

最卓越的 商界领袖

——英国《金融时报》
评选出的22位
最伟大的管理典范

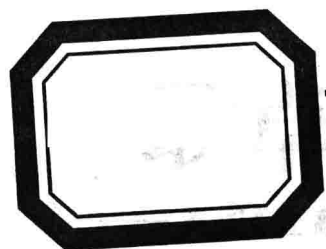
罗 鲜/主编

ZuiZhuoYueDe
ShangJieLingXiu

世界上最伟大的商业领袖不仅是富翁，更是伟大的策划者与管理者，向这些财富英雄学习，向这些最为卓越的商业精英学习，正是你实现财富梦想、人生梦想的最佳途径。



中国纺织出版社



卓越的商界领袖

《时代》评选出的 22 位最伟大的管理典范

罗鲜 主编



中国纺织出版社

内 容 提 要

世界上最伟大的商业领袖不仅是富翁，更是伟大的策划者与管理者，他们能在自己的职位上做出突出的贡献，是因他们有特立独行的管理风格。本书所选取的 22 位最卓越的商界领袖是 2005 年末英国《金融时报》评选出来的。本书不同于其他个人传记，重点突出的是这些卓越的商界领袖们的管理方法、经营思想及近几年所取得的辉煌成就和对世人的影响。

相信本书新奇的内容、独特的管理方法和经营思想，定能使广大读者受益匪浅。

图书在版编目(CIP)数据

最卓越的商界领袖：英国《金融时报》评选出的 22 位最伟大的管理典范/罗鲜主编. —北京：中国纺织出版社，2007. 1

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4110 - 0

I. 最… II. 罗… III. ①企业家—生平事迹—世界②企业管理—经验—世界 IV. ①K815.38②F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 128258 号

策划编辑：向连英 特约编辑：黄磊 谭丽 责任印制：初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：18.5

字数：192 千字 印数：1—8000 定价：29.80 元

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4110 - 0/K · 0035

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社市场营销部调换



最卓越的商界领袖

前言

随着全球化经济的到来，一方面中国企业和企业家们都无可逃避地面临着一场严峻而残酷的挑战；另一方面这又是一个产生财富英雄的时代，每个人都曾经或正在梦想着拥有财富，成为创造财富的英雄。

对于中国企业来说，要同国外的企业进行面对面的较量，要同这些闯进中国这个具有巨大市场潜力的“狼”们共舞悬崖，就应该做到知己知彼，深入地了解对方和自己：同国外企业相比，我们缺乏资金，更缺乏管理知识。那些在我们眼中已是“庞然大物”的国内明星公司，在国际上的影响力和排名，也只能算是一个有良好发展势头的“小公司”。而凭这些去与国外的企业竞争，无疑胜少败多。我们该怎么办？答案很简单，不断地提高自身的竞争力，并主动地学习他人尤其是国外大企业的长处，克服自身的缺点，让自己不断成长。

对于个人来说，向这些财富英雄学习，向这些最为卓越的商业精英学习，正是你实现财富梦想、人生梦想的最佳途径。收录在本书中的22位卓越商业精英，和任何伟大的政治家、军事家一样，称得上是英雄——商场上的英雄。这些人物在制造与销售、经营与管



理、发掘和满足他人方面，影响了现代人的生活与文化，或间接或直接地塑造了现代人的生活模式，他们的功绩，可与历史上那些永载史册的人物媲美。所以，他们完全有资格成为我们每个人的成功典范。

本书就是一部给敢在全球化浪潮与“狼”共舞的中国企业家和有志成为财富英雄的个人梦想家的最好读物。英国《金融时报》连续两年推出了很长的富豪名单，评审组从中选出了 22 人上榜。比尔·盖茨再度荣登榜首，证明他不仅是这个世界上最富有的人，而且也是最具影响力的慈善家之一。随着 iPod（苹果公司推出的一种大容量 MP3 播放器）继续引领数字音乐革命，苹果公司的史蒂夫·乔布斯以微小差距名列第二，比去年的排名第六位有所上升。本榜单反映了互联网世界的很多情况，排名前四位的都是硅谷富豪。最明显的新晋者是搜索引擎 Google 创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林。当然值得一提的还有华人首富李嘉诚的入选，这是华人商业精英的首次入选，也证明了中国人完全有能力跻身世界一流商业竞争之中。

