

<<李书福的偏执智慧>>

图书基本信息

书名：<<李书福的偏执智慧>>

13位ISBN编号：9787308091640

10位ISBN编号：7308091643

出版时间：2011-11

出版时间：浙江大学出版社

作者：张明转

页数：178

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>

<<李书福的偏执智慧>>

前言

偏执也是一种生产力。英特尔公司创始人安迪·格鲁夫在1996年出版了一部自传——《只有偏执狂才能生存》，这部书中的诸多观点给那些对创业充满憧憬的人们带来一种启发，让他们对企业家的另一种气质——偏执，刮目相看。

格鲁夫的一句“只有偏执狂才能生存”也深深地影响了后来者，让人们意识到，在某种程度上，偏执与科技、人才等因素一样，也能成为一种生产力，比如领导者的偏执有可能会给企业带来更多成功的机遇和可能。

李书福的成功，除了智慧、勇气、魄力等禀赋外，更得益于此。

作为企业家的精神特质，偏执也是一种生产力。

偏执一词，在文学作品中大抵含有一些贬义，多指片面而固执。

心理学上，偏执则多倾向于一种病态。

偏执型人格又称妄想型人格，特点为自我评价过高，好胜心强，固执己见，多疑敏感，过分警惕。

但是，在管理学中，它被赋予另一层含义。

具有偏执特质的企业家，我们往往能从他们身上嗅到一股充满着对未知世界无限的好奇，拼命寻求刺激与兴奋，甚至带有一些隐而不露的恐惧感等异于常人的气味，偏执会刺激他们的“商业荷尔蒙”以最快的速度进发。

在商业领域中，除了高超的管理能力，于混沌之中的先见之明，在机遇面前敢于孤注一掷的勇气同样至关重要。

这种偏执的勇气，在商业巨子李嘉诚身上时有体现：做生意时，他不是等到稳赚不赔的绝好时机才投注，而是只要有六成的把握，就不会让机会溜走，因为他知道，“未来是难以预测的，等到我们完全有把握的时候，机会已经走了。

从这个角度讲，做生意是要有天赋的，这个天赋一是感觉，有人称之为‘商魂’，MBA课上不讲，因为无以言传；二是赌性，那种破釜沉舟的魄力在我看来，就是一种赌性：胜者为王，败者为寇，但拒绝平庸。

我看过李书福的访谈，他说他小时候喜欢赌，而且很敢下注，往往是把赢来的再统统投下去，直到输光。

当时听着不以为然，因为我对赌是抗拒的，一旦上了赌桌，早晚会输光。

但是，现在想来，正是因为这种赌性成就了他，让他有可能成为中国的福特，我希望这样。

具有偏执个性的李书福，选择造汽车时，无资金、无技术、无人才，如果当初等到各种条件都具备之后，再涉足汽车行业，恐怕早已错失市场。

不仅仅是汽车行业，连同他之前涉足的多个行业也是如此。

他往往先人一步，成为第一个“吃螃蟹”的人，不是因为他条件比别人好，而是他有赌性，敢于冒险。

因为偏执，李书福成为中国汽车制造业的一名“颠覆者”。

他用一个亿撬起了一个汽车帝国；价格战一出，又让中国虚高的车价市场开始还原本来面目：注重自主研发，尊重人才，践行“一个企业，一座大学”的人才培养理念……如今，成功并购沃尔沃100%股权，他一跃成为世界汽车大佬。

