



她们的成功虽然难以复制，但是她们获得成功的经验我们可以借鉴

震撼世界的 女富豪

她们个个拥有亿万身价，在人们眼里，她们是财富的化身。她们用自己的努力与智慧创造了巨大的财富。值得一提的是，她们在创造巨大的个人财富的同时也影响了无数人的生活，她们用财富改变了整个世界。

陈鹰翔◎ 编著

经典
珍藏版

JINGDIAN
ZHENCANGBAN

ZHENHAN SHIJIE DE
NVFUHAO

中国社会科学出版社
国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

精英女性从平凡到卓越的奋斗
她们
改变了世界

她们的成功虽然难以复制，但是她们获得成功的经验我们可以借鉴

震撼世界的 女富豪

陈鹰翔◎ 编著



中国社会出版社

国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

震撼世界的女富豪/陈鹰翔编著. - 北京:中国
社会出版社, 2011. 8
(她们改变了世界)
ISBN 978 - 7 - 5087 - 3651 - 8

I. ①震… II. ①陈… III. ①女性 - 企业家 - 生平事迹 - 世界
IV. ①K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 168146 号

书 名: 震撼世界的女富豪
丛 书 名: 她们改变了世界
编 著: 陈鹰翔
责任编辑: 杜 康

出版发行: 中国社会出版社

邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号

电 话: 编辑部: (010)66061723

邮购部: (010)66060275

销售部: (010)66080300 传真: (010)66051713

(010)66051698 传真: (010)66080880

(010)66080360 传真: (010)66063678

网 址: www.shcbs.com.cn

经 销: 全国各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 17.75

字 数: 300 千字

版 次: 2011 年 10 月第 1 版

印 次: 2011 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 36.00 元



梦想的枕头

数千年来，女人无法主宰自己的命运，她们连自身都依附于男人，谈何财富自由，更不用提创造巨额财富，甚至掌控一国之命运。她们就像著名朦胧派女诗人舒婷当年极力否定的“攀援的凌霄花”，需要借着男人的“高枝”来“炫耀自己”。

即使在现当代的西方，这样的独特风景并未完全消失——譬如，2002年度《福布斯》杂志“全球富豪榜”497位亿万富豪中，女性仅有35位；2011年，《福布斯》杂志“全世界最富有女性”排行榜前20位中，仅有一位女富豪靠白手起家跻身本榜，而其余女富豪的财富都是继承而来。政坛同样如此，通过自我奋斗而登上权力之巅的“铁娘子”可谓凤毛麟角，在亚洲、南美等一些地区，女性当政更多地表现为权力继承色彩，家族政治遗产成为其参政的重要资本。

当然，世易时移，一切都在悄然改变着。20世纪60年代末席卷欧洲的女权运动，让那里的女性更早解除了枷锁，更早取得了和男性平等的地位。在一些北欧国家的议会，女性占有约40%的席位。近十年来，出身草根并最终登上权力巅峰的女性日益增多。而在中国这样传统文化深厚的国家，现今也涌现了像张茵这样的白手起家的女首富。

在男性主宰的世界中，她们彰显了自己对金钱和权力的控制力，对社会和历史广泛的影响力，以及女性独有的柔性魅力。而某些时候，美貌和性别成为她们在商业运作和权力纷争中游刃有余的利器。这些闯入了财富和权力“香巴拉”的女性，给充满竞争、刚硬铁血的商界和政坛注入了更多感性与温情。

显而易见，由于身体、家庭等主客观条件制约，她们即使富甲一方或者贵为一国之主，也难以轻易放弃妻子、母亲的身份，也必须分出尽可能多的精力和时间，营造和谐的家庭氛围。性别是她们的一种弱势，她们必须比男人付出更多的努力，在残酷的商业和政治角逐中历练更多的艰辛。因而，她们走得更艰难，诚然同时也赢得了更多的尊敬。

