

(美) 艾瑞克·布朗 著 吕亮 译

领导的艺术

如何像世界上最伟大的
高科技巨人一样思考

**How to Think Like the
World's Greatest
High-Tech Titans**



机械工业出版社
China Machine Press



Education

领导的艺术

如何像世界上最伟大的高科技巨人一样思考

How to Think Like the World's
Greatest High-Tech Titans

(美) 艾瑞克·布朗 著 吕亮 译



机械工业出版社
China Machine Press



Education

Erika Brown: How to Think Like the World's Greatest High-Tech Titans.

ISBN: 0-07-136068-9 (英文版书号)

Copyright © 2001 by Erika Brown.

Authorized translation from the English language edition published by
McGraw-Hill Education.

All rights reserved. For sale in the People's Republic of China only.

本书中文简体字版由机械工业出版社和麦格劳-希尔教育出版集团
合作出版。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。

本书版权登记号:图字:01-2001-3875

图书在版编目(CIP)数据

领导的艺术:如何像世界上最伟大的高科技巨人一样思考/(美)
布朗(Brown, E.)著;吕亮译.-北京:机械工业出版社,2001.8

书名原文:How to Think Like the World's Greatest High-Tech Titans

ISBN 7-111-09085-3

I. 领… II. ①布… ②吕… III. 企业领导学 IV. F272.91

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第045189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:石会敏 版式设计:赵俊斌

北京牛山世兴印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2001年9月第1版第1次印刷

850mm×1168mm 1/32·8.375印张

定 价:17.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

译者序

本书向我们讲述了当今世界一些高科技领域成功人士的故事，像我们耳熟能详的比尔·盖茨、保罗·艾伦等人。书中主要介绍了他们的人生经历、他们的经营理念及他们传奇式的成功，对我国的企业家们，尤其是那些年轻的创业者们有着激励和参考作用。

当然，他们肯定是在金钱方面取得了成功，他们都是亿万富翁，但这并不是最重要的，重要的是他们如何白手起家，如何在激烈的市场竞争中创立起一个世界闻名的高科技大公司，他们成功的秘诀是什么呢？这才是值得我们关注的东西。

第一，树立起强大的品牌形象。这是雅虎公司取得成功的最关键的因素，品牌除了能确保公司的客户了解产品和公司以外，更重要的是设法和客户建立起一种深厚的感情，这种感情能让客户面对众多同类产品时毫不犹豫地选择你的产品。所以说一个强大的品牌形象能使你的公司在未来的竞争中立于不败之地，品牌是企业最有价值的财产。

第二，企业文化以及领导人的领导魅力和领导艺术。每个英明的领导人都会在企业里形成一种独特的企业文化，它可以激发员工的热情，使员工团结在公司周围，时时刻刻以公司为

家，以公司的兴亡为己任，为公司的发展献策献力，这才是企业不断发展的源动力。

第三，寻求理想的合作伙伴。一个人的力量终归是有限的，寻找一个合作伙伴可以达到取人之长、补己之短的作用，像微软和英特尔、太阳微系统公司和摩托罗拉、惠普和柯达等。合作可以使大公司更有实力，可以使小公司在面对大公司压迫的时候无所畏惧。

第四，互联网。这些高科技巨人几乎都毫无例外地强调了互联网的魅力，对各自的公司如何在未来的互联网世界生存都拥有自己的思想和计划，并坚决地依据这些思想和计划对公司的未来发展战略进行调整，以适应互联网时代的需要。

第五，面对困境。再成功的公司，也有走入低谷的时候，这时候就更需要一个坚强的领导人来领导公司走出困境，实现公司的复兴。惠普的例子就很好地说明了如何使处于低迷时期的公司再现其往日辉煌。

以上就是这些世界上最好的计算机企业向我们展示的一部分成功秘诀。这是任何努力成功的年轻企业家都应该阅读的成功企业的经验参考。这也正是翻译此书的初衷，即让更多的企业，尤其是中国的企业，了解这些高科技传奇人物，了解他们的艰苦创业过程、他们成功的经营理念，并在学习和借鉴过程中，摸索出符合自己企业实际情况的经营策略，早日让更多的中国企业跻身世界企业500强的行列。

IV

本书只有12章，所以不可能包括每一个高科技巨人。作者在选择人物时考虑了产业和战略之间的平衡，而且十分注意不要过于重合，力求完全包含基础性的介绍。这些高科技巨人有些可能你早已熟知了，而有些你可能是首次听说。总之，本书的每一个主题对你更好地从事商业活动或者把握一个新的投资机会都是一堂不错的“课”。

在本书的翻译过程中，出版社的张渝涓编辑向我介绍了翻译的各种注意事项及格式，对我的工作起了重要的指导作用；我的同事、朋友也给予了我极大的帮助：其中我的朋友周乐平和袁涛对我理解一些晦涩难懂的句子帮助很大，宋兆星、陈剑波、姬小龙等几位先生以认真求实的态度帮我进行了校对工作。在此，我对他们的无私帮助表示衷心的感谢，感谢他们帮我完成了翻译工作。

吕亮

2000年2月25日

北京

前言

读这本书并不会使你成为一个高科技巨人。本书所做的是让您了解在我们这个时代一些成功人士的思想和策略。

本书主要讲述了当今世界一些高科技成功人士的故事。这些来自西北太平洋和硅谷的人士是现代工业中的巨人。不同的时代产生不同的巨人，当像底特律的重工业、纽约的金融业和得克萨斯的油田这样的传统工业支配美国商业的时候，它们也产生了属于自己时代的巨人。而当今这些高科技巨人不再使用装配流水线和机械钻，而是在干净的房间里，在满是代码的计算机屏幕前处理公司的事务。今天，没有人会怀疑如果没有这些人我们的经济乃至我们的生活都将不会是现在这个样子。

