

蛇吞象

企业和人生膨胀
的十倍速法则

成就企业和人生靠的是蛇吞象的雄心，
靠的是以小搏大的勇气，
靠的是巧夺资源的能力。

张先勇 主编



Wuhan University Press
武汉大学出版社



蛇吞象

企业和人生膨胀
的十倍速法则

成就企业和人生靠的是蛇吞象的雄心，
靠的是以小搏大的勇气，
靠的是巧夺资源的能力。

张先勇



Wuhan University Press

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

蛇吞象:企业和人生膨胀的十倍速法则/张先勇 主编

武汉:武汉大学出版社,2006.1

ISBN 7-307-04795-0

I.蛇…

II.张…

III.①企业管理-通俗读物 ②成功心理学-通俗读物

IV.①F270-49 ②B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 122087 号

策 划: 珞 珈

责任编辑: 马经山

出 版: 武汉大学出版社

发 行: 武汉大学出版社北京图书策划中心

(电话:010-63950993 传真:010-63951597-168)

印 刷: 华北石油廊坊华星印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

.125

字 数: 千字

版 次: 2006 年 1 月第 1 版

印 次: 2006 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:010-63950936-800)

(如图书出现印装质量问题,请与本社北京图书策划中心联系调换)



序

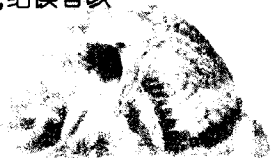
在现代社会,很多年轻人和有志之士不甘于平庸的生活,他们想在自己的人生中干出一番大的事业,但是很多人都是眼高手低,或徘徊于创业的初期,或停顿于事业的中途,因此他们的创业和成功需要指点,需要借鉴。

古今中外,人们所推崇的大多是思想家、政治家、艺术家、军事家,然而在富豪当中,也不乏有识之士。我们不能无视那些有亿万资产的企业家,他们对现代经济产生了深刻的影响。他们大多建立了自己的事业帝国,为世界的发展、繁荣、富强做出了巨大的贡献。作为现代的人,应该学习他们在发家致富的过程中所展示的聪明才智。他们或在云谲波诡的商海里翻波逐浪,或在变幻莫测的股市中跌打滚爬,或在兴办实业中奋斗拼搏……他们高瞻远瞩,敢为人先,敢冒风险;积累起雄厚的资金,建立起自己梦想的事业,同时也充分显示了一个人战胜自我、把握命运的智慧 and 胆识。

本书主要介绍全球范围内的 85 位首富人物,他们的作为与写照,应该说是财富发展、经济增长等方面的缩微图。对他们的透视、解析有一定的现实意义和积极意义。

世界上 80% 的财富,聚集在 20% 的成功人士手中。其实每一个企业家和富豪的成长都不是一帆风顺的,都经历了由小到大的过程。在市场经济环境下放眼全球,涌现出了数不胜数的成功创业人物。他们白手起家,在商海中摸爬滚打,经历了一次又一次的失败,凭着个人的智慧与意志,最终走向了成功。他们征服了一代又一代的人,创造了几十亿乃至几百亿美元的财富!本书阐述这些世界富豪如何从现实出发,利用自己的聪明才智,展现了企业以小搏大的过程。

本书并不是一般的人物传记,而是通过再现每个世界富豪以小搏大的过程中最有影响力的环节,折射出每一位企业家的高贵品质和鲜明的性格,以及他们超凡的智慧,找出他们成功的关键。这 85 位富豪涉及了各行各业,他们有的是知名企业的创始人,有的是某一新兴行业的开拓者,有的则是出类拔萃的商业精英。他们的每一个故事里都包含了宝贵的致富之道,给读者以





蛇吞象

shetunxiang

企
业
和
人
生
膨
胀
的
十
倍
速
法
则

很大的启迪,让你开拓眼界,增长才智,重塑自我,从而踏上成功的道路。

当今时代,人们对创业、对财富的追求比以往任何时候都强烈,培养缜密的商业头脑,锻炼成熟的商业人格,成为社会的一大趋势,财商教育悄然兴起。本书从中提炼出最精华、最有学习价值的部分。可以说,这是一本浓缩了世界商业巨子经营精髓的商业宝典,我们虽然无缘分享他们的物质财富,却可以领略到他们的精神财富。本书将给那些希望涉足商界并想成就一番事业的有志之士以最大的启迪。

亚太商研(北京)
国际投资策划中心总经理

吴志刚



目 录

第一招:泛舟梦想

- 第一式:带着梦想腾飞/2
- 第二式:志存高远,聚沙成塔/5
- 第三式:怀抱理想,不言放弃/8
- 第四式:永远争第一/11
- 第五式:挑战目标/14
- 第六式:不为小利所动/17
- 第七式:永不满足/20

