

足迹

美国商业巨子

讲述创业传奇

你将要读到的是一些受万众敬仰的传奇人物的创业经历。他们曾在美国航空、房地产、保险、金融、制造、传媒等各个领域里开疆辟土、纵横捭阖。他们在风口浪尖处当涛头立，在急流险滩处迂回曲折，激励他们前进的是心中自始至终对成功的渴望。

PROFILES IN ENTREPREN EURSHIP

LEAVING MORE THAN FOOTPRINTS

大卫·纳尔逊 詹姆斯·贝尔 著
David C. Nelson & James D. Bell

团结出版社
THOMSON



足迹

美国商业巨子
讲述创业传奇

PROFILES IN
ENTREPREN
EURSHIP:

LEAVING MORE THE FOOTPRINTS



(美) 纳尔逊, (美) 贝尔 / 编著
李妍 (北京), 贾惊涛 (北京) / 译

◎ 团结出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

足迹:美国商业巨子讲述创业传奇 / (美) 纳尔逊, (美) 贝尔编著; 李妍, 贾惊涛译.
——北京: 团结出版社, 2004. 12

书名原文: Profiles in Entrepreneurship: Leaving More Than Footprints

ISBN 7-80130-892-1

I. 足… II. ①纳… ②贝… ③李… ④贾… III. 企业家—生平事迹—美国 IV. K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 139619 号

Profiles in Entrepreneurship: Leaving More Than Footprints

Edited by David C. Nelson and James D. Bell

EISBN: 0-324-27476-9

Copyright © 2004 by South-Western, a division of Thomson Learning

Original language published by Thomson Learning (a division of Thomson Learning Asia Pte Ltd). All Rights reserved. 本书原版由汤姆森学习出版集团出版。版权所有, 盗印必究。

Unity Press is authorized by Thomson Learning to publish and distribute exclusively this simplified Chinese edition. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only (excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan). Unauthorized export of this edition of the Copyright Act. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

本书中文简体字翻译版由汤姆森学习出版集团授权团结出版社独家出版发行。此版本仅限在中华人民共和国大陆境内 (不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾) 销售。未经授权的本书出口将被视为违反版权法的行为。未经出版者预先书面许可, 不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2004-6207 号

出版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

[电话 (010) 65133603 65238766 85113874 (发行部) 65244792 (编辑部)]

http://www.tjpress.com

E-mail: unitypub@263.net

经销: 全国新华书店

印刷: 三河市东方印刷厂

装订: 三河市中门辛装订二厂

开本: 150×229 毫米 1/16

印张: 19.75

字数: 180 千字

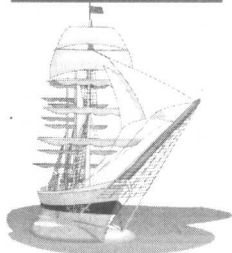
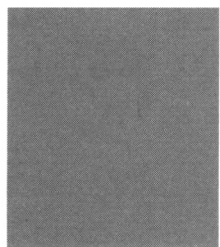
版次: 2005 年 4 月第 1 版

印次: 2005 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80130-892-1/K·265

定价: 32.00 元 (平)

(如有印装差错, 请与本社联系)



足迹——美国商业巨子讲述创业传奇

编者前言

现在，你将要读到的是有关一些受万众敬仰的传奇人物的生活片段。其中有些人称自己为创业者；有些人则不这么称呼自己；而还有些人在他们发现这个称呼是用于他们这样的人之前，从来就不知道这个词的意义。

尽管创业者精神历来是专门和工商企业联系在一起的，但是**生产财富只不过是大多数这些人物所作所为的附带品而已。他们真正想做的是，去创造、去管理，并以一种难抗拒的务实冲动将语言转化为行动，去让产品、服务和人员得到成长。**

如果你知道我同这些创业者的惟一接触仅仅就是倾听他们的谈话，你或许会觉得这很令人惊奇。我是从他们的生平中去感受他们，而没有被来自他们的外表、人格、或者是受任何曾和他们共事经历的印象所左右。这些心得体会完完全全是从在过去的几个学期中，他们在西南得克萨斯州立大学同工商管理班级的讲话记录中得来。而且因为我是一名编辑和写作人，而非商人，所以我所感受到他们的成功，不是因为他们对自己事业的了解，而是因为他们对自身的认识 and 了解。

