

SHIYIMEIYUAN  
SHIJUHUA

10亿美元

十句话

美国 10 亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

郑月玲 编译

地震出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

10 亿美元 10 句话: 美国 10 亿身价俱乐部成员约翰·丹佛  
的商业理念/郑月玲编译. —北京: 地震出版社,  
2005.1

ISBN 7 - 5028 - 2613 - 0

I .10… II .郑… III .企业管理—经验—美国

IV .F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 019539 号

**地震版** XT200400337

**10 亿美元 10 句话: 美国 10 亿身价俱乐部成员  
约翰·丹佛的商业理念**

郑月玲/编译

责任编辑: 李小明

责任校对: 王花芝

---

出版发行: **地震出版社**

北京民族学院南路 9 号

发行部: 68423031 68467993

门市部: 68467991

总编室: 68462709 68423029

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68467991

传真: 68467972

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京市朝教印刷厂

---

版 (印) 次: 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 120 千字

印张: 10.5

书号: ISBN 7 - 5028 - 2613 - 0/F·219 (3242)

定价: 23.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题 本社负责调换)



## 前 言

### 与众不同是成功者的第一思维模式

前  
言

约翰·丹佛先生是美国硅谷著名的股票经纪人，也是跻身美国 10 亿身价俱乐部的成员。他认为，跟在别人后面跑，就只能吃别人的剩饭；只有拥有与众不同的思维，才能永远走在他人的前面。从某种意义上说，在现在这个商业社会里，与众不同也就代表着财富。

为了证明他的观点，他经常向人讲述这样一个故事：

美国钢铁大王卡内基小时候家里很穷，有一天，他放学回家时经过一个工地，看到一个穿着华丽、像老板模样的人在那儿指挥。

“请问你们在盖什么？”他走上前去问那位老板模样的人。

“要盖个摩天大楼，给我的百货公司和其他公司使用。”那人说道。

“我长大后要怎样才能像你这样？”卡内基以羡慕的口吻问。

“第一要勤奋工作……”

“这我早知道了，老生常谈，那第二呢？”

“买件红衣服穿！”

聪明的卡内基满脸狐疑：“这……这和成功有关？”

“有啊！”那人顺手指了指前面的工人道，“你看他们都是我的手下，但都穿着清一色的蓝衣服，所以我一个也不认识……”

说完他又特别指向其中一位工人：“但你看那个穿红衬衫的工人，我长时间注意到他，他的身手和其他人差不多，但是我认识他，所以过几天我会请他做我的副手。”

在约翰·丹佛看来，成功并不神秘，当然也并非遥不可及，很多时候，你只需“买一件红衣服穿”就 OK 了。要想胜人一筹，就要另辟蹊径，可以说，与众不同是成功者的第一思维模式。

在一次采访中，记者问他成功的秘诀何在，他沉思片刻，说出了如





10  
亿  
美  
元  
10  
句  
话

美国10亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

下十条：

第一，别人能做的事情，我绝对不自己动手去做。因为我相信，只有别人做不了的事情才值得我去做。

第二，如果可以花别人的钱来为自己赚钱，我就绝对不从自己的口袋里掏出一个子儿。

第三，我经常在商品打折的时候去买很多东西，哪怕那些东西现在用不着，可是总有用得着的时候，这是一个基本的预测功能。就像我只在股票低迷的时候买进，需要的是同样的预测功能。

第四，很多人认为我是一个狂妄自大的人，这有什么不对吗？我的父母和朋友们都在为我骄傲，我看不出我有什么理由不为自己骄傲，我做得很好，我成功了。

第五，我从来不认为节约这类话题有什么值得讨论的。哪怕是为了让我们的营养学家们高兴，我也要做出喜欢美食的样子。事实上，我也的确喜欢美妙的食物，我相信大多数人与我有相同的喜好。

第六，我常常不得不做我不喜欢的事情。我想在这个世界上，我们都还没有办法完全按照自己的意愿做事。正像我的一个音乐家朋友，但最后却成为一个股票经纪人一样。

第七，我常常预测灾难的发生，哪怕那个灾难发生的可能性在别人看来几乎为零。正是我的这种忧患本能使我的公司在美国的历次金融危机中逃生。

第八，今天能做的事情如果放到明天去做，你就会发现很有趣的结果，尤其是买股票的时候。

第九，我认为只要目的确定，就要不惜代价去实现它。至于手段，这个时代，人们只重视结果，有谁去在乎手段呢？

第十，我从不隐瞒我的个人爱好，以及我对一个人的看法，尤其是当我气恼的时候，我一定要用大声吼叫的方式发泄出来。

这十条怪论一问世，就受到许多人特别是商业人士的热烈追捧。有研究家指出，这些理念正是约翰·丹佛商业生涯中无往而不胜的经商“圣经”，在这种观念的引导下，他由一个一文不名的穷小子快速登上了财富的颠峰。

