

冒险家

万亿 编著

MAOXIANJIA

企业管理出版社

引 子

敢于公开倡扬冒险，敢于为冒险家树碑立传，这本身就是冒险。

无疑，冒险家在许多人心目中不过是一群满脸横肉在社会中无孔不入施尽手腕凭借运气兴风作浪牟取暴利的人，只有疯子才为他们歌功颂德。

我不知道有多少人在看到本书的标题时想到了这一情形，但是我想，现在是改变这一观点的时候了。

与公然标榜“冒险家是美国经济支柱”的美国人不同，与坚信“非冒险不可”的日本人也不同，我们中国企业界更乐于用委婉得多的词汇来表达企业经营者在驰骋商场时的豪气，“迎向风险”、“超人的胆魄”、“狂热的进取心”等等带有强烈正义色彩的褒义词往往更受企业家的青睐和公众的欢迎。冒险在西方是勇于进取、向可能性进行无限挑战的代名词，在这儿却不仅仅意味着失败的可能性，还带有赌徒的投机倾向，甚至有违法的嫌疑。

但另一种令人迷惑不解的事实是，人们丝毫不认为“冒险精神”对于一个有传奇经历的商场斗士而言有何不妥，相反，人们普遍认为这是他们赖以成功的精神基础和动力源泉。于是，尽管只有冒险家才有冒险精神，尽管冒险精神只有通过冒险行为才能表现出来，人们却一方面对冒险精神推崇备至，另一方面却毫不犹豫地，对冒险和冒险家抱以偏见。

还有一个有趣的问题是：为什么西方企业界施爱于“冒险”和“冒险家”，却对“赌博”另眼看待，更无“赌博家”之说？实际上有时即使企业家本人在决断时也不清楚自己正在进行的是一场冒险还是一次赌博，二者都需要对纷纭复杂的情况作出决断，都有平步青云或一落千丈的困扰，它们的相通之处是如此明显以致于本书许

多地方都借助了形象的赌语来使冒险显得更充实丰满。但是,更加依赖于机会的赌博与冒险仍有明显的区别,那就是,冒险家常常并不强烈地认为自己是在冒险(因为就他们的胆识和能力而言,常人眼中的巨大风险只不过是一些小小的足以克服的困难),而赌博者则十分清楚地认识到自己正在进行的是一场赌博。

也正是这一区别使我们能够理直气壮地谈论冒险,并且使科学地分析冒险、剖析冒险家丰富的内心世界、培养冒险精神成为可能。冒险将不再是少数人的天赋特权,而必将成为社会的公共财富,“它是人类发展臻于成功境界的首要推动力。”(美国福特汽车公司总裁菲利普·凯德威语)

与这种在意识上对冒险和冒险家抱以偏见的风气相比,下面的情况则要严峻得多。事实上,我们的许多企业家缺乏险冒意识,不敢冒险,他们在过分强调规避风险的同时,丧失了许多机会。这一点在日益明显的市场经济的竞争冲击波下表现得十分突出。令人沮丧的现状是,只有少数企业家在险风恶浪中表现出了敢闯敢干的冒险精神。尽管越来越多的企业家意识到要树立强烈的风险意识,但仅仅这一点还是不够的,关键在于当面对风险的时候,你选择冒险,还是逃避。

商场无处不风险。不敢承担风险的企业根本不可能生存下去。在绩效与风险成正比的现在,要想获得大的成功,就必须冒更大的风险。这一点在本书丰富的实例中一目了然。

纵观在商场中叱咤风云,创造出无数奇迹的企业家,在他们成功的背后无不有动魄惊心的冒险史。他们闪动着鹰一般的眼光,紧紧盯住每一个稍纵即逝的机会,凭借过人的胆略和顽强的意志,利用一切条件在商场中呼风唤雨,他们善于当机立断,大胆下注,一掷千金,他们最敢想也最敢做,他们每一个都把握住他们能遭逢的环境,不仅是在那个环境里求生存,不仅是凭借它飞黄腾达,而是不留余地地将其完全征服;他们善于挽狂澜于既倒,逢绝处见精神,稳稳地穿梭于灾难和失败之间,主宰着商场的苍桑沉浮。在美

