摇外国精英人物（上）

作者：董玉淘 辑编著
出版社：中国电影出版社
字数：[illegible]千字
分类：企业人物 原中国 原当代
版权所有：北京烨子工作室
出版日期：[illegible]年 员月
书号：[illegible]

内容提要

在人类社会各个阶段的发展进程中，总有着一群与众不同的人物：他们具备睿智的目光，拥有深远的思想，蕴藏博大精深的智慧，具有追求真理的精神，于是他们成为自自领域内的杰出人物。他们之中既有无畏勇者，也有一代枭雄；既有善思学者，也有社会名流；既有科技精英，也有发明大家。在无法逆转的社会进步大潮中，他们用自己的杰出贡献在人类历史上留下了一串串不可磨灭的印记。

需要全本请访问 www.ertongbook.co

目摇录

员斯皮策 :商界最令人畏惧的人物 …… 圆
圆克雷格·贝瑞特激情演绎“奔腾之芯”…… 远
猿拯救“卡纸”的施乐…… 愿
源飞利浦 惰鹬柯慈雷 强硬派的“冒险思想” …… 员园
缘麦当劳新任总裁查利·贝尔要从扫厕所干起 …… 员源
远我的旅程刚刚开始 …… 员远
苑宝洁董事长 :最乐意倾听底层声音 …… 圆员
愿家族传承 …… 猿员
怨杰克·韦尔奇 :惰鹬要一手抓种子一手洒水施肥……
…… 源园
员园保罗 原艾伦 :一个偶然成就的亿万富翁 …… 源缘
员员富国银行 惰鹬:让巴菲特跌破眼镜的银行家 …… 源苑
员圆勃格丹诺夫 :世界上最害羞的 惰鹬 …… 缘远
员猿思科 :继续收购 …… 远园
员源思科还是快鱼吗钱伯斯能否再续火力 …… 远猿
员缘乔·图斯的“奔腾年代”…… 远愿
员远最佳经理人引退星巴克权杖易手 …… 苑怨
员苑宜家 惰鹬坎普拉德 :把公司当“家”的人 …… 愿源
员愿有多少人知道这位世界首富？ …… 怨怨

员斯皮策 :商界最令人畏惧的人物

艾略特·斯皮策([illegible]今年 [illegible]月在记者招待会上说,[illegible]的管理层“不是我将与之谈判的领导层”。当时一件事是明摆着的:杰弗里·格林伯格([illegible]要设法另谋高就了。

没过几天,该公司总裁格林伯格先生就被迫辞职。他是全球保险业最有权势的人物之一。但他不是唯一的受害者。一个月后,该公司表示将被迫裁减[illegible]名员工。当时公司的股价已跌去了近一半。

商界最令人畏惧的人物之一

那次记者招待会证实了斯皮策先生的地位:他是商界最令人畏惧的人物之一。

这位纽约州总检察长以打击华尔街和美国共同基金业的利益冲突行为而成名。但今年他显示出,随着他把火力对准从保险、制药到发电和音乐等行业的一大批国际性企业,没有一家公司可以保证安然无恙。

他娴熟地运用媒体。他的名声如此之大,哪怕媒体只是提到他已盯上某个行业,就会引起恐慌:股票价格大跌、首席执行官们不寒而栗,危机管理咨询师们则要取消休假。

揭露许多严重违规行为

就连对斯皮策先生批评最严厉的人也承认,他暴露了许多行业的严重违规行为。但继股市繁荣暴露诸多丑闻之后,

作为要求采取更严厉监管措施的主要征讨者，斯皮策先生在监管行动中扮演了关键角色，而许多人现在认为这些监管行动反应过激，有损美国企业的竞争力。

今年出现了对抗性反应。商界领袖对萨班斯 原奥克斯利法案（[illegible]）等企业治理法规措施提出的批评与日俱增，正引起最高层的关注。本月早些时候，美国财长约翰·斯诺（[illegible]）呼吁，在执行萨班斯 原奥克斯利法案时要注意“平衡”，美国首要金融监管机构“证券交易委员会”（[illegible]）也在考虑为较小的企业制定特殊法规，以降低法规履行成本。