他山之石，可以攻玉，愿约翰·丹佛的这些商业理念能够给你以帮助。





# 目 录

目  
录

## 第一章 别人能做的事情，自己就绝不动手

别人能做的事情，我绝对不自己动手去做。因为我相信，  
只有别人做不了的事情才值得我去做。

——约翰·丹佛

别人能干的事，自己就不要干 .....	(3)
踩到巨人的肩上去 .....	(4)
把工作安排给最恰当的人 .....	(5)
把所有的资源都用上 .....	(7)
用比自己更出色的人 .....	(8)
认准人才，就要重金相聘 .....	(9)
员工是最重要的资产 .....	(10)
不跟别人做同样的事 .....	(15)
让你的助手脸露忧烦之色 .....	(15)
跳出求同思维，杜绝盲目跟随 .....	(17)
给自己一个准确的定位 .....	(18)

## 第二章 用别人的钱为自己生崽

如果可以花别人的钱来为自己赚钱，我就绝对不从自己的  
口袋掏出一个子儿。

——约翰·丹佛





让利益追求者帮助自己实现目标 .....	(23)
白手起家，赤手空拳打天下 .....	(25)
与行业老大合作，获取成功的契机 .....	(27)
争取政府的支持，使企业借势获得发展 .....	(28)
做生意其实就是在做“风险管理” .....	(30)

### 第三章 科学地预见未来

我经常在商品打折的时候去买很多东西，哪怕那些东西一时用不着，可是总有用得着的时候。其实这是一个基本的预测功能，就像我只在股票低迷的时候买进，需要的是同样的预测功能。

——约翰·丹佛

管理者要加强预测意识 .....	(35)
科学地预测是大胆决策的基础 .....	(37)
科学的预测方法 .....	(40)
制定战略规划时应规避失误 .....	(42)
尽量采取相对稳妥的决策 .....	(45)
该收手时就收手 .....	(48)
不要轻易改变既定的决策 .....	(49)
挖掘冷门机遇，把握别人不看好的市场机会 .....	(52)
从平常的信息中捕捉商机 .....	(54)
见微知著 .....	(55)

### 第四章 狂妄的理由

很多人认为我是一个狂妄自大的人，这有什么不对头吗？我的父母、我的朋友们在为我骄傲，我看不出我有什么理由不为自己骄傲，我做得很好，我成功了。

——约翰·丹佛

善于表现自我，是对自己的最高奖赏 .....	(61)
在自信中坚持自己的风格 .....	(62)





做人就要做坚强而刚猛的雄狮 .....	(63)
学会接受真实的自我 .....	(65)
行我所行，乐我所乐 .....	(66)
为自己喝彩 .....	(67)
不要把自己逼进死胡同 .....	(69)

## 第五章 分清什么是该花和不该花的钱

我从不认为节约这类话题有什么值得讨论的。哪怕是为了让我们的营养家们高兴，我也要做出喜欢美食的样子。事实上我的确喜欢美妙的食物，我相信大多数人有跟我一样的喜好。

——约翰·丹佛

富翁不是攒的 .....	(75)
学会赚钱，懂得生活 .....	(76)
能省的都省，不要浪费一分钱 .....	(77)
不珍惜小钱的人，就不会有大钱 .....	(79)
财富只属于相信自己能力的人 .....	(80)
粗瓷碗也可以盛咖啡 .....	(81)
多挣钱的方法之一是少花钱 .....	(83)

## 第六章 做自己不喜欢的事

我常常不得不做我不喜欢的事情。我想在这个世界上，我们都还没有办法完全按照自己的意愿做事。正像我的一个音乐家朋友，最后却成为一个股票经纪人。

——约翰·丹佛

洗厕所的妙龄女 .....	(87)
学会自我克制 .....	(88)
忍者为王 .....	(89)
要想成就大业，就要从手头的小事做起 .....	(91)
决定我们价值的是我们自己 .....	(93)
每天投资5分钟 .....	(96)





