

WILEY

既然起航，就应远航！
全球万家中小企业起家秘诀

THE MOST
SUCCESSFUL
SMALL BUSINESS in the World

中国最成功的多次跨界创业者
超级畅销书《创业36条军规》作者

孙陶然

欣然点评并作序

创业 一次就成功

创建基业长青企业的十大告诫

[美] 迈克尔·格伯 (Michael E. Gerber) ©著 李凤阳 ©译

广东省出版集团
广东人民出版社

THE MOST
SUCCESSFUL
SMALL BUSINESS IN THE WORLD

创业

一次就成功

创建基业长青企业的十大告诫

[美] 迈克尔·格伯 (Michael E. Gerber) ©著 李凤阳 ©译

广东省出版集团
广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

创业一次就成功 / (美) 格伯 (Gerber, M. E.) 著; 李凤阳译. — 广州: 广东人民出版社, 2014.5

ISBN 978-7-218-08309-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 031868 号

The Most Successful Small Business in the World (ISBN-9780470503621) by Michael E. Gerber
Copyright © 2010 by Michael E. Gerber
Simplified Chinese edition Copyright © 2014 by **Grand China Publishing House**
Authorized translation from the English language edition, published by John Wiley & Sons.
This edition arranged with John Wiley & Sons International Rights, Inc., Hoboken, New Jersey.
This translation published under license.
All rights reserved.

No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权广东人民出版社在
中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节
录或翻印。

Chuangye yici jiu chenggong

创业一次就成功

[美] 迈克尔·格伯 著 李凤阳 译

 版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

策 划: 中资海派

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 肖风华 梁茵 洪玉琴

特约编辑: 涂玉香

版式设计: 王芳

封面设计: 新艺·书文化 蔡小波

出版发行: 广东人民出版社

地 址: 广州市大沙头四马路 10 号 (邮政编码: 510102)

电 话: (020) 83798714 (总编室)

传 真: (020) 83780199

网 址: <http://www.gdpsh.com>

印 刷: 深圳市东亚彩色印刷包装有限公司

书 号: ISBN 978-7-218-08309-4

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17 字 数: 212 千

版 次: 2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 42.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020-83795749) 联系调换。

售书热线: (020) 83790604 83791487 邮 购: (020) 83781421

Dear friends in China—

As you read this book, it is important for you to know that it has been successfully applied in small businesses throughout the world.

It is ready to be applied by you!

Read, learn, and follow me on MichaelEggerber.com to make certain you have everything you need!

Thank you,
Michael Eggerber

亲爱的中国读者：

在美国甚至世界上许多地方，本书中的理念和方法已经被成功实践过。在阅读的时候，请你怀抱这样的信念：这些真知灼见正等着你用行动将之变为震撼人心的成就。

请阅读并且学习这本书，并跟随我个人网页 www.michaellegerber.com 中的步伐，获得你想要的一切！

谢谢你的关注。

迈克尔·格伯

孙陶然推荐序

孙陶然

拉卡拉支付公司创始人
畅销书《创业36条军规》作者
北京大学企业家俱乐部发起理事

创业，贵在行动

《创业一次就成功》的编辑和我联系，希望我为本书作序并最好对其内容作一些点评，原因是2012年我那本《创业36条军规》出版上市后一年内就印刷了14次，而且他们认为我那本书中有些理念和本书的作者不谋而合。于是，在一次北京飞往三亚的飞机上，我通读了书稿，就每章涉及的问题作了一些点评，希望对读者有所启迪吧。

现在创业很热，与创业有关的书和演讲及培训都很多，这也反映出越来越多的人关心创业、希望创业。这当然是好事，因为只有创业才是社会前进的动力。但是从另一个角度看，如果没有实战经验的人凭借一些理论以及自己对这些理论的理解教人创业，误人子弟是必然的。

创业是一门社会科学，更是一门行动科学，需要超强的领悟力以及超强的执行力。本书作者对此进行了很多思索，提出了一

些创业者必须思考和解决的问题。我没有读过作者此前的书，但是我想既然人家在国际上享有盛誉一定有其道理，即便我们认为其理念和中国国情有差距，但存在即合理，我想它会对读者有一定借鉴作用。不过，中国的国情和美国毕竟不同，美国创业者司空见惯的问题，也许恰恰是中国创业者必须解决的，希望我的涂鸦式的点评能够对大家有所裨益吧。