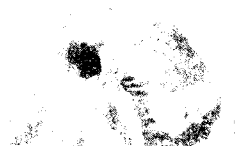
目 录

第二招:抢占先机

- 第八式:凡事要有预见能力/25
- 第九式:要有独到的眼光/28
- 第十式:没有眼光就没有一切/31
- 第十一式:抓住一闪而过的机会/34
- 第十二式:善于把握先机/37
- 第十三式:把握赢的契机/40

第三招:天道酬勤

- 第十四式:爱拼才会赢/44
- 第十五式:勤奋是梦想的翅膀/47





蛇吞象

shetunxiang

企业和人生膨胀的十倍速法则

- 第十六式:吃苦耐劳,以勤补拙/51
- 第十七式:肯吃苦才能赚大钱/54
- 第十八式:做事业的主宰者/58
- 第十九式:永不停息的进取心/61
- 第二十式:要有忧患意识/64
- 第二十一式:孜孜不倦的追求/68
- 第二十二式:只有想不到,没有做不到/71
- 第二十三式:人生需要不断地雕琢/74

第四招:激发创意

- 第二十四式:成功源于一念之间/78
- 第二十五式:创新才能成功/81
- 第二十六式:创意铸就名牌/84
- 第二十七式:敢于打破常规/88
- 第二十八式:勇于创新,与时俱进/91
- 第二十九式:创意是财富的源泉/94
- 第三十式:生命的财富在于开拓/97
- 第三十一式:不断更新/101
- 第三十二式:紧跟科技的脚步/104
- 第三十三式:打造自己的卓越本色/107
- 第三十四式:模仿也能制胜/111

第五招:商海竞流勇者胜

- 第三十五式:胆量与成功成正比/115
- 第三十六式:大胆挑战,世界总会让步/118
- 第三十七式:不甘落后,知难而进/121
- 第三十八式:勇气创造奇迹/124
- 第三十九式:敢为天下先/127
- 第四十式:先下手为强/130
- 第四十一式:成就大事业的狼性/134
- 第四十二式:胜向险中求/137





第四十三式：勇于选择/140

第六招：永不放弃

第四十四式：从失败中崛起/144

第四十五式：意志不可磨灭/147

第四十六式：锲而不舍，金石可镂/151

第四十七式：永不服输/154

第四十八式：逆境中不屈/158

第四十九式：承受苦难/162

第五十式：坚守自己的心灵/166

第五十一式：坚持一路走下去/169

第五十二式：明天太阳还会出来/173

第七招：欲立事先立人

第五十三式：小胜凭智，大胜靠德/177

第五十四式：诚信是永恒的支柱/180

第五十五式：言必信，诺必诚/183

第五十六式：信用重于生命/186

第五十七式：合作精神，制胜之本/190

第八招：“智”谋天下

第五十八式：用毅力和智慧征服世界/194

第五十九式：做个有心的商人/197

第六十式：靠智慧走在时代前列/200

第六十一式：有勇善谋，方能成就伟业/203

第六十二式：巧借外势为我所用/207

第六十三式：知识就是力量/210

第六十四式：取舍有度/213

第六十五式：学会把握，懂得给予/216





蛇吞象

shetunxiang

企 业 和 人 生 膨 胀 的 十 倍 速 法 则

第六十六式:适时而退,懂得放弃/219

第九招:全身心地投入

第六十七式:一丝不苟的创业精神/224

第六十八式:成功的背后是专注/227

第六十九式:成功源于热爱/230

第七十式:从细节做起/233

第七十一式:注重细节,追求完美/236

第七十二式:以专注走向成功/239

第七十三式:成功从平凡开始/242

第十招:赢在管理

第七十四式:把顾客视为上帝/246

第七十五式:把人放在首位/250

第七十六式:赢在果断/253

第七十七式:报以微笑,收获成功/257

第七十八式:“月季美人”法则/260

第七十九式:实干,还要懂得技巧/263

第八十式:把握住关键环节/267

第八十一式:给予别人,成就自己/270

第十一招:挖掘自己的力量

第八十二式:学会给自己定位/274

第八十三式:自信打造辉煌/277

第八十四式:兴趣乃成功的动力/280

第八十五式:勇于挑战自我/283

第八十六式:成功于稳重和激情之间/287

第八十七式:找到自己的空间/291

第八十八式:把弱势变成强势/294



第一招

泛舟梦想

一个人，有梦想才会有事业。因为有梦想，我们才会挑战极限，我们才能承受别人不能承受的苦难。也因为追求梦想，我们的人生才会由此丰盈。一个人，如果没有梦想，就如同一片死海没有生命，没有风浪，就算你蓝得再美丽，却也发不出一点声响。