国,这些传奇式的冒险家被人们称作英雄,赢得了广泛的赞扬。

更重要的是,冒险精神已被广泛地接纳为世界上众多公司企业的一部分,而且在里面扮演着十分重要的角色。百事可乐公司前总裁、哈佛商学院名教授安德尔·E·皮尔逊在数落西方大公司因犯下“七大重罪”而日益衰落时说,这些公司失败的根源就在于骄奢之风取代了先前高速发展时所具有的冒险精神。80年代所兴起的狂热的“公司购并”热、“再创公司”热,其动机也表现为高层管理者对于冒险精神的渴求,希望借助改组公司的活动来改变死气沉沉的现状,激发员工的创造性,从而使公司更具活力。通用电气公司在80年代初面对日本的强劲冲击时所进行的一系列神话般的改组震惊了世界,而最终它如愿以偿,冒险精神溢满企业。至今它仍然是世界一流公司。

就美国、日本的经济发展与市场成熟度而言,我们没有理由对他们奉若宝典的东西熟视无睹。事实上,冒险家创造了美国经济的奇迹,冒险精神则是日本企业飞速发展的动力。若干年后,我们不会把冒险家的名字刻在共和国经济发展的丰碑上呢?

读完了本书,相信读者会有一个公正的答复。

目 录

引 子

第一章	冒险家——“我不下地狱，谁下地狱？”	(1)
	●成功者都有冒险史	(1)
	●闯！闯！闯！——一个全新的概念	(3)
	●自由创业	(7)
	●断在于独——魄力敢违天下意	(11)
	●机会一瞬间——洞察与预见	(15)
	●一念千金——直觉与创意	(18)
	●霜天竞自由——豪爽英雄本色	(21)
	●奇迹的摇篮——幻想与热情	(24)
	●潇洒闯一回	(26)
第二章	冒险——突破风险的积极选择	(30)
	●大胆冒险	(30)
	●商场——无险不在	(33)
	●“巧妇难娶”——采购险	(35)
	●“女大愁嫁”——销售险	(37)
	●前路叵测——生产险	(39)
	●竹篮打水——投资险	(41)
	●黄色警告——资金险	(43)
	●暗箭难防——合同险	(45)
	●疯狂恶魔——灾害险	(47)
	●黑色恐怖——社会险	(49)
	●纵横商场的秘密	(50)
第三章	增加筹码——凯旋门下的基石	(55)
	●决战铺垫	(55)
	●千里直下的目标	(58)
	●奇袭隐蔽——睁大眼闭紧嘴	(60)

	●99+1——点石成金的信息	(62)
	●对手在想些什么?	(65)
	●一万只左手套	(67)
	●打败美国——要害的突破	(69)
	●比利益更重要的	(71)
	●一掷千金换万金	(73)
第四章	当机立断“惊险的一跃”	(77)
	●震惊世界的决断者	(78)
	●冒险的决策	(80)
	●风险,还是机会?	(85)
	●弃之可惜?——索尼的惊险决断	(89)
	●这里的黎明静悄悄——先断一步	(93)
	●决断的斯巴达克之剑	(96)
	●力排众议——潮流自我而始	(98)
	●全力以赴——从造梦到圆梦	(101)
第五章	我主沉浮——稳坐险中的“谷地”	(105)
	●惊心动魄的策划家	(105)
	●诱——光彩夺目的圈套	(108)
	●隐——暗兴风,悄作浪	(112)
	●先——只愿君心似我心	(116)
	●反——与众不同的操纵家	(119)
	●作一个主宰者	(122)
第六章	白手起家——从无到有的奇迹	(127)
	●贫穷的赠予	(127)
	●疯子,还是天才?	(131)
	●不可思议的人	(134)
	●真的是运气吗?	(137)
	●向不可能挑战	(140)
	●用别人的钱	(142)
	●金钱就是全部?	(147)
	●不冒险是绝对不可能的	(150)
第七章	绝处逢生——大难不死的铁腕	(155)
	●白领“苦行僧”——一切为了危难	(155)

