

美国商业史上，在高尔夫球场上成交的生意远远多过会议室或五星级酒店的餐厅。因此，从 J. D. 洛克菲勒到杰克·韦尔奇这样的商场大亨们无论日程如何紧张，都永远会为18洞留出时间，也绝非偶然。

高尔夫球场上的 的 生意经

(美) 大卫·赖尼茨基 著
(David Rynecki)
艾柯 译



Deals on the Green

Lessons on Business and Golf from America's Top Executives



机械工业出版社
China Machine Press



高尔夫球场上 的 生意经

(美) 大卫·赖尼茨基 (David Rynecki) 著 艾柯译

Deals on the Green

Lessons on Business and Golf from America's Top Executives



机械工业出版社
China Machine Press

David Rynecki. Deals on the Green: Lessons on Business and Glof from America's Top Executives.

Copyright © 2007 by David Rynecki.

Simplified Chinese Translation Copyright©2008 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由Penguin Group授权机械工业出版社在全球独家出版发行。未经出版者书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号:图字:01-2008-1147

图书在版编目(CIP)数据

高尔夫球场上的生意经/(美)赖尼茨基(Rynecki, D.)著;艾柯译.
—北京:机械工业出版社,2008.5

书名原文:Deals on the Green: Lessons on Business and Glof from America's Top Executives

ISBN 978-7-111-23806-5

I. 高… II. ①赖… ②艾… III. 商业经营—经验—美国 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第041640号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑:胡智辉 版式设计:任超

北京牛山世兴印刷厂印刷 · 新华书店北京发行所发行

2008年5月第1版第1次印刷

145mm × 210mm · 6.125印张

标准书号:ISBN 978-7-111-23806-5

定价:28.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换。

本社购书热线:(010) 68326294

投稿热线:(010) 88379007



分析我们为什么热爱高尔夫，就好像在探索复杂的线性理论——它有太多科学所未知的排列组合，物理学家可以随心所欲地胡乱解释。挥起球杆打中小白球，简单的动作背后却有无尽的可能。可以是为了放松；为了和朋友在一起；为了更接近大自然；为了多结交生意伙伴；为了竞争获胜。我不知道，人们喜欢高尔夫的原因还有更为禅意的解释，和爬山非常相似——“人们爬山，是因为山就在那里。”无论原因是什么，高尔夫永远是最令人感到挫折又最让人诅咒的运动——几分钟之内，它可以让你的心情大起大落。我爱高尔夫，不，我恨高尔夫。

就个人而言，把我拖入高尔夫喜忧参半的世界里的，其实是一座线条简单的6英寸高的奖杯，它炫耀地站在我家

的书架上，乌木制的底座上还放着一颗已经被打得泛黄的旧球。奖杯上写着：“一杆进洞纪念，1990年3月15日，沙漠球场第14洞，155码。”看到这里，也许你已明白了——这是我一生中值得纪念的一杆进洞——可惜，你错了。这是属于我太太的。这行字上面被放大的名字是苏·格罗斯，而不是比尔·格罗斯。那是很漂亮的一杆，但它不是我打出来的。我想，这就是我为什么会持续打高尔夫的理由，不仅是为了打一次一杆进洞赶上我太太，也是为了感受那随之而来的令人陶醉的喜悦；不仅是为了在我的书架上再摆一座奖杯，也是为了得到又一次短暂的成功与快乐，尽管我们都知道，高尔夫是你永远也无法攻克的运动。

人们常常由高尔夫联想到人生，无论是在球场上还是在结束一场球后的第19洞酒吧里，甚至在大卫·赖尼茨基这本伟大的书里，我们都会有这样的感受。二者的如此关联是因为我们的一场球就如同一段人生的模拟，更重要的是对我们人生希望的模拟。高尔夫滋生希望，不，确切地说，它需要希望。当我们走上第一洞开球台时，心中恐怕没有泰格·伍兹所拥有的对即将发生的一切的自信，但我们对可能发生的一切充满了孩子般的幻想：开球落在250码外的球道中央，用6号铁把球打到距离旗杆10码内的果岭上，虽然是下坡推，但球却在洞口转了半圈后，缓缓跌进洞里。

