
著名管理学家、《中外管理》杂志社长
兼总编杨沛霆倾力推荐

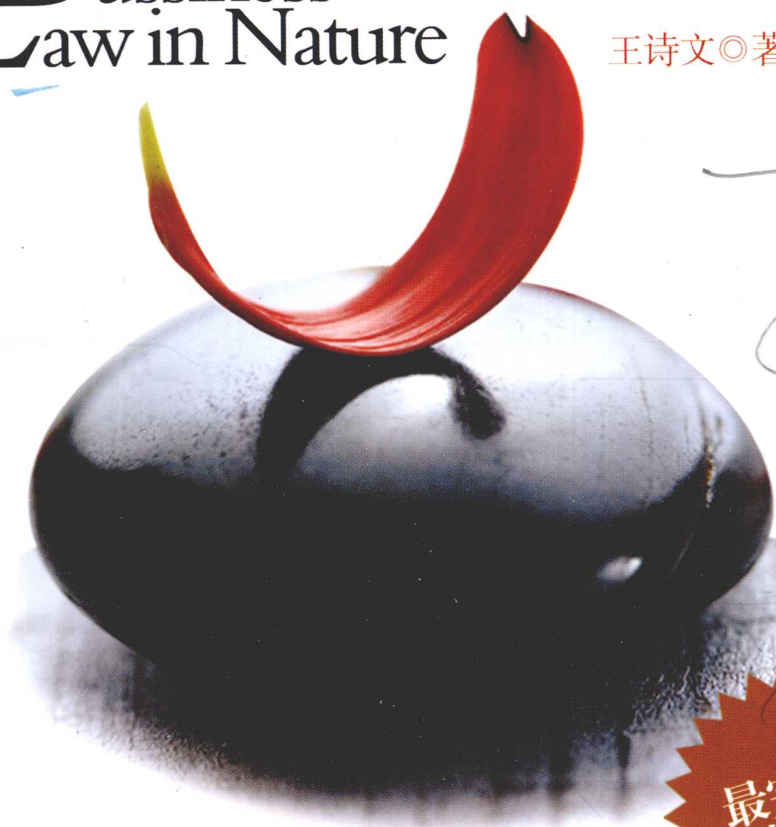
F-270-4
127

大自然里的商道

◎创业者必学的13种动植物◎

Business
Law in Nature

王诗文◎著



商道 / 财道 / 自然之道◎创业 / 守业 / 皆循于此

最完美的
创业读本



中央广播电视大学出版社
Central Radio TV University Press

大自然里的商道

◎创业者必学的13种动植物◎



中央广播电视大学出版社
Central Radio TV University Press

图书在版编目 (CIP) 数据

大自然的商道/王诗文著. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2009. 1

ISBN 978—7—304—04203—5

I. 大… II. 王… III. 企业管理—通俗读物

IV. F270—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 009779 号

版权所有, 翻版必究。

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 选题策划中心 010—68183482

发行部 010—58840200

总编室 010—68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号 邮编: 100039

• 经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 张志军

封面设计: 大象设计

责任编辑: 郑毅 邵蒙

版式设计: 桑里德文化

责任印刷: 赵联生

印刷: 中青印刷厂

版本: 2009 年 3 月第 1 版

2009 年 3 月第 1 次印刷

开本: 16 开 印张: 13

字数: 230 千字

书号: ISBN 978—7—304—04203—5

定价: 28.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前言

商道、财道，自然之道。

创业、守业，皆循于此。

——《大自然里的商道》

大千世界，虽看似纷繁芜杂，实则和谐而单一，任何事物的存在与发展皆遵于规律、循于法则，无论是四季轮回、日夜更替，还是物种繁衍、植物凋零统统归于“自然之道”。同样，沉浮商海间，免遭疾浪冲击、险流覆没的唯一方法便是深谙并依从“经商之道”。于是乎，千万创业者一窝蜂地扎进书堆“修炼”，试图窥探出蕴于成功企业家背后的“秘密”，然而几经折腾却终落得空手而归。

