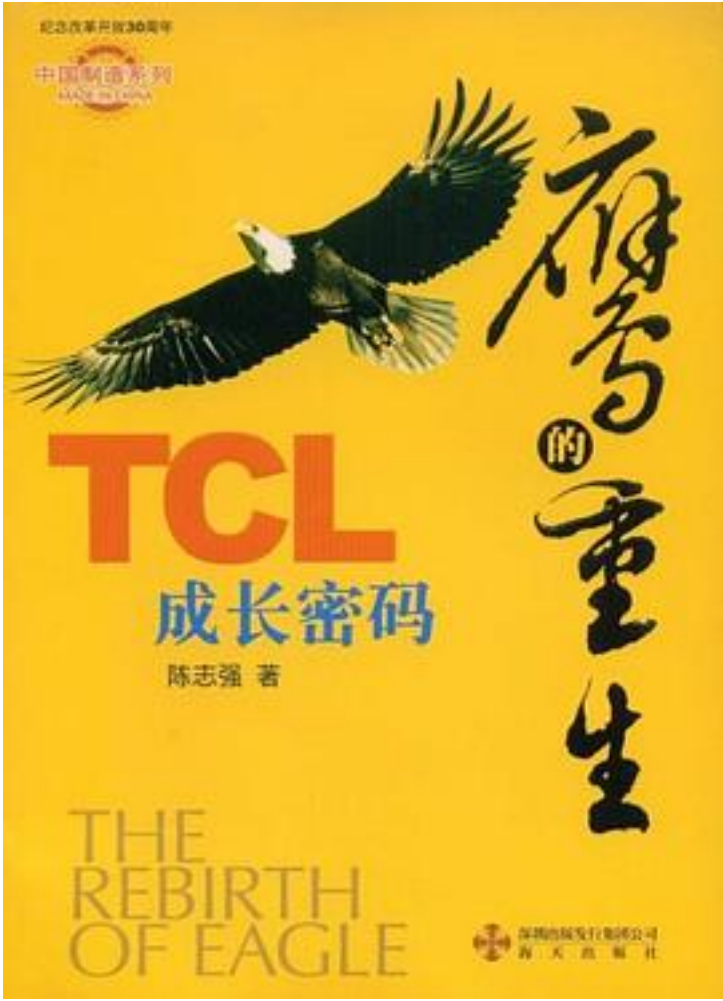


# 鹰的重生



[鹰的重生\\_下载链接1](#)

著者:蓝狮子 著 吴晓波 审定

出版者:中信出版社

出版时间:2012-1

装帧:平装

isbn:9787508631769

《鹰的重生:TCL追梦三十年1981-2011》全景式展现了TCL的发展历程、变革轨迹以及以李东生为代表的TCL高管团队的管理思想，让我们能够重新了解最真实的TCL。改革

开放的30余年让中国经济出现了翻天覆地的变化，正如大江春潮之滚滚而来，洗尽铅华后，有几家企业能够跨越而立之年，又有几家企业能从市场经济中脱颖而出？

2011年9月28日，从惠州小城起家的TCL隆重庆祝了其成立30周年。正如我们所知，TCL是在我国改革开放成长起来的典型企业，也是中国企业国际化的先行者，同时也是企业制度改革的重要样本。

30年弹指一挥，作为中国最早的合资企业之一、中国最早的海外上市公司之一、中国最成功的彩电公司、中国最具生命力的手机品牌、中国企业国际化的领航者之一，除了这些光鲜的头衔之外，TCL的历史中更值得关注的是其在成功背后经历过的那些危机和险象：一穷二白的情况下在仓库里起步创业；准备冲击三甲企业之时制造基地被人釜底抽薪；为了授权经营押上了董事长祖宅；创造性成为了集团整体上市第一家；在经历国际化巨亏之后实现“鹰的重生”；上马245亿的8.5代液晶面板生产线成为中国第一家全产业链彩电巨头……

而在那些激荡的岁月里，怀抱产业报国之心的TCL的掌舵人李东生以其隐忍和进取的企业家精神，带领TCL度过一次又一次坎坷，最终成就了一家以“实业报国”为己任的中国公司。

作者介绍:

蓝狮子创作团队:

林军：“蓝狮子”签约作家，英鹏兰德公司执行董事

陆斌：蓝狮子企业出版中心主编

华夏：“蓝狮子”签约作者

李雪虎：“蓝狮子”创作研究员

审定者

吴晓波：著名财经作家，“蓝狮子”财经图书出版人。上海交通大学、暨南大学EMBA课程教授，常年从事公司研究。2009年被《南方人物周刊》评为年度“中国青年领袖”。著有《大败局》、《大败局II》、《激荡三十年：中国企业1978-2008》、《跌荡一百年：中国企业1870-1977》、《吴敬琏传：一个中国经济学家的肖像》等。

目录: 序一 从“站起来”到“走出去”

序二 真的战士永远有无尽的战场

第一章 TTK：最早的合资企业

敲门的大学生

曲折成长路

伯乐与千里马

车间里的李主任

第二章 电话大王TCL

第一次去香港

合建电话机厂

28岁的总经理

成就电话大王

第三章 “新洋务运动”

