

<<永不消逝的经营智慧>>

图书基本信息

书名：<<永不消逝的经营智慧>>

13位ISBN编号：9787300110660

10位ISBN编号：7300110665

出版时间：2009.8

出版时间：湛庐文化策划 中国人民大学出版社

作者：托德·布什霍兹

页数：210

译者：范颖

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>

## <<永不消逝的经营智慧>>

### 内容概要

《永不消逝的经营智慧》，1949年8月，在纽约一个酷热的午夜，雅诗·兰黛正站在后屋没空调的厨房中，努力把一罐乳状物变成值钱的化妆品。

她在忙碌之间烫到了双手；在相隔几条街的住宅区，小托马斯·沃森刚一头倒在床上，就被他那抱怨不止的父亲叫了起来：打卡机又出了毛病，顾客们都不肯用IBM的产品；在新泽西的普林斯顿，广播王子戴维·萨尔诺夫正卷起袖子，在午夜端咖啡给他的研究人员，他们正埋头钻研如何在制造彩色电视机的大战中，打败对手哥伦比亚广播公司（CBS）；在东京，盛田昭夫正趴在地上，用毛刷将黏性磁化物质涂在磁带上。

所有这一切都发生在同一个夜晚，它们为我们带来了电视、DVD、计算机以及青春的容颜。

《永不消逝的经营智慧》介绍了逝去的9位伟大的商业领袖的新观念，这些人有沃尔玛创始人山姆；IBM沃森；玫凯琳；麦当劳创始人Ray Kroc；美国银行主席A.P. Giannini、麦当劳、索尼、迪士尼、美国无线电公司等，他们不仅是杰出的管理者，更重要的都是改革家，创造了新的商业理念和商业模式；他们的经历非常有吸引力，他们的经验对于我们现在仍然非常有用。

作者指出这些人具有一种“商业民主精神”，他们改变了时代，创造了时代。

## <<永不消逝的经营智慧>>

### 作者简介

托德·布什霍兹，曾任白宫经济政策顾问，并荣获哈佛大学优秀教授奖；老虎基金经理人，同时还是以投资中美洲为主的双洋基金经理人和创始人之一；参与制作了托尼奖获奖音乐剧《泽西男孩》，并为《纽约时报》、《华尔街日报》、《福布斯》以及《读者文摘》撰文。其著作包括：《经济大师不死》、《经济学的第一堂课》、《未来市场九大震撼》、《带工作回家》以及小说《卡斯特罗基因》。

<<永不消逝的经营智慧>>

书籍目录

人不分贵贱。  
挨家挨户地敲门，让每一个人都成为你的客户。  
——美国银行 A?P?贾尼尼 老托马斯将客户和销售团队完美结合；小托马斯敢于在关键时刻下赌注。  
——IBM 托马斯父子 要懂得市场，还要懂得品质管理。  
除此之外，还要野心勃勃。  
——雅诗?兰黛 雅诗兰黛 想要领先对手，就要不断问自己：我在做什么生意？  
忘记这个问题就等于失败。  
——美国无线电公司 戴维?萨尔诺夫 秘密不在汉堡里。  
麦当劳将加盟经销商的利益放在首位。  
——麦当劳 雷?克罗克 他始终坚信：科技会让这个世界更加民主，并为此奋斗终身。  
——索尼 盛田昭夫 只有学会在逆境中培养出创造力，才有机会打造一个梦幻乐园。  
——迪士尼 沃尔特?迪士尼 不要扒顾客的口袋，要把美元塞进他们的引言 永不消逝的热忱  
第1章 美国银行：A?P?贾尼尼 第2章 IBM：老托马斯和小托马斯 第3章 雅诗?兰黛：雅诗?兰黛  
第4章 美国无线电公司：戴维?萨尔诺夫 第5章 麦当劳：雷?克罗克 第6章 索尼：盛田昭夫  
第7章 迪士尼：沃尔特?迪士尼 第8章 沃尔玛：萨姆?沃尔顿 结语 路，都是走出来的  
译者后记 袋里，为他们省钱。  
——沃尔玛 萨姆?沃尔顿