李书福不是那种可以用管理学中常用词汇来描述的企业家，他对汽车的“疯狂”以及很多决策的制定和执行都彰显着偏执——偏执在这里成为一种生产力，推动着吉利不断向前发展。

除了李书福，很多中国企业家也完全或部分认同“只有偏执狂才能生存”的看法。

因为偏执，使他们具备了一些赌性和冒险精神，没有坐等机会溜走，斩获了更多成功的可能。

李书福的偏执是有道理的，疯狂中不乏理性。

选择进入汽车行业这片蓝海，制定200万辆目标的企业“生死线”，以及预言并购沃尔沃等，都离不开他对汽车市场的精准把握。

除此之外，对商业模式的娴熟运用、恰到好处的政商关系等，也是偏执促进成功的重要保障。

其实偏执并不难，难的是偏执要能够直抵成功的彼岸。

<<李书福的偏执智慧>>

吉利的李书福，做到了！

<<李书福的偏执智慧>>

内容概要

这本《李书福的偏执智慧》由张明转编著。

每个著名企业家都有其独步天下的

“秘技”，这也是其最耀眼的闪光点。

李书福以其敢想敢做的冒险精神立足汽车领域。

从120元创业起家、在冰箱行业赚到第一桶金、在海南地产热中摔过大跟头，到投身汽车制造业，创办吉利集团，李书福缔造了一个草根创业的神话。

2009年成功收购沃尔沃，让李书福和他的吉利成为举世瞩目的焦点。

企业家李书福如何经营吉利这家民营汽车企业，并成功做大做强？

《李书福的偏执智慧》的作者深入分析了李书福多年来的创业经历和经营之道，从案例入手，解析李书福在企业战略和经营中的独到智慧，提炼出他特有的企业家精神。

<<李书福的偏执智慧>>

作者简介

张明转

先后在国内知名杂志社、大型出版公司从事策划等工作，并在多家商业杂志社担任过记者、采编，热衷于探索国内外企业管理规律，长期跟踪研究企业案例，对企业管理及发展史有独到研究。

<<李书福的偏执智慧>>

书籍目录

前言：偏执也是一种生产力

第一篇 不折不扣的创业者：只想做汽车

第一章 执著——顽强的“造车梦”

偏执梦想：“不抛弃，不放弃”

案例1·汽车——我选择了你

案例2·巧为无米之炊

案例3·艰难的准生证

本章启示

第二章 跋涉——征战记

“三无”草根企业的崛起

案例1·一把榔头敲出来的汽车

案例2·价格战打开市场

案例3·征战全中国

本章启示

第三章 坚持——扛着吉利的牌子走下去

做强做大不是“迷梦”

案例1·200万辆目标背后

案例2·“让全世界都跑上吉利车”

案例3·造车不仅为利润

本章启示

第二篇 固执的管理者：有效的管理就是最好的管理

第四章 “管理人性化，执行军事化”——吉利内部管理

偏执的内部管理真经

案例1·“三链协同”——无缝对接

案例2·“5S”管理——要的是顾客满意度

案例3·“全矩阵式”项目管理——形成研发任务流

本章启示

第五章 不仅仅是价格战——吉利品牌管理

注重品牌的价值

案例1·性价比——造老百姓买得起的好车

案例2·汽车 洋图纸+中国造——“中国创造”是硬道理

案例3·吉利 低端——改变低端竞争态势

本章启示

第六章 招贤纳士，人尽其用——吉利人才管理

人才是企业的原动力

案例1·三顾茅庐

案例2·借力尹大庆——用人不疑

案例3·一个企业，一座大学

本章启示

第三篇 偏执的行动者：打破“蛇吞象”的失败魔咒

第七章 以小搏大——李书福的资本博弈战略

不可或缺的“赌性”

案例1·120元淘来第一桶金

案例2·装潢材料起家的二次创业

案例3·1亿元撬起的汽车帝国

<<李书福的偏执智慧>>

本章启示

第八章 合纵连横——扩张之路

选择“冬泳”，让“冬天”不冷

案例1·上市——资本造血药方

案例2·趁“危”扩张——反其道而行之

案例3·圈地的险招与奇招

本章启示

第九章 步步为营——鲸吞沃尔沃背后

艰难却不失稳健的并购

案例1·盲动，还是棋局？

案例2·艰难谈判——沃尔沃心动了

案例3·最后一搏——赌赢明天

本章启示

后记

<<李书福的偏执智慧>>

章节摘录

一首《老男孩》让很多人潸然泪下，那是青春与梦想碰撞的共鸣。每个人的心中都有一个或大或小、或远或近的梦，对自己的生活和未来寄予一定的期许，也曾为心中的那个梦想奋斗过、拼搏过。