筑巢为引凤

“把合资当成有收益的学习”

生逢大时代

第四章 渠道为王

TCL舰队起航

“干将”加盟

“干一个分公司试试看！”

“TCL不发工资的？”

上海经验

先人一步的全国布局

第五章 “王牌”出世

“你就是企业！”

瞄准大屏幕彩电

小马拉大车

一张准生证

“王牌”诞生

有计划的市场推广

请刘晓庆“站柜台”

改造“诸侯文化”

第六章 彩电初定乾坤

半路杀出个高路华

峰回路转牵陆氏

彩电业并购的范例

收购美乐，逐鹿中原

第七章 少帅的变革与创新

有惊无险接帅印

TCL二次创业

首提“变革创新”管理理念

为员工创造机会

第八章 存量与增量的历史探索

体制改革不能“碰红线”

动增量，不动存量

面向未来的契约

为改制押上父母的房子

为期5年的授权经营

第九章 彩电争霸战

彩电江湖的恩怨

借价格战进入三甲

内外齐发力

彩管大战

问鼎彩电王者

第十章 手机的崛起

国产手机的春天

“钻石手机”引爆流行

“金钻俱乐部”和“保姆式营销”

第十一章 多元化的尝试

妙手偶得国际电工

PC业务的沉浮

吴士宏与“天地人家”

家电产业厚积薄发

第十二章 集团整体上市第一家

寻找战略投资人

差点搁浅的“阿波罗计划”

四项选择题

一价定乾坤  
敲响整体上市的钟声  
第十三章 拉开国际化的序幕  
成功的第一战：越南之役  
汤姆逊：一块“有毒”的甜美蛋糕  
彩电全球第一：被国家主席和总理见证的并购  
阿尔卡特：又一个送上门来的猎物  
第十四章 李东生的敦刻尔克  
内外交困的手机  
“协同”为什么这么难  
置于死地而后生  
汤姆逊：“局部获胜，全局失误”

第十五章 不是巨浪，是海啸  
一号人物亲上火线  
业务模式与团队的再造  
“无边界集中模式”  
供应链的“革命”

第十六章 鹰的重生  
6月14日：《鹰的重生》  
“自我进化”的重要时刻  
什么将让鹰重新飞翔  
从“赢在中层”到“鹰系工程”  
超越“速度”的系统战  
第十七章 三年涅槃  
财务革新：成立财务公司  
管理再造：TCL全景管理钻石模型  
品牌重塑：创意感动生活  
模式调整：TCL通讯扭亏，液晶彩电上量  
第十八章 决胜未来的布局  
构建核心技术能力  
“聚龙”下的蛋  
组建“梦之队”  
打通液晶产业链  
第十九章 TCL再出发  
为什么总是三星？  
持续成长的基因  
TCL在路上  
附：TCL新时期立体战略模型  
后记 一个关于实业的中国梦想  
TCL30年大事记  
．．．．． ([收起](#))

[鹰的重生\\_下载链接1\\_](#)

标签

企业史

商业

管理

TCL

李东生

企业

商业经营

国际化

## 评论

又是一本用来宣传自己的商业书籍

-----  
这是蓝狮子为企业铸史的商业化运作，三十年的TCL自有太多可写，但是实不够精彩。这点上，吴晓波赢了，而TCL输了。我没有看出TCL的伟大之处，更多的是历史资料和大事记的堆砌而已。撰写企业史，请大家务必拜读霍华德.舒尔茨关于星巴克的《将心注入》和《一路向前》。

-----  
全书最有意思的故事是温尚霖，九十年代自发摸索的风险投资模式。1993年通过引荐说服李东生投资电工，获得两千万投资建立TCL国际电工，通过严格的品质管控和创新工业设计，主打高端市场，十年内超越其原东家奇胜电器。

-----  
意外的坦诚，一位理工出身的实干家，配合改革开放的时代潮流，踏实做出成绩。李东生同情运动，林树森、李鸿忠（夺笔门，想不到吧？如今反朝，算是摇摆人了。）的开明对TCL的帮助甚大。李对企业标识系统、品牌非常重视，算是国内第一人了。TCL人员构成惠州、华南理工、派系，风格保守。二倍速。

-----  
李东生和他的团队的确是非常出色的企业家，但是仍然不可避免地落后于时代了，如何通过技术创新让年轻一代消费者认可TCL品牌，如何通过新零售思维重构的销售渠道这些是他需要关注的问题

-----  
没有一个人能随随便便成功，一个企业也一样

-----  
用业绩和股价证明看看，这本书吹的太早了

-----  
【2019第17本】  
作为TCL企业传记来说，无功无过，最大的价值是提供了一个理论联系实践的案例。跟《光变》一书比是差不少，TCL的故事跟跟BOE对比一下，是蛮有趣的两个企业，有空成文

