

# SIR ALAN SUGAR THE BIOGRAPHY

艾伦·休格爵士传记

## 艾伦·休格爵士传记

[英] 查理·波顿 (Charlie Burden) 著  
郭国玺 (Susie Guo) 译



SIR ALAN SUGAR  
THE BIOGRAPHY

# 贫民爵士 艾伦·休格爵士传记

〔英〕查理·波顿 (Charlie Burden) 著

郭国玺 (Susie Guo) 译

传媒大亨默多克眼中“英伦半岛最伟大的企业家”



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

## 图书在版编目 (CIP) 数据

贫民爵士: 艾伦·休格爵士传记/ (英) 伯顿 (Burden, C.) 著; 郭国玺译  
北京: 中国经济出版社, 2010. 2

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9410 - 2

I. 贫… II. ①伯…②郭… III. 休格, A. —传记 IV. K835. 615. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 133440 号

Sir Alan Sugar: The Biography, Charlie Burden

© Text Copyright Charlie Burden, 2009

Published by John Blake Publishing Ltd

本书由 John Blake Publishing Ltd 授权出版

译者 郭国玺  
责任编辑 吴航斌 郭国玺  
责任印制 石星岳  
封面设计 华子图文设计公司

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 710mm × 1000mm 1/16  
印张 14.75  
字数 180 千字  
版次 2010 年 2 月第 1 版  
印次 2010 年 2 月第 1 次  
书号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9410 - 2/F · 8294  
定价 39.80 元

中国经济出版社 网址 [www.economyph.com](http://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 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

## 关于艾伦·休格爵士

艾伦·休格爵士出身贫寒，在伦敦东区的政府工房里长大，但他后来却成长为一个亿万富翁，成为商界成功人士的代表和电视名人，他的身价净值高达 8.3 亿英镑，跻身于《星期日泰晤士报》的富人榜。同时，由于他在 BBC 的真人秀节目《学徒》在英国观众中的大受欢迎，他也成为一个家喻户晓的电视明星，他对《学徒》节目选手那声“你被解雇啦！”的低声咆哮，也成为一句著名的流行语。

本书追述了休格爵士白手起家的故事，从他在伦敦东区为当地菜贩做甜菜根开始，一直到他获得爵士身份、荣登权力宝座的历程。16 岁时候，休格爵士便离开了校园，年少而倔强的他用区区 100 英镑买来了一辆货车，他在自己的货车车厢里开始卖汽车天线和电器。在短短五年的时间里，他已经白手起家建立了阿姆斯特拉德公司 (Amstrad)，并于 1980 年将该公司成功上市，而休格爵士本人也凭借着一连串的辉煌成就而踏上了走向亿万富翁的道路。

20 世纪 90 年代，休格爵士成为托特纳姆热刺 (Tottenham Hotspur) 的主席，并偿清了该俱乐部几百万英镑的债务。现在，他担任英国首相布朗的顾问。休格爵士还以慷慨而闻名，他曾资助过大奥蒙

德街医院 (Great Ormond Street Hospital) 和“关心犹太人”慈善团 (Jewish Care), 是哈克尼帝国剧院 (Hackney Empire Theatre) 重建工作的主导人物。他还参加了《学徒》节目慈善喜剧筹款晚会特别节目和运动特别节目 (The Apprentice for Comic Relief and Sport Relief.)。

作为一名精明的商人、励志人物和电视明星, 艾伦·休格爵士的故事引人入胜, 验证了努力工作和自我信仰的力量。

## 前 言

英国商界从未见识过这样的事情。时间是1987年4月,伦敦城市大学(City University)商学院的演讲厅里坐满了初露头角的年青商业巨子和城市大学那些声名显赫的金融分析师们。他们之所以来到这里,是要聆听一位亿万富翁有关商业成功之路的有趣演讲,而这位亿万富翁在几周前才刚刚过了40岁生日。这是一场直截了当、坦诚直率又感人至深的演讲。当然,这个夜晚会让人受益匪浅,也会让那些跋涉在成功之路上的听众们获益终生,这是毫无疑问的。的确,公平而言,这位演讲者不大可能给听众们什么叫早电话,也不会迎头泼他们一头冷水。

