

100 GREAT BUSINESS LEADERS

顶尖商道

全球100位卓越商业领袖

【英】Jonathan Gifford 著
沈莉 译



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

100 GREAT
**BUSINESS
LEADERS**

顶尖商道

全球100位卓越商业领袖

【英】Jonathan Gifford◎著

沈莉◎译



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

顶尖商道：全球 100 位卓越商业领袖 / [英] Jonathan Gifford 著；沈莉译 .

北京：中国经济出版社，2014. 7

书名原文：100 Great Business Leaders

ISBN 978-7-5136-3077-1

I . ①顶… II . ①沈… III . ①企业领导学 IV . ① F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 013642 号

北京市版权局著作权合同登记号：图字 01-2013-9146

责任编辑 黄 静 寇艺明

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 金刚创意

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 10.5

字 数 209 千字

版 次 2014 年 7 月第 1 版

印 次 2014 年 7 月第 1 次

书 号 ISBN 978-7-5136-3077-1

定 价 32.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话：010-68330607）

版权所有 盗版必究（举报电话：010-68355416 010-68319282）

国家版权局反盗版举报中心（举报电话：12390）

服务热线：010-88386794

谨将本书献给全世界的商务人士

致 谢

我要感谢所有的历史学家、作者和记者，正是他们的文字使得本书得以问世。

由于商业接受公众监督，任何关于商业领袖职业生涯的信息都很容易得到。然而如果没有那些优秀的新闻工作者的调查和报道，就很难完整地呈现出企业家们真实的个人经历、他们所面临的挑战，所作出的决定，甚至是每个伟大的商业成功背后所遭遇的大挫折和小胜利。由于这些记者和其他相关作者的评论和引用，让本书鲜活地描述了两个世纪最杰出的企业家们。

特别要感谢本书的编辑 Justin Lau，她用专业的技术和鉴别力帮助我修改本书。

前 言

任何卓越的商业领袖的职业生涯读起来都好似小说的情节。顶尖的企业领袖一定有无人知晓的一面，比如那些被克服了的困难和逆境；企业家们都曾面临许多阻碍，包括自我怀疑，但是他们依旧深信一定会达到目标。

本书所写的最早的企业家是 1794 年出生的科尼利厄斯·范德比尔特。他在纽约湾用船为人们摆渡过河来谋生。当他看到第一艘蒸汽船的时候，就意识到这是个新的机会，于是他为蒸汽船运营商工作，来学习如何经营汽船摆渡业务。由于当时摆渡服务需要得到纽约立法机关授权，属于垄断经营业务，如果遇上纽约立法执法官员的突击检查，范德比尔特就不得不偷偷躲在秘密的船舱里面以防止被发现。当范德比尔特存够了资金，便开始了他自己的蒸汽船摆渡服务，最终打造了自己的船运帝国，包括海运蒸汽船。当 19 世界中期美国人都趋之若鹜地涌入加州淘金潮的时候，范德比尔特借机提供了一个新服务，把人们从美国东海岸送到西太平洋沿岸，沿途穿越不同的湖泊和河流，以及巴拉马地峡，最后一站用骡车队步行（那时巴拉马运河还未建立）。后来，当火车开始穿越美国的时候，范德比尔特又看到了新的商机，他收购了东海岸铁路服务的主要

股权，凭借敏锐的预见力又收购了曼哈顿铁路线。当范德比尔特去世的时候，他成为美国最富有的人之一。

而本书所描述的最年轻的企业家生于 1984 年，他是脸谱网创始人马克·扎克伯格。他从大学辍学建立起新的社交网络平台。同年，这个创业吸引了将近 1400 万美元的风险投资。一年后，雅虎提出 10 亿美元收购脸谱网，被扎克伯格拒绝。当时雅虎的 CEO 写道，“我从来没见过谁会对 10 亿美元置若罔闻。但是马克·扎克伯格说，‘这不是价格的问题，企业如同我的孩子，我要留下来自己经营，我要看着它长大’。”

