

图书基本信息

书名：<<全球品牌塑造大师理查德·布兰森>>

13位ISBN编号：9787806613467

10位ISBN编号：7806613463

出版时间：2001-08

出版时间：上海远东出版社

作者：（美）狄洛夫

页数：163

字数：146

译者：裴建伟

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>

## <<全球品牌塑造大师理查德·布兰森>>

### 内容概要

维珍帝国究竟是一个商业之梦，还是一种个人崇拜的产物？

布兰森为商界带来的是一种超脱，或只是一种换汤不换药的现象？

无论如何，理查德·布兰森的维珍品牌是独一无二的，没有一家公司曾创造过任何类似维珍的品牌。

对于有意效法的人，本书归纳出以下的十大成功秘诀可供参考：

one挑战比你大的公司

two玩嬉皮，嬉皮的游戏

three计价还价：什么事都可以谈

four使工作有乐趣

five善用你的品牌

six面对镜头微笑

seven不要牧羊，要带领一群猫

eight比子弹飞得更快

nine规模确实有影响

ten永远不要失去与群众的接触

布兰森的成功极富传奇色彩，布兰森的成功之路更加耐人寻味，他以一种前无古人，或许也将后无来者的方式，叱咤英国商界二十余年。

读过本书，你会从他成功的个案中有所发现，有所领悟。

书籍目录

序言第一章 挑战比你大的公司第二章 玩嬉皮，嬉皮的游戏第三章 讨价还价：什么事都可以谈第四章 使工作有乐趣第五章 善用你的品牌第六章 面对镜头微笑第七章 不要牧羊，要带领一群猫第八章 比子弹飞得更快第九章 规模确实有影响第十章 永远不要失去与群众的接触如何以布兰森的方式创建一个品牌结束语

## 章节摘录

早年岁月 理查德·查尔斯·尼古拉斯·布兰森(Richard Charles Nicholas Branson)出生于1950年7月18日。

当理查德出生时，他的父亲爱德华(Edward)与母亲伊夫(Eve)，已经定居于萨里(Surrey)证券经纪商地带，一座名叫夏姆利·格林(Shamley Green)的安静的小村庄。由于父亲当时刚取得律师资格，经济很拮据，布兰森一家就以每周12先令的租金，住在一幢摇摇欲坠的破房子中。

理查德的教育是传统式的，首先他就读于史凯特克利夫预备学校(Scitcliffe Preparatory School)。年幼的布兰森对学业总是提不起兴趣，在临时抱佛脚式的啃了一阵书本以后，总算挤进了一所设于斯托维(Stowe)的私立学校。

尽管这种典型的英式教育的优点在布兰森身上并没有体现出来，但这一段经验对他日后的事业而言却是珍贵的。

就任何传统意义而言，这所私立学校都为这位讲话头头是道的年轻人提供了极完善的教育，为他日后建造一个向大公司挑战的商业集团奠定了基础。

在那段早年岁月，布兰森的心理模式已渐具雏形。

有人评论说：“这位满脸朝气的小伙子，是在请来专门辅导其入学考试的家教之后，才好不容易考进这所学校的。

随后，他连续三次初等数学考试都没有及格。

但他仍然充满自信，认为自己比学校当局诸公更有能力管理这所学校。

于是他写了一份备忘录给校长，提出他的建议。

其中一项建议是，应该准许六年级学生一天饮用两品脱啤酒。

” 不过布兰森没有能读到六年级。

他在16岁那年，因为整个脑子塞满了伟大构想与经商计划，实在装不下任何其他东西而辍学。

当时他的校长曾经预言，布兰森将来若不能成为一位大富翁，就会沦为狱中囚犯，后来的发展则是尽人皆知的事，不必赘述(不过，校长的这番预言可以说两种结果都言中了)。

25年以后布兰森扬名四海，世人都知道这位充满活力的商业投机商，曾经在航空业大显身手，曾令大唱片公司脸面无存，曾经打得可乐巨人落荒而逃，曾让英国的金融服务公司大受损失。

