

下一个 乔布斯 是谁

贾琦 著

他有着下一个乔布斯的最优条件：毅然告别华尔街，大胆试水电商

——敢想！

叫板连锁书店，与强者对垒，开辟线上购物新纪元

——敢做！

率先开通线上评论通道，差评也欢迎

——敢为人先！



山西出版传媒集团



山西人民出版社

014010000

K837.125.38
210

下一个 乔布斯 是谁

WHO

IS

NEXT

JOBS

贾琦 著



北航

C1696644

山西出版传媒集团



山西人民出版社

K837.125.38

210

图书在版编目 (CIP) 数据

下一个乔布斯是谁 / 贾琦著. —太原: 山西人民出版社, 2013. 12
ISBN 978 - 7 - 203 - 08400 - 6

I. ①下… II. ①贾… III. ①贝索斯, J. - 生平事迹
IV. ① K 837. 125. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 269258 号

下一个乔布斯是谁

著 者: 贾 琦
责任编辑: 梁晋华
特约编辑: 王云强
装帧设计: 李尘工作室

出 版 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社
地 址: 太原市建设南路 21 号
邮 编: 030012
发行营销: 0351 - 4922220 4955996 4956039
0351 - 4922127 (传真) 4956038 (邮购)
E - mail: sxskcb@ 163. com 发行部
sxskcb@ 126. com 总编室
网 址: www. sxskcb. com

经 销 者: 山西出版传媒集团·山西人民出版社
承 印 者: 山西出版传媒集团·山西新华印业有限公司

开 本: 720mm × 1010mm 1/16
印 张: 15. 5
字 数: 180 千字
印 数: 1 - 10 000 册
版 次: 2013 年 12 月第 1 版
印 次: 2013 年 12 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978 - 7 - 203 - 08400 - 6
定 价: 32. 00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

序言

世界需要挑战者

在这个世界还没有准备好的时候，又出现了一位继史蒂夫·乔布斯（以下简称乔布斯）之后重塑业绩格局的人，他叫杰夫·贝索斯（以下简称贝索斯），是亚马逊的创始人。现在，没有人会对他陌生，他变革了传统的阅读方式，“害得”大多数书店无利可图。在这些人眼中，贝索斯实在过于凶狠，一点情面不讲。然而，对另一些人来说，贝索斯又是可爱至极的。

从1994年辞职下海，到1995年用父母的养老金组建亚马逊，再到亚马逊历经7年的亏损而一举赢利，逐渐成长为市值仅次于谷歌的大公司，贝索斯也成了周围人热议的焦点：

他总是想出新鲜的、更好的方式来做事情……如果他认为其他人做事的方式不正确或者不得当，他是不介意捅破那只气球的。

除了比尔·盖茨，我认为没有几个人能做到杰夫这样，既对技术有着深刻的理解，又能将其与精确的战略战术直觉联系起来。

杰夫是那种顽强的，既能开发程序又能做其他事情的少数人。^①

①（美）理查德·勃兰特著，马志彦译，《一键下单：杰夫·贝佐斯与亚马逊的崛起》，中信出版社，2013年1月。

贝索斯的个性，是顽强、机警、聪明、远见、幽默和苛刻的集合体，而这正是能颠覆行业、改变世界的强大动因。

他是我行我素的：

华尔街一向看重他们聚焦的公司的持续增长，不论是为了巩固各自已有的地位，还是行业属性使然，一家利润良好的公司总能在他们的嘴里摇身一变成“救世英雄”。然而，这对大多数老板奏效的办法在贝索斯这儿失灵了。我行我素的他，绝不理睬那诸般评估，他会用自己的方式证明那些高傲的投资者是错误的。而在公司内部，他也一样“不可理喻”，比如，他让那些高级职员务必养成写工作报告的习惯，目的是培养他们维持清醒头脑和连贯细微的能力。

他是善于颠覆的：

贝索斯是个善于打破传统的人，你总能在找寻世界上最具变革的行业中找到贝索斯的名字。不只是知名报纸、杂志以及电视、广播电台连篇累牍，去看看今天亚马逊上都开辟出了哪些板块你就能一目了然。是的，贝索斯意欲把整个世界翻个“底朝天”。如果我们去买一部Kindle Fire^①，或许就能体会到苹果公司为什么开始紧张了。

他是追求完美的：

追求完美的意义，还包括不断完善自己，为社会提供更多资

^① Kindle Fire，中文名：金读之光，是亚马逊公司于2011年9月28日发布的一款电子书阅读器系列的平板电脑。

源。贝索斯做到了，他甚至把英国小说家狄更斯不断完善作品的特点用在了经商方面。他重视创新，就如乔布斯对创新的理解一样，他们不需要搞让人头疼的市场调查，只是“坐在家里”，绞尽脑汁地挖掘能为用户带来最棒的体验的方式。于是，我们看到，当Amazon Web Services（亚马逊云计算服务，简称AWS）被开发出来后，整个商业似乎都有了大变样。而这儿，恰恰是贝索斯希望将自己的使命无限延伸，直到登顶完美的最佳方式。