“人民律师”

斯皮策先生表示，监管“钟摆”有时会摆过头，这不可避免。他还预测，美国已度过了他本人等州官员采取积极行动的“高水位”时期。因此，或许并非巧合的是，他眼下正在寻找另一份工作。在斯皮策先生位于曼哈顿的办公室墙上，贴着一张他的政治偶像西奥多？罗斯福（[illegible]）的照片，照片虽小但很醒目。“你要是看了他的传记，不可能不发出‘哇’的赞叹声，”他热情洋溢地说。罗斯福就是代表小人物来叫板美国一些最强大的企业，而使自己声名远扬的。自诩“人民律师”的斯皮策先生也代表着小人物和私人投资者的利益。针对 [illegible] 的记者招待会刚开完，他就宣布已与相关雇主达成和解，将向纽约中央公园的数十位椒盐卷饼小贩支付欠薪。

从政理想

现年 [illegible] 岁的斯皮策先生已宣布，决心沿着罗斯福的足迹，竞选纽约州州长。在上月总统大选中落败的民主党人仍士气低落，但眼下他们正争相搭上他的大篷车。“除了钦佩

他的功绩，他们也在他身上嗅到了成功者的气味，”前纽约市长爱德？科克（[illegible]）说。斯皮策先生宣布参加竞选后的第一次筹资活动得到了大批支持者的捧场，其中有女演员格伦？克洛斯（[illegible]）、律师戴维？博伊斯（[illegible]）和电影大亨哈维？韦恩斯坦（[illegible]）。“人们热烈拥护艾略特。他是民主党一颗冉冉升起的新星，”韦恩斯坦先生说。

州长竞选还是两年后的事。但斯皮策先生的一些支持者已经在考虑，他是否会进一步仿效自己的英雄罗斯福。罗斯福在[illegible]年成为美国历史上最年轻的总统。

商界有许多人会很乐意看到他改行。他们指责他采取可怕的监管手段强行规定各种细节，包括公司应怎样组织，可以收取什么样的价格，甚至可以雇佣什么样的人担任首席执行官。他们指责说，他所推行的补救措施比这些措施所要解决的问题还糟糕。他们还指责他利用自己的职位达到政治目的。对一个经选举产生、自豪地称自己是“忠诚的民主党人”的官员来说，这个指责很奇怪。

运用电子邮件

无可置疑的是，斯皮策先生的影响力已超出了美国国界，更不消说纽约州的州界了。他倡导了席卷整个金融服务行业的改革，并改变了美国一系列其它行业的监管格局。他使每个人在发送电子邮件前都要三思而行。[illegible]年，他就是通过公开电子邮件来揭露华尔街股票研究中的利益冲突问题，并使自己登上世界舞台。斯皮策先生的下属在一封电子邮件中发现，美林（[illegible]）分析师亨利？布洛吉特（[illegible]）把一家客户公司的股票描述成“一文不值的垃圾”，

源
需要全本请访问 www.ertongbook.com

而美林当时正在公开场合推荐买入该股票。他们知道，这家投行只能为此事寻求和解。美林迅速屈服，支付了 员亿美元罚金，愿个月后，其它华尔街顶级投行总共支付 员亿美元才了结类似指控。当时这些投行还同意对各自的业务操作进行广泛的改革，如今，多数投行已在世界各地实施了这些改革措施。

有把柄可抓的电子邮件，也是斯皮策先生讨伐共同基金和保险行业行动的一个特点。在斯皮策先生调查的所有案件中，对保险业展开的调查或许最有争议。起诉 [illegible] 操纵投标的案件使世界各地其它保险商的市值损失了数十亿美元。许多领先企业立即宣布，它们将取消所谓的“成功即付佣金”。斯皮策先生宣称，这种佣金就相当于回扣，它鼓励保险经纪人引诱客户签定成本更高的保险合约。