最卓越、最有影响的商业富豪并不是自封的，是在惊涛骇浪般的商业竞争中脱颖而出的。没有他们的卓越和成功，就没有优秀强势的公司企业。这 22 位商业富豪共拥有超过 3200 亿美元的资产！他们获得了非同寻常的成功并产生了深远影响。他们是全球顶尖的商业精英，他们不仅腰缠万贯，而且神奇地重塑了现代人的生活、工作和思考方式。他们所拥有的商业智慧是全球一流的经营智慧。向他们学习，我们必能受益匪浅；向他们学习，将来的榜单中将会出现更多中国企业家的名字。



在资料选取方面，编者力求精益求精，对所有的人选人物都进行了详尽的介绍。虽然如此，但由于时间仓促，所以难免挂一漏万，对有些人物的介绍难免粗糙，还望广大读者朋友见谅，并恳请你们不吝赐教。



目 录

第一位 比尔·盖茨 (Bill Gates)	(1)
1. 创业要敢想敢做, 认准了就要付诸行动	(2)
2. 与 IBM 联盟: 好风凭借力, 送我上青天	(4)
3. 抑制竞争, 我是老大我怕谁	(9)
4. 卓有成效地激励员工	(11)
5. 王者的霸气是因为有最好的管理者辅助	(13)
6. 人因为有了伟大的目标而伟大——利用因特网造财富 ...	(15)
7. 最伟大的商业领袖也是最伟大的慈善家	(18)
 第二位 史蒂夫·乔布斯 (Steve Jobs)	(21)
1. 联手合作, 声誉满天下	(22)
2. 工作狂换来了苹果 I 型的诞生	(26)
3. 时代前沿的“靓妞”: 用科技包装的苹果 II 型计算机	(29)
4. 借势独创, 推出“麦金托什”计算机成英雄	(37)
5. 雄心再起——乔布斯的第二次创业	(42)
6. 王者归来, 让苹果声威如日中天	(44)
7. 进军个人音乐市场的多样化策略	(46)
8. 激发全球观众对动画的热情	(52)



第三位 彼埃尔·奥米耶 (Pierre Omidyar) (56)

1. 彻底改变拍卖世界 (57)
2. 让网络交易更具诚信的创业者 (58)
3. 经营,就要有自己的特色 (61)
4. 依“网”而生,但不为其所“网” (63)

第四位 谢尔盖·布林 (Sergey Brin) 和拉里·佩奇 (Larry Page) (66)

1. 创立全球最大的搜索引擎 (67)
2. 最大限度地满足用户需求 (70)
3. 让世界变得更美好 (72)
4. 有限制的富裕生活和人性化的管理 (74)

第五位 鲁伯特·默多克 (Rupert Murdoch) (76)

1. 麻痹对手,给同行以轻敌感 (77)
2. 垄断扩张,力争独立自主 (79)
3. 推销有术,美女加色情使促销大获全胜 (81)
4. 蛇吞大象,见孔就钻智取收购 (83)
5. 攻克美利坚,从报刊下手扩张到传媒市场 (91)
6. 目光远瞻,建立世界媒体帝国 (94)

第六位 迈克尔·彭博 (Michael Bloomberg) (97)

1. 从 1000 万美元到 50 亿美元只需 20 年 (98)
2. 逆境中寻觅经营真理 (100)



