



星巴克行政总裁 **霍华德·舒尔茨**
蔡斯薯片创始人 **威廉·蔡斯**
维珍集团创始人 **理查德·布兰森**
微软集团创始人 **比尔·盖茨**等

..... 道出天机!

Secret of my success

我成功的

最经典的成功工具书 最畅销的顶级管理手册

【英】杰米·X·奥利弗◎著 丛晓芳◎译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

秘诀



中国出版集团 CIP 数据核字 (2010) 第 089371 号

我成功的秘诀

最经典的成功工具书 最畅销的顶级管理手册

【英】杰米·X·奥利弗◎著 丛晓芳◎译

Secret of my success

杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元
杰米·X·奥利弗	著	丛晓芳	译	金城出版社	2010年10月	28.00元



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

我成功的秘诀/ (英) 奥利弗著; 丛晓芳译. —北京:
金城出版社, 2010. 6

书名原文: Secret of My Success

ISBN 978-7-80251-439-3

I. ①我… II. ①奥… ②丛… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 089731 号

Secret of My Success © 2009 Jamie X Oliver

Original English language edition published by Crimson Publishing, Westminster House, Kew Rd, Richmond, Surrey, TW92ND, UK. All rights reserved

Chinese simplified language edition published by GOLD WALL PRESS, Copyright © 2010

本书经 Crimson Publishing 授权, 由金城出版社在中国大陆独家出版其简体中文版本。非经书面授权, 禁止以任何形式进行摘录、复制或转载。

我成功的秘诀

作 者 [英] 杰米·X·奥利弗

译 者 丛晓芳

责任编辑 雷燕青

文字编辑 陈珊珊

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 14

字 数 103 千字

版 次 2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

印 刷 北京温林源印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-80251-439-3

定 价 28.00 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

发行部 (010) 84254364

编辑部 (010) 84250838

总编室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前 言

理查德·布兰森是从一间地下室起家的。在那里，他给青少年们邮寄唱片。可是，之后发生的邮政工人大罢工威胁着这个羽翼未丰的小公司。星巴克咖啡帝国的开创者霍华德·舒尔茨寄出了 223 份项目申请书，却没有得到任何回应。20 世纪 80 年代末、90 年代初，在股票市场暴跌时，英国广播公司(BBC)的经典创业真人秀节目——龙穴的创始人西奥·帕菲提斯失去了全部的生意。

面对危机，布兰森在伦敦的牛津街创立了维珍唱片行。霍华德·舒尔茨寄出了第 224 份项目书，最终得到了他渴望已久的赞助资金。西奥·帕菲提斯重整旗鼓，踏上了一段新的商业征程，如愿以偿成了英国最著名的企业家之一。

困境造就了这三位成功人士，他们坚定、执著，对未来充满信心。而在经济艰难时期，这些都是成功的必备条件。那么，成功的秘诀是什么？就是没有秘诀。成功的企业家们会告诉你：成功的秘诀归根结底就是不断的努力再加上一丁点的运气。

热情可以让你在一项新事业的奋斗之路上走得很远，然而，所有的成功人士身边都围绕着很多有才华的人。他们清楚地知道自己的弱点，因此总是为那些举足轻重的岗位挑选最合适的人选。销售、现金流转、市场，这些都是商业成功的关键，但从来没有人精通所有的方面，这一点成功的企业家都明白。

我采访过企业家们都认为自己不是合格的雇员。这并不是说他们没有才华，而是证明他们对事业的发展都有独到的见解。他们创业成功的原因之一，就是他们确信，一个产品或一项服务能够做到质量更优、价格更低、效率更高。

创业精神是所有学校都可以教授的，因为这种精神可以通过后天的学习来弥补。它有自己的规律和理论，而最重要的是，它能被未来的企业家们利用来造福世界。

经济现状仍然糟糕，但成功的企业家照样能做到与众不同，这是因为他们能化不利条件为有利条件，即使是在最严峻的时期。在本书中，我采访过的大部分人都能审时度势：他们都认为

自己在那段最艰难的时期积累了至关重要的经验，而正是这些经验决定了他们事业的最终结果。正如“奥玛哈的圣贤”沃伦·巴菲特所说：“只有在退潮的时候，你才知道谁在裸泳！”总之，坚定和执著是企业家必备的品质，在艰难时期更是如此。