第一式 带着梦想腾飞



[亨利·福特]平民出身的资本家,福特汽车的创始人。福特汽车公司是世界十大汽车工业公司之一、世界第二大工业企业、世界汽车工业排名第二的大公司。它以生产汽车为主,业务范围涉及电子、航空、钢铁和军工等领域。福特汽车公司历史悠久,早在20世纪初便成为世界上最大的汽车公司之一。作为世界汽车工业的创始人,亨利·福特在工业上的成就大大改变了美国乃至世界各国人们的生活,被人们誉为“汽车之父”。



要成功,就应永远不放弃梦想。虽然生活中有很多磨难和无奈,而惟有能坚持梦想的人才能成功。不能因为现状不好,就放弃自己的梦想。不放弃梦想,你离成功就不远!亨利·福特虽然不是汽车发明的鼻祖,却是不折不扣的现代汽车工业的创始人。他就是带着梦想腾飞起来的人。

1863年7月30日,福特出生于美国密歇根州底特律市郊的一个小城。父母都以经营农场为生。作为长子,父亲对福特寄予了很大的希望,希望他可以继承祖业,更多地关注农场事务。

但是,福特对土地根本没有多大的兴趣,他喜欢的是机械。童年时看到的蒸汽机给他留下了深刻的影响,那是他第一次目睹不用马拉的车,福特更加相信了机械的力量是无穷大的。

于是,17岁那年,他离开了家乡,独自一人到位于底特律的密西根汽车制造公司。但在这家拥有2000人的底特律最大的工厂,福特只工作6天就辞职不干了。他说,原因是“该公司优秀的员工需要花费好几个小时才能修复的机器,我只要30分钟就可以修好,因而其他员工对我十分不满”。后来,他又先后从事过机械修理、手表修理、船舶修理等工作,并且还一边工作一边参加夜校学习,以便将来能够“不屈居于人下被别人利用而过一生,自己开一家制造机械的工厂”。

梦想是美好的,但现实却是残酷的。在底特律的日子,是不断奋起,又不断失败的日子,钟表厂梦的破灭,研究内燃引擎的碰壁,使这个年轻的机械师觉得心灰意冷起来。或许回家是最好的选择?于是在离家两年之后,福特又回到了故土。

福特在家里呆了几年,但一直没有放弃自己的发明。他不是种田的那种人,他喜欢紧张而刺激的都市生活,他渐渐产生了这样一个想法:设计一种可以烧汽油的发动机,并且让这个发动机驱动四轮车。这样,人们出门不再需要马了,他们将驾驶这种无马马车去上班、旅游。

一旦产生了这个想法,它就在福特的脑海里扎下了根。福特做梦都想实现这个理想。“一定要走出农场,去底特律!”他下定决心再去闯世界。

在一次偶然的的机会,福特遇见了著名的发明家爱迪生,激动的福特向爱迪生说明了自己的想法,得到了这个发明大王的称赞和鼓励。于是,36岁的福特准备孤注一掷了,他辞去了职务,潜心于汽车的研制工作。

1893年圣诞节,福特汽油机试验成功,这给了他极大鼓舞,他决心再接再厉,研制出自己的“不用马拉的马车”。1896年春天,他的第一辆汽车研制、试验成功,福特感到无比兴奋。1899年,福特又成功地制作出了三辆汽车,在当地被公认是这一领域的杰出人物。于是,他与别人合作成立了底特律汽车公司并任制造部经理。然而,公司在一年后却解散了,原因是:几乎所有员工都没有制造汽车的经验;零件质量不好,采购不及时,常常延误工作



蛇吞象

shetunxiang

企业和人生膨胀的十倍速法则

进程；高成本制造出的汽车无法销出。所以，在制造了 20 辆汽车以后，公司就关门了。

1903 年 6 月，福特与别人合作，按股份制模式成立了汽车公司。尽管公司只有 10 位雇员，但他们却制造了性能稳定的 A 型汽车。A 型汽车为福特日后的发展奠定了物质基础，它在不到一年时间内就销出 650 辆，实现了开门红。1903 年至 1908 年间，亨利·福特和他的工程师们狂热地制造了 19 种车型，从字母表中的 A 车型直到 S 车型。

从此，这家小公司的业务蒸蒸日上。此前，汽车属于有钱人的玩具。但是，建造一种既简单又坚固耐用，而且人人都承受得起的汽车是亨利·福特的梦想。这辆梦想之车就是 T 型车，在当时是最为著名的汽车。尽管不加选装件的最终售价仅为 260 美元，但几乎每个人都喜欢选装件，因此其平均价格达到 400 美元。

