

从 200 美金到亿万富翁： 黑石创始人教你走向成功的 7 大法则

下文摘自《黑石的起点,我的顶点——黑石创始人彼得·彼得森自传》:

我曾开玩笑地说,大多数自传最形象的书名都应该是“向我看齐”。但这个书名不适用于这本书。不过人们经常问及我的事业(生意上的和公共政策方面的),似乎我的经历中蕴含着某些宝贵的经验。

在生意方面,很多人都感兴趣的一个问题是,为什么年仅三四十岁的我能在一些看似毫无关联的领域谋得要职,比如广告业、制造业还有金融领域,我是如何做到的?

也许大家还有一个隐藏未说出的问题:如何成为亿万富翁?

在公共政策领域,如果说我所热爱的公共事务是我的第二事业的话,我还经常被问到,我是如何在毫不怠慢原有事业的同时投入这第二份事业的?

我的第一个回答(非我胡言)就是我的某些成功是因为走狗屎运。

我确实有过不少很好的运气。但是编辑觉得这个回答太敷衍了事了。他说,这就引申出一个问题:为什么年纪轻轻,就有诸多高级职位寻我而来?而且我没有回答,在机会接踵而来的时候(不管它们如何到来,为何到来)应该如何回应?对于我而言,坦慕尼协会有名的老板乔治·华盛顿·普拉克特的回答很精辟:“我看到了我的机遇,我便抓住了它们。”

为了避免令这个部分渐变成职业生生涯咨询,让我多说一句。我们的兴趣、爱好、能力、资源、优势,当然还有劣势,都各不相同,所以“如何”进行职业生涯规划没有统一的标准。至少对我来说,这个标准是没有的。我强调我从未给自己规划过什么长期职业路线,无疑,我也不可能为你规划一条。

我能帮助你的就是,当你读到这些主题或指导原则的时候,把它们当做连接我各类事业的纽带,然后问自己:哪些在我身上适用?哪些和我的兴趣、能力、激情挂得上钩?

第 1 堂课:发挥你的比较优势

也许我学到的第 1 堂课是:不要被某个工作牵着鼻子走,如果它仅仅是薪水高、福利好、地理位置好,或给你大办公室坐。

集中关注你的优势能否在工作中得到体现——你的比较优势。

我的第一份工作,零售业的那份,体现的就是我的相对劣势,所以惨败。在那之后,我学会拒绝不适合我的工作机会,不管它多么诱人。最后,我发现我事业的好坏确实取决于我在工作岗位上的表现,也就是说充分发挥我的优势。亚当斯密的学生将牢记他数世纪都适用的至理名言:发挥你的比较优势。我发现这句话对人也,工作也好,都同样适用。

第 2 堂课:思想上不能懒惰

当我将自己的比较优势付诸实践后,我学到了重要的第 2 堂课:思想上不能懒惰。常常思考一下你的公司、你所在的行业、还有整个经济环境的具体状况是怎样的吧!

在广告业,不是被叫做天才就可以高枕无忧了。还要思考广告是什么,广告可以是什么,广告应该是什么。

在我两个领域的事业中,我发现我自己不仅仅被一些微观的问题所吸引,即每个人每天都要做好的具体的事物,好有很多宏观的问题,即一些抽象的问题能够刺激起我的兴趣。我喜欢这样一细小而又宏大,具体而又抽象。

第 3 堂课:最重要的是投入,并试着采取实际行动

我不满足于仅仅知道我所知道的,或者我以为是所知道的。我想要去记录它们,谈论它们,甚至向他人传播它们。在实践的过程中,我遇到的人,一个比一个聪明,一个比一个热诚,投入。他们不仅改造着我的思维,还扩展了我的思维。于是,在我写作稿件、草拟演讲稿或别的讲座稿的过程中,我感觉到,思考和记录好点子是不够的,至少对于我来说是这样。

