

全球畅销书《一分钟经理人》续篇

《华尔街日报》《纽约时报》和《商业周刊》畅销书排行榜第

1

名

# 一分钟企业家

[美] 肯·布兰佳 唐·赫特森 伊桑·威利斯 著 贾宗谊 译

## 简单实用的成功创业秘诀

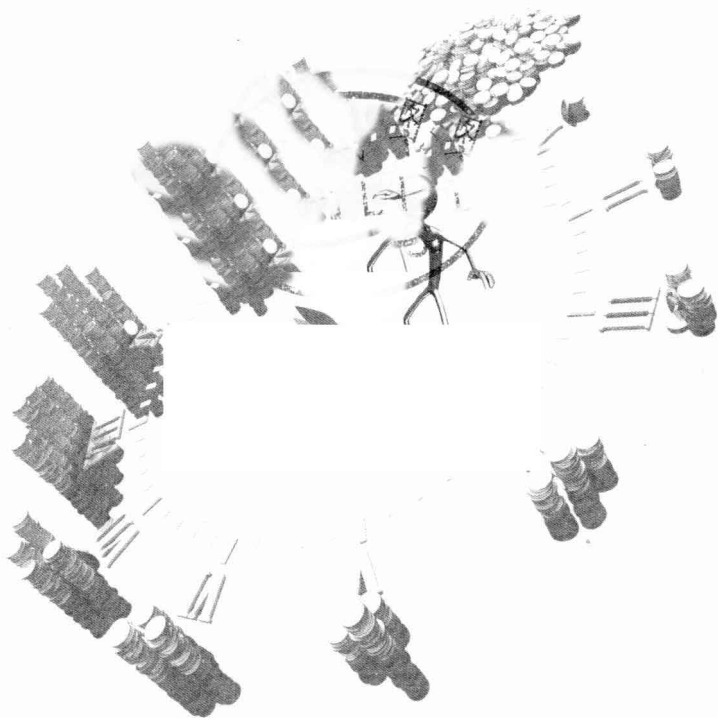


南海出版公司

# 一分钟企业家

〔美〕肯·布兰佳 唐·赫特森 伊桑·威利斯 著 贾宗谊 译

## 简单实用的成功创业秘诀



南海出版公司

## 图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟企业家 / [美] 布兰佳, [美] 赫特森, [美] 威利斯著; 贾宗谊译. —海口: 南海出版公司, 2012.9  
ISBN 978-7-5442-6002-2

I. ①—… II. ①布…②赫…③威…④贾… III. ①企业管理—通俗读物  
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 124928 号

著作权合同登记号 图字·30-2008-312

The One Minute Entrepreneur

Copyright © 2008 by Blanchard Management Corporation, Don Hutson, and Ethan Willis  
All rights reserved.

## 一分钟企业家

[美] 肯·布兰佳 唐·赫特森 伊桑·威利斯 著  
贾宗谊 译

出 版 南海出版公司 (0898) 66568511  
海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206  
出 品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn  
发 行 新经典文化有限公司  
电话 (010) 68423599 邮箱 editor@readinglife.com  
经 销 新华书店

责任编辑 聂 敏  
特邀编辑 张 芹  
装帧设计 乐阅文化  
内文制作 文辉伟业

印 刷 北京昊天国彩印刷有限公司  
开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32  
印 张 4  
字 数 80 千  
版 次 2012 年 9 月第 1 版  
印 次 2012 年 9 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5442-6002-2  
定 价 25.00 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

## 对《一分钟企业家》的赞扬

“我相信，你汲取了本书的智慧，将会变得更加优秀。你阅读了《一分钟企业家》以后，就会觉得这些智慧正适合你。”

——美国拿破仑·希尔基金会执行理事唐·格林

“《一分钟企业家》是每一个想要提高自己领导才能的人必读之书。伟大的领导者得益于优秀的追随者。只有帮助别人成长起来，才能做到这一点。这本实用的书对于作为企业家的你来说，无论是个人生活还是职业生涯的各个方面都会有所帮助的。”

——美国赫尔希信托公司总裁（已经退休）罗恩·格洛瑟

“这是一部充满智慧的著作，如果你真的想重新塑造你的生活的话，就必须读读此书。”

——桑伯恩公司总裁和《邮差弗雷德》的作者马克·桑伯恩

“人们对生活和商界的经营管理工作议论很多，在大多数情况

下是谈论金钱和物质财富。但是，经营管理中最重要的东西是具有影响力。《一分钟企业家》告诉你具有影响力的重要性，并鼓励你明智地选择导师。”