注：本书每节前点评和微语录均由孙陶然先生提供。

韩小杰推荐序

THE MOST SUCCESSFUL SMALL BUSINESSES IN THE WORLD

韩小杰

创业公社（深圳）公益大讲堂创办人
清华大学 EMBA（香港）华兴社副理事长

打破中国“小买卖”式创业惯性思维

一个月前，我十几年的好友、中资海派总裁桂林在创业公社发微信给我说：韩大哥您做的创业公社很有意义，看我们能否找到彼此对接的地方，如读书分享会、为创业图书作推荐等。没过几天，中资海派就发来一份即将付梓出版的创业书稿，请我为这本书写个推荐序。没想到这个美丽指令来得这么快啊！

接到这个美丽指令，我有点惶恐。虽然我在创业公社论坛上发表过数百篇小文章，但从来没有为正规的书写过序。不过，当我看到内容简介时，一下子被书名《创业一次就成功》震撼了！因为它颠覆了我对创业的一贯认知：“没有人能够随随便便成功”。我脑海里全是跌倒了，爬起来，再跌倒了，再爬起来的创业励志故事，从来没有这种“创业一次就成功”的认知。在我认知的层面，“创业一次就成功”简直是天方夜谭！

这本《创业一次就成功》是被誉为国际创业教父迈克尔·格

伯的杰作。难道迈克尔大叔“发明”了创业口诀吗？这是不是仅靠书名哗众取宠的浮华之作呢？随着我阅读和思考的深入，这些疑问逐渐消失了。最后，我得出了负责任的判断：这是一本颠覆中国大多数创业惯性思维的书；这是一本真正披露创业成功基因密码的书；这是一本高屋建瓴教你打造基业长青企业的书；这是一本完全让你摒弃传统观念即停留在做小生意小买卖层面的书；这是一本真正揭示经商之道的书；这是一本站在人生高度讲如何经营你的事业的书；这更是一本重新定义创业不仅关乎你自己同时更关乎整个社会利益的书。这本书，让你不仅从经济的角度来创建未来的商业帝国，更以国家公民甚至全球公民的角度来审视你为创业所做的一切。

我相信，随着岁月的流逝和检验，这本书对创业人生、对企业的指导和诠释，其意义将更加不同凡响。目前我们所认知的这本书的价值可能仅限于冰山之一角。我预测，这本书如果在20年之后重读，将是它的价值威力彰显天下的时候。

就我个人理解，这本书不是创业操作手册，而是一种引领，是一场创业新思维的风暴，是一次打破中国“小买卖”式创业惯性思维模式的科普与推广。中国国情和现状决定了这种“生意思维而非企业思维”的创业模式还会存在很久。

不过，无论企业大小，如果创业者能够着眼未来，登高望远，从诞生那天起，由内而外强化自己的商业理念和思维，创建一个有故事的企业、有社会责任感的企业、有创新服务意识的企业，那么“创业一次就成功”将不再是传说。

中资海派创建初始，立足高远，凭承传播“用全球智慧改变中国”的理念，用事实树立了一个迈克尔·伯格“创业一次就成功”的中国榜样。

李治仪推荐序

李治仪

第四届中国新时代风采“杰出策划人物”
《小老板的创业经》作者

创业，需要革命性的视角

创业不是件容易的事。据权威机构调查统计的结果显示，个人创业前5年内失败的概率为90%，后5年内失败的概率为9%，10年内创业成功的概率只有1%。但其实创业路上很多挫折是可以避免的，或者说可以把失败最小化。因为创业是有形的、有方法可循。这也是当初我撰写《小老板的创业经》的原因，想把一些经验分享出来，让更多的创业者少走弯路。但是在创业的漫长路上，只有一本《小老板的创业经》是远远不够的。

当下，中国政府正大规模地扶持和鼓励创建中小企业。对于大多数想创业或守业的人来说，《创业一次就成功》是一本必读的国际创业思维模式“宝典”。所以，我很乐意将它推荐给广大读者，希望它能给中国创业者带来国际创业思维模式。

迈克尔·格伯在书中指出：当一名企业家，首先要唤醒自

己的内心，明确自己的创业思路，尽量少走弯路。而本书中由他主讲的10堂创业课，从10个方面深入浅出地总结了创业的必备要素，并以全新的视角剖析了国际知名企业的创业成功要点，每个要点都“击中”创业大架构的“命门”。从“要创业，就创办不会‘夭折’的企业”的起步思路，到具体的“小企业，大系统”的内部机制建立，迈克尔·格伯提供了最实用最有效的解决方案，从根本上解决困扰中国创业者的诸多问题。比如，雇佣不到企业最需要的人才怎么办？除了自力更生、银行贷款外，还有哪些融资途径？在金融危机中倒闭的企业到底缺少什么？成本上涨、资源紧缺，钱真的是制约一切问题的瓶颈吗？

