第一图书网, tushu007.com

<<你不可不知的28位商界领袖>>

图书基本信息

书名：<<你不可不知的28位商界领袖>>

13位ISBN编号：9787111368441

10位ISBN编号：7111368444

出版时间：2012-1

出版时间：机械工业

作者：莱姆·里格比

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

前言

是什么造就了伟大的商业思想家？
　鲁伯特·默多克(Rupert Murdoch)首先给出了一个不错的答案，即“不断发现问题的能力”。
但实际上你见得越多，就越会认识到，定义“是什么造就了真正的商业变革者”，如同把果冻钉在墙上一样困难。
在很多情况下，你能够非常准确地把这些人的成就凝练成一句话或不到一句话。
英格瓦·坎普拉德(Ingvar Kamprad)：给大众带来风格。
沃伦·巴菲特(WarFen Buffett)：引人自己的理解与信条。
安妮塔·罗迪克(Anita Roddick)：通过商业求得社会的变-革。
霍华德·舒尔茨(Howard Schultz)：将咖啡变成一种生活方式，等等。
但这些成就并没有真正起多大作用。
　也许当时他们在某些方面做出的创新没有什么惊人之处，但事后才发现其产生的影响非常深远，有的时候就是这样的。
比如，玫琳·凯(Mary kay)独特的销售主张的伟大之处在于，她的企业给妇女提供了其他地方不会提供的就业机会；有时候他们会在原有事物的基础上加以创新。
谷歌确实不是第一个搜索引擎，但它做得比之前的搜索引擎要好很多；有时候他们根本没有任何创新。
雷·克罗克(Ray Kroc)并不是麦当劳经营模式和理念的创造者，而且他的店也不是第一家连锁店。
正如通常拿赫斯特(Hearst)作比较所表明的那样：鲁伯特·默多克并不是第一个看到媒体所有权和媒体潜力的传媒巨头。
　你最终会意识到，虽然你能够列出一系列特质，可能使这些人从每天的成功逐渐走向改变一个部门、一个企业、最终改变整个世界的成功，但这其中并没有神奇的成分。
PJ. 奥罗克(PJ O'Rourke)在1987年出版的一本言辞犀利而又不乏诙谐的书评中写道：“他们是美国管理层的循规蹈矩者。
而且他们每个人胳膊底下都夹着一本复印的《李. 艾科卡自传》(Iacocca: A Biography)……秘密就在这儿。
循规蹈矩者知道，只要他能足够仔细地去阅读，就能够破解密码。
”奥罗克丝毫不掩饰自己对李·艾科卡的鄙视，在之后的几行文字中把其描写成一个自负的、张着大嘴寒暄叫卖的小贩。
但他也严肃地指出，有一点非常明显，以至于通常都被忽视掉了——大多数时候，某些人成功的秘密就是没有秘密。
更确切地说，这一秘密如此的明显，因此它根本算不上是秘密。
　当然，上述见解在某种程度上有点武断。
就像是电影、歌曲或者书籍的前100名榜单。
除了那些公认的“核心”外，你总能说：x本来早该退场，Y本来早该出场——总会有些不重要的人。
这里的准则很简单：这些人在某些方面都是商业领域的变革者，他们对于商界，有时甚至对整个世界发挥着重要而持久的影响。
　这样我们所指的范围就相当宽泛了，甚至可以把学术界的蒂姆’伯纳斯-李(Tim Bemers-Lee)包括进来。
因为他是互联网的发明者，所以不难得出这样的结论：他实际上已经从根本上改变了世界上每一个人的生活。
当然，这样的推理得有个限制范围。
这个标准制定得太宽泛了，你就得把政治家、艺术家等也囊括进来。
但把蒂姆·伯纳斯一李算在其中是因为他直接改变了商界。
在某种程度上，这类推理对于像安妮塔·罗迪克(Anita Roddick)这样的人来说是准确的。
有些人建立了更强大的商业帝国，但却没能位列其中，但她是第一个以主流人群钟爱的方式融合了企

