

让人瞠目
Diamond 比较汗颜

裸钻



潘伟成 殷源 ◎ 著

【 以为是对的，却都是错 】



麦当劳真正的赢利模式与汉堡无关
戴尔也不只是直销电脑
而创业教父该是最有资格创业的才对
偏偏马云已不再创业
真相的背后 被贻误了什么
迷雾拨开 ——
我们是钻，闪光。但，何以不裸？

广东出版集团
广东经济出版社

让人瞠目
Diamond 比较汗颜

裸钻



潘伟成 殷源◎著

【 以为是对的，却都是错 】



广东出版集团
广东经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

裸钻 / 潘伟成, 殷源著. — 广州: 广东经济出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5454-0638-2

I. ①裸… II. ①潘…②殷… III. 企业管理—经验—世界
IV. ①F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 207742 号

出版 发行	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
印刷	北京隆昌伟业印刷有限公司
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	5
字数	721 00 字
版次	2010 年 12 月 第 1 版
印次	2010 年 12 月 第 1 次
书号	ISBN 978-7-5454-0638-2
定价	25.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

· 版权所有 翻印必究 ·

写在前面的话

这是一本道破天机的书！

为什么全球最有钱的企业家，犹太人占一半？全美 100 多名诺贝尔奖金得主，犹太人占一半？温州人读懂了犹太人，所以今天，温州人成了“东方犹太人”！潮州人也读懂了犹太人，所以今天，潮州人成了中国最有前途的商帮！

可是，什么才是真正的犹太智慧？这只在极少数人中流传。而本书将帮助大家扯掉层层包裹，直揭“犹太思维”真相。

为什么要做投资家，不做创业家？

为什么没有钱，也能赚大钱？

为什么小公司更要懂得“上市”？

为什么上市公司的股票狂跌，老板还能轻松赚大钱？



研究麦当劳、肯德基、戴尔、宜家、苹果等等案例时，你会突然发现，原来他们的成功并不是我们想象中的那样，也不是许多专家学者告诉我们的那样，他们原来是那样赚钱的，而这也是别人模仿麦当劳等却永远没有超越他们的原因。

这是中国企业家不得不看的书！

许多创业家像只勤劳的蜜蜂，每天嗡嗡地忙个不停。当然，我们也自豪，我们帮社会解决了就业，为国家的 GDP 作出了贡献。所以我们戏称，是公司的老黄牛，社会的老黄牛。

不过一对照国外的企业，我们发现了我们的差距。国际上的那些大企业家，基本不呆在公司，他们打高尔夫、出席酒会、到处去旅游……而我们的企业家呢？每天都得呆在公司，扮演着多种角色：最伟大的业务员、救火队长、哄着员工的心理医生……

为什么？

无知者无畏！因为有些真相我们不知道，所以我们才敢冒着付出健康以至于生命的代价……



这是一本爱学习的人都要看的书！

培训课程、商学院里的 MBA 等课程、畅销的财经类图书……学习无时不在，可学习却也日益沉重。管理学需要学、领导力需要学、谈判能力需要学、法律知识需要学、财务知识需要学、政策法规需要学……

上培训、看光盘、听演讲、看书……

那么，到底我们一直没有学什么，才使得我们自己一直没能比、学、赶、超过别人……



➡序：奔跑的裸钻

黄哲贤 林立群

自从有一天，踏上这条路，我们都是带着能量在跑，这能量里集合了改变命运的屈辱和想要奔向成功的巨大渴望。慢慢地，责任、使命、光荣与梦想越来越驱动我们不敢停下来，也不能停下来，就这样，跑啊跑，跑啊跑，一直跑到了今天——

今天，我们看着我们自己用时间、用精力、用勇气、用激情搏来的这一切：

公司的人员规模越来越壮大了，已不再是过去创业时的单枪匹马；而且员工们已不再是刚创业时的稚嫩，用一句简单的话说，他们都增值了，包括我们自己，也今非昔比了；而且，我们也深深地觉得自豪，我们每天都在为国家的 GDP 做着贡献……

我们的眼睛开始湿润了，我们被自己感动了。一路走来，只有我们自己知道那是怎样的艰辛与不易，曾经有多少次，也曾想



停下来，但真的停下来却又是让我们那么难以下定决心。

风光啊，河川呀，每次的来去匆匆，使得我们眼里已经没有了风景，而每次的推杯换盏已伤了我们的脾胃，当看到化验单上的数据不是高就是低时，才让我们真真正正地觉得我们自己已忘了对自己好一点儿……

但是，我们能选择吗？我们还有别的选择吗？

有一个声音，似乎一直都在说：生命不息，奋斗不止。

就这样，我们依然在惯性地跑着，在跑的过程中，我们又积蓄了更多的能量。于是，我们带着快速奔跑的能量更快速地向
前，就这样，越来越不容易停下来。跑啊跑，于是，我们终于伤到了自己，甚至伤到了我们心灵的深处。

我们开始检视：对于企业，那是我们一手所创，但我们却有着莫大的不自由，我们就如同一个风筝，另一端，遥控我们的永远是企业的现金、人才、市场……



也因此，我们甚至不愿再让自己的孩子再走上这条路，因为这条路上的各种滋味我们尝过，我们懂得它会让我们很受伤，也会伤到我们的孩子。但是，这就是我们中国做企业的人的宿命吗？越来越多的做企业的人开始反思：做企业的人，到底该怎样活，怎样去爱，又到底该怎样留下生命的轨迹创造奇迹？