——美国 UPS 公司荣誉退休董事长吉姆·阿莫斯

“我们每个人都需要学习很多东西，也有许多东西可以教给别人。《一分钟企业家》将帮助你做好这两方面的事。”

——美国萨克斯公司董事局主席布拉德·马丁

“这本书的篇幅虽然短小，但它的思想和主意却多得很，告诉你如何学习别人的智慧，为我所用。这是一部速成读物，但它提供的思想将让你终生受用。”

——SMI 美国成功激励学院创始人和《纽约时报》畅销书作者保罗·麦尔

“唐·赫特森和肯·布兰佳掌握了企业家影响力的本质。我的一生受到许多杰出企业家的影响。我很高兴、很乐意把这个想法传下去。看到别人受惠于你一生中的经验或者某个思想而成长发达起来，那是一件多么令人愉快和幸福的事情啊。”

——西南航空公司前首席执行官、演说家、《动荡的气流》的作者豪尔·普特南

“《一分钟企业家》提供了治学、创业的独特经验，是一本令

人愉快的读物。唐·赫特森和肯·布兰佳做了一件了不起且非常有意义的工作——讲述了成为企业家必须具备的素质，同时赞扬了一位杰出的演说家的贡献。”

——畅销书作者和励志大师金克拉



## 献 词

这本书是献给千千万万的企业家的，他们克服了数不尽的困难，不管是顺境，还是逆境，一直坚持下去，终于创办成许多成功的企业。这些公司是自由企业制度的支柱。

我们也把这本书献给这方面的两位先驱者：查理·琼斯和谢尔登·鲍尔斯。

查理·琼斯多年来一直是我们两人的导师。他苦口婆心、循循善诱地教诲了数以千计的人，对数以百万计的听众发表了出色的演说。他通过这两种方式对包括我们俩在内的世人产生了终生的影响。他酷爱读书，在大约四十年前创办了自己的企业家图书公司，把他的影响扩大到全世界。他著书立说，鼓励人们读书，从而帮助无数人改善了他们的命运，实现了他们的梦想。他对事业的无限激情鼓舞了许多企业家奋发图强，创办他们的大公司。他人格高尚，他的精神力量无时无刻不在鼓舞人们。他的热情是无限的，他的友谊是深厚的，他的领导力量是深刻的。

谢尔登·鲍尔斯对肯·布兰佳和玛吉·布兰佳的事业产生了巨大的影响。他是一位杰出的企业家，也是《纽约时报》



和《商业周刊》的畅销书作者，同时还是著名的演说家。他是作为报社的记者开始他的职业生涯的。他报道的范围很广，包括加拿大的北极圈、日本、美国和欧洲，先后在许多媒体供职：《多伦多环球邮报》、加拿大广播公司、《时报》、伦敦《泰晤士报》和《温尼伯自由新闻》。他后来弃文从商，投奔加拿大皇家证券公司，逐步升迁，成为理事和副总裁。谢尔登·鲍尔斯在多莫汽油有限责任公司当了十五年的首席执行官。他同担任董事长的道格拉斯·埃弗雷特参议员一起，把这个公司建成了加拿大最大的、独立的汽油零售连锁公司之一，拥有数以千计的员工。当时这个行业几乎完全是自助的，他则把他的公司转向全面服务的轨道，并赢得了好名声。多莫汽油有限责任公司实行传奇般服务的经验促使谢尔登·鲍尔斯同肯·布兰佳合写了一本畅销书《顾客也疯狂》。

离开多莫汽油有限责任公司以后，谢尔登·鲍尔斯同三位合伙人一起，把一个制造精密金属制品的小厂发展成了拥有上千万美元资产的企业。这个成功的经验促使他跟肯·布兰佳合写了他的第二本畅销书《共好》。谢尔登·鲍尔斯和肯·布兰佳认识到，没有一支同心同德、忠实肯干的员工队伍，就不可能赢得顾客的信任，使他们成为你的回头客。

谢尔登·鲍尔斯在写作上的成功促使他发展了他的第三个职业：激励人心的演说家，并获得丰厚的经济效益。他想帮助其他的企业家，为此，谢尔登·鲍尔斯同肯·布兰佳合作，又写了两本书：《赚钱大师》和《击掌为盟》。谢尔登·鲍尔斯最喜欢做的事情就是帮助和指导企业界的年轻领导们，特别是他的儿子金斯利、女儿帕蒂和干儿子阿龙。帕蒂和她的丈夫克里斯蒂安创办了