最卓越的商界领袖

3. 我有钱，所以大家选择我当市长是没错的	(102)
4. 彭博的成功之道	(104)
第七位 西尔维奥·贝鲁斯科尼 (Silvio Berlusconi)	(106)
1. 传奇般的发迹史	(107)
2. 把政治与经济两手联合起来	(109)
3. 买下 AC 米兰队，用足球为自己造势	(113)
4. 绝不低头，要做就做最好的	(114)
第八位 乔治·索罗斯 (George Soros)	(116)
1. 视冒险为生命，有赚就不怕亏本	(117)
2. 击垮英格兰银行的“疯子”	(120)
3. 掀起亚洲金融风暴的“恶魔”	(123)
4. 能从失败中认识到错误就是成功	(126)
第九位 卡洛斯·斯利姆·赫鲁 (Carlos Slim Helu)	(129)
1. 继承父辈的辉煌	(130)
2. 青出于蓝而胜于蓝，他比他父亲更会经商	(131)
3. 垄断给他带来了暴利，也带来了威胁	(133)
第十位 阿齐姆·普莱姆基 (Azim Premji)	(135)
1. 从植物油企业走向高科技发家之路	(136)
2. 做人超低调，亿万富翁只开普通车	(138)
3. 他的成功平凡而又伟大	(140)



第十一位 拉克希米·米塔尔 (Lakshmi Mittal) (142)

1. 出身贫寒, 不断吞并成老大 (143)
2. 人弃我取, 敢于大量收购“不景气行业” (144)
3. 能赚更能花, 亚洲首富挥金如土 (147)
4. 心怀故国, 进军东方市场 (148)

第十二位 沃伦·巴菲特 (Warren Buffett) (151)

1. 独特的投资理念, 不被市场情绪所左右 (152)
2. 疯狂扩张: 锋芒毕露雄踞华尔街 (155)
3. 多方位投资慧眼独具: “安全边际”理论 (161)
4. “短炒”变“长持”: 收购通用过一把“投机”瘾 (167)
5. 逆势而为, 置之死地而后生 (171)
6. 巴菲特十二大非常投资理念 (179)

第十三位 戈登·摩尔 (Gordon Moore) (184)

1. 创立英特尔公司 (185)
2. 不经意间发现的摩尔定律 (188)
3. 失败是不能避免的, 失败来得越快越好 (190)
4. 摩尔定律会不会过时 (192)

第十四位 罗曼·阿布拉莫维奇 (Roman Abramovich) (195)

1. 少失怙恃, 靠努力和运气发家 (196)
2. 天生就知道如何赚钱——准确地把握机遇 (197)
3. 用政治资本迅速赚取财富 (199)



最卓越的商界领袖

4. 狡兔三窟，为自己多准备几条退路	(201)
第十五位 泰德·特纳 (Ted Turner)	(203)
1. “鸡汤面条网”做到全球	(204)
2. 海湾战争让他的财富成几何倍数增长	(206)
3. 成不了全球首富，我就要当慈善家第一	(208)
第十六位 伯纳德·阿尔诺 (Bernard Arnault)	(210)
1. 满足富人需要，做有钱人的生意	(211)
2. 大胆独到的奢侈品教父	(213)
3. 收购“古驰”遭遇挫折	(214)
第十七位 拉里·埃里森 (Larry Ellison)	(217)
1. 与人合作成立软件业巨头——甲骨文公司	(218)
2. 与比尔·盖茨的龙虎之争	(220)
3. 硅谷狂人的多彩生活	(223)
第十八位 迈克尔·戴尔 (Michael Dell)	(225)
1. 按“上帝”要求制造产品	(226)
2. 利用现代信息技术：服务好才是真的好	(230)
3. 优良的供应链经营：快、好、廉	(234)
4. 低成本经营揭秘：三条圣经成赢家	(236)
5. 一流的物流模式，创造世界第一	(239)

第十九位 英瓦尔·坎普拉德 (Ingvar Kamrad)	(241)
1. 童年就有生意天分	(242)
2. 冲破樊篱——在艰难的环境下崛起	(244)
3. 有价值的低价格	(246)
4. 一个家具商的誓约	(248)
第二十位 李健熙 (Lee Kun - Hee)	(250)
1. 子承父业，使三星发扬光大	(251)
2. “企业生命在于人”的经营管理哲学	(254)
3. 提升竞争力，超越最强对手——索尼	(256)
第二十一位 哈索·普拉特纳 (Hasso Plattner)	(259)
1. 关于 SAP 的传奇故事	(260)
2. 极富人性化的企业管理	(262)
3. 向拉里·埃里森叫板	(265)
第二十二位 李嘉诚	(267)
1. 推销有术，了解市场需求	(268)
2. 超人打造的经济神话	(274)
3. 李嘉诚的理财秘诀	(277)
4. 饮水思源，心系慈善事业	(279)
参考文献	(283)



