

CHENGGONG GUIJI

全面、系统、简明的商业培训课程

成功 轨迹

商界成功的10个C

《成功轨迹》内容明晰可信、表达生动，是近年来最具可读性的三本商业图书之一。

——英国《经济学家》

[美] 艾什·卡巴斯夫罗桑 著

文枫瑜 编译

哈尔滨出版社

THE WAYS RESULT IN SUCCESS

全面、系统、简明的商业培训课程

成功 轨迹

商界成功的 10 个 C

[美] 艾什·卡巴斯夫罗桑 著

文枫瑜 编译

哈尔滨出版社

THE WAYS RESULT IN SUCCESS

图书在版编目(CIP)数据

成功轨迹:商界成功的10个C/[美]卡巴斯夫罗桑著;文枫瑜编译. —哈尔滨:哈尔滨出版社,2004.2

ISBN 7-80699-101-8

I. 成… II. ①卡… ②文… III. 企业管理-通俗-读物
IV. F270.49

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第116860号

责 编:文 慧 路 嵩

封面设计:红十月工作室

成功轨迹——商界成功的10个C
[美]艾什·卡巴斯夫罗桑 著 文枫瑜 编译

哈尔滨出版社

哈尔滨市南岗区贵新街170号

邮政编码:150006 电话:0451-86225161

E-mail:hrbcbs@yeah.net

全国新华书店经销

地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂印刷

开本:889×1194毫米 1/32 印张:7.5 字数:150千字

2004年2月第1版 2004年2月第1次印刷

ISBN 7-80699-101-8/F·16

定价:19.80元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-86225162
本社常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所

序 言

人与动物的天性就是保护自己的地盘，不被别人侵犯。犬类动物通常采用集体防御的方法，而鲨鱼则是通过自身的力量。无论你采用这两种方法中的哪一种，最终目的都是希望自己立于不败之地。在商界中取得成功就是使自己在商界中立于不败之地。在商界中，有的人惨淡经营，有的人则功成名就。在大多数人的眼中，成功者头上似乎有一圈光环，他们有光鲜的外表，智慧的头脑，丰富的内涵。其实这些都只是表面现象而已，我要通过这本书把他们拉下“神坛”，让你发现他们也只是普通人而已。

我在此通过对诸多成功企业家事迹的总结，让你知道成功者最基本的素质也是要想成功，成功的条件是多么简单，其实你会比他们做得更好。

2004 年 1 月

目 录

CONTENTS

警觉 (Caution)

时刻保持忧患意识 3

把握市场机会 9

对组织危机的敏感 13

保护市场占有率 17

感知对手的发展方向 22

思路清晰 (Clarity)

正确前进的方向 29

专注于你的目标 34

未雨绸缪 39

分清事物的轻重 44

保持冷静的头脑 48

团队精神(Community)

- 和睦的团队带你走向成功 55
- 剔除不利于团队协作的因素 60
- 共享成果保持合作 64
- 不断学习促进团队发展 68
- 引进竞争保持团队活力 72

自信 (Confidence)

- 不断地自我增值以加强自信 79
- 只有自己才能拯救自己 84
- 相信自己,不要盲从专家的判断 89
- 正确的行业选择能增强你的自信 93
- 自信使你把握好自己的能力 98

能力 (Capacity)

- 做只商场的“第三只青蛙” 105
- 技高一筹 搏杀商场 109
- 掌握灵活多变的信息 113
- 在浪尖上拼搏 117
- 做只善于适应环境的“蜥蜴” 120

THE WAYS RESULT IN SUCCESS

坦率 (Candor)

- 坦诚的收获 125
- 凝聚集体的力量 129
- 财散,则人聚 134
- 关注员工 140
- 都是一家人 144

级别 (Class)

- 个人职业生涯成长通道 151
- 让员工通晓公司的运作 154
- 鼓励明智的冒险 156
- 激发创新思维 159
- 强化动机与绩效间的关联 162
- 帮助员工取得更大的业绩 164
- 永远对员工抱有最高期望 168
- 激发最佳表现 171
- 下放权力 174
- 树立明天会更好的信心 177

人格魅力 (Charisma)

- 伟大的品格 181
- 扎实的知识是魅力的基础 185
- 丰富的感情 189

THE WAYS RESULT IN SUCCESS

执著、热忱、性格 193

一致 (Consistence)

不怕失败,自信能够成功 201

坚持,易抑或难 204

坚持不懈,终将成功 208

专注与投入 (Commitment)

永远保持企业的活力 215

要不断确立目标鼓励员工去实现 220

作为企业的领导者,立场一定要坚定 224

走自己的路,不要在乎别的东西 227

增强核心竞争力 229

警觉

(Caution)