“生活中第一重要的事情是关注自己从事的事业,而不要被奢侈的社交生活所诱惑,被那种装腔作势、趋炎附势的人围在身边,”他告诉一些有抱负的企业家。如果这些年轻人梦想着在将来能成为眼前这位老板的门下一兵的话,这位老板会简明扼要地告诉他们一些注意事项。“在我的公司里,我们会吸引那些理解力非常强的员工,否则,在我的公司待上两分钟就够他受的了。当他们理解力非常好的时候,他们就能理解公司的企业家性格,就能发现我们的同事是通过

创新来完成自己的任务的，在这里，根本看不到原原本本地照搬书本理论的人，每个人都会抄近路，甚至要冒一些风险。”他补充说，“我们不需要唯唯诺诺的员工”。观众席上有人不安地挪动了一下陷进座位里的身子。

在谈到自己的个人形象时，他说，“由于某些原因，我一直被人称为卖货郎。如果我一生的抱负只是与达官贵人一起出现在名人俱乐部的话，我会反对这个称呼。但是，从某种程度上说，做销售无异于在佩蒂考特巷市场(Ptticoat Lane)<sup>①</sup>摆地摊儿。坦率地讲，这两者并没有任何不同。地摊儿老板兜售的是自己的小物件。他们的大声吆喝，尽管非常土气和粗声，但与一些收费昂贵的广告商用的招数并无二致。”他继续简要介绍他本人的商业宣言，对企业文化、“高级雅皮士”、“高科技漫谈”贬得一无是处。

一旦企业创造出了一种盈利产品，他说，就不存在自鸣得意或自我表扬的余地了。他说，他亲眼目睹了电子行业的许多此类案例：有的人刚刚取得一点点的成绩，就无比肯定地“觉得自己已经步入坦途，什么也不能将他们从他们自己那个虚幻的世界里拉出来”。相反，“你让很多事情受到了打击，而机会则很少降临，你的大多数成绩是在机会允许的时候取得的”。这一次，他似乎把观众彻底征服了。

他甚至还趁机毫不客气地攻击了几家大名鼎鼎的大公司。这一次，他仍然是心直口快。“在美国，我们把商品卖给西尔斯公司(Sears，全称为西尔斯·罗巴克公司，是世界上最大的零售企业，以向农民邮购起家。它的创始人理查德·西尔斯在1884年就开始尝试邮购商品，1886年创建了西尔斯邮购公司，开始专门从事邮购业务，

<sup>①</sup> Ptticoat Lane，最著名的伦敦东区集市，每个星期天这里出售便宜的时装、瓷器和玩具。

出售手表、表链、表针、珠宝以及钻石等小件商品。),”他厉声地说。“不可一世的西尔斯从不知道如何盘算好自己的生意。他们取得了我们的文字处理软件市场开发权,一个轮船一个轮船地下订单,然后把这些货物一垛垛地堆在仓库里,这些货垛几乎赶得上芝加哥城的西尔斯塔(Sears Tower,高442米,共108层,建于1974年,SOM建筑设计事务所设计,其高度超过原纽约世贸中心,是美国最高的建筑物。西尔斯大厦曾稳坐世界最高建筑物宝座20余年,直到1998年马来西亚吉隆坡的双子塔落成。)”然后,他指出,他感到西尔斯已经没有集中精力做业务了,这让阿姆斯特拉德公司(Amstrad Company)非常失望。“这是个出糗的典型,”他厉声说。“西尔斯塔的楼层有100多层,我猜他们的管理层也有那么多。”

他以总结自己公司的企业文化作为这次演讲的结束。在这次演讲中,他既嘲笑了许多大公司使用的那些繁琐的标语,又幽默地阐述了自己公司的理念。“美国泛美航空(Pan Am)提供良好的服务。玛莎百货(Marks & Spencer Marks & Spencer,简称M&S,是英国领先的零售企业,它提供质量上乘并物超所值的服饰和家居产品以及质量出众的食品)声称爱顾客。IBM的广告词是顾客为王。而在阿姆斯特拉德公司,我们直言:我们想要你的钞票!”他从演讲台走下来,台下掌声如雷。《泰晤士报》第二天就在晨报上赞扬了他在这场演讲中的表现,文章标题是《成功的秘诀》(A Recipe for Sweet Success)。这是一场让人记忆深刻的演讲。第二年,城市大学(City University)授予了休格爵士一份荣誉学位。