第一位 比尔·盖茨 (Bill Gates)

职务：微软 (Microsoft) 董事长兼首席执行官

年龄：50 岁

身价：500 亿美元

成功理念：真正的财富不是个人计算机，而是运行这些计算机的软件。

出名事迹：全球逾 90% 的计算机使用 Windows 操作系统。

比尔·盖茨与保罗·艾伦 (Paul Allen) 于 1975 年成立微软之后，到 20 世纪 90 年代中期，他们几乎垄断了个人计算机操作系统。他在市场上的一统天下使他成了世界首富，但他也一直受到谴责，因为他抑制了竞争，而微软的产品本该更可靠、安全。

2000 年，他成立了全球最富有的慈善基金——价值 280 亿美元的“比尔和梅林达·盖茨基金会” (Bill and Melinda Gates Foundation)。该基金会每年至少向发展中国家捐献资产的 5%，用于抗击艾滋病、疟疾与其他疾病。

比尔·盖茨说：“身揣万贯家财离世的富人是最无耻



的。花钱花得有智慧，和赚钱一样难。有意义地捐钱，将是我后半生的主要之事——假定到时候我还有很多钱可捐出去的话。”

“如果每次 Windows 系统崩溃，比尔·盖茨能得到 10 美分……哦，等一下，他已经得到了。”

——佚名人士

1. 创业要敢想敢做，认准了就要付诸行动

1955 年 10 月 28 日，比尔·盖茨生于美国西北部华盛顿州的西雅图。父亲是律师，是盖茨创业初期打官司的重要帮手。母亲是教师，后来在盖茨与 IBM 历史性的合作中起过关键作用。

盖茨自幼酷爱数学和计算机，在中学时就是有名的“计算机迷”。保罗·艾伦（Paul Alan）是他最好的校友。1972 年的一个夏天，年龄比他大 3 岁的保罗拿来一本《电子学》杂志，翻到第 143 页上，指着一篇只有 10 个自然段的文章，对盖茨说，有一家新成立的叫“英特尔”的公司推出一种叫 8008 的微处理器芯片。两人不久就找到芯片，摆弄出一台机器，可以分析城市内交通监视器上的信息。于是他们决定成立了一家命名为“交通数据”的公司，不过，两位少年的游戏很快结束了。1973 年盖茨上了哈佛大学，艾伦则在波士顿一家叫“甜井”的计算机公司找到一份编程的工作，两位伙伴经常在一起探讨计算机的事情。1974 年春天，当《电子学》杂志宣布英特尔公司推出比 8008 芯片快 10 倍的 8080 芯片时，盖茨和艾伦认定那些像 PDP8 型的小型机的末日快到了。他们在新芯片背后已



看到了对每个人来说堪称是完美计算机的辉煌前景：个人化、适应性强而且最重要的是不超出个人购买力。一句话，英特尔公司的 8080 芯片将改变整个工业结构。

正如苹果砸出牛顿的智慧一样，个人计算机突入盖茨的脑海也有一个外在的启蒙者。这就是 1975 年 1 月份的《大众电子学》杂志，封面上 Altair8080 型计算机的图片一下子点燃了盖茨的计算机梦。

1975 年初，盖茨和好友艾伦在哈佛阿肯计算机中心没日没夜地干了 8 周，为 8080 配上 Basic 语言，此前从未有人为微机编过 Basic 程序，盖茨和艾伦开辟了 PC 软件业的新路，奠定了软件标准化生产的基础。

微软诞生于 1975 年，但当时微软与 MITS 之间的关系不是十分明朗，确切地说微软“寄生”于 MITS 之下。1975 年 7 月下旬，盖茨他们与罗伯茨签署了协议，期限 10 年，允许 MITS 在全世界范围内使用和转让 Basic 及源代码，包括第三方。根据协议，盖茨他们最多可获利 18 万美元。随后，罗伯茨在全国展开了声势浩大的宣传，生意蒸蒸日上。借助 Altair 的风行，Basic 语言也推广开来，同时微软又赢得了 GE 和 NCE 这两个大客户。盖茨和他的公司声名大振，腰杆子一下子硬了许多。

