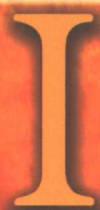


BUSINESS BIBLE

商业 圣经



安德鲁·卡内基
亨利·福特 等著

全美百年顶尖CEO智慧宝典

创业指南 成功智慧 领导艺术 投资秘笈

西苑出版社

BUSINESS BIBLE

商业 圣经

I

安德鲁·卡内基
亨利·福特 等著

全美百年顶尖CEO智慧宝典

创业指南 成功智慧 领导艺术 投资秘笈

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业圣经.1:全美百年顶尖 CEO 智慧宝典/《商业圣经:全美百年顶尖 CEO 智慧宝典》编委会编.一北京:西苑出版社,2005.1

ISBN 7-80108-940-5

I. 商... II. 商... III. 企业管理—案例—美国
IV. F279.712.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 065712 号

商业圣经 1

编 者 《商业圣经:全美百年顶尖 CEO 智慧宝典》编委会

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039
电话 010-68214971 传真 010-68247120

网 址 WWW.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com

印 刷 北京雷杰印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张 27
2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80108-940-5/F·55

定价: 58.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

致读者朋友的几句话

整套丛书编辑下来,从挑选英文篇目到组织中文翻译,再到分门别类编辑成各个中文题目组成完整的四大册图书,内容涵盖从经营管理到领导艺术,从投资指南到创新原则,不下洋洋二百万言,堪称宏篇巨制,一路走来,个中甘苦我等能知。从时间而论前后长达一年半有余,参与策划、翻译、组稿、编辑、制作等各类有功之士,恐不下百人。而今静坐在书房柔柔的灯光下,想想要向读者朋友说些什么,来庆贺这最后的胜利,实属不易。本书全面收罗了美国二百年来各行各业的精英企业领导人,在不同的场合,面对不同的听众,针对不同行业的不同发展阶段的情况所做的一百多篇精辟商业管理演讲,几乎可以称之为美国工商管理思想库的浓缩版,故名《商业圣经》。

众所周知,在不到两百年的历史时期,吾国由世界最强大的天朝大国而崩坏至东亚病夫,为什么?最根本的原因是,在这块古老文明的东方大陆上从未能在飞速发展的工商时代建立其属于国人自己完善而独立的商业思想库。有鉴于此,我们从美国二百年来浩瀚商海管理文献中,精挑细选,集成此皇皇四大卷,以飨读者。其中不乏美国近当代各行各业的顶尖精英分子关于广泛商业话题的精辟演讲,从而为国人培养自己独立的商业精神,提供一个鲜活的立体参考。

细细品味,你会从中聆听到杰克·韦尔奇是如何实施他那激情万丈而

又坚强有力的领导,安迪·格罗夫是如何将高超绝伦的管理技巧融于日常的工作原则之中,请看看这些曾让或正在让世界经济史广为传诵的名字吧:安德鲁·卡内基、约翰·洛克菲勒、保罗·盖蒂、沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、乔治·索罗斯等等,他们代表着二百年来美国工商业界的精英分子。他们的智慧与胆识,将透过我们所编选的演讲篇目而散发出熠熠夺目的神奇光芒。

亲爱的读者朋友,不同的人看同一本书当然会仁者见仁,智者见智,无论我等在社会中的地位是卑微的或是显赫的,无论你是工商巨子,还是贩夫走卒,我们都给你如下建议,那就是,从头到尾一页一页地细细品读,一定会让你能从那些耀眼的商业巨星中找到自己敬仰的大人物的高论。我们相信,一卷在手,一定会豁然释怀,感谢他们吧!因为他们用呕心沥血的经营实践,给我们提供了像《圣经》一样的商业管理箴言。如果有一天,你因为反复诵读这些大师们的智慧结晶,而有了自己在工作中可以通达锦绣的商业指导原则,我们也可以聊以自慰了。

读者朋友们,我们再次地恳请你一页页地读,一行行地品,直到它们完全融入到你的血液里,浸透到你的骨髓里。

《商业圣经》编委会

目 录

第一部分 企业家的特立独行与其他品质

沃伦·艾维士:	你是个西部枪客吗 (7)
莉莲·弗农:	企业家成功之道 (30)
巴里·迪勒:	艰难困苦,玉汝于成 (43)
安德鲁·卡内基:	成功的关键所在 (51)
沃里·阿摩司:	承诺的力量 (60)
马克·H·麦考马克:	给企业家的建议 (67)