事实上，与其说这是一本关于商业原则的书，不如说这是一

本关于个人原则、耐性、眼界、信心和性格的书。尽管当赫布·凯莱赫 (Herb Kelleher) 读到这本书时,他也许会觉得很有意思,也许会有些惊诧,但我可以想像得到,当年赫布·凯莱赫着魔一般地致力于将得克萨斯马刺镇的一支室内管弦乐队,转变成为一个受人喜爱,利润丰厚的世界巡回演出艺术团体的经过,那就如同他将西北航空公司转变为在商业航空领域的一个巨头一样精彩。而这也会是瑞德·姆考姆斯 (Red McCombs)、索尼·麦岚兹 (Sonny Melendrez)、卡蒂·布里科曼 (Katie Brickman Harvey) 和本书中其他人物的做法。当然,如果他们不懂得、不理解商业,他们中就不会有人取得成功。但是,他们对商业知识的理解,不过是他们为人处事的副产品而已。创业者是什么样的人,仍很难定义。正如最高法院曾经对“猥亵罪”的确定,创业者是不能被定义的,只有你见到一位,你才懂得一位。

从某种程度上讲,这些商业领袖都在不同比例上汇聚了一些相同的调料,并且做出了相同的菜肴。是什么使他们成为人物,并使所有这一切成为可能的呢? 准确来说,他们都具有自信心,这些自信心是与一种在他们需要去学习的时候,就能学习的能力结合在一起的。**当需要去懂得商业地产知识以获得一个工作之时,去学! 当需要去懂得复杂的国际金融知识以促进一笔交易的达成之时,去学! 需要去掌握一门语言,或者是电脑知识,或者是保险统计的时候,去学!**

他们还知道如何去培养人才,并信任他们去完成任务。实际上,在你读这本书的过程中,你会发现他们中的许多人,当谈论到那些得到他们帮助而走上成功之路的人们时,他们会带着一种将某产品或服务做成功时那样的骄傲。

他们头脑富于远见和创造性,能将表面看起来不相关的事物汇成新颖的组合,有商业用语来讲,这叫做发现市场定位,而

他们真正做的是发现潜在的市场。

他们中的大多数都好似一种十足现实主义和超级乐观主义的矛盾综合体。他们对待那些未达标同事和下属的方法，就是这一点的最好例证。随着这些人物故事的展开，你将会发现他们绝不拖延任何人事安排上的决定，但是他们会尽力让那个被解雇的人确信，他在其他地方会有一个合理的成功机会。他们相信每个人都会在某一个地方取得成功，事实上，这也许有点理想主义，但这种观点可能是源于他们自己曾经失败的次数吧。

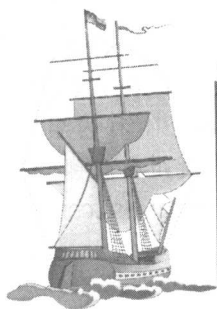
他们中很少有人来自所谓的特权背景，相反他们中的大多数都是明显来自非特权家庭，甚至贫穷的环境。也许，正因为这一点，他们才会有强烈的家庭观念，对父母、对祖父母、对童年的伙伴怀有一种感情上的负债。他们的责任感让他们都谈到：将他们自己和他们的所有都回报给他们的家庭和社群。萨姆·巴绍浦(Sam Barshop)、密特创业者能力(Mitte Entrepreneurship)系列讲座的创作者，甚至在你读本书的时候还在做着此事。在他为强化西南得克萨斯州创业者能力课程所做的努力中，他愉快地将创业者们和大学生聚在一起，让他们面对面地交锋。

对过去岁月的感情，似乎让我们书中的每一位人物都可以清晰地记住那个之后使他们整个生活都有了方向的重要时刻。瑞德·姆考姆斯(Red McCombs)记得那次看见他母亲手里拿着一支网球拍的重要时刻；雷·本森(Ray Benson)清晰记得他的一个朋友从西弗吉尼亚乡村一间室外卫生间跑出来的情景；罗伯特·穆德莫特(Robert McDermott)回忆说，小时候当他第一次看见飞机掠过他的家乡上空时，心里是那么向往；理查德·汤克森(Richard Tankerson)讲述了他在得克萨斯农场一次讨论会上显露出的强烈情绪，使他的一个队友躲到了树上。