创业者需要革命性视角。站得更高才能看得更远，有思路才能决定企业出路。

权威推荐

The Most Successful Small Business In The World

超级畅销书《高效能人士的七个习惯》作者 史蒂芬·柯维

迈克尔·格伯的十大创业法则能够帮你在这个命途多舛的时代创造出更新鲜的、更伟大的理念。

商业畅销书《销售中的心理学》作者 博恩·崔西

迈克尔·格伯将告诉你如何创建一家属于你自己的、比你想象中更好的、更有意义的企业。

国际畅销书《心灵鸡汤》系列合著者 杰克·坎菲尔德

你的企业能否在当今的经济环境中生存下来，就要看你是否会读这本书了。

《纽约时报》畅销书作家、BNI 商聚人社团创办者 伊凡·米斯尼尔

这本书给我们这个动荡不安的年代带来了一种全新的思维方式。迈克尔对当下所面临的难题进行了敏锐的观察，并为在任何经济或政治环境下创建企业提供了行之有效的十大法则。

中国新时代风采“杰出策划人物”、《小老板创业经》作者 李治仪

《创业一次就成功》还未上市便已经在国内掀起了一股强烈的创业求知的热潮，其魅力在于帮助你的企业在两年之内存活下来，5年之内成长，最终成为强势企业。10堂创业必修课，10点经营秘诀，让你的企业成为世界500强！

重庆香锅年代董事长、重庆餐饮年度领军人物 赵 国

《创业一次就成功》集结了作者迈克尔·格伯的毕生所学所用。作者曾被 *INC.* 杂志评为“全球首屈一指的小企业经营大师”。而且,在本书中,还有国内创业精英孙陶然先生的倾情点评。纵观国际创业前景,横观企业内部运营,相信这本书一定会让你大受启发,让你少走创业弯路。

新华教育集团网络运营中心 余小何

如今国内创业潮方兴未艾,到底如何才能经营好一个企业呢?《创业一次就成功》的作者被称为国际创业教父,在本书中,他将会颠覆你的创业思维,让你感受国际创业思维模式,看看国际大企业家如何经营自己的公司,有什么秘诀。相信本书一定会对你的事业大有裨益。

山珍总经理、阿里巴巴全球十佳网商 赵海伶

在最年轻的时候,坚定地忠于内心所想,用勇气和无悔的青春体会生命里每一种滋味。只有在艰苦的奋斗里,才可以看见 12 种颜色。创业,其实就是一种最直接的坚持理想的方式,要吃苦更要方法。或许,读过这本书,你也会“创业一次就成功”!

晶铭圣恩(北京)经济文化咨询有限公司总经理 周 蓓

在中国,很多年轻人热衷于创业,但创业成功的概率往往很低。本书作者号称“国际创业教父”,写这本书的目的就是帮助这些年轻人少走弯路。本书会为那些在创业路上奔跑的人们点燃亮光。

贵州鼎道传媒有限公司总经理 李扬帆

改变你的思维,改变你的人生的 10 堂课全部浓缩在《创业一次就成功》中。本书作者是“国际创业教父”迈克尔·格伯,其创业模式已成为当今社会的创业典范,请看看他是如何走出困境,最终做成大企业的。

读者评论

The Most Successful Small Businesses in the World

Lumina Dental Spa 公司 阿里夫·巴拉干姆

我热爱我的企业，我充满了活力。我的团队也充满了活力。我的客户们喜爱我的企业。我以前从没想到创业原来竟是这么有趣的一件事。谢谢你，迈克尔，能够得到你的辅导，我感到万分荣幸。

Passion Maps 公司创始人兼 CEO 彼得·沃尔曼

接受迈克尔·格伯一年的辅导相当于读 10 年的商学院。我们共同走过的企业发展旅程简直棒极了。迈克尔的天才、激情和能量让我感到充满了力量。

澳大利亚黄金海岸策划总监 戴夫·麦克格雷斯

我再也不怕做梦了。我再也不怕行动了。迈克尔·格伯给了我创建心目中的企业的勇气。

弗莱德·艾克菲德博士

与迈克尔·格伯相识并相熟还有他的天赋令我眼界大开。这次体验促使我重新思考（而且是不止一次地思考）作为一个创业家的工作方式。现在，很显然地，我能够自信地怀着任何新的商业理念向前迈进。

