

QIYEJIA CHENGGONG ZHIDAO

# 企业家 成功之道

于反编著



金盾出版社  
JINDUN CHUBANSHE

# 企业家成功之道

于反 编著

金盾出版社

## 内 容 提 要

人有精神老变少,地有精神土生金。精神为创业和立业之本。本书介绍的10种精神,是创业者和企业家应当掌握的成功之道。对每一种精神,都配以生动的案例介绍和精辟的归纳说理,前者以事明理,后者一语中的,极具启发性。

### 图书在版编目(CIP)数据

企业家成功之道/于反编著. —北京:金盾出版社,2006.12  
ISBN 7-5082-4345-5

I. 企… II. 于… III. 企业领导学 IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 131209 号

### 金盾出版社出版、总发行

北京太平路5号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精美彩印有限公司

正文印刷:北京四环科技印刷厂

装订:永胜装订厂

各地新华书店经销

开本:787×1092 1/16 印张:11.5 字数:147千字

2006年12月第1版第1次印刷

印数:1—10000册 定价:15.00元

---

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、  
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

## 前 言

有什么也别有病,没什么也别没精神。人有精神老变少,地有精神土生金。企业家在经营管理企业的特殊环境中,会产生一种体现自己职业特点的思想意识、思维活动、心理状态和精神面貌,这就是人们通常所说的企业家精神。对于一个企业家来说,精神至关重要。因为企业经营是与风险相伴的,企业要生存、要竞争、要发展,各种艰难险阻是不可避免的;没有艰苦奋斗、顽强拼搏、百折不挠、勇往直前的胆略、精神和气魄,就不可能驾驭企业之船在市场经济的大潮中乘风破浪,兴盛不衰。从这个意义上说,企业家精神,既是企业家的元气所在,更是企业获得成功的精神支柱。

任何一个企业家都不是靠物质优势成功的,而是靠精神优势成功的。我国一位近代著名的实业家曾铮铮而言:企业发展,事业成功,“非恃有充实之资本,乃恃有充实之精神,精神为立业之本”。

商场如战场,尽人皆知。在这个战场上,每个企业家都希望掌握精良的武器,使自己做事得心应手,马到成功。这就有必要提高企业家的自身综合素质。因为处在社会变革不断深入、市场经济迅速发展、全球经济一体化进程不断加快的当今时代,企业家要为推动企业不断向前发展而接受挑战,同时也要进行自我挑战。对于企业家而言,比掌握科学的管理理论和管理方法更加重要的是不断提高自身适应各种变化的能力,从而使企业平稳前行。

本书对企业家应具备的精神进行了比较详尽的剖析,总结出企业家应具备的10种精神,对每一种企业家精神都有对应的案例加以说明,全文极具启发性,对企业家管理企业大有裨益。

我们相信,每一个用心去体会本书内容的人,都会受到企业家精神的鼓舞,掌握成功之道,从而在前进的道路上少碰钉子,少遇麻烦,一步一步走向辉煌。

编著者

# 目 录

<b>第一章 冒险</b> .....	(1)
企业家不可缺少冒险精神 .....	(1)
在冒险中求发展 .....	(3)
不敢冒险才是最大的风险 .....	(5)
争做“吃螃蟹”第一人 .....	(7)
成功创业离不开冒险 .....	(9)
分析+冒险=战略 .....	(11)
不冒险焉有成功 .....	(14)
财富钟情于冒险者 .....	(16)
机遇与挑战并存,风险与成功同在 .....	(18)
冒险精神测试 .....	(19)
冒险精神提升建议 .....	(21)
<b>第二章 创新</b> .....	(23)
创新是企业家精神的精髓 .....	(23)
创新的欲望是财富的源泉 .....	(25)
创新是艰苦的行动 .....	(27)
经营需要创新 .....	(29)
激活创新意识 .....	(31)
创新助你成功 .....	(33)
创新必胜,保守必败 .....	(35)
创新精神测试 .....	(37)
创新精神提升建议 .....	(40)
<b>第三章 进取和激情</b> .....	(42)
有激情,才能有进取 .....	(42)