究竟商战制胜的成功秘笈藏于何处？

答案为自然。

诚然，在弱肉强食、优胜劣汰的自然界，每一种动植物得以生息存活的方式正是创业者的决胜法宝，亦是成功企业家所共通的特质：

美得不可方物的红玫瑰，让我们读出了创业激情的可贵。

高得直刺苍穹的穿天杨，让我们悟出了信心与欲望的不可或缺。

坚得千年难朽的胡杨树，又让我们掘出了如何在艰苦卓绝中筑就辉煌。

多得遍地皆是的蒲公英，还让我们觅出了“巧借外力”的“企业扩张法则”。

同样，无论是王永庆还是任正非，均蕴涵着狼一般坚忍不屈的倔强与锲而不舍的专一。

无论是潘石屹还是牛根生，皆拥有着如鹰般高瞻远瞩的视野与强劲敏捷的果断。

无论是杨致远还是松下幸之助，都彰显着牛一样脚踏实地的坚定与全力以赴的执著。

无论是史玉柱还是和田一夫，又无不透露着有如熊虫似的无畏与置之死地而后生的大勇。

很多时候，我们为之追随半生的“道理”与“真谛”，恰恰藏匿于随处可见的地方，只是我们缺少了解读与发现它们的目光。在浮躁不安的世事中，人们往往习惯将

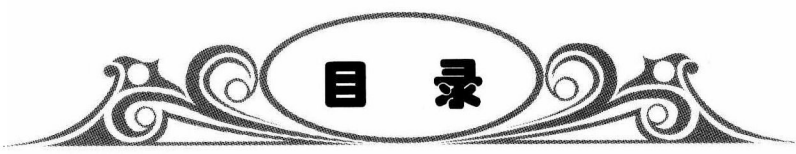
凡事复杂化，习惯用高深的理论、仰望的视角去探究原本简单的问题，正如《功夫熊猫》中众人顶礼膜拜的“神龙秘笈”殊不知却是一张泛黄的纸……

驰骋商界如拼杀战场，“胜者王，败者寇”的“剧情”轮番上演，然而“称王者”与“为寇者”最根本的区别并不在于体能与兵器，而是迥异的战略战术与截然相反的谋事方式。但凡成功者，善于在汲取时“取其精华，去其糟粕”，善于在学习时“取人之长，补己之短”，善于在思考时“由此及彼，由表及里”，哪怕是一株在蔚蓝下昂首艳阳的向日葵，两棵在暖风中翩翩轻摇的垂柳；抑或是一群在屋檐下辛勤劳作的蜘蛛，几只在这枝头喋喋不休的鹦鹉，他们都会从中寻出为己所用的“经商门道”。

而对于企盼成功的创业者，需要在这场“残酷游戏”正式开始前，认真品嚼自然、品嚼暗藏在这十三种植物中的“商道”。

作者

2008 年冬 南开大学



目 录

第一部分：创业，你准备好了吗？

第一章 红玫瑰——永葆火一般的创业激情 5

对于即将踏入创业征途的你来说，如果缺乏红玫瑰般的火热与激情，则很难在事业上有所建树，而只有永葆孜孜进取的奋斗激情，才能不断战胜困难，勇往直前。

请记住：如果你是一棵含羞草，或者一株夜来香，抑或一支勿忘我，那么你不适合这种激情创业的岁月。

第二章 黑猩猩——模仿和复制是成功的一条捷径

19

对于创业初期在选择经营项目或确立经营模式时，同样需要“模仿技术”，因为选择一项产品快速地进行复制，不仅省去了茫然摸索的过程，还减小了不被市场认可的压力，同时更能理所应当地分享市场。

