

极具哲理性、实操性的企业扩张与文化建设类管理小说

朱国春著



西游外传

企业扩张

西游集团以零起步、零投入、零经验作为创业起点，依靠大使命、大远景、大格局的气度与霸气，历经十年的努力最终成为行业老大。读《西游外传》，看师徒四人如何创业，与师徒四人共同领悟到企业扩张的各种具体手法、理念以及企业运营的魅力。

企业文化

企业的扩张包括两方面：企业核心优势的扩张和企业文化的扩张。而核心优势的扩张的本质是一种使命的扩张、愿景的扩张、精神的扩张、运营哲学的扩张、价值观的扩张。更确切地说，企业扩张的本质是文化的扩张。文化企业不仅是企业文化的最高境界，更是企业运营的最高境界。

领导艺术

合格的管理者必须是“四家”：战略管理专家、企业文化建设专家、投资专家、干部培养专家。除此之外，还要具有大格局、大度量和远大野心的胸襟。且看唐僧师徒如何演绎领导艺术。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

极具哲理性、实操性的企业扩张与文化建设类管理小说



西游外传

朱国春
著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

西游外传/朱国春著. —北京: 中国经济出版社, 2009. 7

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9331 - 0

I. 西… II. 朱… III. 企业管理 - 通俗读物 IV. F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 109487 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 王振岭 (010 - 68359981)

责任印制: 张江虹

封面设计: 任燕飞设计工作室 插图: 成 硕

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市佳星印装有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 17.25 字数: 180 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9331 - 0/F · 8248

定价: 32.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

前言

企业扩张的本质是文化扩张

企业扩张是业界十分关注的话题，也是企业发展过程的必经之路，是任何人、任何企业都不能回避的问题。但现实是残酷的，很多企业不扩张尚可，一扩张就死。甚至包括国际上的诸多知名跨国公司，大多因为盲目扩张而走向衰亡。似乎扩张是企业的生死坎，是企业繁荣与没落的分水岭，是企业由盛转衰的导火索。难道扩张就这么可怕，这么不好把握，这么难以捉摸吗？

实际上，企业的扩张包括两方面：企业核心优势的扩张和企业文化的扩张。而核心优势的扩张的本质是一种使命的扩张、愿景的扩张、精神的扩张、运营哲学的扩张、价值观的扩张。更确切地说，企业扩张的本质是文化的扩张。由此可以得出文化企业不仅是企业文化的最高境界，更是企业运营的最高境界。

当我提出这个论断时，有学者马上提出异议：企业是以赢利为手段的组织，假设因过分企业文化建设而消耗企业大量的精力，势必影响企业的利润。这是典型的舍本求末观点。相信持有此观点的人绝非少数。

我们都知道这样一个事实：先做朋友后做生意。客户之所以买我们的商品，主要是出于对我们的认可。同理，通过我们企业文化的扩张，把优秀的文化向上下游企业、向同行、向客户渗透，当他们认可、认同我们的使命、精神、工作作风、运营哲学、产品设计理念、服务准则、社会责任感时，我们的思维就是他们的思维，我们的行为就是他们的行为。这个时候，我们的产品、品牌、技术、股权，他们能不买吗？企业成为文化企业

之时，也是企业最具扩张能力之日。所以，企业扩张的本质是文化的扩张，而有形资产的扩张仅仅是外在的形式罢了。

文化渗透的穿透力是其他任何手段都无法比拟的。

我们的世界是由两部分组成的，一部分是由各种有形与无形的事物组成的物质世界，另一个是由这些事物相互运动、相互影响和作用所遵循的原则、规律组成的规律世界。即世界=物质+规律。

同样，企业的生存和发展也是由这两部分组成。相对而言，对企业运营规律的了解和把握，在当今的企业界尤为重要。企业扩张过程也是遵循一定的运行规律，这些规律尚未掌握之前，人们只能在黑暗中摸索，在迷茫中前进，成功与失败基本不由自己把握，只能像赌徒一样，依赖自己的运气和胆量。待把握该规律后，企业扩张才会由偶然的成功变成成功的必然。