在她们身上，凝聚了全世界女孩子与白马王子并驾齐驱的另一个梦想：像她们一样，成为女富豪或者女领袖，最大化地张扬人生价值。

但愿本套书能成为读者梦想的枕头。

本套书在编著过程中，参考了部分纸质和网络资料，由于来源众多，在此不一一列举。编著者谨对原作者的劳动表达最真诚的敬意！本书的顺利出版，也端赖责任编辑、中国社会出版社的杜康老师的支持和鼓励，他无私地给了编著者许多非常中肯的意见，让编著者感激不尽。同时，还要感谢的是，以下诸位工作伙伴在收集资料、协助写作上也付出了不少辛劳，他们是：严雪琴、薛立新、张宁芳、陈晓栋、甘元利、刘俊、张志强、张渊宇、童勇、毛奇峰、杨辉国、梁丹、辛显锋、严志雄、黄晨。

陈鹰翔

2011年7月于北京昌平

● 梅格·惠特曼

缔造全球最大电子商务平台的教母



原本希望当一名医生,转而攻读经济学/3
加盟 eBay 时,30 名员工共用一间办公室/5
网络拍卖的教母/7
eBay 的年收益从 570 万美元猛增到 42 亿美元/9
“你们不仅在改变商务运作方式,而且在改变英语!”/11
eBay 市值高达 600 亿美元,竞选加州州长失利/13

● 英德拉·努伊

百事可乐公司史上首位女性 CEO



出生印度,保守的父母同意她前往美国读书/19
加盟百事,使百事成为全球碳酸饮料企业的冠军/21
百事史上第一位女掌门人,一部美国式的印度传奇/22
在哥伦比亚大学毕业典礼上的演讲引起争议/24
登临 2010 年《福布斯》“全球最有权势女性”榜第 6 位/27

● 凯瑟琳·格蕾厄姆

扳倒尼克松的“美国新闻界第一夫人”



家中唯一对新闻工作感兴趣的孩子/33
46 岁因丈夫自杀接管《华盛顿邮报》/34
她给予了记者最大的礼物:绝对的独立 /35
对“水门事件”刨根问底,迫使尼克松总统辞职/37
《华盛顿邮报》成一个庞大的新闻集团,总收入达到 14 亿美元/39

● 奥普拉·温弗瑞

从“问题少女”到全球脱口秀女王



是18岁黑人母亲的私生女,生长在黑人贫民窟/45
小时候屡遭强暴和性虐待,成为一个品行不端的“坏少女”/46
进入田纳西州立大学主修传媒专业,命运开始转变/48
曾不能彻底消除受凌辱的负罪感,几乎自杀/50
脱口秀节目成电视史收视率之冠,获奥斯卡和金球奖提名/52
精心打造“奥普拉脱口秀”,缔造传媒帝国/54
和嘉宾们共同袒露心迹、推心置腹,赢得观众的追捧/55
具有非凡的气质,吸引各个国别和各种年龄的观众/57
重登《福布斯》“全球名人榜”榜首,停播脱口秀节目/58

● J. K. 罗琳

从失业单亲妈妈到全球著名的畅销书作家



从小爱编故事,6岁时写了一篇兔子的童话故事/63
大学时代酷爱幻想小说《指环王》,第一次婚姻破裂/64
在火车旅途中,突然产生了哈利·波特魔法故事的灵感/66
用微薄救济金勉强维持生计,
艰难创作《哈利·波特与魔法石》/68
被数十家出版社拒绝,为顺利出版把姓名也改了/70
一夕之间从贫穷的单亲妈妈,跻身为国际畅销书作家/71
第七部首发当天在全球共售出逾1500万册/73
在《福布斯》“全球畅销书作者收入排行榜”中名列第一/74
着手创作成人小说,热衷于人道主义的慈善活动/76

● 何晶

身兼新加坡第一夫人的商界铁娘子



18岁获得总统奖学金,嫁给李光耀的儿子李显龙/79
顶着质疑上任淡马锡执行董事兼总裁/80
以“无为而治”,主导淡马锡立地腾飞/82
使一个又一个资本王国的城堡耸立起来/84
成就淡马锡辉煌的同时,也成就了自己/85
“去”与“留”,何晶续写女强人故事/87

● 卡莉·菲奥莉娜

性格刚毅的“世界第一女 CEO”



跟父亲学会了“世界上没有办不到的事”的强者哲学/93
成为美国电信业一颗明星/95
成为惠普 CEO, 惠普股价从 70 美元蹿到 118 美元/97
她发誓要在 3 年内彻底改变惠普/99
不顾惠普家族的反对, 斥巨资收购康柏公司/103
在种种压力下黯然离开了惠普/105
转型政坛, 向美国联邦参议员职位挺进/107