严厉监管

斯皮策先生表示，人们对他攻击格林伯格先生感到意外，对此他很理解，“这对我都有一点意外”，但他指出，之所以会有这种结果，是因为在过去数月的商讨中，[illegible] 管理层一直“否认、掩盖和欺骗”。他还否认是他强迫保险公司放弃成功即付佣金。“它们取消这种做法，是为了证明自己对客户的忠诚”。批评者表示，这种说法很虚伪，企业现在非常惧怕斯皮策先生，因此为了把他打发走，几乎愿意采取一切措施。和罗斯福一样，斯皮策先生也手持“一根大棒”，就是纽约州范围广泛的证券欺诈法“马丁法”(Martin Act)。

但斯皮策先生坚持认为，在使用自己手中的权力时，他一直很节制。“我们一直很小心，以免搞跨企业。有人还批评我太谨小慎微了。”

缘

圆克雷格·贝瑞特激情
摇演绎“奔腾之芯”

今年缘月，还袁岁的英特尔悦韵克雷格·贝瑞特第苑次来到中国，他不想错过这个世界上经济发展速度最快的国家，要在中国上海建立一家悦载封装厂。当飞机进入中国国界的时候，贝瑞特看见了英特尔的又一块广阔天地，看见了英特尔在中国的未来。

贝瑞特喜欢穿越国界时的兴奋心情，他喜欢飞行，他自己驾驶过云灵远战斗机。不知道贝瑞特驾驶庞大、快速的云灵远直冲云霄，在两万多英尺的高空翻滚、俯冲时痛快的感受，是否跟他指挥英特尔的感觉一样？那种速度的感觉是否和英特尔处理器的速度一样让他感觉刺激？他操控云灵远战斗机在空中盘旋时，他是否觉得自己是一个可以操作电脑世界的神明，人世间许多人的生活需要仰仗他的贡献、需要仰仗他对速度的偏执激情？

一个追寻速度的企业，在眼下这样一个全球不太景气尤其隐藏业处于严冬的时候，去哪里找寻自己发展的速度呢？当贝瑞特在全球的空中来回盘旋的时候，他会想到哪里会是他的企业的下一个增长点呢？思忖英特尔在全球的布局，除了美国本土，英特尔在菲律宾、马来西亚和哥斯达黎加建了三个悦载封装厂。他的眼睛定格在古老的东方，他不能忽视这个全球发展速度最快的地区：中国。虽然在东南亚的两个封装

厂可以供应中国的需求，但是有一个叫威盛的企业让他放心不下，眼下它正在展开强烈的宣传攻势，以民族的旗帜“中国芯”来赢取中国人心。在个性化和大规模定制时代，所有的竞争规则都发生了些微的改变，不是产品好就可以了，不仅包装漂亮就可以了，我们还要做到消费者心坎里去。既然威盛要收拾人心，我英特尔也可以大打人心牌，我也可以叫做“中国制造，供应全球”。虽然不是“中国芯”，但是“中国造”，加上英特尔品牌效应，被“中国芯”吸引的中国客户的注意力是不是还会被聚焦在“[illegible]”上面呢。要让英特尔在中国扎下根来，必须考虑融合中国的文化，英特尔不仅是英特尔的，还要让它成为中国人自己的一部分。

贝瑞特吸引眼球的本事可谓是公司传统，记得几年前一本《只有偏执狂才能生存》的书在坊间热销，“[illegible]倍速变化”之类的概念风行全球。那是他的前任葛洛夫的杰作。周其仁认为“企业家是钱财不够用之辈”，而我套用周教授的话，认为企业家中的偏执狂则是“激情不够用之辈”。这类企业家一般在一个尖端行业，处于领先的位置，无处模仿，没有继承，只能靠自己的想象力和激情，也就只能采用一种非常出人意料的外在的夸张来强化有限的激情。想想，一个[illegible]多岁的老者，体力、精力怎么样也是不如年轻人，但是他却要有一颗“奔腾的芯”要成为世界上奔跑最快的人，他只能像明星一般做秀，拿着棒球棍走进会议室敲打员工的脑袋。或者骇人听闻地宣称自己公司的[illegible]是一种有毒的植物：“我曾住在亚利桑那沙漠，看到一种植物。在它的叶子上，有一些油质的残留物素，使它周围的植物不能生长。我们的微处理器非常强大，就像这种植物，把周围的业务都毒死了。”但是这似乎不