最终，我们在计分卡上画一个代表小鸟的圆圈。一杆进洞当然最好，但这实在需要运气，所以我只希望能顺利抓鸟，打一场尽可能完美的球。所有这些希望可能会让你的一场球里充满了短暂幸福、片刻欢欣和仿佛能够掌握自己命运的感觉。当然，这18洞里，你也将体验与这一切完全相反的感受。

高尔夫中——人生也是如此——我们所追求的胜利都依赖于希望和勤奋。在我看来，无论是想打出一杆进洞也好，抓小鸟也好，没有刻苦的练习是不可能的。高尔夫和人生在这一点上没有区别，它需要练习场上的大量准备。正因为如此，我在练习场上花费的时间远远超过了球场。你也许觉得这枯燥、无趣，但相信我，小时候总是打出香蕉球的我比现在更痛苦。我在学习正确挥杆上花费的时间超过了15岁前在母亲强迫下弹钢琴的时间。“练习，儿子，多练习。”我母亲总是那样说。事实证明，钢琴没有把我送上卡内基音乐厅，但练习场却为我赢得了2001年参加圆石滩职业业余配对赛的机会。这恐怕是所有业余球员的最高境界：周日下午，和泰格·伍兹一起走在圆石滩的第18洞球道上。有了这样的经历，谁还会稀罕一个一杆进洞呢？但是，我依然稀罕。和伍兹打球的感觉真的很棒，但那一刻已经成为过去。奖杯，甚至精神上的满足都无法比拟实现那一刻时的喜悦以及胜利

时的激动，当然，还有错失3英尺推杆时的痛苦。我依然带着对一杆进洞的巨大希望，渴望和伍兹再次同组走在球道上，下一次，我希望自己能打出更多标准杆，最好能在第18洞抓小鸟。周围的观众也许根本不会在乎你的成绩，但那一刻你却幻想整个世界都在观看你的一举一动。

正如大卫·赖尼茨基指出的，高尔夫是一项可以教会你了解自己和周围人士的美好运动。他们的个性、面对压力时的反应和解决问题的方式，都会暴露在球场的任何地方，无论球道或果岭，都会暴露在你善于观察的眼睛之下。但我们自己面对这些测试时如何反应，希望起了决定作用。还记得前面提到的那颗被放在我妻子一杆进洞奖杯底座上的旧球吗？丑陋恐怕是唯一可以用来形容它的词语，但正是这颗丑陋的球在那个3月的美好日子里，飞上果岭滚进小小的洞里。甚至我那对高尔夫热情远不及我的妻子苏也把它当成是象征未来和运气的幸运物。我之所以知道，是因为每次我们打到3杆洞的时候，她都会从球包里拿出一个崭新的Titleist球，架好，然后期待神奇的一杆进洞再次发生。无疑，这一次一定会比过去更美好——哪怕只是因为球的颜色更新而已。但高尔夫就是如此，你总有希望，你总会变得更好。

比尔·格罗斯

Pimco首席投资官



被7号铁杆头打中左颊的那一刻，充满了激情、挑战、挫折、残酷和美好的高尔夫正式走进我的生活。那一年，我5岁，在缅因州欢度人生第一个夏令营。如果那支杆挥得再高一点，我也许就再没机会见到6岁的自己了。直到现在，我还记得自己傻傻地盯着小伙伴上杆和下杆的动作，想着他为什么不停下来。多年以后，每每讲起这个故事，我依然可以看到父母眼里的内疚。

但是，伴随疼痛和鲜血而来的，正是我一生的挚爱。也许这听上去过于夸张，但每当想到那支挥下来的7号铁，我就充满了对高尔夫的渴望。12岁那年，父亲终于耐不住我的苦苦央求，开始带我去新罕布什尔州沃波尔的一个九洞球场。我还记得自己的第一次挥杆——一个香蕉球，飞离地面不到4英尺，距离不到75码——手指都被震得生疼。那

