

人生成功的秘密在于，当机会来临的时候，我们已为这个机会做好了准备。——本杰明·迪斯雷利

THE ENTREPRENEUR MIND



# 创业者的真理

精英企业家100个最重要的  
信念、策略和习惯

(美) 凯文·约翰逊 著 周雀 译  
(Kevin Johnson)

创业者、公司职员、高管乃至CEO必读的管理箴言

破解管理大师成功经营的卓越密码  
剖析顶级企业家的生存智慧



中国工信出版集团



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>



# 创业者的真理

精英企业家100个最重要的  
信念、策略和习惯

(美) 凯文·约翰逊 著 周雀 译  
(Kevin Johnson)

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

## 内 容 简 介

在这本引人入胜的书中，作者确定了每一个企业家都必须学习的7个领域方面的100个关键经验教训，这些领域包括战略学、教育、人际关系、金融、营销和销售、领导力、自我激励。想要获得顶尖企业家所拥有的不可思议的商业成功和财富，你必须改变你的思维方式，换句话说，你必须培养自己的企业家精神。

版权声明：

The Entrepreneur Mind 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs By Kevin D.Johnson.

Copyright:©2013 BY Kevin D.Johnson

Originally published by Johnson Media Inc.

Simplified Chinese edition copyright:

2015 Changsha Senxin Culture Dissemination Limited Company

All rights reserved.

本书中文简体字版权专有出版权由Johnson Media Inc.正式授权，通过北京文汇书林交流有限责任公司代理，由电子工业出版社出版，未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权贸易合同登记号 图字：01-2014-8379

## 图书在版编目（CIP）数据

创业者的真理：精英企业家100个最重要的信念、策略和习惯 /（美）约翰逊（Johnson,K.）著；周雀译. —北京：电子工业出版社，2015.4

书名原文：The entrepreneur mind:100 essential beliefs,characteristics,and habits of elite entrepreneurs  
ISBN 978-7-121-25622-6

I. ①创… II. ①约… ②周… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第043375号

责任编辑：张 毅

印 刷：三河市兴达印务有限公司

装 订：三河市兴达印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：15.5 字数：191千字

版 次：2015年4月第1版

印 次：2015年4月第1次印刷

定 价：38.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

# 前言

人生成功的秘密在于，当机会来临的时候，我们已为这个机会做好了准备。

——本杰明·迪斯雷利，英国首相

2000年我读大二的时候，创办了一家小公司，叫约翰逊传媒公司。在我写这本书的时候，我的公司正与另外两家公司竞争同一个项目，最终我们打败了这两个对手，赢得了四千万美元的项目。这个项目耗时三年，是迄今为止我所做过的项目中赚得最多的一个项目。我的公司现在将成为销售行业最知名的公司之一。

那是2012年7月底，当时一家国企的副总给我发邮件后并电话联系我，他想请我的团队给这家国有企业的一个大的财务项目做方案，因为他之前对我们公司在金融服务业上的成就印象非常深刻。我毫不犹豫地接下了这个项目。

那时我正在芝加哥和家人一起度假，为了赢得这个项目，我直接回了公司，召集了我的团队，一起全心全意为赢得这个项目而努力。与此同时，我马上联系了两个为客户提供协助和指导而获利百万的顾问公司。在截止日期之前，我和我的团队共同完成了这份后来胜出的方案。这个项目给客户留下了很深的印象：我们公司是专业的，且我们把客户的项目放在

首位。所有的付出都是值得的。

我在此处提起这个大业绩，是因为这个业绩证明了我在这本书中要论述的几个理念的效能。在《创业者的真理》这本书中，我着重写了杰出企业家如何才能反应敏捷、怎样把生意放在第一位、怎样经常咨询顾问公司、怎样雇用最好的团队、怎样营造一种紧张而又紧急的工作氛围、怎样聪明地利用时间，等等。本书中所讲的一百个理念，正是我一直用来把一个新兴公司打造成一個千万收入的公司的基本理念。

此书，并不是诸多写企业家精神的书籍中的一本只空谈高层理论或者讲些众所周知的理念的书籍，而是一本实用的方法论，会指导你得到你想要的成就。你手里现在握的是一本真正的操作指南，会帮助你实现你的企业家梦想，不管这个梦是要掌控自己的命运还是要赚得数千万元美元入账。如果你在学习我的经验，并以高效能企业家为榜样，那么你现在就已经在成功的路上。如果你采用本书中的理念，并充分相信这些理念，那么成功指日可待！

# 导读

要想成为一名成功的企业家，就要有与常人不同的思考方式。当很多人寻求安逸的时候，企业家们都在冒险。企业家不是想要一份工作，而是要创造工作机会。企业家的目标不是要跳出固定的条条框框，因为他们本身就是条条框框。企业家不需要跟风，因为他们主导市场。这种大胆而又看似落后的思考方式就是企业家所拥有的智慧。