企业家必备进取精神 .....	(44)
进取心可以创造财富 .....	(46)
激情引领辉煌 .....	(47)
进取心是成功的基石 .....	(49)
进取心是困难的克星 .....	(51)
进取可以再创辉煌 .....	(53)
避免激情过度 .....	(55)
进取精神测试 .....	(56)
进取精神提升建议 .....	(58)
<b>第四章 合作 .....</b>	<b>(60)</b>
合作助你越飞越高 .....	(60)
摆平各方利益 .....	(62)
以合作寻求最大利益 .....	(64)
帮人就是帮自己 .....	(66)
即使不赚钱也要讲合作 .....	(69)
远离个人英雄主义 .....	(71)
合作精神测试 .....	(72)
合作精神提升建议 .....	(75)
<b>第五章 忧患 .....</b>	<b>(76)</b>
人无远虑,必有近忧 .....	(76)
居安思危 .....	(78)
持续发展源于不断变革 .....	(81)
化危为机的能力 .....	(82)
忧患催人奋进 .....	(85)
主动适应变化 .....	(87)
企业家应诚惶诚恐 .....	(89)
忧患意识测试 .....	(91)
忧患意识提升建议 .....	(94)

---

<b>第六章 决策</b> .....	(95)
当断不断,反受其乱 .....	(95)
决策不能靠直觉 .....	(97)
决策要服从市场规律 .....	(99)
决策要随形势而动 .....	(101)
优柔寡断乃企业家之大忌 .....	(103)
走出经验决策的陷阱 .....	(104)
谨慎——决策的重要原则 .....	(106)
决策精神测试 .....	(108)
决策精神提升建议 .....	(110)
<b>第七章 务实</b> .....	(112)
实干是企业家的本色 .....	(112)
务实才能出成绩 .....	(114)
脚踏实地 .....	(116)
付出才有回报 .....	(118)
决定了就马上行动 .....	(120)
成功的事业是脚踏实地干出来的 .....	(123)
务实精神测试 .....	(125)
务实精神提升建议 .....	(127)
<b>第八章 严格律己</b> .....	(129)
律人先律己 .....	(129)
成功后更应自律 .....	(131)
保持平和心境 .....	(134)
奉行节俭之道 .....	(136)
诚信乃成功之本 .....	(138)
成功源于自律 .....	(139)
控制自己的行为 .....	(141)
永远保持吃苦精神 .....	(143)



自律精神测试 .....	(144)
自律精神提升建议 .....	(145)
<b>第九章 终身学习 .....</b>	<b>(147)</b>
为自己输入新鲜血液 .....	(147)
重视员工的学习 .....	(150)
成功源自博学 .....	(151)
建立合理的知识结构 .....	(154)
学习孕育成功 .....	(155)
知识改变命运 .....	(157)
员工培训:最明智的投资 .....	(159)
学习精神测试 .....	(160)
学习精神提升建议 .....	(162)
<b>第十章 责任 .....</b>	<b>(164)</b>
企业家必须勇于负责 .....	(164)
具有超强的责任心 .....	(166)
对员工负责 .....	(168)
了解员工的期望 .....	(170)
对社会负责 .....	(172)
责任精神测试 .....	(174)
责任精神提升建议 .....	(176)

# 第一章 冒险

高风险必有高回报，赢利是以企业家冒险精神、承担风险的能力为前提的，这不仅是企业家人力资本价值的体现，也是为鼓励创新所应付出的必要成本。

企业家的冒险精神表现在为了宏大的目标，面对不确定的未来却敢于“赌博”，敢于放弃已经拥有的一切。企业家的冒险精神使得他们经常摆脱一切常规想法和思路，“不按套路出牌”。他们的很多决策，在常规的战略分析中无异于疯子的自杀行为。但这种冒险精神，正是企业做大做强的原动力。

