



冒险才会赢

NOTHING VENTURED
NOTHING GAINED

[美] 罗杰·弗里茨 (Roger Fritz) 著 郭 舫 黄邦福 译

从平凡到精英

缔造



本书尤其献给持续不断地走在实现梦想道路上的自主创富者

冒险才会赢

NOTHING VENTURED
NOTHING GAINED

[美] 罗杰·弗里茨 (Roger Fritz) 著 郭 舫 黄邦福 译

从平凡到精英

缔造



西苑出版社
XI YUAN PUBLISHING HOUSE

著作权合同登记号 图字：01-2008-4090 号

图书在版编目（CIP）数据

冒险才会赢 /（美）罗杰·弗里茨著；郭舫，
黄邦福译. —北京：西苑出版社，2008.9

书名原文：Nothing Ventured, Nothing Gained

ISBN 978-7-80210-432-7

I. 冒… II. ①弗…②郭…③黄… III. 商业经营—通俗
读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第134085号

**Originally published in the USA under the title “Nothing Ventured,
Nothing Gained”**

Copyright© 2005 by Roger Fritz

Published by Inside Advantage Publications

1240 Iroquois Drive, Suite 406 Naperville, IL 60563, USA

All right reserved

冒险才会赢

著 者	（美）罗杰·弗里茨（Roger Fritz）		
译 者	郭 舫 黄邦福		
出版发行	西苑出版社 XI YUAN PUBLISHING HOUSE		
通讯地址	北京市海淀区阜石路15号	邮政编码：	100143
	电 话：010-88624971	传真：	010-88637120
网 址	www.xycbs.com	E-mail:	xycbs8@126.com
印 刷	北京鑫瑞兴印刷有限公司		
经 销	全国新华书店		
开 本	889 × 1194 mm	1/32	
字 数	110千字		
印 张	5.75		
版 次	2008年9月第1版		
印 次	2008年9月第1次印刷		
书 号	ISBN 978-7-80210-432-7		
定 价	20.00元		

（凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题，本社邮购部负责调换）
版权所有 翻印必究

献 给

我的岳父母哈罗德·高达和哈莉特·高达

他们不辞辛劳地告诉我们

高标准和勤奋工作能够带来多么大的成就

序 言

年龄越大,我就越深信:我给任何人尤其是年轻人的最好建议,可以用六个字加以表达:生活,就是期盼。

昨天一去不复返,今天由我创造,而明天取决于我对各种选择的期盼以及如何为之作准备。

我发现,要检验这一理论,最好去养老院看看。住在养老院里的人,大多数除了活下去别无期盼,有些人甚至还不想活下去。

期盼让我们不断前行,不管恐惧或快乐、疲惫或休息、劳作或娱乐、兴奋或无聊、出于事业或出于爱好……

我们要相信:

我们拥有未来,更美好的未来。

本书主要论述了能给人带来期盼的一个关键要素:创业。它列举了人们在战胜恐惧、消除疑虑的过程中,所遇到的几种最常见的“障碍”,并给出解决问题的具体方法。本书通过列举真实事例并加以解释说明,给出的建议更有力量。我希望通过本书能够帮助你找到新的办法,清除成功之路上的障碍。

