

<<用友之父王文京>>

图书基本信息

书名：<<用友之父王文京>>

13位ISBN编号：9787511705419

10位ISBN编号：7511705413

出版时间：2011-1

出版时间：中央编译出版社

作者：张小军

页数：222

字数：180000

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>

## <<用友之父王文京>>

### 前言

相信很多人都会认同这样一个观点，即中国改革开放的30年，是企业家阶层由萌发到野蛮生长，再到理性回归的30年。

这30年中，企业家们在成长过程中的命运沉浮，在很大意义上折射出了我们这个转型时代所经历的痛苦与艰辛、梦想与奋斗、亢奋与激情的交织状态。

对于中国企业家的诞生与成长有多种观点。

一种观点认为，在30年改革开放的时间里，大约出现了四次创业浪潮。

首先是改革开放的初始几年，一批返城知青和应届毕业生由于工作不好找而不得不下海；第二次是上世纪80年代中期，邓小平1984年第一次南巡后，一批有志者开始创办企业，如柳传志、王石、张瑞敏等；第三次是邓小平1992年第二次南巡讲话后，知识分子和各方面的能人纷纷下海；第四次是上世纪末至今，以网络经济崛起为代表的创业潮。

## <<用友之父王文京>>

### 内容概要

本书讲述了中国本土最大的企业管理软件公司——用友集团20多年的发展历程，以及其缔造者——用友之父王文京的商道人生与商业智慧。

全书对用友的发展历程、用人之道、市场策略、客户经营、创新机制与企业制度做了深入而全面的介绍与分析；并对王文京20年专注如一、按常识经营企业等商业智慧做了深刻而独到的解读。

## <<用友之父王文京>>

### 作者简介

张小军，现任职于《每日经济新闻》报社，同时也是《成都商报》财经版组成员；亦在《周末画报》《南风窗》《凤凰周刊》《环球》《国际先驱导报》等报刊撰文。  
长期关注商业、研究公司，曾在多个城市从事传媒内容和市场工作，对写作、出版和手工等一切快乐且有趣的事情有狂热的

## <<用友之父王文京>>

### 书籍目录

序：低调的王文京与世界级的用友

楔子：“会计风暴”成就的财富英雄

#### 第一章 从软件作坊到软件大王

- 一、因为有了选择
- 二、不做公务员，去干个体户
- 三、梦想发芽前的萌动
- 四、第一张七千块的支票
- 五、创业的“三圈理论”
- 六、用友的“梦、道、力”

#### 第二章 软件业最宝贵的就是人才

- 一、用友的创业元老们
- 二、王苏的分手，好聚也好散
- 三、让人才留下来
- 四、做到人尽其用
- 五、选出积极的人

#### 第三章 在细分市场做标杆

- 一、搭乘微软平台
- 二、市场细分中的并购战
- 三、打造渠道竞争力
- 四、差异化生存
- 五、构架用友系

#### 第四章 成就客户才能成就自己

- 一、成为用户之友
- 二、满足客户的深度需求
- 三、满意的员工造就满意的客户
- 四、以客户为中心
- 五、忠诚于客户

#### 第五章 创新是企业的存在方式

- 一、持续创新才能跑赢市场
- 二、勇于创新商业模式
- 三、用友创新之道（一）：持续创新，紧跟客户需求
- 四、用友创新之道（二）：均衡发展，打造长青基业
- 五、关键创新：打造核心竞争力