## 第七章 杞人忧天是智慧的

我常常预测灾难的发生，哪怕那个灾难的可能性在别人看来几乎为零。正是我的这种忧郁的本能使我的公司在美国的历次金融危机中逃生。

——约翰·丹佛

10  
亿  
美  
元  
10  
句  
话

美国10亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

- 不放过任何纰漏..... (101)
- 危机意识是一种生存意识..... (102)
- 不想被淘汰，就要不停地向前跑..... (104)
- 大的灾难都是由于小的疏忽..... (105)
- 不轻信任何人..... (107)
- 美丽的笑话..... (108)
- 当企业的灵魂受到威胁时，必须杀一儆百..... (109)

## 第八章 把事情放到明天去做

今天能做的事情如果放到明天去做，你就会发现很有趣的结果，尤其是买卖股票的时候。

——约翰·丹佛

- 一切等到明天再说..... (113)
- 不要对自己绝望，也许明天一切就会好起来..... (114)
- 激动的时候，不要作出决定..... (116)
- 心态平和是成事之道..... (118)

## 第九章 结果才是最重要的，不必在乎手段

目标一旦确定，我就不惜代价去得到它。至于手段，在这个时代人们只重视结果，有谁去在乎手段呢？

——约翰·丹佛

- 只要生意是合法的，就是正当的..... (123)





条条大道通罗马·····	(124)
迂回达到自己的目的·····	(126)
活用规则，节约支出·····	(127)
目标是本，任何工作都必须以目标为中心·····	(128)
经商的最高目标是赚钱·····	(130)
我行我素的摩根·····	(131)
目标的实现，需要想像的力量·····	(133)
只要能够想到，就能够做到·····	(135)
用第一桶金换取第 N 桶金·····	(136)
时刻校正自己前进的方向·····	(138)

## 第十章 真诚地对待自己和他人

我从不隐瞒我的个人爱好，以及我对一个人的看法，尤其是当我气恼的时候，我一定用大声吼叫的方式发泄出来。

——约翰·丹佛

将心中的不满发泄出来·····	(143)
有个性才会有生命力·····	(143)
别人的批评是让自己受益·····	(144)
管理者要敞开胸怀·····	(146)
今天的股市价格是 27.25 元·····	(147)
巧诈不如拙诚·····	(148)
诚实是赢得信任的筹码·····	(149)
奉承是一种面对面的索取·····	(152)
不要为了迎合别人而改变自己·····	(154)
活着不是为了取悦别人·····	(155)
找一个愿意替你死的朋友·····	(157)



# 第一章

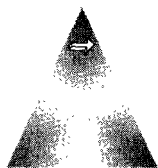
---

别人能做的事情，  
自己就绝不动手

---

别人能做的事情，我绝对不自己动手去做。因为我相信，只有别人做不了的事情才值得我去做。

——约翰·丹佛





## ▶ 别人能干的事，自己就不要干

“别人能做的事情，我绝对不自己动手去做，否则就是在浪费时间。”这是约翰·丹佛先生经常挂在嘴边的一句话。他认为，作为一个管理者，他所要做的是全程掌控，是做属下没法做或没有权利和能力做的事情，而不是埋首于琐碎事务中忙得不亦乐乎。

艾森豪威尔是美国第三十四任总统。在任期间，他并不像有的国家领导人那样显得日理万机，他甚至给人的感觉总是很悠闲。我们先来看一个他的日常生活镜头：

一次，艾森豪威尔正在打高尔夫球，白宫送来急件要他批示。总统助理事先已经拟定了“赞成”与“否定”两个批示，只待他挑出其中一个签名即可。谁知艾森豪威尔只是简单地看了一下后，就在两个批示后各签了个名，说：“请狄克（即当时的副总统尼克松）帮我批吧。”然后，就又若无其事地打球去了。

但就是这样一位“懒”总统，却领导美国取得了历史上最为和平安定的时期，创造了美国历史上最空前的繁荣，直到现在，人民还在怀想着过去的那段好时光。

艾森豪威尔的“懒”并不是当上总统之后才养成的，他的这个习惯由来已久。比如——

二战结束后不久，艾森豪威尔出任哥伦比亚大学校长。一次，副校长安排他听有关部门的汇报，考虑到系主任一级人员太多，只安排会见各学院的院长及相关学科主任，每天见两三位，每位谈半个钟头。

在听了几拨人的汇报后，艾森豪威尔把副校长找来，不耐烦地问他总共要听多少人的汇报，回答说共有 63 位。

艾森豪威尔大惊：

“天啊，太多了！先生，你知道我从前做盟军总司令，那是人类有史以来最庞大的一支军队，而我只需接见三位直接指挥的将军，他们的手厦我完全不用过问，更不用接见。想不到，做一个大学的校长，一次汇报就要接见这么多的人。他们谈的，我大部分不懂得，又不能不细心地听他们说下去，这实在是浪费他们宝贵的时间，对学校也没有好处。你订的那张日程表，是不是可以取消了昵？”