业发展和社会道德伦理关系的人，所以她所做的对世界的影响远远超出她在商业上的成就。
　本书带有强烈的美国式偏见，但这并不奇怪。
20世纪在很大程度上已经是美国的世纪，现代商业就是在这个世纪建立的。
而且大部分商界地震式的改变——从服务外包的自动化到网网革命和金融危机，都起源于美国。
在将近100年的时间里，全世界绝大多数创造财富的天才和企业天才都是美国人。
如果本书是在1911年出版的，很可能里面提到的人物大多数是英国人；如果100年以后出版，里面提到的人物应该大多数是印度人和中国人。
　还有另一个原因。
可能是因为盎格鲁一萨克森资本主义的本质使它造就了如此之多有影响力的人物。
美国实行的资本主义有两个显著的特点，第一个特点是赢者为王。
它倾向于造就非常被人崇拜的英雄人物，因为他们或多或少地象征着资本主义的美国梦。
在欧洲和日本也有非常有影响力的企业家，但是他们更倾向于低调，有一种兼顾双方意见的文化氛围(比如英国人仍然喜欢坐在中间)。
美国式资本主义特别具有颠覆性，尤其是同日本这样的国家相比。
旧的规范迅速消亡，而新的规范出现取代它们，而且倾向于造就英雄人物。
这些因素既是优点也是缺点，但是这种资本主义模式比较之下更倾向于树立自己的代表人物。
　如果很难根据行为来挑选商业变革者，那么何不尝试着明确他们的特点呢？
举个例子，有人可能认为伟大的商业思想家要特别聪明，他们中的有些人无疑是特别聪明的，尤其是效力于需要高智商行业的商业思想家。
谷歌双雄、比尔·盖茨(Bill Gates)和史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)无疑都是特别聪明的人。
然而聪明并不是先决条件。
老话说：很多商业活动不是一飞冲天的。
这是非常有道理的。
某些在行业中非常成功的人士可能就情商而言得分很高，但是就智商而言并不是特别出众。
正如马丁·索雷尔(Martin Sorrell)先生所说：“ 商业不是脑部手术，不是吗？
”　背景也不是先决条件。
一些吸引眼球的想法认为，我们时代的洛克菲勒们抑或轻松地从镀金的发射台上升空，抑或从极度贫穷的状况中向上爬，有时候确实是这样的。
奥普拉·温弗瑞(Oprahwinfrey)在美国南方非常艰苦的条件下长大，本书还提到一些人，他们“ 出生在第三世界 ”，但也有许多人来自中产阶级家庭。
伟大的商业思想家来自各行各业。
英国广播公司的罗伯特·派斯顿(Ilobert Peston)已经探讨过所谓“ 企业家的创伤 ”，他指出，不断试图摆脱糟糕的童年是成功的关键驱动因素。
这确实有一定的道理。
那些虚张声势说自己有雄心的人未必幸福，或者说未必是受到正面的自我激励，他们的成功可能是以牺牲别人的利益为代价的。
格拉纳达前总裁格里·罗宾逊(Gerry Robinson)曾说：“ 非常成功的人经常或多或少有些焦虑。
”“ 那种情绪是消极的，就好像是在寻找某种不存在的东西，又像是对失败的恐惧。
我想，可以看看像默多克这样的人——他那么做究竟是为什么？
下一次将会有所不同吗？
这应该是生活中的学问。
”　但有些人能成为商业变革者并且权衡得很好。
对于每个像山姆·沃顿(Sam Walton)那样的人而言，他们已经获得了巨大的成功并看起来似乎真的很幸福。
理查德·布兰森(Richard Branson)总是忙着下一件事，然而他似乎一直很快乐。
还有另一些人，比如巴菲特和谷歌双雄，看起来对于他们所拥有的非常满意。
当然，像脸谱网(Facebook)的扎克博格(Zuckerberg)那样的人似乎伤害了很多人，但蒂姆·伯纳斯一李