● 艾丝蒂·劳德

雅诗兰黛化妆品王国的缔造者



小时候最喜欢帮家里每个人梳妆打扮/113
与丈夫离婚又复婚, 创立雅诗兰黛公司/115
她培养起“香水应该是日常生活中的必需品”的观念/118
产品专柜遍布全世界每一个地区、每一个大商店/120
“20 世纪最具影响力的推销天才”/121
创造了一个无与伦比的、充满爱的化妆品世界/123

● 张茵

世界上最富有的女白手起家者



白手起家, 在香港闯荡赢得第一桶金/129
发展成为美国废纸回收的龙头企业/131
步步为营, 缔造世界第八大造纸巨头/132
首次登上胡润百富榜榜首, 成为中国女首富/133
财富经历“蹦极”之旅, 不断夯实百年基业的根基/134

● 凯朗·梅佐达·肖

缔造亚洲最大生物科技公司



梦想成为印度第一位女酿酒师,但求职屡屡碰壁/141
在车库里创立印度拜康生物公司/142
成为世界上首个生产人类胰岛素的企业/144
凝聚高素质人才,让大多数管理人员都成了百万富翁/146

● 露丝·汉德勒

创造玩具皇后的“芭比娃娃之母”



涉足玩具行业,初显过人的营销才华/151
在瑞士旅游看到“莉莉”产生灵感,诞生出“芭比娃娃”/152
从遭受冷遇到年营业额达到1亿美元/154
露丝·汉德勒成了全球炙手可热的女富豪/156
销往150多个国家和地区,年销售额达48亿美元/158

● 龚如心

惹起世纪遗产争夺案的世界华人女首富



夫妇联手创业,成为香港最大的私营地产商之一/163
丈夫遭绑架,从此下落不明,她被迫掌管华懋/165
有着万丈的雄心和男人都无法比拟的勇气/167
身价数百亿港元,月花销仅三千,年过花甲,心态年轻/168
与公公争夺丈夫400亿遗产,胜诉不久撒手人寰/171

● 约翰娜·科万特

从食堂员工成为“宝马皇后”



赫尔伯特·科万特的遗孀,德国最著名的亿万富婆/175
雄心勃勃、锲而不舍的宝马精神的来源/176
出身普通工人家庭,二十几岁被选为宝马董事长的秘书/177
嫁给赫尔伯特,上演“麻雀变凤凰”的经典传奇/179
接管宝马公司,仍然保持了昔日的低调作风/181
家族富可敌国,依然过着平淡简单的生活/183

● 钟彬娴

雅芳百年史上第一位华裔女性 CEO



“无论付出多大代价,我都希望取得成功!”/189

成为雅芳百年史上首位华裔女 CEO/190

推出翻身计划,使百年品牌焕发出新的魅力/192

为了女儿,毅然放弃去白宫与总统见面/195

成为全球最有钱且最有权的华裔女性/196

● 玛莎·斯图尔特

打造生活美学的传奇“家政女王”



出身贫困的移民家庭,大学期间成了家庭主妇/201

特色餐饮店生意火爆,决心以自己的生活方式影响美国/202

成为家政女王,荣登“全美第二大女富豪”宝座/205

被控四项罪名,荣誉和成绩一瞬间全部湮灭/207

结束牢狱生活,迅速东山再起/209

续写复出传奇,身上承载了版本最标准的美国梦/212

● 莉莉安·贝当古

缔造欧莱雅美丽王国的世界最富有女人



5岁丧母,得到父亲全身心的爱/217

与贝当古一见钟情,丈夫历任法国政府部长要职/218

永远站在丈夫的身旁,热爱旅游并活跃于法国社交界/220

将欧莱雅打造成全球化妆品业的翘楚/221

收购小护士和羽西品牌,成为欧洲最富有的女人/223

生活简朴,乐善好施,从不滥用财富/226

与亲生女儿对簿公堂,在全世界引起轩然大波/228

母女和解,耄耋之年成为世界最富有的女性/231

●可可·夏奈尔

来自孤儿院的超级时尚女王



童年悲惨,在孤儿院和救济院长大/235
最爱的男人离她而去,她开设了第一家时装店/237
显露出令人惊愕的天才,引领服装时尚潮流/239
夏奈尔 5 号世纪经典香水让全世界女性为之疯狂/242
古稀之年复出,在法兰西时装界再造巨大影响/244

