

美国CEO俱乐部午餐演讲2



最后一堂执行课

邵原 [澳] 史小龙 编译

 上海远东出版社

美国CEO俱乐部午餐演讲2

最后一堂 执行课

邵原 [澳] 史小龙 编译

 上海远东出版社

图书在版编目(CIP)数据

最后一堂执行课/邵原, (澳)史小龙编译. —上海: 上海远东出版社, 2008

(美国 CEO 俱乐部午餐演讲 2)

ISBN 978-7-80706-750-4

I. 最… II. ①邵…②史… III. 企业管理—演讲—美国—文集
IV. F279.712.3-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 109570 号

图字: 09-2004-132 号

策划编辑: 任郁文 廖 昕

责任编辑: 廖 昕

封面设计: 李 愿

版式设计: 李如琬

责任制作: 晏恒全

责任校对: 周国信

最后一堂执行课 美国 CEO 俱乐部午餐演讲 2

编译: 邵 原 [澳]史小龙

出版: 上海世纪出版股份有限公司远东出版社

地址: 中国上海市仙霞路 357 号

邮编: 200336

网址: www.ydbook.com

发行: 新华书店上海发行所 上海远东出版社

印刷: 上海市印刷二厂

装订: 上海望新印刷厂

版次: 2008 年 8 月第 1 版

印次: 2008 年 8 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/32

字数: 118 千字

印张: 6.875

ISBN 978-7-80706-750-4/F·332 定价: 16.00 元

版权所有 盗版必究 (举报电话: 62347733)

如发生质量问题, 读者可向工厂调换。

零售、邮购电话: 021-62347733-8555

美国首席执行官俱乐部 (CEO CLUBS) 成立已有 24 年历史,总部设在纽约,是目前全世界历史最久、规模最大的商业协会。截至 2002 年 6 月,在美国有 9 个地方分会,拥有会员总计 7000 多人,终身会员 300 多人。企业中的经理阶层人士有资格申请成为会员,其企业的年销售额必须达到 2000 万美元。

从成立至今,俱乐部广纳商业精英,其中包括: Ted Tuner(CNN 创始人), Herb Kelleher(美国西南航空公司), Peter Grace(格雷斯公司), T.Boone Pickens (Mesa 石油公司), Zig Ziglar(销售专家), Fred Smith(克莱斯勒公司), Richard De Vos (安利公司), Royal Little(Textron 纺织公司), Edson De Castro(Zydacron 通讯技术公司), Steve Forbes(福布斯), Victor Kiam(电动设备公司), Michael Bloomberg (布隆伯格证券交易), 这都是俱乐部的重要成员,还有像美国在线 (AOL) 创始人 Jim Kimgey 和 Steve Case 等为代表的终身会员。

美国 CEO 俱乐部自成立以来已经积累



与强者同席

的午餐讲演共 80 篇，现在还以约每年 5 篇的速度增加，这些著名人物在午餐会上的演讲同时呈现给听众一顿“耳朵的盛宴”。在本次“耳朵的盛宴”中有 5 位主厨：

首先由乔伊·曼库索先生为大家上第一道菜：《首席执行官与 12 条原则》。其中，曼库索提到了土地所有权、发行股票、风险投资和赌徒赌博的一些微妙关系，并对 CEO 们怎样去为自己挑选一位聪明而懒惰的“好大副”提出了一些妙趣横生的建议。CNN 创始人、媒体天才泰德·特纳先生在接下来的《早睡，早起，拼命工作》中对此进行补充说，好的 CEO 可不能太懒惰了。

第三位是布隆伯格先生，他对周日充满了感情，因为他发现工作中的乐趣和甜蜜在周日沉淀得最为完美（他的家人因此怨气很大）。他号召 CEO 不断地努力使自己的公司独立并减少受到外界因素的牵制，并谈到了在此问题上与道琼斯公司作斗争的切身经验；其中他提到自己创办公司的资金来源，将我们引入下一个话题《提问、提问、再提问》。顺便提一句，除了商业方面的成功，布隆伯格还在 2002 年就任了纽约市长。《提问、提问、再提问》，曼库索先生通过几颗水晶糖（水晶糖理论）就为我们阐明了“如何获得一笔商业贷款”的真谛，同时他还对大家参加银行股东大会提出了中肯的建议：“戴一顶马车夫们戴的大帽子，佩戴一朵大康乃馨花，早早到场，抢个第一排中间的位子坐。”以博得银行家的欢心。当然，马上就会进入更加具体的事项，《打中 11 环》为 CEO