	●危险的征兆	(158)
	●背水一战——孤注一掷的突破	(161)
	●A 型神话——危机中的机会	(163)
	●独排众议——铁胆挽狂澜	(165)
	●“自投罗网”——超常规的突破	(167)
	●一个古老的冒险突破方法	(169)
	●另辟天地——避狂浪、迎风险	(171)
	●从灰烬中重振旗鼓	(174)
第八章	风险企业——布满财富与陷阱的是非之地	(179)
	●最冒险的领域	(180)
	●与众不同的风险创业家	(182)
	●滚滚而来的财富之源	(185)
	●荆棘丛生的生财之道	(188)
	●关键是明天的市场	(189)
	●专打“灰姑娘”的主意	(191)
	●慧眼点石成金	(193)
	●决策——一组数据揭示的秘密	(195)
	●胸有成竹的玩火者	(196)
第九章	投资风云——一本万利的冒险	(202)
	●扑朔迷离的乐土	(202)
	●凭空生出 500 万	(204)
	●平地起高楼	(206)
	●1:440 宝安集团的传奇演变	(208)
	●人舍我取——困境大冒险	(210)
	●千钧一发的船王“登陆”战	(212)
	●“炒场”——美梦永存	(214)
	●风险投资——无可估量的回报	(217)
	●组合投资与风险	(219)
	●避税——一个敏感的话题	(222)
第十章	驾驭风险——化险为夷的退路	(225)
	●狡兔三窟——分散风险	(225)
	●谁是盟友——风险的结合	(227)
	●及时抽身——风险的回避	(229)
	●寻找替罪羊——危险的转嫁	(231)

●稳定的选择——保险保太平	(234)
●默契的屏障——拒绝危机的侵入	(235)
●识破迷雾——风险的甄别	(237)
●化敌为友——退后一步天地宽	(239)
●最后的保护	(242)
第十一章 不败的动力——冒险的企业文化	(245)
●生于忧患	(246)
●冒险的企业文化	(249)
●冒险力——创造奇迹的摇篮	(253)
●卓越力——登临成功的至境	(255)
●创新力——每天一个新世界	(258)
●应变力——天有不测风云	(261)
●凝聚力——默契的擎天柱	(264)
●热忱力——追求卓越的激情	(267)
●冒险家——冒险企业文化的关键	(270)
第十二章 败亡启示——引以为鉴的教训	(275)
●企业的七大重罪	(276)
●百年王国的丧钟	(279)
●如果当初知道现在	(282)
●并非如此简单	(285)
●冒险奇才的教训	(291)
●永无止境	(294)

第一章

冒险家

——“我不下地狱，谁下地狱？”

勇于冒险的人常常是幸运者，他们来到这个世界上似乎就是为了拿走那份属于他们的辉煌，胜利女神对他们情有独钟。

他们有的一帆风顺，气势如长虹贯日，在冒险途中吉星高照、势如破竹，强烈的信心、清醒的头脑、大胆的举措如排浪般推动他们的事业蒸蒸日上。

他们有的历经磨难、吃尽苦头，或奉命于危难之际，或苦撑于倾厦之间，辗转反侧，几番沉浮。但他们初衷不改，热情依旧，超人的胆魄和执着的追求终使他们柳暗花明、苦尽甘来，尝遍人间甘露。

他们既怀着热情，又富于幻想，愿意为达到目标而冒险投入大量时间和金钱。他们都有追求自主、追求不受约束的自由精神和敢于面对风险与挑战的无畏气概。

“他们都是既锐意进取又才能出众之辈，他们赢得了人们情不自禁的赞扬。”（美国 Daniel Goleman 语）

●成功者都有冒险史

翻开商场风云变幻的历史，我们可以看到，那些在这块土地上历尽风骚的风流人物、纵横疆场的亿万富翁，都有各自独具一格的

冒险发家经历。他们或台上，或台下，或公开，或隐蔽，时而实力竞争，时而虚张声势，各施手腕，各竭其能，交织成一幕幕异彩纷呈的冒险大观园。

金融大王摩根一生无处不在冒险，在险风恶浪中他如履平地，时常举惊世界，但他的每一步冒险都有明晰的目标和强有力的手段，绝不盲目，而且能够在背水一战的险恶环境中稳操胜券，终于成就大业；

