

- ▶ [论文投稿](#)
- ▶ [关于论文发布证明](#)

相关链接

- ▶ [学术活动厅](#)
- ▶ [专家讲座](#)
- ▶ [中华管理论坛章程](#)
- ▶ [个人专栏](#)



企业家职业性格的心理分析

徐文莉 陈继华

[摘要] 在激烈的市场竞争和优胜劣汰的无情压力下,“企业家”——这一特定的社会群体形成了自己特有的心态。正是凭借这些异乎常人的职业性格,他们才得以在起伏不定的市场环境中纵横捭阖,斩关夺隘!笔者认为,这些与企业家的生存环境和所从事的特定职业相对应的心理素养,主要包括:(一)对梦想的狂热激情。(二)永无止境的成就欲和非凡的自信。(三)乐于冒险的叛逆性格。(四)百折不挠的韧性。(五)直面现实的自我超越动机。

※ 转载请与作者联系: 电话: 025-6666529; 13912943419 E-mail: cjhabc123@fm365.com

[全文]

企业家,是在市场经济浪潮中奔涌出来的一群有着特定性格的人。他们的职业便是把土地、资本、劳动力和技术等生产要素集合起来,对某种事业作有计划、有组织、讲求效率的经营,并在经营中承担一定的风险,他们通过推销和创新,创造顾客,以取得满意的利润和良好的社会效果。他们力求成为不寻常的人,而不愿选择去做一个普通人;他们要做有意义的冒险、梦想和创造,而不寻求安稳;他们宁愿向生活挑战,寻求达到目的后的激动,而不愿过有保障的生活,不愿追求乌托邦式毫无生气的平静;他们挺胸直立、骄傲而无所畏惧,不会在任何一位大师面前发抖,也不会为任何恐吓而屈服。在激烈的市场竞争和优胜劣汰的无情压力下,企业家养成了自己特有的心态,它包含冒险精神、竞争和创新意识、经济核算和效益观念、追求盈利和扩张企业的冲动,以及与不断变动的市场经济相适应的其他思想素质。这些与其生存环境和所从事的特定职业相对应的心理素质,在封闭、停滞的自然经济和平稳、宁静的田园生活中是不可能产生的,也并非拥有企业资产或掌握管理专业知识的人所必有。

那么,作为一个企业家,其职业特点所造就的典型性格特征究竟有那些?形成这些性格的心理缘由又是什么呢?笔者试析如下:

1、对梦想的狂热激情

成功的企业家几乎无一例外,都对自己的事业抱有孩童般的热情。他们像思想家一样思路开阔,想象丰富,并且总是梦幻着创造一个能完全展现自我的理想天地。美国哈佛商学院讲授企业家课程的精神病专家约翰·高就曾指出,某些企业家可能属于心理学家所谓的“精神分裂型”,他们往往以精神分裂的方式观察世界:一个领域中处处是障碍和挫折,另一领域却展现出一个理想的天地。于是,他就不得不为自己寻求理想和自由,去开创自己的事业。

韩国现代集团创始人郑周永的创业历程,便是一个十分典型的例证.想当初,小学毕业的郑周永怨恨家乡的苦难生活,几次离家出走,寻找新的生活.三次失利,依然没有浇灭郑周永心头的希望,在第四次出走时,他偷偷拿走了家里卖黄牛的钱,从老家江原道通川郡(现属朝鲜境内)跑到汉城,四处打工,后来进了一家碾米店当小伙计.年轻的郑周永在打工时,常遭臭虫晚上的叮咬吸血.不堪其扰的郑周永干脆就睡在桌子上,没想到臭虫还是顺着桌子腿爬上来.郑周永又想到了一招,把桌子的四条腿放在盆里,又在盆里放上水,可是臭虫却从墙上爬到天花板上;然后对准他的身体掉下来,照样吸血.郑周永由此悟道:一只臭虫为了达到目的,能够如此尽心尽力,作为万物之灵的人,只要尽到最大的努力,还有什么事情办不到呢?

凭着这一信念,依靠自己的毅力、精明和顽强,郑周永在别人的怀疑和惊诧中,一步步实现了自己少年时代立下的“梦想”.他曾用两年零五个月的时间修建了从汉城至釜山全长400多公里的高速公路;他开垦了4700万坪(一坪等于3.3平方米)的滩涂,改变了韩国西海岸的地图;他在一片荒海滩上建起了目前世界上最大的造船厂——现代造船厂.使现代集团成为世界知名企业,为韩国的经济腾飞发挥了举足轻重的作用.在韩朝对峙、缺乏互信而双方领导人又急欲打破僵局的时刻,又是郑周永以“偿还年轻时偷拿卖牛钱”的忏悔、还愿理由,通过板门店军事分界线把500头黄牛送到了当时农业连年欠收的朝鲜,以此“南牛北送”的行动打开了南北民间经济合作的新局面,为朝鲜民族大团结和祖国统一做出了自己独特的一份贡献.以至当其逝世时,从金大中到金正日,都对其给予了极高的评价.