## 企业家不可缺少冒险精神

具有冒险精神的人总想打破既有的状况，重新创造出一些新事物，而“破坏兼创新”正是冒险精神的宗旨。

企业在激烈的市场竞争中，会遇到各种各样的机遇和风险，为了使企业参与市场竞争，求得新的发展，有时还得负债经营，因此，企业经营者必须具有风险意识。纵观商界精英创业之路，无一不印有“冒险”二字。

香港首富李嘉诚就是一位善于险中求胜的企业家。在他的成功创业轨迹上，这种冒险精神被展示得十分充分与明显。

1966年底，衰落近两年的香港房地产业开始逐渐复苏。面对这一趋向，几乎每一位具有商业眼光与头脑的人士都意识到了这是一次绝好的发展良机，于是纷纷摩拳擦掌，跃跃欲试。然而，就在商界人士正为房地产业发展高呼“形势一片大好”时，内地的“文化大革命”运动如浪潮般席卷而来。1967年，北京爆发火烧英国代办处事件，香港随之掀起“五月风暴”。诸如“中共即将武力收复香港”之类的

谣言纷纷而起，充斥着香港的每个角落。港民提心吊胆，惶惶不可终日，为保全性命，自发性地掀起了自二战后的第一次移民大潮。

移民者大多为有钱人，他们的搬迁致使新落成的楼宇无人问津，整个房地产市场卖多买少，找不到客户。地产商和建筑商们焦头烂额，一筹莫展。然而，李嘉诚显得额外冷静，好像正在寻找猎物的雄鹰时刻关注着市场的风吹草动。

李嘉诚暗自思忖：要想干出一番事业，决不能随波逐流，别人干什么也跟在人家屁股后面干什么；惟有敢于冒险，才能在惊险中发掘并抓住商机，一举成功。他懂得“高峰时退出，低谷时投入”的黄金法则，于是做出一项令人震惊的决策：大量收购各大公司或企业低价抛售的物业。

李嘉诚坚信世间事乱极则治，否极泰来。他理智地分析了内地与香港多年来的交往情况，断定中国政府不会以武力收复香港。其实，中国政府若有武力收复香港之意，早在1949年就可采取行动，根本没有必要等到现在。中国政府当年之所以保留香港，就是因为考虑到香港可以作为对外贸易的一条重要通道，对内地的经济、文化发展等方面能够起到十分重要的影响。而如今，国际形势和香港的特殊地位并没有发生太大的改变，中国政府不可能以武力收复香港。

经过仔细思考与分析之后，李嘉诚觉得这是一次千载难逢的发展良机，于是大胆地实施自己的计划，将买下的旧房翻新出租，又在地盘上兴建物业。

李嘉诚能够做出这一冒险之举，证明他是一位具有超凡胆识与气魄的企业家。然而，冒险之后等待他的又将是什么结果呢？亲朋好友们无不为之担心忧虑；而与此同时，那些地产商们却静静地躺在安乐椅上，等着看李嘉诚的笑话。

房地产衰落的局面一直持续到1969年，到1970年时，“中共以武力收复香港”的谣言不攻自破，香港商界随之发生了巨大的变动。各个产业开始复苏，房地产生意更是日益兴旺。搬走的有钱人陆续回迁，内地与外国人也纷纷入住香港，一时出现房地产供不应求的喜人局面。就在其他房地产商正准备大干一场时，具有先见之明的李嘉诚却通过几年来的不懈奋斗与努力，积累了大量的物业资本，缔造了庞大的房产帝国。事实证明，李嘉诚此次冒险大获成功，每年仅房屋出租一项，经济效益就高达390万港元。毋庸置疑，在这场房地产大灾难中，李嘉诚成了最大的赢家。

在优胜劣汰的市场竞争之中,企业家只能依靠自己的智慧和才能进行拼搏。可是,企业家在经营企业的过程中,所要面对的是瞬息万变的市场,纷繁复杂的社会、经济、政治和文化生活,日新月异的科学技术等,这使得企业家任何一项重大经营决策都受到客观环境“不确定性”的影响,都带有一定的风险性。所以,一个卓越的企业家,只有具备冒险精神,才能抓住机会,让自己与企业一起成长壮大。