他是冷酷、霸道甚至无情的：

大多数出人意表的老板都有这方面的特点。当然，最初，特质带给周围人的或许不是什么良好印象。可到最后，当他们以此创造出神话时，特质就成了他们的符号和周围人最愿意形容他们个性的“词语”。贝索斯是霸道的，比如亚马逊长期都不缴纳消费税，直到得克萨斯州和加利福尼亚州答应提供条件建立新的仓库时他才松口。

.....

他来自西雅图，创建了亚马逊，改变了人们的购物方式，颠覆了行业传统……即便发生在他身上的事情再离奇、不可思议，可他终究是人。

“破坏”是对贝索斯的定位，因为他打破了固有的业态，用一种崭新的方式推动着这个世界前行。当然，他并不是救世主，他没有神奇力量，他最初只是个热爱阅读的毛头小子，脑子里常揣着古怪想法。没错，就是这样一个看起来笑容灿烂的家伙，给世界来了一记重拳，让人们久久徘徊在一整片辽阔的“亚马逊领域”。

目录

一 横空出世

1

1. 拒绝诱惑——告别华尔街 / 2
2. 胆商 / 9
3. 被质疑的实干家 / 15
4. 隐忍与坚持 / 21
5. 主营图书：窥见市场盲点 / 27

二 电商大亨的崛起之路

33

1. 模式确立是关键 / 34
2. 初步赢利很重要 / 40
3. 规模赢利最靠谱 / 46
4. 他为什么能行？ / 52
5. 贝氏法则 / 57

三 大战略

63

1. 钓大鱼的方法就是放长线 / 64
2. 致股东信 / 69
3. 用户总是对的 / 75
4. 既要懂得领跑，还得能坚持 / 81
5. 立足原点，发散外围 / 87
6. 为用户提供最便捷的服务 / 94

四 冲出亚马逊

101

1. 收购——打入中国市场的招数 / 102
2. 现在骨感，未来丰满？ / 109
3. 做投资者眼中的潜力股 / 117
4. 模仿的目的是超越 / 123

五 欲望永不眠

129

1. 利用一切可用的资源 / 130
2. 亚马逊的存在是个必然 / 137
3. 市场需要被破坏 / 142

六 破坏之王的挑战

151

1. 创新之路：敢于打破常规 / 152
2. 颠覆之举：令人咋舌的管理方略（一） / 159
3. 颠覆之举：令人咋舌的管理方略（二） / 165
4. 勇者之心：与强者对垒 / 171

七
谁是王者？

179

1. 后乔布斯时代 / 180
2. 亚马逊的线下对手 / 185
3. 亚马逊·苹果·微软混战 / 191

番外（一）

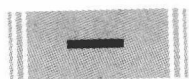
197

1. 贝索斯是怎样炼成的？ / 198
2. 一个真实的亚马逊 / 204
3. 三种文化 / 209
4. 顽童老板 / 214
5. 今日贝索斯和他的使命 / 219

番外（二）

225

1. 实体书店如何突围？ / 226
2. 电子商务的发展空间还有多大？ / 231



横空出世

1. 拒绝诱惑——告别华尔街

相信你一定知道纽约，它是美国的经济中心，也是世界上最大的城市之一。

我们的故事就从这里说起。

在纽约市的曼哈顿区南部，从百老汇路一直延伸到东河，有一条不起眼的街道，它狭窄、短小，全长仅500多米，但你千万别因此而小瞧了它！美国的摩根财团、“石油大王”洛克菲勒以及杜邦财团等公司的总部都在这里。这还不算，像举世闻名的纽约证券交易所、美国证券交易所、纽约期货交易所等也都一股脑儿地排列在这条街两旁。

没错，你猜对了，它就是华尔街！

有人说，一只南美洲热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动一下翅膀，用不了多久，美国得克萨斯州就会刮起一场龙卷风。

而在华尔街，哪怕是一个极微小的变动，都有可能在全世界范围内掀起一场金融风暴。

如今，“华尔街”一词已经超越了这条街道本身，它主导着整个美国的经济命脉，对全球经济也有着不容忽视的影响力。

但我们现在要说的并不是这条世界上最牛的街道，也不是繁华

璀璨的大都市纽约。

真正的主角是一个叫杰夫·贝索斯的男人！

如果你对这个名字陌生，那么，你一定听说过“亚马逊商城”，说不定你还是他的忠实用户。

这座全球最大的网上书店，也是全球经营最成功的电子商务网站，它的创始人正是贝索斯。此外，在故事开始之前，有一点需要交代，这本书不全是贝索斯的生平经历，它渗透出的更多内容，是贝索斯眼下所拥有的这一切是怎么做到的。这一点很关键。