最后要提一点，本书叫做《足迹——美国商业巨子讲述创业传奇》。当我在编辑每一个记录时，我不断发现我们在问自己：

“这个我有没有编进去？这句话看起来很眼熟啊。”就像是这句：“正在做的不如留下的重要。你的成就无法和你留下的影响相比较。”于是，我想到要留下一些超越那些留在沙滩上，被下一次潮水冲刷掉的足迹的痕迹。所以，读这本书吧，并留下超越足迹的痕迹。

————— 大卫·纳尔逊



足迹——美国商业巨子讲述创业传奇

关于编者

大卫·C. 纳尔逊，西南得克萨斯州立大学大众传媒教授及本科学院副院长，担任《大学媒体回顾》编辑，及《报纸研究杂志》副编辑。在普渡大学(Purdue University)完成14年学术生涯后，于1988年来到西南得克萨斯州立大学，他既有担任科学编辑，又有担任报纸编辑的经验。他在普渡大学(Purdue University)获得学士、硕士及博士学位。纳尔逊曾是西南得克萨斯州立大学百年历史《登峰流年》(*Up the Hill, Down the Year*)的编辑，并在大众传媒系讲授报告/信息汇集课程，作为副院长，他也负责大一新生和转学生的工作。他是美国阿贡国家实验室(Argonne National Laboratory)的创始教授，在普渡大学(Purdue University)获得过最佳教师奖，以及多次“大学媒体导师”校长奖。另外，纳尔逊还是得克萨斯高等教育协调理事会高级成员，颇尼特(Poynter)媒体学术研究所教育院士，以及报业领导能力专业的优秀毕业生。

詹姆斯·D. 贝尔，西南得克萨斯州立大学商学院管理学教授，及创业者研究中心主任，并担任该院副院长。从前，曾为得克萨斯大学商学院(奥斯汀)商业/管理传媒部主任，及协调人。

贝尔在肯特州立大学获得学士和硕士学位，在阿克伦大学获得博士学位。

贝尔为很多公司、组织做咨询，如摩托罗拉、3M、穆内尔实验室 (McNeil Labs) (属于强生公司)、得克萨斯州财政部、得克萨斯州商业部、戴尔电脑公司、特快基金 (fundsxpress.com)、得克萨斯职工退休系统以及得克萨斯仪器公司。

他是 2000 年度西南得克萨斯州立大学校友会优秀授课奖、自由基础奖、私营企业教育利维优秀奖 (1998-1999)、西南得克萨斯州立大学优秀授课校长奖 (1992)，以及其他奖项的获得者。他的出版及研究兴趣是在培训发展领域，在这一领域独立或同别人合作写了近 30 篇期刊文章。在从事学术之前，他的工作经验来自美国铝业公司 (ALCOA) 和 AMTEC 公司。

超越足迹

——大卫·C.纳尔逊

一处广阔平滑，水光闪闪的沙滩。
向左，沿至油绿的牧场边缘；
向右，伸向那翻滚的波浪尽头；
从你的脚尖到遥远的地平线；
从你视野的两极，
穿过你的鼻尖，
直至天际。