### 在冒险中求发展

一个企业的发展,离不开企业家的努力,而在不确定性的市场环境里,企业家的冒险精神是最稀有资源。

冒险与机遇常常是结伴而行的。管理学理论认为,克服不确定、不完善性的最优方法,莫过于组织内拥有一位具有冒险性的战略家。这个战略家的重任,自然落在了企业家的身上。顺应客观规律,加上主观努力,力争从风险中获得效益,这是企业家必备的心理素质。企业家只有在冒险中谋求发展,才能顺应时代潮流,让企业不断发展壮大。

引领世界时装潮流的皮尔·卡丹品牌,就是在其创始人皮尔·卡丹的冒险经营中打造出来的。而皮尔·卡丹事业上的辉煌,也是在冒险中一步一步取得的。可以说,没有冒险就没有皮尔·卡丹的成功。

1950年,皮尔·卡丹用自己仅存的积蓄买下瑞奇宾斯街一家倒闭的小店,将其改造为一家时装店,开始了艰难而辉煌的创业生涯。

20世纪50年代,巴黎仅有23家服装企业算得上是“高级时装”的生产商,其服务的对象在全世界也不到3000人。于是,一方面,服装公司受市场局限,出路越来越窄;另一方面,普通大众却对着高雅美观的服饰可望而不可求。以浪漫著称的法国人似乎都不知如何解决这传统与现实之间进退维谷的矛盾。

独具慧眼的皮尔·卡丹敏锐地洞悉了这一趋势，乘着战后妇女大量参加工作，社会消费迅速增加的时机，勇敢地提出了“成衣大众化”的口号，果断地把设计重点放在一般消费者身上，推出一系列风格高雅、质料价格适度的成衣。20世纪最伟大的时装革命从此拉开了序幕。然而这一创举却激怒了那些守旧的同行们，于是，一时之间骂声四起，什么“离经叛道，有伤风化”，什么“出身低下，无钱着衣”等等。对此，皮尔·卡丹的回答坚定而有力：“我为什么不能为大众服务呢？”

此后，皮尔·卡丹依旧执著地沿着“成衣大众化”的方向前进，并进行了另一个革命性的冒险：打破服装业女装设计的传统，大胆开辟男装设计的阵地。在只有“女性的月光”挥洒的巴黎时装界，皮尔·卡丹终于掀起了男性时装的风潮，将“男人的光辉”洒向古老的巴黎。

但不久后的重创差点将皮尔·卡丹的事业毁于一旦。1959年，他异想天开地举办了一次时装借贷展销，虽然现在全球的时装借贷商店数以万计，但在当时的法国时装界，对一名服装设计师来说，这不仅意味着巨大的风险，更被看作是一种艺术灵魂的变卖和兜售。超出时代的设想在这个传统守旧的时代自然会遭到攻击。这一次，皮尔·卡丹蒙受了名誉和经济的双重损失，法国时装行会甚至认为他有损行会的形象并违反了传统的规范，因此将他一脚踢出。

黎明前的黑暗并没有令皮尔·卡丹屈服，他牢牢把握自己设计的航线坚定不移地前行，曙光终于出现了。

1961年，皮尔·卡丹首次设计并批量生产了流行时装。那些设计新颖、大胆别致的时装，给法国时装界注入了新的活力。这一次，皮尔·卡丹终于站在了“时装大众化”的浪头，向世界宣告一个冒险者巨大的成功。

伴随大众化时装业的成功，皮尔·卡丹帝国的商业支柱树立起来了，皮尔·卡丹终于实现了自己的诺言：“执法兰西文明的两大牛角（时装、烹调），面向全世界！”

“无人敢为我偏为”的冒险精神再一次成就了皮尔·卡丹新的梦想。正如他所言：“我是冒险家，我制造报纸第一版新闻已经有40年了，事实证明我成功了。”