第三章 鹰——用敏锐的判断力迅速找到目标 33

鹰精确的判断和高速的俯冲让获取猎物成为可能。对于创业者来说，缺少的未必是精湛的技术、广博的学识、良好的机遇，而是一个可以俯瞰的视角。



第四章 向日葵——梦想的方向只朝着太阳 49

向日葵是专一的、是坚定的、是执著的，因为在它的眼中只有太阳……对于创业者来说，只有像向日葵一样先坚定理想的方向，才能有的放矢朝着成功奋进！

第二部分：把你的创业团队管理好

第五章 牛——以坚韧和百折不挠取得收获 65

吃进去的是草，挤出来的是奶，在创业阶段，要好吃苦的准备，更要有吃苦的精神、体力，并且能够在恶劣的条件下坚持下来。

第六章 蜘蛛——做网罗志同道合人才的高手 79

在“人脉”即“财脉”的年代里，创业者也同样需要像蜘蛛一样，编织构架出自己的人脉网，吸引比自己更强大的志同道合者，并在漫漫创业途中不断地修补、完善、壮大网络。

第七章 鹦鹉——即使对面不是同类，也能和他聊天 93

对于人来说，鹦鹉学舌是没有创造力的体现，而对于鹦鹉来说，学人类说话是一项特殊的技能。创业的路途上，沟通尤为重要，而站在对方的角度思考和沟通又能推销出自己，则是一项非同寻常的技能。

第八章 狼——卓绝的执行力才是创意兑现的保障

109

狼是唯一在快速奔跑中可以思考的动物。不是在思考中高速奔跑，是在奔跑中快速思考！

第九章 胡杨树——把根生到最大，哪怕只为获得很少的水分

129

正如成功的创业者，不甘于平凡与渺小，期待着辉煌与伟大，从决定创业的那一瞬开始，他们便坚定地作那棵“沙漠英雄树”：把根生到最大，哪怕只为获得很少的水分。

第十章 垂柳——柔软是一种无法超越的力量 143

在企业初创时期如何团结和稳固自己？如何面对并征服“敌人”？当企业变得强大时又该如何保持柔和的姿态，玲珑地占领市场？显然，对于身处创业中的你来说，应及早学会拥有这种——柔顺之性。

第三部分：从创业到守业，如何将事业做大？

第十一章 穿天杨——没有最好，只有更好 159

穿天杨最大的特点就是用力把自己拔得高高的，谁都不愿意矮同伴一头，然后直直的往高长，直插云霄。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。



