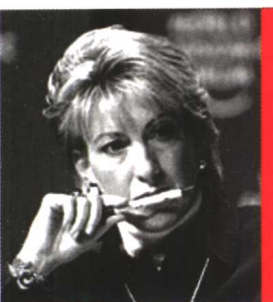


谁是我们的 成功榜样

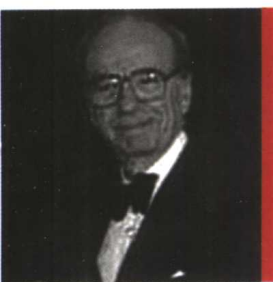
跟全球顶尖**管理大师**学管理

斯默尔 编译



Who Set
The Success
Example For Us

广西人民出版社



SUCCESS

谁是我们的成功榜样

跟全球顶尖管理大师学管理

斯默尔 编译

广西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟全球顶尖管理大师学管理 / 斯默尔编译. - 南宁:广西人民出版社,
2004.1

(谁是我们的成功榜样)

ISBN 7-219-04961-7 / F·572

I.跟... II.斯... 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115203号

策 划 罗宇飞 高 健

责任编辑 罗宇飞 高 健

谁是我们的成功榜样

跟全球顶尖管理大师学管理

斯默尔编译

广西人民出版社出版

(广西南宁市桂春路6号 邮编:530028)

全国新华书店经销

北京市朝阳区小红门印刷厂印刷

880毫米×1230毫米 1/32开本

11.25印张 260千字

2004年1月第1版1次印刷

ISBN 7-219-04961-7/F·572

定价:22.00元

版权所有 翻印必究



榜样的力量是无穷的

全球顶级管理大师的成功智慧

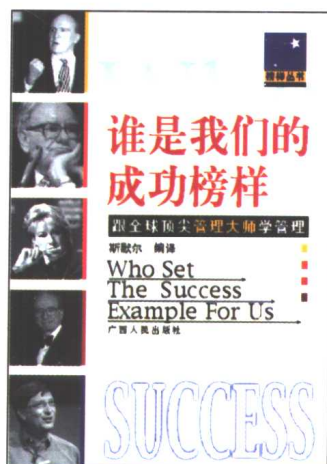
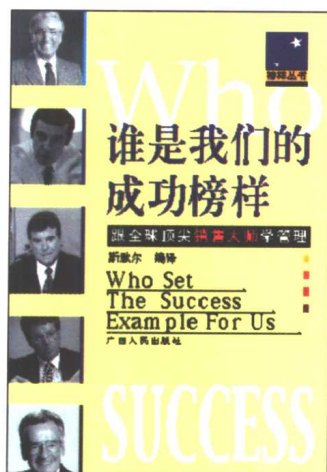
及骄人业绩

为我们树立起仰慕的丰碑

也给我们实现自己的成功目标

以无穷的智慧和力量

Who Set The Success Example For Us



丛书策划 罗宇飞 高 健
责任编辑 罗宇飞 高 健

封面设计

毛雨设计室

1300115665



榜样一

世界 500 强老大：零售巨头山姆·沃尔顿

- 山姆是个想到什么就马上采取行动的人。
- 顾客满意是保证我们未来成功与成长的最好投资。
- 向顾客提供比满意更满意的服务。
- 减少中间商，统一订货分配。

一、星星之火可以燎原：从“侵略”小镇开始下手\3

二、“低价销售”“保证满意”：折扣商店拉顾客的心\5

三、见机行事，进行疯狂扩张\9

四、公司动听的第一目标：“让顾客满意”\12

五、员工是合伙人，利润进行分享\17

六、降低成本的妙方：减少中间商，统一订货分配\20

七、充分利用科技系统的威力\25

榜样二

富甲天下的微软皇帝：比尔·盖茨

- 将你的公司和你的竞争对手区别开来的最有意义的方法、使你的公司领先于众多公司的最好方法，就是利用信息来干出色的工作。
 - 通过因特网独一无二的召集人群的能力，将会创造出前所未有的市场。
 - 为交易增加价值。
 - 要找到下一个市场入口。
 - 永远服务于客户。
 - 倾听客户意见，把它们的坏消息当做一种机会，可以帮助你
- 助你把失误变成它们要求的具体改进。

- 一、先下手为强，创业越早越好\35
- 二、改写游戏规则：趁别人还没醒悟就下手\39
- 三、信息决定输赢，捷足才能先登\41
- 四、只看前面的商机：找到下一个市场入口\46
- 五、采取实事求是的方法管理销售数据\48
- 六、走在新商业规则的前面：利用因特网造福利\52
- 七、对客户信守承诺，生意需要回头客\56