希望您能够从本书中的专家建议和企业家的成功经验中有所感悟，并有所借鉴，为您的事业发展助一臂之力。

2007年至2009年，杰米·X·奥利弗的《我成功的秘诀》在《每日电讯报》商务版连载，其中的财经信息至本书出版时一直是正确的。

目 录

前 言	I
一、态度——把工作当成事业	1
霍华德·舒尔茨	3
理查德·布兰森	7
威廉·蔡斯	13
崔伯·首比	15
马丁·索瑞尔	18
彼得·琼斯	23
迈克尔·彼得斯	27
邓肯·班纳坦	29
爱德文·布斯	32
托马斯·阿尔索夫	35
瑞奇·阿什	37

二、人力——人力就是生产力	41
汤尼·马斯科洛	43
汤姆·法默	47
丹尼尔·李	50
洛克·福特	53
乔纳森·爱德纳姆	56
詹姆斯·凯恩	59
芭芭拉·卡萨尼	62
布莱恩·哈德森	64
卡兰·比利莫利亚	67
丹尼尔·普里斯特利	70
迈克·克莱尔	74
大卫·戈德	77
科琳·韦格鲁克斯	79
斯忒芬·维森巴赫	82
三、产品——质量才是硬道理	85
比尔·盖茨	87
谢尔盖·布林	92
迈克·乔丹	96

托尼·古德温	100
哈利·布里格斯	102
乔伊·尼克尔斯	105
迈克·林奇	108
保罗·图斯坦	111
理查德·雷德	113
罗伯特·赫斯特	116
维马尔·鲁亚	119
查理·比格姆	122
邓永锵	125
四、资金——资金管理是保证	129
卡洛斯·斯利姆·埃卢	131
爱德华·格林	135
斯泰利奥斯·哈吉·约安努	138
亚伦·辛普森	143
盖伊·图尔贝里	146
朱丽·梅耶	148
五、人脉——人脉就是钱脉	153
马克·柯斯卡	155

保罗·提利	158
黛比·赖瑞	161
卡洛尔·斯东	164
六、领导——领导力就是潜力	169
史蒂夫·利奇	171
艾迪·赛斯陶科夫斯基	175
伊恩·米尔纳	178
杰伊·布雷格曼	181
西奥·帕菲提斯	184
吉尔·巴克尔	189
迈克尔·杰克森	192
道恩·吉宾斯	194
黛波拉·米登	197
大卫·吉安保罗	200
卡塔·拉瓦尼	203
吉蒂·辛格	208
弗雷德里克·摩德	211

Secret

一、态度——把工作当成事业

对于充满激情的人和无所不知的人，
我选择雇用前者。

——约翰·D·洛克菲勒（实业家、慈善家）

Secret of My Success

一、态度——把工作当成事业

霍华德·舒尔茨

我需要诚信、诚实和谦虚。

被问到成功的秘诀时，星巴克的行政总裁霍华德·舒尔茨说，运气起了很大的作用。1982年，舒尔茨打算在全美开设100家连锁咖啡屋。然而，他说：“募集股权资金时，我遇到了麻烦。那时真的很难，因此我不得不将计划要开的100家连锁店减至75家。但当时我连重新打印企划书的钱都没有，所以就用笔把‘100’改成了‘75’。其实这并没有什么意义。那时我要说服别人投资的是全国性的咖啡连锁店，必须考虑企业所有员工的医疗保险和投资风险，因此我被拒绝

我成功的秘诀 *Secret of My Success*

了 223 次。”

这件事告诉我们，当运气来临时，执著和坚定是关键。在谈到 223 次被拒绝却仍然能坚持到底的原因时，舒尔茨做出了这样的回答：“我们对未来抱有信心，满怀激情，充满希望。我们坚信，我们给顾客提供的是前所未有的、介于家庭和工作之外的第三个空间。那时，我们没钱做广告，只能靠人们口口相传，而员工和顾客就是我们的广告特使。”

