

SSIONS OF
E MILLIONAIRES

创业
经典

掀起**大前研一**之后的阅读狂潮

“**经营之神**”倾力打造**亚洲创业青年**的实战教科书

餐巾纸上的创业课

MBA没教你的那些事

(日) 神田昌典 著 蔡昭仪 译



百万畅销书作者
的事业与家庭双
赢宝典

日本亚马逊畅销
书排行榜NO.2
读者汹涌回响

浓缩10000名企业家
故事的高战小说

3小时学会5年创
业必备的和知识
危机化解法



重庆出版集团  重庆出版社

餐巾纸上的创业课

MBA没教你的那些事

〔日〕神田昌典 著 蔡昭仪 译

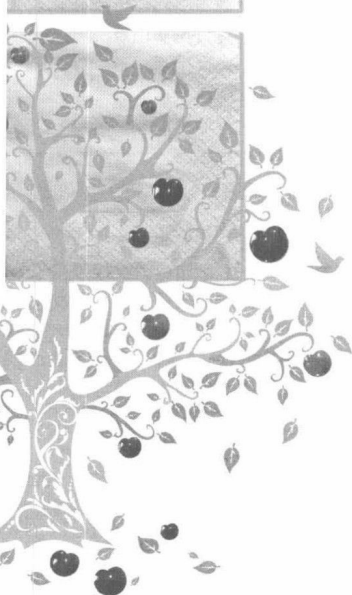


百万畅销书作者
的事业与家庭双
赢宝典

日本亚马逊畅销
书排行榜NO.1
读者汹涌回响

浓缩10000名企业家
故事的商战小说

8小时学会5年创
业必备的知识
危机化解法



重庆出版集团 重庆出版社

《Seikousha No Kokuhaku》

© Masanori Kanda 2006

All rights reserved.

Original Japanese edition published by KODANSHA LTD.

Publication rights for Simplified Chinese character edition arranged with KODANSHA LTD.
through KODANSHA BEIJING CULTURE LTD. Beijing, China

版贸核渝字(2009)第114号

图书在版编目(CIP)数据

餐巾纸上的创业课/[日]神田昌典著;蔡昭仪译. —重庆:重庆出版社, 2009.12

书名原文: Seikousha No Kokuhaku

ISBN 978-7-229-01317-2

I.餐… II.①神…②蔡… III.①成功心理学-通俗读物 IV.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第187260号

餐巾纸上的创业课

CANJINZHI SHANGDE CHUANGYEKE

(日)神田昌典 著

蔡昭仪 译

出 版 人: 罗小卫

策 划: 中资海派·重庆出版集团图书发行有限公司

执行策划: 黄 河 桂 林

责任编辑: 刘 翼

版式设计: 洪 菲

封面制作: 陈文凯

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

深圳市美嘉美印刷有限公司制版 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

邮购电话: 010-85869375/76/77 转810

E-MAIL: sales@alphabooks.com

全国新华书店经销

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 12.5 字数: 157 千

2009年12月第1版 2009年12月第1次印刷

ISBN 978-7-229-01317-2

定价: 26.80元

如有印装质量问题, 请致电: 023-68706683

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House(中资出版社)** 授权重庆出版社在中國大陸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。

版权所有 侵权必究

我要钱！我要住大房子！

这个任性的欲望，让我决定脱离朝九晚五的生活，自己创业。

我读遍了所有关于赚钱的书籍。我抱着半信半疑的心态，尝试书上的成功定律，结果真的成功了。

跑，跑，跑，我只是不停地跑。我的银行存款不断增加，也搬进了大房子，还买了梦寐以求的跑车。

当我意识到这些时，我已成为大家眼中的赚钱天才。

完美的结局。这是让谁都羡慕的成功故事。

可是，有些事情，在成功定律里却找不到。

因为在迈向成功的道路上，有许多暗藏的地雷！

作者手记



早川信夫

日本著名书评家

商业博客策划活动签约书评家

其作品荣获“博客村商业书排名第一”