VIII

时候，我的球不是左曲就是右曲，整个少年时代的周末我都在附近的一个山地球场打球，每天打27到36洞。我打得不怎么样，但对喜欢打球的人来说，球技好坏都不会影响你假想自己是在第18洞抓到小鸟的杰克·尼克劳斯。后来，我成了实力弱到难以想象的大学校队候补队员。有一次，结束一场比赛之后我回到会所，7 600码的球场，我打了106杆，队友们没有一个人打破85杆。他们看着我的糟糕成绩，震惊得不知该说什么，但我却坚持说：“106杆也没什么大不了的。”

因为成绩太差，我从没想过高尔夫会和自己未来的职业有关。唯一一次勉强扯上关系的，是高三那年我们做的心理测试——判断你未来的职业取向和兴趣。测试结果认为我将来要么应该去卖高尔夫球，要么去参加海军。最后，这两者都没有成为现实，而是成了一名记者。高尔夫和我的工作并无关联，不过，我的确没少为了打球，从老板眼皮底下偷偷溜走。

真正让我认识到高尔夫对于职业有着重要意义的人，是诺蒂。虽然到现在我也不知道他到底姓什么，哪怕我勉强想起他的姓，也记不起他其他的特点。但是，如果没有遇到诺蒂，这本书恐怕就根本不会存在。诺蒂是谁？我的一个家族朋友是宾夕法尼亚柏树点球场的会员，很多年前，

我非常幸运地成为他的特邀访客。除了有世界上最漂亮的球道、果岭和充满挑战的设计，柏树点也是一个非常严格的会员制球场，它的300名会员都是生意场上响当当的人物。因为大部分会员都在距离球场很远的城市，每年只会来一两次，球场特别允许会员特邀一定数量的访客打球，一方面满足会员们的交际需要，另一方面也是为了养活球场的职业球童。据说这里的球童是最聪明也是最有学问的。他们住在球场上，每天呼吸着这里的空气，对球场非常熟悉。我很幸运地遇到了这些精英球童当中最出色的一个——诺蒂。他是个非常棒的球童，那一天我推进了远远超出以往数量的长推，甚至还切进一个沙坑球。

结束那一轮的几个月后，我站在纽约时代华纳大厦的会议室里，听嘉信理财的创始人查尔斯·施瓦布讲为什么投资人需要他的公司。当时我是《财富》杂志的记者，工作就是报道财经市场。大部分华尔街CEO们都不会对记者透露自己真正的想法，他们当中的大部分人甚至不愿意结交记者，记者也很难结交到这些CEO。所以，那天的采访非常沉闷，当施瓦布懒洋洋地讲着自己的各种商业计划时，大部分编辑和记者都一脸倦色，好象已经进入梦乡。这个证券经纪巨人为美国人投资创造了更为便捷的方式，但我却看不到他身上理应拥有的活力和远见。采访结束后，我

送施瓦布走向电梯。路上，因为听说他也是柏树点的会员，我就提到了自己在那里打球的经历。“离开那个叫诺蒂的球童，我现在都不会打球了。”我对他说。

施瓦布停下脚步，“我认识诺蒂。”他说。然后开始给我讲最近在那里打的几场球。这时候，我忽然在他身上看到了之前从未见到的活力。我在他谈话的间隙插进一些商业问题，他的回答也依然保持了热情。结束对话的时候，他握着我的手说：“你现在了解我了。”我知道，一扇门终于向我敞开了。

我发现了一个真理：无论是哪个时代的商人，无论人与人交往的方式变得如何复杂——这个电邮、电话会议、黑莓手机和PPT演示的商业时代——高尔夫依然是美国商界里最真实的交流渠道。在这个平静而伟大的平台上，商人们随时握手言欢。他们在一起共度一段时光，决定未来是否存在生意上的往来。在球场上，你不需要MBTI职业性格测试，因为高尔夫本身就会让你看清一个人的真性情。

这本书将带你走进高尔夫和商业的秘密世界——去除一些神秘，也向这项运动和热爱它的人们表示敬意。这不是一本教科书，但在这里，你会在一些成功的案例中，学到一些在高尔夫和商业上同步成功所必须具备的东西，比如名望、友情、想象力、坚韧、任务处理、合作、热情

