

<<巴菲特教你管公司>>

图书基本信息

书名：<<巴菲特教你管公司>>

13位ISBN编号：9787300127163

10位ISBN编号：7300127169

出版时间：2010-10

出版时间：中国人民大学

作者：(美)玛丽·巴菲特//戴维·克拉克

页数：192

译者：周磊

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>

<<巴菲特教你管公司>>

内容概要

沃伦·巴菲特说：管理和投资有很多相通之处。

身为一个管理者把我锻炼成了一个更好的投资者，而身为一个投资者也把我锻炼成了一个更好的管理者。

解读巴菲特管理智慧的第一本书！

从本书，你可以学到两件事：1. 巴菲特如何管理旗下的88位CEO；2. 如何能成为巴菲特想要的人才。巴菲特是精于投资之道的股神，更是才华洋溢的管理者！

看股神巴菲特如何纵横人生、事业，领军伯克希尔的管理团队，掌管全世界88家企业的233000名员工。

巴菲特不但是举世公认的卓越投资家，更直接或间接管理着所属事业的88位CEO，而这些事业都表现优异，获利惊人。

旗下事业的经理人更对他推崇备至。

请看巴菲特如何管理事业、管理人，以及自己的人生！

入行选择：投资要选具耐久性竞争优势的公司，找工作或管理事业，也可以运用同样的思维。

充分放权：让熟悉业务运作的人全权处理他的工作，并以三个原则充分放权。

找到对的经理人：成功的经理人痴迷于他们的工作，并对自家产品深信不疑。

激励身边的人：激励是经理人最重要的技巧。

巴菲特如何让人感到受重视？

如何运用赞美、赋予荣誉感、有技巧的批评来激励下属？

经理人的陷阱、挑战和学习机会：不借钱做生意、同事犯法了怎么办、好主意有危险性、不当穿新衣的国王、从错失的机会中学习教训。

<<巴菲特教你管公司>>

作者简介

玛丽·巴菲特是享誉国际的巴菲特家族的重要成员、“解读巴菲特第一人”、资深投资战略顾问，投资领域的畅销书作家及演说家。

戴维·克拉克是巴菲特一家人的多年好友，是专门研究巴菲特法则的演说家，并身兼律师，同时还是于奥马哈的一家私募投资集团担任管理合伙人。

两人合写过《巴菲特之道》《巴菲特法则》《巴菲特法则实战手册》《巴菲特教你读财报》等投资畅销书，目前已被翻译成18种不同国家的语言，被列为《商业周刊》《纽约时报》和亚马逊畅销书之首，成为投资人了解巴菲特投资理念的最佳读物。

<<巴菲特教你管公司>>

书籍目录

引言 巴菲特的管理秘诀STEP 1 挑对公司第1章 如何找到最具发展潜力的公司 第2章 三项快捷测试，找到值得效力的公司 STEP 2 敢于放权第3章 放权的原则 STEP 3 知人善任第4章 巴菲特从何处入手寻找适任的管理者 第5章 成王还是败寇？
巴菲特点兵选将的秘诀 第6章 从事自己热爱的工作 第7章 组建一支攻无不克的销售队伍 第8章 痴迷 第9章 诚信的力量 第10章 管理成本 第11章 放眼长远 第12章 如何决定薪资 STEP 4 激励员工第13章 建立良好的第一印象 第14章 赞扬的力量 第15章 荣誉的影响力 第16章 批评之害 第17章 如何在争论中获胜 第18章 以他人的渴望和需求为诉求 第19章 鼓励他人提出正确的办法 第20章 每个人都会犯错——别不承认！
STEP 5 经理人的陷阱、挑战和学习机会第21章 靠借贷生钱的隐形风险 第22章 好主意总有好结果吗 第23章 如何处置违法员工 第24章 直面错误 第25章 马屁精——他们到底是公司资产还是负债 第26章 记取错失机会的教训 第27章 吸取前人经验 第28章 力争上游 第29章 经营“自己”，对抗通胀 第30章 量入为出 结语 译者后记