总结出“撰写商业计划书的 10 项秘诀”，让你能在 10 环刻度的靶子上打出 11 环的成绩来。

这顿午餐最后的两道甜点由菲尔·索雷帝诺(全球认证的 450 名演讲家之一)和金克拉(世界级激励大师,畅销书《与你在巅峰相会》作者)提供。

最后，与世界知名 CEO 同桌享用的这道午餐，希望你还满意。

成功人士的一个共同特性就是善于获得快乐，他们是一群善于享受人生的人士，我相信他们从生活中获得的快乐对他们的事业成功大有帮助。

拿出你的日历来吧，我们给你准备了一系列与美国最优秀的企业家，也就是 CEO 俱乐部会员聚会的活动。每年，CEO 俱乐部至少组织 5 次以上的午餐讲演活动，我们在 2003 年组织了菲尔·索雷帝诺、美国 JetBlue 航空公司的创始人大卫·尼尔曼先生等为我们做午餐讲演。JetBlue 航空公司在 2000 年才在纽约的肯尼迪国际机场开始运作，依靠的是索罗斯的一笔风险投资资金。在 3 年之后的今天，他们的航班已达 20 个城市，拥有了 37 架崭新的“空中客车”A320 客机。在大卫·尼尔曼先生讲演当天，CEO 俱乐部也同时邀请了俱乐部中国总部的主席郭志新先生为我们美国 CEO 俱乐部的各个分部的会员做同台演讲，并与他带领的一批中方企业家与美方企业家做交流。

在 2004 年，CEO 俱乐部将继续组织一



序言一

系列精彩的会员聚会的活动。包括在 2004 年 5 月 12 日由 IDG 集团创始人、传奇式的人物麦戈文先生的午餐讲演活动。我在 2003 年 10 月份的访华行程中,受邀会见了一些目前在中国十分活跃的著名的商界领袖。在他们之中,我十分惊喜地见到了美国马萨诸塞州的麦戈文先生。他答应为我们在波士顿的 CEO 俱乐部做午餐讲演,我还得知,20 年来麦戈文曾 75 次赴中国考察与访问,他在中国有近 80 个投资项目,而这只不过是他在全球众多投资中的一小部分。

正如我们机构的名称所显示的,CEO 俱乐部是面向 CEO 的商业组织;我们会员的企业年销售额不得低于 200 万美元。

那么这些 CEO 在午餐讲演会上都做了些什么呢?首先,会议长达 4 个小时,都安排在周末某日的上午 10 点到下午 2 点,其中包括一顿主办地组织的午餐,当然还有一个午餐演讲主讲人。聚会活动的精华,是会员们分组按选题进行圆桌讨论会。这是为了帮助会员交流问题及其解决办法。

我很高兴我们最受欢迎的午餐演讲——阿巴纳尔先生的演讲已经被翻译介绍给了中国的读者。我们大家都喜欢阿巴纳尔先生,这个曾被称为“世界上最大的骗子”的罪犯,写过一本以他的经历为蓝本的小说。在 21 岁以前,他当了两年的泛美航空的飞行员,免费环游世界;当了佐治亚州一家医院的主治儿科大夫;通过了路易斯安那州的律师考试,成为助理检察长;还在扬伯翰大学教了一个学期的博士课程。在这

期间,他签了 250 万美元的假支票,使他最后被送进了监狱。他被提前假释,并成为美国政府的反诈骗专家。在阿巴纳尔先生介绍他的传奇经历的时候,CEO 俱乐部的会员不时为他的奇妙经历捧腹大笑。不过他的经历中也有心酸的事情:在 16 岁时因为父母离婚离家出走而成为骗子,从此再没有见过他热爱的父亲,他在 19 岁以前,每天都是哭着睡着的。在他讲到自己的父亲时,不少听众都流下了眼泪。

针对 CEO 俱乐部的午餐演讲活动,我还想向你们介绍一个在我们 CEO 俱乐部中广泛流传的轶事。

故事起始于美国在线新股发行前的几个月。当时 CEO 俱乐部华盛顿分会的会员们对美国在线的业务都不太了解,我们的会员,美国在线的创始人吉姆·金赛先生承诺,作为公司的朋友,让 CEO 俱乐部华盛顿分会的每位会员都有机会在美国在线新股发行时买到美国在线的股票。当时,小小的美国在线仅有 10 万个客户,可怜地排在 Prodigy 及 CompuServe 之后处于第三位。作为“公司的朋友”的好处就是,你买股票的时候不用交佣金。股票的预计的开盘价是每股 11 美元,恰好有 11 位 CEO 俱乐部的会员同意以新股发行价购买美国在线的股票。吉姆·金赛将每人的最高持股数定为 2000 股,以分散股权。虽然他没有特别强调要求我们每个人都作为绅士或淑女不要立马转手就抛出股票,然而他希望我们持有的时间长一些,别在股票上市初期见好就抛。我们当时都同意这样。现在故事越来越有意思了。在美国在线新股上市的当日,CEO 俱乐部也