榜样三

世界第一股神：沃伦·巴菲特

- 不被市场情绪所左右，不受他人所左右。
- 对于利润固定的行业，从来不在他投资的考虑范围之内。
- 押大赌注于高概率事件上。
- 要有耐心。
- 不要担心短期价格波动。
- 稳中求胜。
- 简单、传统、容易。
- 永远不许失败。
- 一鸟在手胜过百鸟在林。
- 不迷信华尔街，不听信谣言。
- 当股市猛涨的时候要保持距离。
- 投资看上去容易的时候最危险。

- 一、独特的投资理念，不被市场情绪所左右\63
- 二、疯狂扩张：锋芒毕露雄踞华尔街\67
- 三、多方位投资慧眼独具：“安全边际”理论\74
- 四、“短炒”变“长持”：收购通用过一把“投机”瘾\81
- 五、逆势而为，置之死地而后生\87
- 六、巴菲特十二大非常投资理念\96

榜样四

全球第一 CEO: 杰克·韦尔奇

- 只有占据市场第一或第二的地位,才会具备绝对的竞争优势。
- 速度。速度产生出一种急迫性、一种兴奋感、一种对重要事态的关注。速度是一剂预防官僚主义和昏庸无为的疫苗,是驱动小公司运转的简单要素,而大公司正是由于缺乏这样的速度而陷入困境。
- 医治不安全感的最好偏方就是自信心。
- 讲真话受到奖赏!而因为人们毫无保留地发表意见,对他们喊叫的上司就不会受到奖赏。
- 多余的管理层级必须摒弃。
- 领导不是目标,而是过程。
- 管理不需要太复杂,因为企业是相当简单的。

一、新官上任,大刀阔斧重组通用(GE)\107

二、崇尚速度:大公司和小公司并举\111

三、多余的管理层级必须摒弃\116

四、不要管理,而要去领导\120

五、情感管理方式:公司内民主\124

六、六个标准差(6 σ)质量行动\127

榜样五

全球第一女 CEO:卡莉·费奥莉娜

- 我首先是个管理者,然后才是个女人。
- 向高难度挑战,这会比较有趣。
- 设定明确目标,并清楚、实际、客观地明白、成长、领先,才能取得胜利。
- 切记个人或公司唯一的限制就是自己加诸于其上的。个人与公司的潜力绝对在自我评估之上。
- 认清团队力量;没有人可以自己搞定一切。
- 套句丘吉尔的话“千万千万千万别放弃”。多数伟人的胜利都发生在最后一局。
- 信心与谦虚必须有所平衡。足够的信心可让你表现出众,但也要懂得适时虚心求教。
- 爱你所做的事;成功是需要一点热情的。

一、这个女人不简单\137

二、非常运营策略:瞄准服务经济\144

三、主动应变:抢占先机大改革\149

四、走动式管理:随时听取意见\151

五、目标管理:在团结中奋进\154

六、信任并尊重个人\156

七、信任和诚实,员工之间的开放式管理\159

榜样六

亚洲首富：李嘉诚

- 你要别人信服，就必须付出双倍使别人信服的努力。
- 彻底了解市场的需求才能百战百胜。
- 稳健中寻求发展，发展中不忘稳健。
- “诚”、“义”、“信”三字，终生用得着，另外“宽恕”二字也很重要，要宽恕别人，因为人总是人，不是神。

一、推销有术，了解市场需求\165

二、稳中求胜，量中求质\174

三、非常用人之道\179

四、走在别人的前面很重要\185

五、“未购先想卖”：在兼并中壮大自己\188

榜样七

世界头号现代传媒巨人：

鲁伯特·默多克

- 独立自主,单枪匹马地干,这就是默多克的风格与行为特点。
- 我从来就不能容许一个主编自行其是,按自己的观点任意发表文章。
- 我们不打算向任何特权和正统势力弯腰低头。
- 默多克总喜欢与执政党保持一致,他的报纸没有什么政治原则。
- 未来的世界不再是“以大欺小”,而是“以快击慢”。传统的
经营手段已行不通。国际互联网络可以闪电速度改变
商业形式。