创业书中的商战经典之作

正好是一个月前，工作结束后，晚上十二点左右回到家，从书柜中随手取出了这本书。

我抱着一种随便读一读的心情，哗啦哗啦地翻了几页，之后却完全被吸引了，一直处于一种兴奋状态，等我从书中醒过来时发现天已经快亮了。

随后的一个月之内，我又读了两回。每次都被重新吸引。

《餐巾纸上的创业课》这本书是我自读本田直之的《杠杆阅读术》，以及三枝匡的企业管理小说三部曲《V字回复经营》、《经营力量的危机》和《战略专业化》以来，又一次被深深吸引的一本书。

该书是将焦点放在《非常识成功法则》所述的八个习惯中的最后一个即第八个习惯——“了解成功背后的黑暗面”，挖掘出伴随着企业成长而显现的光与影，并用小说的形式来讲述它的一本书，其内容包括以下几点：

生病

发生事故

家庭关系破裂

人际关系起波澜

遭遇欺诈

被心腹出卖

光愈亮影愈浓。

慢慢走向成功的过程中，影也将越来越浓，然后在最不堪一击的地方迸发出来。

这就是“成功的黑暗面”。

.....

如果你将来有志于自己创业，那么我建议你一定要读读这本书，因为，这本书里概括了关于“创业”中的所有“法则”。

读的时候，请你把自己当做主人公。

.....

讲述关于创业的技巧、知识与思考的书数不胜数，而这本归纳出“法则”的书才真正值得被称为“创业书中的商战经典之作”。

这是神田昌典的优秀著作中绝对值得推荐的一本书！

魏武挥

新锐青年创业者
知名博客
中国 Web2.0 专家
资深新媒体观察者

创业，是一场“赌博”

创业，很像一场赢了之后结局极其美好的“赌博”。

创业者手上的赌本是这样的：

其一，资金。有钱才能赚钱，或多或少你手上必须有，创业者也是要吃饭的，而天下并没有免费的午餐。

其二，资源。一种极端的说法是，能用钱买来的资源都不是资源。资源最形象的表现形式就是人际关系。比如说，你认识了你打算创业的行业里的佼佼者，你的事业就会事半功倍。多认识一些媒体人士，他们即使不能帮你建个钱场（成为你的客户或投资者），也能捧你个人场。媒体上多一些你的正面报道，对你的事业很有好处。

其三，意志。今天创业，一个星期后就名扬天下的人不是没有，但绝对是个案。大多数创业者都要经历一段漫长的兴奋——郁闷——兴奋——郁闷的此起彼伏的日子，也会面对很多机会，但细细琢磨下来这些机会都只是水中月、镜中花。如

何坚定自己钢铁般乃至不撞南墙不回头的意志，和个人秉性很有关系。

但现实中，不乏有些人三大赌本齐全甚至极其丰富，结果依然一败涂地。时乎？命耶？冥冥之中似乎真的有那么一股看不见的力量在决定着什么，于是，中国本土很多创业者除了喜欢看别人创业成功的故事来获得一些可复制的成功经验外，他们也很迷信风水。

有时候，我觉得，很多成功的因素和创业者的三大赌本多寡有很大的关系。比如说有的创业者刚刚写完一份商业计划书就拿到了不菲的投资，事业获得了良好的开端。他/她在BP（商业计划书）方面的经验是：短一点，五页PPT就ok。这个经历可能只适合他/她自己：比如已经和投资人有不错的私交，投资人也相当了解这个人 and 这个人所从事的创业。别人成功的地方可以拿来参照参照，但更重要的是，别人失败的地方绝对可以作为前车之鉴。

神田昌典，这位有“继大前研一之后，全日本最受推崇的企管顾问大师”，根据自己辅导上万企业的经历，写出这本万众瞩目的商战小说《餐巾纸上的创业课》，让我们一窥别人是如何面对失败的。

“我们必须熟知模式，才有跳脱模式发展自己的可能。要知道自己正走在埋有地雷的道路上，才能够在遇上时妥善处理……我接下来想要传达的，并不是如何避免踩到地雷。困难和危机其实是无法避免的，但我们仍然可以巧妙地渡过难关。”作者如是说。

