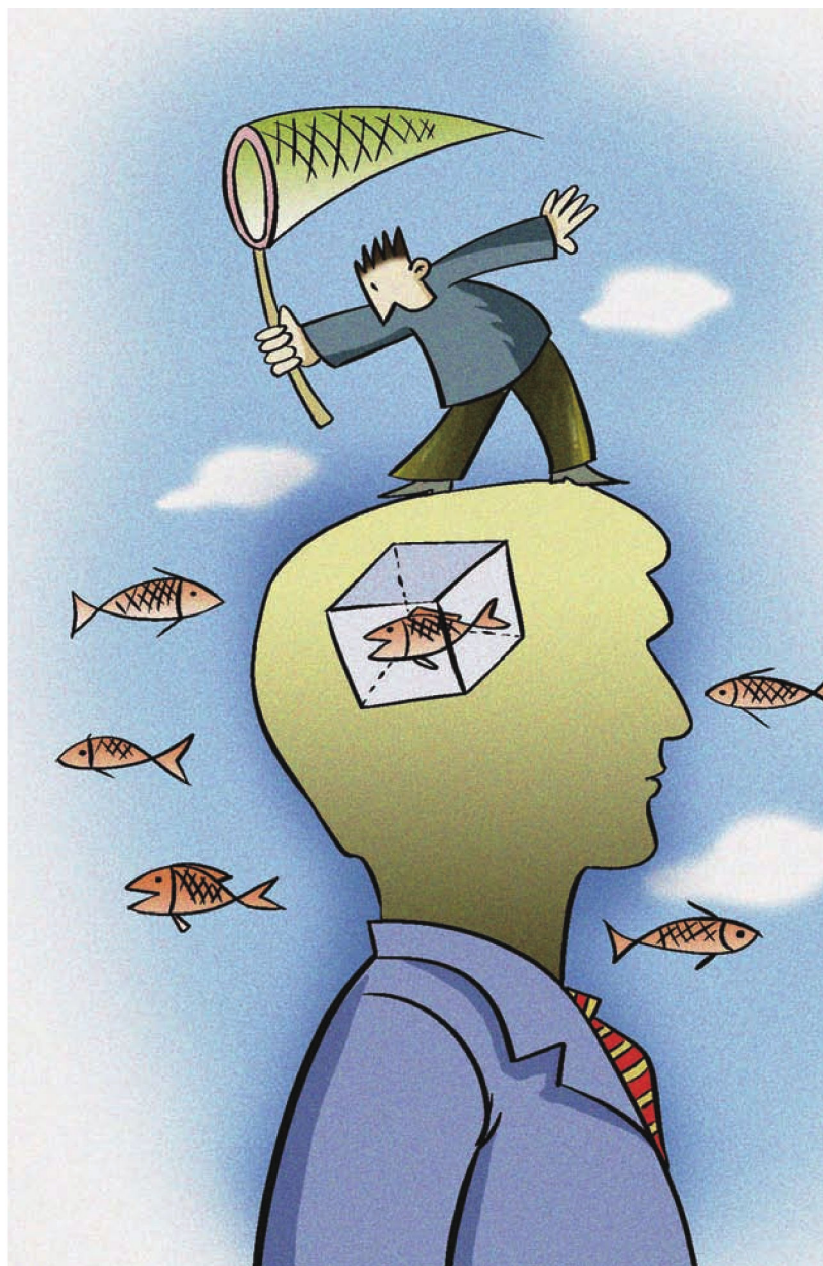


领导人个性与财富创造

文 泰德·普林斯

领导人能够为公司创造多少财富，与其个性有着密不可分的联系。



通常大家都会认为一个新公司能够获得成功是因为它能提供一个非常出色的新产品。其实，如果某公司因为某个产品而创造了巨大的财富，这个过程也一定离不开好的管理团队。然而，有没有一种情况，是企业的成功完全取决于创始人或核心管理者的个性，而与其产品本身完全无关？

现在，行为经济学和行为金融学已经成为了新的学科。与传统的经济学和金融学不同，行为经济学和行为金融学认为我们的许多行为是由非理性因素而引起的。他们的观点是我们的很多决定并不是由理性的分析所决定的，而是由一些我们并未意识到的非理性因素驱动的。这种发现促使人们用另一种角度来分析引导企业走向成功和创造财富的原因。

企业成功观点分析

新的行为经济学和行为金融学科为我们研究企业成功和创造财富的原因方面提供了新的观点。这些观点包括，其一高智商（即高IQ）或许会跟创造财富的能力成反比关系。换句话说说你越是聪明，IQ值越高你能够创造高财富的可能性就越低。通常IQ超过120的人都很难创造高额财富。

其二，学历的高低似乎也与创造财富的能力呈反比关系。也就是说你的学历越高，你能够创造高额财富的可能性就越小。想想比尔·盖茨、迈克尔·戴尔和马克·扎克伯格，他们都在大学期间辍学。

