

# 創業者需要哪些情商素質

美國公佈了一份權威調查，顯示了美國近20年來商界和商界成功人士的平均智商僅在中等，而情商卻很高。為什麼他們是企業能夠脫穎而出？為什麼他們是員工喜歡的老闆？為什麼狂放不羈、張揚跋扈、氣焰囂張、大膽驕橫……這些令人不敢恭維的性格卻使他們如此迷人？性情後面到底隱藏著怎樣一個真實的人？他們何與不同於常人？他們的成就是否是憑藉著怎樣一個真實的人？他們何與不同於常人？在當今社會激烈競爭的商業社會中，哪種性格的人能夠成功呢？性情的好壞怎樣使企業領導者實際起一支關鍵隊向目標邁進？其實，性情好壞是由情商決定的，對於創業者來說，成功的關鍵在於是否擁有了創業者所需要的情商。

## 創業者的大人格特質

名人似乎總有與眾不同之處，蓋茨之所以成為當今電腦世界的顯赫人物，其獨特的人格特徵似乎早已註定了他的非同尋常。對小時候的蓋茨來說，在課堂上睡覺是常有的事，他的生活極其緊張，三天不睡覺對他來說如同常事便飯，據一位朋友說，他通常每36個小時不睡覺，然後倒頭便睡十來個小時。蓋茨常在夜裡或凌晨於其下屬發送電子郵件，編程人員可在在上班時發現蓋茨凌晨發出的電子郵件，內容是他們所編寫的計算機程序。一般的情況是，由於凌晨開始工作，至午夜後性慾回家，他每天至少要花數小時的時間來查閱員工的電子郵件。蓋茨如此工作，蓋茨來說，他必須勝利，所以蓋茨是個天生的工作狂。

其實，不僅是蓋茨，就是其他的創業者成功也是由情商註定的。綜合數位青年創業家的創業經驗談，他們成功的共同點是勤奮、踏實及勇往直前的創業精神，配合靈活的經營策略、利好產品及

朋友們的義助等，才得以踏上成功的創業之路，而青年創業協會所屬的創業機構，或通過高協會，成為傑出的創業者，則多半歸因於旺盛的事業心，吃苦耐勞，鏖而不捨，與追根究底的精神等行為特質，當然，這些都只是過渡人的現身說法，透過客觀的適應性測驗結果，我們發現成功創業者大都是具有五大人格特質，包括：挑戰性、指導性、柔軟性、行動性及持續性等等。值得注意的是，想成為一個成功的創業者，須降低自己的「慣性」，也就是自己的個性須向外開朗，行動積極果斷，做事輕鬆活潑，善於領導，切勿太認真謹慎，自我抑制，悲觀保守，優柔寡斷，否則，太過謹慎，往往錯失創業良機。

## 那些創業者需要哪些情商素質

——自我激勵。他們通常都有很強的自信心，有時有咄咄逼人的感覺。成立美善吾公司的李成認為，成功=能力×個性。能力認真，個性封閉，善思，也無法成大業。他認為，每個人應隨時保持一個開放寬敞的心胸，才能邁向成功。大欣牛導體公司總經理李國成也是傑出的創業者，他分析自己的性格特質如下：喜好奇、不服輸的草莽性性格，具有帶動團隊向前沖，達成目標的領導魄力，支持他創業的動力之一，「創業過程相當孤單，自我須有極強的奉獻心，並非渴望成功」，才能對創業者艱辛之始。所以，自我激勵的性格對經營者相當重要。王國華表示，碰到困難不僅要懂得向外調適，更要適時安撫、激勵部屬，才不致影響前進的腳步。

——忍耐力強。審視客觀的條件固然重要，但也不要忘了踏出第一步前，仔細評估自我的性格特質有何優缺點，創業前必須承擔

的風險與壓力非同小可，有可能遭遇大大小小挫折，如果沒有強烈的成功動機，或過人的耐力，可能徒勞無功，嘗到失敗的苦果。如果你不是屬於競爭性強，具事業心，攻擊力強，富積極性，而且，忍耐力強，有毅力，細心，持久力強，便已具備了創業的基本條件。他們通常非常執著於自己的決策，不習慣只聽命於人。如果你在公司裏是一個唯唯諾諾，不吭一聲的人，或只是一個「聽不取公司的人」，那也沒有勇氣辭職自創前途的人，要成為創業者還有一段距離。