“对梦想的狂热激情”,这种心理可说是一个企业家创业的原动力,是其实理想、走向成功的“助推器”。

2、永无止境的成就欲和非凡的自信

国外对一些杰出企业家进行调查发现:许多极为自信的企业家多是小时候就已经想在事业中努力创立一个自己憧憬的世界.甚至要超过自己的父亲,做真正的主人.当他们作为别人下属的时候,总是给上司带来麻烦,狂妄到欲打破一切规章制度的地步,他们渴求一块自由的天地.除了自己的企业,他们在任何机构中都感到压抑,他们不习惯听命于人,喜欢自己做决策.他们大多数人都曾被某公司解雇过,或愤而辞职过.他们根本无法在一个各怀鬼胎、官僚气十足的单位安居泰然。

他们的权利欲使得他们很难在与别人的合伙事业中取得成功,除非合伙人是与其能保持某种默契的人,如:儿时伙伴、故交、亲友等。

美国管理心理学家麦克里伦认为,企业家心理特征有六项,其中两项即为“自信心”和“成就欲”.美国哈佛商学院教授约翰·科特在对美国银行、投资管理、工商业、电讯和大众传媒等行业的15位卓有成就的总经理、副总经理进行了为期六年的调查后也指出,优秀企业家具具有八项共同的特征,“喜欢权利”和“喜欢成就”是其中的二项.著名的美国最权威民意调查机构——盖洛普公司归纳了“成功者十二项特征”,其总裁盖洛普又补充了若干项,这些“成功者特质”中就包括了诸如“依靠自己”、“自信”、“有抱负”等心理特征。

香港首富李嘉诚的奋斗历程便展现了这种职业心理对企业家行为的巨大支配作用。

李嘉诚12岁随执教鞭的父亲从潮州乡下迁居香港。两年后，父亲去世，年仅14岁的李嘉诚便毅然挑起了养活全家的重担，他先是在手表厂当工人，每周工作7天，每天工作16个小时，后渐升至经理职位。22岁那年，他毅然辞去原工作，以七千港元积蓄成立“长江塑料厂”，开始自主而艰难的创业。历时四十多年的自强不息和巧于运筹，他控制的“长江实业（集团）”、“和记黄埔集团”、“投资公司嘉宏国际集团”和“香港电灯集团”年营业额高达44亿美元，利润约10亿美元，生意遍布码头、零售、通讯、卫星发射、房地产开发等各个领域。

生意发展到此等地步，李嘉诚仍不满足，他的视野和胃口开始由香港转至海外。他在加拿大温哥华世界博览会旧址豪园斥资21亿美元，使其工程计划成为加拿大有史以来规模最大的城市发展计划，他以4300万美元取得美国费利克斯托货柜码头的控制权，他对加拿大赫斯基石油公司增加投资2.1亿美元，使其控制权增至95%。他还从全球最大房地产王国奥林匹亚约克集团手中买下纽约一座商厦49%的股权，他投资3亿美元插手电影、电视的制作与分销行业；并有意跻身日本北海道札幌市发展购物中心和豪华住宅的计划。他还与中国上海洽谈兴建货柜码头和改建旧城区，并与美国公司合作在华南经营飞机维修业务和生产日用化工产品。在珠江三角洲高速公路工程的建设投资里，也有它的巨资参与。这么多巨大的投资决策，有许多都是他力排众议，自作主张的。典型的一例当属那次温哥华滨海地皮的购置之举。当时，李嘉诚的左右无一人赞同他的购置主张，特别是当他不顾助手们的反对，以每平方米150多美元购入这块滨海地皮时，不少人认为这将是辉煌经商史上的一次“大败笔”。然而，李嘉诚充满自信，固执己见。四年后，形势明朗，他仅出售了该地皮中的5万平方米，即获得了超过原购地款两倍的收益。目前，李嘉诚属下的香港上市公司总市值已升至220亿美元，约占香港全部上市公司总市值的13%。今天，他的一言一行，已与每个香港人的日常生活息息相关。这位十分自信，有着强烈扩张欲（权利欲）的工商业巨子曾有一段精彩的自白：“我最大的乐趣是拼命工作和赚钱！”……。

事实上，“自信，有强烈的成就欲”这一心理特征，不仅是成功企业家们普遍具有的职业素养，它也是企业家区别于循规蹈矩的政府官员的一个显著特征。

3、 乐于冒险的叛逆性格

成功的企业家，通常喜欢承担风险，但不是盲目冒险。他们对于自己认为有意思的事业往往全力以赴，愿意投入大量时间和资金。他们坚信自己能够控制事情发展的结果。于是他们对于挑战性的工作“情有独钟”，并能从克服苦难中获得无穷的乐趣。