## &lt;&lt;永不消逝的经营智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 美国银行：A?P?贾尼尼 他是个大块头的男人，但在这一刻也感到万分恐慌。凌晨5点18分，木屋像一匹发了疯的野马一样剧烈摇晃，把他怀孕的妻子甩到了床下。她紧紧地靠在他身边。他身高近一米九，肩膀宽厚，有着坚毅的下颚。但当脚下的地板喷溅着沙土、像波浪般不断起伏时，他也无法保持平衡。阿玛迪奥?贾尼尼和妻子克洛琳达抬头看看扭曲的天花板，匆忙穿过走廊跑进住着他们7个孩子的卧室，奋不顾身地扑到他们身上。持续的摇晃使得墙体纷纷破裂，他们经历了生命中最煎熬的28秒钟。而对他们身患白血病的儿子马里奥来说，一块柱子的碎片都足以带来致命一击。

然后是一片寂静。墙体还在不断晃动，但最后终于在孩子们的惊叫声中慢慢停了下来。十分幸运，他们住在圣马特奥，离1906年4月8日大地震的震中旧金山有17公里。至今我们仍无法得知准确的死亡人数——但肯定超过3000人。在人口密集的城市里，燃气管道爆裂，无情的大火让一贫如洗的码头居民和富有的诺布山区贵妇一起逃窜到了大街上。

很快人群就将四处逃散，肆行劫掠。在一片混乱无序中，任何一个头脑清醒的人都会担心自己的生命和钱袋。

阿玛迪奥?彼得，也就是我们所熟知的贾尼尼，十分清楚自己下一步要做什么。他得向公众开放自己的银行；他得向封闭的道路、流窜的暴徒以及红了眼的竞争者们发起挑战。这一天旧金山变成了一个熊熊燃烧的大熔炉，邮政员们全都待在家中。希罗多德在“无论雪雨、炎热或暗夜”的先古承诺中并没有提到地震爆发，但35岁的贾尼尼把自己置身于更高的标准之中。

他义无反顾地踏上了充满磨难、让人精疲力竭的旅程，那就是跨越17公里赶往自己的银行。火车上挤得满满当当，工程师们害怕损坏轨道，于是放慢了速度，让列车缓缓前行。贾尼尼跳下了车，这种速度还不如搭便车或是大步快走，虽说他的步伐也非常笨拙。五个小时后，拖着沉重的步伐跋涉到了城市中心的他，几乎已经辨认不出这个城市：到处都是黑烟和高蹿的火苗，还有消防队员炸楼救火时此起彼伏的爆炸声，他们希望能通过炸毁的方法阻止易燃的木头扩大火势。

他脑子有病？  
贪权还是图名？  
抑或只是盲目地想着那些在绝望中需要现金的“小人物”？  
连贾尼尼自己都不能得知。

但当抵达银行之后，他开始意识到自己犯了大错。即使以他的块头、决心和名望，也无法保护银行的金银不被匪徒抢劫。

这一章讲述了一个男人的故事，他敢直面残忍的不法之徒，并信任自己的同胞。贾尼尼之所以创立现代银行，是因为他知道自己可以信赖那些小企业主、已婚男人甚至是家庭主妇。而纽约的摩根、伦敦的罗斯哈尔兹或华盛顿的里格斯这些世界知名银行都没有意识到这点。在贾尼尼来旧金山之前，银行只是开给有钱人的，而出纳室笼子一样的栅栏让每个人都像囚犯一样。贾尼尼锯断了这些栅栏，同时也将美国经济从过去解放出来。全世界很多国家现在还在向他学习。

早年的时光 美国银行的前身是一家意大利银行，在有这家意大利银行之前，一对年轻的意大利人在加州圣何塞城开了家瑞士旅馆。

贾尼尼的父亲路易吉是热那亚葡萄园主的儿子，他的母亲是一位非常年轻的美人，来自意大利托斯卡纳区墙内的卢卡城，名字叫做维吉尼亚。1871年，生意不错的旅馆给路易吉带来了一些收入，于是他买下了一个40英亩的果园，那里鲜红的草