——喜歡迎接挑戰。喜歡承擔風險，但並不是盲目地冒險。他們接受接受挑戰，並從克服困難中獲得無窮樂趣。創業者要具備超人的膽識，勇於承擔多數人望而卻步的風險事業。然而，企業家們迎接風險的方式也各有不同。如美國《The Big Issue》雜誌創始人 John Bird 正是通過風險的把握而獲得成功的。Bird 說，企業家甘冒風險的勇氣從另一方面看來來自他們的勇氣和滿足感。然而，在他們的字典裏根本沒有「風險」字。巴西新興互聯網公司 ig.com 的 Aleksander Marnic 也是這樣一種人。他說，他並不認為自己是去冒險，因為他根本沒有看到任何風險的存在。

——急迫感。創業者通常很急地想見到事物的成果，因此會給別人帶來許多壓力。他們信任「時間就是金錢，時間就是效率」，寧肯也不會把寶貴的時間浪費在瑣碎無聊的事情上。

——腳踏實地。做事實在，不會為了使自己舒服一點而馬虎從事。——崇高的理想。為了實現理想，他們不惜會計較名義。他們生活簡單樸實，必要時常常身兼數職。

——情緒穩定。他們通常不喜形於色，也很少在人前抱怨，發牢騷。遇到困難時，他們總是堅韌不拔地去做。——客觀的人際關係態度。他們為了事業往往是「冷酷無情」、「不顧情面」，給人「大公無私」、「就事論事」的感覺。

## 用情商打造一往無前的創業精神

僅僅擁有了創業情商還是不夠的，必須將情商進行充分開發，打造出往無前的創業精神，才能使組織上下齊心協力，發揮創造力，獲得成功的信念，甘冒風險，努力使創新設想付諸實踐，最終創價值。埃森哲的調研結果指出，組織不論規模大小，歸哪個經濟部門，創業精神始終與某些普遍適用的行為特質相關聯：創造力和創新能力。創造力是創業精神的核心，因為它使思維和工作方式的全面創新成為可能。發揮創造力的一個關鍵因素是洞察先機的能力，並且不論規模大小是小的。英國諾維集團的 Richard Branson 爵士評述道，「我的一生總是遵循一種價值觀，那就是通過把機遇和冒險精神謀求事業的成功。某些最佳的設想最初甚至被認為是荒謬的，因此必須與美國，以開放的心態，不以一時成敗論英雄，從失敗中認識其可貴之處……只要有足夠耐心仔細研讀，好的設想終將納入企業的發展軌跡和框架，這就是今天的華爾街企業。」

實施能力。僅僅發揮創新思維還不夠，創業精神的成功還體現在把創新思路付諸實踐，並最終轉化為現實。英國金融研究網站 Digital Look 運營主管 Andy Yates 說，事實上最後他別無選擇，只能把創新思路付諸行動；要使他工作

對挑戰徵收員工幾乎達到了樂此不疲的境界。這就是徵收帝國賴以構建的堅實基礎。注重價值創造。企業家們不懈以求的目標就是要為個人和企業創造出新的價值。再不就是「標新立異，與眾不同」。我們這裏所說的價值不能片面地理解為追求利潤最大化，它有豐富的文化意義和表現形式，如組織的文化氛圍，或政府部門更高的運作效率。這通常就意味著謀求長期的價值管理。許多最成功的企業活動往往以往年而非非或為單位，作為衡量成功與否的標準。評判一項新設想的潛在價值就要求我們解放思想，轉變傳統思維方式，重新理解價值創造的全新含義。

源自：中國信息報 作者：張小明

# 美利達自行車 入股合資 聰明綁全球人才

代工與品牌如何獲得雙贏、把市場衝突最小化？美利達連續二十年入股合資，聰明綁全球人才。

以代工起家的美利達，從二十年前開始掛上自有品牌代工單，不但沒有失去代工訂單，還入股客戶的公司，成為美利達自行車領導品牌。同時，美利達品牌在歐洲也日益崛起，自有車隊在國際賽事上屢創佳績，讓冠軍選手所騎的單車車牌一舉掛上三十五萬台幣的高價。脫離單純的工廠角色，美利達透過合資，垂直整合製造、行銷、服務的能力。有捨有得、互利共享是美利達二十年品牌之路的經營心法。但最近兩年，品牌效益終於展現在穩定攀升的 EPS 上。