约翰·丹佛进一步强调，管理者的职责是引领而非运营，要想让部属能够独挡一面，就要放权。而且，放权是最好的集权方式，只有放权才能拥有更大的权力。

## ► 踩到巨人的肩上去

约翰·丹佛常说，一个人力量有多大，不在于他能举起多重的石头，而在于他能获得多少人的帮助。台湾巨富陈永泰也说过：“聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目标。”而美国钢铁大王卡内基则在自己的墓志铭上写道：“长眠于此地的人，懂得在他的事业过程中用比自己更优秀的人。”

约翰·丹佛认为自己有一种特长，那就是善于观察别人，并能够吸引一批才识过人的良朋好友来帮忙、合作，从而激发共同的力量。这是约翰·丹佛取得成功最宝贵的经验。

任何人如果想成为一个团队领袖，或者在某项事业上获得巨大的成功，首要的条件是要有一种鉴别人才的眼光，能够识别出他人的优点，并在自己的事业道路上利用他们的这些优点。

约翰·丹佛曾在公开的场合说：他的成功得益于鉴别人才的眼力。这种眼力使得他能把每一个职员都安排到恰当的位置上，并且从来没有出过差错。不仅如此，他还努力使员工们知道他们所担任的位置对于整个事业的重大意义，这样一来，这些员工无需人的监督，就能把事情办得有条有理、十分妥当。

但是，鉴别人才的眼力并非人人都有。许多经营大事业失败的人都是因为他们缺乏识人才的眼力，他们常常把工作分派给不恰当的人去做。他们本身尽管工作非常努力，但他们常常对能力平庸的人委以重任，却反而冷落了那些有真才实学的人，使他们埋在角落里。

其实，他们一点都不明白，一个所谓的干才，并不是能把每件事情干得很好、样样精通的人，而是能在某一方面做得特别出色的人。比如说，对于一个会写文章的人，他们便认为是一个干才，认为他管理起人来也一定不差。但事实上，一个人能否做一个合格的管理人员，与他是否会写文章是毫无关系的。他必须在分配资源、制定计划、安排工作、组织控制等方面有专门的技能，但这些技能并不是一个善写文章的人就



一定具备的。

世上成千上万的经商失败者，都坏在他们把许多不适宜雇员做的工作加在雇员的肩上去，再也不去管他们是否能够胜任，是否感到愉快。

一个善于用人、善于安排工作的人就会在管理上少出许多麻烦。他对于每个雇员的特长都了解得很清楚，也尽力做到把他们安排在最恰当的位置上。但那些不善于管理的人却往往忽视这种重要的方面，而总是考虑管理上一些鸡毛蒜皮的小事，这样的人当然要失败。

如果你所挑选的人才与你的才能相当，那么你就好像用了两个人一样。如果你所挑选的人才，尽管职位在你之下，但才能却要超过你，这说明你是一个相当出色的领导者。

一个人是唱不了大合唱的，必须借人而成。由此可见，善于借助他人的智慧和才能来成就自己的事业，是至关重要的，忽略这一点，你只能演独角戏。

## ► 把工作安排给最恰当的人

约翰·丹佛先生强调，很多精明能干的总经理、大主管在办公室的时间很少，他们常常在外旅行或出去打球。但他们公司的业务丝毫没有受到不利的影响，公司的业务仍然像时钟的发条机制一样有条不紊地进行着。那么，他们如何能做到这样省心呢？秘诀只有一条：他们善于把恰当的工作分配给最恰当的人。

松下幸之助声誉盖世，被日本政府授予“上升的太阳”称号，商界更是把他称为“经营之神”。这样一个事业大成者，在旁人眼中一定是一个每天忙得不可开交的人。但事实并非如此，他一直活得很轻松，甚至有点“无所事事”。我们不妨来看看松下充满智慧的一生：

1918年，松下向妻子和内弟筹集了约50美元的资本，租了一间很小的房子，挂出了松下电器制作所的牌子，资本很小，可来之不易，其中有老婆卖掉仅有的和服的钱。松下经过认真思考，决定生产一种双向插头。对今天的人们说，这小玩意不值一提，可对当时并不富裕的日本家庭，它既省钱，又方便，于是销路直线上升。