1986年，贝索斯刚刚毕业。作为普林斯顿大学的高才生，贝索斯先后收到了来自英特尔公司和贝尔实验室的邀请函，这对很多应届毕业生而言，是求之不得的好事，然而贝索斯置周围各种“羡慕、嫉妒、恨”的眼光于不顾，毫不犹豫地拒绝了这些诚挚的邀请。

这正是贝索斯的独特之处——目标明确，想做什么，就大胆去做。终其一生，贝索斯似乎从未在什么事情上有过犹疑。若更深入探析，你也可能会了解贝索斯对于诱惑并不着迷。

接下来，更加让人惊诧的是，贝索斯选择了纽约一家刚刚成立的小公司。对于一些信奉“打死都不到小公司就职”的人而言，这是一件非常不可思议的事情，但贝索斯确实实这样做了。

这家公司的创办者是哥伦比亚大学的几个教授。对于教授来讲，能够选择创业，是一件很难得的事情。在当时，这些在世俗的观念里只会教书的老学究们突发奇想，打算为贸易公司建立一个世界网络，使他们的跨境证券贸易更顺畅。

这无疑是一个非常大胆的设想和举措，尤其是当时电子商务还没有兴起，所以，这几个教授算得上是网上贸易的先驱，第一批吃螃蟹的人。

可是，大众的思维没法一下子转过弯来，甚至对于任何新生事物的出现，都抱有怀疑和批判的眼光。因此，这几个老学究的构想，在当时很多人眼里，说得好听点是“异想天开”，说得难听点，就是扯淡。

但贝索斯却为这样的念头兴奋不已，从普林斯顿大学计算机系毕业的他，很容易认识到网上贸易的优势：它可以以网络为媒介，宣传推广自己的产品和服务。相对于传统贸易而言，它打破了时空限制，买卖双方不需要见面，即可随时随地达成交易。现在，可以解释贝索斯为何拒绝诱惑了。在他看来，看似诱惑，其背后往往隐藏着不可预知的危险和令人裹足不前的因素。相反，那些真正因追随内心而产生的执着，才更契合脑海中萦绕着的理想。

看中网上贸易，或许可以理解成贝索斯后期为亚马逊开疆辟土的重要一步——因为亚马逊是以网络发端的。只是在当时，网络存在一个看似“弊端”——风险性。但话说回来，在这个一切皆有可能的世界，有什么事情是没有风险的呢？零风险的事情是不存在的！这也是为什么明知“股市有风险，入市须谨慎”，很多人还是会将大把资金投入股市，即便最终被套牢，依然无怨无悔、屡败屡战的原因。

当然，更重要的一点是，利益总是伴随着风险产生。而商人的一个很重要的特点就是投机，他们精准的商业眼光一旦看准一件事情，就会“一猛子”扎下去，不在商海中赚一笔是不会罢休的。

上帝赐予人类各种天赋，经商也是一种天赋。而贝索斯无疑是天生具备这种商业头脑的人。

刚走出校门的贝索斯，像很多踌躇满志的应届毕业生一样，初

到一个公司后，生龙活虎地干活，更看重的是职业前景，对工资基本没啥要求。

贝索斯的老板对他的评价确实很高，称贝索斯是一个超级推销员，身上既有市场推广的潜质，又有出色的市场销售的才能，同时又懂网络知识，正是公司极其需要的复合型人才。

但世事往往就是这样——落花有意，流水无心。

除此之外，对于一个真正的高端人才而言，他们最初的职业生涯都具有极强的不稳定性，他们往往通过频繁的跳槽，来寻找最终的落脚点。

贝索斯这样的“技术大牛”自然也不能免俗，何况他本身就是一个极不安分的人。这一切使贝索斯很快便对手上的工作心灰意冷，可能是觉得这份工作上升空间不大，或者对公司的前景不看好。

总之，贝索斯觉得，这一页该翻过去了。

虽然如此，可贝索斯对这家不大的公司仍心存感激，因为这里是他技术经历的试验田，让他有机会磨砺自我。由此，我们也会了解到，任何一个小平台，实际上都蕴藏着让你日后爆发巨大能量的“引线”，只是有些人善于拉动这条引线引爆自己，而有的人不善这样做罢了。

