

THE E-MYTH ENTERPRISE

[美] 迈克尔·格伯 著

NEW
全新版

伟大的理念成就伟大的企业

E-Myth系列丛书美国狂销百万册

《商业周刊》、《纽约时报》年度商业畅销书之一

美国《公司》杂志500名CEO联名推荐

"创业教父"格伯倾力倡导的独到创业法则



科学出版社

www.sciencep.com

THE E-MYTH
ENTERPRISE

创建 企业帝国

[美] 迈克尔·格伯 著 何雨珈 译

伟大的理念成就伟大的企业

E-Myth 系列丛书在美国狂销百万册



科学出版社

www.sciencep.com

The E-myth Enterprise: How to Turn a Great Idea into a Thriving Business by
Michael E. Gerber

ISBN: 978-0-06-1733697

Copyright © 2009 by Michael E. Gerber

Simplified Chinese Translation Copyright © 2010 by Science Press.

Published by arrangement with HarperCollins Publishers, USA.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed by
any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written per-
mission of the publisher.

本书中文简体字翻译版由科学出版社出版。未经出版者预先书面许可，不得以
任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号：01-2010-1594

图书在版编目(CIP)数据

创建企业帝国：伟大的理念成就伟大的企业/（美）格伯（Gerber,
M. E.）著；何雨珈译. —北京：科学出版社，2010.8

ISBN 978-7-03-028428-0

I. ①创… II. ①格…②何… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 145183 号

责任编辑：刘英红 张璐/责任校对：陈玉凤

责任印制：刘士平/封面设计：彩奇风

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

双青印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2010年8月第 一 版 开本：A5（890×1240）

2010年8月第一次印刷 印张：6 5/8

字数：150 000

定价：28.00 元

（如有印装质量问题，我社负责调换）

序

对我来说，读迈克尔·格伯的书是一种享受。字里行间总是流露出一种挑战的态度，但笔法却又巧妙调侃，同时内容也颇有见地。可以毫不夸张地说，他前面已经出版过的《创业神话》、《主宰创业神话》、《突破瓶颈》以及《唤醒体内巨人》，无疑都是相关领域的上乘之作。但是这本《创建企业帝国》应该是其创作的最新高峰。为此，我们可以看看迈克尔自己的介绍：

请相信我下面的话句句属实：《创建企业帝国》将引领你走进一个不可思议的世界，会让你如同幻想在奥运会夺冠那样难以置信。这样的公司并非偶然现象，他们是付诸实践的激情产生的必然结果。这些公司的创办者尽管面对着千难万险，甚至有很多还是白手起家，但是他们拥有坚持不懈的精神，一路披荆斩棘，永不退缩，最终从无到有，将不可能变为可能，到达了无可逾越的巅峰……简而言之，在这个自由贸易体系的浪潮中，这些人成为了万千弄潮儿中少数的成功者。

我为什么说他的态度是具有挑战性的呢？请大家继续往后看：

“服务”并非商业的全部，它强调的是“顾客就是上帝”，但在现实生活中，顾客并未如预期的那样享受上帝级别的待遇。对于雇员们来说，顾客才不是“上帝”呢，很多时候是令人头疼的“事儿妈”；对于供应商来说，顾客更不是“上帝”，而是随时可能带来麻烦的难题；对于投资方来说，顾客当然也不是“上帝”，而是跌跌撞撞的醉汉和不知何时还钱的赖皮。是的，对于这些人来说，顾客当然不是“上帝”，因为他们才是顾客的“上帝”！

我为什么又说他的文笔巧妙调侃呢？这本著作自始至终都以一种对比的笔法揭示了商业运作的内核：

组织者能够有所建树的是以下三个方面：时间、空间和工作，而人是不可能被管理的。很抱歉这句话违反了商业领域一直以来所持的信念，也击碎了很多管理者长期为之努力梦想。只有人们做的工作才能被管。如果一个机构不在管理工作上多花工夫，却费尽心思，绞尽脑汁地去改变人的行为，那么结果往往会适得其反。最后往往不是创造一个井然有序的运营场所，而是因此混乱不堪；同时，高层领导非但不能因此减轻负担，反而会十分头疼。最严重的是，这样的做法不但不能够提高效率，反而还会让员工懒惰倦怠；不但不能提高灵活性，反而还会让官僚之风愈演愈烈；不但不能拓宽发展空间，反而还会限