●杨绵绵

世界第一白色家电品牌的幕后推手



张瑞敏把她从舒适的机关挖进亏损 147 万元的小厂/249
德国人的认真精神给她极大的震撼,引出“砸冰箱”事件/250
58 岁学会开车,自己驾车到基层检查工作/253
铿锵誓言:“海尔要成为全球第一,视野在全球!”/255
著名的“海尔文化激活‘休克鱼’”案例/256
向全球商界充分展现了中国商界女性的风采/258

●靳羽西

融通东西方的美丽文化大使



16 岁参加美国选美比赛,获得“水仙花公主”/263
第一个获准进入中南海拍摄毛泽东旧居的西方记者/264
丈夫不满她执著于事业,婚姻失败了/266
用一支又一支口红改变了中国人的形象/268
以电视片、畅销书将无限魅力传达给中国人/270

主要参考书目 273



梅格·惠特曼

缔造全球最大电子商务平台的教母

人物速览 •

电子商务时代的教母，非梅格·惠特曼莫属。

1998年3月，梅格·惠特曼加盟eBay公司担任公司总裁兼首席执行官，历经10年，她以其才智和辛劳，将eBay从仅有30几名员工、营收额只有400万美元的一个民间拍卖站点，变为一家拥有15000名员工、营业额达80亿美元的全球最大电子商务平台，惠特曼在商业世界打破性别界限成为神话般人物。

由于其杰出的领导艺术和管理才能，《时代》杂志自2004年连续三度将其评为“世界100位最有影响力的人”之一；从2000年起，她每年都被美国《商业周刊》杂志评为“全球25位最佳经理人”之一；自2002年开始到2007年，她在《财富》杂志年度“最有权力的商界女性”的评选中始终保持前3名的位置，2004年和2005年更是连续两次荣登榜首！2008年，她再次入选《福布斯》杂志“投资者最爱的十大女性CEO”榜单。2011年4月，《福布斯》杂志参考读者在社交网站的意见，选出30位全球最激励人心的女性，梅格·惠特曼赫然排在第五位……

2009年，梅格·惠特曼开始进军政坛，参与竞选加州州长，尽管赢得了党内初选，但在2010年11月2日的选举中败给了曾连任两届加州州长的杰瑞·布朗。

原本希望当一名医生，转而攻读经济学

1956年8月4日，梅格·惠特曼出生于美国纽约冷泉港的一个富裕家庭，她是家中3个孩子中最年幼的一个。梅格的父亲是一位为人提供贷款的商人，母亲则是一位全职的家庭主妇。由于父亲忙于事业，惠特曼与母亲待在一起的时间更多些，所以母亲对她的成长影响很大。

在惠特曼6岁那年，母亲带着家里3个孩子去加拿大旅游，孩子们一外出就玩疯了，不听母亲的话也不守秩序。为了惩罚他们，惠特曼的母亲命令他们绕着露营地跑步，这件事惠特曼至今记忆犹新。

“对人要友善。”她的父亲经常以这句话教育小惠特曼。她10岁那年，总爱对人发脾气。父亲对她说：“无论什么时候，无论对什么人，使坏脾气都是不对的，你永远也不知道将来会遇见谁。而且，光发脾气于事无补，通常什么也得不到。”这些话深深地刻在小惠特曼心中，为她日后和蔼可亲的魅力打下了心理基础。

由于家庭富裕，父母尽可能让子女们到最好的学校就读。惠特曼就读的冷泉港中学就是当地一所名校。天资聪颖的惠特曼在学校不仅学业优秀，而且热衷于曲棍球、网球、棒球、游泳等各种运动。

青少年时代的惠特曼生活过得一帆风顺，没有人期待她以后有多大的成就。不过，在她高中的最后一学期时，一件事情的发生却改变了她的一生。1973年，惠特曼的母亲参加一个美国代表团访问了中国。这次难忘的经历令从来不争强好胜的母亲彻底改变了思想，她回到美国后对惠特曼说：“中国妇女可以顶半边天！不要以为女人什么事都做不成。请记住你能做你想做的任何事情！不要让别人说，‘你还不够聪明……这太难了……这个主意真愚蠢……从来没人这样做过……女孩子不能这样。’”听过这条建议，惠特曼不再担心别人对她的职业方向有什么看法。她回忆说：“母亲认为自己能做任何想做的事情，我希望我也能做到。这是一次改变我们整个家庭的旅行。”