事实上，人们通向成功的道路可谓五花八门，但错误和失败的性质却大同小异。我们甚至可以这么说，创业，就是一个不断克服失败，不断解决各种问题的过程。

不同的企业在发展过程中，都会有相同的问题爆发。其中最麻烦的一项就是：成长速度越快，家庭问题就越层出不穷。通读全书，我对如何预见危机和掌握家庭与事业之间的平衡这两点深有感触，这也是值得每一个想要创业的人思考的问题。

——朱正耀

浙江海港超市连锁有限公司董事长

浙江连锁经营协会副会长

嘉兴市人大代表

这本书写得真的非常好，打算创业的人一定要读读它。作者将问题归纳得浅显易懂，着实让我赞叹。正如书中所述，即使创业获得成功，如果因此家庭出现了变故，那这样的创业到底是为了什么呢。这本书让人深深地反省，有幸福的家庭，事业才有意义。

——贺 坪

杭州贺盈纺织品有限公司总裁

很好的一本书。看完后我情不自禁地笑了。

我也是一个风险经营商，回顾此前的人生，发现我所经历的事跟小说中的主人公的故事几乎完全相同。

小说中所述的任何一件事，我都实际经历过。

内容写得真的非常好，打算创业的人一定要读读这本书。

作者将问题归纳得浅显易懂，着实让我赞叹。

正如书中所述，即使创业获得成功，如果家庭因此出现了变故，那这样的创业到底是为了什么呢？

这本书让人深深地反省，有家庭，事业才有意义。

（也许是因为我经历过整个创业过程，所以才能懂，而那些现在正处于事业上升期的经营者们未必能懂。）

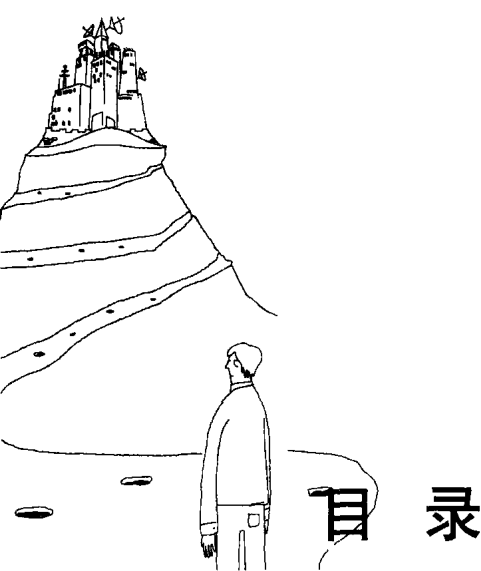
还有，该书语言相当地简练，而且结构安排得相当有趣，能不断地勾起读者的兴趣。我只用一个晚上，一口气就读完了。

该书与一般地讲述成功者的经历的书完全不同。

我真想赶快让我公司的管理者读一读。

能遇到这么一本好书，我真是心生感激。

——安 藤



目 录

专家推荐	创业书中的商战经典之作	4
名人推荐 I	创业，是一场“赌博”	6
名人推荐 II		8
读者推荐		9
序 言	幸福的家庭造就成功的事业	12

第 1 章 “万事达”的成长曲线 21

被裁员是幸运的吗？
创业的第一关键是什么？
在成长曲线的哪一段加入市场最好？
为什么不能把偶然当偶然？

逼上梁山 22
餐巾纸上的蓝图 29
钱在“顺利”地减少 57
媒体的蝴蝶效应 62

第 2 章 事业向左，家庭向右 67

工作有问题时，家庭就和乐；家庭有问题时，工作反而顺利。
你相信吗？
孩子是家庭的调节器，那么什么是事业的调节器呢？
在享受幸福的同时你是否也感觉到了不幸？
如何让不幸化为幸福，让幸福延续永久？