制公司的前进……如果一个公司组织得力，那么就会让员工感到轻松自在；反之，就会让员工产生强烈的抵触情绪。在我所见过的成功企业当中，还没有哪一个是在亦步亦趋、程式化的环境下运作的。

最后也是最重要的一点，这本书的独特见地体现在哪里呢？

看看这本书的书名：《创建企业帝国》。难道作者写作本书的目的，仅仅是帮助人们创业吗？当然不是。然而一个立志创业的人一定会从这本书中受益良多。就拿我自己身边的例子来说，我是在从达拉斯飞往圣地亚哥的飞机上开始阅读这本书的，读完一页之后，我就将它递给了我的妻子玛士。她有通信专业的博士学位，同时也和我一起创立了现在的公司。她拿到书后就投入地看起来，并且一直说：“我们要在全公司推广这本书。”今年，我们的公司将迎来三十岁的生日，在无比欣慰的同时，玛士也担心我们会像其他成立多年的公司一样，产生“教育缺乏”的弊病。我们这样的成功企业，很容易被长期以来的成功弄得头脑发热，一叶障目，躺在功劳簿上睡大觉，在不断发展的时代中止步不前，不懂得学习新的理念。但是，玛士从这本书里找到了解药，事实上，整本书都充满了给我们极大帮助的金玉良言。

所以，不管你是经验丰富的老手还是初出茅庐的“牛犊”，

都请认真读一读这本书吧，也请你向同事推荐这本好书。同时，我们也要一起来接受迈克尔·格伯的挑战：“不要沉睡了，快觉醒吧！”作为一个为迈克尔·格伯自豪的新朋友，我请读者们睁大眼睛，注意这位能力卓越、充满激情的作者在这本精彩著作最后为我们提供的创业模式：以行业良知管理企业。

在我看来，这就是所有商界人士需要为之奋斗的目标。只有这样，才能够创造一个人人积极工作、诚信为本、互通有无和活力无限的世界；只有这样，人们才能自觉做出不违背良知的英明决策。这个目标，和登月一样伟大，因为它事关商界的觉醒和改革。

我们定当全力以赴，携手前进。

现在就出发吧！

肯·布兰佳

《一分钟经理人》《一分钟企业家》作者、

肯·布兰佳公司董事长



前言

要是你读过我的任何一本关于创业神话的书，那么对于我将要和你分享的内容，你已经有了一个大致了解，并且可以很自然地参与其中。要是你从来没有读过，那么，就等着大吃一惊吧。

这本《创建企业帝国》是一本关于创业与创新的著作。更重要的是，这本书涉及我所遇到过的一些人，他们是这个时代少见的智者，他们是真正为创建企业帝国、为创造“企业神话”而生。他们为了心中的激情和梦想，创造了与众不同的商业模式和理念。