笔者永远也不敢说已经彻底找到企业扩张的规律了，距离找到扩张规律还有很长很长的路要走，但可以肯定，本书的研究成果至少向扩张的本质迈进了一步。

《西游记》是一本家喻户晓的文学名著，笔者借用书中四位主人公，虚拟一个西游企业集团。西游以零起步、零投入、零经验作为创业起点，依靠大使命、大远景、大格局的气度与霸气，十年的努力最终换来行业老大的地位，成为企业地位、社会地位首屈一指的国内知名企业。在阅读此目标的达成过程时，读者将逐步领悟到企业扩张与文化建设的各种具体手法、理念以及企业运营的魅力。

书中的案例以及虚拟的场景绝大多数是作者工作中的亲身经历。各种观点也是作者多年从事企业战略以及文化建设的经验和感悟的总结。

为了增加本书的可读性与趣味性，书中有意安排和插入大量幽默搞笑内容，使读者在愉悦欢快的氛围中，轻松掌握书中各种管理理念的精髓。

本书中大量的作者观点，乃一家之言，有很多不成熟之处，非常愿意与广大读者、专家、企业界人士共同切磋和探讨，在这里首先表示感谢！

笔者在撰写该书过程中，得到诸多人士的支持和帮助，他们是我生命中的贵人，我将终生感激！他们是：北京大北农集团董事长邵根伙、北京金字塔管理咨询公司总经理柳瑞军，以及朱国志、朱国光、任鹏程、李革、徐鹏、黄少刚、葛家瑞、张树镇、贾悦、赵焕龙、李自明、李军、王晓东等。他们在本书思想的提炼和升华方面给予了很大的帮助。同时也感谢我的母亲李秀玲、妻子沈英华和儿子朱泓奕在精神和生活方面的支持。最后，对本书责任编辑王振岭在编辑、出版过程中的帮助深表感谢！

朱国春

2009年6月于北京

| 目 录 |

第一回 师徒四人创业

1. 使命高于一切 1
2. 自身优势决定定位的方向 4
3. “做什么”重于“怎么做” 8
4. 宁可天下人负我,我决不负天下人 11
5. 自我总结是前进的基石 12

佛祖又给四人每人一个“普度众生”牌的手机,其意是时刻都要牢记自己的使命。因使用的是“佛海无边”信号,无论在地下室、地铁上,还是在沙漠、海洋上,话质依然清晰,而且更加诱人的是手机上有“阿、弥、陀、佛”四个键,拨打电话时,只要先按这四个键,则话费全免……

第二回 先谋而后动

6. 总经理无知原则 15
7. 无形重有形 16
8. 为团队规划远景是领导者最基本要求 21
9. 企业成立之日,即为文化建设开始之时 24
10. 人不总结就落后 25

……八戒的半边脸一下子红了,整了整帽子,用手抚摸着嫦娥长长的秀发,“娥儿,我的小心肝儿,谁说我不想你,只是公务在身,不方便来这里,况且……”

八戒暗想,对呀!刚才仅是一个空无缥缈的梦境,却让我浮想联翩,让我心仪神往,让我快乐惬意,这种感觉远比给我几万元钱这些有形东西更高兴,看来菩萨说得对,无形的价值比有形的价值更大……



第三回 “猪八戒”的所有权是我的

11. 对企业不忠诚的往往是亲属 28
12. 个性化原则 31
13. 定位重于能力 32
14. 产权明晰直接决定“资产是不是你的、哪些是你的”这一问题 35
15. 学习得到知识 总结得到智慧 37

八戒临走时,把一个金圈塞给高小姐,悄声地讲:“这个你一定保管好,孙猴子成佛之后,套在头上的紧箍一下子没了,我暗地里找了好几天,终于在九天之外找到了,这个就是他取经路上戴着金箍。此事其他人都不知道,这可是无价之宝……”

第四回 涨工资喽

16. 首先要明确我的客户在哪里 40
17. 直接为消费者提供产品和服务的运营模式害处多 43
18. 一流企业依靠卖品牌、技术挣其他企业的钱 44
19. 没有利益相伴的文化建设是一句空话 47
20. 文化为王 51

……白骨精的表妹白肉精,此人正如其名字一样,皮肤白皙,丰满而成熟,长长的睫毛配上一副金丝眼镜,一头乌黑的披肩发散落在肩上,很是惹人。

她扭动腰肢,一只手搭在哪吒的肩上,“头儿,这电话没法打,号码不是假的就是过期或作废的,累死我了!”

