

## <<向柳传志学什么>>

### 图书基本信息

书名：<<向柳传志学什么>>

13位ISBN编号：9787213044182

10位ISBN编号：7213044184

出版时间：2010-12

出版时间：浙江人民出版社

作者：周星潼

页数：216

字数：192000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;向柳传志学什么&gt;&gt;

## 前言

柳传志现任联想控股有限公司董事长兼总裁、执行委员会主席，联想集团董事局主席，联想投资、融科智地、弘毅投资董事长。

作为联想创始人之一，他建立的联想集团如今已经成为中国民族企业的骄傲，他更是被誉为“中国企业教父”。

柳传志是一个传奇人物，他将一个最初只有11个人、20万元资金的小公司发展为中国最大的计算机公司，并在2008年入选世界500强企业。

更重要的是，他的传奇经历是一个很好的创业榜样，对很多年轻人来说是一种巨大的激励。

柳传志曾在中国科学院计算机研究所工作。

1984年，中国科学院创办北京计算机新技术发展公司，柳传志担任总经理。

之后，柳传志提出了著名的“管理三要素”理论，带领联想领导班子成员迅速将公司发展壮大。

1989年，香港联想公司成立，这证明了柳传志“拐大弯，不拐死弯”理论的成功。

这一时期的成功给柳传志带来了许多荣誉：他先后获得第二届全国科技实业家创业奖金奖第一名，评选为全国有突出贡献中青年专家、中国改革风云人物，1995年被评为全国劳动模范，1997年当选为全国工商联副主席，1998年当选第九届全国人大代表，2001年1月被评选为“CCTV年度经济风云人物”，并两次蝉联《北京青年报》第一届、第二届“财富年度人物”及中国企业联合会“2000年最优秀企业家”，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”。

此后，柳传志提出了一个更远大的愿景——成为国际跨国公司。

联想骑在IBM这只“兔子”身上向目标前进，谁说乌龟跑不过兔子，用柳传志的话说就是“在国际市场上竞赛，中国这只迟来的乌龟，与其与外国兔子硬碰，倒不如借助兔子的力量到达终点”。

2004年12月8日，联想集团宣布以总价12.

5亿美元收购IBM的全球PC业务，其中包括台式机业务和笔记本业务。

同时，联想集团宣布了高层的变更调整，杨元庆任公司董事长，创始人柳传志退居幕后。

2009年，面对全球金融危机的冲击，当联想再一次站到“悬崖边”上的时候，柳传志又重新出山，他的智慧和经验再一次发挥力量。

我们相信，柳传志凭借丰富的经验，一定能够带领联想走出困境，再次创造奇迹。

柳传志经过20多年的努力，把联想从一个国有民营性质的小企业，打造成国家重点支持的旗舰型企业集团。

目前，联想控股有限公司下辖联想集团、神州数码、联想投资、弘毅投资、融科智地，联想在柳传志的塑造下终于成为了一个“没有家族的家族企业”。

从艰辛创业到退居幕后，再到重出江湖，柳传志积累了丰富的人生财富。

鸵鸟理论、大船理论、鸡蛋孵小鸡……每一个企业理论的诞生都凝聚了柳传志的智慧，都值得我们学习和借鉴。

本书收录了大量柳传志对于企业管理的讲话和观点，以独特的视角阐述了柳传志的经营理念。

希望每一位年轻人都能在阅读中找到打开成功之门的钥匙，并受益终身！

## <<向柳传志学什么>>

### 内容概要

柳传志，联想集团创始人，被誉为“中国企业教父”，是中国企业界的一面旗帜。本书收录了大量凝聚柳传志智慧结晶的企业管理思想，并从独特的视角阐述了这位传奇人物的经营理念及其管理策略，值得每一位年轻人学习和借鉴。