对 55 岁的舒尔茨来说，那段经历是惊人的。出生在纽约的舒尔茨在布鲁克林区的贫民区长大的，后来被北密歇根大学橄榄球队录取，并获得奖学金，成为橄榄球队的四分卫。据他所说，那是一段刺激却艰苦的经历。大学毕业时，他获得了通讯学学位，并进入施乐公司工作。之后，他开始为星巴克提供手动咖啡机，并升任总经理。1982 年，他辞去先前的职务，进入西雅图的星巴克，担任市场总监。对咖啡生意，他有自己的看法和规划，却得不到星巴克创始人的采纳。因此，他毅然离开，创立了属于自己的咖啡连锁店。1987 年，他买下了星巴克的全部股份，将其麾下的咖啡连锁店重新命名为星巴克。

一、态度——把工作当成事业

Secret of My Success

如今，星巴克咖啡屋遍布全世界，仅在英国就有 700 多家分店，全球总共超过 16000 家，2008 年第四季度的总收入高达 25 亿美元。然而面对严峻的经济状况，咖啡产业也不能幸免。其 2009 年最后三个月的收入降至 540 万美元，而 2008 年的同期收入是 1 亿 5850 万美元。

尽管如此，舒尔茨坚信，他的生意能够安然渡过经济萧条期。他说：“前面的路会更加艰难，但这不是我第一次面对困难。1986 年，我的妻子怀着我们的第一个孩子，而我当时身无分文，没钱给员工们发工资，也没钱进货。有一天，岳父到西雅图看我。在公园的长椅上，他对我说：‘放弃你对咖啡的痴迷，找一份正经工作吧！’”他拒绝了。

舒尔茨认为，他的生意之所以能发展起来，是因为他任用了一些员工，而这些员工拥有他自己没有的技能。“我也相信，勇于承担风险也是我们今天成功的原因之一。”他说，“我从没有像现在这样深知自己对公司方方面面的责任，尤其是对股东们。”

舒尔茨的工作就是沟通和交流。“作为公司的首席执行官，我要尽量了解自己的员工，全面把握公司的运作。这比

我成功的秘诀 *Secret of My Success*

以前任何时候都需要交流。我去过很多地方，必须要与员工接触，因此我必须诚信、诚实和谦虚，告诉人们我们在做些什么。这些都刻不容缓。”

面对反竞争行为的控诉，舒尔茨予以驳回。他说：“我非常满意公司的发展模式，非常有趣！在公司的发展过程中，我们成了世界文化的一部分，这是它产生的非常积极的影响。我们的业务已经扩展到了全球 48 个国家和一些我们以前根本想象不到的地方，比如中东、中国、日本和新加坡。而且，我们不久前刚在保加利亚开设了第一家分店。我们力图创造的模式不是‘美国的’，而是‘世界的’。事实正是如此，咖啡吸引的不是美国人，而是全世界的人们。”

对于人们指控他剥削咖啡种植农，舒尔茨也很坦白。他说：“我们开创了一项产业，提供了无数工作岗位和前所未有的整套供应链，千千万万的人从中获益。对咖啡种植者来说，我们所做的比其他所有产业的总和还多。对员工，无论在美国还是在其他地方，我们都为他们提供了医疗保险和股权。我们正以一种积极的方式，让我们的规模产生最大的效益。”

一、态度——把工作当成事业

Secret of My Success

遇到困难时，舒尔茨总会和朋友们聊聊，他们都是他终生的朋友，并且和他有相似的境遇。他说：“我也会与家人聊聊，但做出最后的决定的是我自己，因为我必须遵从自己内心深处的声音。”

舒尔茨为企业的老板们提供了什么建议呢？“要做一个平易近人的上司。不久前，我们在美国召开了一次会议，共有1000名星巴克连锁店的所有者参加，目的就是拉近我与员工之间的距离。并且，我经常到各地走走，通过媒体、邮件和网络跟员工们保持联系。在与人交流时，我始终坚持谦虚、诚实的原则，确保让每位员工都能了解公司。这就意味着，在公司，他们每个人都有自己的位置和责任，一个也不例外。”

理查德·布兰森

那需要一种正确的态度、一种幽默感。

理查德·布兰森16岁时创立了自己的第一份事业，即出版了一本名为《学生》的杂志。之后，他涉足音乐，在伦敦