和同情。你会看到，那些对高尔夫充满了激情和尊重的人们是如何因此实现商业的成功的。

在这个时代，想要贴近这样一个世界非常困难，它并不欢迎外来者，尤其是那些在经济和社会关系上缺乏背景的人。但是，我却最终走进了美国最私人、最伟大的高尔夫俱乐部，并细微观察到这些工业或金融巨子们在一起时的另一个生活侧面。走入这个圈子，我并没有违背自己的道德，也没有伪装自己的身份，更没有以采访为借口，当我明白高尔夫可以成为我的工具时，一切都变得简单起来。我竟然发现，这些大多数时候都显得极难亲近的大人物，一旦了解到你和他们有着共同语言的时候，会变得充满了亲和力。于是，高尔夫这个语言，成为了我最好的采访工具，这些年，它使我了解到一些最私密的企业领袖们的商业运作。这绝不是炫耀，我的目标是永远写出真实的文章，而我所获得的信任和坦率，都来自于我们在球场上的共鸣。

施瓦布事件之后不久，我去圆石滩球场和奈特—里德报业集团的CEO托尼·里德一起打球。我带着父亲，他带着太太。我提到了曾经和施瓦布聊过一段，他们两人竟然是好朋友，于是，我们很快就熟悉起来。他告诉我施瓦布的房子就在一个三杆洞的果岭附近，施瓦布最近赞助了一场会员嘉宾赛，他们计划搭档上场。里德太太向我描述施

瓦布太太亲手建的厨房。托尼甚至对施瓦布还应不应该在股市低迷之后重组公司发表了自己的看法。一路上，我们遇到了声名狼藉的投资银行家法兰克·奎特隆，他最近刚刚被告上法庭。他就住在圆石滩球场的一幢公寓里，留着浓浓的胡子，大腹便便，看上去很张扬。他就在我们前一组打球，看到里德之后，他径直走过来，指责奈特一里德旗下的《圣荷西信使报》刊登了一系列批评他的文章。里德认为自己的记者们没错，于是法兰克现场就发了飚。这个场景，后来被我写进了一篇文章里。

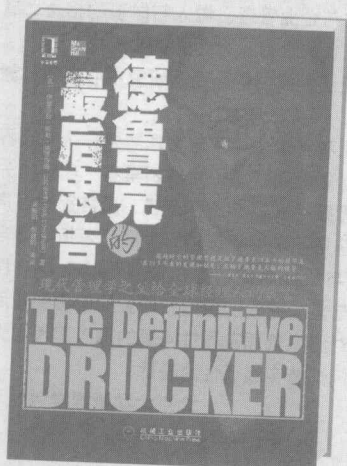
这不仅仅是一个精彩事件，还是一面镜子。在球场上，你可以阅人也可以阅己，无论它所展示的性格好坏——有人作弊，有人自己罚杆；有人在打出一个烂球之后怒气冲冲；有人认真等待对手推进一个30英尺的小鸟球，并微笑恭喜。球场上的行为也包括我们如何对待他人，我们对球童以礼相待还是把他们看成奴仆？我们对前一组慢打的球员是否非常粗鲁？我们在只想好好享受一场球的时候，同组的朋友是不是一直在忙于打探你的生意？高尔夫作为商业手段的根本之美其实是时间——整个早上或者下午——这是我们唯一的活动，我们拥有太多机会来观察分析对方，而唯一打扰我们的，不过是鸟儿的歌唱。在这个过程中，我们得到的不仅是生意经，更是生活的道理。



华章经管

阅读经典 卓越人生

追本溯源 走出实践迷途 大师精选 追寻管理真谛



现代管理学之父 给全球经理人的箴言

超越时空的管理思想汲取了德鲁克39本书的精华及其70多年来的发现和创见，浓缩了德鲁克人格的精华。

——A.G.雷富礼

宝洁公司董事会主席、总裁兼CEO

(美) 伊丽莎白·哈斯·埃德莎姆 著
(Elizabeth Haas Edersheim)