念之下，持股不超過一半，對方還是主要的通路商與老闆，可以獲得大部分的通路利潤，如此可以避過法律危機。對美利達來說，雖以其財力大可自產自銷，但在合資的模式下，只需負擔 30% 的合資，卻用 70% 來綁住人才，他們仍是獨立公司，但卻願意為美利達工作。」鄭文祥解釋。由於合資，不管是面對代工的 Specialized 或美利達的品牌代理商，與美利達之間關係，也是投資者又是客戶的關係，減少了市場上的競爭對立，加深了合作互利的情誼。

## 台灣家庭工廠的草根情

這樣的國際化合作模式源自美利達的企業文化，受日本教育、採日式管理的董事長曾志輝對生產品質要求嚴格，對零件採購偏好細水長流、「合則兩利」的日本商社文化，不輕易更換合作對象。所以，除了現任總經理曾志輝，都還和原供應廠的下一代繼續合作關係。

曾志輝回憶，早期外國客戶來看樣品，不滿意要修改，都靠家庭工廠大家小連夜趕工，他們也不會越俎越權管錢，都是把感情放在。他們也是多交棒給二代，所以，算起來也都有兩代的情誼，不是利字擺中間的時代。也因為這樣的草根性，所以才能共渡難關時期，一起度過外銷冷戰的時期。

對於歐洲代理商也是相同的態度，挪威的代理商從一開始合作到現在已超過二十多年，合資十幾年，從來也沒有因為銷售不佳而換人，大家也都很珍惜這段情誼，他們還把第一年二十張的訂單權掛起來計數。現在美利達在挪威已有 25% 市佔率，成為第一大品牌，而捷克代理商合作至今也有二十年。鄭永祥說，「看他的小孩從嬰兒到大學，雙方就像家人一樣，不是只談生意而已。」

## 先友後婚 互利共享

「探採合資，就是為了要能給人才。」鄭文祥說，通常經過三、四年的觀察期之後，若代理商表現優秀，美利達就會提議入股。但在「分享」的理

源自：天下雜誌

# 創業所必須做到的36條鐵律(四)

## 25、創業法則二十五

用公司業績第一名的管銷代表做業務培訓勝過於讓他自己做業務。

有人說，那把公司的第一名拿來做訓練，他不做業務是不是太可惜了。前世界首富保羅·蓋蒂曾經說過，他率領100個人來，每個人用1%的力量，他也絕對不要自己一個人用100%的力量。一個頂尖的业务代表，他出去是一個人用100%的力量，你不知道他做訓練，讓100個人每個人用1%的力量。用對的方法來銷售產品，你公司的業績才會提升。

## 26、創業法則二十六

產品通路多銷量才大。下面，我們發現一個企業銷量不大的原因是因為他的產品通路銷售渠道太少。這個產品好不好，在在哪里可以買到？我不知道；到底在哪里有？等我找到再告訴你；這個公司有電話嗎？公司電話不詳；這個公司有e-mail嗎？公司e-mail沒有登記。……全世界最好的產品它也不見長腳走出來。所以假設你的行銷通路不夠，顧客想買買不到，事實上，你公司的業績還是有限的。

## 27、創業法則二十七

宣傳 宣傳再宣傳。我們感覺是這個公司的知名度或產品的知名度不夠大。你知道嗎？成龍最近拍了一部新電影，為什麼沒有聽說過？因為成龍最近並沒有發表新電影。也就是說，假如成龍能發布了新電影的

