

从首席执行官到参议员：为何有些公司高管能成为更出色的政治家？

2010年07月07日



在美国似乎有越来越多的企业顶级高管竞选政治职位。前首席执行官梅格·惠特曼（Meg Whitman）和卡莉·费奥瑞纳（Carly Fiorina）就是其中的两位，最近，她们两人分别在加利福尼亚州州长和参议员的初选中胜出。她们承诺，要利用自己在私营公司磨练的领导能力和金融智慧，来解决棘手的公共问题。但是，领导力和政治学方面的专家们则认为，从一个世界向另一个世界的跳跃充满着挑战。他们告诫说，在公司内步步升迁的能力，并不一定意味着他们拥有竞选政治职位的能力。此外，管理一个城市或者一个州所面临的挑战和承担的职责，也与他们管理一个营利性企业的挑战和职责大不相同，更不用说进入立法机构所面临的挑战和职责了。

沃顿商学院管理学教授、沃顿领导力与变革管理中心（Wharton's Center for Leadership and Change Management）的主任迈克尔·尤西姆（Michael Useem, (<http://www.wharton.upenn.edu/faculty/useem.cfm>））谈到，某些企业领导力技能可以很好地转移到公共领域。“如果你在一家大规模企业担当主导角色，那么，你就能学到如何动员、激励人们，以及将很多人的工作协调起来的能力。对大部分人来说，这是一种后天习得的能力，而不是先天的禀赋。”他谈到。“同样重要的是，在大企业步步升迁的过程中，你会学会如何沟通。你必须要用自己的语言富有说服力地传播企业的愿景、使命和战略。”沃顿商学院管理学教授、人力资源管理中心（Center for Human Resources）的主任彼得·卡普利（Peter Cappelli, (<http://www.wharton.upenn.edu/faculty/cappelli.cfm>））补充谈到：“通用的管理能力在运作任何事情上都大有帮助，一场竞选活动也是如此。”

很自然，竞选公职的企业界人士，会将自己的背景视为帮助他们理解如何管理事务、创造工作机会以及在财政约束下完成工作的优势。目前的经济环境，以及选民对传统政治家的怒气，有望让转变角色的那些公司高管从中受益。康涅狄格州的参议员候选人、世界摔跤娱乐

公司（World Wrestling Entertainment）前首席执行官琳达·麦克马洪（Linda McMahon）就是一个典型。她在自己的竞选网站上自豪地宣称：“她并不是个职业政治家，不过，她是一个拥有30年商界历练的局外人，她深谙平衡预算以及创造工作机会之道。”

专家们谈到，纽约市市长迈克尔·布隆伯格（Michael Bloomberg）令人印象深刻的从政记录让很多公司高管认为，将企业的管理技巧应用于公共事务管理，可以使政府的工作更为出色。很多人从政是受到渴望回馈社会的驱策，有些已经离开公司高管职位的人，则渴望重回公众注目的中心。作为候选人的企业界领导者，会频频受到各个政党的热烈欢迎。因为通常而言，他们要么自己拥有大量的财富，要么拥有由为竞选提供资助的可能的捐助者构成的财富网络。惠特曼在共和党竞选州长的活动中，创纪录的810万美元竞选费用就有她个人出资的710万美元。

虽然精确的统计数字尚无法取得，不过，事实表明，在未来的政界领导者中，商界领导者会越来越多。曾任职eBay公司首席执行官的惠特曼，美国参议院共和党候选人、惠普公司（Hewlett-Packard Co.）前首席执行官费奥瑞纳，只是进入这一领域的新人中最突出的两位。在马萨诸塞州，一家医疗保险公司的首席执行官查尔斯·贝克尔（Charles Baker）获得了共和党竞选州长的提名。在科罗拉多州，一家自酿啤酒餐厅的创办人、现任丹佛市市长的约翰·西根陆坡（John Hickenlooper），正在以民主党身份竞选州长。最近，创建滑雪场的企业家莱斯·奥滕（Les Otten）在民主党竞选缅因州州长候选人时，在一位得到“茶叶党”（Tea Party）运动支持的候选人面前败北。

在佛罗里达州，在与一位权威共和党人争夺州长候选人的投票中，医疗保健巨头哥伦比亚/HCA保健公司（Columbia/HCA）的前首席执行官瑞克·斯科特（Rick Scott）遥遥领先。截止到目前，斯科特的花费已经超过了1,500万美元，他被人们视为这场竞赛的领跑者。他的成功始于这家医疗保健连锁企业20世纪90年代的一桩丑闻，当时，公司被控在医疗保障计划（Medicare）中有欺诈行为，并为医生支付报酬，为此，公司最终被政府处以17亿美元的罚款。公司董事会因此迫使斯科特辞职，不过，他自己并没有受到任何指控。在“阳光之州”（Sunshine State）（也称为“阳光天堂”，指佛罗里达州）的民主党内，投资家杰夫·格林（Jeff Greene）（哈佛大学工商管理硕士）正在为争取获得参议员提名而发起强大的攻势。