一、麻痹对手,给同行以轻敌感\205

二、垄断扩张——小崽子把他压死\209

三、美女色情文章促销大成\211

四、蛇吞大象:见孔就钻智取收购\214

五、攻克美利坚:从报刊下手扩张到传媒市场\222

六、目光远瞻,建立世界媒体帝国\226

榜样八

日本“经营之神”：松下幸之助

- 在本公司所信奉的精神信条中,有一项是力争上游。公司业绩的进展或个人的成功,如果没有力争上游的精神是不会取得成功的。
- 赏罚分明,才能让人信服,否则必然人心涣散。
- 对于抱怨的顾客,我实在是非常地感谢。
- 如果贸然解聘职工,会动摇大家的信念。
- 一个人要想成功,就应该善于吸取别人的经验和智慧,一个人再聪明,也一定不是什么事都明白的人,一个人的能力和才智是有限的,有时候考虑问题、处理事情会很全面,因此要集思广益,否则很容易导致失败。

一、顽强拼搏,在艰难中创业成功\233

二、意识超前,以质量取胜\239

三、身体力行,接受赏罚批评\242

四、培训一流人才为公司服务\245

五、改革为企业注入活力\249

六、以美国为突破口,让松下电器走向世界\252

榜样九

台湾“塑胶大王”:王永庆

- 刻苦耐劳、勤劳朴实,并全副身心贯注在整个公司的经营上。
- 坚持不断要求合理化的精神,寻找最佳成本控制的方法,使产品在成本及品质上具有极强的竞争力。
- 不断迎接新的挑战,促使企业不断地扩大更新。这种精神已成为其进步的原动力。
- 要么一鸣惊人,要么身败名裂。
- 中国五千年来,就是现在人才最多,关键就在于要有个适当的环境用他们,吸聚人才全赖合理与公平。
- 自己企业内部先行健全起来,是一条最好的寻用人才之道。

- 一、在困窘中磨难成长\261
- 二、在艰难中创业,在挫折中奋起\263
- 三、铤而走险,进军塑胶\269
- 四、企业管理制度的不断完善\274
- 五、适才而用,用其所长\277

榜样十

日本的比尔·盖茨:孙正义

- 人生时间短暂,要使一生无悔,就得有长期的奋斗目标与计划。
- 一旦着手做,就不能半途而废,因而须是可持续的事业。
- 要做,就要成为该行业的第一,不能成为第一,一开始就不做。
- 要建立一家提供基础设施服务的公司,而不能只在两个软件产品上撞运气。
- 只收买那些收买后能马上产生利润的优良企业,绝对不收买那些便宜但不好的企业,这也正是我需要的就收购成我的。
- 要掌握攻守平衡,守与攻同样重要。
- 企业首脑要能高瞻远瞩,信息畅通,掌握最多的信息,以便运筹帷幄。
- 人才就是人财,结识更多的人才,就等于增加了更多的财富。

一、立下雄心壮志:人生 50 年计划/285

二、兼并与收购的哲学:我需要的就收购成我的/290

三、远见结盟:兄弟一起赚大钱/294

四、经商方略:“孙孙兵法”融入商界经营/299

五、经营管理体系:时时危机感,刻刻奋力追/304

六、人才就是人财:利用他人智慧为我谋财/306

榜样十一

快餐大王：雷蒙德·克罗克

- 公司不应该剥削加盟连锁者的血汗，而应该帮助他们成功，在此基础上塑造公司的成功。
- 克罗克的推销技巧并不是一种花言巧语，而是其个人魅力与公开、诚实的态度的结合。
- 要不惜一切代价踢走目光短浅的合作伙伴。
- 克罗克是个重品质的人，他是绝对不会毫无顾忌地卖连锁权而只重眼前利益的。
- 宁可牺牲眼前利益，也不能造成无穷后患。
- 我们的责任，就是帮助加盟者们获得成功，然后推动自己的成功。
- 克罗克为了取得与众不同的口味，形成了克敌制胜的Q.S.C.。Q即 Qudity，指质量；S即 Senesce，指服务；C即 Cleanliness，指清洁。
- 你如果有时间偷闲，为什么会没有时间清洁？
- 只有坚韧和决心才能真正做到所向无敌。

一、独具慧眼，紧抓良机/315

二、寻找合作者，帮助他们成功/320

三、不惜一切代价踢走目光短浅者/323

四、锐意革新：建立崭新的连锁制度/327

目

录

- 五、克敌制胜的 Q.S.C./330
- 六、抓住儿童的心，掏大人的腰包/336
- 七、见隙就钻，进军全球市场/339