話，你一定是會知道的，他一定會做宣傳的。

每一個企業都需要記住三個字。第一個叫做宣傳；第二個叫做宣傳；第三個叫做宣傳！再宣傳！再宣傳！再宣傳！

## 28、創業法則二十八

世界上沒有完美的人，只有完美的團隊。

所以，一個企業要怎樣才可以管理得很好？一個企業的老闆，第一個他要選對行業來從事，因為我們剛剛講過了，不是所有的行業賺錢一樣多；第二個，當我們選定一個特定的行業，我們決定要從事的時候，一個企業的老闆他需要選對人。我們時常看奧林匹克比賽，尤其是籃球這個項目，美國夢之隊隊員是講求配合。事實上，假如我去當教練，我還是讓美國夢之隊隊員去當教練。為什麼美國夢之隊隊員在奧運籃球比賽當中能獲得金牌，理由只有一個，就是他們擁有全世界最好的、最優秀的球員。

假設我們把我們的公司或企業想像成一個夢之隊隊員，作為老闆負責選擇對的人才，要有完美的團隊，我相信每一個人一定會認同這樣的講法。

## 29、創業法則二十九

授權之後更加要以監督。當我們行業是對的，我們的團隊是對的，下一句，我們企業負責人是需要做的事情就是要負責監

督。有很多人說，陳老師，我們不是應該授權嗎？但授權不等於授權權。很多老闆與員工授權了，自己去打高爾夫球，然後公司怎麼做的都不不清楚，所以授權不等於授權。授權了之後我們更加以監督。

## 30、創業法則三十

要從事主動式管理。如何監督呢？在美國很多企業推動主動式管理。以前，公司裏有一個很興奮員工，他一到我公司來就很興奮，他說：「陳老師我一定會有所作為，我會成為你公司的第一名推銷員。」我說：「很有志氣！」當時我們發行了了一些磁帶，他說：「陳老師，我今天拿著這個大包包裝20套磁帶，假設我沒有賣完這20套磁帶，明天我就不回來了！」我說：「黃先生，就你成功。」

第二天他回到公司，拎著那個袋子回來了。我說：「哇，黃先生，狀況如何呢？」他說：「報告陳老師，滿載而歸。」就是一套沒有賣掉的磁帶。

天哪！我說：「黃先生，發生什麼事情？」這位黃先生跟我說：「昨天我去百貨公司推銷，不但沒有推銷成功，還被拒絕推銷，你看這是我的新襯衫，這是我的新皮帶，我的新褲子。」我說：「這磁帶？」我說：「黃先生，這樣子好了，我們換一種方式，我教你如何來演說來賣這些磁帶。」後來，他連續

# 好消息

為慶祝萬寶路客運巴士公司成立五周年，感謝廣大乘客對公司的大力支持，洛杉磯 (Los Angeles) 往返鳳凰城 (Phoenix) 的票價優惠為單程\$30.00，望廣大乘客為利用。

乘車和售票地址	乘車時間
1. 中國城：長城書局 (Great Wall Books & Arts) Chinatown: 870 N. Broadway #104, Los Angeles, CA 90012	8:00am
2. 蒙市：丁胖子廣場內 (Lincoln Plaza) Monterey Park: 129 1/2 E. Garvey Ave., Monterey Park, CA 91755	8:30am
3. 聖喬治：佐羅電話卡 (Zoro Phone Card) (夏威夷超市內) San Gabriel: 120 E. Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776	8:40am
4. 聖喬治：世界書局 (World Company) (順發超市內) San Gabriel: 608 E. Valley Blvd., #D, San Gabriel, CA 91776	8:40am
5. 福蘭崗：99大華超市廣場內 (99 Ranch Market) Rowland Hts.: 1015 S. Nogales St., Rowland Heights, CA 91748	9:00am
6. 鳳凰城：99大華超市廣場內 (99 Ranch Market) (股歌超市內) Phoenix: 668 N. 44th St., Phoenix, AZ 85008	4:00pm

**蜜雪兒 Michelle Art & Antique**  
瓷器、和田玉、壽山石、木雕、水晶、青銅器...  
歡迎光臨 **626-575-7626**  
9574 Lower Azusa Rd., Temple City, CA 91780  
營業時間：10am - 6pm (一周七天)

**La Puente Auto & Tires Service**  
引擎維修 • 電動方向盤 • 避震器 • 電路故障  
煞車 • 輪胎修補換新 • 傳動系統 • 四輪定位  
定時皮帶 • 消音器 • 冷暖系統 • 各種焊接  
換機油 \$35 憑此廣告 \$10 優惠 626.916.0023 或 626.917.4101