经营企业本身对于企业家来说就是一种挑战，一种想战胜别人赢得胜利的挑战。企业家只有充分利用自身的冒险精神——这种最稀有资源，才能为企业注

入源源不断的、新鲜的活力,从而将企业不断地推向新的发展高峰。

### 不敢冒险才是最大的风险

一种新产品的引入,一种产品新质量的提供,一种新管理模式的实行,一种新生产方法的采用,一个新市场的开辟……无一不需要企业家的冒险精神。

要想获得巨大的成功就要敢于冒险。许多成功人士不一定比你会干,重要的是比你敢干。对于企业经营者而言,离开冒险精神,企业战略的制定与实施,企业生产能力的扩张和缩小,新技术的开发与运用,新市场的开辟,生产品种的增加和淘汰,产品价格的提高或降低等等,这一系列的企业运营将受到严重的阻碍。所以,对一个企业家来说,不敢冒险才是最大的风险。

美国亨利食品加工公司总经理亨利·霍金士对此有深刻的体会。霍金士经常说:“只有当消费者意识到你是在维护他们的利益时,你才能赢得他们。”他不仅口头上是这样说的,在行动上也履行着自己的诺言。所以,当他意识到公司的产品对消费者的健康不利时,冒着巨大的风险,向整个食品行业发起了挑战,而正是这一险着,最终挽救了亨利食品加工公司,并将公司推向辉煌。

为了把好产品质量关,切实维护消费者的健康利益,亨利食品加工公司明确规定:在食品中放入任何添加剂都必须经过公司研究室专家们的化验鉴定,证明对人体无害后才能投入生产,防腐剂当然也不能例外。

可是,自从科学家们研制出防腐剂以来,由于其保鲜性能极佳,几乎所有的食品中都开始添加防腐剂。但亨利食品加工公司经过专家化验鉴定,证明这种在食品工业界无所不在的东西具有毒性,对人体健康不利。尽管防腐剂不会迅速置人于死地,但如果长期食用,后果十分严重。

霍金士了解这种情况后,做出一个大胆的决策——向全社会揭露这一事

实。公司的中层管理者都劝霍金士要慎重行事，不要向社会公布。他们认为，是否在食品中添加防腐剂，这属于职业道德的范畴，如果向全社会公开宣布防腐剂具有毒性，生产食品的厂家的利益必然会受到损失。这样一来，他们必然联合起来把矛头指向亨利公司，亨利公司的境地就不堪设想了。这显然是一招“险棋”。

霍金士却固执己见，为了维护消费者的利益，不惜同全行业的人对抗，他毅然向社会公布了化验结果。

霍金士宣布防腐剂有害之后，形势的发展比他预料的还要坏，所有从事食品加工业的经理、老板们联合起来，利用一切手段，向霍金士反扑过来。他们串通一气，联合抵制亨利公司的产品，其中最凶狠的一招，是大批推出廉价产品，把霍金士的产品挤出市场。在这一强大攻势的打击下，亨利公司的产品销量大减，损失惨重，到了濒临倒闭的边缘。

尽管如此，霍金士仍旧毫不屈服，他一面坚持在自己的产品中不放防腐剂，一面上下活动，促使政府立法。这一场防腐剂之争持续了4年之久，直到美国政府制定了“食品法”才宣告结束，霍金士胜利了。

从那以后，霍金士非常注重产品质量，而且其维护消费者利益的名声家喻户晓，人人皆知。他的产品声名鹊起，在很短的时间内，亨利公司不仅恢复了原来的销售规模，而且成倍扩张，产量也翻了几番，荣登美国食品加工业的第一把交椅。

很显然，美国政府制定“食品法”是迟早的事情，霍金士不去号召，自有别人去号召，因为，总有一些企业家的目光是远大的。如果霍金士当初没有冒险精神，那么，他的公司终有一天要撞上“食品法”的红灯，其后果也就不言而喻了。由此可见，那种固守一隅，不敢冒风险，一味地追求平安的企业家，只能坐失良机，最终被市场淘汰。

