

以使命统领公司一切发展的成功案例:美敦力（一）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BB\\_A5\\_E4\\_BD\\_BF\\_E5\\_91\\_BD\\_E7\\_c41\\_65331.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E4_BB_A5_E4_BD_BF_E5_91_BD_E7_c41_65331.htm)

使命不是注定的面具，不是专属巨人的游戏。对使命的信仰与坚持，一样会获得动人的利润与成长。使命不再是面具……很多公司都有使命陈述，来说明公司为什么而存在，为了什么而奋斗。大多数情况下，公司的使命都不是（或不仅仅是）赚取利润，而有着更为高尚、公利的目的。但同样在大多数情况下，这种使命与公司的运营却是割裂开的，无论是制定战略，还是管理执行，公司使命往往退到了一个可以忽略不计的位置。“毕竟，企业的第一责任是赚取利润。当竞争的压力挡在面前，如果过多考虑那些高尚的东西，可能牺牲掉的就是自己眼下的生存和发展机会！”——不少企业经营者都是这样想的。换句话说，“高尚”是给别人看的，“利润”才是自己追逐的。“钱”程在什么地方，就奔什么方向去，为此可以进入一切行业，为此可以不惜一切手段。但其实，高尚的使命与赚取利润并不是对立的两面。全球顶尖的医疗技术公司、“《财富》500强”之一——美敦力的发展历史，就是一个以使命统领公司一切发展并取得成功的典型案例。诞生于美敦力艰难之时的公司使命，无论在顺境中还是逆境中，无论是经营方针还是管理举措，都是公司全部方向和行为的核心和准则，从无例外，从不动摇。美敦力的事实证明：原来，坚持使命的指引，你同样可以获得充足的利润和高速的增长，而不会妨碍你的生存和发展。使命统领一切 对于医疗科技领域之外的大多数人而言，美敦力（Medtronic）是个陌生的名字

。可如果经常浏览《财富》、《商业周刊》等权威杂志的各种排行榜，你就会发现美敦力绝对称得上是“风云企业”——《财富》500强、全美最受赞赏的公司、全美最佳就职企业、全美慈善企业……这一个个红榜上，美敦力都是常客，而且其股票市值名列全球1000家最大公司的第54位（根据《商业周刊》2003年数据）。在业务领域内，美敦力更是在全球首屈一指，经常被人称为是“医疗设备行业的微软”。美敦力无疑是个成功的公司。而查阅以往的全球媒体报道，会发现无论从哪个角度谈到自己的成功，美敦力的几乎每一位受访者都会把其源泉归因于一个词：使命。首度来到中国大陆并接受本刊专访的美敦力全球总裁兼首席运营官（COO）比尔·霍金斯（Bill Hawkins）也不例外。50年不变的使命“我们的公司使命是创始人厄尔·巴肯（Earl Bakken）在1960年提出的，至今从未改变过。它是我们公司一切行动的核心。”沉静儒雅的霍金斯刚开始话题就这样表示。1949年，明尼苏达大学电子工程研究生厄尔·巴肯因为自己专业所长，被妻子工作的医院请去兼职，做一些修复精巧医疗电子设备的工作。这让他和他的姐夫帕尔玛·赫蒙斯利（Palmer Hermundslie）看到了机会。于是厄尔放弃了学业，帕尔玛辞去了木材厂的工作，两人合伙成立了一家修理医疗仪器的公司，起名叫美敦力。他们的业务从修理仪器起家，后来开始代理销售其它医疗设备公司的产品，进一步应客户要求修改和定制产品，从此开始了自己的制造业务。1957年，美敦力制造出了世界第一台便携式体外心脏起搏器，并于1960年制造出世界第一台可靠的可植入式心脏起搏系统，奠定了全球起搏技术领导者的地位。但有了创新并不一定就意味着盈利。事实上美敦力

的亏损额在不断增加。而此时投资者的出现，对美敦力来说无疑是一个大好消息。但这些投资者可不简单，他们不是那种只知道扳着手指头算钱的人，他们要厄尔为公司确定一个使命，然后才能把钱投给美敦力。于是，厄尔审慎制定出了以“将生物医疗技术用于慢性疾病治疗领域，恢复健康，减轻病痛，延长寿命”为主要内容的使命（参见相关链接：美敦力公司使命）。与很多公司使命出自创业者的个人好恶不同，美敦力的使命是应投资者要求而制定的。更不同的是，虽然它出自投资者，但却恰恰不是唯利是图的，更不是“唱高调”做给投资者看的。从1960年至今，美敦力的领导者交接了好几任，但在实际运营中从未改变过这家公司的使命。

使命指引方向 1960年以后，美敦力进入了飞速发展时期，发明一个接着一个，产品一种跟着一种，但都是集中于公司所擅长的领域，如：心血管疾病。“我们的传统优势就在于用电力刺激心脏和大脑，所以我们在这些领域有非常突出的能力。现在我们也向别的领域拓展，如：周边血管、糖尿病、脊椎病等，但都是专注于慢性疾病领域，致力于减轻病患的慢性痛苦。”美敦力负责医疗技术部的高级副总裁欧斯德（Stephen N.Oesterle）博士对本刊表示。同很多大公司一样，自成立以来，美敦力也进行了多次并购来加强自己的优势或进入全新的领域，如：强生公司的心血管部门（生物心脏瓣膜及心肺设备）、Versafle传送系统公司（冠状动脉造影导管及导引技术）、Bio-Medicus公司（离心血液泵），以及Minimed公司（糖尿病治疗领域）等；还通过并购一家荷兰的起搏器制造公司等方式来加强其全球市场。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