飞机大王休斯，不惜以生命冒险，一再向世界飞行记录挑战，其传奇经历令人惊叹不已；

石油大王洛克菲勒，异想天开首创托拉斯制度，其富有冒险传奇色彩的发家史和他那卓越的经营理念，象谜一样吸引着西方众多实业界人士；

从一个拿听诊器的小医士到一个连自己拥有多少资产都不清楚的西方石油公司董事长兼总经理阿曼·哈默，更以敢在前路叵测的地方大下赌本闻名于世；

“世界船王”包玉刚，从一条旧货船发家到雄居世界航运业之冠，卓越胆识令人叹为观止；

亿万富豪霍英东，从一个穷苦水上人家，一跃而成为香港有名的地产业巨子，其开创阶段的冒险新奇举动令商场老手也为之瞠目；

.....

纵观这些商界精英，尽管他们几乎都出身贫寒，文化程度不高，并时常在强手如林的竞争中遭受挫折，但他们始终不渝地抱定明确的信念，敢于冒险，百折不挠，终于一次次化险为夷，一步步走向超级富豪的行列。

让我们来采撷这冒险潮中的一两朵浪花：

1929年，可怕的九月风暴席卷商场，资本主义世界的第一次世界经济危机来临。一切繁华转眼成烟云，成吨的牛奶被倒进河里，香烟被焚毁，机器锈成了废铁，生产过剩的白蚁蛀

空了经济发展大厦，整个世界一片萧条。但就在人们相信世界末日为期不远的一片狂乱中，冷静的奥纳西斯，这个注定要拥有几十亿美元巨额资产、创建世界最大的私人商船队的冒险家，却始终保持着清醒的头脑。他透过现在的惨景看到了明天的希望：今天买进便宜货，明天就可以赖以发迹。但令人惊异万分的是，他买的既不是公司的股票，也不是动产，更不是黄金，而是人们认为在危机中最不景气，并注定要遭难的海上运输工具——轮船。他几乎毫不眨眼地倾其所有孤注一掷，买下了6艘当年价值200万美元而现在只值2万美元的加拿大货船。在许多人断定奥纳西斯办了一件蠢事的叹息声中，他自己却稳若泰山，毫不为动。事态正如人们预料的那样糟下去，年复一年愈来愈严重的危机把整个资本世界沉入了泥沼之中。但面对严酷的现实，奥纳西斯毫不动摇自己的决心，坚信好日子一定会到来。

他终于冒险成功了！第二次世界大战的爆发给那些拥有水上运输工具的人带来了神奇机会。奥纳西斯的6艘大船一夜之间成了浮动金矿。到战争结束时，这个当年苦心煎熬的“机缘船东”已置身于希腊拥有“制海权”的巨头行列。源源而来的利润撑破了他的腰包。

这便是成功冒险家的风采。冷静的头脑，独到的眼光，不为他人所动的魄力，在黯淡的气氛中依旧故我的信心，在奥纳西斯这个闻名全球的希腊船王身上闪光。这正是成就大事的独特素质，这些优秀的素质在另外成功的经济强人身上也随处可见。

成功者，正是在纵横商场的冒险中不同凡响！

●闻！闻！闻！——一个全新的概念

什么是企业家？

翻开人类从事经济活动的历史，我们发现了这样一个极有趣的事实，即“企业家”一词一开始出现便紧紧地与“冒险家”挂上钩。

最早出现于16世纪的法语文献的“企业家”，在当时是指那些领导武装探险，包括远航海外开拓殖民事业的冒险家。在当时他们被视作是与财富、运气搏斗的英雄，当然，他们也时常成为衣衫褴褛的失败者，甚至流落异乡，死无踪迹。从这个渊源沿溯至今，我们看到，尽管企业家的许多东西都已经改变了，比如说他们所要征服的对象和采取的方式以及运用的工具，但是有一点没有改变，那就是，他们自始至终是与风险联系在一起的。