所以，每一个想成为卓越企业家的人，都应该时刻牢记：不敢冒险，才是最大的风险。

## 争做“吃螃蟹”第一人

在激烈的市场竞争中，狼多肉少，众多企业家都盯着为数不多的“螃蟹”，谁是“第一个吃螃蟹的人”，谁就能抢占市场先机，品尝到“螃蟹”的鲜美滋味。

没有冒险就没有进步。第一个“吃螃蟹”的人是危险的，但是，机遇与挑战并存，企业要发展，企业家就必须敢于“吃螃蟹”，而且必须争做“吃螃蟹”第一人。那些犹豫不决的企业家，只能眼睁睁地看着别人大快朵颐，自己至多只能分得别人的残羹剩饭，而且还要冒与别人“争食”的风险。

日本著名的企业家渡边正雄就是“第一个吃螃蟹的人”。渡边正雄在 51 岁那年才创立了大都不动产公司。

创业之初，公司只是一家面积大约 40 多平方米的小屋，其规模小得不能再小了。一天，有人向他推销土地，价钱很便宜，每平方米只卖 60 日元。之所以这样便宜，是因为这个地方位于一片高原，人迹罕至，交通状况极其落后，也没有电气等公共设施。此前，房地产公司曾把这块山地向东京所有的不动产业者推销过，但谁都不感兴趣，认为在这里投资，将来的回报只能是零。

但是，渡边正雄独具慧眼，发现了这块土地蕴藏着的商机。他知道，这块土地与天皇御用地毗邻，如果能在那里居住，可能让人感觉到自己是与天皇在做邻居，能满足人的自尊心与虚荣心。另外，城市人口越来越密集，市民大都渴望回归大自然，都想搬迁到僻静幽雅的环境中居住。

于是，渡边正雄决定冒一次险，拿出全部资产，又大量举借外债，将这块土地购置下来。签合同之后，许多同行公司都嘲笑他是个地地道道的“傻瓜”。其实，嘲笑他的这些人才是真正的傻瓜。

渡边正雄买下这片土地后，请来有关专家，共同商讨土地规划建设事宜，把土



地划分为道路、公园、农园和建筑用地，并准备先盖 200 户别墅和大型出租民房。接下来，轰轰烈烈大做广告，出售别墅和农园用地。

渡边正雄在广告方面花了不少工夫，其广告醒目、生动，充分展现出山清水秀、环境幽雅等特点，适应了都市人们厌恶噪音和污染、向往大自然的心理需要。

广告一出，订购者纷至沓来。不到一年的时间，几百万平方米的土地就卖出 4/5，大都不动产公司在短时间内净收入 50 多亿日元。剩下的 160 多万平方米土地已增值 15 倍。

看到大都不动产公司财源滚滚，日进斗金，同行公司这才恍然大悟，无不扼腕叹息，后悔莫及。有些人往往就是如此，当机会摆在面前时，总觉得它不够分量或没有价值，可是当别人抓住机会，并创造出成绩时，他们才发现它的意义和价值，哀叹不已。

当日本一家电视台记者采访渡边正雄，问他为什么敢冒那么大的风险时，渡边正雄说道：“别人认为做不来或不屑做的生意当中，往往蕴藏着巨大的机会。因为没有人跟你竞争，所以做起来就稳如泰山，钞票就会滚滚而来。但最重要的是，当面对机会的时候，你必须善于发现和思考，能想到别人想不到的东西。其次，做出了决定就别再徘徊犹豫，应该勇敢地抓住它，并好好地开发利用，这样好运必定会光临你。”

渡边正雄的成功经历，又一次向我们昭示了一个真理：任何卓越的企业家都应该独具慧眼，敢于冒险。

科技的进步为人类带来了史无前例的变化，经济贸易越来越无形化，竞争越来越超越国界，在新形势面前，无论是事业有成的人还是刚开始创业的人，对商机的认识和把握都在同一起点上。在这场变革中，只有勇于尝试新的游戏，研究新的趋势，从新的规则中发现契机，才能抢占制高点，夺得更为广阔的市场。所以，争做“吃螃蟹”第一人，是有远见的企业家必须具备的冒险精神。