“齿轮”开始转动	68
夫妻貌合神离，儿子命悬一线	77
巧推“国际秘书”	90
温旧梦，情越轨	93

第3章 温柔的陷阱 103

夫妻反目、资金不足、公司混乱……有什么回天之术？
Good & New，还有肯定之环与信条卡，真的管用吗？
育儿书里也有公司的管理良方？

十面埋伏	104
解锦囊，探妙计	128
豁然开朗	142
变生肘腋，九死一生	144

第4章 成功的背后 165

盟友背叛、数据失窃，如何化解这一危机？
创业者、执行者、管理者和协调者如何进行角色定位？
“母慈”、“父严”哪个更重要？公司管理也需要“母爱”？
阿拓大彻大悟了什么？

公司成长与桃太郎故事	166
悬崖勒马，夫妻重修好	179
魔法与梦想	183

后 记	185
高端访谈	190

幸福的家庭造就成功的事业

只要怀抱一个伟大的梦想,努力地勇往直前,就一定会成功。我一直相信这样的成功定律,而这个定律也的确是正确的。最后,我的确有钱了,但结局却并不完美。有些事情,到现在仍令我锥心刺骨。

在迈向成功的道路上,有许多暗藏的地雷。当成功得以逐步实现时,前进的道路上就会有等值的困难与障碍正在等待着你。这些地雷不会在工作范围内爆炸。商战中赢得的东西,就在商战中失去——如果是这么简单的因果关系,那么还会找到应对的办法,只要自己愿意承担损失就可以了。不过,现实却没那么简单。地雷总埋藏在你意想不到的地方,那也许就是你生活中的某个领域。在此举出几个例子:

有一天,妻子在三岁儿子的腿上发现了无数个淤青。

儿子被送到医院后医生要求紧急住院。医生说这叫“特

发性血小板减少性紫斑症”，孩子的血小板数目大量减少，即使只是跌个跤，也有可能引发脑部血管出血，甚至导致死亡。

女儿在四岁时发生过原因不明的腹痛，送医院检查后发现是肠套迭，必须紧急打入空气。医师还说有肠子破裂导致死亡的危险。

我回到家中，发现妻子不见了，只见信箱里放着离婚协议书。

公司有三名职员因为压力过大而陆续得了梅尼尔氏症（一种因内耳病变所导致的平衡功能失调），业务因此延宕，客户抱怨连连。

公司的企管顾问得了忧郁症，本以为他已康复，没想到他却突然自杀了。

每次遇到这种阻碍，我都安慰自己：只是时运不济。我以为发生在我身上的事不过是单纯的个案，只是一些特例。不过，很遗憾，它们并不是特例。

在成就伟业的过程中，这些阻碍都会毫不客气地出现，没有人能只带着成功全身而退。我说这些并不是为了提醒大家随时绷紧神经，而是为了提出实际会发生的事。我之所以能够确定这些阻碍都会发生，是因为我看见过太多的例子。那些在短短几年间快速成长的公司，其经营者都曾面临这些危机。

请容我自夸，我的确有看准商机、创造畅销商品的才华。我也曾经与1万多名经营者分享我的经验，帮助许多人在短短几年中创业成功，这一点让我相当自信。在对这些成功者进行咨询的过程中，我发现了一种模式：每家公司在业务成长阶段，都会有相同的问题爆发。其中最麻烦的一项，就是成长速度越快，

家庭问题越是层出不穷。

我在美国学的是企业管理理论，拿到了 MBA 学位。经营与家庭问题之间的因果关系对我来说，其实有点难以置信。但是，根据超越商业理论的经验法则，有些现象不容我们忽视。你也许听说过这些例子：我很希望这些都是特例，不会发生在每个人身上。不过，以特例来说其概率也未免太高了。成功者背后一定也有不光鲜的一面，但媒体几乎不会去触碰这类话题。报纸杂志只会报道成功者在生意上春风得意的一面，塑造人们心目中的英雄形象。可是媒体一旦把焦点放在这些成功者的私生活上面时，英雄顿时就黯然无光了。