这位20岁刚出头的青年尝到了第一次发明、第一次成功的甜头，决定按这个路子继续走下去。几年后，松下推出的电池式自行车灯，寿





## 10 亿 美 元 10 句 话

美国10亿身价俱乐部成员约翰·丹佛的商业理念

命比同类产品长10倍；他生产的电熨斗、灶具、电炉，质量不比别人的差，售价却低30%，因而这些产品占据了全国市场的50%以上。1935年正式成立松下电器产业公司后，它的业绩蒸蒸日上。

松下幸之助没有学过经营学，不懂得在当时被吹得天上有、地下无的美国企业管理方式，但他十分善于在实践中总结经验。他有一套随机应变、化险为夷的办法。在一次日本的经济大衰退中，松下和别的同行一样，工厂半开工，产品大量积压。别家公司减薪、裁员，他却没有。他决定利用工人智慧，以及他们对自己产品熟悉的特长，让半开工的工人参加销售产品。不到两个月，积压的产品销售一空。由于销得快，客户以为他的产品最好，于是，订单不断飞来，工厂又开全工。公司高兴，工人也满意。

1951年，松下首次出访美国和欧洲，决心向海外发展。次年他与荷兰飞利浦公司合作，取得了生产电视显像管的技术，同时开始生产电冰箱、洗衣机等新产品，奠定了家电王国的基石。两年后，他在美国设办事处，建立松下中央研究室。接着，在纽约、芝加哥先后开办了两家子公司，逐步占领美国市场。20世纪70年代初，这个靠50美元、3个员工起家的公司的股票，正式在纽约和欧洲的6个主要股票市场上市。

1961年，松下67岁，但身体很好，精力旺盛，他却把社长职位让给了自己培养多年的女婿松下正治，自任会长。1977年，他又看上了名不见经传的普通董事山下俊彦，要他当社长。女婿按顺序接任会长，他自己则不挂任何名义，退居幕后控制。

在去世前三年，他已92岁，又把具有战略眼光的谷井昭雄提拔为社长。松下的顺利发展史证明了松下幸之助的决定是完全正确的。著名的“山下革新”把松下公司从重点生产家用电器扩展为生产办公室自动化设备和电子资讯领域。而为日本社会普遍称道的“谷井革新”，则为“20世纪的松下家电王国”打下了坚实的基础，松下幸之助在谈到这个问题时，风趣、幽默而又不无骄傲地说：

“之所以能做到这一点，和我年老体弱有关。年轻力壮的人，可以像马一样干活，但顶多发挥一个人的作用，我身体欠佳，只能躺在那里给别人出主意，结果倒发挥了更多的作用。同时，也给自己腾出更多思考和休息的时间。”





## ► 把所有的资源都用上

“很多时候，并不是我们没有能力做某些事，关键是我们没有充分调动自己的现有资源。”约翰·丹佛说，“你自己解决不了的问题，对你的朋友或亲人而言或许就是轻而易举的，记住，他们也是你的资源和力量。”

下面的这个故事正是这种思想的恰当体现。

星期六上午，一个小男孩在他的玩具沙箱里玩耍。沙箱里有他的一些玩具小汽车、敞篷货车、塑料水桶和一把亮闪闪的塑料铲子。在松软的沙堆上修筑公路和隧道时，他在沙箱的中部发现一块巨大的岩石。

小家伙开始挖掘岩石周围的沙子，企图把它从泥沙中弄出去。他是个很小的男孩，而岩石却相当巨大。手脚并用，似乎没有费太大的力气，岩石便被他连推带滚地弄到了沙箱的边缘。不过，这时他才发现，他无法把岩石向上滚动、翻过沙箱边墙。

小男孩下定决心，手推、肩挤、左摇右晃，一次又一次地向岩石发起冲击，可是，每当他刚刚觉得取得了一些进展的时候，岩石便滑脱了，重新掉进沙箱。

小男孩气得哼哼直叫，拚出吃奶的力气猛推猛挤。但是，他得到的唯一回报便是岩石再次滚落回来，砸伤了他的手指。

最后，他伤心地哭了起来。这整个过程，男孩的父亲从起居室的窗户里看得一清二楚。当泪珠滚过孩子的脸庞时，父亲来到了跟前。

父亲的话温和而坚定：“儿子，你为什么不用上所有的力量呢？”

垂头丧气的小男孩抽泣道：“但是我已经用尽全力了，爸爸，我已经尽力了！我用尽了我所有的力量！”