经济学家马歇尔在论述企业家时就认为，企业家的主要特征是敢于承担风险。他说：“广泛地用这个词来形容那些……承担风险经营企业的人，这是最恰当不过的了。”

既然如此，企业家必须冒险。于是，16世纪的开拓者，17世纪的商人，18世纪的工场主，19世纪的资本家及20世纪的企业家都迫使我们重视这一个最基本的要求：肯定企业家的冒险精神。

这是一个已经被证明并将继续得到证明的要求。

按照经济学家罗斯托和加尔雷斯等人的分析，历史上的企业家可以被划分为三种类型：第一类是最早富于首创精神，最敢冒险并且基本上依靠冒险建立起自己的天下的创业者，他们凭借自己异想天开的创想、精明的商业判断力、执着的信念和近乎疯狂的热情获得了成功，代表人物如“钢铁大王”卡内基、“石油大王”洛克菲勒。第二类是继第一类之后的能靠冒险加上谋略建成一个庞大经济王国的企业家，他们富于竞争品质，敢于冒大险，偶尔玩弄牺牲别人以成全自己的竞争术。这使他们得以成为富有创造性的英雄，也成为实业界的巨人。代表人物则是在竞争中崛起的美国头号金融家J·P·摩根。第三类企业家则离我们现在已非常贴近了。这种新型的企业家实现了从资本控制者到资本经营者的转移。这使得这类企业家一方面敢作敢为，富于冒险精神，另一方面又必须精通技术、管理及经营之道。一个仅有资本和冒险精神的人还不一定能成为真正企业家，关键还在于他是否具备必须的经营管理才能。有这种才能的企业界人士才能被我们称作企业家。

总的看来，冒险精神是企业家不可或缺的素质，企业家必须先是一个冒险家。这一点在未来也将被证明是正确的。企业家应当具有承担风险的勇气与气魄，敢于接受不断变化的环境的严峻挑战，渴望向新的会有风险的领域进军，乐于变革旧的思想 and 行为，即使暂时受挫，也能坚持不懈。富于冒险精神的企业家不是赌场上的赌徒，他们把成功建筑在他们的能力之上，这种能力能够使他们创造机会，发现机会，捕捉机会，并把机会变成成就。而且，企业家的冒险是没有止境的。正如日本著名企业家立石一真在他《终生冒险》一书中所阐述的观点：企业家必须一生富于冒险精神。

于是，我们看到——

一个关于它的全新的概念正在人们的心目中升起：

只有那些喜欢冒险并有能力把机会变为成就的人，以及那些虽然已经得到成功，却依旧不断开拓一个又一个新事业的企业界人士，才能被称作企业家。

这一个概念将企业家延伸进了几千年前的历史中，使得那些富于创业精神的商人，如古代的腓尼基人，也荣登企业家名册。也正是这个全新的认识将企业家这个死概念变成了勃勃生机的活动体，使人随时可以感触到他们血管中那奔涌的血液和活火山般的激情。

美国加利福尼亚州的西尔斯一直认为自己是在干一件拯救世界的伟大事业。在他的一个兼作仓库和车间的大房间里，七零八落的东西就堆放在这儿。就在这一大堆破烂中间，他得意洋洋地向来访者讲解他最新研制的成果——一台淡蓝色的微型净化器。“它可以把咸水变成淡水，完全适合饮用，可以浇灌草坪和沙漠。”他的眼睛的光芒好象显示出他已经看见太平洋变成了淡水湖的光明前景。“并且，它可以回收并分离有毒废水为纯净的淡水和高纯度可再次使用的化学物质，被农药污染的井水也可轻易净化。”他亢奋的语调似乎表明人们以后再也不用为贫水发愁。但这一切得来不易，他为此花费了7年