阅读跨越两个世纪的卓越商业领袖的职业生涯故事，其最大的魅力在于让我们学习到他们的共同特质：从零起点创业并建造伟大商业帝国的至关重要因素在于个人品质，以及成为卓越商务执行者的技能。本书更为重要和吸引人的部分在于探寻这些卓越商业领袖们是如何发展和成长的。

与 20 世纪早期主要采用“命令与控制”领导力模式的商业领袖有所不同，当今成功的商业领袖常谈论诸如合作、决策力、放权、建立扁平组织结构使员工有可能成为领导、由内激发员工的工作热情、为社区做何贡献等问题。这些卓越的领导者强调营造能够激发员工横向思维和创新的工作环境。在当今的商业世界中讲究效率优先，低效率的商业将很快被全球竞争所击败。创新才是成功之车的车轮。

许多顶尖领导者成功的原因在于他们抓住了能够创造商业新机会的重要技术进步。半导体的发明不可阻挡地带来了微型计算机的革命，但需要伟大的领导者将它变为现

实。本书中重要商业时代的代表，如沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、维诺德·柯斯拉、迈克尔·戴尔、安迪·葛洛夫都是这些商业革命的最佳典范。作为 21 世纪最了不起的科技革命——互联网，激发出了新的商业革命，证明了商业变化如何迅速加剧。历史用了 200 年时间从蒸汽时代进入到汽车和飞机时代，然而却只用了 10 年时间从 1995 年互联网的商业化飞跃到 2005 年脸谱网的诞生。

当许多卓越的领导者成功地抓住变革给予的机会时，一些领导者从那些看似无用的东西上创造出了奇迹。詹姆斯·戴森在世界看起来还并非迫切需要吸尘器的时候，就远见地认为人类应该拥有更好的吸尘器；韩京姬认为韩国需要更好的地板清洁剂；萨拉·布雷克里发明塑身内衣；霍华德·舒尔茨认为世界需要新类别的咖啡馆；谢家华认为人们需要通过网络买鞋子。这些具有强大创业精神的领导者的个人素质具有惊人的一致性：实现其创新想法的坚定信仰，足够的韧性来持续地面对批评和拒绝，遇上不可避免的困难时持之以恒，说服金融家、生产者和零售商来支持他们的计划和融资，顶尖的销售技巧。

当然，也有很多卓越的企业家并不是他们公司的创始人：如 1920—1950 年服务于通用电气的卓越领导阿尔弗雷德·P. 斯隆、索尼的盛田昭夫、百事可乐的英德拉·努伊等。本书也为那些能力挽狂澜拯救企业的领导者而庆祝：如安妮·马尔卡希通过重塑企业使命和战略，以及将个人使命融入到公司中将施乐公司从不可避免的破产中救起；雷富礼通过邀请外来合伙人加盟，从而将宝洁公司从死亡

漩涡中拯救，张瑞敏通过不断促进创新、注重产品质量和激发团队与世界最强的公司竞争而将失败的中国海尔公司带向成功。

我期望读者能通过阅读这些顶尖商业领袖的故事而被鼓舞。我知道我做到了，因为本书教会我的不仅仅是商务知识，更多的是如何获得商业的成功。我希望你将同我一样获益匪浅。

目 录

致 谢	001
前 言	001
1. 印度信实工业集团（迪鲁拜·安巴尼）	001
2. LVMH 集团（贝尔纳·阿尔诺）	004
3. 玫琳凯化妆品公司（玫琳凯·艾施）	008
4. 布里塔尼亚实业公司（维尼塔·巴里）	011
5. 亚马逊（杰夫·贝索斯）	014
6. 美国 Spanx 塑身内衣（萨拉·布雷克里）	018
7. 波音公司（威廉·波音）	022
8. 维珍集团（理查德·布兰森）	025
9. 伯克希尔·哈撒韦公司（沃伦·巴菲特）	029
10. 卡内基钢铁公司（安德鲁·卡内基）	032
11. 正大集团（谢国民）	035
12. 趋势科技（陈怡桦）	038
13. 现代集团（郑周永）	041
14. 通用电气公司（查尔斯·科芬）	044
15. HABITAT 家具用品商店（特伦斯·考伦）	047

