

亚马逊网站五星推荐

全美十大青年企业家奖获得者亲身传授成功经验
助你登上成功企业家直通车

成功企业家的

9大素质

The 9 Super Simple Steps to Entrepreneurial Success

[美] 马丁·J·格伦德 著



中信出版社

CITIC PUBLISHING HOUSE

成功企业家的

9 大素质

The

9 Super Simple

Steps

to

Entrepreneurial

Success

[美] 马丁·J·格伦德 著
张丽华 译

中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

成功企业家的9大素质 / [美] 格伦德著; 张丽华译. —北京: 中信出版社, 2003.10

书名原文: The 9 Super Simple Steps to Entrepreneurial Success

ISBN 7-80073-973-2

I. 成… II. ① 格… ② 张… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第087278号

The 9 Super Simple Steps to Entrepreneurial Success by Marty Grunder

Copyright © 2002 by Marty Grunder

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2003 by CITIC Publishing House.

Published by arrangement with Betterway Books, an imprint of F&W Publications, Inc. (4700 East Galbraith Road Cincinnati, Ohio 45236 U.S.A.)

ALL RIGHTS RESERVED.

成功企业家的9大素质

CHENGONG QIYEJIA DE JIUDA SUZHI

著 者: [美] 马丁·J·格伦德

译 者: 张丽华

责任编辑: 玉晶莹 赵爱哲

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 北京忠信诚胶印厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 7.375字 数: 130千字

版 次: 2004年1月第1版 印 次: 2004年1月第1次印刷

京权图字: 01-2003-0768

书 号: ISBN 7-80073-973-2/F · 612

定 价: 17.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

E-mail: sales@citicpub.com

010-85322522

献 辞

献给爸爸——您没能看到这本书，
但是您帮助我写作了这本书！

鸣 谢

写书是件难事，工程之浩繁超乎人们的想像。为了完成写作，需要许多人的帮助，本书即为一例。我想对那些给予我帮助的人表示感谢。首先要感谢我的妻子莉萨和我的孩子：埃米莉、凯瑟琳、莉莉和格兰特。当我在深夜和周末写作时，他们给予我支持，并且鼓励我继续追逐我的梦想。我也想对妈妈表示感谢，她总是对我的种种努力表示鼓励和支持。没有编辑的帮助，我也难以完成本书的写作，卡罗尔·卡泰诺是位出色的编辑！谢谢卡罗尔。另外要感谢的几个人是格伦德园艺公司和顶级咨询公司里的同事，特别是我的合作伙伴戴夫·拉多和我的助手南希·埃里克森。南希花费大量时间对草稿进行修改，她棒极了。最后，我还想对美国 and 加拿大的许多企业家表示感谢，他们让我帮助他们去追逐梦想。非常感谢你们！



导 论

对有些人来说，成功是如此唾手可得，而对另外一些人来说却是那样的可望不可即，这是为什么呢？难道有些人天生就该取得成功吗？是教育使人取得成功的吗？隔壁邻居的孩子怎么样？你知道他是个成功的企业家，你以为你也能取得成功，但是怎样实现这一目标呢？他是怎样取得成功的呢？你认识的那位30多岁的女士原来是个护士，现在她办起了自己的企业，不仅快乐而且也很富有。她是如何成功的呢？你该怎样做呢？有些人，甚至全家人都从遥远的国度，如印度、黎巴嫩、中国或日本移民到美国，并且获得了巨大成功，奥妙何在？这些人身上是否具有什么神秘的特质，或者仅仅是因为他们运气不错？

《成功企业家的9大素质》将就这些问题作出回答并为你揭示获得成功的奥秘。不论你年龄多大，12岁、30岁、45岁、60岁或80岁，如果你是一位渴望成功的企业家，或者是正在为此而奋斗的企业家，本书将告诉你怎样使企业获得成功。

在阅读本书的过程中，你会发现格伦德园艺公司（Grunder Landscaping Company）是怎样从一个两个人利用课余时间从事割草业务的小公司（和你以前或现在的经历



一样)，发展成为一个荣获美国国家奖、资产达数百万美元的成功企业的。在公司发展壮大过程中，我对其他成功人士及公司进行了坚持不懈的研究，发现了他们之间的一些相似之处。我所研究的所有成功人士都热爱自己的工作，对工作充满了热情。他们的目标非常明确。其中许多人都是在为他人打工、领取薪水时学会如何取得成功的（拿着薪水学习）。他们拥有一些良师益友（与成功者为伍）。他们非常自信。他们敢于提问——事情为什么是这样的？他们侧重于自己的优势，做事方法与众不同，不循规蹈矩，不墨守成规，他们勇于打破各种条条框框。最后但也同样重要的是，我所研究的所有成功人士工作都非常、非常、非常地勤奋努力。你在书中到处都能看到“提示”。我认为，这些“提示”将使你认识到，所有一切并非都是完美无缺的，我的编辑卡罗尔·卡泰诺（Carol Cartaino）也同意我的这一观点。这些简明扼要的段落会使你免于陷入许多人都会误入的圈套。