惠特曼家族中不少人都曾在哈佛求学，惠特曼一生传承了“哈佛世家”的聪颖与勤奋。

惠特曼从当地最好的高中毕业后就读于普林斯顿大学，她原本的理想是

当一名医生，但是后来却感到与医学相关的物理化学等课程枯燥乏味。一次暑假，惠特曼在为校刊拉广告的时候发现了自己对经济学感兴趣，于是转而攻读经济学，并于1977年获得经济学学士学位。此后，她又在哈佛大学商学院拿到了工商管理硕士学位（MBA）。当年在哈佛和她同班的很多学生日后都事业有成，其中包括后来成为美国劳工部部长的赵小兰、纽约证券交易所的CEO约翰·塞恩、百事可乐的主席加里·马歇尔、500强企业Staples公司的CEO罗纳德·萨坚特等。

在迪斯科风靡一时的20世纪70年代，没有几个大学生爱看《华尔街日报》，惠特曼却乐此不疲，天天让人把报纸送到宿舍来。“我和其他同学都觉得她不可思议，因为她房间里居然有《华尔街日报》！”得克萨斯州太平洋集团股份投资公司的合伙人说，“她非常热衷于商业，她雄心勃勃！”

提起这段往事，总是微笑的惠特曼愈加微笑了，“是的，我非常热衷商业。这是我的兴趣！”兴趣将惠特曼带进了商业殿堂，性格则使惠特曼成了这个殿堂中的艺术家。当CEO的人格魅力被放大到可以带领企业走向成功的时候，也许我们该反思性格是不是也已经成为一种生产力。

“无论你承担了什么工作，你都应该努力做到最好，即使你觉得这份工作很无聊。”这是杰瑞·帕金森在1979年给惠特曼的建议。他当时是宝洁公司的广告部经理助理，也是惠特曼的顶头上司。当时惠特曼刚从哈佛商学院毕业，公司派她研究Ivory洗发水瓶的开口究竟多大才合适：是3/8英寸还是1/8英寸。于是要搞研究，做抽样调查……晚上回到家她就想：哈佛商学院毕业的我怎么干起了这个？但是没过多久惠特曼便意识到，自己所获得的每一份工作都是证明自己的机会。惠特曼在宝洁公司工作了两年。其间，惠特曼认识了她后来的丈夫、神经外科医生格林菲思·哈什。在毕业后的20年中，惠特曼几乎是“夫唱妇随”，心甘情愿地随着丈夫工作的调动而搬来搬去。

在丈夫到加利福尼亚大学实习时，惠特曼跟随丈夫从美国东海岸来到西海岸的旧金山，在著名的贝恩顾问公司工作了8年，并且升任副总裁。1989—1992年，惠特曼又“跳槽”到了迪士尼公司。

在接下来的20年里，梅格·惠特曼生了两个孩子。转向市场部门的她，始终认为满足客户是取得成功的唯一途径。在担任迪士尼公司主管消费产品营销副总裁期间，惠特曼着手开辟了迪士尼主题商品的海外市场，这样的经

历又为她以后扩张 eBay 打下了坚实的基础。

不过，梅格·惠特曼是个很有弹性的人。1992 年，丈夫格林菲斯到位于波士顿的马萨诸塞州中心医院工作，她依然夫唱妇随地回到了波士顿，担任了鞋业公司 Stride Rite 的总裁，不但推出了极为成功的 Munchkin 婴儿鞋系列，更革新了 Stride Rite 的品牌与零售店定位。1995—1997 年，惠特曼担任全球最大花卉产品公司“国际送花会”的总裁兼 CEO，在任期间成功地将公司从原先由各花商联合组成的协会性质，转变为营利性质的私人企业。