T 型车于 1908 年 10 月 1 日步入历史舞台，亨利·福特称之为“万能车”。它成为低价、可靠运输工具的象征，当别的汽车陷于泥泞的道路上时它却能继续前行。T 型车赢得了千千万万美国人的心，人们亲切地称之为“莉齐”。T 型车第一年的产量达到 10 660 辆，打破了汽车业有史以来的所有纪录。

到了 1913 年末，福特汽车公司的年产量已经占全国汽车年产量的一半。为了满足市场需求，福特在工厂实行批量生产。福特推断，如果让每一位工人固定在一个位置，负责一件工作，而让汽车从一个工序转到另一个工序，汽车会更快成形，同时可以节约大量的工时。

1913 年的夏天，福特公司为了验证这一理论，在密执安州海兰公园制造厂，用绳子和绞盘将底盘在地板上进行传送。现代批量生产由此诞生！最终每个工作日下线 T 型车的速度达到每 10 秒一辆。

1914 年 1 月 5 日，亨利·福特宣布福特汽车公司的最低日薪为 5 美元——几乎两倍于当时的最低日薪，震惊了全世界。福特先生认为，既然已经能够大批量生产价格低廉的汽车，如果员工们能够买得起的话，就可以卖出更多的车。他相信，一个 8 小时工作日 5 美元的报酬是他所做的削减成本的最佳举措。他说：“我可以找到创造高工资的生产方法。如果降低薪水，就是降低顾客的数量。”

T 型车引起了变革。5 美元的日薪引发了一场社会动荡，而流动的装配线则引起了一场工业变革。

如今，汽车已在现代都市里扮演着不可缺少的角色，提起汽车，就必须提起一个人，就是亨利·福特，他是第一个将小汽车正式命名为“轿车”的人，也是世界著名品牌“福特”汽车的创始人，从一文不名的穷小子到亿万富翁，福特的个人奋斗历史已经成为许多年轻人津津乐道的传奇。他给后人留下的，不仅仅是有关汽车的东西，还有更多的是他实现汽车梦想。

第二式 志存高远，聚沙成塔



[柳传志]现任联想集团有限公司董事局主席兼总裁，中国IT界的传奇人物。这个传奇的意义不仅仅在于他用14年的时间，领导联想由11个人20万元资金的小公司成长为中国最大的计算机公司，而且更重要的是，他志存高远，聚沙成塔的成长故事对许多立志创业的青年人来说，都是一种激励。柳传志2000年1月被《财富》杂志评选为“亚洲最佳商业人士”，2000年6月被《商业周刊》评选为“亚洲之星”，当选CCTV2000中国经济年度风云人物。



蛇吞象

shetunxiang

柳传志令人鼓舞地以亲身经历告诉青年人，创业成功所必需的要素其实并不多。志存高远，聚沙成塔就是关键的一个。

创业之前，柳传志在科学院计算所外部设备研究室做了13年磁记录电路的研究。柳传志不太愿意提那段经历，因为虽然连续得过好几个奖，但做完以后，却什么用都没有，一点价值都没有。只是到1980年，他们做了一个双密度磁带记录器，送到陕西省一个飞机试飞研究所，起了作用。他们心里特别高兴。但就在这时候，他们开始接触国外的东西，发现自己的产品性能和国外差得太远。这使得他坚决地想跳出来。

20世纪80年代，国内是全民性的躁动、迷惘、不知所措，人们都驱动着一艘艘小舢板不明就里地下水了。中关村街上一下办起了许多公司，中科院计算所也有人出去办公司，或者给人打工、验收机器，一天收入三四十元。当时计算所一个月的奖金也就30多元，这对该所正常的科研冲击很大。面对此局面，计算所所长曾茂朝想：计算所能不能自己办个公司，积累点钱，上缴给所里，解决所里的实际困难。柳传志以往表现出来的组织能力使曾茂朝觉得他是最佳人选。于是，40岁的柳传志“憋得不行”下海了。

1984年，“两通两海”已经挺立在中关村，当时只有11个人和20万元资金，柳传志的名字也像今天中关村众多小公司老板的名字一样普遍得让人容易忘记。但十几年后的柳传志成就了大事，让联想成了民族计算机的象征。而当年笑傲江湖的英雄，风流却被雨打风吹去。柳传志把这个鲜明的对照归结为创业之初是否立意高远。