<<巴菲特教你管公司>>

章节摘录

第1章 如何最具发展潜力的公司 “公司之间差别巨大，有些公司要投入大笔资本才能实现增长，而有些公司不需要投入多少资本就能实现增长。

”——沃伦·巴菲特 这是理解巴菲特作为长期投资人和公司老板取得成功的一个关键。经济状况出色的公司一般赚的多、花的少。

这通常是因为它们的产品牌子已经打响，无需变更，或者是因为它们能够提供某种不可或缺的服务，可以借此收取更高的价格，从而赚取更多的利润。

因为拥有无需变更的名牌产品，公司不必花费大笔的研发成本，也不用为了设计上的变更而频频更新工厂和设备。

因此它能够日复一日、年复一年地使用相同的工厂和设备，直到设备最终报废。

所有省下来的钱都能够用于扩大公司业务，而不用另外借债或者发行新股，给公司增加负担。

也就是说，公司增长所需的资本都来源于内部。

所有这些当然有助于让这些优秀公司的管理者们看上去面子十足！

举个例子：可口可乐这样的公司根本不需要为了保持竞争优势而花费大笔金钱更新它的产品或者工厂设备。

它大可以把大笔钞票挥霍在更有意思的地方，比如购买其他公司或者给它的管理人员发大红包。

相反，像通用汽车这样的公司，它们的产品造型年年都在变，就不得不投入巨额资金更新设计和工厂设备，以便保持自己车型的全球竞争力，不被福特或者丰田拉在后头。

如果是你，你愿意为哪个公司工作，是源源不断地生钱的那个，还是源源不断地烧钱的那个？

当然是那个手握大笔盈余现金的，因为手头钱多自然会让管理者们面子好看，也就意味着他们可以在年终给自己发厚厚的大红包。

而多拿些钱终究是好事。

有持久竞争优势的公司 巴菲特认为，最适合收购、投资，或者任职的公司——这些公司职业升迁机会最大、饭碗最牢靠，而且“钱”途无限——就是拥有巴菲特所谓持久竞争优势的公司。

这些优秀公司在自己的市场上简直有一言九鼎的能量。

对我们来说，这意味着这些公司所拥有的产品和服务，根本无需变更，照样非常畅销，在消费者心中早已占据了一块地盘。

这相当于更高的利润、更快的库存周转率，也就意味着公司坐拥大笔现金。

几家欢乐几家愁，市面上也有经济状况非常糟糕的公司，身处其中，你自然很难有好脸色。

它们往往大起大落，上一刻你还是风光无限、万众瞩目，转眼间你可能就丢了饭碗，跌入谷底。

因此，那些具有某种持久竞争优势的公司，才能为我们提供最佳的就业优势。

巴菲特指出，这些优秀公司有三种基本的业务模式：它们或者（1）销售某种独特的产品，或者（2）销售某种独特的服务，或者（3）是公众不可或缺的某种产品或服务的低成本买家或卖家。