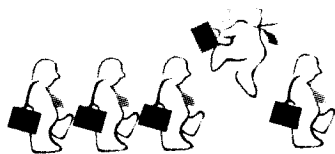
这就是《成功企业家的9大素质》的故事。

本书是你走向企业成功的一幅蓝图。在本书出版之前，我请许多成功人士看了这本书的清样。有些人，如我的百万富翁朋友——企业家迈克尔·欧文（Michael Ervin）说，回过头去看看，这9大素质正是他走向成功所具有的。其他人运用这些素质唤醒了自己的梦想并因为这些素质而取得



了成功。

我希望你喜欢这本书。我愿听到你对本书的评价，也愿意随时为你及你的公司提供帮助，我的电话号码是（937）847-9944，我公司的网址是www.grunderswinnerscircle.com。愿你从书中找到乐趣。



目 录

导 论 IX

1	企业家成功之路	1
2	第1大素质：选择爱好	9
3	第2大素质：制定目标	45
4	第3大素质：拿着薪水学习	83
5	第4大素质：与成功者为伍	97
6	第5大素质：相信自己	127
7	第6大素质：重点在以己之长发财致富	149
8	第7大素质：敢于提问	165
9	第8大素质：不循规蹈矩，不墨守成规	177
10	第9大素质：工作越努力，运气就越好	207

1

企业家成功之路

“干得最多的人梦想可能也最多。”

——斯蒂芬·利科克 (Stephen Leacock),
经济学家和幽默作家



也许你已买了这本书（或者别人将此书作为礼物赠与你），因为你想自己成立一家公司；也许你已经是一个企业家并且想做得更好。正如你所知，当个企业家非常时髦。实际上，在近200年的时间里，这一直是种时尚，而且我发现它没有任何退热的趋势，从来没有！最近一项盖洛普调查表明，七成的高校学生表示想要成立并经营自己的公司。学生们声称，他们之所以有此愿望，是因为他们想成为自己的老板。

有谁不希望自己当老板呢？难道这不是你的梦想吗？

许多人，无论年长者或是年轻人，都梦想自己办公司。看到自己的梦想逐步实现，看到自己有能力养家糊口，这是件多么令人激动和兴奋的事。

今天，千百万经营各种生意的人都掌握着自己的命运。许多人加入了有成熟多层营销系统的直销公司，如加入到安利、Nutrition for Life、Excel Communications、Longaberger Baskets、优莎纳（USANA）以及日健（Nikken）等公司。还有无数的人办起了承包公司、服务公司、零售公司和加工厂。有些人正在通过互联网而创建令人难以置信、成绩斐然的公司。亚马逊网站（Amazon.com）、EMC、思科、Excite、雅虎和Ebay等公司的创业者年纪不大，但都向世人展示了他们骄人的业绩。有些公司广为人知，如沃尔玛和家居货栈（Home Depot）；还有许多企业鲜为人知，它们的

创业者当时大都年过半百。假如你不相信人们对企业家这一身份的向往的话，你只需驱车各处走走，就会发现到处都有为当企业家而付出种种努力的人，就连你的医生也可能动起了当一名企业家的念头，他们在寻找做生意的创造性方式。眼科医生和按摩师就是两个例子，他们充分发挥想像力和聪明才智成为了成功的企业家。

据估计，每年大约有500万美国人创办起自己的公司，其原因不言自明。知道你为之奋斗的公司随时会裁员并使你丢掉饭碗不是一件有趣和令人舒服的事，但这样的事经常发生。我见到过一些大公司以种种借口将员工扫地出门。我们园艺公司的一个客户被调往另一地区，只是因为公司一位顾问觉得最好是把某项业务放在另外一座城市以“提高效率”。我甚至还了解到一个规模相当大的公司将办公场所从美国中西部移至巴尔的摩，理由就是巴尔的摩是公司首席执行官的故乡。作为一名终生奋斗的企业家，我无法想像任由他人如此左右我的未来。相较被自己公司所有客户炒鱿鱼而言，你为之打工的公司更容易将你炒鱿鱼，令你下岗，或中断与你的关系。其实，你或许因为也厌倦了这种“控制”并想掌握自己的命运而正在阅读这本书！我想鼓励你争当一名成功的企业家，并且告诉你怎样做。