目 录

第1章 机会是创造的,不是馈赠的 1

运气是靠不住的 5

需要是发明之母 7

创业能激发创造本能和能量 9

小企业能够迅速成长 11

个人能够尝试控制风险 14

第2章 毒药丸 17

等待激励 20

等待赞同 23

等待最佳时机 24

等待保证/保险 26

等待支持 28

等待保障 29

第3章 疑虑的解毒剂 31

坚持学习 34

熟悉自己的地盘 36

不断地向你希望的变化推进 37

永远不要忽略事实 38

同他人分享你的想法 39

避免分心 40

寻求困难的任务 42

不要等待许可 43

消除疑虑 44

品德很重要 45

早日开始——坚持到底 46

第4章 只有渴望就够了吗？ 49

成功者不做什么 52

失败是暂时的 56

不要后悔 61

修理 64

不要向后看 67

找到积极思维者 69

第5章 生存或成功？ 73

面对事实 76

忍痛工作 77

客观地预测后果 80

基于实际成就自信,而不是白日做梦 81

仔细地分析动机和才能 83

现实地评估障碍 85

清除分心之事 87

第6章 成功者、失败者与中庸者 89

父母的影响 91

承担责任 92

野心的陷阱 94

明星队为何失败 96

解决昨天的问题 97

康复 98

没有捷径 99

培养奇思妙想 101

奋力前行 102

集中注意力 104

第7章 多远?多快? 107

固守或跳槽? 110

现在就是明天——成功者如何做好准备 113

保持灵活性 117

警惕野心的危害 121

第8章 毅力的主要来源 125

责任始于何处 128

什么在毁掉你? 129

建设性的渴望 132

坚持到最后 136

恐惧因素 140

第9章 我能信赖谁? 143

谁是我的解释者? 146

调整你的招聘方法 148

你能获得所需的帮助吗? 150

顾客得到优质服务了吗? 152

自我激励 154

谁帮助谁? 155

第10章 最好的对策 157

决策评估指南 161

做正确的事 162

合作的基本原则 163

找到竞争优势 164

为什么要采用绩效管理? 165

他们创业,我们收获 166

向前看 168

策划人后记 171



冒险才会赢 NOTHING VENTURED
NOTHING GAINED

第 1 章

机会是创造的,不是馈赠的

成功不是被发现的,而是被创造的。

纵观历史,美国人的最大特征,也许就是他们向来都喜欢依靠自己。近来很多美国人却似乎开始喜欢政府采取激励措施,帮助他们就业,提供“保障”。但是,历史表明,自由取决于个人的自我激励,资本主义取决于创造新的工商业模式——从小企业做起。

财富青睐那些自我帮助的人,因为:

- 运气是靠不住的。
- 需要是发明之母。
- 创业能激发创造本能和能量。
- 小企业能够迅速地成长
- 个人能够尝试和控制风险。

那么,我们应该通过哪些线索来找到这些自我帮助的人呢?下面就是我列出的线索:

找这样的孩子:

- 不要求自己的需求马上得到满足
- 不自私

- 帮助父母
- 能够自我娱乐

找这样的年轻人：

- 靠自己赚钱
- 为自己的教育存钱
- 18岁后就不依靠父母
- 为自己的外表感到自豪

找这样的成年人：

- 发现需要做的事情，然后去做
- 勇于承担责任
- 珍惜名声
- 为长期目标而做出目前的牺牲

没有失败的成功，只会在梦中出现。

运气是靠不住的

如果成功是偶然的,那就不要再指望它。

有些人运气就是好。这么说对吗?也许最初运气的确不错,这对他们获得巨额财富发挥过作用,但是,真正能否成功,在于他们如何对待这种运气。靠运气是大错特错的。

在某种境遇下你怎样做,这决定了你是成功还是失败。有时候你面临的最大挑战,是如何发现机会。但是,一旦发现了有利之机,能否获得财富就取决于你是否能利用机会,将自己的想法变成金钱。

凯洛格(W.K.Kellogg,著名“家乐氏”品牌创办人)就是一个很好的例子。他是一个幸运儿,善于利用自己的境遇并从中赚钱。凯洛格在试验做一种更健康的面包时,将煮过的小麦糊在煎锅中留了一夜。第二天早上,他将这些干了的小麦糊加以烘焙,结果就发明了早餐麦片。这种麦片很美味,于是,他决定将它作为凯洛格公司的谷物食品加以销售。但是,这次幸运的意外之事并不是他获得成功的唯一原因。由于这种食品的加工成本很低,其他竞争者自然也加入了这个市场。