第五回 唐僧是如何让员工忠诚的

21. 征服世界的是想象力 54
22. 企业失败的共性往往是现金流断流 55
23. 你想得到什么,就先给别人什么 59
24. 文化理念制度化建设是文化落地强有力的保证 65
25. 剥夺自由最惨烈的方法是禁锢人们的思想 66

“我梦见我们四人创业,苦于没有好的项目,大家愁哇!忽然想起‘唐僧长生不老液’这个项目,首先让师父一天至少洗澡四次,早、中、晚、睡前各一次,且用大号刷子给师父搓澡,皮屑每天不能少于十克。其次是把这些洗澡水与皮屑统统放入大锅中,加入各种调料熬煮。再次,按着一比一万的比例进行稀释。最后就是分瓶包装后上市出售。这样我们就可以发大财了!哈哈!”

第六回 牛魔王的快速扩张之路

- 26. 合作时,首先考虑能给对方带来什么 68
- 27. 美满的婚姻是事业成功的一半 70
- 28. 只有繁殖式扩张才能使之成为伟大的企业 72
- 29. 终端分支机构的数量重于其个体规模 76
- 30. 大乐必易,大礼必简 81

悟空暗想:这个老魔头,果然精明。“大哥,你明说,这二百万要占多少股份?”

牛魔王用手摸了摸头上的牛角,哈哈大笑:“这个嘛!西游公司也不大,注册资金也就五十万,借你们的二百万就占百分之三十股份如何呀?”

第七回 巧计收购白骨精的“黑骨头”

- 31. 投资所具备的三个条件 84
- 32. 企业做强,仅需九步 87
- 33. 诚信考察是选择合作对象的一项重要内容 92
- 34. 企业文化建设好坏的表象只有两项 94
- 35. 智慧不能复制,只能靠感悟 97

二郎神以前开了一家“三只眼”公司,倒闭了不说,还欠下很多外债,都是他舅舅把这个窟窿给堵上的。今年 MBA 刚刚毕业,正想大干一番,好在舅舅玉皇大帝面前露个脸。听悟空说起投资入股的事情,忙说:“只要项目未来前景好,投多少钱都无所谓。舅舅说过,‘我投资,不看现在值多少钱,而是看未来值多少钱。’”

第八回 文曲星当商学院院长

- 36. 不能给对方带来好处的合作坚决不做 99

- 36. 要聪明,更要高明 102
- 38. 董事会决不是花瓶,而是企业的决策中心 104
- 39. 企业承担最大的社会责任就是自身的存活 106
- 40. 商学院第一定位是员工文化认同的场所 108
- 41. 越简单越趋于本质 113

……关于训练班的名字悟空都想好了:针对年轻且学历很低的女猴子们开发的“猴子按摩培训班”、“猴子洗脚技师培训班”;针对大量失业在家的中年女猴子开发的“家政服务培训班”;针对自己有瘙痒症的猴子开发的“老人猴子挠痒训练班”;针对生过小猴子,具有丰富伺候猴子经验的女猴开发的“月嫂猴子护理班”等。

第九回 假设猪八戒中了大奖

- 42. 只有委曲才能求全 116
- 43. 想发大财吗? 请先倒大霉吧! 120
- 44. 无性繁殖使企业最终成为最大、最快和最稳定的组织 123
- 45. 三种运营模式都属于繁殖式扩张 129
- 46. 繁殖式扩张的两大关键点:充足的人才和现金流 131
- 47. 坏事是好事的另一种表现形式 133