这些年中，她与网络最贴近的一次接触是 1997 年在“国际送花会”任总裁兼 CEO 时，主导了公司网站的设立。

这让她足以在任何企业成为一个多面手——战略制定者、营销专家、产品线管理者，但似乎就是不适合在网络革命到来时成为一家网站的 CEO。

加盟 eBay 时，30 名员工共用一间办公室

31 岁的硅谷程序员皮埃尔·奥米迪亚是一个狂热的网络迷，可他的女朋友却是狂热的宠物迷，为了讨好女朋友，皮埃尔·奥米迪亚设计了一个可以交易宠物的网站。这个网站于 1995 年夏天开始启用，没想到短短的几个星期就挤满了人，人们在这里不仅交易宠物，也交易各种旧书、古董等物品。

这个网站就是后来名满天下的 eBay 的前身，如今成了世界上最大的 C - C（个人对个人）网上交易社区。统计显示，在 1995 年至 2003 年 8 年的创业期内，eBay 从成立到销售超过 5 亿美元花了 5 年，接下来以每年销售额递增 5 亿美元的速度增长，在创业的第 8 个年头突破了 20 亿美元。2005 年收入达 40 亿美元，赢利达 10 亿美元。公司一度市值曾达吓人的 700 亿美元。

如果认为 eBay 就是皮埃尔·奥米迪亚这么玩出来的，那就错了。

eBay 逐渐定位为网上拍卖公司。1998 年，著名风险投资家鲍勃·凯各注资 eBay。此时，eBay 尚是一个不起眼的在线跳蚤市场，极其需要成熟的管理，于是公开招聘 CEO。随和友善、朴实近人的惠特曼得到鲍勃·凯各的青睐，因为她身上所散发的气质正是 eBay 拉近与客户之间距离所需要的。她身上表现出来的“对所有员工的尊重和谅解”成为俘获人心的法宝。

当猎头公司代表 eBay 找到惠特曼的时候，她正在世界最大的花卉产品公

司担任 CEO。她看不出有任何理由要去一家自己闻所未闻的硅谷网络公司当 CEO。

猎头公司问惠特曼是否有兴趣加盟这家仅有 19 个人的拍卖网站时，她的第一反应是对猎头说：“这个公司我听都没有听说过。你下次给我找工作的时候能不能严肃点？”她毫不犹豫地拒绝了。不是技术出身的她没有任何互联网的经验，此外，到 eBay 工作意味着她要离开家人前往美国的另一端，她不想影响两个正在上中学的儿子，或者让她的丈夫重新找工作。

在猎头的再三请求下，惠特曼同意与皮埃尔见一面。当皮埃尔介绍完公司的商业模式之后，惠特曼顾虑重重：“你的意思是把钱汇给一个通过网络认识的陌生人，然后希望他把你要的东西寄给你？”皮埃尔并不在意惠特曼的怀疑，他坚持认为她是最好的 CEO 人选。而惠特曼也的确迅速看出了 eBay 不可限量的潜力，并且很快指出了运营 eBay 的关键根本不是管理员工，而是如何引导和促进 eBay 用户团体的发展，并且满足他们的需求。

“当时在挑选 CEO 人选时，我们列出了一份 50 人的候选名单，削减之后，变成了 5 个人。然后，梅格·惠特曼进入我们眼帘。在客户方面拥有丰富经验的她成为我们的最佳人选。”如今拥有 100 亿美元资产的皮埃尔·奥米迪亚回忆说，“在我向她描述我们的业务之后，她说：‘看起来，你们需要一个有经验的人来定义和扩展你们的品牌’。她一语中的！”

惠特曼毅然决定放弃现有的稳定职位和不菲的收入，加盟 eBay。这个决定同时成就了她和 eBay。

1998 年，当 eBay 创办人皮埃尔·奥米迪亚宣布聘得曾在 Hasbro 负责“土豆先生”项目的惠特曼作 CEO 时，那些脑袋僵硬的“意见专家”纷纷高谈什么旧经济经验无助于新经济模式，一个传统商业背景出身的人怎么管理一家新经济企业呢？！

惠特曼加盟 eBay 时，30 名员工共用一间办公室，包括她本人在内，每个人只能坐在一个格子里。在此之前的 20 年间，惠特曼拥有属于自己的办公室，这仿佛让她回到了 MBA 刚毕业时的生活。惠特曼表示要在数月内建立新的管理班子，转变财务系统，提出新的市场策略，建立流线型的电子邮件系统。

经营 eBay 远比惠特曼想象的复杂，这是新兴的互联网公司，既要达到股东盈利的目的，还要讨好众多的 eBay 客户。成千上万的客户中不乏贪婪牟利