世人也知道这位冒险家曾经打破横渡大西洋速度最快的世界纪录，知道他是一位敢于乘热气球向死神挑战的怪杰。

但最主要的是，世人都知道他曾经扮演过大卫的角色，向化身英国航空公司(British Airways)且伎俩卑劣的歌利亚挑战——并且获胜。

但这一切原本可能会非常不同。

由于他不拘礼仪的风格，以及不守习俗的态度，理查德·布兰森一直被人称为“嬉皮资本家”。成长于动荡的60年代，特别是由于对穿西装打领带的憎恶，使人们将他与其他“新时代经理人员”相提并论。

所谓新时代经理人员，包括天然化妆品公司美体小铺的安妮塔·罗迪克，以及自产精美冰淇淋的本与杰里公司的本·科恩与杰里·格林菲尔德(Jerry Greenfield)。

在20世纪60年代，就像许多留着长发的男女青年一样，布兰森也曾在驻伦敦的美国大使馆前游行示威，要求停止越战。

他并且还利用他的杂志《学生》，发表诸如女演员范妮莎·雷德格雷夫(Vanessa Redgrave)等自由派反动人士的言论。

但在当年最吸引他的并非嬉皮运动，而是伦敦匆忙、繁华、令人兴奋的气氛。

对布兰森来说，称他为嬉皮其实有误导之嫌。

事实上，他对花权运动与60年代嬉皮运动的向往，主要并非出于一种对确定的原则或政治信念的承诺，而是为了与时代相同步。

这种喜欢 走在时尚与时代潮流前列的意识，是他最重要的商业特征之一。

## <<全球品牌塑造大师理查德·布兰森>>

这种特征使他得以将维珍品牌塑造成“酷”的代言人，那些穿西装的人能推出什么产品，维珍也能推出同类但更酷的产品。

布兰森一直不大喜欢别人视他为嬉皮。

更精确地说，他其实一直就是个反对大公司的人。

他很厌烦大企业的那种傲慢与胡说八道，尤其憎恶那些外表西装革履其实一肚子草的经理，或那些商业学校毕业、认为管理企业仅仅只是玩弄数字的人。

他置身于20世纪60年代英国商业环境中举目四望，对于所见颇不满意。

布兰森指出：“除少数特例之外，战后英国培育出一种内向的商业文化，这种文化反对竞争，以卡特尔为基础，并崇尚权威。

”从一开始，他就把自己看成打破这种文化当仁不让的最佳人选，并且以提供另一文化的方式赚得财富。

在这里，事实与虚构传言又再次融合，使得人们对布兰森其人的诠释人言言殊。

有一位评论者如此说：“成长于20世纪60年代革命岁月的他，自我塑造为一个由青年革命价值与现代商业需求结合而成的独特综合体。

”但另一方面，正如他的传记撰写人米克·布朗所说，布兰森不过是“吸收了这个时代理想主义，将它消化转变成为一种模糊的善举而已，这善举的目标在于‘为年轻人做些事’——特别是能为他自己带来趣味、刺激与挑战的事”。