有些企业领导者则怀有更为远大的抱负。贝恩资本集团（Bain Capital）的联合创始人米特·罗姆尼（Mitt Romney），继在马萨诸塞州州长任期中取得较大成功之后，在共和党颇为注重的2012年总统大选中也是一位领跑者。2008年，罗姆尼曾参与总统竞选。如果他这次能取得成功，那么，他将是继哈佛商学院（Harvard Business School）校友乔治·W.布什之后，这个国家第二个拥有工商管理硕士学位的总统。在成为德克萨斯州州长之前，布什也曾运作过棒球俱乐部“德州游骑兵”（Texas Rangers）（该队是美国职棒大联盟中，隶属于美国联盟的棒球队伍之一。主场位于得克萨斯州的阿灵顿。在美国联盟的分区中，属于美国联盟西区。——译者注）。

专家们指出，尽管美国政治体系的运作依靠不断吸引新人加入，不过，大部分选举产生的官员都拥有法律工作背景，或者在竞选较低政治职位之前大多担任过政治助手。而企业领导者通常则会通过竞选各州的高端职位或者国家的高端政治职位来跳过这一过程。“所有这些企业领导者都瞄准了很高的目标。”宾夕法尼亚大学（University of Pennsylvania）政治学教授马克·梅瑞狄斯（Marc Meredith (<http://www.sas.upenn.edu/~marcmere/>)) 谈到。“你是不会看到他们想成为副州长或者州议员的。”

在经济压力沉重的时期，企业领导者拥有的能力可能对选民颇具吸引力。沃顿商学院保险和风险管理教授、曾在布什政府的财政部担任副助理部长的肯特·斯迈特斯（Kent Smetters (<http://www.wharton.upenn.edu/faculty/smetters.cfm>)) 谈到：“让那些我们认为能以私营部门的原则来管理公共机构的人进入政界，是很好的事情。他们已习惯于思考利润和成本问题了，尤其是边际成本问题。”

宾夕法尼亚大学安娜伯格传播学院（Annenberg School of Communication）传播学教授、即将出版的《奥巴马的胜利：媒体、金钱和信息是如何塑造2008年大选的》（*The Obama Victory: How Media, Money, and Messages Shaped the 2008 Election*）一书的合著者凯瑟琳·霍尔·贾米森（Kathleen Hall Jamieson (<http://www.asc.upenn.edu/ascfaculty/FacultyBio.aspx?id=129>)) 谈到，企业领导者的历练可以成为一个强大的背书。“在财政艰难时期，人们认为，一位首席执行官带来的能力，对管理一个州会大有帮助。”她谈到。对选民来说，满足预算要求，以及管理盈亏的能力，看起来都很有吸引力。此外，很多公司高管还自豪地宣称，自己曾在创造工作机会方面取得过骄人业绩，在很多州的失业率都高达两位数的时期，这样的表述确实颇具吸引力。

一把双刃剑

但是，贾米森也谈到，企业领导者的这类成就可能是一把双刃剑。“问题在于：你能在保持一个富有效率的个人形象的同时，还能表现出你的悲悯心肠吗？”她谈到，几乎所有的公司高管都曾在某些时候裁过员。不可避免的，有些被解雇的员工会在竞选对手的广告中跳出来，以反驳他们创造工作机会的主题。贾米森还补充谈到，企业领导者的生活与政府领导者的生活之间有很多差别。“首先，从很大程度上来说，公司的首席执行官与公众是分离的。”即便在一家消费品公司，公司高管也很少像政治家那样与消费者直接打交道，尤其是在一场竞选活动中，他们必须要与选民互动。“在公司，会有很多层次的沟通机制和营销人员管理首席执行官的品牌和形象。”

此外，通常情况下，公司领导者的品牌和个人形象往往是相互分离的。没人会根据操作挖土机的水平如何来判断卡特彼勒公司（Caterpillar Inc.）（建筑工程机械和采矿设备、柴油和天然气发动机以及工业燃气轮机的全球领先企业。——译者注）总裁的能力。凯马特公司（Kmart）的首席执行官也不必在自己的卖场买衣服。但在政界，“品牌就是候选人。”贾米森指出。

虽然首席执行官对庞大人群发表演讲已经习惯了，而且数年来，在向投资者做报告、激励下属以及销售队伍的过程中，他们的沟通技巧也得到了完善，不过，这些能力并不一定能顺利转移到政治生活中。“作为一家公司的首席执行官，你可以掌控一切，除非发生某些丑闻。”贾米森谈到。即使首席执行官在企业的职业生涯中遭遇严厉的批评——比如，费奥瑞纳最后就被迫从惠普公司辞职，他们也总能心平气和地“与受过良好教育的群体讨论大家共同的价值。听众对什么有利自有判断——比如，争取利润。”而竞选公职的首席执行官则不能假设选民的价值观与自己一样。