16. 戴尔公司（迈克尔·戴尔）	050
17. 迪斯尼公司（华特·迪斯尼）	053
18. 格力电器集团（董明珠）	056
19. 戴森公司（詹姆斯·戴森）	059
20. 爱迪生通用电气公司（托马斯·爱迪生）	062
21. 福特汽车公司（亨利·福特）	065
22. 微软（比尔·盖茨）	068
23. 国家商用机器公司·路易斯（郭士纳）	071
24. 雷诺－尼桑汽车公司（卡洛斯·戈恩）	074
25. 美国吉列公司（坎普·吉列）	077
26. 戈尔公司（比尔·戈尔）	080
27. 华盛顿邮报（凯瑟琳·格雷厄姆）	083
28. 阿卡迪亚集团（菲利普·格林）	086
29. 英特尔（安迪·葛洛夫）	089
30. 韩京姬集团（韩京姬）	092
31. 帝国化学工业（约翰·哈维钟斯）	095
32. 惠普公司（比尔·休利特和戴维·帕卡德） ...	098
33. 本田汽车公司（本田宗一郎）	101
34. ZAPPOS 鞋子在线销售网站（谢家华）	105
35. 福特汽车公司和克莱斯勒公司（李·艾柯卡）	108
36. 微星公司和塞特移动电话公司 （穆罕默德·易卜拉欣）	111
37. 苹果公司（史蒂夫·乔布斯）	114

38. 西南航空（赫伯·凯勒赫）	118
39. 太阳微系统公司（维诺德·科斯拉）	121
40. 飞利浦电子集团（柯慈雷）	124
41. 耐克公司（菲尔·奈特）	127
42. LG 有限公司（具仁会）	131
43. LG 有限公司（具本茂）	135
44. 麦当劳（雷·克拉克）	138
45. 宝洁公司（雷富礼）	142
46. 雅诗兰黛（雅诗·兰黛）	145
47. 三星（李秉哲）	148
48. 百度（李彦宏）	151
49. 和记黄埔（李嘉诚）	155
50. 联想集团（柳传志）	159
51. 新希望集团（刘永好）	162
52. 新加坡凯发有限公司（林爱莲）	165
53. 腾讯（马化腾）	168
54. 阿里巴巴（马云）	171
55. 有机食品超市（约翰·麦基）	174
56. 印度马恒达公司（阿南德·马欣德拉）	178
57. 波罗大学（安妮·马龙）	181
58. 玛莎百货公司（迈克尔·马克）	184
59. 松下（松下幸之助）	187
60. 百康公司（基兰·玛兹穆德-肖）	190

61. 3M 公司（威廉·麦克奈特）	193
62. 默克公司（乔治·W. 默克）	197
63. 阿塞洛米塔尔钢铁集团（拉克希米·米塔尔）	200
64. 巴帝电信公司（苏尼尔巴帝·米塔尔）	203
65. 索尼公司（盛田昭夫）	206
66. 福特汽车公司（艾伦·穆拉利）	210
67. 施乐公司（安妮·马尔卡希）	213
68. 新闻集团（鲁伯特·默多克）	216
69. 印孚瑟斯技术有限公司（纳拉亚纳·穆尔蒂）	220
70. 中粮集团（宁高宁）	223
71. 百事公司（英德拉·诺伊）	226
72. 英国阿斯达连锁超市（阿奇·诺曼）	229
73. 诺基亚集团（约尔玛·奥利拉）	232
74. 谷歌公司（拉里·佩奇）	235
75. 全球技术服务公司（阿兹米·普雷姆吉）	238
76. 汉考克勘探公司（吉娜·莱因哈特）	241
77. 标准石油公司（约翰·D. 洛克菲勒）	244
78. 美体小铺（安妮塔·罗迪克）	248
79. 星巴克（霍华德·舒尔茨）	251
80. 通用汽车公司（阿尔弗雷德·P. 斯隆）	254
81. 金佰利（达尔文·史密斯）	257
82. 联邦快递（弗雷德·史密斯）	260
83. WPP 集团（马丁·索瑞尔）	264