一个巨大的商业公司——“凤凰”回收公司，还在加拿大开办了一家成功的文件保管和高度安全文件销毁企业。金斯利经营家族控股公司，阿龙则改造了喷气发动机。

我们感谢你们——查理·琼斯和谢尔登·鲍尔斯，由于你们不断发挥的积极影响，我们生活的这个世界才变得更加美好。愿你们为别人做的好事，千倍地回报于你们。我们相信，你们通过《一分钟企业家》这本书产生的影响将是非常巨大的。

肯·布兰佳、唐·赫特森



## 前 言

我们大家似乎忽略了一些非常重要的东西。当涉及经营管理时，我们高谈阔论远景，却忘记了资金；我们为顾客绞尽脑汁，却忘记了自己的员工；我们为生活而忙得不可开交，却忘记了死。你和我竟然忽略了这些极其重要的东西，你说奇怪不奇怪？这就是为什么我喜欢这本篇幅不长的著作的原因。这是一本了不起的书，它论述了经营管理方面最重要的东西。

我研究经营管理多年，懂得了一件事情：要获得成功，说起来容易，做起来难。在美国，每年差不多有近一百万人创办小企业。遗憾的是，至少有 40% 的小企业在第一年就赔本亏损，80% 的小企业在 5 年之内就停业了，96% 的小企业在庆祝它们开业 10 周年以前就关门大吉了。

小企业失败的主要原因之一是：开办这些企业的是一些技术人员，他们学有专长，喜欢自己的专业。不管他们是电气专家、作家、摄影专家，还是电脑程序专家，他们都犯了一个致命的错误：他们继续干他们擅长的事情，而忽视了企业其他重要的部分。

《一分钟企业家》这本书将帮助你避免这些致命的错误。



肯·布兰佳和唐·赫特森用一则寓教于乐的寓言故事，着重讲述了想成为一个成功的企业家必须注意的三个要素。

第一个关键要素是财务状况。许多企业家失败，是因为他们不知道如何管理自己的资金。支出超出了销售收入，他们不去收账。他们没有认识到，成功取决于现金、现金、现金。

企业家成功的第二个关键要素是善于用人。要懂得授权于他人，来减轻你事必躬亲的负担。一旦自己的员工感到被授权，他们就会像主人那样，特别关心顾客。

肯·布兰佳和唐·赫特森谈到企业家成功的第三个要素是精心关注自己的客户。你也许是最熟练的技术人员，但是，如果你不注意关注你的顾客和客户的话，你的事业绝对不会成功。

《一分钟企业家》将告诉你，虽然成功说起来容易做起来难，但是，只要你注意这些关键要素，你成功的可能性就会大大增加，并且你会乐在其中。

迈克尔·格伯<sup>①</sup>

---

① 美国“创业教父”，创作过以下畅销书：《创业必经的那些事 1》、《创业必经的那些事 2》和《企业家内省》。

## 导 读

《一分钟企业家》讲述了一个虚构的故事，但其中提出的许多忠告是真人真事。为什么我们没有直接指名道姓？这是因为我们的成功得益于很多导师，他们在恰当的时候进入我们的生活，给我们提出了恰当的忠告。我们的聪明之处在于我们听取了他们的指点。

为什么叫做“一分钟企业家”？因为我们发现，我们得到的最好忠告往往不到一分钟。换句话说，生活中最宝贵的东西不是来自冗长的议论，而是来自简短的、有意义的精辟见解。也许正是由于这个原因，根据三个简单的秘诀写成的《一分钟经理人》畅销了二十五年以上。

伊桑·威利斯对本书的贡献是他对成功企业具备二十个关键素质作出了全面的网上评估。这些成功的素质列举在本书的附录中。如果你要评估自己具备哪些这样的素质，可以登录网站查询：[www.estrengths.com](http://www.estrengths.com)。这项免费评估可以帮助你发现自己在经营管理方面的才能，从而使你从本书中获得最大的益处。



# 目 录

|             |     |
|-------------|-----|
| 前 言         | I   |
| 导 读         | III |
| 奠定稳固的基础     | 1   |
| 增长知识        | 8   |
| 精进技巧        | 16  |
| 企业家迷        | 23  |
| 找到一个关键的合作伙伴 | 27  |
| 大门敞开了       | 32  |
| 创办公司        | 39  |
| 发展中的经济问题    | 47  |
| 创造传奇般的服务    | 54  |

|             |         |
|-------------|---------|
| 帮助员工像雄鹰那样翱翔 | 68      |
| 自我问题        | 80      |
| 扭转局面        | 90      |
| 同心同德        | 96      |
| 建立一笔遗产      | 106     |
| <br>附    录  | <br>111 |