我可以打包票，他们的模式与理念，一定是你前所未见的。

请相信我下面的话句句属实：《创建企业帝国》将引领你走进一个不可思议的世界，会让你如同幻想在奥运会夺冠那样难以置信。

这样的公司并非偶然现象，它们是付诸实践的激情产生的必然结果。这些公司的创办者尽管面对着千难万险，甚至有很多还是白手起家，但是他们拥有坚持不懈的精神，一路披荆斩

棘，永不退缩，最终从无到有，将不可能变为可能，到达了不可逾越的巅峰。

我的意思你应该很明白，尽管表面风光无限，但是没有足够的勇气，就请不要轻易涉足这个布满陷阱和风险的领域。除非你意志坚决，想要有所超越。

那么，问题就是：你要超越的是什么？

好吧，我知道答案是很显然的，你想要走在时间的前面，拒绝平庸、超越自己、超越竞争者。

如果这是你的回答，那么这本书就会告诉你，当你完成这些超越的时候，会有多么光明的景象；同时还会告诉你，在实现这些超越的过程中，你需要怎样思考和行动。

这本书就是要告诉你，怎样创建企业帝国。

这本书就是要告诉你，怎样让你创办的公司具有大企业的实力与风范。

创业者们，欢迎来到这个挑战与机遇并存的俱乐部，这是“企业神话”的俱乐部，这是迈克尔·格伯的俱乐部，这是属于所有伟大创业者的俱乐部。

四大核心要素

不久前，我和我的朋友兼经纪人史蒂夫·汉塞尔曼在谈话

中提到，我很想创造一个新的硕士学位，比起它来，炙手可热的MBA（工商管理学硕士）简直不值一提，而那些骄傲的MBA学位获得者们也会因此而相形见绌。

我将这个新学位命名为“MBD”，也就是“商业设计硕士”（Master of Business Design）。

如果这个学位的教程已被认可，那么，一个创业者或是具有创业精神的管理者只需要得到这样一种教育也就绰绰有余了。只要掌握了这门技能，那么，商业精英就能够学习到创办一个优秀企业的所有精髓，也就是我所说的，创建一个企业帝国、制造创业神话的最核心技能。

要创造这样的神话，须有四大核心要素，那就是吸引眼球、充满激情、效率至上以及资金充足。无论何时何地，只要创办公司，吸引力、鼓动力、效率以及资金都是一个企业领导者必须时时牢记在心的四个必要条件。如此一来，任何一个公司想要在自己的领域有所建树，建立威信，获得利润，那么其管理层就必须从大局上系统地来进行思考；全公司还必须上下一心，有效整合，发挥每个人的聪明才智，大胆创新，充满激情，去实现自己心中的长远梦想，为客户提供最为优越的产品与服务，让他们感受到前所未有的愉悦和幸福。不仅如此，只要如此坚持不懈，构建起来的企业帝国就会枝繁叶茂，因为它是建立在

一个特殊的基础之上的。

在这本书里，我会对这个重要的 MBD 学位做一个详细的介绍，你将会从中了解到很多重要的信息，至少会对这个学位教授内容的内在逻辑以及它会对你创业产生的帮助有一个详尽和清晰的了解。你将会明白，接受了这样的教育，你也会成为一个站在商场风口浪尖、勇往直前的弄潮儿，你也会建起自己的企业帝国。总有一天，你的名字也将会像我在书中提到的一些名字那样，如雷贯耳，享誉全球。

说了这么多，核心的意思只是很简单的一点，那就是：一个公司，其实是源自于一个创业者心中的志向和脑海里的蓝图；一个公司就是一件由吸引力、鼓动力、效率以及资金生产出来的产品。

然而，很多事情都是知易行难。很多人听过我的诉说，都曾经摩拳擦掌想要大干一场，但最后却发现要成功实在难于登天，甚至有的时候根本不可能实现。在我看来，造成这种局面的原因无他，只是因为很多人在经商时，都在传统面前固步自封，造成浅尝辄止、利令智昏、呆板僵化、缺乏激情和想象力的糟糕局面，最终走向失败。

多数人认为，生意就是我们父母以前和现在做的事；

多数人认为，生意就是我们现在每天不得不干的事；

多数人都认为，生意就是我们每天干活的地方；

多数人都认为，生意就是我们原来以为有意思其实是最没意思的事。

而你手里的这本书，就是为了改变这种思想而写成的。

这是因为，在所有的行业当中，商业是最具有创新余地、最具有挑战性的行业。如果践行得当，你将会从中得到无穷的乐趣，并且寻找到人生的意义。

那么，请你跟我来，让我们去见识一下真正的生意是什么样的，让我们投身到这乐趣无穷的世界中吧！

迈克尔·格伯



目 录

◎序 /iii	
◎前 言 /vii	
◎第一章 企业帝国的定位：与众不同	001
◎第二章 企业帝国创业者的五大核心技能	023
◎第三章 企业帝国的四大追求	039
◎第四章 追求一：视觉感受的理想化	055
◎第五章 追求二：情感体验的理想化	089
◎第六章 追求三：过程方式的理想化	123
◎第七章 追求四：投资资金的理想化	151
◎第八章 企业帝国的理想	159
◎第九章 承担责任，前程远大	177