那么，巨人是怎样产生的呢？当然，巨人肯定是在获得金钱方面取得了成功，那其他方面呢？他还应该在不断变化、激烈的竞争环境中以令人瞩目的速度发展一个公司。这不仅仅体现在这个公司拥有速度最快的芯片、最好的代码、最有力的营销或是最好的客户服务，在许多时候还体现在管理上：表现在它拥有为公司的发展而努力工作着的员工、拥有善于雇用出色程序员的执行官、拥有善于预测市场走向和敢于在全新的发展方向上冒险的总裁。我们从7月末的新闻得知InfoSpace和Go2Net两家公司达成了一个大约40亿美元的合并协议，这就证

明了技术市场的变动性和不断变化的经济系统的动态特性。InfoSpace的奠基人尼文·简（Naveen Jain）、拉塞尔·霍罗维茨（Russell Horowitz）和Go2Net的首席执行官在这份协议上签了字。在第12章中，霍罗维茨谈到了他的谈判战略。这次合并证明他不仅达成了一个有利的协议，而且他也知道“合作”在这个竞争激烈、市场日益扩大、环境不断变化的时代的必要性。对变化的畏惧对今天的管理者来说是一个经常存在的危险。要想获得真正的成功，他们需要尽可能地保持他们的股东所持有的股票的价值，即使这样做有时就意味着放弃了控制权。

本书只有12章，所以不可能包括每一个影响当今世界商业和历史进程的高科技巨人。我选择人物时考虑了产业和战略之间的平衡，而且十分注意不要重复，力求完全包含基础性的介绍。因此，尽管本书没有提及美国在线的史蒂夫·凯斯（Steve Case）、甲骨文的拉里·埃利森（Larry Ellison）和亚马逊的杰夫·比罗斯（Jeff Bezos），但书中还是有一些令人印象十分深刻的人物形象。有些人可能你早已熟知了，而有些人你可能是首次听说。总之，本书的每一个主题对你更好地从事商业活动或者把握一个新的投资机会来说都是一堂不错的“课”。

艾瑞克·布朗

高科技得到认可不仅因为其产品改变了人们的生活方式，而且它的革命性商业战略改变了企业考虑其管理、市场和客户的方式。越来越多的企业正投身于高科技领域以寻求灵感和领导才能。

你了解这一领域大师们的思想吗？你想知道这些领导者是如何构思出立即改变世界的强劲战略的吗？想像一下你将如何彻底改革自己的公司，以使它变得更强大，更具客户驱动性，确保它能在这个竞争激烈的世界中长久生存。

本书为你提供了当今高科技领域最成功的领导人的思想和智慧。书中的奇闻轶事和大量的语录能帮助你发现如何将这些高科技战略应用于自己的商务中。无论你从事哪一行业，本书都是值得一读的好书。

作者简介

艾瑞克·布朗是《福布斯》杂志在硅谷的高级记者，在那里她报道过有关商业走向和与互联网有关的新闻。以前从事过对《福布斯》400强的研究工作，这段工作经历使她认识了许多新的从事互联网和风险投资的亿万富翁。

目录

译者序 前言

第1章 你的搭档就是你最好的继任者	1
其人	2
思想	7
公司	9
鲍尔默遇到的挑战	17
参考文献	20
 第2章 坚定的信念是取得成功的关键	23
合作伙伴	24
合作关系	26
思想	27
公司	29
从不怀疑，从不畏惧	36
成功	39
参考文献	45

第3章 保持你的王者之位	47
其人	48
思想	50
公司	55
参考文献	72
 第4章 不要害怕改革	 75
其人	76
思想	78
公司	80
改组：让所有的人有一个新焦点并让他们能 感觉到它	85
更新产品	89
参考文献	92
 第5章 时尚和计算机	 93
其人	94

思想	97
公司	98
福音领导人：超凡的人格魅力	99
乔布斯的几个复兴演讲	100
利用外来力量	111
参考文献	113
 第6章 大卫挑战格罗尔斯	115
其人	116
思想	118
公司	120
向巨人挑战	122
参考文献	133
 第7章 品牌是企业最有价值的资产	135
公司的管理者	136
思想	138
公司	141

品牌是企业最有价值的资产	143
参考文献	158
第8章 半是巫师，半是占卜者	161
其人	162
思想	163
公司	165
传达你的任务：将任务分解	166
从你的客户那里学习	169
案例学习	175
当你取得了成功，所有人都想认识你	179
参考文献	180
第9章 同人们分享权利	181
其人	182
思想	183
公司	184
培养团队精神	186

参考文献	195
第10章 雕琢你的思想	197
其人	198
思想	200
公司	201
投资选择：一部分是有先见之明， 一部分是谨慎地分析	202
未来	210
参考文献	211
第11章 保持中立的艺术	213
其人	214
思想：要想成为商界成功者，先做个 不可知论的消费者	215
公司	218
商业革命或者说商战	219

实际应用中的“武器供应商”策略	230
参考文献	231
第12章 通过自己的努力获得成功	233
其人	234
思想：你能得到时为什么还要创造	235
公司	236
做好准备工作	239

第 1 章

你的搭档就是你最好的继任者

比尔·盖茨(Bill Gates)

史蒂夫·鲍尔默(Steve Ballmer)

微软公司

没有人会怀疑他是公司的第二号人物。史蒂夫是我最好的朋友。

——比尔·盖茨

从私人的角度来说，我和比尔的关系在商界绝对是独一无二的。

——史蒂夫·鲍尔默