第十二章 蒲公英——乘风飞向梦想的地方 173

作为创业者，从初始组建公司到逐渐做大做强的过程，又何尝不是一只蒲公英，借着风力让自己的种子播撒到更远的地方，然后借助雨水或露珠让种子生根繁衍。

第十三章 熊虫——只要不死，便可重生 187

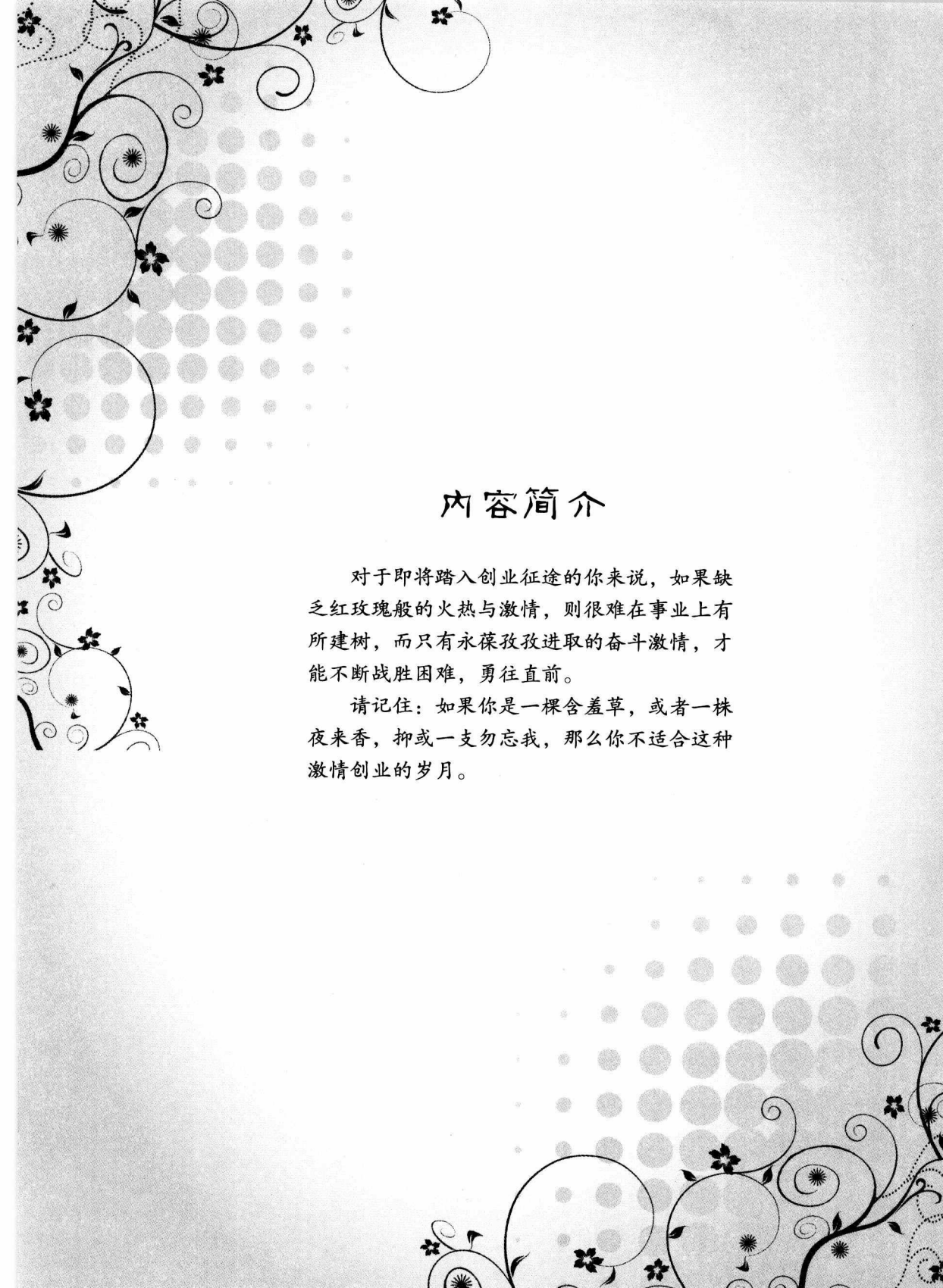
创业的过程中，我们随时会遇到周遭环境的突变，于是有的人在艰辛中放弃了，甚至后悔当初的选择，而有的人会如熊虫一样，在逆境中积蓄力量，进入假死状态，一旦找到水分，即便是在100年后，被烤得干干的躯体依旧能在滋润中复活。可见，对于一个创业的公司而言，最重要的是：活下去。



第一部分

创业,你准备好了吗?





内容简介

对于即将踏入创业征途的你来说，如果缺乏红玫瑰般的火热与激情，则很难在事业上有所建树，而只有永葆孜孜进取的奋斗激情，才能不断战胜困难，勇往直前。

请记住：如果你是一棵含羞草，或者一株夜来香，抑或一支勿忘我，那么你不适合这种激情创业的岁月。

第一章 红玫瑰——永葆火一般的创业激情

千花万草中，虽说红玫瑰泛滥得已到见之不奇的地步，但却依旧散发着奇异的魅力。宋代杨万里《红玫瑰》一诗所云：“非关月季姓名同，不与蔷薇谱谍通。接叶连枝千万绿，一花两色浅深红。”从古至今，无论文人墨客，还是凡夫俗子皆因玫瑰的飘香迷人而沉醉，为其花形优美、色彩艳丽而倾倒。轻折柔桠，将玫瑰捧于眼前，这时你会发现那颗晶莹的露珠在火红的映衬下，更加剔透而生动，好似在激情的感召下翩然舞动。

它们，总是红得炫目，红得婉艳，红得激情，让靠近它的人不禁为那抹火红而心潮澎湃。对于即将踏入创业征途的你来说，如果缺乏红玫瑰般的火热与激情，则很难在事业上有所建树，而只有永葆孜孜进取的奋斗激情，才能不断战胜困难，勇往直前。

请记住：如果你是一棵含羞草，或者一株夜来香，抑或一支勿忘我，那么你不适合这种激情创业的岁月。

（本章目录）

- 一、激情四溢 婉艳盛放
- 二、即便枯萎 依旧绯红
- 三、张扬自己 敢于表露
- 四、保护意识 时时怀揣



一、激情四溢 婉艳盛放

炎日盛暑萧瑟凄廖，春夏秋冬四季轮回，难以阻挡红玫瑰的嫣然开放，难以抹煞那缕浓烈的绯红。它们，永远不顾一切地绽放激情，永远毫无顾忌地漫溢火热。事实上，创业需要的正是红玫瑰般的激情与豪迈，并时刻将它们“保鲜”，以便随时保持创新精神，保持团队激励，保持公司活力。