时间和发明打印机得到的 150 万美元的专利费。这个蒸馏净化器正在给他的公司和他本人带来收益。

仅仅为这种常人侧目以视的小东西而冒险投入这么多的资金、精力和时间，这绝非一般人所能做到的。这需要的是基督布教般的热情和痴人说梦般的幻想。而正是这种集智慧、勇气、能力和狂热于一身的优秀素质，才使一般的企业界人士得以博得企业家的美誉，历经坎坷成为佼佼者。

冒险意味着花费时间和金钱。但企业家们勇于这样去做。对于他们而言，付出和失败是不应当成为他们不去冒险的理由的。美国贝勒大学的一位创业学教授曾这样说：“当其他人在风险面前唯恐避之不及的时候，企业家们却被风险所吸引。”

但冒险家还不仅仅包括企业家。比如说那些纯粹从股市上找回亿万财富的投机者，这些人在西方非常常见，在中国也渐渐出现。他们无心操办实业，对工业和制造业一窍不通，甚至连自己的办公室都没有。但是凭借他们锐利的目光和敢于冒大险投入巨资抓住机会的魄力，他们一样取得了辉煌的成功。他们仍然是冒险家。

所以，商场上的冒险家应当包括一切敢于并且有能力通过冒险把机会变为成就的人。他们通过自己惊心动魄的举动改变并创造着这个世界。

冒险不仅仅制造胜利者，相反，它们更多地制造出了失败者。为什么我们仅把那些取得成就的人归入到冒险家之中呢？诚然，在某些时候，运气起到了很大的作用。我们不想象哲学家一样故作深沉地为每一个成功和失败都找到它们的那些“背后隐藏的必然原因”，而更愿意实事求是地承认：在冒险中，一两个偶发的小事往往决定了冒险的成败。让所有冒险者都充分地去考虑各种因素，那他们根本就用不着去冒险，因为早已错过了时机。这也就是说，冒险有失败是不可避免的事实。

但在更多的时候，我们看到还是冒险者本人影响着冒险的结

局。他的能力在很大程度上决定着他所冒的风险会给他带来巨富，还是失败。这种能力是综合的，不仅包含他处理事务的能力，还包含他的性格优势。冒险家具有非同常人的性格，这是铁一般的事实。举个最简单的例子，冒险家需要强有力的意志，这种意志能足以使他在面对 999 个障碍时咬紧牙关跨越过去，而现实中或许障碍会更多，并且有许多障碍是常人认为不可跨越的。这对于普通人而言是不可想象的。

失败的冒险者与冒险家还有一个区别，就是在对待失败上。冒险家坚信自己能最终成功，而不管在此之前遭受过多少次失败。美国另一个亿万富豪格林·滕纳有一次看到一个衣着肮脏的失意者孤零零地站在车站牌下，触目生情，他回想起自己当年遭遇惨境时的状况：“我当洗衣机推销员 27 次都失败……有时我想我是亚伯拉罕·林肯的化身，我们的情形我想是完全相同的，他在出任总统之前，曾失败 18 次！”正是这种面对逆境百折不挠的态度，才使冒险家能最终走出失败的泥沼，踏上成功的坦途。而失败的冒险者则往往在经历一次或数次失败之后，灰心失望，放弃了努力，最终没能成功。

因此，既然在更大程度上是冒险者本人的素质决定着冒险的成败，我们也就更乐于称那些取得成就的人为冒险家。

那么，冒险家本人应当具备哪些素质呢？是什么东西使他们能够在商场中兴风作浪，平步青云？

●自由创业

要做一个冒险家，你首先必须敢于并且能够自由创业，具备自由创业的精神。

之所以说敢于，是因为自由创业常常意味着安定和舒适的消失——而这恰恰是某些人想冒险致富的目的。抱有这样目的有人在冒险途中将是很危险的。但是，如果你想成为一个真正拥有世界的冒险家，你就必须敢于跨出这一步——即舍安定和稳妥于不顾。