……正说着,办公室外面的电视里传出播音员的声音:各位观众请注意,最新报道,在中关村某一彩票点今天收到大量印有“HB”和“HD”字头的百元假钞,此人特征十分明显,正如一句歌词写的那样:猪头猪脸猪耳朵……

八戒一听,翻倒在地,口吐白沫,不省人事。

第十回 “吃肉”的西游集团

- 48. 震撼心灵的宣传才是广告中的极品 136
- 49. 肉食型企业是附加值最高的企业 139
- 50. “老虎”坚决不吃“草” 143
- 51. 静思大法是一种极其值得推崇的思维模式 147
- 52. 思维方法的进步往往带来生产力革命般的飞跃 150

忽然,隐约看见,在虎嘴里,一只小鸟正振翅欲飞,随着一声声清脆的啼声,小

鸟飞了出来,直奔九霄,越飞越大,越飞越慢,一会儿,天渐渐地黑了,一个低沉的声音仿佛从天边传来……

当大家从惊恐中逐渐缓过神来时,抬头一看,一头千余丈巨型豪猪早已耸立在山脚下,背身上显现三个大字:“猪八戒”。

第十一回 唐僧是精神领袖吗

- 53. 企业运营两大内容:文化与优势 153
- 54. 文化也能产生实力 154
- 55. “蛇吞象”:收购成立的条件是缓慢整合 161
- 56. 一个企业有两个领袖:精神领袖和权力领袖 163
- 57. 精神领袖重于权力领袖 167

八戒插话道:“多简单呀!就好比高翠兰在我心中是一块晶莹透剔的玉,是无价之宝,而在你们心中可能不值多少钱。就是因为大家对我家高小姐的价值看法不一致,才导致资源的合理流动,所以她才流动到我的怀里,而没有被你们娶走……”

第十二回 西游到底有几个信仰

- 58. 企业文化必须是一元化的 170
- 59. 文化组织建设是文化建设的第一要务 175
- 60. 利用外部资源的技巧 180
- 61. 战略联盟将是 21 世纪上半叶持续的经济亮点 185
- 62. 信仰一元化 = 强凝聚力 188

二人坐上唐僧新买的“跑得慢”牌汽车,观音不解地问:“为啥不买‘疾如电’牌汽车,而买这个牌子的车呢?”

“菩萨,您有所不知,现在西游发展很快,一个企业、一个组织发展过于迅速,必然会出现失控、臃肿等不良现象……”

第十三回 永葆创业激情

- 63. 罚钱体现领导者的无能 192

- 64. 二次创业 = 自治管理 194
- 65. 否决讨论和不赞同投票是一项重要的决策程序 200
- 66. 文化组织建设的“一个方针三大建设”原则 202
- 67. 文化员准入制度的建立是文化组织确立的标志 205
- 68. 没有组织支撑的文化一定是弱势文化 209

牛魔王插话道：“红孩儿小的时候，铁扇公主做家务，而让我看管孩子，不仅要保证孩子的安全，还要不时地逗孩子玩，累死人了。但把他送到幼儿园里，两条约定就全部搞定：一条是不要到院子外面去玩，第二条是大家玩到晚五点就结束。至于玩什么、怎么玩，老师统统不管。太白老师，这后一种是不是自治管理模式啊！”

第十四回 西游向宗教学习什么

- 69. 向宗教学习企业文化 211
- 70. 文化建设的四大策略 214
- 71. 心灵需求境界是人最高的境界 218
- 72. 分支机构仅有的两种控制：文化与战略控制 221
- 73. 心灵境界之美 227

……唐僧等三人听观音说着这些话，如丈二和尚摸不着头脑，笑问道：“你们在说什么？”

佛祖笑答：“这是观音与八戒的私事，大家不要多问，还是由我给大家谈一谈文化建设的四大策略问题吧！”

第十五回 到底谁是圣才

- 74. 圣才是企业家的最高境界 229
- 75. 圣才的八个特点 233
- 76. 一家企业不要在不相关行业培养两个核心优势 239
- 77. 技术研发能力并非核心竞争力的唯一形式 241
- 78. 大使命、大理想、大格局、大定力 244