要跳就“跳高”、“跳远”。1990年，经过慎重的选择之后，贝索斯跳槽到了华尔街一家名为“D.E.Shaw”的公司。这家公司主要从事计算机系统开发。在这里，年轻而富有激情的贝索斯同样受到了赏识，与老板戴维·肖的经营理念也十分一致，两人一拍即合，甚至有相见恨晚之意。在戴维·肖看来，贝索斯虽然只有26岁，却极具企业家的开拓精神。而贝索斯则认为自己的老板很睿智，精于构思。

或许，这就是中国人的观念里所激赏的“棋逢对手，将遇良才”吧！

纽约被人称为“不夜城”，而作为纽约乃至整个美国经济命脉的华尔街，即使到了凌晨时分，街上也不乏匆匆而行的路人。有人说，世上有两种人，一种是普通人，一种是伟人，前者负责繁衍后代，后者负责改写历史。而贝索斯无疑属于后者。在这家小小的公司里，贝索斯展示出了非凡的才华，也让人叹服其明智之选。凭借不俗的业务表现，他很快成为公司的中流砥柱，当很多人还在忙着将自己的领子“洗白”的时候，贝索斯已经为自己的衣领镀上了耀眼的金光，成为华尔街上令人羡慕的“金领”。

在华尔街，向来不乏像贝索斯一样的城市精英，他们每日西装革履，脸上带着自信内敛的笑容，拎着顶级名牌公文包，出入高档写字楼。除此之外，他们最显著的特征还有沉稳和笃定。

亚里士多德说，优秀是一种习惯。这句话放在贝索斯身上再恰当不过，他的表现一贯优秀，在进入这家公司四年之后，贝索斯晋升为副总裁。

这一年，贝索斯30岁，正是意气风发的年纪。

1994年，贝索斯获得了一个千载难逢的机会——所在公司的老板戴维·肖把负责开拓互联网领域新商机的任务交给了他。这对贝索斯而言，是一个全新的挑战。一接到任务，贝索斯便为自己能够再次大展拳脚而兴奋不已。

这确实是一项极具挑战性的工作！因为在当时，电子商务刚刚兴起，站在历史的发端，贝索斯没有任何以往的经验可供借鉴，只得凭着自己的摸索和判断，一步步向前推进。

凭借睿智的头脑和不俗的商业眼光，贝索斯很快便有了自己的

想法，觉得图书是最适合在网上销售的产品。当他向老板戴维·肖特提出自己的构想时，却遭到了否定。

在戴维·肖看来，贝索斯的想法太过疯狂而大胆，作为公司的经营者，他更倾向于比较稳妥的方案，倾向于能够为公司带来切实利益的点子。因此，戴维·肖毫不犹豫地否决了贝索斯的想法，毕竟公司不是仅仅为实现员工个人梦想，或者为员工梦想破灭后买单的地方，就这么简单！

在多数情况下，企业难以承载顶尖人才的重量，因为他们很可能做出看上去十分疯狂而冒险的事情。比如一项计划看起来并不可行，实际上却能为企业赢得巨大利益和难得之机，只是，多数人却受制于经历或胆识的局限，裹足不前，最终难成市场之王。

贝索斯非常理解戴维·肖的拒绝，但这并不意味着他会因此而放弃自己的念头。为了实现在网上销售图书的梦想，贝索斯毅然决定离开D.E.Shaw，离开华尔街，创办一家属于自己的公司。

贝索斯的决定，再一次令所有人惊诧不已。作为财富的象征，华尔街一向是很多野心家的终极梦想，而30岁的贝索斯前途无量，并且深得公司领导器重，他真能舍得抛下这一切吗？

得知贝索斯辞职的念头后，戴维·肖也是极力挽留，但贝索斯去意已决，他说：“我知道等我80岁的时候，我肯定不会遗憾我在1994年年中时放弃了华尔街的奖金。或许那个时候我都记不起来了。但我觉得如果我不参与这个叫作互联网的东西，我后悔的可能性会非常大，因为我对互联网充满了激情。同时我也知道，如果我试了又失败了的话，我不会遗憾的。”^①

①（美）理查德·勃兰特著，马志彦译，《一键下单：杰夫·贝佐斯与亚马逊的崛起》，中信出版社，2013年1月。

弗洛斯特法则认为：在筑墙之前应该知道把什么圈出去，把什么圈进来。古人也有适可而止的箴言，“大智知止，小智惟谋，智有穷而道无尽哉。”懂得哪些可做，哪些可不做，进退自如，集中有限的资源，才有可能基业长青。

显而易见，清楚自己到底想要什么的贝索斯，绝不会屈就于眼下和可预想到的诱惑。其实，他不是不需要诱惑，而是他需要更能激起他对世界衍生新梦想的诱惑。