怎样才能拥有企业家的智慧？关于这个问题的辩论从来没有停止过。每个人，从学者至企业家都在想，有意识地习得这样一种智慧是否可行。有些人则相信，企业家是天生的，有些人命定就是企业家，他们出生的时候，就被赋予了好的性格和好的环境。另一些人则认为，人只要通过一系列的训练、教育和经历就能成为企业家。

企业家是天生的，不是后天的，这种观点实在荒谬。其实恰恰相反，人是可以被教育成企业家的，也可以通过后天的学习变成企业家。2011年有60万大学生在学习创业学方面的课程，而10年前，学习这些课程的学生人数还不到2011年人数的1%。这个数据足以表明创业学已经在学术界成了热门学科。很多时候，创业学就像任何其他专业一样，需要认真学习和参与实践。

虽然我的创业知识不是从正规的课堂中学习的，但我读的创业方面的书却不少。很多书我还一直存放在我的图书馆，用来参考。多去书店是我决定创业后自然而然地跨出的第一步。我带着满满的热情和渴望，购

买并阅读了约翰·内希姆的《高新技术创业：如何创造成功的高新技术公司》。在我读过的书中，最爱的一本要属吉姆·克拉克著的《网景时代：微软赚取数十亿》。诸如此类的书籍给我的创业奠定了理论基础。如果没有读过这些书，我可能在遇到创业遇挫时就早已放弃我的创业想法，也不会继续激励自己创业。

本书试图给已有的关于如何成为企业家方面的知识宝库加入一种新颖和实用的知识。因我年轻的时候就开始创业，并经历了不同的创业阶段，所以我认为很少有书会像我的书一样给读者那样简洁的建议。我通过讲述我自己的故事和其他成功企业家与我类似的经验，决定了要写一本书。这本书主要讲述一百堂企业家在教科书、杂志或是网上找不到的核心课程。这些课程涵盖了从如何从大处着眼到为什么要选择多家银行，甚至还包括怎样择偶。

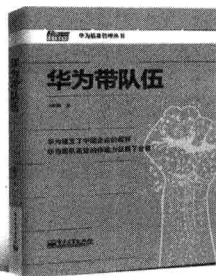
此外，我写这本书的目的是要帮助年轻的创业者不再犯我当年创业过程中所犯的错误。创业初期出错，带来的后果有可能是毁灭性的。例如一个花钱太多的决定或是选了一个不适合的合伙人都可能使创业者不得不终止创业。我在犯了几次大错之后，就常想：“市面上要是有一本书提醒我不犯错就好了。”现如今，这本书有了，我也能帮助那些跟我当时有同样想法的人。

本书分为7个部分：策略、教育、人脉、财务、市场和销售、领导力和激励。每一部分都是相关方面的真知灼见，你可以分开读，也可以连在一起读；可根据自己的兴趣跳读，也可从头读到尾。

不论你是在思考着要创业，要庆祝你创业一周年，还是你创业已达十年，你都会觉得阅读此书收益良多。简单地说，阅读此书将会赋予你企业家的思维。



美迪出版 精品图书



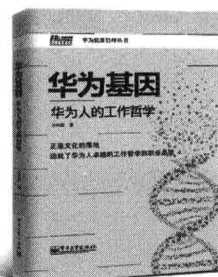
书名：华为带队伍  
书号：9787121238925  
定价：38.00元

华为建立了中国企业的标杆  
华为团队高效的作战力征服了世界



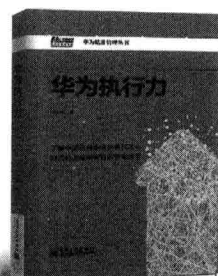
书名：华为绩效管理法  
书号：9787121235788  
定价：38.00元