“行，您老总是这么假正经”，八戒忽然一拍大腿，“哎呀！不对呀！我们几位的隐私他咋知道的？师父您的痔疮他咋知道的？一定是他自己用照妖镜照的，如果

照妖镜在他手里,我们永远无安全可言,隐私权永远得不到保证”。

第十六回 包容世界,世界才能包容你

79. 度量有多大,事业就会做多大 246
80. 欲成为世界级企业必须有同化世界的文化 249
81. 文化企业是企业的最高境界 254
82. 掌控他人的精神、思想的是英雄、领袖 260

八戒插话道:“更有甚者,一次我和猴哥去逛街,迎面过来几个人,看见我们二人站在那里,因猴哥身材矮小,仅到我腰部,还以为我是耍猴的,大家指着猴哥对我说,‘太好玩了,请问大哥,这个猴子是在哪里买的?我也去买一只。’当时的猴哥简直是一点自尊都没有了……”



第一回 师徒四人创业

1. 使命高于一切

话说唐僧师徒四人历经九九八十一难到了西天之后,佛祖大悦,封唐僧为旃檀功德佛,孙悟空为斗战胜佛,猪八戒为净坛使者,沙和尚为金身罗汉。

唐僧原本以为下一步佛祖会让大家一起到寺院翻译经文、宣讲佛法,没成想如来却让四人在西方极乐世界多待些日子,学习和感受一下日新月异的“东土大唐”。

四人每天的计划被安排得满满的,不仅要学习二十一世纪的佛学新思想、新知识,而且还要了解唐朝至今一千多年的中国历史,当今世界格局及其变化趋势等。甚至还要学习一下物理、化学、生物等自然科学的知识,哲学、经济学、管理学、文学等社会科学知识。

八戒有些不耐烦了,“学习佛学知识倒也罢了,怎么还要学习一些数学知识,昨天还让我们解剖一只老鼠,说是为了掌握一些生物学知识,出家人慈悲为怀,怎可杀生?岂有此理!”

沙僧沉闷一会儿,开口道:“二师兄,切不可乱讲,佛祖的安排一定有其中的道理,比如,让我学习英语,让师父学习网络语言,让大师哥学习普通话,其目的是让我们尽快地融入世界。所以,不可妄想、妄说。”

不过最让四人感兴趣的是晚课内容,不仅让大家观看电视,而且还教大家上互联网,每每这个时候,八戒大呼过瘾。电视上的国际国内新闻、连续

剧、选美比赛、晚会等等,对于这些“乡巴佬”简直就是天籁之音、天外之乐,惊得悟空不断地感慨:“看来我们落后了,取经路上,丧失很多机会,我们好比是外星球来的人。如果想融入时代,必须要恶补一下。”

晚上,八戒偷偷地跑到电脑间,在网上搜索一下“嫦娥的联系方式”,很遗憾,没有任何结果,长叹一声,“有情人为何难成眷属呢?”

一晃,半年过去了。这一日,如来招师徒四人来见,师徒见礼后落座。那佛祖倒也直爽:“这半年让你们了解一下当今时代的状况,为日后普度众生做准备。普度众生的方法有很多,但根据你们几人的天赋以及前世背景,你们还是创办一家企业最合适,企业发展壮大了,不仅为社会创造财富,而且还能吸纳大量就业人员,同时,企业还可以捐出一部分钱来做慈善事业。”

孙悟空道:“佛祖,相信您老做的任何决定都是经过深思熟虑的,不可能出现任何差错。但我们还有一份担心,就是如何做企业,我们也没有经验,能把企业做大吗?一旦做赔了该咋办?另外,您老给我们多少钱去办企业?”