在你身后，两行蜿蜒的足迹，
是有人跋涉到这片海滩的惟一标识。
留下来的只有脚之尺寸与行进速度，
而没有留下丝毫的目标、成就，
或者是人的个性。

瞬息之间潮汐将会抚平这一切。
就如同从来没有入向这个方向，沿这条路来过。

留下超越足迹的痕迹吧。



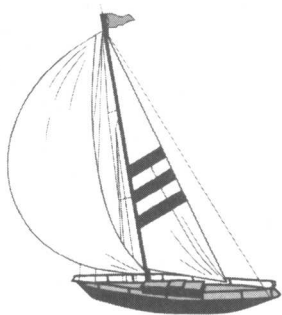
- 一 博比·英曼——风险投资家, 达拉斯联邦储备银行主席 /1
- 二 托德·马克林——大通银行主席兼 CEO/14
- 三 何里伯托——西南贝尔通讯公司国际开发总裁 /25
- 四 利昂内尔·索萨——2000 年布什竞选活动传媒顾问 /34
- 五 赫布·凯莱赫——西南航空公司董事长 /42
- 六 萨姆·巴绍浦——巴绍浦 & 奥来斯公司董事会主席 /53
- 七 雷·本森——“睡在车轮边”乐队领队 /64
- 八 斯得茜·比施金——BBH 展览公司创始人及董事长 /74
- 九 兰蒂·赛德——慈善捐赠网创建人 /85
- 十 罗伯特·穆德莫特——USAA 保险公司主席及 CEO/100
- 十一 理查德.E. 汤克森——卡弗学院前任校长, 圣安东尼
奥 VIA 都市运输系统公司主席 /110

足迹

美国商业巨子讲述创业传奇



- 十二 吉姆·科兹洛斯基——得克萨斯发展基金组织、TGF 管理公司主席 /122
- 十三 沃尔特·恩布黎——恩布黎伙伴有限公司总裁 /131
- 十四 C. 帕特里克·奥来斯, Jr.——巴绍浦 & 奥来斯公司总裁兼 CEO/143
- 十五 罗尼尔·乐伯曼——桑达克斯饮品有限公司总裁及所有人 /153
- 十六 纳尔逊·沃尔夫——盛哈维斯特食品公司董事长兼 CEO/160
- 十七 卡蒂·布里克曼·哈维——KG 布里克曼有限公司总裁 /169
- 十八 查尔斯.E. 阿马陶——西南商业公司主席 / 职工人寿控股公司总裁 /177
- 十九 史蒂夫·希克斯——AMFM 广播公司副主席 /188
- 二十 兰·费歇尔——建筑者第一资源集团副总裁 /196
- 二十一 加里·伍兹——姆考姆斯企业主席 /206



CONTENTS

目 录

- 二十二 简.A. 雷曼——雷曼穆莱斯基创立合伙人最高执行官
搜寻公司 / 213
- 二十三 托马斯·麦勒迪斯——戴尔风险投资公司常务董
事长 / 224
- 二十四 耶西·卢可顿——美国国家图片及画框公司前董事
长兼 CEO / 233
- 二十五 鲍勃·玛巴特——赫斯特·阿盖尔电视有限公司主席
兼 CEO / 243
- 二十六 索尼·麦岚兹——广播业名人 / 254
- 二十七 彼得·霍尔特——霍尔特公司董事长兼 CEO / 265
- 二十八 H.B.查驰里——H.B.查驰里公司董事会主席兼 CEO / 276
- 二十九 瑞德·姆考姆斯——姆考姆斯汽车销售公司 CEO / 职
业美式足球明尼苏达维京队拥有人 / 284
- 编后记 / 295

1 博比·英曼

风险投资家,达斯联邦储备银行主席

前 言

人生中会有很多计划和机会,我的职业生涯的显著特点就是,计划常常会被机会打乱,而这些机会又会导致另外的机会。比方说,20世纪50年代初期我来到海军军官候选学校,打算在那里度过3年后就回到地方。但是,直到1982年,我作为一名海军上将退役之前,我再也没有过平民的生活。

足 迹

博比·英曼 (Bobby Inman)