如此一来,凯洛格在这种食品的销售上很可能会失败,但他决定避开麦片市场的其他竞争者。他用玉米发明了玉米片,添加了糖并创立了“家乐氏”品牌。他率先在《妇女家庭》等杂志上针对妇女进行大量宣传。很快,他就培养出了顾客的品牌忠诚度,他的玉米片战胜了其他所有竞争者的产品。凯洛格把握机会并创造了自己的优势。

乔治·瑞奇蒙(George Richmond)也找到了一个很好的点子,并将它发展成一项伟大的事业。他出身于一个单亲家庭,降生在纽约一间破烂的出租房里。显然,他的条件对他而言是不利的。但是,乔治是一个有艺术细胞、充满好奇心、勤奋努力、乐观向上的孩子。长大后,他获得了全额奖学金,被耶鲁大学录取。大学毕业后,他成为了纽约一所学校的老师。

在课堂上,他教那些同他一样家境贫寒的孩子如何赚钱、如何理财。他通过游戏和模拟讲解银行、房地产、税务、金融和市场需求等基本的商业知识。最终,他所讲的课程取得了巨大的成功,并创办了一家名为“微型社会学校”(MicroSociety School)的公司,将该课程销售到了40个州的200所学校,帮助了成千上万的孩子。这个好点子发展得非常成功,他似乎如此幸运。然而,对瑞奇蒙来说,生活从来都不是一帆风顺的。

37岁的时候,他患上了帕金森病,再也无法工作了。他把生意交给了他的妻子和生意伙伴。瑞奇蒙就这样完了吗?绝对不是!虽然不能打理自己的生意,但他还能画画——这是他小时候的梦想。如今,瑞奇蒙是一位成功的艺术家,他的画被一

些社会名流收藏,其中包括拳王阿里。乔治·瑞奇蒙没有放弃,他选择了适应境遇。

依赖者说:“完蛋了。”
自信者说:“我要找到它。”

需要是发明之母

只需解决自己的问题,你就能创造出新的生意机会,可能很多人都面临着同样的问题,这样你就拥有了一个现成的市场。找到问题的解决办法,你不只是在帮助自己,也是在帮助他人。

埃利沙·奥的斯(Elisha Otis)喜欢解决问题。这个名字很耳熟吧?下次乘坐电梯的时候,看看门口旁边的电梯壁,你也许就能看见他的名字,以及他公司的名字:奥的斯电梯。

奥的斯在一个农场里长大。农场里的活儿他大都不喜欢,于是,他把大部分时间用来改造家里的设施。后来他搬到了纽约,成了一个工程师。他做过很多项目,总是想发明更好的产品。一个点子失败了,他就会想到下一个。

奥的斯对货运电梯特别感兴趣。19世纪50年代初,他就在想办法让货运电梯变得更安全、更实用。当时,电梯被用来运送木材和建筑材料。电梯缆绳一旦断裂,装运的材料就会倾泻而下,这样的事故损失惨重。于是,奥的斯发明了一种能够自动停止的电梯。奇怪的是,对于他的这个新发明,似乎没有人感兴趣;于是,为了吸引注意力,他决定在1854年纽约世界博览会上展示他的电梯。他站在电梯上,工人们将他升至离地9米高的地方。戏剧性的一幕出现了:奥的斯割断了电梯缆绳。观众们屏住呼吸,以为他会掉下来摔死。但是,他的发明没有让他摔下来,于是订单汹涌而至。2000年,奥的斯电梯的销售额超过了60亿美元。

循着错误,你很容易找到机会。

第二次世界大战和越南战争期间,美国陆军士兵必须迅速而准确地解决面临的问题。他们独创性的巧妙设计在战场上挽救了自己的生命。例如,“二战”期间,德军将高强度的钢丝横置在公路上,想用它削去那些驾驶吉普车经过的士兵的头颅。听说这个可怕的战术后,美军士兵很快就给汽车装上了金属杆。金属杆能够将钢丝绷断。

在越南,地雷在美军汽车下爆炸所形成的碎片给美军造成了很大的伤亡。士兵找到一个解决办法:在卡车和吉普车的