## &lt;&lt;向柳传志学什么&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 创业是一条艰辛的路——向柳传志学创业管理 不要把创业想得过于简单 创业需要奉献精神 不要把自己看得太高 战胜挫折和失败 英雄主义情结 对诱惑说“NO” 迂回有时胜于直线前进第二章 高瞻远瞩才能勇立潮头——向柳传志学战略管理 制定战略必须立意高远 战略要随需而动 战略失败是因为执行不到位 学会在跟踪中超越 跳出画面看画第三章 企业发展要靠班子领导——向柳传志学领导班子管理 联想的车头是一个团队 一把手是把“珍珠”串起来的“线” 班子团结事情就好办 规则能让班子一体化 领军人物是企业的核心堡垒 把企业当做事业来做第四章 好的企业就像一支军队——向柳传志学团队管理 企业一定要有愿景 将联想建成斯巴达克方阵 让士兵会打仗 拐大弯，但不拐死弯 做企业好比孵小鸡 讲功劳也讲苦劳 “天条”不可违 管理就是责任 为创业元老准备“降落伞”第五章 品牌就是信誉的积累——向柳传志学品牌管理 打造国际金字招牌 做品牌要稳扎稳打 卖产品，更要卖公司 热脸上冷屁股 信誉至上 客户效益第一第六章 营销是企业经营的关键——向柳传志学营销管理 做市场就是“抢棒子” 用二锅头的价格卖Pc 迎接互联网带来的冲击 双模式运营 体育营销 决胜奥运营销时代第七章 资本运作是企业做强的有效途径——向柳传志学资本运作 用投资传播联想经验 “穿草鞋”和“穿皮鞋”的区别 事在先，人为主 保证股东利益 养“猪”还是养“儿子” “鲤鱼”跃“龙门”第八章 并购能够快速壮大企业——向柳传志学并购管理 做“点铜成金”的事 奏响并购前奏 规避并购风险 并购能增强企业实力 实现并购后的有效整合 文化整合是并购后的重中之重第九章 企业要敢于打国际战——向柳传志学国际化管理 联想必须走向国际化 “乌龟”骑在“兔子”上 复制中国经验 三步战略实现国际化 不啃最硬的骨头第十章 在竞争中成长——向柳传志学竞争策略 “你中有我，我中有你” 利用自己的优势 巧用“田忌赛马” 经营必须有层层保护 “竞合”比“竞争”更有价值 提升国际竞争力 保持不断创新第十一章 危机是发展的最好机会——向柳传志学危机管理 居安思危 在危机中奋起 冒险也可能是机会 变危机为机遇 边准备边等待时机第十二章 选好接班人——向柳传志学交接班管理 发现和培养接班人 大胆重用年轻人 董事长就像电影制片人 人才是“折腾”出来的 权力交给强者 “孔雀”和“老虎”型领袖人物第十三章 企业文化是企业地基的一部分——向柳传志学企业文化 充满温情的大家庭 一把手必须是一个大的“发动机” 求实进取最宝贵 诚信缺失最可怕 说到做到 以产业报国为己任 没有家族的家族企业第十四章 不只是种好自己的一亩三分地——向柳传志学社会责任 肩负社会责任 回报社会主要参考书目

## &lt;&lt;向柳传志学什么&gt;&gt;

## 章节摘录

如何成为一个幸运的创业者？

哈佛商学院副教授阿马尔·拜德认为，创业者必须问自己三个问题：你的目标是什么？应该如何实现目标？

你有能力实施这项战略吗？

第三个问题最为关键。

许多创业者正是因为没有看清自身是否具有实施战略的能力，才会导致创业失败。

柳传志一向强调，企业要想做大，最根本的是要制定企业的发展战略。

据统计，中关村有5000家企业，在1987~1988年的时候有90%的企业都垮了。

它们垮掉的原因是什么？

柳传志认为：“企业到底是在懵着打，还是在想着打。

懵着打就是毫无战略，什么好做什么，什么急需做什么。

倒卖光碟赚钱就卖光碟，光碟卖到一定程度，国家抓得厉害了就垮了，这样的公司就没有一种战略决策的考虑。

但是很多企业是制定战略的，仍有成败之分，可见战略制定极其重要。

” 在联想创建初期，柳传志就开始学着进行战略分析。

此后，他还为制定战略的部门定了几个步骤：第一步，要制定一个战略发展指导思想。

联想的指导思想究竟是什么呢？

柳传志指出，首先，要办一个长期的公司，要办上百年、办成老字号，这是每个联想人的想法。

其次，要把联想办成大企业，要能够跟世界500强比。

最后，定位在高技术领域，不再向其他领域发展，这就是联想的第一指导思想。

第二步，要有一个中远期的目标。

柳传志在1996年时定的目标是到2000年营业额要做到30亿美元，这就是他制定的一个中期具体目标。

第三步，要有战略路线。

柳传志解释道：“路线的意思就是说，从当时大概300万美元左右的营业额做到30亿美元，你到底通过什么道路去做呢？

你到底做什么，不做什么？

这就是战略路线。

” 第四步，要制定一个当年的目标。

有目标以后，还要进行战术分解，就是说要有一个具体的数字目标，几个子公司的目标是多少，他们要做什么事情，要详细地进行战术分解，分解完成后，在执行的过程中再进行检查调整。