目 前

风险投资家,从事对初创科技公司的资本投资

1987 ~ 1990 达拉斯联邦储备银行主席

1986 ~ 1989 西标系统公司 (Westmark Systems, Inc)
主席、总裁兼最高执行官

1983 ~ 1989 微电子及计算机技术公司主席兼最高执行官

1974 ~ 1982 海军情报局局长;国防情报局副局长;国家
安全局局长;中央情报局副局长

1952 ~ 1974 美国海军预备役部队,海洋及海军情报任务;
1982 年以上将军衔退役

教育背景

得克萨斯大学文科学士

国家战争学院

其 他

萤石 (Fluor) 科学应用国际公司董事

太普 - 银兰 (Temple-Inland) 公司董事

南方贝尔通讯公司 (SBC Communications) 董事

施乐公司 (Xerox) 董事

美国联合会 (American Assembly) 理事

精英教育中心 (Center for Excellence in Education) 理事

加利福尼亚技术研究所理事

美国公共计划基金会 (Public Agenda Foundation) 理事

跟 随海军军官学校,我乘着一艘航空母舰奔赴朝鲜。22个月之后,我被派往巴黎,那时候我22岁,还没有结婚。14个月之后,3年期满,而且我被斯坦福大学研究生商学院录取。搬行李的工人都来到我家的時候,一个上将让我去伦敦做他的副官。我去了伦敦。是去世界各地旅行和生活的机会,加上我不必成为海军学院毕业生就可晋级的事实让我做出的决定。这根本不在计划之中,但这是个机会。在一次太平洋值勤巡查后,我来到了情报学校。那里的训练课程比我预计的研究生课程多得多,但是它带给了我一个任务,这个任务要我和我的新婚妻子去伊斯坦布尔,我要在那里监视着进出黑海的船只。

但是在我就要离开学校之前,海军情报局局长来视察工作,我被指派担任他的情况讲解员。当天下午给我的命令发生变动,我被派到五角大楼任海军武官助理。蜜月结束后我立即前往报到,当天伊拉克发生政变。因此我来到危机任务部队,而不是普通岗位。

当时的海军参谋长是一位非凡的人物,名字叫做阿里·伯克(Arleigh Burke),是第二次世界大战太平洋战区的英雄。他每天第一件事就是听30分钟形势讲解,其中包括10分钟情报讲解。没有书面材料,讲解人必须起立说话,回答伯克将军的问题,并在10分钟内完成。我是一名海军上尉,讲解人是一些上校和中校。八月的一个早晨,我们从黎巴嫩的一个危机地区,转移到台湾附近的一个危机地区。讲解人迟到的后,迅速做了概要讲解,回答提问,而答案后来证明是错误的。但它导致了伯克将军下令舰队转移,并要使参谋首长联席会议同意计划,但发现自己是根据不准确的信息做出行动的。那位做形势讲解的中校被通知24小时之内前往台湾。但是将军在星期六有一个既定的形式讲解会,而做过讲解的上校在放假,他的候补——一个中校,外出执行任务。于是他们把一名上尉,就是我,拽了出来做替班,因为那位情报局局长还记得我在情报学校做的讲解。

我紧张了,而且伯克将军也看出来了。他趁我没有起立之前就向我提问,而这不知怎么让我放松了下来。这样,我们用了 25 分钟而不是 10 分钟,以语言来环行了世界。我讲解了一个国家后,他会问到关于这个国家周边的所有国家。听完讲解后,他转过身潇洒地一挥手,那是二战时期众多伟大指挥官的特征,说:“把这个上尉留在形势讲解组。”在那一刻,我的整个人生轨迹发生了转变。

这不仅仅是一段故事,这还是重要的一课。在我的一生中不仅有很多机会是难得的,而且有许多接触也至关重要。有把我留在海军的将军,有派我到五角大楼的情报局局长,还有这位伯克将军。他成了我的老师,这对我在多年以后退休之前成为了四星上将有着重大的促进作用。伯克将军的要求非常之高,但他会派年轻的英曼(Inman)上尉去国会山、去白宫、去国务院,向领导人做形势讲解工作。

这又涉及到另外一个成功的因素——**能够将信息融会贯通,并把它在相当短的时间内简明扼要地呈现出来,以使听众可以基于可靠信息提出问题。**因此,由于这些因素,我的事业以极快的速度发展着。我被派往一艘驱逐舰,然后提前升为中校,接着转为情报专家。不久之后我被派到国家安全局,开始监视前苏联的举动。1962 年秋,我们陷入古巴导弹危机,而我正在这个 40 年后以最大危机著称的危机的中心。我在白宫描述前苏联运载核武器船只,以及苏维埃北方舰队的潜艇和补给船开赴古巴的种种动向。正是我,一个刚刚上任的中校,协助说服总统不能等到大选结束后再去解决危机。

那是一次绝好的学习经历,但和 1968 年发生的事情相比则要略逊一筹。当时我正在第七舰队情报处工作,一天晚上我刚回到家里准备吃晚饭时,指挥部值勤官打来电话问:在哪里他们可以找到北朝鲜海军的档案资料?我驾车返回总部得知,美国军舰“普韦布洛”号在北朝鲜附近海面被北朝鲜海军俘获。收集有关信息和分析这次危机的过程促使我又察看一下我们其他的侦察活动。然后我在想:我们冒这些危险究竟