## 奠定稳固的基础

贾德·麦卡利从小就想当老板，拥有自己的企业。然而，甚至还在他中学毕业以前，他就差点永远失去了这样的机会。

贾德·麦卡利是个好孩子，可是，学习却不怎么样。在每一件他认为重要的事情上，他都能露一手。他很受欢迎，踢足球总是赢家。他有一个漂亮的女朋友，她认为整个世界围绕着他转。不过，这样的好年头就要到头了。

在一个平常的星期六晚上，贾德·麦卡利把他的女朋友从约会地点带回家，开车去格里迪伦·格里尔会见他的狐朋狗友。闲聊得腻味了，有些人决定开车到砂石洼饮酒作乐。

雷斯·纳尔逊邀请贾德·麦卡利一块儿去。麦卡利同纳尔逊的关系并不很亲密。但是，他喜欢跑车，纳尔逊新买的高性能野马牌车很吸引人。

纳尔逊在霍尔姆斯公路上风驰电掣，真像他的绰号“赛跑”一样，那个地区最高时速是 80 千米/时，可是他开到了 120 千米/时。当他看到警灯闪烁时，他停下了车，拿出了驾驶证，准备进行了登记。当警察走过来时，他局促不安，像个绵羊。



“小伙子，下车吧。”警察说。

纳尔逊乖乖地下了车。麦卡利仍然坐在那里，不知道他是否需要下车。警察训了纳尔逊一顿，把驾驶证还给了他，然后弯腰去看车里的麦卡利。

“你怎么样？你经常跟你的好友们一起玩儿吧？”警察问。

“呃，我，呃……”麦卡利结结巴巴地说，还没有等他说出一句完整的句子，警察的视线就转向司机座位下的一个小塑料包。

“那是什么玩意儿？”警察问。

“我不知道。”麦卡利说。

“我得仔细看一看，”警察打开车门，拿出了那个塑料包，“看起来像大麻毒品。”他看看纳尔逊，又看看麦卡利，“咱们到警察局，把你们的家长叫来吧。”

糟了！警察不是说“大麻毒品”吗？麦卡利的心怦怦地跳了起来。怎么会发生这样的事！他从来没有沾过毒品的边儿！他的父母会怎么说？如果他蹲监狱，别人会怎么想？他怎么解释来为自己开脱？

在开车到警察局的路上，纳尔逊和麦卡利默默不语，两人都在考虑可能的结局。到了警察局，一切照章办事。麦卡利意识到，那天晚上不可能脱身了。他们俩打了个电话，就被关到一间小牢房里。他们开始考虑如何才能离开那里。

隔壁牢房里的一个小伙子听到他们的动静，说道：“哥儿们，这可不是电视上的牢房。不管你是什么人，干了什么事，到了这里，就乖乖地在这儿过夜吧。”听他的口气，像是个经常光顾这里的人。麦卡利倒在床铺上。



麦卡利的父亲第二天很早就来了。他把儿子狠狠地训斥了一顿，麦卡利感觉自己好像是罪犯一样。

“爸爸，”麦卡利说，“你对儿子的抚养教育没有错，你不应当在这里看到我。我发誓，我没有沾过毒品的边儿。我甚至不知道纳尔逊吸大麻毒品。发生这样的事，我感到很遗憾。”

麦卡利的父亲是很讲原则的人，懂得什么是对的、什么是错的。

“儿子，我信任你。但是我要告诉你一些事情，你要永远牢记在心。你想听吗？”

“我想听，爸爸。”麦卡利说。

他爸爸直勾勾地盯着他的眼睛。“当我在你这个年纪的时候，我的叔叔教导我说，有朝一日，我们会变成跟我们关系最密切的五个朋友那样的人。决不要低估跟什么人来往的重要性。你要记住，当你有机会向非常聪明、事业有成的人学习的时候，一定要掌握他们谈吐的精髓。”

对麦卡利来说，这是一个极其关键的时刻。虽然当时他还没有认识到这一点，但无疑这将是 he 一生中学到的重要思想之一。这个插曲告诉他，他有这样一个慈祥的、关心他的父亲，是多么幸运啊。这还使他懂得，如果他同那些有理想的成功人士交往，就会不知不觉地使自己得到提高。

★★★

星期一下午进行足球训练以后，教练纳普叫麦卡利到他的办公室去一趟。麦卡利知道这意味着什么，因此，他到纳普的办公室时有点发憊。