是太准确，我们已经发现有一些“植物”获得了抗毒素的能力，在它旁边慢慢生长起来了，像与英特尔抗战猿园载的粤酝阅公司，也慢慢占领了一些制高点。看来就是如此偏执激情还是不够用呀！

或许只有神明知道，人类追寻的速度的极限。作为人类要去无止境地追寻速度这种无影无形的东西，是要耗尽心力的。也许网络时代已经改变了单纯追求速度的需要，一台速度再快的电脑也无法超越把人类连在一起的互联网的力量。英特尔依然要保持微处理器的领先地位，同时又在开拓新领域，贝瑞特开始将公司改成一个为网络设备、信息家电提供半导体的供应商，并进入电子商务和电子消费领域。进入新的领域的贝瑞特如何燃起新的激情？他的激情真能像奔腾之芯，永无止境？

猿拯救“卡纸”的施乐

现在的施乐让人想起一头掉在水沟里的奶牛，对它的新上任的悌韵安妮·马尔卡希来说，要做三件事情：一、把奶牛从水沟里拉出来，二、找到奶牛掉到水沟里原因，三、无论做什么事情，也要保证不要让奶牛再掉进水沟了。马尔卡希要做的事情是当年进入阿瓯的郭士纳要做的事情，郭士纳拯救阿瓯已经成为了一段辉煌的历史。马尔卡希怀着同样的梦想，但是施乐公司百病缠身，前途凶险，马尔卡希如果拯救不了施乐，她不仅要失掉悌韵位置，她还要把自己圆像年的职业生涯彻底地否定，变成一个毫无内容的零。摆在马尔卡希前

面的是破釜沉舟的机会，没有退路。

马尔卡希出生于纽约长岛，有四个兄弟，她的父亲是一个出版公司的编辑。[illegible]年进入施乐公司，从一般的销售人员做起，一步步晋升为部门经理、地区经理、大业务部经理，一直到公司副总裁和总裁。她负责过年销售收入[illegible]亿美元的通用产品业务部门。在与客户打交道方面，她有非常丰富的经验。她有无限的活力，是一个真正的体操迷，作为总裁她是一个很好的拉拉队长，具有足够的鼓动性，能够给公司每个人带来活力。但是她的劣势是她从来没有参与过公司产品的生产，她也没有前任[illegible]韵奥莱尔的财务专业才能。对于她能否胜任拯救施乐的任务，大家莫衷一是。

施乐曾经是复印机产业的龙头老大，是复印机的代名词，可近[illegible]年来一直多灾多难，在短短[illegible]年内三度遭遇困境，而眼下的这一次尤为厉害，很长一段时间里，公司管理层缺乏一个核心人物，公司里的政治斗争消耗了本来不怎么强健的肌体，曾经以“抱团打天下”闻名天下的施乐，现在盛行的是官僚体制和拆台文化，公司没有创新力，产品成本高昂，缺乏竞争力，公司欠债累累，处于破产的边缘。公司可谓处于风雨飘摇之中。现在的施乐需要一个很好的内外部环境来促进公司的变革。然而屋漏偏逢连夜雨，在华尔街的这次公司内幕揭密潮流中施乐又暴露出一大堆财务假账问题。许多媒体已经开始用大字标题在那里喊叫：施乐哪一天破产？

去年[illegible]愿月接任[illegible]韵的马尔卡希，赶上了施乐的每一次动荡，现在又要作为领导承受这次最严厉的打击。她要承受她的几个前任犯下的所有错误。接掌[illegible]韵，本来是她一生的梦想，但是面对危机重重的施乐她心情复杂，既自豪又畏惧，充

