第一图书网, tushu007.com

<<联想局(一家领袖企业的中国智慧)>>

图书基本信息

书名：<<联想局(一家领袖企业的中国智慧)>>

13位ISBN编号：9787504345943

10位ISBN编号：7504345946

出版时间：2005-04

出版时间：中国广播电视出版社

作者：迟宇宙

页数：270

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

内容概要

到河对岸是我们的目标，这是人人看清的事情。
难的是如何搭桥，如何造船，或者学会游泳。
在根本不会游泳的情况下奋不顾身地跳入水中，除了泛起一阵泡沫和带来滑稽的悲壮以外，什么结果也没有。
联想不要这个，联想要做能成事的英雄。
——柳传志　　本书作者尝试用一种“作局”理论来描摹联想的成长史。
大多数中国企业，并不了解“局”的实质，有些对“局”一知半解的，又往往陷入到“诡道”和“智巧”中不能自拔。
并且中国企业之局，大多全神贯注于布局、对局和结局阶段，罕有企业真正关心局后和局外。
真正关心局和局外的，是那些有资格成为领军人物的家伙，他们关心局后是为了企业“做一个长久性的公司，做百年老字号”；关心局外是为了企业的社会责任感。
以经商作为一种志业的真正的企业家，在充满权力欲、不义与强力的错综复杂的经济生活中，必须具备三个条件：切事的热情、人与事保持一段距离的判断力以及超越虚荣心的责任感。
作者无意对联想是优秀还是卓越作出评价，他只是借这个中国本土企业的故事来提醒每个中国企业的领导者：经营之道不仅仅是从理性上来解决人与人之间的关系，最终还是回到信仰上来。

作者简介

迟宇宙，北京大学中文系毕业。

作为新闻人，曾任《南方周末》记者、《经济观察报》首席记者，现为《新京报》总编辑助理、中国环境新闻工作者协会理事。

作为专栏作家，曾先后在《南方都市报》、《经济观察报》、《羊城晚报》等数十家报刊开设专栏；其为《新财经》、《今日东方》、《计算机周刊》、《新世纪周刊》、《外滩画报》及《新京报》撰写的企业管理和经济评论专栏，颇受业界好评。

作为企业管理研究者，其梳理企业之线索、综合错综之关系，提出“周”和“势”的概念，有专门之论著即将出版。

作为商业史写作者，被认为确立了企业史写作的行业标准，以独特之风格开启了商业史写作的新方向，其《海信史》被称为中国第一本真正的企业史；出版有：《海信史》、《海信经验》。

书籍目录

开局：爆发入局：自为年代重返1984入局：诞生局中人：李天福黑夜里的一点英雄形象历史从侧面进出一个离奇角色的到来局中人：袁保玑荒野中的一线亮光布局：自觉年代一个局的作为瞻前顾后的基点局中人：张祖祥交锋、试验、牵连曾经局中人：孙宏斌风暴平凡一年的插曲转折年代曾经局中人：倪光南对局：非零年代改变命运的选择决战残局曾经局中人：吕谭平倪柳或者逆流结局：命运这路合并寻找突破口完美或不完美的分折新局：命运之路后记：因为时代在变

章节摘录

局的精神就是中国智慧的精神　　局，《说文解字》的解释是“促也，从口在尺下。
复局之一曰博，所以形棋象形。
”在《现代汉语词典》中，“博”的一条解释是“古代的一种棋戏，后来泛指赌博：博徒，博局。
”《辞海》的释义更显丰富。
其对“局”的解释有十条，与我们所要论述之“局”义近者有六。
其一是“部分”。
其二是“棋盘”。
其三是“形势”。
其四是“人的胸襟器量”。
其五是“指某种聚会”。
其六是“骗人的圈套”。
　　我们今天所讨论的“局”，正是基于“博”而衍生、发展下来的“局”，亦即带有博弈色彩的“局”；“局”的精神，也就变成了博弈的精神和谋略的精神。
　　“局”代表中国的谋略智慧。
谋略，则是“在活力对抗中，寻求制胜之法的思维过程和结果”；也有人定义为“非程序、无规则、前契约条件下的人类竞争”。
　　许多人相信谋略与道德是死对头，认为谋略无道，有道之士不讲谋略。
汉朝的刘向在《说苑》中却说：“夫权谋有正有邪，君子之权谋正，小人之权谋邪。
”所以，《智慧算术：加减谋略论》这本书中提出：“道是理想，谋是桥梁……道与谋的统一，是目的与手段的统一。
”　　真正的大谋便是道，是战略上的谋略，以人心向背为依归；至于中谋则是孙子所谓“诡道”，是战术上的谋略；至于智巧性谋略，则谓之小谋。
大谋要考虑的因素，《孙子兵法·计篇》说：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。
五者之中，道为先，是不尚诡计而尚民心民意的。
大谋用好了，就是民心民意到了极点，也就不需要战术性谋略了，所以孙子说“上战伐谋”，“不战而屈人之兵”。
　　真正的大道就是谋，要刑赏并用，加减分明。
大道相通，中国最古老的智慧《老子》和《孙子兵法》，讲的都是谋略，是真正的大谋；前者讲减的艺术，后者谈加的艺术，是谋略文化的精髓。
　　博弈论和谋略论的共同之处，在于它们都研究人类竞争和在竞争中的行为。
但就像竞技一样，博弈论考察场内有规则、有裁判的竞技，谋略论研究场外无规则、无裁判的竞技。
博弈之局是事先布好，局中人、博弈规则都已给定。
局中人仅在可供选择的几种策略中进行选择，参与各方所要进行的只是“对局”和“破局”而已，谋略之局则是单方布好，对手并不知晓，也毫无应对的准备。
　　“局”是中国智慧，其精髓便为谋略。
《智慧算术：加减谋略论》一书说谋略论的精髓在于“作局”，完整的谋略过程包括局前分析、设局(作局)、对局和结局。
阴阳(察势)和生克(度数)是局前分析，加减是设局和对局，成败和回到阴阳是结局。
而博弈论只研究对局和结局。
　　“在谋略论里，一个谋略局一般不产生于几项规则和局中人的协议，而产生于设谋者单方面的设计。
局面、局限(人限、时限、区限、事限)、局中人和对局规则都是设谋者自己选定的，而且越出乎其他局中人的意料越好。
”　　在本书作者看来，“局”的圆满过程，应该包括局前、布局、对局、破局、结局、局后和局外。