正是文化的落地造就了  
华为卓越的工作哲学和职业品质



书名：华为基因：华为人的工作哲学  
书号：9787121235078  
定价：35.00元

没有科学的绩效驱动力  
经营管理必将一团混乱

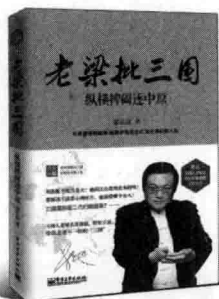


书名：华为执行力  
书号：9787121238093  
定价：38.00元

了解中国标杆企业的执行文化  
洞悉惊人效率背后的管理细节



美迪出版 精品图书



是非真假品三国  
成败得失悟人性

书名：老梁批三国：纵横捭阖逐中原  
书号：9787121247378  
定价：35.00元



血色江湖真水浒  
受降招安枉英雄

书名：老梁批水浒：梁山上的男人们  
书号：9787121247361  
定价：35.00元



何以咏叹批红楼  
绝世之恋不了情

书名：老梁批红楼：红消香断有谁怜  
书号：9787121247354  
定价：35.00元



看罢西游不成精  
怪力乱神露狰狞

书名：老梁批西游：神仙也有潜规则  
书号：9787121247347  
定价：35.00元



主持人老梁独辟蹊径  
口吐莲花为您讲解十二年生肖的千年文化史

书名：老梁趣谈十二生肖  
书号：9787121247743  
定价：32.00元

投稿邮箱：meidipub@phei.com.cn 服务热线：(010) 57565890



## The Entrepreneur Mind

100 Essential Beliefs, Characteristics,  
and Habits of Elite Entrepreneurs

### 第一章 策略

- 01 | 从大处着眼 / 002
- 02 | 开发新市场 / 008
- 03 | 创业而非打工 / 010
- 04 | 并不是所有的风险都危险 / 012
- 05 | 惜时 / 014
- 06 | 创建一个依赖体制的公司而不是一个依赖人的公司 / 016
- 07 | 向他人寻求帮助 / 019
- 08 | 生意第一，家庭第二 / 021
- 09 | 紧要的事情要先做 / 023
- 10 | 聘请一位好律师 / 025
- 11 | 过高评价了商业计划 / 028
- 12 | 公司需要批评声及不一致的声音 / 030
- 13 | 炒掉最差的客户 / 032
- 14 | 什么也不做就能赚钱 / 034
- 15 | 外协是可用的 / 036
- 16 | 能很快从不好的创业点子中抽身 / 038
- 17 | 经济不好时，机遇最好 / 040

- 18 | 早日采用科技 / 042
- 19 | 无知是福 / 044
- 20 | 快速适应改变 / 046
- 21 | 科学技术是机会，不是威胁 / 048
- 22 | 一直跟进 / 050
- 23 | 拥有激光般的定位 / 053
- 24 | 没有利润就是利润 / 055
- 25 | 为灵感而寻求新的冒险 / 059
- 26 | 失败不会杀人，只会让人更强大 / 061
- 27 | 寻求合作伙伴 / 063
- 28 | 成为利用资源的高手 / 065
- 29 | 成功源自对商业理念的执行 / 067
- 30 | 找到一个对手 / 070
- 31 | 不要低估了自己的竞争对手 / 072
- 32 | 要自己想要的 / 074
- 33 | 没有竞争就意味着自己的点子可能没有价值 / 076
- 34 | 快速灭火 / 078
- 35 | 要有退出策略 / 080

## 第二章 教育

- 36 | 学校教育不是必要教育 / 084
- 37 | 不必急于去弄一个MBA学位 / 086

## 第三章 人脉

- 38 | 请大部分时间都与比自己聪明的人待在一起 / 091

- 39 | 办公室大小不是首要的，首要的是要有个好团队 / 093
- 40 | 身上穿的衣物并不等于自身的价值 / 095
- 41 | 不要一直做办公室里最聪明的人 / 097
- 42 | 才华比资历更重要 / 099
- 43 | 怪里怪气，没关系 / 101
- 44 | 人们不只是为钱而工作 / 103
- 45 | 要有一位合伙人 / 105
- 46 | 不要让人滥用你时间的灵活性 / 107
- 47 | 不要管理人，而要管理期望 / 109
- 48 | 找到那个正确的导师 / 111
- 49 | 明智地择偶 / 112
- 50 | 炒掉不作为的人 / 114

## 第四章 财务

- 51 | 不需要用钱去赚钱 / 118
- 52 | 分季度缴税 / 120
- 53 | 支票到手了并不代表钱到手了 / 122
- 54 | 避免负现金流 / 124
- 55 | 在需要用钱之前就要先向银行借钱 / 126
- 56 | 预付账款是王道，不要理会标准付款条款 / 128
- 57 | 雇用一名职业会计意味着钱花得值 / 130
- 58 | 好好管理债务 / 132
- 59 | 投资人会带来的不利 / 134
- 60 | 把重点放在创收上 / 137
- 61 | 你公司最大的投资就是对你自己的投资 / 139
- 62 | 用不同银行的钱来减少风险 / 141