ISBN 978-7-111-23177-6

定价：36.00元

卓有成效的管理者 The Effective Executive	28元	7-111-16517-9
卓有成效的管理者 (中英文双语典藏版) The Effective Executive	38元	7-111-17105-5
旁观者：管理大师德鲁克回忆录 Adventures of a Bystander	38元	7-111-17182-9
大师的轨迹：探索德鲁克的世界 The World According to Peter Drucker	32元	7-111-17610-3
21世纪的管理挑战 Management Challenges for the 21st Century	28元	7-111-17619-7
21世纪的管理挑战 (中英文双语典藏版) Management Challenges for the 21st Century	38元	7-111-18734-2
管理的实践 The Practice of Management	48元	7-111-17767-3
管理的实践 (中英文双语典藏版) The Practice of Management	80元	7-111-18957-4
德鲁克管理经典：工业人的未来 The Future of Industrial Man	35元	7-111-18660-5
德鲁克管理经典：新社会 The New Society : The Anatomy of Industrial Order	48元	7-111-18661-3
德鲁克管理经典：公司的概念 Concept of the Corporation	38元	7-111-18520-X
巨变时代的管理 Managing in a Time of Great Change	38元	7-111-18700-8
动荡的时代管理 Managing in Turbulent Times	32元	7-111-18477-7
管理：使命、责任、实务 (责任篇) Management: Tasks, Responsibilities, Practices	38元	7-111-19034-3
管理：使命、责任、实务 (使命篇) Management: Tasks, Responsibilities, Practices	58元	7-111-18846-2
管理：使命、责任、实务 (实务篇) Management: Tasks, Responsibilities, Practices	42元	7-111-18844-6
现代管理宗师德鲁克文选(英文版)(平装) Selected Essays Peter Drucker The founder of Modern Management	49元	7-111-06973-0
管理前沿 The Frontiers of Management	38元	7-111-19079-3
管理未来 Managing for the Future: The 1990s and Beyond	38元	7-111-19287-7
下一个社会的管理 Managing in the Next Society	32元	7-111-19468-3
成果管理 Managing for Results	42元	7-111-19467-5
创新与企业家精神 Innovation and Entrepreneurship practice and Principles	48元	7-111-19935-9
功能社会 A Functioning Society	38元	7-111-20315-1
创新与企业家精神 (中英文对照版) Innovation and Entrepreneurship practice and Principles	68元	7-111-21298-0
管理：使命、责任、任务 (使命篇) (中英文对照版) Management: Tasks, Responsibilities, Practices	78元	7-111-21667-4
管理：使命、责任、任务 (责任篇) (中英文对照版) Management: Tasks, Responsibilities, Practices	52元	7-111-21664-3
管理：使命、责任、任务 (实务篇) (中英文对照版) Management: Tasks, Responsibilities, Practices	51元	7-111-21668-1
德鲁克管理思想精要 The Essential Drucker	45元	7-111-21529-5
非营利组织的管理 Managing the Non-Profit Organization: Principles and Practices	32元	7-111-21924-8

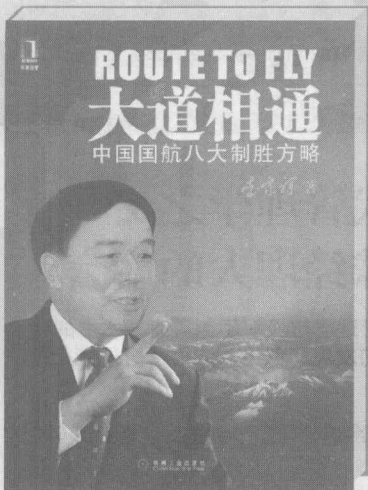
国航八大致胜方略

从横刀立马的将军到中国最大航空公司的领军人物，李家祥先生以他传奇的经历、独到的见解、诙谐生动的语言，讲解带兵打仗与企业管理、做人做事的相通之道。有志于从事管理工作的读者，将会受益匪浅！

经济学家、中国经济研究中心主任林毅夫

国航的职业化和正规化经营与管理需要一个有眼界、善思考、敢拍板、重行动、愿担当的领军者，李家祥先生的《大道相通》无疑让我们看到了希望。出言掷地有声，行事道劲酣畅。基层问题理解透彻，大局思考把握得当。既注重典型事件与象征意义，亦强调人尽其责与流程规章。在报效国家与坚决完成上级指派任务的使命感背后，流露出的其实是对组织管理实质性问题的深入思考与大胆探索，不经意间闪烁着实践理性的光辉。