企业家对现状总是感到不满，对常规和惯例有天然的抵触情绪。美国的心理学家马斯洛将这种情绪和不满称为“超级牢骚”，认为它与“发牢骚者（不满者）”的世俗利益的得失没有多少关联，而是对其理想目标（自我实现）尚未达成的一种“不平”和“不甘”。这是人类责任感的高度体现。实际上，企业家的这种心理是一种典型的叛逆心理。美国哈佛商学院心理分析专

家亚伯拉罕·扎莱尼克就说过：“要想了解企业家，首先应当了解少年罪犯的心理。”即：追求自主和摆脱束缚，有一种内在的叛逆和不怕风险的精神。

美国学者乔治·吉尔德就说过：“企业家最有创造性、最有益的作用在于，他们追求独家垄断：独特的产品、崭新的式样、市场营销上的突破、新奇的设计……，由于企业家能够改变技术发展的方向，改变公众的欲望，企业家也许比通常被认为极为自由的艺术家和作家更少受到兴趣和技术的限制……。企业家精力充沛，意志坚强，富有创造力和牺牲精神。”“他们在自己的充满磨难的生涯中，发现人类的生活充满着艰险，而且不断受到沙漠和荆棘的步步紧逼。他们在失败的经验中锻造出胜利。他们甘冒风险，换来人人的安全。他们迎接变化，确保社会和经济的稳定。”吉尔德的这段表述，较准确的揭示了我们所讲的“叛逆，乐于冒险”这一心理特征的实质所在。即：一种不安于现状，不因循守旧，勇于同时也善于独辟蹊径，领导标新的思维方式。这种思维方式往往是一个企业家得以在激烈的市场竞争中“出奇制胜”的法宝。他使得企业家得以发现：“另一种经营方式”，“全新的管理策略”，“更有潜力的市场或别有洞天的世界……。”

4、百折不挠的韧性

成功的企业家，大多是喜怒不形于色，在危机四伏甚或四面楚歌之际，仍能冷静、理智地面对生活，颇有“打落门牙合血吞”的气概。（常人所难忍之事，在企业家看来，恰是体现其胸襟和气度的绝妙机遇。）美国的杰弗利·泰蒙斯在其《经营者的头脑》一书中这样写道：“真正的经营者不会被失败所吓倒，他们在困境中发现了机会，而大部分人看到的只是障碍。”乔治·吉尔德也认为：“那些坐享其成的年轻人视失败为灾难——作为退缩的理由——企业家却勇于承受失败，并把失败化作再次奋起的动力。”常言道：“商场如战场”，企业家活动的舞台——市场，可谓变化无常，祸福叵测，特别是今天，由于科技的飞速发展和迅速产业化，由于政治因素越来越频繁而直接地影响经济生活，由于文化的日益多元化和消费者价值观念的多样化、变革周期日益缩短等等因素的影响，企业家们已不可能保证自己的经营范围、方式和方法会始终与市场变动相合拍，偶有“败笔”，甚或被淘汰出局，当是难免之事，遭遇挫折时，作为一个企业家如不具备“镇定自如”的心理素质，是决难“挽狂澜于既倒，扶大厦之将倾”，于危难关头败中求胜的。所以，对人生颇富体验，悟透个中真谛的东西方先哲，于此皆有发人深省的告誨：“天欲富人，必先以微祸傲之，所以祸来不必忧，要看你会救；天欲祸人，必先以微福骄之，所以福来不必喜，要看你会受。”“顺境的美德是节制，逆境的美德是坚忍，而这后一种美德是一种更伟大的德性。”

美国企业家米尔顿·皮特里东山再起的事例即是一个明证。这位定居美国中西部的贫穷的俄国移民的儿子，靠自己的苦心经营，在1937年时，已成为一家由20多个小店组成的妇女服饰商业公司的老板，但由于此后出现了经济萧条时期，米尔顿又未能得到银行的支持，其公司背上了沉重的债务，最终不得不宣布破产。虽然，根据有关破产法规，随法院清产还债工作的结束，他已不再对其已破产的公司的未尽债务承担责任，且当时极度萧条的经济大背景，也让人对自己的未来不敢抱有什么幻想。但是，已一文不名生活无着的米尔顿还是充满豪情地请律师转告他的债权人：“我日后定会还给他们，一个子儿也不会少！”

为了要重新振作起来，米尔顿付出了巨大的代价，忍受了极大的痛苦。他当过醉汉，住过医院，干过没有节假日的苦工。经过数十年艰苦的努力，米尔顿终于东山再起了。他现在已成为在全美国拥有1600多家商店和18000多名雇员的大企业家。