无论那个年代发生什么大事，布兰森都会被其吸引。

置身于20世纪60年代，他加入嬉皮行列自属难免。

他的“触须”总能觉察出最新爆发的能量火花，随即他通常就在那个火花来源处播下维珍品牌。

举例来说，他的唱片公司在20世纪70年代与迈克·奥德费尔德与红橙色之梦(Tangerine Dream)乐团签约。

在20世纪80年代，维珍帮助庞克登上音乐舞台，并与性爱手枪乐团签约，而当时其他唱片公司都认为这个乐团争议性太大而不愿与其签约。

一位记者就曾如此报道：“似乎是我们把整件事全弄反了。

事实上并不是一个嬉皮士闯入了商业世界，而是一个商人闯入了嬉皮世界(还有庞克世界，接下来还有被他发现到的任何其他的市场空隙)。

”尽管布兰森由于在年轻人中享有极高声望与极大影响力，而使政界人士争相拜访，但他对政治并无兴趣。

在20世纪80年代，他曾与时任首相的玛格丽特·撒切尔(Margaret Thatcher)合影。

虽然撒切尔喜欢把他看作她的政策典范，但两人间的关系一直并不亲密。

近年来，有人也将布兰森与托尼·布莱尔(Tony Blair)的政府连在一起。

事实上，布兰森对于意识形态并不特别有兴趣，实用才是他的信条，这一点也可从他愿意与不同政治色彩的政府合作中得到反映。

在内心深处，他对社会问题所持的是中间偏左的观点，但他并非狂热的中间偏左分子。

他告诉左倾的《卫报》(Guardian)：“我想我应该算是左派——不过只限于我认为明智而有理性的左派观点。

”一位曾为他工作的人如此形容他：“理想家，但几乎不涉及政治。

”布兰森角逐英国全国乐透彩票(U.K. National Lottery)经营权之举，也使他遭到报界抨击。

尽管他坚持说不会从彩票经营中赚取任何利益，而且将所有收入都交由一个完全独立于维珍集团之外的慈善基金会负责管理，但布兰森未能将此信息转达给民众。

那些专好挑剔的记者于是利用这个疑点大做文章。

仔细观察布兰森的个性就会发现，他对这类批评敏感得出人意料。

绝大多数公众人物会认为，遭人误解完全是轻松平常的事，但布兰森却会像个天真无邪的人那样苦苦思索，不解为何新闻界会跟他过不去。

的确，发现记者居然质疑他善举的动机，令他非常失望。

或许这是因为他已习惯于媒体的正面报道，不然他可能认为扮演受害的一方是避开媒体批评的最佳之

## <<全球品牌塑造大师理查德·布兰森>>

道。

你见到我了，你却没有见到 布兰森另有一项不亚于吸引媒体关注的本领，就是他有办法使媒体不对他的商业活动作负面报道，有办法使他的私生活不被媒体曝光。

就像《艾丽丝漫游奇境记》(Alice in Wonderland)那只咧嘴而笑的柴郡猫(Cheshire Cat)一样，布兰森似乎也能在他认为适当的时机消失，使人们只能见到他的微笑。

具有不同商业信条的其他公众人物，如安妮塔·罗迪克等，只要有一个不小心，往往就会遭受新闻界的抨击，但布兰森却能谨慎地将他的许多商业挫折与败笔隐匿于媒体焦点之外。

罗迪克由于明显的自以为是的态度，以及过于重视所谓的市场营销噱头，而终遭新闻界围攻。

另一方面，被人们视为喜欢恶作剧的顽童布兰森，则往往能逢凶化吉，被新闻界放过。

新闻界批评布兰森的主要对象为其慈善活动而非其商业活动，原因即在于此。

就整体而言，维珍获得的媒体评价是正面的。

布兰森操纵媒体的技巧的另一面就是他能够在他认为适当的时机销声匿迹。

经常有传言说，维珍集团内部出现资金短缺状况，因为布兰森把事业延伸过度。

但由于维珍是私人公司，而且公司权益绝大多数通过海外信托机构注册，这使得局外人很难了解维珍真正的收支状况。

这种绝对合法而又有极佳节税作用的公司运营方式，使布兰森获益匪浅。

布兰森一直为他商业集团的内部运作罩上一层神秘的面纱。

1986年他将维珍公司股票在伦敦证券市场上市，后来因不喜欢股票上市带来的种种限制而将公司买回。

有人认为有两个理查德·布兰森：一个是大众眼中为人们谋福利的勇士，另一个是他商业伙伴熟知的那个交易商。

他能够避开媒体焦点，能够完全消逝得无影无踪，这种本领不仅是他一再取得成功的部分秘诀，也使他能够保护其商业利益免遭谣传臆测之害。

你也不会媒体聚光灯下看见他的子女，他的妻子琼(Joan)对此也非常注意。

布兰森究竟如何练就这套隐身术不得而知，或许扮演埃弗里曼(Everyman)(15世纪英国道德剧《人性的召唤》中象征人性的主人公——译者注)这一角色，使他知道如何在适当时机隐身。