北京大学管理学教授马浩



ISBN 7-111-22371

作者：李家祥

定价：38.00元

并购大鳄的生意思考

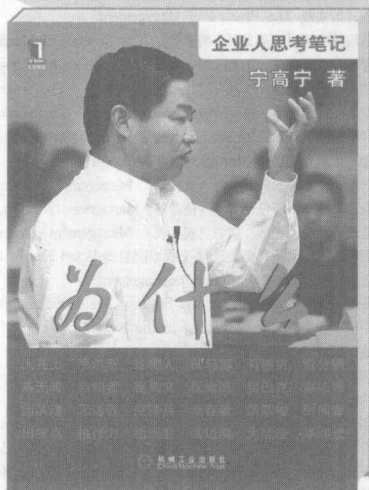
胸怀天下的男人对世界的悲悯情怀

本书作者是中粮集团的董事长，被CCTV评为“2001年度十大经济人物”，《财富》2006年中国最具影响力的商界领袖之一。该书汇集了作者十年来写就的管理散文，文中既能看到一个“挟资本以令诸侯”的并购大鳄的生意思考，又会发现一个胸怀天下的男人不经意间流露的细致和对世界的悲悯情怀。

ISBN 7-111-19906

作者：宁高宁

定价：38.00元





读华章书友俱乐部反馈卡

每月10位幸运读者，
可免费获得最新出版德鲁克经典作品一本。

每月1位获奖读者，
可赢得“当月新书免费读”

欢迎登陆www.hzbook.com了解更多信息，
本网站会每月公布获奖信息。

◎ 反馈方式 ◎

网络登记：

登陆 www.hzbook.com，在网站上进行反馈卡登记。

传 真：

将此表填好后，传真到 010-68311602

电话登记：

致电 010-68995261，将表中信息告知我们的客户人员，在线填写反馈卡

邮 寄：

将填好的表邮寄到：100037 北京市西城区百万庄南街1号309室

董丽华 收

个人资料（请用正楷完整填写，或附上名片）

闫 南

姓 名：_____ ☐先生 ☐女士 出生年月：_____ 学 历：_____

工作单位：_____ 职 务：_____

联系电话：_____ 手 机：_____

E-mail: _____

通讯地址：_____

邮 编：_____ 所购书籍书名：_____

现在就填写读者反馈卡，成为读华章俱乐部会员，
将有机会参加读者俱乐部活动！

1. 本书购买地点？

☐新华书店 ☐普通书店 ☐书亭（摊） ☐网上书店 ☐赠阅 ☐其他

2. 您通过何种渠道最早了解本书？

☐偶然场合 ☐经人介绍 ☐书店广告 ☐报刊 ☐电视

3. 您手上的作品大致传阅人数为：

☐1-2个人 ☐3-5人 ☐5-10人 ☐10人以上

4. 您愿意向别人推荐本书吗？

☐非常愿意 ☐如有机会、愿意 ☐没考虑过 ☐不值得推荐

5. 您对本书的整体评价

内文水平 ☐很好 ☐较好 ☐一般 ☐较差 ☐很差

封面设计 ☐非常出色 ☐平凡普通 ☐毫不起眼

编排 ☐利于阅读 ☐一般 ☐较差

印刷 ☐质量好 ☐质量一般 ☐质量较差

6. 您一般通过什么渠道了解最新的管理思想？

☐专业培训 ☐专业会议 ☐期刊 ☐书籍 ☐电视 ☐广播 ☐业内朋友

7. 如何通过网络或传真给您提供相关领域书籍的出版信息，您是否愿意接受？

☐愿意 ☐不愿意

8. 如果您所在的城市举办相应专题研讨会，您是否愿意参加？

☐愿意 ☐不愿意

9. 您是否愿意获得相应管理培训课程的信息？

☐愿意 ☐不愿意

10. 您是否愿意支付费用成为读华章书友俱乐部收费会员，享有VIP会员专享权力？

☐愿意 ☐不愿意

读华章俱乐部反馈卡