这样才能形成一个战略系统。

2004年，在“中国200佳高速成长中小企业调研发布会”上，关于制定企业战略的问题，柳传志发表过看法：“定战略简单地说，就是不要懵着打，要想着打。

对创业者而言，是不是‘懵着打’，要看自己立意的高低。

” 在柳传志看来，立意的高低决定着一个企业的命运。

企业的总裁如果立意不高，是解决不了问题的，而是应该心胸坦荡，站得高远，一切为了企业的利益。

媒体也经常用立意高远来评价柳传志。

柳传志反复强调立意高远，因为他明白公司发展进程中肯定会遇到各种各样的难题，如果立意不高，就不能持续地提出更高的新目标。

立意高了，才能牢牢记住自己所追求的目标，才能激励自己不断前进。

同时，企业的决策者才会明白企业的最终目的是什么，避免急功近利，不会太在意个人的眼前得失。

回顾联想的发展历程，其实每迈出一步，都是实现长远目标的一个重要环节。

他们先是出卖劳动力，挣了钱以后，跟着做汉卡，然后把汉卡插在微机上卖微机。

在PC机市场打开以后，柳传志想应该研制自己的微机，但是在当时的中国实现此举非常困难。

## <<向柳传志学什么>>

于是，柳传志就设计了一条打到海外去的路线。

联想先是打到了香港地区，进而学会了怎么样去做流通领域。

积累了资金之后，联想又学会了怎么样自己设计、生产制造机器。

这时候，柳传志得到了生产批文，联想随后回到了中国大陆，形成了联想在国内的品牌。

联想追求营业额绝不是为了虚名，柳传志认为：“如果那样，企业离垮台就不远了。

规模必须是能力的表现，尤其是制定战略的能力，它能够安然地从夕阳业务中退出，坚决地进入到新兴业务之中，这样的规模才有意义，而联想的100亿美元就标志着这样的能力。

”联想创建至今，正是因为有了柳传志高瞻远瞩的战略部署，才能拥有长足的发展。

企业只有立意高，才能制定出正确的战略和目标，才能“看准了，瞄着打”。

高远立意、远大的战略时刻牵引着联想的每一步发展。

.....

## <<向柳传志学什么>>

### 媒体关注与评论

柳传志已经把联想发展成为中国的第一国际IT公司，在中国市场份额的争夺中，联想击败了惠普、IBM、康柏等品牌。

柳传志并没有休息，他正忙着把精力集中在更远的目标上。

——《商业周刊》 柳传志是一个稳健的人，他从不做没有把握的事情，在没有真正搞明白新生事物之前，柳传志的脚是不会轻易迈出的。

——《中国企业家》 立意高远，隐忍以行，审时度势，与政治经济环境和谐共鸣，当是老柳魅力的内核。

——《新京报》 柳传志的确有人格魅力，大家都信服他的领导。

联想集团在他的领导下创造了中国IT业的奇迹，为中国IT业赢得了尊严，这是多么难能可贵啊！

——《21世纪经济报道》

## <<向柳传志学什么>>

### 编辑推荐

柳传志经过20多年的努力，把联想从一个国有民营性质的小企业，打造成国家重点支持的旗舰型企业集团。

目前，联想控股有限公司下辖联想集团、神州数码、联想投资、弘毅投资、融科智地，联想在柳传志的塑造下终于成为了一个“没有家族的家族企业”。

从艰辛创业到退居幕后，再到重出江湖，柳传志积累了丰富的人生财富。鸵鸟理论、大船理论、鸡蛋孵小鸡……每一个企业理论的诞生都凝聚了柳传志的智慧，都值得我们学习和借鉴。

《向柳传志学什么》收录了大量柳传志对于企业管理的讲话和观点，以独特的视角阐述了柳传志的经营理念。

希望每一位年轻人都能在阅读中找到打开成功之门的钥匙，并受益终身！



<<向柳传志学什么>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>