几年以后,他再次重申了一条基本的商业理念。“我们对任何商品的专营销售都感兴趣,”他说。“如果大规模核武器也有市场的话,我们当然也会销售的。”



二十年以后，在一次电视节目中，他再次以同样直率的方式向一些抱负满满的百万富翁们提出了自己的商业智慧，此时，作为一名40岁的男人，他的财富似乎没有太多增长。

## CONTENTS · 目录

---

### 001 前言

### 001 引言

休格对官僚主义的那套胡言乱语和名流们丝毫没有表现出任何讨好的样子，他只想靠自己走到这个金字塔的顶端——而且要快。

### 015 第一章 伦敦东区：他出生啦！

17岁的时候，我的偶像就是约翰舅舅，因为他在维多利亚开了一家非常小的街边小店，也是我当时唯一认识的生意人。随着时间的推移，你会超过他们，回望他们时，你仍然充满了钦佩之情。我已经超过了约翰舅舅、街头转角处的小店主哈利、开大电器店的弗莱德、有几间大仓房的鲍勃、进口电器的小老板弗兰克。

### 029 第二章 教育科学部：是，大臣！

如果我的前老板没有这么忘恩负义，我可能会一直为他卖命，直到今天。我对他感激不尽。没有他，我不会下定决心为自己打工。

### 041 第三章 阿姆斯特拉德公司：婚姻

显然，她最初的直觉是对的，因为对于艾伦·休格而言，所有的一切似乎都不是稀松平常的。一直以来，抱负、献身精神和出色的工作道德是让他看起来鹤立鸡群的标志。

### 047 第四章 阿姆斯特拉德公司：计算机

1985年，撒切尔夫人对英国高科技的未来——辛克莱（Sinclair）、橡果（Acorn）、红杏（Apricot）等公司的厚望破产了，这一年，前汽车天线销售员和音响之王艾伦·休格带领他的阿姆斯特拉德公司，巧妙地变身为英国微型电脑市场的生力军。

### 071 第五章 天空电视：高高在上

默多克对休格毫不吝啬赞美之词。“他很有企业家作风，是一个务实的人。在商业谈判中，他对细节一清二楚。我发现他总能很快切中要害，抓住问题的实质。他对我很坦率——十二分的坦诚。他在每件事上都做到了言出必行。”

### 085 第六章 托特纳姆热刺：来吧，你属于热刺！

在媒体无孔不入和不屈不挠的时代，他们已经无能为力去找出休格的任何缺点。很多其他成功的商业人士们都把矛头指向了媒体，而不是休格。甚至你能感受到一些记者热衷于破坏他的聚会更甚于其他任何事情，但他们一直没有得逞。所以他们最终被强迫接受他用辛勤的工作和聪明才智，而不是用任何腐败的手段建立起来的庞大的商业帝国。

### 125 第七章 白金汉宫：起立，艾伦·休格爵士！

这是一个伟大的荣誉和这个时代绝妙的标志。一个劳工阶

级出身的人在开始工作后，通过努力工作和奋斗，受到他的国家的尊重。青年人们应该从这件事情中受到启发，如果想要成功的意愿足够强大，在今天的英国任何事情都有可能发生。

## 151 第八章 《学徒》：如雷贯耳

有几类人我想都不用想就可以解雇他们：懒惰的、不称职的、不忠的。

## 189 第九章 英国天空广播公司：走向明天

我要告诉你们什么是真正成功的人，什么是人一生中最宝贵的事业。这与金钱、学术成就以及物质没有任何关系。一个真正成功的人会把他的太太和孩子永远放在第一位；一个真正成功的人，他一生最好的归属是美满的家庭。

## 221 致谢

## 223 译后记

# 引言

Introduction

休格对官僚主义的那套胡言乱语和名流们丝毫没有表现出任何讨好的样子，他只想靠自己走到这个金字塔的顶端——而且要快。

“休格爵士有自己的‘品牌’吗？”有人曾向艾伦·休格爵士提出这个问题。

“有，泰莱公司（Tate&Lyle），<sup>①</sup>”他急切地答道。

他不是一个热衷于公开分析的人。他在《学徒》节目中最让人记忆深刻的自我描述不是关于他本人，而是关于他不认同的观念。“我不是迪士尼音乐剧《欢乐满人间》里的玛丽·波平斯（Mary