正好将按计划召开它的月度午餐讲演活动。

当日的午餐讲演者是碧黛·芭萝，即五月花夫人。她要在 CEO 俱乐部讲她是如何开办了纽约最大的应召女郎公司，然后又如何被警察查封的故事。因此，在讲演的前一天她来到了华盛顿，准备好好睡上一觉，准备第二天的讲演。由于时间的巧合，我邀请吉姆·金赛，还有五月花夫人共进晚餐。晚餐临近的时候，我怕他成为陪衬，就又邀请了 CEO 俱乐部的会员约翰·斯潘格先生加入，以凑成四人。约翰是我的好朋友，当然来捧场。四个人短暂地聚了一会儿，喝鸡尾酒，然后我和约翰就离开了，留下吉姆·金赛和碧黛·芭萝共进晚餐、独自庆祝。我和约翰吃了一顿很好的晚餐，然后早早就睡觉了。约翰公司的总裁，苏姗，在晚餐时也与我和约翰在一起。

第二天在 CEO 俱乐部会议上，五月花夫人成为第二位被会员起立喝彩的人。我们第一次庆贺是在早上 10 点美国在线开盘的时候，开盘价为每股 15 美元，高于购买价。那是一个令人兴奋的一天，每人都有乐趣，我们不少人还挣了钱。我们在 CEO 俱乐部喜欢说：“挣钱的时候还有乐趣就最好。”

一个月以后，在紧接着的另一次 CEO 俱乐部会议上，CEO 俱乐部华盛顿分会的领导都格博士问与会的会员（吉姆当时不在场），谁还持有当时已经每股 16 美元的美股在线的股票。令他挺吃惊的是，11 位朋友中的 10 位，包括都格自己，都有不仗义的抛售行为。换句话说，那 10 位 CEO 在股票开盘时一眨眼就每股 4 美元、

也就是共 8000 美元赚到手了。因为他们是每股 11 美元买的,开盘时每股股价 15 美元,他们都是每股赚了 4 美元。

而这个 CEO 俱乐部轶事中得到最为广泛流传的事发生在俱乐部中最聪明的会员约翰·斯潘格先生的身上。约翰是一家叫做约翰·斯潘格展览公司的 CEO,但他在股市上赚到的钱比很多公司一辈子赚到的钱还多。他的展览公司中有 50 名雇员。约翰是惟一一名没有抛售美国在线股票的会员,他是惟一的一位“绅士”。而且,他不仅有勇气以 11 美元一股买了 2000 股,而且第二天还入市在 15 美元的价位上又买了 8000 股。约翰是一名非常聪明的 CEO,现在是华盛顿分会的传奇人物。

如果你还能对枯燥的统计数字感兴趣,那么我告诉你们在 1999 年 6 月 1 日的时候,这些股票的价值就已经是 5000 万美元,这在现在也算不少钱了。

虽然约翰没有埋怨谁,但他却说当时他感觉被五月花夫人耍了。他说:“妈的,如果当时五月花夫人不在场,吉姆就会与曼库索和我进晚餐,我们就会对他的公司有更好的了解。”“如果我确实了解了美国在线公司的业务,我买的股票至少还会多一倍。”“我现在还是气得要死,好像五月花夫人耍了我。”这就是为什么这个轶事在我们 CEO 俱乐部被广泛流传的原因。

你要想了解五月花夫人那篇让约翰损失 5000 万美元的午餐讲演,就请等待 CEO 俱乐部后续午餐讲演

丛书的出版吧,其中当然也会有吉姆·金赛先生的午餐讲演的内容。

约瑟夫·曼库索
美国 CEO 俱乐部董事长

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Joe Mancuso". The signature is fluid and cursive, with a large initial "J" and a trailing flourish.