在加勒比海有一个属于自己的岛，以及为媒体举办极盛大的宴会，或许也有帮助。

媒体关注与评论

序言 管理大师总是告诉我们，处在现代商业世界中，学习是一种竞争优势的源泉。经理人员必须不断学习新技能与技术，才能自我武装迈入公司战场。公司组织必须不断自我再创新，以学习作为其基本体与文化的中心，使公司本身成为学习的组织。就理论而言，这类说法无疑确然属实。但就现实言之，这世界上真正不断学习的组织少之又少。实际上，公司主管们往往并不善于学习。哈佛商学院的克里斯·阿吉里斯(Chris Argyris)说：“能否在市场上取得成功，越来越依靠学习，但绝大多数的人不知道如何学习。许多人以为那些大公司组织的核心成员必然是学习的佼佼者，而事实上，这些成员往往并不十分善于学习。”这本书的目的之一，就是帮助主管们学习，让他们有机会从最优秀的人身上学到一些事。这个目标听起来似乎有些好高骛远。不过，请试想一下经理人如何学习。首先，他们通过经验学习。但诚如克里斯·阿吉里斯所指，经验并不能保证学习。你曾经遇到多少真正有智慧的主管？他们或许可以说拥有30年经验，但通常他们有的只是一年的经验重复30次而已。经验并不能自发性导致学习，年复一年的时间累积并不等于智慧。主管们学习的第二个来源是训练课程。绝大多数高级管理阶层，都参加过商务学校的主管课程的学习。通过个案研究与强调分析的方式，这些商业学校无疑能使经理人员取得重要技巧。但技巧的广度与实际效果经常令人质疑，就连在商业学校任教的人也对此持怀疑态度。策略专家亨利·明茨伯格(Henry Mintzberg)就曾说：“有人认为只要经过两年的课堂训练，你就能将那些25岁、聪明但没有经验、从来没有管理过任何事物或任何人的年轻小伙子训练成有效率的经理，这样的想法荒唐得可笑。”夙享盛誉的彼得·德鲁克(Peter Drucker)是又一位多年来一再批判商业学校的人士。早在1969年，他就曾经撰文指出：“美国境内成立不满百年的商业学校，一直在造就的都是训练有素的店员人材。”德鲁克近年更预言商业学校终将没落。他说：“商业学校因发迹过早而反受其害。现在，他们正设法将昨天犯下的错误略加改善。而最糟的就是去改善那些原本就不该做的事。”商业学校仍然只忙着谈理论，但商业讲究的是行动。本田公司创办人本田宗一郎说：“我对文凭不感兴趣。文凭不管用。我的成绩比不上其他同学，而且我也没有参加期末考。校长把我找去，对我说我必须退学。我告诉他我不要文凭。文凭的价值还比不上一张电影票。电影票至少能保证你有权进入戏院看场电影，而文凭什么也保证不了。”曾为克莱斯勒(Chrysler)汽车公司负责人的李·艾科卡(Lee Iacocca)，也对商业学校有轻描淡写得令人称奇的说法：“正式学习确能教导你许多，但人生许多不可或缺的重要技巧都是必须靠你自行发展才能取得的。”已故阿维斯(Avis)公司主管兼《前进组织(Up the Organization)》一书作者罗伯特·汤森(Robert Townsend)，对商业学校的成见更深。

<<全球品牌塑造大师理查德·布兰森>>

他警告：“不要雇用哈佛商学院的毕业生。

依我看来，这些精英欠缺了成功必备的以下若干相当基本的条件：谦恭；对于站在第一线人士的尊重；对于商务性质，以及对于那些能以促进商务繁荣为乐的人士的深入了解；对于下层员工的尊重；拥有明确纪录，足以证明胆识、勤奋、忠诚度、判断力、公正、与遭到压力时仍能保持诚正的态度。

”  
.....



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>