只是因为具体事件不同，参与者也不尽相同，时间、空间都发生改变，所以在不少局里，有些过程可以省略，或可忽略不计。
所谓“布局”，《辞海》的释义有三，一曰：“全面的规划安排。
”二曰：“围棋术语。
指一局棋的开始阶段，双方抢占要点，布置阵地，准备进入中盘。
”三曰：“象棋术语。
即开局。
”
所谓“对局”，《现代汉语词典》释义为：“下棋。
也指球类比赛。
”
所谓“破局”，《辞海》和《现代汉语词典》均无条目。
本书作者的解释是，在对局过程中寻找克敌制胜的方法，打破对峙局面，以求进入“收官”阶段。
所谓“结局”，《辞海》的释义有二，一谓：“结束。
”也指最终的结果。
二谓：“叙事性文艺作品中人物性格和情节发展的最后阶段。
即矛盾冲突已经解决，人物性格已经完成，事件有了最后结果，主题思想得到了充分展示。
也有没有结局的‘结局’，即把矛盾或问题悬置不顾，交给读者或观众去思考。
”
“局后”寻求结局的后果，“局外”则寻求看似与此局无关之人的反应。
都是一“局”结束之后所需观测和反思的现实，同时也是新局开始的参照。
《智慧算术：加减谋略论》说，察势和度数的结束，就是作局的开始。
在加减谋略里，作局就是编制一道加减算式或一个加减方案。
所有新设的局都是在既定局的条件下设的。
“谋略必定包括设局(新局)和入局(入新旧两个局)。
”
也就是说，所有的局都是关联的，所有设局的人都是局中人。
旧局的结束意味新局的开始，一个局内人的退出意味其他局外人的加入。
在“局”的运行中，布局与入局奉行不同的原则，布局要求布局者看到并寻求各种优势，入局要求入局人看到并利用诸多劣势。
既然入局是加盟别人的组织，是被加，那么被别人加的入局者就必须看到别人对其需求程度，看到加数越小，被加数越大，被加数在和数中所占的比例就越大，位置就越重要。
“在同等条件下，越处于劣势的组织对你的需求程度就越大。
成功的组织对新成员的欢迎程度总是不高的……加盟一个组织要在两者之间作出权衡：一是组织在社会中的地位，一是你在组织中能获得的相对地位。
越是劣势组织，越是危难中的组织，对你的需求程度越大的组织，越可能使你处于很高的地位。
”
在联想局的各个环节里，曾经有无数人成为联想历史上的过客。
他们的离开各有缘由，有人因为触犯了“联想天条”，有人把联想当作了跳板，也有很多人至少因为作为入局者进入了需求程度和“对新成员的欢迎程度”并不很高的组织中，最终在对局中为文化的冲突付出了代价。
从技术层面上看，加减法是完成一“局”最切实有效的方法，“天之道好生恶杀，好加恶减。
人道有加有减，友我相加，敌我相减；加以求利，减以避害；战争是竞争的互减，和平是合作的互加”；“加减法，用于物的探究是科学，用于道的询问是哲学，用于利的追求产生了谋略学……千谋万略，一加一减。
”
打个比方，人们下棋的时候，罕有和棋，是因为竞技的共同特点是你死我活。
这种状态有两个特点：没有合作的可能；除了对抗的双方，没有第三方介入。
在博弈论中，这种境遇叫做“零和博弈”，是一种纯减法谋略。
博弈论中还有一个最大最小原则，指的是博弈者所采取的策略能使自己获得的最小收益最大化。
一“局”的运行，其目的就是利益最大化，亦即正效用的最大化和负效用的最小化，加法或减法只是

技术手段而已。

媒体关注与评论

到河对岸是我们的目标，这是人人看清的事情。
难的是如何搭桥，如何造船，或者学会游泳。
在根本不会游泳的情况下奋不顾身地跳入水中，除了泛起一阵泡沫和带来滑稽的悲壮以外，什么结果也没有。
联想不要这个，联想要做能成事的英雄。
——柳传志　　本书作者尝试用一种“作局”理论来描摹联想的成长史。
大多数中国企业，并不了解“局”的实质，有些对“局”一知半解的，又往往陷入到“诡道”和“智巧”中不能自拔。
并且中国企业之局，大多全神贯注于布局、对局和结局阶段，罕有企业真正关心局后和局外。
真正关心局和局外的，是那些有资格成为领军人物的家伙，他们关心局后是为了企业“做一个长久性的公司，做百年老字号”；关心局外是为了企业的社会责任感。
以经商作为一种志业的真正的企业家，在充满权力欲、不义与强力的错综复杂的经济生活中，必须具备三个条件：切事的热情、人与事保持一段距离的判断力以及超越虚荣心的责任感。
作者无意对联想是优秀还是卓越作出评价，他只是借这个中国本土企业的故事来提醒每个中国企业的领导者：经营之道不仅仅是从理性上来解决人与人之间的关系，最终还是回到信仰上来。

第一图书网, tushu007.com

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