---

<sup>①</sup> Tate&Lyle，世界领先的可再生食品和工业配料公司，遍布美洲、欧洲和东南亚，服务全球市场。

Poppins),<sup>①</sup>”他告诉参赛者,然后又补充道,“我不喜欢撒谎。不喜欢欺骗。我不喜欢闲谈,也不喜欢拍马奉迎。”但是,这样的话他只明确地跟参赛者说过一次。“不要一开口就说你和我一样,因为没有人和我一样;我是独一无二的,”他宣布说。当然,在《学徒》节目录制期间,在会议桌的两边总是发生着各种各样的做戏法和虚张声势的表演,但是他的“独一无二的”宣言并非空穴来风。这正是休格爵士努力的那个目标,因为他的生活已经证明了这种一次性宣言。但是,艾伦·休格爵士是谁?对有的人来说,艾伦·休格爵士就是“你被解雇啦”这句话的同义词,这多亏了《学徒》节目的空前成功。而对其他人来说,他仍然是与足球密不可分的人物,这显然是由于他掌管托特纳姆热刺足球俱乐部(Tottenham Hotspur Football Club)那段多事之秋。然后,就是他的房地产王国和私人喷气式飞机公司了。最近,他还变身成为一名政治人物,成为了戈登·布朗(Gordon Brown)几个项目的左膀右臂。当然,艾伦·休格是成长于伦敦东区的平民之子,他白手起家,创立了电子产品公司阿姆斯特拉德公司,随着财富的积累,他最终轻松拥有数十亿英镑的资产。

有了几乎可称为狠心的决心,休格建立起了自己的商业王国和个人财富,他的经历激励人心。他的成功故事真实、经典、催人奋进,充满了雄心、动力和智慧。有时候,他把自己说成一个“售货

---

<sup>①</sup> Mary Poppins, 是迪士尼在1964年出品的一部音乐剧,曾被评为十大卖座影片。讲述的是一个反映人性的故事,父亲乔治在银行工作,时常认为子女不务正业,遂带他们上银行学习做事。但是儿子迈克和女儿珍生性调皮,使得保姆亦辞职。迈克与珍祈求理想的保姆,于是仙女玛莉应征而来,她喜爱孩子并教授孩子们如何在受挫后寻找快乐之道。正在这时,乔治因误会而被总裁辞退,仙女也离去,乔治才感悟到如何向子女表达爱心,并开始了解除了钱外,还有很多值得珍惜的东西。



员”，这个说法并不夸张，因为休格确有异乎寻常的销售能力。休格小学时候的校长曾说起，即使在小学时代，他的说服力已经令校长折服。如果你的一生要取决于一次正在进行中的销售，你会发现，休格爵士一定是那个勇敢地敲开客户大门的人。但是，休格绝不是一个简简单单的售货员。他对各种生意有着独到的眼光，不管是商业计划还是法律问题，所有的一切他都有自己的想法。

他的诚实令人耳目一新，他的措辞坦率真诚却不失人情味儿。但被问及对他的早期电脑模型购买者的评价时，他说，“他看着这个家伙，这个有着巨大键盘和显示器的大家伙，而他脑子里想的则是他在盖特威克机场（Gatwick Airport）<sup>①</sup> 度假登机时遇到的一个女孩。于是他想，‘这才是真正的电脑，而不是那个叫什么辛克莱（Sinclair，由英国配件制造大王克莱夫·辛克莱（Clive Sinclair）开发，是一款面向普通消费者的计算机）的简易计算器。’”曾有人这么描述：罗曼史所缺少的，就用诚实和专情来补充。对自己市场的了解是一项重要的商业优势。休格对此了如指掌。1987年，他在另一场演讲中表现出了更多的诚实，他告诉听众自己是如何开始了解市盈率的（P/E ratio，全称为 Price to Earnings ratio，是指公司当时股价与每股盈利的比率）。在外行人看来，市盈率代表着“价格与利润的比率”（price - to - earnings），代表着股票价格与其实际收益之间的比率。但是，休格说，在1979年他被别人问及“市盈率”的时候，他有点儿茫然无措。“我最后一次听到“PE”这个概念的时候，我正在上中学，‘PE’的意思是体育”。所以，当被问及阿姆斯特拉德公司的P/E有多少的时候，他回答道，“每天上午