满信心又疑虑重重。

但是马尔卡希真的能胜任吗？任命的一天以前，施乐刚刚宣布连续第四个季度亏损的消息，按说股票只能继续下跌，任命一宣布，施乐股票立马上涨了 [illegible]。很明显投资者对新[illegible]投了赞成票。但也有不少的人怀疑。

猜测和议论没有任何用处。马尔卡希上任以来一连串的行为说明了一切。公司面临 [illegible]亿美元的欠款，她的第一个行动就是出售公司资产以筹集资金偿还债务，同时放弃不相关的产业，稳固核心业务。改变公司多元化的思路，让施乐重新回到专业化的道路。这既可以打造公司核心竞争力，还可以通过出售这方面的资产缓解债务的压力。

马尔卡希给公司上下传递的信息是始终如一的。她告诉员工："这是我们的问题，这是我们的战略，这里是你能够为公司做事情的地方，你要做一个选择：离开施乐或者卷起袖子为拯救我们都热爱的公司努力工作。"公司的危机成为了一种强有力的动力，没有任何抵抗，没有任何出格的反对。在上下一致走出泥潭的拼搏中，公司财务状况大为好转，华尔街分析师将施乐的评级从"持有"提升至"买进"。媒体关于施乐破产的谈论销声匿迹了。即使曝出了 [illegible]亿美元的虚报营收金额的丑闻，但似乎没有人置疑马尔卡希有拯救施乐的能力。

源飞利浦 [illegible]柯慈雷：摇强硬派的"冒险思想"

[illegible]

需要全本请访问 www.ertongbook.com

“要么创新，要么灭亡”，这是飞利浦全球总裁兼首席执行官柯慈雷（[illegible]）访华时最常跟人讲起的话。柯慈雷是一个有一半德国血统的荷兰人，表面温文尔雅，但语气坚硬，行事果断，属于“强硬一派”。

今年[illegible]月底，柯慈雷率[illegible]名飞利浦全球管理委员会成员访华，短短[illegible]天行程，在中国展开了一系列公关、市场方面的“闪电行动”，足迹遍及[illegible]个主要城市，推出[illegible]个项目活动。

在访问的最后一天，柯慈雷宣布：飞利浦公司希望[illegible]年内把在华营业额翻一番，达到[illegible]亿美元；希望到[illegible]年，中国能够超越美国成为飞利浦最大的市场。

从政策中寻找“路标”的高手

同大多数跨国公司[illegible]一样，柯慈雷也是从政策中管窥商机的高手。柯慈雷向记者表示，到中国来，主要是为了确保飞利浦的计划同中国政府的计划吻合，“我们的所有计划都是跟中国政府的计划完全吻合的。”他说。

柯慈雷说，他与中国高层领导人的会面，启动了飞利浦对中国新一轮的学习过程，获得了指导飞利浦制定中国商业战略的一系列“路标”。这次飞利浦电子集团管理委员会全体成员通过一周的访华，使“加强对中国的承诺”成为管理层的一致共识。

柯慈雷到底从中国的政策面上获得了哪些路标？

一方面，以兼并收购扩大份额。柯慈雷认为，中国政府将继续吸引外资，继续鼓励更多的兼并收购以及大的跨国公司同中国本地企业之间的兼并收购和联盟活动。

另一方面，针对中国政府开发中西部及振兴东北计划开

展应对行动。飞利浦最近在北京宣布成立一家新的合资公司——吉林飞利浦半导体有限公司，致力于开发、设计和生产双极功率产品。柯慈雷一行还专门去了一趟沈阳，寻找投资机会。

还有一点，柯慈雷要飞利浦的产品线与中国政府的近期需求相结合。比如，为响应中国政府缩小城乡差距的努力，飞利浦将在远程教育、电子学习和远程医疗等方面竭尽所能；在上海发起新的战略措施，加快研发步伐，增加技术开发中心数量；将更多的业务管理职位带到中国；进一步配合政府的工作议程，继续以并构、收购、联盟的方式对中国进行投入，尤其是在西部和东北；拓展人才基础，加强雇主品牌建设；扩大跨部门的市场活动，强化品牌印象，提高美誉度。