如果说生活需要热情的填充，那么创业则需要激情的陪伴。

德国哲学家黑格尔曾说：“没有激情，世界上任何伟大的事业都不会成功。”正如一池平静的湖水，它永远没有能力让凋零的落叶游移，而只有在风力的作用下泛起层层涟漪，才会令枯叶随浪波动，划向彼岸。创业，又何尝不是如此呢？倘若你心静如止水，本着“从来如此”的思维程序，任凭苍劲粗犷的狂风在周身呼啸，你依然无动于衷地保持着一贯的恬静甚至麻木，那么，你不适合迎接创业的挑战与拼杀，更难以适应创业征途上的孤独与困苦。而如果你心永远波涛翻滚，始终以激情作“催化剂”，将爆发力与耐受力巧妙融合，并通过燃烧激情，不断超越自我、升华自我、敢闯敢冒、善打善拼，那么，到头来登顶成功峰巅，领略迷人风光的成功者一定是你。

在国内，或许多数人习惯把拥有社会关系资本与物质资本看做是创业成功的重要条件甚至是核心条件，而这在苏宁电器集团董事长张近东看来，创业成功的关键因素是激情与追求。“激情会让你始终保持乐观向上充满自信的精神状态，更会让你在面对困难时迸发出全部能量去克服它。”的确，无论是曾经一腔热血地初闯商海，还是后来与八大商场组成的“联合舰队”搏击，抑或是在面对行业渠道扁平化浪潮所带来的生死抉择时，张近东始终凭借着一股强烈的创业激情战胜重重困难，赢取成功。因为他坚定不移地深信：你能看多远，你的事业就会有多大。

如果说，机遇、胆识、激情、追求构成了张近东创业成功的四大要素，那么，在1990年创业初始，促使他与其兄张桂平以10万元自有资金，在南京宁海路租下一个近200平方米的门面房，取名为“苏宁交家电”的这一举动，正源于心中澎湃已久的那股激情，使得苏宁品牌由此诞生。在创业之初的两三年里，激情四溢的张近东凭借十来万资产、十几名员工、100多平方米的小店，实现了5个亿的销售收入。直到15年后，当苏宁发展成为拥有300多家连锁企业、6000多名员工、年销售额达91亿元的

“家电大鳄”时，张近东那创业伊始的激情依然未曾改变，且自始至终与其相伴，就在苏宁全力扩张阶段，张近东甚至曾一天狂开22家门店，这一纪录至今无人能破。

一路走来，张近东宛若一株红玫瑰，时刻用激情燃烧自己，带领苏宁勇创难关，走向更为宽广美好的未来。张近东改写了中国家电零售市场的格局，掀起了中国零售市场一轮又一轮惊涛骇浪。而这种激情与魄力，也正是所有成功企业家的共性品质。

创业，本身就是一项大胆、冒险的事业。而正是在这充满激情的拼搏与开拓中，企业家精神得以孕育。但凡成功者，他们都勇于抢抓机遇，勇于接受挑战，勇于将目标化为现实；与此同时，他们不满足于现状，不停留于平凡；他们需要不断寻求突破与超越，需要时刻以百倍的激情推动企业持续成长，并将激情贯穿于企业发展的始终。无数成功的企业，无一不是在“激情燃烧”的过程中迈向成功与辉煌的。

南孚电池凭借“要做就做第一”的发展理念，历经十多年的“激情燃烧”，终于谱写出一个中国企业的神话：产品出口五大洲六十多个国家和地区，并在民族工业中树起一面猎猎作响的旗帜，不断向世界级电池企业迈进。