这就是第 3 堂课:对于我来说,最重要的是投入,并试着采取实际行动。这就意味着尝试改进或改善我认为值得努力的境况,还有尝试改变我认为需要被改变的事情。这就是为什么我花了如此多的时间去各种机构工作,或者建立各种机构。这些机构极大地扩大了我的交际圈,帮助我遇到了很多和我有思想共识的人。我致力于公民权利、财政责任、代际公平、国会行为规范、慈善机构改革、执行总裁长期绩效奖金等事务。

所以,在我人生的关键时刻,我发现不时会有人给我预备着某个董事会的职位——不管是营利还是非营利组织,或者为我的公司带来新的业务,因为在上述这些领域中,他们曾经和我并肩作战。而且,他们显然信任我的观察和判断。一个典型的例子就是 20 世纪 80 年代的两党联合预算上诉委员会,我和财政部的 5 位秘书长,还有数百家企业的总执行官一起呼吁政府内部财政职责的实现。

之前我根本没有料到,业余活动也能成为我事业的功臣。这堂课的一个要点是:别因为它助你一臂之力才参与这些活动。我的参与源自我的兴趣。兴趣有了,其他的自然就水到渠成。

第 4 堂课:结合个人需要谨慎选择你的奋斗领域

当一些不能挣钱的机会摆在我面前时(这种事经常接踵而至),我得做出些艰难的选择。



Peter Peterson 从一个希腊移民,拿着 200 美金到麻省理工上学闯世界,先后领导了雷曼兄弟、创建黑石,退休时成为亿万现金富翁,而且活跃于美国政界,是个传奇。无论在政府或企业,他其实是一个政治家、活动家,经历过无数次江湖恶斗。

我应该将机会全揽下,揽下大部分,还是选择其中几个?当我想法活跃,对感兴趣的是跃跃欲试、摩拳擦掌的时候,我了解种种这些兴趣最后可能会导致三心二意、急于求成一做事一会儿东,一会儿西。所以,我最终只选择其中的一二。我的一个原则特别简单,就是跟随自己的兴趣。或者像哲学家约瑟夫坎贝尔说过的:“追寻你的幸福。”在自己感兴趣的领域工作是多么幸福的事啊!我时常会为了建立更好的人际关系网而被某个知名机构的董事会席位所吸引,但如果这个不在我的兴趣范围之内,我会拒绝。

因为我对某些领域的事情特别有激情,而且愿意花很多时间在它们上面,我不仅会十分乐意在这些机构的事务上花上大量的时间和精力,还会愿意参与它的管理,以及它的筹资活动(这点很重要)。

再一次的,我有意外的收获。偶尔,我会被邀请担任主席一职,该职位的首要任务之一就是筹钱,而这个任务反过来又帮助我和更多美国政商界要人建立了亲密的关系。

关于不好的意外之事不胜枚举。但是我渐渐明白了,仍有不少好的意外之事。我在一个领域的努力(比如加强财政职责)会使其他领

域的工作收益,比如为自己公司赢得更多的业务,或者结交一群新的朋友。

第 5 堂课:忠于自己的原则、自己的内心、自己的道德标准

接下来的第 5 堂课尤为重要。它关乎我们的人生之路应该如何去走。

父母让我知道,忠于自己的原则、自己的内心、自己的道德标准是多么的重要。正因为他们的教导,我才敢对不值得我付出的人说“不”。虽然这几个“不”明显会带来一些短期损失,但是一般情况下,长期收益最终会出现。

我希望我能说我一直能恪守自己的原则,但是有两次我却做不到这一点。一次是在麻省理工,我盗用了罗伊·科恩的论文。我的借口很蹩脚:我感叹这个来自内布拉斯加州的乡村男孩终于能拥抱纽约赋予的新社交生活,并且我还狡辩说我其实没有“真正”抄袭他的论文,因为我还另外加入了“很多”自己的东西。我曾发誓不仅要对他诚实,还要对自己诚实。这次我明显违背了这个原则,也为此付出了代价,而且十分惨痛。

