

哈佛MBA 会弹吉他的CEO翰瑞嘉斯可维兹 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/158/2021_2022__E5_93_88_E4_BD_9BMBA_E3_c70_158885.htm 会弹吉他的CEO翰瑞嘉斯可

维兹，把Gibson从一个偏居一隅的吉他企业发展成为遍布全球十数个国家和地区的音乐品牌。借助新科技，他打算仿效运动品牌NIKE，把音乐家的生活方式变成时尚生意，在音乐的舞台上为循规蹈矩的商业再来一曲变奏。采访/撰文：陆敏君 部分摄影：张漠予来源：www.examda.com 嘴巴一撇，微微扬起了略带卡通气的小胡子，翰瑞嘉斯可维兹二话没说脱掉西装外套，爽快地拿起了吉他，从裤兜的钱包中掏出了随身带着的“拨弦片”，低头、侧耳、调音。这时的嘉斯可维兹，表情凝重而专注，一改之前拍照时，即兴做鬼脸的活泼劲。当他抬起那头金发，演奏也开始了，一段无拘无束的爵士乐从Gibson古典吉他潺潺流出，嘉斯可维兹如同刚才描绘Gibson的未来图景时那样，得意地露出了陶醉的笑容。“我是一个双面人，是左右脑同时驱动的混合体。”嘉斯可维兹形容自己既有艺术家随性、激情的一面，也具备理智、冷静的商业智慧，“我的故事充满了斗争和矛盾，但也恰恰有着很多的惊喜。”1979年从哈佛MBA毕业，嘉斯可维兹加入了一家业界知名的中间商公司。在无数的企业并购与兼并交易中，他让自己的商业天赋发挥到极致。凭借出色的眼光和重建能力，他在短短两年间被提升为公司副总裁。如果没有1986年的那个投资机会，嘉斯可维兹的职业生涯或许还在“买进卖出”中重复着。拯救者的变奏来源

：www.examda.com 当一位投资人朋友向他推荐了濒临破产

的Gibson吉他公司的时候，本来，嘉斯可维兹可以简单重复自己之前无数成功的案例，像大多数的投资人那样，对Gibson注资，然后再等高价时出手套利。但是，在企业并购界以出手快速著称的嘉斯可维兹，在这家百年吉他企业面前犹豫了。毕竟，这是创始人Orville Gibson在一家小作坊里缔造的生命体，书写了无数的经典吉他传奇；毕竟，Gibson不仅是那把躺在卧室的心爱乐器，更是牵动着他一直潜藏于内心的音乐激情。无论如何，这是一次高风险的商业挑战。在上世纪60年代末、70年代初，美国企业界充斥着一种浮躁的投资心态，大企业为了追求高效的投资组合，往往在特定行业的上升期买进业务部门，然后等待机会出售套利。而创办于1920年的Gibson，在Beatles等英美摇滚乐手掀起的音乐浪潮下，经历了商业高峰，在70年代末以高价被出售。出售后的Gibson被卷入了经济的跌宕起伏，在数次买进卖出后元气大伤，工厂里流失了大量的优秀乐器技工，管理层换了一拨又一拨。在嘉斯可维兹作出全资收购Gibson的决定时，Gibson已经待售三年多了，而且没有一个敢出手的买主。经过一番思量，嘉斯可维兹背起行囊来到了Gibson位于纳什维尔市的吉他工厂，一呆就是整整一年。他走访了Gibson的经销商，面谈了工厂工人，更深入调查了消费者习惯。尽管他打算孤注一掷，但行动前，他还必须先作好一切的考察和部署。“当时的Gibson就像一个缺乏音乐灵魂的空壳，每天制造着连员工自己都不想买的产品。更可怕的是，Gibson的管理层中竟然没有一人会弹吉他。”嘉斯可维兹诉说着20年前的故事，痛心的神情依然流露在眉宇间。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com