63 | 了解自己的付款指数评分 / 143

## 第五章 市场和销售

64 | 不管愿不愿意，都得卖 / 147

65 | 顾客就是老板 / 149

66 | 有销售才有企业 / 152

67 | 自己不可能总是某笔生意的最佳人选 / 154

68 | 社交不要以自我为中心 / 156

69 | 不要在那些不会点头同意的人身上浪费时间 / 158

70 | 没有“冷不防”电话这回事 / 160

71 | 把自己做的生意讲给大家听 / 162

72 | 问对问题 / 164

73 | 得到产品或服务的最大价值 / 166

74 | 不要以高人一等的姿态对待客户 / 169

75 | 创造性地建立人际关系网 / 171

76 | 不要怀恨在心 / 173

## 第六章 领导力

77 | 不要带个人情感处事 / 177

78 | 突破恐惧 / 179

79 | 成为一个特立独行的人 / 181

80 | 让梦想成为现实 / 183

81 | 做出艰难的抉择 / 185

82 | 拥有令人难以置信的忍耐力 / 187

83 | 时刻准备变得一无所有 / 190

## 第七章 激励

- 84 | 成功不是目标 / 194
- 85 | 对周一早上的到来充满激情 / 197
- 86 | 对周五的到来感到失望 / 199
- 87 | 朝九晚五的生活让人生不如死 / 201
- 88 | 父母想让孩子做一份体面而又福利好的工作 / 202
- 89 | 有时憎厌你的人比尊敬你的人多 / 205
- 90 | 创业与“自己做老板”不相干 / 207
- 91 | 创业确实是与生俱来的 / 208
- 92 | 知晓自己的价值 / 211
- 93 | 不能只是想保住工作 / 213
- 94 | 哭泣总是发生在事不遂人愿的时候 / 215
- 95 | 何时创业都不晚 / 216
- 96 | 成功时无比欣慰 / 218
- 97 | “跟着激情走”是骗人的 / 220
- 98 | 要有正确的动机 / 222
- 99 | 热爱生活 / 225
- 100 | 永远都是企业家 / 227

## 后记 / 230

## 关于作者 / 231

# 第一章

## 策 略

策略是一种思维方式、是一种有意识且经过仔细思考的方法、是一个精心执行的体系、是一门确保未来成功的科学。

——皮特·约翰逊，英国商人

所有的企业家都一定要问自己关于商业策略方面的三个重要问题：“我们的现状如何？”，“我们想要达到什么样的高度？”和“怎样达到那样一个高度？”如果你对这三个问题毫无头绪，那么可以说，你还没有成功的策略。你有的只是一个目标不明确的商业想法和一个可能是自己营造的败局。

具备清晰稳定策略的生意随时都能成功。生产普通产品的公司与生产优质产品的公司竞争时，总能取胜。因为当前者在实施执行一个最佳策略的时候，后者则一直满足于既得的业绩，不思进取。除此之外，前者可能有比后者更优秀的合作伙伴，雇用了更加厉害的律师，或者把自动化技术运用得更多。所以，公司的战略及策略能帮助其战胜看起来似乎无法战胜的困难。

在本章，我们将教授你改善企业的战略和策略，包括从测试新市场到设计退出计划的战略和策略。精通了这些重要的策略，你就会在同行中独领风骚。

## 01 | 从大处着眼

请牢记生活中的悲剧不是没有达到目标，而是没有目标……

没有摘到星星不丢脸，丢脸的是没有星星可摘。失败不是罪过，而目标太低就是罪过。

——本杰明·梅斯，部长、教育家、学者、社会活动家

## 创业中常见的两种败局

创业的败局分为两种：新企业倒闭及现有企业没有壮大就倒闭。前者倒闭最多受到关注，后者无法壮大引发的败局更具有毁灭性。

一方面，评价和理解传统意义上为什么如此多的创业都会失败相对来说比较容易。我们有数据为证。从考夫曼基金会到美国商会这些组织，都已经分析了数年的数据，告知我们一个可信的观点：为什么75%的企业寿命不会超过十五年或年份比十五年稍微久点。失败的原因有：资本不足，过度扩张，计划不好和市场萎缩。

另一方面，评价和理解为什么一个企业没有壮大则是十分困难的。目前，还没有研究和数据能够用来说明这个问题。此外，评价成功默认的标尺常常就是企业本身的存在。我常常会对经营自己的企业过了头五年的企业家表示祝贺。我对企业家的期待如此之低，让我感到很内疚。五周年的成就是可喜可贺的。但要让人钦佩，五年后还得要发展成一个盈利而又高成长性的企业。不要做一个经营了几年企业就自鸣得意的企业家。要挑战目标，把稳固的事业推向新高，就要从大处着眼！

### “从大处着眼”的定义

人们常用到“从大处着眼”这个词组，不论是娱乐、体育节目的评论员还是美国地产大亨唐纳德·特朗普都在用这个词组。而且，在新潮的T恤上也常常印有：“要么做大，要么待在家里！”很明显，到处都是鼠目寸光之人，我们必须不受这种人的影响，做到从大处着眼。尽管“从大处着眼”这个词组非常新潮，且代表着流行文化，但是这个词组并没有一个清晰的定义，尤其是在创业领域。