在遇到陌生人时，保持警觉是人的本性，这完全可以理解，但我们的行为举止必须像人，而不是像野兽。人和动物都具有保护自己领地和财产的倾向，这是因为他们的本性都是贪得无厌——无论你是不是接受这种观念。

时刻保持忧患意识

在一片山高树多的大森林里，生活着许多小动物。有一天，一只聪明、活泼、可爱的小兔子——杰米，搬到了这个水草丰美的大森林里。它发现这里的小动物并不快乐，因为这里居住着一只十分恐怖的大老虎——迈克。它十分健壮，每天都吃掉很多小动物，小动物们惶惶不可终日，很怕下一个被吃掉的就是自己。兔子杰米对小动物们许诺：“我一定帮大家把老虎制服！”小动物们都不敢相信它。兔子杰米回家后拿出许多美味的糖果去找老虎迈克。迈克看见杰米说道：“啊哈！我美味的小火腿，你自己送上门来了！”杰米连忙说：“别急！吃了我还不够你塞牙缝的，我给你美味的糖果，我可是这片森林里惟一会做糖果的人。”迈克吃了杰米带来的糖果后觉得味道好极了，就说：“我答应不吃你，可你要经常给我带糖果来。”杰米微笑着点点头。

从此，杰米经常给迈克带美味的糖果来。一段时间后，迈克的牙疼得受不了，由于这时它已经非常相信杰米，就向杰米讨主意：“杰米，我的牙疼应该怎么办？”杰米说：“这好办，你忍一下，我帮你拔下这颗牙。”就这样，迈克的牙被拔掉了一颗，接

 成功轨迹

着杰米又给迈克更美味的糖果，不久之后，迈克的牙又被拔掉了一颗。如此反复，迈克的牙全部被杰米拔掉了。杰米就再也不给它糖果吃了。小动物们再也不惧怕迈克了，因为它已无法吃掉小动物们了。此后，杰米被当做这片森林里的英雄。

在这个寓言中我们看到，老虎迈克这样一个十分强壮、称霸森林的角色竟然被兔子杰米打败了。不是因为杰米太狡猾了，而是因为迈克太没有忧患意识了，太没有警觉性了。迈克在吃到杰米的第一颗糖果时就应该想到：自己用锋利的牙齿吃掉了那么多的小动物，而且还将吃掉更多的小动物，为什么会有人给它美味的糖果？这愚蠢的家伙竟然没多想为什么就吃掉了糖果，接受了杰米的建议。在杰米拔掉它的第一颗牙时——牙齿对于食肉的老虎是那么的重要——愚蠢的家伙还是没有觉悟，它被一点小利冲昏了头脑，丧失了警觉性，完全没有了忧患意识。就像一只吃得十分肥硕的火鸡一样不知道感恩节的到来就是它的死期一样。迈克完全没有想到在弱肉强食、适者生存的生物界，锋利的牙齿对自己是多么的重要。

同样的道理，处于商界的人们也需要有忧患意识，商界竞争虽然被一层温情脉脉的面纱所笼罩，但同样是弱肉强食、适者生存。商界的竞争虽然不见一滴鲜血，但同样血腥味浓重，而且更加残酷。如果没有忧患意识，将很快被竞争对手吞并，失败也将

比老虎更惨。

有关忧患意识有以下几点建议：

- ☞ 对无缘无故接近你的人提高警惕。
- ☞ 害人之心不可有，防人之心不可无。
- ☞ 不要对每一个人都怀有敌意。
- ☞ 了解你身边的人。

警觉是防范他人的能力。在动物界，动物们都有占领地盘的习性，当同类动物侵入它的地盘时，一场战争就开始了。动物们只有时刻保持警觉才能生存下来，否则危险降临到头上尚且不知那就必死无疑。不仅在动物界是这样，商界也是如此，商界对警觉性的要求更高，不仅要有保护好自己地盘的能力，而且更要有在关键时刻占领他人地盘的能力。因为商界充斥着软暴力，同样是适者生存、弱肉强食。下面是一则关于忧患意识的商界故事。

硅谷是全世界知名的 IT 业集中地，进军硅谷成了许多 IT 精英的梦想。在创办硅谷之初，曾有一个传奇人物，他就是鬼点子多多的布什内尔。布什内尔在 20 世纪 70 年代初期发明了一种叫“乒”的简易电子游戏机，并创办了阿塔里公司。“乒”很快取得了巨大的成功。1973 年销售了大约 1 万台，每台售价 1 200 美元。1974 年，阿塔里的销售额增到 1 500 万美元。布什内尔一下子成了众人瞩目的中心，《生活》杂志称他为“硅谷的特德特