福建南平南孚电池有限公司董事长陈来茂表示，南孚要创建的，就是世界级的电池企业，而且要成为全球碱锰电池制造中心之一，成为一个真正具有国际竞争力的企业。“我们这代人一定要将南孚电池做到亚洲第一，还是那句话，要做就做第一！”陈来茂始终自信而沉稳，始终保有玫瑰般浓烈的激情。自他上任新组建的南孚公司总经理之日起，便不断带领全体员工开拓奋进，使得企业连续十年保持30%至50%的速度增长。陈来茂的创业激情也时时感染着身边的每一位员工，每一位南孚人都表现得兴致高涨，大家齐心协力使一个当时只有200万元固定资产的小电池厂发展为现今如今的全国电池行业龙头老大。南孚人希望，不断有质量和国际名牌同步的新产品问世，给消费者一个“不断发展壮大”的形象；同时，南孚不会轻易打价格战，便给消费者一个“负责任的大公司”形象。正因如此，消费者在购买南孚电池时，既放心又体面，而南孚的品牌内涵也正是在消费者的信任中逐渐丰富起来。就是这样的激情，一直伴随着南孚电池从诞生、到成长、再到逐步壮大，也一直鼓舞着南孚人不断开拓、一路向前。

无独有偶，燕京啤酒以“天天创新”的“激情燃烧”，经过20年的艰苦奋斗，已成为中国最大啤酒企业集团之一。世界第一大啤酒饮料设备制造商德国克朗斯公司董



事长兼总裁宫喜德先生发出这样的感慨：“燕京用20年时间走出世界啤酒企业用100年才能走完的路。”的确，燕京的成长与发展堪称奇迹。从当年北京郊区一个小厂走到今天的全国龙头企业，虽然率领燕啤一路拼过来的董事长李福成很少谈及自己，但其间的点滴创业艰辛正是这一“奇迹”的绝好阐释：在燕京啤酒刚刚建厂时，年产量只有1万吨，面对企业没有核心主打产品，主管生产销售的李福成彻夜难眠。1987年，通过各种关系，李福成拜访了我国啤酒行业泰斗——中国食品发酵研究所管敦仪老先生，欲请管老担任燕京技术顾问。但由于当时的企业规模小，建厂时间短，管老对此根本没抱希望，两次邀请均无所获。然而，创业激情满溢的李福成再一次执著地叩开了管老家的大门，并当即表示“如果管老不答应，就不走”，同时他还承诺燕京将为发酵所提供一切科研经费和实验基地，研究成果归发酵所。就这样，李福成用诚心打动了管老。后来，管老将实验室搬到了燕京工厂，并带领6位国家级专家潜心研究十几年，全面推行国家12项重大科技成果，带领燕京创造了多项“行业第一”。

从名不见经传的小厂到跻身世界啤酒产销量前十强，无论是陷入当时啤酒企业内缺资金，外有强敌“入侵”的“两难境地”，还是在积极完成股份制改造的过程中，燕京啤酒在李福成的带领下始终犹如一只绯红的玫瑰，在激情四溢中婉艳盛放。即便是在面对外商在中国席卷性的合资风潮，及外企不下几十次的上门寻求合作时，燕京都依然凭借着一腔激情，始终把发展民族啤酒工业和民族品牌放在首位，坚持走一条在竞争中完善自己、求得发展的名牌战略之路。

漫漫征途，创业者需要时时饱含激情，时时超越梦想。如果说，梦想是河流对岸的灯塔，那么，我们只有借助激情铸就的桥梁跨越湍急翻滚的险浪，才能以最快的速度达至理想的彼岸。否则，我们只有被急流所淹没，没有半点挣扎之力。

对于创业者而言，只有不断燃烧内心充溢的激情，并将其幻化为继续前行的勇气，才不会为诱惑所动，为曲折所摇，一步步让思维达至顶点，让创造迸发火花，让挫折化为虚无。无论是处于规模资金量较小的创业初期，还是资产迅猛扩张的成长巅峰；无论是张近东、陈来茂、李福成，还是苏宁电器、南孚电池、燕京啤酒；无论是企业家本人，还是他们所经营的企业，皆将“激情”二字溶入血液，溶入公司管理的始末，炽烈地盛放着那份婉艳的火红。

的确，激情成就梦想，创业者若欲成就生命不息、奋斗不止的伟业，还是从燃烧激情开始吧！