## &lt;&lt;永不消逝的经营智慧&gt;&gt;

莓和樱桃让老城里的亲戚很是羡慕。

1870年，贾尼尼出生了，很快他就开始在农场帮忙，并和朋友们在田地里玩耍。

贾尼尼在孩童时期就经历了大丰收的场景，看着货车和板条箱被装上蒸汽船和火车，运往纽约、波士顿以及国外。

虽然他在阿尔维索小镇的学校只有一间教室，但他并不是一个在封闭乡下长大的孩子。

和他一起上学的有来自法国、德国、美国以及希腊的孩子。

即使连他的老师都没法准确念对他的名字，于是他们就叫他阿玛多尔·詹宁。

贾尼尼那时正生活在新全球化世界的边缘，他所要做的，就是耐心地等待它的到来。

贾尼尼比实际年龄要成熟得多。

1876年8月13日，他站在自己家门前，看着他爸爸驾着一辆满载作物的马车。

一名田间工人突然跳了出来，对路易吉大发雷霆，他们为一美元而起了争执。

贾尼尼这时就站在一边，只见那个工人从腰间拔出一把手枪，朝路易吉开了致命的一枪。

贾尼尼23岁的母亲表现得极为坚强。

虽然维吉尼亚很伤心，但是路易吉死后不久，她就把自己全部的能量和精明的头脑投在艰巨的任务上面：那就是继续将果园经营下去，让三个孩子能有饭吃。

她并没有退缩，而是和贾尼尼一起，挑起了管理田地的担子，搭乘满载作物的小船去旧金山的市场。

在这条路上，她将会遇到一位叫做洛伦佐·斯卡泰纳的小伙子，他会把她的产品运给城里的一位农作商。

。

他们在1880年结婚，但这算不上是什么等价交换。

她带着一个富饶的果园上了圣坛，而他只带了一匹马。

洛伦佐是个体贴的人，他搬进了贾尼尼的果园，证明了自己是贾尼尼和他弟弟们的好继父。

而贾尼尼也一直叫他“爸爸”。

虽然洛伦佐颇有魅力，但维吉尼亚很快就发现为什么他只是个开车的，因为洛伦佐根本没有在圣塔克拉拉山谷种出好作物的本领。

维吉尼亚没有满足于只是掌管一家没什么太大潜力的农场。

她盯上了诺布山富人区的大房子，并觉得靠贾尼尼·斯卡泰纳家族的智慧完全可以攀上那里。

在贾尼尼12岁的时候，她动员全家搬到了那个大城市。

这或许是她一生之中所做出的最明智，也是最艰难的决定。

贾尼尼在学校是个数学高手，不过很怕被叫做“老师的宠儿”。

他很难的铃声、商人的侃价声，还有轮船的汽笛声，他需要像给加利公司做水果蔬菜生意的斯卡泰纳爸爸那样待在外面。

农产品生意是件在夜间进行的工作。

当疲惫的白班工人入睡，商人们会从板条箱里摸出苹果和洋葱，评价它们的质量，然后开始侃价。

男人们七嘴八舌地扎成一堆，而对贾尼尼来说，这一切就如歌剧那般美妙。

志向远大的维吉尼亚催促爸爸要求涨工资，而加利没有同意。

于是爸爸就不干了，第二天他便自己开了家罗·斯卡泰纳公司。

第一个月他净赚1500美元，这比加利付给他的250美元多了不少。

爸爸有件秘密武器：那就是在夜晚像影子一样跟在他身后的贾尼尼。

爸爸并不介意自己脑瓜灵活的继子跟着他。

“我们午夜1点出门，通常来说这个时间去码头实在是太晚了。

”斯卡泰纳回忆道。

等到黎明来临，所有的西红柿和洋葱都装箱完毕。

斯卡泰纳爸爸就开始算钱，并和他的会计蒂姆·迪莱——一个脾气暴躁的爱尔兰人见面。

迪莱很快就察觉到贾尼尼是个全才：他卖力工作，热爱捐客工作，并且还能时刻关注资产负债表。

15岁时，他不顾妈妈反对，选择了全职为爸爸工作。

不过为了安抚她，同时也为了提高自己的分析技能，他报名参加了当地一所商学院的会计课程。

他轻而易举地只用6个星期就结束了课程，几乎都没怎么离开过码头。

## &lt;&lt;永不消逝的经营智慧&gt;&gt;

15岁的贾尼尼有着锐利深邃的双眼、一头浓密的黑发以及健壮的身躯。他的大块头在恶性竞争对手抢卖哈密瓜时，充分地发挥了作用：对手的下巴结结实实地挨了一记又一记左勾拳。