<sup>①</sup> Gatwick Airport，伦敦第二大机场。

二十个俯卧撑。”虽然他很快就知道了这个专业术语的含义，但他这样的做法也向城市大学的专家们表明到底谁才是老板。

艾伦爵士不仅有着不可思议的商业感，而且还有着极强的守时习惯。安迪·沃霍尔 (Andy Warhol)<sup>①</sup> 曾说，“赚钱是一种艺术，工作是一种艺术，而赚钱的商业是最棒的艺术。” (Making money is art and working is art and good business is the best art of all.) 在 21 世纪的英国，企业家表现出一种全新的魅力潮流。在此之前，几乎所有年轻人都梦想着成为摇滚明星、电影演员、超模或职业足球运动员。对于他们来说，不用说通过诚实的商业经营成为百万富翁的想法，就连那些更容易的致富之道都很难吸引他们。但是，由于商界与真人秀的巧妙结合，企业家已经成为一种令人称赞——嘘！——的性感形象！《龙穴之创业投资》 (Dragons' Den)、《脱衣装》 (American Inventor) 这样的真人秀节目取得了巨大成功，而这些出现在节目中的百万富翁几乎和摇滚明星一样家喻户晓了。作为英国最出色的商界人士，休格随着他那个鼎鼎大名的电视系列片《学徒》的风潮而走到这个潮流的前列，这毫不奇怪。

还有谁能那么做呢？鲁珀特·默多克 (Rupert Murdoch)<sup>②</sup> 有可能以休格爵士的方式来吸引电视观众吗？理查德·布兰森 (Richard Branson) 具不具备掌管《学徒》这种真人秀节目的基本能力？同时，《龙穴之创业投资》节目里的每个“龙”都是大牌电视明星，但他们只以团队形式出现在节目中。除了休格，没人能有这么大的

<sup>①</sup> Andy Warhol, 1928 - 1987, 通俗艺术之父，他认为艺术与金钱挂勾，因此应该要努力把艺术商业化。

<sup>②</sup> Rupert Murdoch, 当今世界上规模最大、国际化程度最高的综合性传媒公司——新闻集团 (News Corporation) 的老板。



超凡魅力，能够一个人运作出这么好的节目。当他们试图单独运作的时候——就像彼得·琼斯（Peter Jones）运作的独立电视台（ITV）节目《梦想家》（Tycoon）那样——但却受到观众严厉的批评，说他们根本不具备休格那么优秀的条件，所以，他们不得不回到了《龙穴之创业投资》这种团队的成功模式。

同样毫无疑问的是，企业家如今已非常有吸引力，休格早就看到了这一趋势的回归，他说，“整个英国都在准备产生出更多的企业家。并非每个人都能成为企业家，但人们固执地认为，壳牌（Shell）和英国石油公司（BP）才是这个国家的中坚力量。但显然不是。英国真正的中坚是在花园中心或停车场的弗莱德（Fred）及六名员工。这个国家有一半以上的公民都是他们雇佣的员工。过时的用工方式已经不多见了。人们不得不开始思考如何为自己打工。”休格不仅精明地抓作了这个文化趋势，还费心地思考他所处的外界政治气候。20世纪70年代，当他的声望越来越大的时候，在很多人的眼中，他这个撒切尔夫人的支持者就是撒切尔夫人的理想的化身。于是，这个愿意苦干、能冒险、敢于打破商界禁忌的年轻人之所以能够取得个人成功和财务富有，就是意料之中的事了。休格对官僚主义的那套胡言乱语和名流们丝毫没有表现出任何讨好的样子，他只想靠自己走到这个金字塔的顶端——而且要快。

“有一种新新人类已经出现——有前途的小青年，”休格在撒切尔夫人执政时期曾笑着这么说。“你会在城市大学和其他地方随处看到。这已经不是希思科特-斯迈思（Heathcote-Smythe）先生那个四处找工作的儿子了。”那么，后来休格没有成为官僚主义者的成员，而是被戏称为“废除官僚主义者”的一个成员，这也就不足为奇了。更不足为奇的是，他得到撒切尔内阁的盛赞。时任撒切尔