第二部分 领导革命

劳伦斯·A·博西迪:	建立在现实基础上的领导——工作 场所的变化 (86)
迈克尔·D·艾斯纳:	管理一个创造性的组织 (103)
琳达·J·沃什纳:	现在就做 (117)
罗伯特·W·加尔维:	真正的领导者创造新的产业 (123)
莉莲·弗农:	增长 (130)
小J·维拉德·玛里沃特:	在变化中保持秩序 (137)
小托马斯·J·沃森:	重新组织 (146)
亨利·福特:	如何保持企业的增长 (158)

第三部分 华尔街的哲学

彼得·林奇:	你具备了能够取得成功所需要的个人素质吗 (176)
伯纳德·巴鲁奇:	我的投资理论 (183)
亨利·克鲁斯:	怎样在华尔街圈钱 (190)
爱德华·约翰逊三世:	反对者的历险 (199)
乔治·摩尔:	贷款的诀窍 (219)
卡尔·伊卡恩:	我前进的动力是什么 (226)
缪里尔·西伯特:	要善于把握机会 (233)

第四部分 领导者应该必备的素质

赫拉尔德·格尼恩:	领导的艺术 (248)
安德鲁·S·格罗夫:	除去领导艺术的面纱 (273)
罗伯特·戈祖塔:	公司的真正特性 (281)
切斯特·I·伯纳德:	领导者的积极素质 (292)
凯瑟琳·格雷厄姆:	如果商业信誉就是一切的话 (300)
A·蒙哥马利·沃德:	个人力量要素 (310)
约翰·洛克菲勒:	真正的美国商人 (323)
汤姆·摩那根:	确定目标 认真思考 (330)
巴那姆:	赚钱的艺术 (339)

第五部分 怎样才能能在商业活动中出类拔萃

安德鲁·卡耐基:	通往商业成功的道路 (364)
----------	-----------------------

奥登·阿默尔：	阿默尔人是如何成功的——为什么 (376)
马尔科姆·福布斯：	不断取得成功的关键因素 (390)
查尔斯·斯瓦伯：	从自己的现状出发去争取成功 (395)
托马斯·爱迪生：	他们根本不思考 (403)
本杰明·费尔莱斯：	民主对我来说意味着什么 (409)
亨利·福特二世：	我的商业观念 (418)

第一部分

企业家的特立独行与其他品质

本书的第一部分提出的问题是：什么样的人能够成为一个优秀的企业家？沃伦·艾维士(Warren Avis)，美国艾维士租车公司的创始人，他列出了成为优秀企业家的五个必备条件，包括个人生活不会妨碍工作以及善于识人等。但是，你有必成为一个他建议的那种西部枪客吗？虽然勇气无疑是你成为成功企业家所必须的，但无论是 Famous Amos 食品公司的创始人沃里·阿摩司还是美国邮购业大亨莉莲·弗农(Lillian Vernon)，他们都把献身精神和工作激情摆在第一位，而这些品质正意味着拥有不会妨碍工作的个人生活，因为如果拥有献身精神和工作激情的话，就根本没有多余时间来陪伴家人和朋友了。除了激情以及其他个人的、情感的和心理因素外，企业家在开始创业的时候还必须首先成为一个万事通。换言之，成为优秀企业家的关键因素还包括必须是个优秀的会计、行政人员、心灵手巧的人、经理，甚至是一个勤杂工。正如发电站代理社 IMG 的创始人、生平第一次业务就是与高尔夫球巨星阿诺德·帕默(Arnold Palmer)合作的马克·麦考马克(Mark MacCormack)所警告的的那样，企业家必须能够随机应变，以最大限度地利用各种机会。

沃伦·艾维士

沃伦·艾维士最开始想到以后要做租车行业还是在第二次世界大战的时候,当时他只是一名在空军服役的上尉。当他驾驶飞机执行飞越美国和欧洲各地的众多运输和战斗任务时,他发现遇到的最大问题不是如何抵御敌人的炮火,而是在飞机着陆后如何解决地面交通问题。不久,艾维士和他的同伴们就找到一个诀窍,就是把摩托车夹带在飞机的弹舱内,这样当他们着陆后就能驾驶摩托车迅速从地处偏远的空军基地到闹市区去娱乐了。有了这个经验,沃伦一退役就想好了他将要从事的工作,那就是在飞机场外建立一个汽车出租行,方便刚下飞机的旅客到达目的地。“伟大的创业构想通常来自于大众的实际需要。正是由于我观察到市场上对于机场附近汽车出租的巨大需求,我们才迅速作出反应,以满足这类需要。”沃伦如是说。

