十里埋伏的危境 /266
避实就虚能解决大问题 /271
成就霸业的扎根术 /274
重金用人是待人之道 /276

审时度势才能致胜 /284

策动独到的财富计划

——俞敏洪联结的“成才渠道”

新东方校训说：“艰苦奋斗、奋发进取，从绝望中寻找希望，人生终将辉煌。”

每个人致富的计划都不一样，不一样的致富计划都是与利益挂钩的。俞敏洪在逆境中看到了自己致富之点，所以他巧妙地打通了中外人才的形成的渠道，既成全了别人，也成全了自己。

在困境中站起来 /292

巧用计谋得商势 /294

展开夺命广告战 /297

一个人干不了大事 /300

让利是取胜的法宝 /303

新选择才有新起点 /308

敢于比拼是成事大道

——张朝阳的网络才学

张朝阳说：“重视自我，自我内心的感受重于一切，这是我创业的根本原因。”

在竞争中，只有敢于比拼者，才能站到财富的制高点上。张朝阳能够运筹帷幄，左右开合，充分显示出

经商的才学。所以他成就了宏大的网络计划。

- 打开自己的一扇门 /316
- 在“眼球经济”上下功夫 /322
- 强强联手,才能造就强者 /327
- 抓住时机不松手 /331
- 做自己的品牌 /337

能力决定一切
——李东生的掌控之道

李东生说:“全身心投入并把企业做好,为了企业,我可以牺牲所有东西,包括个人的健康。”

能力大小决定成败。这是成功的硬道理! 李东生敢于闯, 在复杂的商势中开拓自己的市场, 思维多元,借力打力,是能力之强的表现。

- 脚踏实地是成功之本 /346
- 成败得失均是经验 /347
- 大胆闯荡才是硬汉 /353
- 开拓市场的方法是多元思维 /354
- 借力打力是成事的方略 /357

后 记 /363

前

沿

管

理

强者自有争胜之道

——张瑞敏打造强势的魄力

张瑞敏说：“永远战战兢兢，
如履薄冰。”