“不对，儿子，”父亲亲切地纠正道，“你并没有用尽你所有的力量。你没有请求我的帮助。”

父亲弯下腰，抱起岩石，将岩石搬出了沙箱。

总而言之，当你陷入困境时，机智地用足你周围的所有资源，定能冲出困境，做成你要做、别人做不到的事情。





## ► 用比自己更出色的人

约翰·丹佛先生认为，一个公司的管理者，他的用人胸怀有多宽广，公司的前景就会有多宽广，这是大多数巨人公司与矮人公司的根本原因之所在。

奥格威以他敏锐的洞察力和对传统宣传观念的抨击照亮了整个广告行业，成为现代广告最具创造力的推动者。

奥格威创作的广告无人能比，但他的管理才能特别是用人的才能也让人津津乐道。其中流传最广的则是这样一件事：

作为奥美广告公司的创始人，奥格威在公司每进一位高层管理人员时，都要赠送给这位管理人员一件礼物——一套俄罗斯套娃。收到这种礼物的管理人员刚开始都不解其意：老总为什么要送这个呢？

这组套娃是由好多个由大到小的木娃娃套在一起的，旋开外边的大娃娃，发现里边还套着一个略小一点的；再旋开这个略小一点的，又发现里面还有一个更小点的；再打开……及至最后一个，里边有一张纸条，纸条上有这样一行字：

“如果我们公司每个所重用的人都比我们矮，我们的公司就会变成小矮人公司；而如果每个所重用的人都比我们高，我们公司就会成为一个巨人公司。”署名是奥格威。

后来，正如大家今天所看到的，这家广告公司成了他所希望的世界最大，也是最受人尊敬的广告公司之一，而奥格威则凭着自己出众的管理才能与天才的广告才华成为所有广告人的完美典范。

对人才的竞争在现代商场中占据了越来越重要的地位，惟有心胸开阔、敢用才高于己者方能成就一番大业。在这方面有很多优秀企业家都为我们做出了表率。

曾经有一位记者采访美国钢铁大王安德鲁·卡内基，问他获取财富和成功的秘诀。安德鲁·卡内基没有正面回答，而是向那位记者简述了许多工商巨子的奋斗历程，并善意地告诫那位记者，不要固执地向亿万富翁追问获得金钱的窍门。记者虽然没有得到正面回答，但他惊奇地发现，安德鲁·卡内基所说的那些工商巨子周围，都集结了一批独当一面的精英属下。这些人才在许多重要关头，协助领导确认方向，走出泥



潭，取得成功。

在卡内基本人看来，他之所以成为钢铁大王，并非由于自己有什么了不起的能力，而是因为敢用比自己更强的人。他曾自豪地说过这样一句话：

“把我的厂房、机器、资金全部拿走，只要留下我的人，四年以后我又是一个钢铁大王。”

## ► 认准人才，就要重金相聘

“人才是企业之本，没有难得的人才，也就没有成功的企业。”约翰·丹佛说，“作为企业的推动者与创造者，人才的作用是显而易见的，因而，那些成功成就非凡的企业都特别重视人才，把人才视为企业成功与否的关键。他们在人才上不惜一切代价，求才若渴，即使用千金换一人，也在所不惜。”

阿普尔计算机公司是美国计算机行业的后起之秀，公司的创始人斯蒂芬·乔布及前总经理麦克·马库拉都是非常擅长计算机技术的专家，而且对人才的重要性也有非常深刻的认识，尤其是斯蒂芬·乔布，几乎达到了求才若渴的地步。

但是公司的组织销售能力还比较差，因为他的公司缺少一位能干的销售管理人才。因而公司产品销量一直徘徊不前，屈居于同行的下游，严重影响了整个企业的发展。

针对这一弱点，求才若渴的斯蒂芬·乔布决定以重金聘一个能干的销售人才。于是，他在报纸上登了一则广告，以 200 万美元的重金求一位销售人才。

几天后，许多有才能的人都前来报名应聘，公司根据各种条件，进行严格的口试和面试之后，终于得到了他们想要的人。他就是约翰·施库利，一位非常能干的，朝气蓬勃的年轻人。

施库利原是美国百事可乐公司的总经理，精通销售学，有一套独特的销售方法和经验，往往能出奇制胜，抓住顾客心理，从而赢得顾客，使百事可乐公司取得了不小的成就。而且，他还善于管理，能把企业中的各种关系理得非常恰当，使企业联合成一个强大的集体，为战胜对手和取得成功提供了强大的合力。正因为如此，他才使得百事可乐公司取