领导力专家指出，英国石油公司（BP）在墨西哥湾造成的石油泄漏灾难，表明了善意的公司高管面向媒体或者国会讲话时的风险。尤西姆谈到了人们对英国石油公司董事长卡尔·亨利克·思文凯（Carl-Henric Svanberg）的讲话所做出的愤怒反应，他说：“我们很在乎小人物（We care about the small people.）。”尤西姆谈到，尽管人们知道，英语是思文凯的第二语言，不过，政治家“必须对表述的微妙之处极为敏锐。”他还补充谈到，当竞选政治职位时，他们的沟通“需要调用自己的高情商。你必须清楚怎么表达自己的情感，必须清楚人们对你的言论会做出什么样的反应。”

贾米森认为，比起男性公司高管来，女性高管从其企业工作背景中获益更多，因为人们普遍认为，女性不能运作大型公司，不了解金融。而作为竞选政治职位的候选人，担任过企业领导者的背景则能消除人们的这种观念。贾米森在其1995年出版的《摆脱双重束缚：妇女及领导才能》（*Beyond the Double Bind: Women and Leadership*）一书中，探讨了人们对女性领导者的认识方式。作为候选人，女性“能从她们更富有同情心这一普遍认识上受益。”她补充谈到。而男性首席执行官要想证明自己关爱他人则要困难得多——尤其是当他们有裁员历史或者冷酷接管历史的时候。

不过，即便对女性来说，担任企业领导者的长期历史也难免有瑕疵。比如，惠特曼的同情心就曾被人质疑，因为有人称，在一次争吵过程中，她粗暴地推搡了一位下属。涉及到这一事件的各方虽然承认确实发生过这样一起事故，不过，他们都拒绝透露事情的细节。贾米森指出，“对女性高管来说，野蛮、粗暴对待下属的故事更具破坏力。”因此，惠特曼推出了热情洋溢的下属支持她的竞选广告片。

即使在企业管理能力看起来与运作一个政府部门所需的能力很相似的领域，政治生活也会让领导者的工作困难重重。梅瑞狄斯指出，竞选市长或者州长的首席执行官们可能会以为，他们与董事会合作的成功，为自己提供了与立法机构或者市议会合作所需的经验。可是，事实并非如此，他谈到。“董事会和首席执行官怀有非常相似的目标”，那就是发展企业、提升利润。“而立法机构则有很多目标不一的人。这是一种更具对抗性的关系。”卡普利谈到，企业领导者“习惯于对人们发号施令，如果这就是他们的领导风格的话，那么，他们在政界的表现可能就会很差，在这个领域，你的目标是说服选民支持你的事业。”同样，议员也需要说服，也需要与之协商，而不是对他们发号施令。

现已成为州长的一位前首席执行官谈到，两种角色之间没有什么相似性。2月，新泽西州前州长、曾在高盛集团（Goldman Sachs）任职首席执行官的乔恩·柯赛（Jon Corzine）在接受《新闻周刊》（*Newsweek*）采访时谈到，政治家“没有你想象的那种变通性，（企业管理能力）不能照搬照抄（过来）。”他指出，一个州比任何一家企业都大得多。“一个是2万人，而另一个则是900万人。我认为，（企业领导者）候选人还没有弄清管理的规模和范围。”去年秋季，在连任州长的竞选中，柯赛被反税收的共和党人克里斯·克里斯蒂（Chris Christie）击败。一直跟踪这场竞选的斯迈特斯推测说，如果柯赛能给人们留下在财政上持保守态度的印象，并且努力保护纳税人的利益，那么，他的结果很可能要好得多。他没有充分利用自己的企业工作背景。

测评成功

评价成功的指标也不相同。评价一位首席执行官业绩的标准相当清晰明了——比如，助推股票价格的上涨，至少要比竞争对手的股价上涨得更快。而政府“则是一个含糊得多的世界。”尤西姆指出。对一位强势领导者而言，这是好事情。“有很多研究表明，某个领域越模糊不清，有效领导力的价值就越显著。这样的世界助长了领导艺术的发展。”

疲于应付公司盈利状况“季度成绩单”“暴政”的高管，可能更喜欢专注于4年或者6年的长期目标，尤西姆谈到。但是，从另一方面而言，“你却没有测评成功的中间标准。”确实，某些后来成为政治家的企业领导者沮丧地发现，他们的管理工作大都是围绕着报纸头条的议题进行的，而不是专注于长期计划。此外，在政治领域，首席执行官还缺乏可以用于施加影响的工具。尤西姆指出，“你不能用薪金来激励他人。”一般而言，政府职员的工资标准是独立于市长或者州长制订的。虽然委派的官员会听从政治家的调遣，不过，大部分政府职员是不能解雇的，此外，对议员也只能用在下一轮选举时投其反对票的方式来威胁。

民意调查的结果表明，很多选民已经对传统政治家越来越失望了。布隆伯格以及印第安那州州长米奇·丹尼尔斯（Mitch Daniels）——他曾在制药巨头礼来公司（Eli Lilly）担任过高级执行官——等典型似乎表明，有些企业领导者完全可以领导重大的变革。不过，梅瑞狄斯也谈到，“认为自己下车伊始便可以‘推倒重来’的企业界人士会以失望告终的。”