“哈!你个顽皮的猴子倒也精灵,此次创办企业,一元钱也不给,你们要发挥集体的智慧,群策群力,相信一定能办好的,越是伟大的事业越是从零起步的。各行各业的企业黑马都是从‘一穷二白’发展起来的,只要有人,就有一切。”

佛祖顿了一下,“这还不够,你们创办的企业不仅要活下来,而且要越做越大,要成为跨国企业,中国领先,国际一流的企业集团,员工的人数直接和间接不得低于二十万人,且仅仅给你们十年的时间。从业人数越多,意味着普度的人数也越多,你们的功德也越大,你们明白吗?如果把你们企业的企业文化变成行业文化、社会文化,那功德就不可限量了。”

此时八戒暗想,一分钱也不给,还让办成跨国企业,这不是白天说梦话吗!靠我们几个人瞎忽悠,谁信啊!这不是拿我们当猴耍吗!但转念一想,创办企业期间,能接触到很多漂亮的“美眉”,没准还有什么艳遇之类的事情发生在俺老猪身上。另外,时间多了,我可以再找一下老相好嫦娥,叙叙旧。

佛祖用手指了一下观音菩萨,“她以后就是你们的企业顾问,运营企业出现任何问题可向她咨询。另外,让观音用‘知识复制大法’把她这几百年



越是伟大的事业越是从零起步的。只有人才能决定企业最终的规模。启动资金多少与企业最终规模大小无关,仅与成活率有关

来企业扩张和企业文化相关的常规知识复制给唐僧,很遗憾,此方法仅能给一个人使用,所以不能复制给你们三人。”

悟空高兴地叫了起来,“佛祖,这个太好了,您老不是佛法无边吗!想办法让‘知识复制大法’也复制给我们三人。另外能否再造一个‘智慧复制大法’,把您老的智慧都复制给我们。”

佛祖笑了,“‘问题就是课题’,你提的两个问题都很好,我们正在组织西方极乐世界研究院的专家进行研究,相信在不久的将来就能实现。”

同时,佛祖又给四人每人一个“普度众生”牌的手机,其意是时刻都要牢记自己的使命。因使用的是“佛海无边”信号,无论在地下室、地铁上,还是在沙漠、海洋上,话质依然清晰,而且更加诱人的是手机上有“阿、弥、陀、佛”

四个键,拨打电话时,只要先按这四个键,则话费全免。

不仅如此,该手机还是4G手机,在正常可视通话基础上,还具有3D立体模拟功能,即带上手机眼镜,在眼前就把通话对方虚拟出来,和真人一般大小,音容笑貌清晰可见。甚至和对方握手、拥抱都与真人无二至。唯一遗憾的是此手机世上仅有六部:佛祖、观音、师徒四人各一部。

八戒一听,心又凉了,虽说观音人长得漂亮,但不能也不敢和她拥抱呀!毕竟是自己师父的师父呀!抱别人吧,别人又没有4G手机。咳!还是死了这条心吧!

唐僧道:“谢谢佛祖对我们的关照,有佛界这些朋友的大力支持和帮助,我们没有失败的理由,您放心,我们一定全力以赴,此次下凡,抱着‘地狱不空,誓不成佛’的决心,一定把企业打造成国际一流,中国行业内最大的企业,普度二十万人。”

师徒四人回到自己的住所后,唐僧两眼一抹黑。刚才在佛祖面前说的那些大话仅仅是给别人听的,果真创办企业,这活谁都没干过,心里没有底儿呀!

2. 自身优势决定定位的方向

那厢玄奘一人苦思不提。但看那八戒、沙僧却满不在乎,嘿嘿直笑。八戒首先开口:“不错,刺激呀!很有挑战性!我们明天就注册公司,我也当一把总经理过过瘾,回高老庄时,开着车去接高小姐,递给岳父大人一张‘总经理’的名片,哼!那衣锦还乡的感觉多爽啊!”

“呆子,想得美,总经理也得师父当啊!你充其量也就当个副总经理。再者,我们都已经成佛了,你还有这些娶媳妇的杂念,不合格呀!”悟空跳到桌子上,对八戒笑骂道。

沙僧也说:“二师兄境界的确不高,不过我早就听说,企业老板都气派得很,