当时,该行业的巨头赫兹(Hertz)租车公司已经在市内建立起了成套的汽车租赁服务体系,他们认为这位年轻企业家在机场附近建立租车行的想法注定要失败。因此,在沃伦致力于推行他的机场租车行项目时,他们选择了在一旁冷眼旁观。但是,沃伦的字典中根本就没有“失败”这个

字眼。事实上,他最喜欢的一句格言就是:“无知是福。如果一个企业家事先就知道所有那些可能让他跌倒的陷阱,那么他可能就永远也不敢起步了。”靠着他自己的1万美元和借来的7.5万美元,沃伦开始了自己的创业历程。开始时,他跟许多机场签订了独家合同,并与各航空公司进行联网,公司业务蒸蒸日上。但在1954年,他又出人意料地以800万美元出售了自己一手创办的公司。而自从他那魔幻般的创业起步开始,到最后售出企业为止,他名下已经从无到有地拥有了20多家连锁租车行。可以毫不夸张地说,沃伦的身上完美地体现了美国企业家的精神。

沃伦喜欢把企业家与以往的西部枪客相比,并且深信今天的企业家正是商业领域的真正开拓者。他宣称自己要“放弃一切”来参与到个人创业的冒险中去。但是,在他的成功背后也是有章可寻的。举例而言,当沃伦把自己比作一个西部枪客的时候,他也认识到孤军奋战只会使自己一事无成。正如他所说的那样:“那些企图靠自己的单枪匹马,不要别人的建议、帮助和支持的企业家,他们只能在创业道路上跌倒从而走向失败……”在《你是个西部枪客吗》一文当中,沃伦提出了一些要想成为成功企业家所必备的条件,包括个人生活不会妨碍工作——换言之,要注意选好配偶。

沃伦·艾维士的金言妙语

平民大众往往把特立独行的企业家视为与那些西部小说里经常出现的豪迈冒险者——如欧文·韦斯特或者路易斯·拉莫尔之类的人物相提并论。

我们这个时代里最优秀的企业家确实与早期历史上旧式的冒险者有一些相似之处。类似于那些西部枪客、海盗或是探险者，企业家确实也都是些不寻常的人物。

由于投入到新的创业活动中去时必然要承担大量的义务和付出，所以许多企业家都处于未婚状态。

最优秀的企业家通常也有些偏狭的气质。

在创业的早期阶段，假如你希望实现自己理想的话，那么你就必须心甘情愿地为你的理想献出人生中最美好的部分。

要想创立一家成功的企业，通常都要花费比企业家原先预想的要更加长久的时间来完成。每个企业家都期盼成功的日子就在明天，但是这个日子永远都不会在明天到来。

多年以来，我逐渐认识自己的最大弱点就是虽然知道忍耐能给我带来最大的收益，但有时还是不愿意在工作上多忍耐一会儿。

Execution

第一部分 企业家的特立独行与其他品质

想象一下吧,你拼命工作只是为了赚到大钱,但又忙于工作以致于根本没有时间去享受你赚到的这些钱;那么你赚的钱还有什么意义呢?即使你努力工作能挣到双份工资,但如果没有时间去消费的话,双份钱也没有什么好处。

我作为一个企业家所面临的一个主要问题就是经常不能雇用到合适的人才来为我经营那些创办好的企业。

不论想在哪种业务方面取得成功,能够被别人接受都意味着达成了一半。但假如你的仪表看上去就不能让人觉得满意的话,你是永远也不可能被别人接受的。

你是个西部枪客吗

沃伦·艾维士

商业
圣经
7

体现在以往那些西部枪客、拓荒人或是探险者身上不可思议的才能和粗犷的个人英雄主义，总是可以激发起后人极大的想象力。事实上，这样的个人自由式幻想常常在那些被束缚在办公桌前的现代公司员工们的头脑中萦绕着，对于他们而言，从乏味的日常工作中逃离开来无疑是长久以来的梦想。