除了梦想，你还必须付出更多

你想在一家拥有多层营销系统的公司中作为一名出色的推销员脱颖而出吗？你想拥有属于自己的汽车修理厂吗？经营一家餐馆是你的梦想吗？或者，你想成立一家园艺公司吗？

有梦想没有错，梦想催人奋进。不过除了梦想，你还必须付出更多。

无论你想干什么，你都能取得成功，但是要成为一个成功的企业家，你就必须绘制一份示意图。你需要了解你将走向何方，知道怎样到达目的地。没有谁会在星期六早晨醒来后对家人说：“给你们一个惊喜！快起床！我们要去度假，大家都上车。”然后就开着车，漫无目的地转悠。你总会为度假而进行筹划。有些人提前数月为度假作准备，计划甚至详细到按小时计算。为什么？我们这样做是为了节省时间和金钱，为了避免麻烦，为了保证玩得开心愉快。遗憾的是，很少有人以同样慎重的态度来计划自己的生活 and 生意。他们从来不会花费时间对自己是谁、自己想要干什么以及怎样实现目标这些问题进行思考。如果你不认真思考这些问题的话，你将永远无法发现自己的全部潜力。常言道：“预则立，不预则废。”

本书将提供一些有益而简单的忠告、例子和鼓励，为

使你成为一名企业家而进行筹划。这些忠告、例子和鼓励很简单，你无须为了弄明白这些东西而去攻读哈佛大学的商学位。书中介绍的9大素质是我起步和打造美国最成功的一家园艺公司的基础。你的9大素质将带你从公司萌芽走向成熟。

在我的顶级咨询公司（The Winner's Circle）里，许多同事在被迫列举出他们曾经从事过的工作以及所拥有的技能、爱好和业余兴趣之前，都没有意识到自己所具有的才能和机遇。他们一旦发现自己具有这样的能力，就会开始追寻企业家的梦想。我也希望帮你挖掘你的才能，不过我想强调“过程”这个词。成功是一个过程，成功并非一蹴而就。成功来自对目标持之以恒地追求和奋斗（我常对人们说，格伦德园艺公司是一个18年努力一夜成功的故事）。有此意识的人，无论年龄多大，在追求目标的过程中都不会因遇到问题或障碍而放弃。他们只会把障碍看作是学习经验。其实，成功人士对待目标非常执著，无论什么都阻挡不了他们前进的步伐。

在我自己经营企业的经历和多年进行的研究中，我发现最成功的人士会把自己的目标告诉任何愿意倾听的人。我也这样做，目的是为了激励自己。成功人士的愿望热烈而具有竞争性。当说要做件什么事时，他们就会说到做到。他们无法想像为什么会达不到某个目的，所以他们会告诉任何听他们诉说的人自己的目标是什么。这样，在他们遇到困难时，在他们想要放弃时，他们会对自己说：“我不能退却。我已



告诉所有人我要干什么，我一定不能对他们说我要放弃和不能做了。”一个真实的例子就是你现在正在阅读的这本书，我在撰写本书的过程中就这样做了。我在参加一个为演说家和作家组织的研讨会后，产生了写作《成功企业家的9大素质》的念头。我觉得确实需要这样一本书——阐述一种实现企业家梦想的实事求是和简单易懂的方法。

几个月后，我与一家出版社达成了出版协议。于是，我开始写作，并告诉每一个人让他们对这部新作予以关注。我甚至在所有的电子邮件的结尾中都写道：“我的新作《成功企业家的9大素质》不久即将面世，请予以关注。”半年后，我说道：“我怎么也干不下去了。”我利用一切可能的机会进行写作，每周我得在一家非常成功并且日益壮大的公司工作80个小时，同时还要努力当好一个父亲、丈夫、儿子、兄弟和朋友。同时干好所有事情很不容易。我多次产生不想写下去的念头，有时我甚至想放弃写作。我也产生过怀疑，这书能卖出去吗？读者会喜欢这本书吗？我能按时完成吗？每当我想打退堂鼓时，马上就会想起所有那些知道我要出本新书的人，于是我又重新开始写作。这其中就隐藏着贯穿本书的一个信条——坚持！

对你来说，阅读这本书需要花费时间和精力。我建议你读书时做些笔记，找出最精彩的部分，认真加以思索，多读几遍。另外请你生活中最重要的人也来读一读这本书，

那样他们会帮助你实现目标！不过，不要只读一部分，然后将它束之高阁，要将它全部读完。我曾经看到过一项研究，说是在消费者购买的图书中，只有17%的图书会被阅读。让这本书成为那17%的一部分吧。我向你保证，即使这不是你最好的投资，也将是你最好的投资之一。读完这本书将是你取得成功的一个基础。我认识许多人，他们耗费大量时间，谈论准备干什么但却无所事事。如果你就是这些空谈者中的一员，那么，读完本书后你一定会变成一个实干家。

