

改变商界历史的20大决策 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E6_94_B9_E5_8F_98_E5_95_86_E7_c123_289307.htm 商场如战场，这是久经商场的人士总结出来的金玉良言。决策者审时度势、发挥决策艺术的能力各不相同，因此所领导的企业才会在商战中各有沉浮。美国《财富》杂志刊登的一篇文章列举了20个决策实例，有的决策英明让人敬佩，有的决策却愚蠢可怕，它们不仅塑造了整个现代商业世界，而且给人以深刻启迪与教训。

1876年：西方联合电报公司大意失荆州 1876年，亚历山大格雷厄姆贝尔发明了电话，并先于伊莱沙格雷几小时申请了专利。但是，其所做的一切努力也使贝尔几乎倾尽所有，因此贝尔的岳父加德纳哈伯德打算将电话专利权卖掉。当然，他所瞄准的目标就是当时长途通讯业的霸主西方联合电报公司。但是西方联合电报公司总裁威廉奥顿拒绝了哈伯德的请求，他认为，“电话”有太多的缺点，因此不能严格地作为一种通讯方式，这种装置对他们来说没有任何价值。奥顿拒绝哈伯德不仅因为他们之间早有过节，而且他认为不管电话取得多大的成就，他的公司都有实力轻松地将贝尔逼出市场。很快，西方联合电报公司就为它的短视付出了巨大的代价。公司的客户纷纷放弃电传打字机而改从新成立的贝尔公司租借电话机。西方联合电报公司不得不被动跟进，利用格雷的专利以及托马斯爱迪生的设计推出了自己公司版本的电话机。随后双方之间爆发了激烈的诉讼之争，西方联合电报公司最终败北，并被迫从贝尔公司租用电话设备。

1903年：“安全剃刀大王”金吉列开辟美国一次性物品时代 如今的美

国到处充斥着一次性尿布、一次性相机等用后即可丢弃的一次性商品。但是当金吉列在1903年开始销售装有一次性刀片的安全剃须刀时，美国人并未随意接受它，因为这与美国人的节俭观念相冲突。当时男人剃须是一件不容易的活，吉列也常常深受其害，因此他决定发明简便的安全剃须刀。吉列花费了8年的时间研究如何将刀片变得足够薄、足够便宜，从而在其被用钝之后可以毫不心疼地将其扔掉。功夫不负有心人，终于在1901年，他发明了第一把带有一次性刀片的剃须刀，申请了专利，并成立了吉列公司。第一次世界大战时，吉列公司更是向美国军队提供了350万把吉列剃须刀及3200万个刀片，赴外作战的美国士兵把吉列安全剃刀的影响扩展至全世界。

1906年：詹尼尼地震后打开金库贷款给急需的人 当旧金山的地震将意大利银行创始人詹尼尼从床上抛出时，他的脑海中只有一件事：他的银行。他立刻与两个雇员一起赶在大火将银行吞没前抢救出价值8万美元的黄金。其他银行的金库则由于太热而数周不能打开。并且詹尼尼随后立刻向那些急需用钱的人贷款，帮助他们重建生活。詹尼尼的这一举动为他赢得了荣誉。詹尼尼是意大利移民的后代，他于1904年创办了意大利银行，他所服务的对象并不是富裕的少数人，他向任何拥有工作的人提供10美元到300美元不等的贷款。是詹尼尼使住房抵押、购车贷款及其他消费信贷方式得到进一步的普及。1945年之前，他的名声已经响彻海内外。他的意大利银行也更名为美洲银行，位居全球最大银行之列。

1914年：福特向工人提供每天5美元的报酬 1914年，亨利福特宣布，将工人的工作时间从9小时减为8小时，并且向工人提供每天5美元的报酬，这是之前2.34美元工资水平的两倍多。

这一消息犹如晴天霹雳击中了美国人民。一时间，成千上万人聚集到工厂门口寻求工作，同时也有不少媒体指责福特犯了一个巨大的经济错误。自从1913年他的汽车生产线开工以来，他为不能留住工人而烦恼。370%的工人流转率使他不得不每年雇用几乎5万人才能保持1.4万人的劳动大军，从而使生产不受影响。福特希望每天向工人的口袋里放5美元可以获得更多的回报，即不仅可以大批量生产汽车，还可以占领大部分市场份额。在某种意义上，每天5美元报酬的举措似乎改变了一切。历史上第一次一位主要的工业家提出了雇主和雇员之间的合同不应该仅仅包括工资。

1925年：西尔斯零售大扩张 金斯罗伯特伍德一战后归来发现，连锁商店开始席卷全国，通过产品价格手册邮购的业务受到冲击。1921年，伍德向他的新雇主蒙哥马利 - 沃德公司指出，公司有四个分销点、一个组织有效的采购体系以及良好的声誉，如果公司能够利用这些优势便能竞争过其他连锁店。但是伍德的意見没有被管理层采纳，并于1924年被开除。伍德随后加入了西尔斯罗巴克公司，后来成为公司的总裁。伍德意识到城市对零售商店的重要性，因此一上任，他就开始了行动，包括在哪里开设新店，谁将来管理它们。西尔斯早期的一些店铺选在城市外的高速公路旁边，这似乎有些滑稽，但是后来，随着城市的扩张，这些店被容进了城市之中。3年之内，西尔斯的零售商店已经扩张至300多家。在西尔斯，伍德被尊为西尔斯零售扩张之父。

1929年：乐天派梅里尔大萧条来临前卖掉手中的股票 美国美林证券公司的创始人查尔斯梅里尔被人们称为乐天派，虽然他出身贫穷，却靠个人奋斗跻身华尔街。梅里尔对股票投资有着惊人的洞察力，在1929年美国大萧条来

临之前他预测到股市将会遭受重创，因此早在1928年梅里尔就开始提醒他的顾客出售手中的股票，几乎所有的人都对他的意见嗤之以鼻。但是梅里尔相信自己的判断，及时将公司的大部分股票兑成现款，从而让美林证券公司逃过了那场大劫难，梅里尔也将由于这一明智之举而永载美国金融界史册。梅里尔还最先提出股票和债券并不只是投机者的股掌玩物，它们还是美国普通大众的有效生财之道。他努力将小投资者造就为现代市场的基础，1945年，美国只有16%的家庭投资于股票，而如今这一比例已高达50%。

1935年：泛美航空公司飞越大洋 20世纪30年代的美国商业界阴霾笼罩，破产屡见不鲜，不过也有少数例外，泛美航空公司就是其中一例。自从查尔斯林德伯格1927年单独飞越大西洋之后，航空业就迅速发展。泛美航空公司的老板胡安特里普决心成为国际航空业的领头羊。起初，泛美航空公司严格上来说提供的是邮件服务。后来，特里普意识到捎带一两个乘客有助于提高利润，因此他就在机舱里安放了两个座椅供乘客使用。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com