然而，最终只有很少一部分人实现了梦想，迎来了梦想在现实扎根的喜悦。

这是因为，我们之中很多人在奋斗一段时间后就放弃了自己的初衷，抛弃了原来的梦想。

在现实生活中，很多人，他们不是从一开始就没有梦想，没有追求。

相反，他们的梦想足够远大，然而他们缺少对梦想的执著，不具备许三多式的“不抛弃、不放弃”的坚韧和不服输精神，让梦想照进现实的执行力不足。

成功者需要有坚定追求梦想的勇气，不被现实的残酷所吓倒，无论前方道路有多艰险也不选择退缩，认准了目标就一路走下去。

他们在苦难中保持足够的韧性，能够承受一切不可知的打击和磨难……李书福19岁开始下海经商，从做照相生意开始，到涉足冰箱行业掘得第一桶金，再到搞房地产栽了一个大跟头，从而坚定了走实业之路，然后进军摩托车制造业。

1994年之前，李书福的汽车梦还没那么清晰，起码人们还未看出他想造汽车的端倪。

但从他“屡败屡战”中，可以看出他对创富愿景的偏执。

1994年，李书福一头扎进汽车行业，开始践行一场旁人看来天方夜谭般的“造车梦”。

造车，这个梦，一做就是数年、十几年，直到现在，李书福还在追随他的“造车梦”。

2005年，由w·钱·金、勒妮·莫博涅合著的《蓝海战略》一书，在全球管理界引发了一场轰动，先后获得“《华尔街日报》畅销书”、“全美畅销书”等称号，并迅速火遍中国，给中国企业家灌输了“蓝海”这个前所未闻的“舶来”词汇，“蓝海战略”也随之被提升到企业战略的高度。

这本书告诫企业家们，在商业竞争中要开拓思维，不必死守固有市场；应跳出传统的“红色血腥”竞争，大胆开辟新的“蓝海”，这才是企业发展的王道。

早在“蓝海战略”问世之前，已经有很多人选择了投身“蓝海”。

李书福就是其中一员。

民营企业家选择造车，他是第一人，汽车行业对于当时的中国就是一片蓝海。

有时候，商海中缺少的不是蓝海，而是发现蓝海的敏锐眼光。

李书福盯准了这片蓝海，并让自己的“造车梦”稳稳地走进了现实。

但在政策不允许民营企业生产汽车的年代，李书福无法获得汽车“准生证”。

这种来自政策的障碍，往往是最难以突破的，也是最容易让企业家灰心的。

中国的民营企业家在追逐梦想的过程中压力很大，其致命根源在于民营企业处于“摸着石头过河”的制度开放中，缺乏自主人格。

很多政策走走，看看，停停，甚至有时会骤然更改风向。

而脱胎民间的民营企业，很多时候站在政策风险的第一线，他们反复突破旧政策，又反复违规，极有可能背负上原罪，于是无数悲剧上演。

但是，并不是所有的企业在规避政策壁垒的过程中都会上演悲剧。

李书福采取“先把孩子生下来再说”的“赌博”策略，一路闯“红灯”，最终为自己的“造车梦”杀出了一条生路。

实现梦想不是一时兴起、瞬间点燃的星火，也没有任何捷径可循，梦想的实现需要长期细致、踏实、毫不畏惧的坚持。

同时，破釜沉舟的勇气、卧薪尝胆的隐忍以及坚忍不拔的追逐，也是必不可少的。

英特尔公司董事长安迪·格鲁夫充满传奇的一生印证着他的那句名言：“只有偏执狂才能生存。”