毫无疑问，在今天的中国，做企业的人确实成为了中国比较有能量的一群人。在更多人还是螺丝钉或是一块被搬来搬去的砖头时，做企业的人，人人已然成为一颗颗裸钻，经过了市场的洗礼与打磨，熠熠闪光。那么到底要怎样才能跑得更轻盈，是每个人都该要了解的。而只有此，我们才能安慰我们自己，难道不是吗？

（黄哲贤与林立群两位博士认为：世界的未来在中国。故他们仅在中国大陆传播犹太商道等世界最高商业智慧。每次“从创业家到投资家的秘诀”课程开课，新加坡、马来西亚、印度及中国香港和台湾的企业家学员也都会如期而至。）



目 录

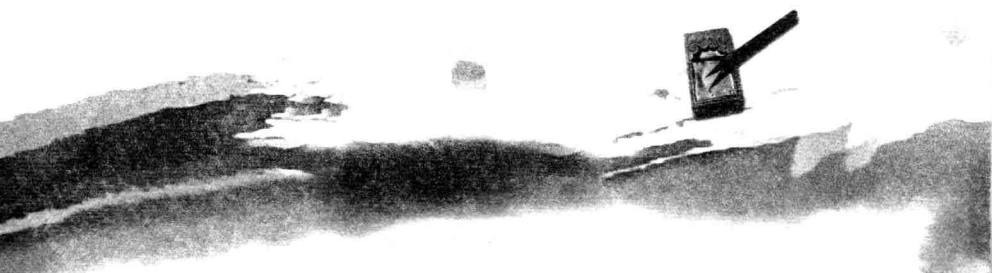
序：奔跑的裸钻 I

上篇：从贻笑大方的学习说起……

苦难深重的学习	6
扯下戴尔的面具你才能够明白的	10
企业“做好”与“好做”的分别	16
企业家精神与成就世界级企业无关	21
在“造海”的苹果手机	32
中国企业中也有牛的	39
结语：可悲，让人懊恼的误会	45

下篇：从道破的天机说起……

他们在裸泳，我们却在害羞	62
拆掉思维里的墙	69
都是勤劳的错	75
至少有一种选择不能视而不见	84
一切都只是平台	91
“轻而易举”地成功	97
创业教父不创业	106
我们不能再乖下去了	115
结语：从创业家到投资家	121
后记一：裸钻传奇	125
后记二：关于《裸钻》，关于《犹太奇迹》……	129
附录	134



上篇：

从赔笑大方的学习说起……



最危险的，
是你深信不疑是对的，
它竟是错的。
而我们却已然付出了代价，
只是，
我们才刚刚知道。



苦难深重的学习



扯下戴尔的面具你才能够明白的



“做好”与“好做”的分别



企业家精神与成就世界级企业无关



在“造海”的苹果手机



中国企业中也有牛的

我们学习的是我们看见的，并曾经深信不疑的。

比如麦当劳的管理之道，大学商学院的教授向我们津津乐道地讲，麦当劳的流程是多么的标准化，并不无羡慕地如数家珍：汉堡包超过 10 分钟、炸薯条 7 分钟一过，就会扔掉不卖；肉饼必须是 83% 的肩肉与 17% 的上选五花肉混制；地区督导常常以“神秘顾客”的身份考察食品的新鲜度、温度、味道，以及地板，乃至天花板、墙壁、桌椅是否达到洁净标准，当然，还包括柜台服务员的态度和服务速度的考评标准……

所以，我们学习麦当劳案例的焦点是什么？

是复制，是标准化，以及在此基础上的连锁经营。

那么麦当劳的竞争力真的是复制、真的是连锁吗？我们一度认为是这样的，但其实并不然。

那么麦当劳到底赚的是多少钱？麦当劳的真相到底是什么？

如果用一句话来回答，麦当劳真正在赚的是房地产的钱。

麦当劳对想进入的市场，首先研究的不是当地的餐饮业而是房地产业，火车站的位置在哪儿，地铁站要通向哪儿，马路上的人流量和马路对面的人流量是怎样的……不惜重金，不怕浪费更多的时间在选址上，之后他便把这一片商业地产都持有下来。可以说，麦当劳公司从表面上看是在负责为加盟商寻找合适的开店地址，实则是透过此，长期承租或购进整个片区的土地和房屋，然后再进行出租，这也成为麦当劳在全球市场上主要的收入。所以，麦当劳赚的是房地产的钱。

所以，它会在乎你向它学习标准化，然后制作出比它更好吃、卖得更便宜的汉堡吗？麦当劳一点都不在乎。

现在想一想，到底我们学了多少工商企业界的案例，当我们学得越深，其实却在离真相越远。

D I A M O N D



苦难深重的学习

如果你一直学习的是优秀企业的市场运作，那么我们就让自己处在了永远的比、学、赶、超的漩涡里，这样，只能是让自己的企业成为一个苦命的企业。

中国企业一直在摸索和学习，我们学习欧美的企业，我们学习日韩的企业，但是我们有没有发现，我们学习的角度，一直都是基于企业产品本身的市场运