最初的几步永远是带有高度的危险性。如果你瞻前顾后，犹豫不决，随时准备在遇到困难的时候“回头是岸”，那你最好现在就别做成功的梦，你的最好归宿就是一个有稳定收入的工薪阶层。

“置之死地而后生”，真正的冒险家在是否自由创业这个问题上决断非常迅速——甚至想也不想。要想获得大的成功，你就必须敢于冒大险。于是他们从一开始，就情愿把自己置于一个高度脆弱的地位——从这个地位开始，他们或者飞黄腾达，或者很快沉沦得不名一文，二者泾渭分明。

要做一个冒险家，取得巨大的成功，那你首先就得从安定的环境里跳出来，去与风险和失败打交道。美国亿万富豪鲍洛奇在他自传里曾提到这样一则轶事：

他在大学第四学期注册时，在学校中兜了几个圈子，还不知道自己该做什么。这个学法学的学生面临着他一生的重大抉择：“我听说，做个好律师，每年可赚1万5千元或者多至10万，但一个商人，或许能把这世界变成他的天下。”

这不只是律师与商人的选择，而且是安全和冒险的选择。前者是一条舒适、稳定的道路，通向一个明确的目标，而后者则不知将延续到哪儿。

选择了第二条路的鲍洛奇后来赚了1亿元。他渴望自由地创造世界。他说：

“工资不会使你真正的富有。你可以靠工资安全地生活，但如果你想成为富豪，你必须退出靠工资生活的世界，步入一个高度危险的世界。”

这就是他们与生俱来或后天形成的宝贵财富——自由的创业精神。这种精神使他们有能力和勇气面对任何风险和失败。他们乐于步入那一个高度危险的世界，他们想从那儿证明他们具有的价值，同时从那个既危机四伏又遍地黄金的世界里找到辉煌和成功。

虽然冒险家大都强烈地倾向于自己开创自己的事业，但我们

并不是说在那些看上去比较安定的地方就不存在冒险家。西方管理学界的一个新的提法——内企业家，就是指那些在企业内（不是他自己的企业）敢于冒险以此振兴企业的人。我们之所以称他们为冒险家，是因为他们同样是通过冒险把机会变成成就的人。在我们这儿，成就并不一定意味着亿万家财。而且，他们同样需要自由创业精神，他们要敢于并且能够冲破企业内的重重阻力获得成功。他们具备冒险家的一切特征。

更多的人十分欣赏那些敢于从已有的安定环境中走出去独闯天下的人。他们在这一点上比内企业家似乎表现出了稍多一点的勇气。

冒险家的天性决定了他们不想受到任何羁绊，如果他们的直觉和洞察力使他们发现了某个机会，而他们所在的环境又不支持他们的预见时候，他们常常会毫不犹豫地走出那个环境，去把自己发现的机会变成现实。

这种情况在很多地方发生过。在美国加利福尼亚州的“硅谷”里诞生的著名的苹果计算机公司，就是冒险家自由创业的产物。当惠普计算机公司拒绝了史蒂芬·沃兹奈克关于小型计算机的设想之后，沃兹奈克一气之下离开公司，与史蒂文·乔布斯合伙，而后者也是原来的阿塔里公司不采纳的类似设想而离开的，他们成立了苹果公司。该公司成了个人计算机领域的先驱并赖此取得奇迹般的成功，5年时间就从白手起家跨入到了许多企业梦寐以求的全美最大500家工业企业之列。这便是自由创业精神赠予敢冒丢掉饭碗风险的冒险家的丰厚回报。

冒险家首先是一个有自主权的人。他有自己强烈的欲望和实现这一欲望的意志和能力。

金融大王摩根刚从大学出来时只是美国邓肯商行的一名见习生。他开始时负责为邓肯商行采购货物。一开始摩根就表现出他与一般采购员不同的胆识。他居然在不事先通知邓肯商行的情况下，便擅作主张，冒着极大风险买下了素不相识