84. 塔塔集团（贾姆希德吉·塔塔）	267
85. 塔塔集团（拉丹·塔塔）	270
86. 丰田（丰田喜一郎）	273
87. 汽船和铁路（科尼利厄斯·范德比尔特）	276
88. 沃尔玛（山姆·沃尔顿）	280
89. 宏达国际电子股份有限公司（王雪红）	283
90. 中国万科（王石）	286
91. S&A 食品公司（泊韦恩·沃辛）	289
92. 国家商用机器公司（托马斯·沃森）	292
93. 通用电气公司（杰克·韦尔奇）	296
94. 易趣（梅格·惠特曼）	300
95. 雅虎（杨致远）	303
96. 苏宁集团（张近东）	306
97. 海尔集团（张瑞敏）	309
98. 玖龙纸业（张茵）	312
99. 娃哈哈（宗庆后）	315
100. 脸谱网（马克·扎克伯格）	318

1 印度信实工业集团 (RELIANCE INDUSTRIES)

迪鲁拜·安巴尼 (Dhirubhai Ambani)

(1932—2002)

当 1947 年印度结束英国殖民统治获得独立时，迪鲁拜·安巴尼还是一个中学生。当时印度第一任总理开始在印度实施计划经济，通过各种许可证、配额和资本来控制市场，这种经济体系后来常被讽刺为“许可证制度”。

当印度政府提出激励计划来鼓励企业进口原料纤维，出口成品丝的时候，安巴尼在 1966 年开了一家纺织厂。很快，安巴尼掌握了复杂的政策规则，抓住了由于制度变化而带来的新机会并发挥了他擅于利用政策的能力。安巴尼说：“商业就是关系网络和责任”。在信实工业集团成为第一家进入世界 500 强的印度公司时，安巴尼凭借其创业精神和内驱力证明了印度工业所能成就的东西远远超越了政策本身。

创业历程

1966 年，安巴尼用 Vimal（维玛）品牌在印度市场引进聚酯纤维。尽管通过与绵质纤维竞争进入零售市场非常困难，但是到 90 年代前，他依然开了 20 家直营店，有

1000 多家特许经营店和 20000 家零售店铺出售他的维玛纤维布。印度人使用这种耐磨、耐污渍和防收缩的材料制作裤子、衬衫、莎丽服和家庭纺织品。

安巴尼通过自建工厂，并用从美国杜邦公司获得的技术许可来生产自己的聚酯纤维，而不是采用当时印度盛行的合资经营方式。他带领企业进行一体化整合，从而使得信实工业集团成为全球最低廉的聚酯纤维生产商，安巴尼也成为“聚酯纤维之父”。

80 年代，信实工业集团的向后一体化整合达到了终极成果，从乙二醇中生产乙烯——石油化工产品的原材料，进军石油天然气行业，建立自己的精炼厂。1991 年，他在古吉拉特的哈兹拉港口建立天然气裂解厂，成为世界上最大的裂解厂之一。

1977 年，公司成功在印度上市，成千上万的印度中产阶级开始把存款委托信实工业集团投资，从而开创了公共持有股份的新文化。截至 2002 年，在印度股票市场中，每四位投资者中就有一位持有信实工业的股票。

据印度 IBS 管理研究中心报道，在 2002 年安巴尼去世的时候，信实工业集团雇佣了 85000 名员工，占印度 GDP 的 3% 和全国出口的 5%。政府全部财政收入的 5% 以及国家间接利润的 9% 都来自于信实工业集团。“人们常认为好运来自机会，”安巴尼却说，“我相信机会就在我们所有人的身边，不同的是有的人抓住了它，而有的人站在一旁任它失去。”

实践启示

- 通过许可权而不是合资方式获取技术，并保持对企业的控制
- 向价值链上游移动
- 进行垂直一体化整合
- 大处着眼