#### 第六章 专注的精神+按常识办事

- 一、两种“狼文化”的启示
- 二、片刻偏离后的回归与专注
- 三、到经营中去找商业感觉
- 四、企业经营就是“按常识办事”
- 五、最大的竞争对手是自己

#### 第七章 好制度是企业成长的基石

- 一、产权意识的觉醒
- 二、清晰的产权制度让用友避过“劫难”
- 三、股权结构的是与非
- 四、激励制度：从期权到股权

#### 第八章 做“世界级”的用友

## <<用友之父王文京>>

- 一、还有90%的市场空间
  - 二、ERP普及运动
  - 三、挺进高端市场
  - 四、深耕互联网时代
  - 五、做市场的长跑者
  - 六、做“世界级”的用友
- 第九章 公司价值远比个人财富重要
- 一、两次对微软说“不”
  - 二、对接资本市场
  - 三、价值之辩（一）：企业家价值几许
  - 四、价值之辩（二）：企业家真正价值何在
- 第十章 理性的理想主义者
- 一、第5级领导者
  - 二、从创业者到管理者
  - 三、内敛的激情
  - 四、“沉雄”本色
  - 五、至诚管理的用人之道
  - 六、理想主义者的理性未来
- 附录 用友大事记（1988-2010）
- 致谢

## <<用友之父王文京>>

### 章节摘录

对于这场分手，王文京有如下的表述，从中我们或许可以多少理解当事人的心态与处境。

“1993年时，苏总觉得建立软件销售平台是一个机会，希望做一做，开头我也参与了一些讨论，但后来我还是希望把精力专注在软件产品上，专心做产品开发商，不想再搞多元化了，因此后面我就不再参与了。

”“大家对公司后期的发展有不同的认识，就按照各自的思路分开去做，不一定非要绑在一起。就苏总而言，合作这么久，他也希望有一个独立发展的机会。

这很好。

”但是两者的分手，在业界还是产生了不小震动，引起了巨大关注，直到今天，还是有不少人渴望得到一个新的解释。

这不纯然是因为人们的好奇心，而是因为商海中的分手很多时候是一种内耗式的斗争，对一个企业来说往往非常的致命。

创始人的分手之所以会让成长的公司受到很大伤害，以至于公司中途夭折，在很多时候是因为利益的争夺。

可以想象，在那个年代，很多人在创业最初并没有很清晰的产权制度概念，甚至创业兄弟之间觉得谈钱很俗。

但是当企业发展起来，开始有了盈利，人性的各种暗面的因素就开始蠢蠢欲动。

而缺乏明确产权划分的公司必然也缺乏明确的利益分配方式，这也就进一步导致公司创始人之间的矛盾。

矛盾一旦压抑到爆发的时刻，势必会产生许多“剪不断，理还乱”的利益纠葛。

多数时候，为了实现自己利益的最大化，很多人不惜拼个鱼死网破。

这最终也就酿成了一个个新兴公司的死亡。

但是，王和苏的分手没有掉入这个恶性的逻辑之中。

他们的和平分手在中关村成为一段佳话，一直流传至今。

## <<用友之父王文京>>

### 媒体关注与评论

十几年的时间，王文京从一介书生发展到高达数十亿元的个人身价，他缔造的用友软件也牢牢占据着中国财务软件的领导地位。

他是中国财务软件的领跑者，证明了“中国人能做自己的软件”；他是资本市场的宠儿，证明了“知识就是力量，知识就是财富”；他是一个象征，创业者的个人价值和民营高科技企业的魅力在社会放出异彩。

——CCTV2001中国经济年度人物颁奖词 王文京属于慢热型的，他会将道理娓娓道出，却不会有豪言壮语。

用友的发展和王文京的性格也很像，中规中矩却又步步为营。

——《中国经营报》 今天的朋友正按照王文京为它设计的轨道运行，今天的王文京正依照他内心的召唤活着。

当他的故事外放的时候。

他的人生经历就如同那些19世纪的美国企业家白手起家的故事，它们甚至比小说描写得更激动人心；

当他的内心聚敛的时候，他只是一个热爱当下生活、对未来充满期许的普通人。

尽管他已经登上了成功的阶梯，得到了巨大的财富，但他的内心依旧清澈澄明。

——《华夏时报》 从一间房到一栋楼，再到一个产业园，用友20年的发展经历了三个阶段，代表了我们的111次创业，也代表了中国很多的高科技企业、民营企业发展的历史进程。

——王文京



## <<用友之父王文京>>

### 编辑推荐

《用友之父王文京(从软件作坊到软件大王)》：当代中国著名企业家丛书。

<<用友之父王文京>>

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>