父子断绝关系、离婚、外遇、绯闻、家庭暴力、辍学、自闭、忧郁症……功能不健全的家庭比比皆是。八卦新闻炒得沸沸扬扬的少年犯罪问题，有许多就发生在社会地位较高的那些家庭。

成功会带来更多的问题，这个话题听起来可不怎么有趣。越是勇往直前的人，越会认为这不过是陈词滥调。只强调正面思考当然可以皆大欢喜。如果我掩盖事实，只写出好的一面，就像是用了令人舒爽的清凉剂，也会刺激这本书的销量吧！当事业光芒万丈时，人生中其他的问题便会层出不穷。成功者背后黑暗面的话题，是任何人都不想触碰的，而我却偏要在本书中踏足这个禁地。

我之所以写这个话题，是因为对应对黑暗面的方法有了某种程度的心得。也就是说，在业务成长过程中，我已经能够预测哪里埋有地雷，应该如何避免踩到，以及在什么时机应该采取怎样的措施。我已经从自己的失败中学到了如何预测危机、顺利渡过危机和在事业与家庭之间取得平衡的技巧。

后来我也发现，每家公司其实都会碰到相似的危机。当我了解了问题的类型以后，只消一点点信息，就可以推测这家公

司接下来会发生什么事情，而这些问题又会在经营者或职员的家庭引起怎样的变化。让我举一个例子：

某人成功到达顶峰时，却发生了重大事故，可能是生病，也可能是猝死；

当某人受到众人瞩目、媒体争相报道时，家人却遭逢意外事故或生病；

当某人以成功者的姿态出书时，公司的业绩却突然下滑了；

众人眼中的经营之神也遭遇了家庭危机、夫妻分居，以及外遇问题；

某人因投机而获得高额利润，却因意外事故或生病而英年早逝。

前些天，我来到一家迅速发展中的创投公司与职员会面。这家公司大约有 50 名员工。他是要拿企划书给我看的。

“我们公司的制度，是承办人直接向老板报告，所以决策相当迅速。如果和老板谈一个企划，应该可以马上通过。”

这家公司的老板是业界翘楚，相当知名。好，在这里请问读者们一个问题：凭着上述信息，你能预测或洞悉这家公司将会发生什么事吗？

“只有这么简单的一两句话，怎么可能知道什么事嘛！”

许多人都会摸不着头脑，或许有人会想，这家公司就是所谓的“扁平化组织”，风气应该相当自由吧！

我对那名职员说：“如果你不介意的话，我觉得有些细节应该和你谈一谈。”

“请说。”

“我想，贵公司应该有同仁表现得意兴阑珊，公司里的气氛也偏向将这名同仁辞退。不过，这并不是解雇员工就可以解决的问题。以前应该也有类似的同仁，可是将他开除以后，又出现了别的问题员工，对吧？”

他猛点头说：“是啊，是啊！”

我继续说：“这是经营性企业中很典型的模式，代表经营者的家庭并不美满。”

他露出相当惊讶的表情。

“你说的没错，他已经离过两次婚了。可是，你怎么连这种事情都知道呢？”

我并没有直接回答他，只是继续告诉他我察觉到的问题：“所谓扁平化组织，就是老板必须拥有绝对的领导地位。管理部门完全听从老板的指示行事，没有实权。这么一来，如果以现在的速度继续成长，贵公司的组织在几年之内就可能会产生裂痕。对了，你应该不是在这家公司的创业时期就已经在那工作的吧？”

“没错，我是最近从别的公司跳槽过来的。”

“我以下说的只是一般而论，或许与你无关。不过，有这种制度的公司，从别的地方挖角过来的职员业绩越出色，大概就会越难在公司生存。如果有这种情形，首先要和周围的人统一步调，做一点妥协，工作才能顺利进行。”

就像这样，只需要一点点公司信息，就可以看出经营者的家庭状况、公司组织内暗藏的地雷何时爆发，甚至可以知道谁会点燃导火线的人。我所作的推测，可以归纳成下列几点：

老板的要求永无止境，员工好像是来帮老板踩刹车似的，问题员工陆续出现；