让我们来仔细看看这三种优秀公司，看看它们各自提供的就业机会。

销售独特产品的公司：这里面包括了可口可乐、百事、箭牌、好时、康胜银子弹、吉尼斯黑啤、卡夫、默沙东、强生、宝洁，以及菲利普莫里斯。

通过了解客户需要和长久积累的经验，以及广告促销，这些公司的产品故事已经扎根在我们心中，每当我们要满足一下某种特定需求时，总是先想起它们的产品。

想嚼口香糖？

你会想到箭牌。

大热天忙了一天想喝罐冰啤酒？

你会想到百威或者康胜银子弹。

而284年以来，每逢冰冷雨夜，爱尔兰人都会想起镇上俱乐部的吉尼斯黑啤和温暖炉火。

而菲利普？

莫里斯靠畅销全球的万宝路香烟着实发了笔大财。

巴菲特喜欢认为这些公司占据了消费者的一片心田，而当一个公司占据了消费者的一片心田，它

<<巴菲特教你管公司>>

就不再需要改变自己的产品了，你会发现，这无疑是件好事。

并且，它还得以收取更高的价格，售出更多的产品，这意味着更高的利润率和更快速的库存周转率，最终体现在损益表上就是更大笔的利润。

这些公司鹤立鸡群，因为它们能够一贯保持强劲的年收入，而且资产负债表上很少或者没有债务。

从就业视角来看，这些不同凡响的公司为我们提供了平步青云的最佳机会。

它们有大把现金，这意味着它们能够支付丰厚的薪水和巨额的奖金，而且它们还有资本购买其他公司以及开辟新的业务，也就是说，会有很多机会让年轻的管理人员出人头地。

不管你信不信，有可口可乐相伴就会事事如意，包括你的职业生涯。

销售独特服务的公司：这里面包括了穆迪、H&R Block、美国运通、为您服务公司（ServiceMaster）、富国银行。

如同律师和医生，这些公司销售客户需要而且愿意付钱购买的服务——但是不同于律师和医生，这些公司是指向某个机构而不是指向某个人的。

比如你要报税时，你会想到H&R Block，而不是想到杰克，那个在H&R Block工作、负责帮你报税的伙计。

销售某种独特的服务可以非常赚钱。

公司不必花很多钱重新设计产品，也不需要花大笔钱建造工厂和仓库。

而且，那些卖特色服务的公司，如果在消费者心目中有了一席之地，那么利润甚至比卖产品的公司还要高。

这类公司的管理人员薪水高，前途光明，而且不像其他行业那样容易遭遇跌宕起伏。

就拿H&R Block和通用汽车来做个比较吧。

不管经济衰退有多严重，人们总归要报税——报税业务从来不会遭遇萧条。

但是对于像通用汽车这样的公司来说，变幻莫测的经济形势可能在很短时间内就对其造成重大破坏。

H&R Block公司的管理团队从来不会夜不能寐，没脑子都是怎么对付工会要挟、债台高筑，或者如何讨取那些朝三暮四的客户的欢心。

而通用汽车的管理团队可就不敢说这话了。

低成本买家和卖家公司：这里面包括沃尔玛、好市多（Costco）、内布拉斯加家具大卖场、博施艾姆珠宝，以及伯灵顿北方圣特菲铁路公司。

这儿利润来自于交易量，交易量的上升弥补了利润率的下降。

这儿的关键在于成为一个低成本买家，这样你可以拿到比你的竞争对手更高的利润，而且依然能够以低价销售产品或服务。

同城最低价的信誉总是能够吸引消费者前来。

在奥马哈，如果你需要给家里添置一个新炉子，去内布拉斯加家具城吧，那儿物美价廉。

想运输货物？

选伯灵顿北方圣特菲铁路公司最合算。

住在小镇子上，买东西想找个物美价廉的地方？

去沃尔玛没错的。

在我们上面提到的三种业务模式中，低成本买家和卖家公司对于职业晋升来说机会最少。

努力保持低成本优势的要求会给管理层带来很大的压力，而且通常工资也高不到哪儿去，不过，相比那些完全挤不进这三类业务模型的平庸公司来说，这些公司依然能够提供更好的就业和管理机会。

既然我们知道了“完美”雇主公司的一般模式，那么我们把镜头再拉近一点，仔细看看它们的经济状况，弄明白到底谁是谁，哪一家公司可以让我们踏上通往美好职业前途的康庄大道。

我们选择了三个非常简单的经济指标，用来帮助确定所涉公司是否属于具有持久竞争优势的特殊公司。

。

.....

<<巴菲特教你管公司>>

编辑推荐

人们通常只是把巴菲特当成一个投资大师，殊不知，巴菲特在管理领域其实也是一个天才的管理者。能够管理好手下的88位CEO，巴菲特有着自己的管理哲学，并在实际管理工作中将其运用得炉火纯青。《巴菲特教你管公司》内容重点突出，用大量的实例讲述巴菲特管理之道，发人深省。

<<巴菲特教你管公司>>

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>