当然，一个企业家不仅要能经得住失败的打击，还需能承受住胜利的消磨，成功的企业家在事业的峰顶，面对赞誉和鲜花，也是能保持“淡泊如水”的超然心境的。这么多年来，日本企业界之所以持续保持了一股研读《菜根潭》的热潮，就是因为《菜根潭》一书中所论及的“修身养性之道”对于当代企业家心理的“修炼”助益匪浅。如，“宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。”“风斜雨急处，要立得脚定；花浓柳艳处，要看得眼高；路危径险处，要回得头早。”“横逆穷困，是锻炼豪杰的一副炉锤。能受其锻炼者，则身心交益；不受其锻炼者，则身心交损。”

“毋忧拂意，毋喜快心，毋恃久安，毋惮初难”等等。其实，国内改革二十余年来，从步鑫生到禹作敏，从史玉柱到牟其中，因欠缺承受成功的心理素质，荣极反辱的事例，不是一直未曾间断过吗？

5、直面现实的自我超越动机

成功的企业家一向脚踏实地，做事实在。他们不会为了“使自己心里舒服一点”，而文过饰非，曲解事情的真相。有时面对自己不愿接受的现实，他们会毅然改变自己的既成观点或行为，以适应变化了的现实，哪怕这会让他们很痛苦。美国有一家生产高级面包的公司，其经理杜诺威先生经营面包生意已多年，业绩很好，并形成了一套行之有效的营销策略。但是，当他试图将自己的面包打入纽约一家大饭店时，却出现了难堪的僵局。在四年的时间里，他经常打电话给饭店经理，并多次参加该饭店举办的社交集会，甚至在该饭店定房间以联络感情、方便工作，期望籍此做成一笔大生意，与该饭店建立稳固的业务关系。但四年来，除了几次小的交易，杜诺威先生的一切努力都失败了。

面对原有的营销策略在新的客户面前均遭失败的现实，杜诺威没有固执己见，也没有放弃努力，他毅然丢开已经习惯的旧的营销策略，另寻新路新法。一次偶然的时机，他学习了“打动人的最佳方式，是与人谈其最珍爱的事物”这一经商法则，从中受到启发，转而着手研究那家饭店的经理最感兴趣、最热衷的事物。经研究他发现，那家饭店的经理是“美国旅馆招待者协会”的理事、“国际招待者协会”的主席，这位经理曾花了大量的钱赞助其参与的协会，对协会的一切活动均十分热衷，并以此深感自豪。了解了这些情况后，杜诺威先生请见了饭店的这位经理，他根本不谈及要推销的面包，而是将话题切入“旅馆招待者协会”。结果，那位饭店经理的反应令他吃惊。他搁下手头的所有事务，与杜诺威先生足足谈了半个小时。他满腔热情地向杜诺威介绍“旅馆招待者协会”的有关事项，看得出来，这个协会组织是它的事业中最令其感到光荣和陶醉的“生命之光”。当杜诺威离开饭店经理办公室时，他已获准加入“旅馆招待者协会”，成了一名“光荣的”会员。

杜诺威压根没有提面包的事，但几天以后，那家饭店的西餐部主任打电话给他：“不知您对我们经理做了什么手脚，他真的被你打动了。请您把面包样

品和价目表送过来……”

杜诺威先生缠了四年未能成功的一笔大生意，就这样轻而易举地敲定了。杜诺威这个企业家勇于面对严峻的现实，毅然改变自己固有的方式另寻新法的结果，不久使其获得了生意上的成功，而且由此创立了一种全新的经营思路。

市场竞争正愈演愈烈。竞争的焦点也愈来愈集中于掌握企业诸项资源的经营
者自身素质上。对于那些尚未完全具备上述心理素质，但又立志成为一个出
类拔萃企业家的中国企业经营者，现在就须通过潜心修养和自我训练，朝着
这个理想的目标，自觉地迈出自己坚实的一步！

参考文献：

- 1 明·洪应明：《菜根谭》
- 2 （英）弗朗西斯·培根：《培根论说文集》

最新文章：

- [官僚意识与人文精神](#) 曾飞
- [立此存照：高尚与丑陋的反思](#) 小龙
- [国际贸易可持续发展的环境约束](#) 陈柳钦
- [当“优秀工”成了鸡肋](#) 韩成杰
- [知识生产管理](#) 侯象洋
- [中国移动品牌文化的硬伤及危害](#) 韩城
- [管理升级——给准备带领企业越冬的企业家](#) 张驰
- [重大疾病保险 职工的保护神](#) 周书勇
- [有效在线体验——为什么你的VOC项目对提升在线客户满意度的帮助很小](#) 李翊玮 等
- [和谐生产方式基本原理](#) 张西振
- [新劳动合同法对企业的影响及企业的应对策略](#) 高磊
- [时间管理在企业中的应用](#) 高磊
- [李老庄村农业劳动力不足的问题研究](#) 陈杰
- [更多文章...](#)