2002年6月,我在美国通过纽约电话公司最大股票持有人的介绍,认识了美国CEO俱乐部总裁曼库索先生。我与他进行了很好的沟通交流,而我真正产生创建中国CEO俱乐部的想法,是受我首次参与美国CEO俱乐部活动带来的深刻触动。当亲眼目睹美国那些CEO会员们衣着随意地讨论着非常严肃的商业问题时,我深深感受到这个群体蕴涵的能量。在我向他表达了创建中国CEO俱乐部的想法后,曼库索对我给予了完全的支持和赞同。

在后来与曼库索先生的长期交往中,我对这位令人敬佩的人物有了更多的了解,他告诉我,他的创业灵感始自于他很小的时候。曼库索这样回忆自己说:“在还是小孩子的时候,我就做送文件、整理草坪、铲雪等各种能有收入的事情;我的优势是我出生在一个中等家庭,而不是一个富裕家庭。”

只有到达我们一生中的低谷或受到最大挑战的时候,我们才能领悟最多东西。曼库索给我讲了一个他在高中时代的精彩故事,故事就证明了这一点。“当我从初中转



序言二

到高中的时候,我那时也戴着牙套,满脸青春痘,还戴着一副眼镜,样子难看极了,日子过得也挺窝囊。”

“有一天在我们的全校大会上,我们的一位老师走到我的面前,告诉我说本来应当在学校咖啡厅读一篇报告的某某同学请病假了,没人发言,你能上台讲讲吗?我说,没问题,我来讲,报告的内容只有一段话,四行字。我在台下把它念了五遍,没准儿十遍,这看起来是件轻而易举的事。”

“我没戴眼镜就登上讲台。我完整地说出了我记得的第一句话。然后,我就站在那里卡壳了,我完全手足无措,没戴眼镜的我也没有办法看清讲稿。全校大会上的3000多名学生开始哄堂大笑、跺脚起哄。又因为没戴眼镜,我连台也下不了,最后一位老师抓住我的胳膊把我拽下来了,并将我带到学校卫生室。一到卫生室,我就瘫倒了。后来我回了家,一连三天都没有上学。”

具有讽刺意味的是,有些企业家最怕的就是在众人面前演讲。而现在,曼库索的业务基本上就依靠演讲,而且他的演讲非常成功。他已经在美国300多个城市以及30多个国家作了演讲。

曼库索帮助上千位美国企业家更进一步地接近各自的梦想。曼库索创办了企业家管理中心(CEM)和美国CEO俱乐部(CEO CLUBS),他还是总裁顾问委员会(PAC)的主席。写了24本有名的有关中小企业及中小企业家的专著,销量达200多万册。

美国CEO俱乐部致力于为企业家们创造一种

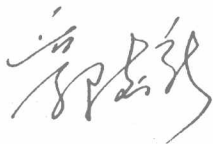
充满养分的环境，使他们能分享各自企业的经营体验和个人成长经历，以提高企业家们的经营能力和决策水平，为企业和个人的发展获取更大的经济效益和社会效益。

在 2003 年 2 月和 9 月，我带领中国企业家代表团参加了美国 CEO 俱乐部组织的在拉斯维加斯的市場销售培训，以及在纽约的大卫·尼尔曼先生的午餐讲演等活动。我们还在 8 月和 10 月在中国接待了两批由曼库索率领的美国企业家访华团，并促成了 10 余项中美企业家之间的投资合作项目。

在 2004 年，我们已经安排了更多的中美企业家交流的活动，包括参加 2004 年 5 月在美国 CEO 俱乐部波士顿分会的 IDG 的创始人兼董事长麦戈文先生的午餐讲演活动，6 月份与美国企业家一道乘坐游轮沿中国长江旅游，等等。为使更多的中国企业家从我们的商业资源中获益，我们即将推出 www.infoceo.com 网站，为中美企业家之间更多的商业交流做出贡献。

我们的美国 CEO 俱乐部午餐讲演丛书第一册《谁能抓住我》出版之后，获得了热烈欢迎。在美国 CEO 俱乐部午餐讲演丛书第二册中，我们向大家介绍了更多、更精彩的午餐讲演内容，希望各位读者能够喜欢。

中国 CEO 俱乐部创始人



序言一

序言二

首席执行官与 12 条原则

乔伊·曼库索 / 1

早睡,早起,拼命工作

泰德·特纳 / 31

周日晚上最快乐

迈克尔·布隆伯格 / 43

提问、提问、再提问

——如何获得一笔商业贷款

乔伊·曼库索 / 71

打中 11 环

——撰写商业计划书的 10 项秘诀

乔伊·曼库索 / 127

一切取决于你自己

——关于良好的心境

菲尔·索雷帝诺 / 173

中国竹子奖

金克拉 / 185

目 录

TWELVE 首席执行官与 12条原则