Insight Associates 联合公司 葛瑞·芒福德

迈克尔对于企业运营和让企业充满活力的洞见让我豁然开朗，我看见了我的企业的新方向和潜力。任何一个人在新创或开始运营一个企业之前，都应该好好学习一下他的著作。

餐饮连锁店老板 张伟忠

迈克尔·格伯不仅仅教会了我如何打破常规思考问题，他还让我看到了我能够创建的企业的特殊形貌。从那以后，一切都变得不同了。

大四学生 魏 哲

阅读这本书的过程将令你脱胎换骨，看到你内心深藏所隐藏着的東西。可怕吗？是的！兴奋吗？当然！然而最令人兴奋的还不是这个过程将如何改造你，而是你将如何改造这个世界。

自由职业者 杜 涛

有了迈克尔·格伯关于创建企业的系统的、全盘的指导，我的整个世界已经发生了翻天覆地的变化。

某网站创始人 梁子龙

迈克尔说：“打造你的企业，不要为你的企业打工。”这一理念令一切都变得不同……

快速消费品销售经理 乔 斌

迈克尔·格伯让我找到一个未曾解决的问题，然后利用解决这个问题的契机成功创业。正是由于他的引导，我放弃了之前不切实际的空想，并为我们社会中某个非常真实的需求找到了一个行之有效且独树一帜的解决方案。

个体经营者 邱 敏

迈克尔和他的书极大地拓展了我对于“我能够做什么”以及“我的企业能够成长到何种规模”的信念。

目 录

The Most Successful Small Business in the World

孙陶然推荐序	创业，贵在行动	2
韩小杰推荐序	打破中国“小买卖”式创业惯性思维	4
李治仪推荐序	创业，需要革命性的视角	6
权威推荐		8
读者评论		10

前 言	唤醒你“内心的企业家”	1
自 序	创业可以走直线	5

告诫 1

要创业，就创办不会“夭折”的企业 11

创业法则一 如果构建合理，一家小企业的规模可以增长1万倍。

只是机械地干活，干得越多，企业死得越快？

在“1万倍魔法”里隐藏着企业生长的秘密是什么？

光有“创业冲动”是远远不够的 13

单干或当老板并不等于创业 18

想清楚后再行动 21

找到并复制你的创业 DNA 26

修理工如何蜕变为创业家？ 30

告诫 2

敢想，你的企业才能成长 39

创业法则二 一家小企业的成长能力取决于创建理念。

约瑟夫白手起家创办了“一个人的汽修厂”，为什么他只是一个“给自己发工资的人”而不是“创业家”？

替顾客省钱而不只是从他们腰包里掏钱 41

创业不是就业 49

告诫 3

随时捕捉每一个好想法 52

“不安分”，是创业路上的助推器 55

创建理念越大，企业成长空间越大 59

高效运营系统决定企业成败 65

创业法则三 小企业的系统不在于大小，而在于有机高效。

每一个部件都将影响到整个系统的成败。

旧式思维创业者以自己想要的方式开始创业，新式思维创业者以顾客想要的方式创业？

以顾客需求为导向来创业 67

可资利用的外部资源大盘点 71

你的“内部施工图”画好了吗？ 78

将各个部件拼成一个整体 82

告诫 4

掌握 7 个秘诀，创业不用走弯路 89

创业法则四 经济危机与行业周期不可怕，小企业只要能够

向所有的顾客提供有意义的、高度差异化的结果，

就可持续发展并安然长大。

支撑一家麦当劳快餐店需要多少顾客？一家希尔顿酒店呢？你新创的公司呢？

如何躲过金融危机？ 91

让你少走弯路的 7 个秘诀 95

到底需要多少顾客才能让你撑下去？ 107

告诫 5

要创业，更要“创造”你需要的人才 111

创业法则五 一家小企业应当是一所学校。所有的员工都是学生，

所有人都有意愿，有决心成长。

如果为了满足企业实用的目的而进行的培训，只会有助于员工在其他企业找到一份工作，那该怎么办？

告诫

- 为什么找不到最好的人才? 113
- 让员工做“对的工作” 119
- 提出“对”的问题 126
- 不会思考的员工不是好员工 132

打造可以自我生长的创业模型 141

创业法则六 一家小企业必须要展示出它所赖以成长的崇高目标、它所想要实现的愿景和它所立志完成的使命。

一位亿万富翁开设年收费高达12万美元的课程,帮助人们成为亿万富翁,为什么说这是不可能的?

- 从“在哪儿”到“将去哪儿”的转变 143
- 可以自我建筑的5个阶梯 150

告诫

树立远大目标,收获就不仅仅是利润 163

创业法则七 一家小企业乃是企业创建者头脑中崇高目标的结晶。

穆罕默德·尤努斯创办的乡村银行之所以红火,并不只是因为它为贫困妇女提供了贷款,还教会她们如何使用金钱并成为有尊严的人?

- 更重要的是为顾客提供什么附加价值 165
- 自主谋生,不是创业的充分理由 170

告诫

寻找企业长青的生存价值 177

创业法则八 一家小企业应当拥有自主的生命,即找到自身生存的定位。

在汉堡王用餐可以“我选我味”,在麦当劳用餐只能选“麦当劳的味”,是什么让它们各自开辟了属于自己的领地?

- 存在感即竞争力 179
- 发现你内心深处的企业家 184