1976 年底，MITS 内部出现波动。1977 年，罗伯茨将 MITS 卖给 Perterc 公司。Perterc 要把 Basic 语言作为交易的一部分，这个争端最后诉诸法律。在盖茨父亲及其律师朋友的帮助下，盖茨侥幸获胜。

但不可否认的事实是，正是 MITS 确定了盖茨和艾伦作为程序员的地位，使他们跻身于这个新兴行业。也是 MITS 积累了微软发展的

第一批资金，同时盖茨他们目睹并参与了 MITS 从设计到生产、从宣传到销售服务的全过程，很好地锻炼了他俩的市场运作能力。盖茨以法律武器，打败了自己的恩人，从此法律成了他唯一的“恩人”。

以盖茨的精明，可以确保微软成为一家成功的公司，但是要成为未来软件业乃至整个计算机业的霸主，微软却不得不依赖“神助”。1980 年，盖茨的朋友和竞争对手加里·基尔代尔错过了与 IBM 合作的天赐良机，而将这一机会拱手让给了盖茨，这是基尔代尔此生最大的遗憾。

盖茨不会放过这“千载难逢”的机会，为了赶时间，他选中了西雅图计算机产品公司蒂姆·帕特森搞的一个叫 Quick and Dirty 的操作系统，连公司带人一块买下。然后他将产品作了一番改进，包装后就成了后来名震天下的 MSDOS。其实，帕特森的产品是在基尔代尔开发的老版本的 CP/M8086 上做修改和简化而成的。最早从事计算机软件编程的基尔代尔，不会想到当初他所做的一切只是为人作嫁衣。

1980 年 11 月，IBM 与微软签订了合同。“蚂蚁”傍上了巨人，而且后来也成了巨人。盖茨又间接地把基尔代尔这位恩人打败了。

2. 与 IBM 联盟：好风凭借力，送我上青天

1980 年 8 月的一天，IBM 公司给盖茨打电话，说有两个人希望会见他，请他安排一个时间。忙碌的盖茨并没有在意，以为不过是一件普通的生意洽谈，因为此前 IBM 公司曾与他商谈过购买软件的事。而他这天刚好有个约会，便告诉来电话的人，说会晤是可以的，



最卓越的商界领袖

但只能定在下周。对方却没有理睬他的话，只是说，这两个人是 IBM 公司的特使，两个小时后将飞到西雅图。

盖茨做梦也没有想到，大名鼎鼎的 IBM 公司的人会派特使主动来访。他马上意识到事关重大，就毫不犹豫地取消了原来的约会，打起精神准备迎接 IBM 公司的特使。

IBM 公司，即国际商用机器公司，创建于 1911 年。20 世纪 20 年代，它是最大的时钟制造商，后来又研制出电动打字机并独霸市场。从 1951 年起，这家公司开始经营计算机。到 70 年代，它控制了美国 60% 的计算机市场和大部分欧洲市场。由于这家公司数以千计的经营人员身着蓝色制服奔波于世界各地，所以被形象地称为“蓝色巨人”。

到 1980 年，IBM 公司已有 34 万雇员，不仅在计算机硬件制造方面独占鳌头，占据了大型计算机 80% 以上的市场，而且他们的软件也一向自行设计，不依赖微软之类的软件设计公司。这也是以往盖茨对 IBM 公司没有多大热情的原因。

那么，IBM 公司为什么派特使“下顾”微软这家小公司呢？原来，IBM 公司一向致力于发展大型计算机，对微型个人计算机不屑一顾。当微型计算机市场呈现蓬勃之势时，IBM 公司才意识到犯了一个大错误；为了迎头赶上，公司决策层打算收买发展潜力最佳的苹果公司。然而苹果公司正在走红运，并没有出售的打算。

于是，IBM 公司决定实行“西洋棋方案”，组成一个委员会，专门负责开发自己的个人计算机。委员会的成员详细研究了苹果公司及其他公司在这一领域领先一步的经验，得出两个结论：一是鼓励和支持那些独立的软件开发公司，让它们大量开发软件；一是建立