-----  
在林树森、李鸿忠等政府领导扶持下的宠儿如何做大做强的故事  
值得学习和考虑的问题： 1. 分公司管理的问题(怎么用人，怎么监管) 2.  
必须掌握核心生产技术，有自己的研发和生产基地，否则遇到类似蒋志基的事件，很有可能就倒了 3.精细化管理 4.跨国合资企业文化沟通问题

-----  
看了两本关于TCL的书，发现TCL已经在瓶颈期，已经老了，一批老臣占据着公司核心地位，李东生无法完成公司内部治理改革，当年国际化我认为是失败和过于仓促，公司人才储备不具备国际化管理能力。TCL80年底起步维艰，90年代TCL风光无限，00年代出海征途困窘，10年后TCL基本大而未倒。目前TCL对我来说就像是父母那一代的品牌，对年轻人完全没有吸引力，而且我也不知道TCL业务哪方面特别有优势。

-----  
时有热血澎湃

-----  
2012.5阅  
一个以改革开放为背景下，经历了成长壮大到参与国际市场竞争的企业，从占据市场主要份额如日中天到巨额亏损变成\*stTcl最终扭亏为盈，涅槃重生。尼采曾说:"那些没有

消灭我们的东西，将使我们变的更加强大。”不论是企业还是个人都让我想起一句话“别辜负了这个时代”。

作为企业史，写得还算中规中矩，但是整体来说写得还是不够深入，前半部分总是做了什么，然后就得到了成功~也许是那个时代背景，成功开得这么轻而易举。整数写得好的地方，确实是李东生的敦刻尔克和整体上市，并购的成功不是重点，只是起点，国际化的学费才是读完本书有收货的地方，另外整体上市章节也还不错，作为一个首例，先是得到上层的支持，然后四种方案，各自难点，逐一论证排除，最后一个方案中碰到的具体问题，都是值得回味的地方。

最后，中间TCL并购汤姆逊的失败及进军液晶产业，其实确实不算是TCL的失败，而是这个行业的崩溃，这块历史本书写得只能算蜻蜓点水，液晶面板行业的王者，可以看看<光变>路风著，写京东方的历史，书里对彩电行业和液晶面板行业的描述深刻得多。

综上，本书中规中矩，读完本书有一定收获

李东生所追求的不动存量，找增量，真的是非常适合现当代的一种发展理念。尽管社会创造了更多的财富，但显然谁都不想把自己的分给别人，就是在这样一种情况下，能超然世外，主动寻求发展，做大做强，确实是非常值得敬佩。

TCL作为中国改革开放以来第一代企业，也是从一个小公司发展起来的，在它的发展过程中，经历了收购长城电子的波折、也经历收购跨国企业导致的企业危机，但最后都跨过去了，所以没有一家大的企业是随随便便成功的。

一个企业的三十年制造梦，一位企业家的半生实业路

[鹰的重生\\_下载链接1](#)

## 书评

TCL的发展可以总结的规律：精力有限，所以专业化才是王道 不可以对危机盲目乐观  
研发需要提前 但产品超前投入市场将面临成为先烈的可能  
产品可以快半步，但是快一步二步则有太大的风险  
经历过危机后存活下来的企业才叫做强大

-----  
自从20世纪70年代末开始改革开放以来，中国企业的发展过程大致经历了两个阶段：前一个阶段是“站起来”，在国内市场做到一定的规模；后一个阶段是“走出去”，参与国际市场的竞争。一大批企业在这个过程的不同阶段中涌现了出来。TCL是为数不多的从头到尾参与了两个阶段发展的企...

-----  
中国企业长期在一个不完善的市场环境下运作并从事它们的经营活动。在中国以人格化交换为主的“熟人市场”上，契约的订立和执行主要靠“关系”而不是靠法治和规则。各级政府不但掌握着太大的稀缺资源支配权，而且掌握着干预企业微观经济活动的巨大权力。所有这些，都不能不影响...

-----  
自从20世纪70年代末开始改革开放以来，中国企业的发展过程大致经历了两个阶段：前一个阶段是“站起来”，在国内市场做到一定的规模；后一个阶段是“走出去”，参与国际市场的竞争。一大批企业在这个过程的不同阶段中涌现了出来。TCL是为数不多的从头到尾参与了两个阶段发展的企...

-----  
隔段时间就想读一本儿童绘本，因为内心需要平静。同时，隔段时间也会想读一本“蓝狮子—中信”企业、企业家故事，因为总会有特定的疑问。人一旦有了疑问，向历史提问，总会是个好选择。这次选择TCL的故事，是猜想它会足够实际，离现在不远不近。总而言之，如题，不虚此读。 ...

-----  
相比前几年各种企业史、企业家传记层出不穷的热闹情况，近几年罕有好的企业史作品出现。今年年末，TCL大张旗鼓地推出了这本三十年企业史，对三十年历程的做了一个总结。书按时间顺序，将TCL从创业开始的故事从头讲了一遍。以前对TCL的印象只停留在当年轰轰烈烈的王牌彩电，后来...

-----  
[鹰的重生\\_下载链接1](#)