1984年，柳传志起步阶段可谓窘迫。没有资金，他只能替人家卖机器，但柳传志多了个心眼，琢磨用户的需求是什么，怎样的价格和服务才能更吸引用户。他相信，学会做贸易是实现高科技产业化的第一步。“不把贸易做通了，再好的产品也不知道怎样卖；不把制造业搞精良了，再好的科研也会被制造业的粗糙掩盖了。搞科研的人最怕做贸易，主要是这段苦没吃过。一定要干下去，一定要对市场有个理解。会做贸易以后，看问题才会有穿透力。”

到了1988年，柳传志的“贸易”做得颇有声色。联想代理当时位居美国微机五强之一的虹志电脑(ASTPC)，一个月能卖好几百台。打通了销售渠道以后，柳传志要自己生产。因为他们是计算所的人，觉得自己有这个能力做。但当时中国实行的是计划经济，联想规模又小，国家不可能给他们下生产批文，他们怎么说都没用，因为他们潜在的能力没有人相信。于是，他们决定到海外试试。就这样，他们把外向型和产业化并作一步跨了。

1988年，柳传志带着30万元港币闯荡香港。初来乍到，只能和内地一样，先从做贸易开始，通过贸易积累资金，慢慢了解海外市场。接着，联想选择了板卡业务，然后打回国内，这是一个立志高远的想法，为联想PC的成功奠定了基础。



拒绝诱惑往往是件最困难的事,但柳传志还是先知先觉地意识到了如何才能立足长远谋发展。立意高,才可能制定出战略,才可能一步步地按照自己的立意去做。立意低,只能蒙着做,做成什么样子是什么样子,做公司等于撞大运。当时典型做生意的办法有三种:一是靠批文;二是拿平价外汇;三是走私。拿到批文后,一台 XT 机器能卖 4 万多元,而他们不想这样做。1988 年的时候,公司高层就此发生过一次讨论。他们的办公室主任一心想要他们的公司办成像科海那样——总公司下面一大堆小公司,每个公司都独立做进出口,虽然每个公司都在做重复的事情,但是每个公司都赚钱。这时候为了反对“小船大家漂”,他开始强调“大船结构”。

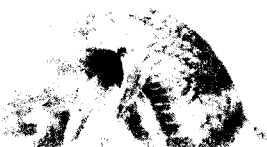
柳传志对立意高低有一个比喻:“北戴河火车站卖馅饼的老太太,分析吃客都是一次客,因此,她把馅饼做得外面挺油,里面馅少,坑一把是一把,这就是她的立意。而盛锡福鞋帽店做的是回头客,所以,他的鞋怎么做也应讲究合适。”

柳传志认为,同样是卖馅饼,也可以有立意很高的卖法,比如,开馅饼连锁店。

柳传志强调立意,是因为他明白,公司发展肯定会遇到各种各样的难题。首先,只有立意高,才能牢牢记住自己所追求的目标,不松懈,才能激励自己不断前进。其次,如果立意不高,就不能不停地提出新的、更高的目标,稍有成功就会轻易满足。第三,立意高了,自然会明白最终目的是什么,就不会急功近利,不在乎个人眼前得失。

在技术方面,他也追求立意高远。他要向核心技术挺进,他的做法是把面拓宽,技术扎实,一层一层往上去垒,而不是立一根杆子,立得挺高,风一吹,杆子就倒了。他已经吃过这个亏,他做激光打印机的时候,是针对着惠普某个型号做的,做完了以后,惠普新型号又推出来了,立刻把他砸在这儿了。但是,如果有很强的科研前瞻力,有很好的制造业基础和销售基础,情况就会好很多。

其实,立意高远就是要有理想,要看得长远,不要满足于一时的小利益,也就是人们经常说的“短视”。想做大事的人是不会被眼前利益所束缚的,也不会对一时的得失斤斤计较。要有长远眼光,为自己的事业定一个比较高的目标。正是有了远大的目标,柳传志从 20 万元起家,20 年得到了飞速发展,2002 年营业额达到 202 亿港元。2003 年,联想电脑的市场份额达 28.99%,1996 年以来连续 9 年位居国内市场销量第一,至 2004 年 3 月底,联想集团已连续 16 个季度获得亚太市场(除日本外)第一的骄人成绩。



第三式 怀抱理想，不言放弃



【丁磊】 网易公司创始人，现任网易联合首席技术执行官。1971年生于浙江宁波。毕业于成都电子科技大学。1993~1995年就职于浙江省宁波电信局，1995~1996年就职于Sybase广州公司，1996~1997年就职于广州飞捷公司，1997年创办网易公司。2000年3月，辞去首席执行官职务，出任网易公司联合首席技术执行官。