而李书福的造车之梦也印证了这句话。

这位从浙江台州一个贫困小山村里走出来的民营企业家，用他那偏执的特殊性格，为我们抒写了一个由草根走向富翁的传奇故事。

他像“疯子”一样，顽强地追逐自己的“造车梦”。

<<李书福的偏执智慧>>

他无所畏惧，自然可以甩开膀子大胆地大干一场。

商海如战海，一旦踏入，就是一片汪洋恣肆，而最终的成败往往就在于能否坚持到最后。

人与人之间差别并不大，无论是智力还是体力，最终决定胜负的往往是一个人的耐力和坚持力。

这个“草根”民营企业家的造车梦想就是凭借他与生俱来的偏执实现的。

他的故事还在继续，而他的这种个性会让他走得更远。

P005-007

<<李书福的偏执智慧>>

后记

浙江台州这座新兴的城市为中国孕育了一大批与命运抗争的农民企业家，他们敢冒险、善创造、有硬气、不张扬，勤奋、执著且吃苦耐劳，用各自的成就诠释着中国梦想。

李书福就是他们中的一员，他凭借自己的偏执智慧将吉利汽车推上了一座座高峰。

有幸写这本书，心中充满着难言的喜悦。

写李书福的过程也是自我提升的过程，他的敢为天下先、认定了就不放弃的精神值得每个创业者借鉴、学习。

同时，他敏锐的商业嗅觉也着实令人佩服，能够高瞻远瞩，先人一步做出决断。

李书福的创业史富于传奇性，从一名普通的照相师，转身变为“汽车疯子”，如今更一跃登上国际舞台，成为万众瞩目的汽车界大佬。

从高中毕业开始一心想着致富，到如今实现鲸吞沃尔沃的伟大跨越，这个过程我们很多人或许终其一生都很难达到。

但是，这个有着泥土气息的台州农民企业家却用了不到30年的时间。

有几个人敢于在原有领域大获全胜之后，毅然决然转战陌生的行业，并将全部身家赌在未知的将来？

有多少人能够经受得起周围人，以及亲朋好友的冷嘲热讽或极力劝阻而偏执于自己的选择？

又有多少人能在输得血本无归的情况下东山再起，并在新领域取得辉煌业绩？

在舆论环境苛刻、政策条件并不优惠、技术力量十分薄弱、资金极度匮乏、物质条件相当简陋的条件下，李书福用了短短10年的时间就让吉利实现了在中国汽车界几代人企盼了半个世纪而不可得的愿望，成为国内轿车制造业“3+6”格局的重要成员。

这一路走来，其间的坎坷艰辛恐怕只有他自己才能够真切地体会。

吉利的发展史是一个奇迹；李书福在打造中国自主品牌轿车征途上的跋涉历程，则让很多人钦佩。

敢为天下先的勇气，是李书福能够获得成功的关键因素。

有时候，能否实现事业的突破并不在于条件是否足够充分，而在于是否敢于迈出第一步，这其中所需要的就是李书福的那种偏执于一件事情的疯狂和韧劲。

“少谈点金钱，多谈点精神”是李书福经常挂在口头的一句名言，或许正是由于这一点思想上的与众不同，让他不至于成为视野狭窄、目光短浅的现实主义者。

眼中除了金钱之外还具备了一种难能可贵的精神，这种精神让他敢于去追求心中所想，哪怕机会渺茫、障碍重重，他的偏执就在于这种突围。

做事先做人，没有高境界和高追求的人难以做成大事。

鲸吞沃尔沃之后，一个华丽的转身让这个草根民营企业家成为万众瞩目的焦点，同时李书福本人也似乎变得内敛了许多，变得更加具有一种经历沧桑后的厚重。

成功人士的身上，都有一些值得我们学习的特质，李书福的特质在于他的偏执智慧。

这种智慧除具有惊人的胆识和魄力之外，还离不开他敏锐的商业嗅觉和独到的行业判断力，以及独树一帜的管理智慧和人才战略。

李书福看似疯狂的表象下，实质潜藏的是理性的分析、专业的运作、巧妙的借势以及最重要的、偏执的智慧。

<<李书福的偏执智慧>>

编辑推荐

这本《李书福的偏执智慧》由张明转编著。

成功人士的身上，都有一些值得我们学习的特质，李书福的特质在于他的偏执智慧。

这种智慧除具有惊人的胆识和魄力之外，还离不开他敏锐的商业嗅觉和独到的行业判断力，以及独树一帜的管理智慧和人才战略。

李书福看似疯狂的表象下，实质潜藏的是理性的分析、专业的运作、巧妙的借势以及最重要的、偏执的智慧。

<<李书福的偏执智慧>>

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>