

如何做一个企业家

讲师：宋承敏

- 一、 引言。企业家和政治家、军事家、教育家、思想家、艺术家等的区别。
他必须是组织者、实践者和成功者，他算总账必须能够赚钱，其他的家是否成功者这个特点不明显。
- 二、 企业家最重要的是什么？把自己的优点结合起来，对自己的缺点能够正视并加以克制，是比较现实、实际和清醒的人，使自己的欲望服从于成功的需要，一切从争取成功出发。
- 三、 把握市场的能力。市场是决定企业家命运的地方。市场是企业家最想知道又最难知道的地方。因为市场一是由太多因素组成的，二是不断变化。
- 四、 管理能力。严格管理。文武之道。管理者和被管理者力量的对比——适当的退却。
- 五、 与人相处的能力。与内部、外部打交道的能力。与政府、市场、消费者打交道的能力。与上下游企业打交道的能力。与合作者、竞争者、敌人打交道的能力。与人相处是一个古今中外都在讨论而永远讨论不完的问题。
人与人最基本的问题就是为自己和为别人的问题。为自己和为别人、为个人和为社会的辩证的统一的道理应该是明明白白的，但是归根到底来讲是这样的一条真理，在实际生活中的表现形式还是太复杂了。因为社会并没有完全形成一种机制，你为别人做了多少事情，为社会做了多少事情，就一定能够得到相应的回报。别人和社会为你做了多少事情，就一定要求你提供相应的回报。怎么办？尽可能帮助别人。要赢得别人的好感、信任和

支持，要有一整套和人打交道的本领。

六、 如何处理与物的关系。知识越多越好。依靠专家。向法院学习，从不同和对立的意见中会得到许多有用的信息。善于听取专家以外的意见，专家容易固执。

七、 如何训练成为一个成功的企业家。首先对办企业有兴趣，有信心，有决心。在今天，在信息时代，要扩大自己的活动范围，充分利用信息手段和科技手段，充分运用理论的作用，间接经验的作用，尽可能更加迅速地运用他人的成果，使自己少走弯路。实践是企业家的生命。要大胆实践，但是办企业不能开玩笑，谨慎是必要的，如何处理好谨慎和大胆的关系？

八、 企业家和时间的关系。尽可能多地把时间用在工作上。不断提高工作效率。首先明确自己的工作目标。抓住主要矛盾。讲究逻辑性。注意辩证法。劳逸结合。

九、 与意志的关系。坚强的意志决不是自己下狠心就能办到的。有几种情况下意志最容易受到打击，一是自己的命运、运气、机遇老是不佳，二是确实是自己的原因，会使自责的心理比较重，三是自满。向别人学习，对自己进行有意识的模仿和训练，随时准备迎接各种严峻的挑战。

十、 乐观主义。企业家生活在严酷的市场竞争中，每天都会遇到和想到许多的困难。用乐观主义调动所有的想象和实际的努力。从根本上来说，学习历史，学习历史唯物主义。要学会在任何艰难困苦的时候看到光明和前途，在生活中寻找美，在斗争中寻找信心和力量。以苦为乐。不能盲目乐观主义。

十一、 要勇于竞争、富于挑战。企业家最好不要安于现状、小富即安、追求平

稳。自我挑战，自我更新、自我加压。有时候竞争是很单调的和很枯燥的。企业家要有一辈子作战的思想。在关键的时候往往处于最佳状态的人领先一步而将松懈者击倒

十二、 冒险。企业家无法回避冒险的问题。因为企业家不可能什么都了解清楚，什么都掌握，又需要马上下决心。越是比较大的风险，敢于冒风险的人越少，竞争者或同行越少，赚钱的机会越大。提倡冒险并不是提倡蛮干。下决心后随时密切观察情况的变化。你一定要有心理准备和实际准备。