和安妮塔·罗迪克是什么样的人呢？
人们普遍认为他们是和善的人，从容自在，并且很知足。
还有比尔·盖茨，为了回击他的所有诋毁者，他决定成为史上最大的慈善家。
　在以年轻人为中心的世界上，很多人会认为伟大成就总是始于青年，但事实并非如此。
把麦当劳推向全国乃至世界的雷·克罗克，机会出现时他已经50多岁，处于职业生涯的黄昏了。
当玫琳·凯被问及她是怎样迅速成功的时候，她说：“答案是我人到中年，得了静脉曲张，我已经没有时间来虚度光阴了。
”在大卫·奥格威(DavidOgilvy)的职业生涯开始腾飞之前，他曾写了一个备忘录，开头是：“有公司会雇用一个38岁的失业者吗？
”　不过，他们的共同之处是都拥有雄心和动力，有时候达到了非凡的程度。
雷·克罗克就是个明显的例子。
最初并不是他有了开饭店的想法，也不是由他来创业，甚至不是他把亨利·福特(Henry Ford)的模式用于快餐服务。
而雷·克罗克具有的是雄心和梦想——这正是早于他创业的麦当劳兄弟所缺少的。
麦当劳不是一个容易被人记住的名字或者智能的系统，但它把加利福尼亚几家餐厅变成世界上最被认可的连锁餐厅。
M&S公司的前首席执行官理查德·格林伯里(Richard Greenbury)曾说过，这种执著的精神不是后天形成的：“你或者具有这种精神，或者没有，这是人性格中与生俱来的东西。
”大多数商业变革者共同的特点是喜欢冒险，特别是极具创业精神的人，喜欢以别人不曾试过的方式冒险。
　以上因素可能是必需条件，却不是唯一条件。
就外部因素而言，包括时机、商业环境、适当的时间、适当的地点等。
无论你是谁，人际交往能力和政治技巧都是有用的，一丁点儿无情未必会给你带来伤害，逆向思维对你也没有害处，等等。
另外，还有个很重要的因素。
格里·罗宾逊曾对我说过：“你需要运气，每个人都需要一点运气。
”　这个因素的作用常常被怀疑，因为管理学倾向于认为自身就是一门真正的科学。
但好运气是至关重要的。
沃伦·巴菲特明确指出，如果他出生在秘鲁或者孟加拉国的话，他很可能成为一个自给自足的农民，但是那些出生于富裕家庭的人通常已经在合适的时间里在某个地方从事合适的行业。
此外，你自己也在创造运气。
罗宾逊说过：“大多数表现出色的人可以把他们所做的任何事情做好。
”的确，有人推测，以巴菲特的和蔼和谦逊，如果发觉自己是在秘鲁或者孟加拉国干农活，他肯定不会干太久。
　那么，是不是说你并不能从这些人身上学到什么东西？
当然不是。
商业的历史指明了目前的形势，照亮了未来之路。
这些名人的故事与20世纪的故事紧密联系在一起：格罗夫和索罗斯从大屠杀中逃脱，在美国开始了新的生活。
而且，因为大企业集团对人们的日常生活产生越来越大的影响，所以了解其主要领导者是怎样反思变化中的世界并推动变革的进程是件有趣的事。
　伟大的商业思想家在实践层面上可以教给我们很多东西。
希望更加富有创新精神的人们想要模仿谷歌双雄的某些行为，也许就不会做得太糟糕；想学习有关品牌和宣传知识的人们，不会找到比理查德·布兰森更好的榜样；那些想建立一个极具社会责任感的企业的人们，应该从研究安妮塔·罗迪克的经历入手。
但是，你无法学到如何成为这些成功人士中的一员。
顺便提一句，拿到工商管理硕士文凭的人们往往能够成功，这几乎可以肯定，但其能否成为商业变革

者却无法确定。
你可以教人们很多东西，但无法教他们成为本身以外的人。
　那么，你现在了解了吧。
勤奋工作，勇于冒险，适宜的环境，些许的幸运，再加上成为企业家的几条要素。
这就是秘诀，仅此而已。
如果你知道自己具备上述条件，那么请毫不犹豫地开始行动吧。
如果不具备上述条件，也不必痛斥自己。
也许你就是一位稳健的、符合正常衡量标准的成功人士。

内容概要

《你不可不知的28位商业领袖》介绍了那些从根本上塑造了他们自己的企业以及我们现在的商业模式的人物。
他们之中，有的人是以智取胜，不像其他人依靠勇气和直觉；有的人胸怀靠商业改变世界的理想，而不像其他人那样为了金钱和权力而奋斗。

作者莱姆·里格比有着无穷的活力与智慧，他带我们一起领略当代最优秀的商业头脑，让我们看到这些叱咤风云的人物背后的努力，以及他们的企业对当今世界的惊人影响。
从史蒂夫·乔布斯到乔治·索罗斯，在本书中，我们会看到他们的成功秘诀、传奇经历、某些案例以及他们的失败教训。

作者简介

书籍目录

1史蒂夫·乔布斯
——苹果之父
2理查德·布兰森
维珍集团总裁，一位具有传奇色彩的亿万富翁，以特立独行著称
3沃伦·巴菲特
——投资大师1
4杰夫·贝索斯
——亚马逊创始人
5谷歌双雄：谢尔盖·布林和拉里·佩奇
——谷歌梦幻二人组
6蒂姆·伯纳斯-李
——万维网之父
7安妮塔·罗迪克
——绿色环保女王，美体小铺创办者
8雷·克罗克
——麦当劳之父，快餐巨人
9鲁伯特·默多克
——新闻业的传奇
10彼得·德鲁克
——管理之父
11英格瓦·坎普拉德
——宜家创办者，瑞典首富
12奥普拉·温弗瑞
——脱口秀女王
13山姆·沃顿
——沃尔玛创始人，世界零售业的“精神大师”
14玫琳·凯·艾施
——女性企业家的典范
15比尔·盖茨
——让个人电脑走进千家万户
16大卫·奥格威
——广告之父
17梅格·惠特曼
——美国eBay公司前首席执行官
18马克·扎克伯格
——facebook创始人
19霍华德·舒尔茨
——星巴克创办人，咖啡大王
20杰克·韦尔奇
——大师杰克
21迈克尔·戴尔
——戴尔公司总裁
22汤姆·彼得斯
——管理大师
23里卡多·塞姆勒