纳”，他40岁就赚得了7 000万美元。他抛弃了摩门教的信仰，尽情享受。布什内尔不仅放纵了自己，对公司的管理也十分松懈。阿塔里公司的标准服装是牛仔裤和背心，公司聚会时，有大量的啤酒，甚至可以享用大麻，并通常用公司女员工的名字作为有苗头的游戏机的代号。这种管理风格带来了混乱。但成功掩盖了一切，直到公司生产的电子汽车赛游戏使公司蒙受损失的时候，他才有所警觉。布什内尔及时采取措施，把公司一分为二，同时从经营岗位上退了下来。

1975年阿塔里公司推出一种家庭电视机型的“乒”，从1975年秋开始的3年内，近900家的西尔斯分店共售出1 300万套这类游戏机。1976年阿塔里的年收入近1亿美元，布什内尔持有公司一半股份。他开始抛头露面，尽情享受。他同原先的妻子离婚，和年轻漂亮的女子鬼混，买帆船，在公司总部举办狂欢舞会。1976年底阿塔里公司虽然如日中天，但由于没有超过他人的资本，没有足够的规模，再加上布什内尔对激烈的竞争感到窒息，阿塔里被大公司吞并已是不可避免了。1977年华纳公司用3 000万美元买下了阿塔里，布什内尔在获得1 500万美元之后，轻松地带着钱走了。

经过一段短暂的休息后，布什内尔又出山了。他对一种可供全家享受的娱乐中心——比萨时代剧院系统进行投资，结果他又获得了巨大的成功。他拥有这家公司的一半股份，此外还是一个

儿童计算机营地、一个包租航空公司和许多家获利公司的董事，但他并没有忘掉游戏机。1983年10月阿塔里损失了5亿多美元，这个数字比当时硅谷6家最大公司的年利润还要大。布什内尔趁机宣布，他与阿塔里签订的不竞争协定到期，他要再度生产游戏机，结果阿塔里这家有20亿美元收入的公司被一个拿不出真正产品——只是想生产游戏机——但目前还只是说说而已的人吓得半死。

阿塔里倒下去了，同时布什内尔的比萨时代也蒙受了几百万美元的损失。不久，布什内尔宣布永远退出游戏机行业。这位游戏机大王，完成了他的使命。

布什内尔曾经像一颗闪亮的星星一样照亮了整个硅谷。由于他发明了一种名叫“乒”的简易电子游戏机，从而拉开了一个全新的电子游戏机时代的序幕，同时他也获得了巨额的利润，真可以说是名利双收。如果他此时不过声色犬马的生活、不放松管理，而是时刻保持忧患意识并招徕人才，共商发展大计，提高产品的技术含量，让别人不能轻易仿制，那他在电子游戏机行业的立足时间就会长久一些。布什内尔即使在失败的时候，依然没有放弃自己腐朽的生活，完全没有忧患意识，只顾享受。身处商界的人士只有具有忧患意识，才会看清或努力研究自己所处的地位以及客户、竞争对手、政策等一系列影响自己发展的因素，然后制定发展目标，以谋取长足的发展。在商界拼搏就犹如驾驶一叶

成功轨迹

小舟在波涛汹涌的大海中航行，如果不能时刻绷紧自己的神经让大脑保持高度的警觉，没有预见到前面即将到来的危险的意识，一旦松懈下来，很可能是舟覆人亡的结果。

把握市场机会

有一个聪明的犹太商人，他总是能够发现市场上缺少什么东西，并能以最快的速度得到这些东西并将之马上推向市场，每次他都能获得不少利润。有一次，他知道阿拉伯地区没有大蒜，就运了两袋大蒜过去。当地人从来没有品尝过大蒜，觉得味道美极了，国王还盛情款待了这个商人。商人回国时得到了阿拉伯国王馈赠的两袋黄金。

另一个犹太商人听到这件事后，不禁怦然心动。他想：“葱的味道也是非常好的，我也会得到两袋黄金吧？”于是他千辛万苦地带着两袋葱来到了阿拉伯地区。当地人同样也没有品尝过葱，觉得葱的味道美极了，甚至比蒜的味道还要好。犹太商人同样受到了当地国王的热情款待。国王觉得葱的味道实在太美了，再送黄金就不足以表达自己的感激之情，国王思考了一下，决定送给这个犹太商人两袋大蒜以示感激之情。

其实在最初，这两个犹太商人任何一个拿大蒜或葱都会得到当地国王的两袋黄金。而其他的商人只要带去的商品和第一个犹