另一次,是在雷曼兄弟,我长期默默容忍了几个合作伙伴的一些不该被容忍的行为,因为我顾及的是“和平相处”,维护短期利益。

在这两个事件中,都存在短期利益和享受,或者可以避免一些短期痛苦,但它们都是以牺牲一些重要的长期利益为代价。

相反,在我坚守誓言恪守原则的时候,即使当下不好受,长期利益却可能获得满足。我此生的经历无一例外地印证了这一点。

在我人生的一系列重要转折点,我能干脆地说“不”。我感觉我有充分的理由说不,这可能是道德因素的唆使,也可能是直觉告诉我主管人或决策者的品格有缺陷,或项目的可行性值得商榷。

举个例子,麦肯锡有个老板,他侵蚀公司的养老金,不顾大局购买超大型专用飞机,偷窃我的工作成果,唆使初生牛犊的我谋取公司主席一职。但是我毅然决然地辞职了,虽然当时我还没有找到后路。这在当时是个十分艰难的决定,但我从未后悔过。

在尼克松政府时期,我坚持保持自己的独立人格,拒绝像棋子一样被总统无情地利用。我可能因此没能经历一些非同寻常的事件,但是我却得以在“水门事件”爆发前脱身。

当时我会懊恼自己的一些决定,我担心恪守原则会导致我前途落。我工作不稳定,甚至还在公众面前出过丑。但是在人们心中我仍然很正直,不过之后我遇到了更好的工作机遇。

这么说吧,当时我对尼克松说的那些“不”字表面上是把我推入了万丈深渊,但事实上却并非如此。我其实因此而浴火重生。

在尼克松入主的白宫中,我发现与没有共同价值观的人共事比我想象的要难得多。现在我学会了“轻松上阵”,也就是在工作中避免背上一些心理包袱,避免让自己无以独立行动无以坚守自己的道德标准。举个例子,尼克松时期,白宫里那些围着霍尔德曼转的年轻工作人员就因他僵硬的意识形态、松散的道德规范而背上了心理包袱,以至于没法根据自我思想而行动,他们中的一部分人最终被送进了监狱。

轻松上阵实施起来有时候比我想象的要难。但是看远点儿,我知道这样做是正确的。

第 6 堂课:在事业和个人生活中寻找一个令你健康快乐的平衡点

天啊!在这个方面,我的经历基本上都是没找到平衡点的负面教材。我经历过两次离婚,因为我除了工作和成就什么都不看重。

某些时候,重新找回自己的生活意味着青云直上的事业轨迹将放慢速度。拿我自己来说,我知道拒绝担任黑石执行总裁意味着丧失更多的收入。然而,这也意味着我可以花更多的时间在琼和孩子们,还有我的朋友和各种公共政策事务活动上。我也正是这样做的。

无论我们作何种具体的调整,最重要的一个基本原则是一没有深思熟虑,不会自我剖析,或者不知道轻重缓急,在必要时不会取舍。对于大多数人来说,平衡的生活来之不易。

第 7 堂课:选择长远利益

第 7 堂课的内容是职业生生涯建议。我的亲身经历告诉我,不要没有搞清楚状况就被一个工作机会给诱惑了。你不能仅仅是找一个能发挥你相对优势的工作,你还要考察企业文化的不足之处,因为这些不足像地雷一样潜伏着,随时可能摧毁你的事业。事先对未来雇主作全面的考察,可以带来巨大的红利,还可以避免很多风险。如果我在进雷曼之前也做了这样的工作,那我很可能一开始就不会选择加入它。

在考虑担任某高级职务前所做的全方位考察工作中,有不少需要注意的地方。大家通常要考虑以下几点:这家企业的目标和价值是什么?这里的政治氛围是否浓厚?这种政治意味存在于哪些方面,以怎样的形式存在?除了高层外,你是否还和同级的员工交流过,他们是如何看待你的工作的?员工们对你的加入有什么看法?这个企业执行官的调换率是高低,如果很高,原因何在?这家企业的财务状况是否健康稳定?该企业是否有其他遗留的重大法律纠纷未处理完?

回望过去,我遇到的机会最后都成了二选一的题目——眼前利益还是长远利益。而我的选择一直都是——长远利益。(来源:投资界)



中国重型汽车集团有限公司

地址:中国济南华澳路777号

电话:86-0531-58062114