创建企业帝国



第一章 企业帝国的定位：与众不同

在很多时候，我们会自然而然地把别人看作“他们”而不是“我们”，清楚地分出彼此。这种源自原始丛林生活的思维习性对人类发展来说，可谓有百害而无一益。

——小肯·凯耶斯

本书旨在探寻自由贸易体系下的成功创业模式，同时，也对这些模式进行大刀阔斧的批判。

这似乎是自相矛盾的。但如果你有足够的耐心，一页页地看下去，就会发现，书中自有一片值得开拓的天地。然而，亮点得来不易，要发现这片天地，你也需要下点工夫。所以，请跟着我的思路去发散思考，也不要贪恋沿途风景，学会适当放弃。

换句话说，阅读本书，就如同玩一个游戏，常常会被失败迎头痛击，但有时却会灵光一闪，豁然开朗。我将这样的游戏命名为：为无结果的问题寻找答案。

在自由贸易体系下，这个游戏就是商业运作。

这一说法无疑是正确的。在美国创业如同沧海行舟，风险巨大。只有运用好的商业理念，或是说，在天时地利人和的情况之下，再加上一些好运气，才有可能到达成功的彼岸。

反之，如果没有好的商业理念，只能坐以待毙，一败涂地。

更有甚者，有些商业理念看似不错，但经济稍有波动就将会让其劣根性显露无遗，而经济海啸则更会将这些商家吞没。看看最近的一些例子就会了然于胸。难道华盛顿互助银行就没有好的商业理念吗？房利美呢？雷曼兄弟呢？AIG呢？这些曾经的商业巨擘为何在一夜之间摇摇欲坠甚至是轰然崩

塌呢？

这就告诉了我们一个不幸的事实：对投资者、创业者及他们手下的员工来说，大部分的企业运作都没有好的商业理念，大部分创业都走向失败，即使曾经声名显赫，风光一时，最后也在现实的打击下败下阵来，走向大厦将倾的颓势。

还有一个更令人恐惧的事实，那就是在自由贸易体系下，即使是曾经获得成功的优秀商业理念，也迟早会面临失败的厄运。

这是因为经济气象瞬息万变，风云难测。熙熙攘攘的市场时刻都在变化：街对面成立了一家新公司；人们突然放弃了“养儿防老”的念头，做起了“丁克”族；别人想出了更好的创业理念，但发展中因政策上的调整而受挫；可又有些人的创业理念不怎么样，效果却出奇的好。

简而言之，在自由贸易体系中，大多数勇猛冲杀的将士最后都以失败告终，能够称王称霸、成功登顶者凤毛麟角。

过去行之有效的方法，现在不一定还能发挥作用。同样的，现在事半功倍的做法，也不能保证未来可以如法炮制并再次成功。

那我们怎样才能尽量减少这种风险呢？

据估计，由专业资本运作者投资的公司，十之六七会倒闭，

更有人声称这个比例其实高达 90%。如果事实如此，那谁能保证比他们做得更好呢？在社会飞速发展的今天，我们掌握着大量的信息、各种专业知识以及丰富的管理人才资源，这些人才都接受过良好的教育培训。有了这样的基础，难道我们不应对前景抱有更高的期望吗？

针对这个情况，多年来，我的很多客户都问过我如下问题：

是否有可能从优秀的创业理念中找到一种共性，作为商业理念的衡量标准为我们所用呢？

是否有可能找到创业的成功模式，或称之为模板，可以让我们据此评估一个项目能否取得较大成功呢？

是否有可能找到成功企业的共通经验，让其他还在漫漫道路上艰苦跋涉的企业也有所借鉴呢？

是否有可能将那些企业的模式成功克隆呢？

对于以上所有问题，我都可以给出肯定的答复。

多少年来，成百上千的客户和商界人士都向我提出过上面的问题。此外，还有无数企业家、创业者和经理人，虽然与我未曾谋面，也与这些问题息息相关。而摆在你面前的这本书，就是我的答案。

在这本篇幅有限的书中，你可以看到我从成功企业的经验中总结出的一些基本原则，并找到一个成功模式。采用这种模