重振飞利浦的三大冒险决策

同不少欧洲[illegible]保守的风格不同，你可以把柯慈雷视为一个创新者，更可以把他理解成一个冒险者。事实上，柯慈雷自[illegible]年[illegible]月上任飞利浦[illegible]后，冒险就已经开始。[illegible]年，公司净亏损[illegible]亿美元，销售额几乎下降[illegible]。他在[illegible]年年初还预言，[illegible]年将看到飞利浦公司渡过难关。但[illegible]年飞利浦公司的净亏损达到创纪录水平，他的断言成了空话。

但柯慈雷的冒险计划在[illegible]年初见功效。[illegible]月中旬，飞利浦公布了[illegible]年第三季度财务报告，宣布继第二季度恢复盈利后，本季度继续盈利，利润为[illegible]亿欧元。对飞利浦而言，柯慈雷至少有三大决策影响巨大。

一是实施“迈向一个飞利浦”计划，这也是柯慈雷诸多振兴计划中最具震撼性的一个。据飞利浦电子中国集团总裁张

□介绍，“迈向一个飞利浦”的主要目的在于开源节流。而柯慈雷的具体描述是“使不同业务部门之间有更紧密的合作”，以取得更大的成效比。通过这项计划，飞利浦全球节约的费用大概达到 员园亿美元。

二是对飞利浦的组织架构进行大刀阔斧的调整，把以前相对复杂的多元化精简为五个部门，五个部门又集中在三个领域：医疗保健、时尚生活、核心技术。

三是再造飞利浦文化，重新寻找飞利浦的兴奋点。柯慈雷鄙视飞利浦以往过于老化、荷兰化、男性化、技术化，不辞劳苦地企图让飞利浦更具创业精神。柯慈雷在清华大学为酝月粤演讲时表示：“竞争的步伐改变了，由于‘跟风者’的迅速跟进，真正投入巨资进行研发的创新者可以享受劳动成果的时间越来越少。解决方案就是：高速、持续的创新。”

冒险更需团队支持

缘远岁的柯慈雷曾是一名电气工程师，业余兴趣广泛，从研究孔夫子的生平到戏剧、足球和一级方程式赛车都喜欢。

柯慈雷整个职业生涯都是在飞利浦度过的。员怨远年到员怨愿年，他曾在台湾任职。圆耘员年，当柯慈雷令人吃惊地被选择接任 悦耘韵时，他在公司之外几乎没有什么名气。但柯慈雷却具有全球化经理人的一些素质。

为了建立一个高效团队，柯慈雷为公司高层引进了国外人才。圆耘员年 苑月，他从 杂然士公司挖来了负责公司战略的约翰·麦克卢尔；圆耘圆年，柯慈雷还雇用了法国电信公司阿尔卡特的高级主管戈特弗里德·杜迪内，后来又任命意大利电信公司的安德里亚·拉格内第为飞利浦第一位首席营销官。

柯慈雷会自己问自己：怎样才能使飞利浦更“牛”？他自

己的答案是“言出必行”。

缘麦当劳新任总裁查利·贝尔摇摇要从扫厕所干起

麦当劳快餐连锁店于 源月 圆日迎来了新总裁。在前总裁坎塔卢波因心脏病突发去世后，年仅 源愿岁的查利。贝尔接过大权。贝尔是麦当劳的首位澳大利亚老板。说起他和麦当劳的缘分，还要追溯到 圆愿年前。

家境不好，打工挣零花钱

麦当劳打入澳大利亚餐饮市场时，奠基人彼得。里奇在悉尼东部开了家麦当劳快餐店。贝尔的家正巧离这家麦当劳店不远，他上学放学都要经过那里。贝尔的家境不太富裕，许多同学都有钱购买文具和日用品，他却不能。员愿苑年，员缘岁的贝尔无奈之中走进了这家麦当劳店。作为学生，他从没想过在那里发展，只想打工挣点零用钱。他被录用了，工作是打扫厕所。