大部分员工都曾经在自己的人生旅途中感受到这样一种强烈的冲动，要脱离既有的公司层级系统而去争取个人的自由；他们想尽情地展开自己的双翼，摆脱那些讨厌的商业惯例的束缚，自由地翱翔在自己的天空中。

但是，究竟哪种类型的性格能够让你展现出真我的风采，并且最终取得成功呢？

在某种程度上，这个问题的答案正集中体现在我们耳熟能详的西部枪客故事中。平民大众往往把特立独行的企业家视为与那些西部小说里经常出现的豪迈冒险者——如欧文·韦斯特或者路易斯·拉莫尔之类的人物相提并论。需要指出的是，这种人物的性格类型通常能横跨时代的界

限,具有普适的意义:在美国新开发地区,这类人物的名号是“枪客”(Gun-slinger);在汪洋深海上,他们以‘海盗’之名纵横于世;而在我们西方资本主义社会里,他们叫做‘企业家’。

当然,这些传说故事往往也能反映一定的现实。我们这个时代里最优秀的企业家确实与早期历史上旧式的冒险者有一些相似之处。类似于那些西部枪客、海盗或是探险者,企业家确实也都是些不寻常的人物。他们不受传统约束,常常勇于创新,提出一些开拓性的想法,并且往往用出人意料同时又让人振奋的方式亲身推行这些想法。此外,企业家还喜欢用各式各样的冒险经历来装点他的人生之路。

另一方面,这二者之间也有许多不同之处。首先,不论是海盗还是西部枪客,他们都完全游走于法律体系之外;而与之相反,企业家们却必须在法律体系之内活动(然而,不幸的是,我们现行的法律体系还有许多不尽如人意之处,经常对一些虽然算不上赤裸裸的抢劫行为、但依然是不道德的罪行视而不见)。

在企业家和普通人之间,有一些特别的个人性格或商业行为上的特征导致了二者的分野。但这些区别条件却无法完整精确地列出来。当然,有许多企业家,他们也完全有可能拥有一些其他的性格品质或特征;而对他们而言,这些特征与我将要在下面提出的那些品质一样,都是成功企业家所必须的重要品质。只是,如果你能首先拥有我将要提出的这些品质的话,那么,作为一个企业家你就有更大的可能取得成功。首先让我们来深入探讨一下对于成功来说所必备的“个人条件”;然后,我们再把目光转到其他与商业活动密切相关的品质上去。

必备个人条件之一:个人生活不能妨碍工作

由于投入到新的创业活动中去时必然要承担大量的义务和付出,所

以许多企业家都处于未婚状态。你根本不可能发现拖家带口、有一大堆家庭事务要处理的人还能当一个成功的枪客企业家(事实上,在大多数类似这样沉重的家庭包袱重压下,想独自出去创业的想法对你的家人而言将是极不负责任的——当然如果你是一个那种不出世的天才则除外)。

即使在已婚的例子中,企业家的配偶通常也必须参加工作。在几乎所有能在家庭和事业之间保持平衡的成功案例中,企业家都与自己的配偶一起参与到创业冒险中去并共同承担责任;否则,无论是他们的婚姻或是创业本身都要面临失败的巨大危险。简言之,作一个成功企业家,必须让你的家庭、朋友和同事都为实现你的商业目标一起添砖加瓦,而不是拖你的后腿。

我的一个朋友刚刚装修好他的游艇,而且我认为他做得非常好。但是他的妻子只是看了一眼之后,就开始对他装修的每一个细节都吹毛求疵。我在一旁冷眼旁观,直到她这样喋喋不休说了一大通之后,我才问她:“难道你还没意识到自己你在做什么吗?”

她一点都没意识到自己的行为会有什么效果。她简直就是在无意中毁掉自己丈夫的心血。而且,我还知道,她对于自己丈夫的生意也必然是持同样的嘲讽态度。当然,无论从什么标准来看,她的丈夫在事业上都是成功的。但如果不是她习惯于打压而是支持鼓励丈夫的话,那么她的丈夫还有可能会取得更大的成功,在生活上也会过得更加快乐。

经常性的批评最终会摧毁企业家全部的自信心。而与此相反,支持鼓励的态度则会使企业家达到幸福和成功的顶峰。当然,这一原则无论是对男性还是女性都是适用的。不管企业家是男性还是女性,他们那些被自己繁重的工作所牺牲掉的配偶总是会拉他们的后退,让他们在追求成功生活、婚姻和创业的征途中止步不前。