贾尼尼强壮的身躯、自信的举止以及作物方面的专业农场技术给码头上的掮客、船员和买家们留下了极其深刻的印象。

正如杰出的政治家实际上也喜欢亲吻小宝宝一样，贾尼尼也喜欢和作物交易圈各种族许许多多的人们闲谈、侃价和冲撞。

爸爸的生意涉及买卖即将成熟的作物。

起初爸爸和贾尼尼一起在萨克拉门托河上下游穿梭，出价购买最好的作物。

最后十几岁的年轻人终于也可以独挑大梁了。

为了做成一单生意他无所不用其极。

一次他发现自己的一个对手驾车去给一个农场主报价。

贾尼尼灵机一动脱下衣服，用手举着游过了一片沼泽地，只为了赶在驾车者前抵达农场主家。

有一季，贾尼尼敏锐地察觉到桃子可能会供不应求，于是他尽可能多地买入，而随后桃子的价格翻了一番。

“这是个冒险的赌博，但我下对了注。

我为斯卡泰纳公司赚了5万美元。

”他的追随者，同时也是竞争对手的乔治·韦伯斯特评述道：“我看过那些试图反驳他的人，他们精心准备了一套说辞，打算以更低的……三美分一磅的价钱买豆子。

但还没等把这套说辞结结巴巴地说出口，他们就已经以他提出的价格在协议上签字了。

”贾尼尼刚满21岁，爸爸就将罗·斯卡泰纳公司分了一半给他，这时公司业绩蒸蒸日上，每年的盈利达到几十万美元。

21岁的时候，贾尼尼遇到了一个叫克洛琳达·库尼奥的年轻女人，她爸爸是这个城市最有钱的意大利移民之一。

当时她已同在欧洲的未婚夫订婚，手上戴着戒指，但这对贾尼尼来说并没有多大差别，他开始追求她并赢得了她的芳心，一点机会都没给那个身在老城市的可怜家伙。

很快他们便有了孩子，同时，钱财也源源不断地滚入了贾尼尼和爸爸的口袋。

在岳父的指引下，贾尼尼将钱投进了房地产业。

在跟随了爸爸十五年后，贾尼尼决定从水果蔬菜业退休。

他只有31岁，却觉得经营像罗·斯卡泰纳公司这样的成熟企业太累了。

爸爸给了他10万美元，而贾尼尼自己也已经存了30多万美元。

如果用今日美元来计算，那么这些钱相当于960万美元的老本。

挑起银行业重任 在31岁退休？

这不太可能。

贾尼尼只是在寻找新的挑战。

他发现房地产业、投资业以及银行业颇具挑战。

在罗·斯卡泰纳公司，当农夫们还在忙着询问下个季节的作物是否有种子、工具以及劳力方面的优惠时，他和爸爸的心思已经飘向银行业了。

斯卡泰纳公司不要贷款利息，在农忙的时候给出了低价格。

而爸爸和贾尼尼在判断人格和农场技术方面都十分敏锐，所以他们可以直接提供贷款，而不会遭受意外损失。

1902年92岁的岳父约瑟夫·库尼奥去世后，贾尼尼真正地进入了银行业。

（贾尼尼的女儿克莱尔也活到了92岁，并成为首个在美国银行和西尔斯·罗巴克董事会中任职的女性。）

约瑟夫是个敏锐的投资家，但却不太注重细节。

事实证明如此：他留下了11个孩子，但却没留遗嘱。

不过资产执行者这一重要人选，他却用铅笔写了下来，那就是贾尼尼。

除了房地产工作，库尼奥还是一家当地哥伦布储蓄借贷银行董事会的成员。





<<永不消逝的经营智慧>>

媒体关注与评论

人不分贵贱。

挨家挨户地敲门，让每一个人都成为你的客户。

——美国银行 A·P·贾尼尼

老托马斯将客户和销售团队完美结合；小托马斯敢于在关键

时刻下赌注。

——IBM 托马斯父子

要懂得市场，还要懂得品质管理。

除此之外，还要野心勃勃。

——雅诗·兰黛 雅诗兰黛

想要领先对手，就要不断问自己：我在做什么生意？

忘记这个问题就等于失败。

——美国无线电公司 戴维·萨尔诺夫

秘密不在汉堡里。

麦当劳将加盟经销商的利益放在首位。

——麦当劳 雷·克罗克

他始终坚信：科技会让这个世界更加民主，并为此奋斗终身。

——索尼 盛田昭夫

只有学会在逆境中培养出创造力，才有机会打造一个梦幻乐园。

——迪士尼 沃尔特·迪士尼

不要扒顾客的口袋，要把美元塞进他们的口袋里，为他们省

钱。

——沃尔玛 萨姆·沃尔顿

## <<永不消逝的经营智慧>>

### 编辑推荐

《永不消逝的经营智慧》由八位CEO的智慧盛宴、成功经营的普适真理。  
他们身后留下的决不仅仅是一个个企业王国。  
通过他们一生奋斗历程带来的启发，每个人都可以找到属于自己的成功模式！

<<永不消逝的经营智慧>>

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>