虽说扫厕所的活儿又脏又累，贝尔却干得踏踏实实。他是个眼里有活儿的孩子。他常常是扫完厕所，接着就擦地板；地板干净了，又去帮着翻翻烘烤中的汉堡包。一件接一件，他细心学，认真做。彼得。里奇看着这个勤奋的少年，心中暗暗喜欢。没多久，里奇说服贝尔签署了员工培训协议，把贝尔引向正规职业培训。培训结束后，里奇又把贝尔放在店内各个岗位“全面摔打”。虽然只是做钟点工，但悟性出众的贝尔不

负里奇一片苦心。经过几年锻炼，他全面掌握了麦当劳的生产、服务、管理等一系列工作。[illegible]岁那年，贝尔被提升为澳大利亚最年轻的麦当劳店面经理。重任在肩，贝尔不得不放弃心爱的电影电视制作专业课程，全身心投入到工作中。

董事长亲自站柜台

店面经理的职位给贝尔提供了更多施展才华的机会。他不断进取，[illegible]年，被派驻欧洲，推动那里的业务并积累了不少经验。此后，他先后担任麦当劳澳大利亚公司总经理，亚太、中东和非洲地区总裁，欧洲地区总裁及麦当劳芝加哥总部负责人。[illegible]年，贝尔被任命为麦当劳（全球）董事长兼执行官。

平步青云的贝尔无论在澳大利亚，还是在欧亚或美国，都用心研究业务和顾客消费规律。他深知中午和傍晚马路上车最多时便是顾客最需要麦当劳时。每到这时，他总和员工们一道亲自站台服务，接待顾客。有人说，贝尔是近年来餐饮业中惟一亲自站柜台的董事长。

这几天，澳大利亚报纸把执掌国际化大公司的澳企业家做了排名，贝尔被与新闻集团掌门人默多克等大腕相提并论，而贝尔是他们中最年轻的。他也是麦当劳历史上最年轻的总裁，被称为“麦当劳的巨无霸”。

[illegible]年来，贝尔为麦当劳走南闯北，甚至为麦当劳放弃了学业。有人却以此向里奇提出疑问，认为贝尔没学历，很难挑起重担。但里奇说，实践证明，这并没妨碍贝尔发挥聪明才智和创造力。贝尔虽然没去攻读工商管理硕士或进行类似学习，但他已是“双料的百万富翁”了。当年，他只想打工挣点零用钱。而去年，他却挣了[illegible]万美元。前总裁坎塔卢波每

年拿回家 [illegible] 万美元。估计贝尔今后每年至少也要拿到这个数字。

对于钱，贝尔似乎不愿多谈。在接受媒体采访时，贝尔总说他忘不了当年扫厕所的情景。他希望麦当劳的厕所比其他所有快餐店的厕所都干净。

远我的旅程刚刚开始

品牌金手指弗朗希斯·麦奎尔

人物介绍：

弗朗希斯·麦奎尔（[illegible]

[illegible] 国际品牌联盟副主席

美国可口可乐公司首席顾问

美国联邦快递主要创始人

[illegible] 年代美国快餐业三大领导人之一

肯德基品牌的主要推动者

任美国航空公司市场和公共主管期间，是美航海外航线迅速得到扩张

在美国肯尼迪、约翰逊两位总统办公室任职期间，发起和创立国际残疾人奥运会，

是白宫发起的“启蒙与优势”工程五个创始人之一

[illegible] 年 [illegible] 月 [illegible] 日，北京机场国际出口。当我们见到弗朗希斯·麦奎尔的一刹那，所有渴望了解的疑问，在他亲切友好的笑容中，都被暂且搁置在一旁。十多个小时的长途飞行，并没有消减他富有感染力的一面，经历了许许多多的人生变故，

需要全本请访问 www.ertongbook.com