——巴西塞氏企业CEO，特立独行的大师
24赫伯·凯勒尔
——西南航空的创办人
25安迪·葛洛夫
——英特尔董事长
26罗曼·阿布拉莫维奇
——英国皇牌足球俱乐部切尔西的老板
27乔治·索罗斯
——“抢银行”的人
28盛田昭夫
——日本索尼公司创始人，被誉为经营之圣
参考文献

章节摘录

版权页：摩尔和诺伊斯本想让葛洛夫主管研发部门，但是不久葛洛夫发现尽管他没有相关的背景知识，自己对生产很感兴趣，而且他的真正的天赋在工业管理组织这方面。
他想做的是把公司的生产做到尽量有效率，不久他便在处理棘手难题和提出尖锐问题的管理工作中崭露头角，在某种意义上来说，对相关员工却非常残酷。
有两个特点能把他与普通的苛刻的管理者区分开。
第一，他善于清晰地表达他的所作所为，对一些词语表述的较为婉转，比如“ 建设性对抗 ”听起来要好得多。
第二，他极其擅长行业内的组织领导，对生产过程的精简——以现在的标准看来有些粗暴，却使公司的利润大增。
《华盛顿邮报》称他为“ 英特尔公司的培训中士 ”。
20世纪70年代，第一场技术领域的海啸导致了信息革命、电脑的普遍应用和因特网的诞生。
1971年，英特尔的第一个微处理器面市，公司销售额大增。
它的芯片是20世纪70年代最早期的PCs机的基础，虽然这当时只是个小市场，他们相信不久这种芯片就会有更广泛的应用性，于是对该芯片进行了大量的研发。
截至1979年，公司规模已经很大，葛洛夫出任总裁，公司最主要的产品还是记忆芯片。
1979年，由于大量的新竞争对手进入市场，在一次操作失误后公司作出选择，开始向微处理器制造商转型，具体来说就是要击败IBM公司，后来他们真的如愿以偿。
IBM公司使用了他们的8086芯片，使他们拥有了微处理器市场。
然而，即使有了这次成功，公司仍然没有快速发展，市场价格持续走低。
越来越多的竞争对手开始侵占他们的利益，在记忆芯片市场上，廉价的日本货到处都是。
20世纪80年代初，葛洛夫决定从芯片市场退出，把精力投向了微处理器。
多亏了IBM和它的姐妹公司，这个市场开始慢慢成长。
它可以决定这个市场的速度，然而这大胆的一步不知迈向何方。
正因向微处理器的转型，葛洛夫很快成为推动公司发展的原动力。
他坚信努力工作和加班对公司有好处——上午八点以后到的人都要被记下来。
不久人们给他起了“ 普鲁士将军 ”的绰号，但他也是一个很好的经理人。
除了勤奋，他还有能力组织工作并能有效地提升员工们的积极性。
他还有很高的权威——就像许多成功的老板一样，他使人们能和谐相处。
伴随着80年代的逐步发展，公司意识到芯片已经从办公场所普及到家庭了。
1987年，他担任了公司的首席执行官。
芯片市场继续飞速发展，每当新产品上市后，公司便立即开始研制下一代芯片，因为不久后这种新产品便会成为标准，价格也就自然会降下来。
虽然英特尔公司是芯片市场的领头羊，但还是有很多的竞争对手。
葛洛夫最出名的一句格言（他最畅销的那本书的名字）是“ 只有偏执狂才能生存 ”，不难明白他是怎样提出这种说法的。
1989年，继386和486芯片后（当时使全球大多数电脑性能变强了），英特尔公司开始研发奔腾芯片。
有趣的是，芯片没有用586命名，因为有规定不能用这个数字做商标。
20世纪90年代初全球经济萧条的大环境下，公司也勉强度日。
葛洛夫规定所有的技术人员在现有工资水平下每周必须工作50小时。
到1993年，情况开始好转。

媒体关注与评论

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

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