其三，虽然看起来似乎有悖常理，但是收入与财富是两个不同的概念。IQ高和高等学历大多和高收入有关，然而获得高收入与创建一个新企业、创造财富并不是同一概念。

这些新的行为方面的学科关注我们深层次的

认知偏好。即使我们是聪明的、见多识广的,但這些无意识的渗透也会导致我们作出不好的甚至是愚蠢的决定。

其中的一个认知偏好被称为过分自信偏好。有很多地位高、有权力、受过高等教育或者智商很高的人往往会高估自己的聪明才智,认为他们比实际更聪明,这就导致了过分自信偏好。这常常会导致他们做蠢事。

美国金融危机中那些华尔街银行家们做出的极其愚蠢的决定就是一个很好的例子。因为他们认为自己非常聪明,又在最好的大学里接受过非常优秀的教育,因此他们做出的决定总是正确的。

特殊个性决定成败

因此,如果财富的创造并不是因为好的产品、高智商,或者优秀的教育背景,那是因为什么?来自于行为学科领域的研究和我自己的公司调研结果显示是因为个性。这些证据还显示某些特定的性格创造的金钱比其他种类的性格创造的要更多一些。如此看来,特殊的个性种类可以决定一个人是否能够赚大钱。以下就是几种特殊的个性。

赚大钱的个性。有四种类型的个性能够赚到钱,他们分别是:

一是梦想者。那些敢于想象的人总是以开阔的视角去看待事物,通常情况下他们很有野心。然而,如果他们太无私或者太以自我为中心就无法赚到很多钱,因为他们在社交和个人因素上的花费太高了。史蒂夫·乔布斯就是一个很好的例子。

二是怪人。他们是非常自闭的人,尽管智商很高。他们非常不信任正常的逻辑和分析,他们相信自己的直觉而不是分析数据。想想比尔·盖茨、马克·扎克伯格和迈克尔·戴尔。

三是节俭的销售型人才。他们是外向性格的人,但并不是特别喜欢社交。他们很节俭并且对成本很敏感。如果是太过外向的人,他们就会把太多的注意力集中在帮助客户而不是自己的公司上面,因此,他们就会把潜在的利益给了客户而不是自己,因此也就无法赚到钱。想想沃尔玛的萨姆·沃尔顿。

四是无私的战略家。他们是强大的受过专业战略策划训练的人才,他们非常以细节为导向的。他



泰德·普林斯博士

现为佩斯领导力研究院的创始人兼CEO,曾任多家上市和私营公司的CEO,并在超过20家公司的董事会上任职。他现在还担任美国佛罗里达大学商学院以及中国上海财经大学的客座教授。

DR E. TED PRINCE

们不会过度地控制公司,也不会允许太多的民主在他们的公司中出现。如果他们控制得过多,他们将失去赚大钱的机会,因为一些好点子将会被驳回;而他们如果过于民主,则会导致费用成本的上升和新品上市的速度变慢,这样也不能赚大钱。

不过,也存在消耗大量资本的个性。有六种个性会消耗大量的资本,并造成亏损。

一是保守的自我中心主义者。这种类型的人会避免大的风险,但以自我为中心会导致他们在自己感兴趣的方面花费太多的金钱。因此他们无法生产出好的、能够创造出利润来负担他们高端的消费品位的产品。

二是保守的无私者。这个类型虽仍旧是保守的,但他们更想去没有限制地帮助社会和其他人。但问题是他们天生的保守性不允许他们开发出好的、创造出足够利润来负担他们做慈善事业的产品。这种个性的人往往以大额亏损收尾。

三是喜欢社交的分析家。喜欢社交的人喜欢在关系上,而不是在产品上投入更多的资本,这样他们就会忽略产品和利润的开发。然而他们强大的分析能力又会导致他们过度地投资于计划并且相信成本高的、有野心的计划。因此他们的产品和服务所创造的财富永远无法满足他们高额的消费。

四是销售型的运营者。这种人更注重销售而不是产品开发,这意味着他们能为公司带来很好的成长但利润不高。然而,他们注重产品质量和运营却会导致高成本,低利润无法负担高成本,因此他们会产生很严重的亏损。

五是快速反应、控制型的怪人。这种人作决定非常快,而这些决策往往是错误的,这就导致了产

品质量差、利润低，且这种快速还会导致许多增加成本的错误。另一方面，想要控制别人的欲望意味着他们无法听取别人好的建议，因此那些有助于他们减少成本、增加利润的可能性就被扼杀在摇篮中。所以他们会浪费很多的金钱和时间。

六是快速反应的交互沟通者。这些快速决策者遇到了相反的问题，他们的快速反应导致了低质量、低利润和高成本。然而他们喜欢听取别人的观点，这亦会导致许多不同的战略、决策使得他们更加混乱，浪费得更多。所以这也会导致他们严重的亏损。

盈利者和亏损者的比例有多大？真正能够赚大钱的人很少，在所有人里面可能仅仅占1%。因此，好消息是这篇文章可以告诉你哪类个性能够赚很多钱，而坏消息是很可能你和大多数你身边的人都不是这样的人。

这其中造成巨额亏损的人远比赚到高额利润的人多得多。与1%能够创造高额利润的人相比，造成巨额亏损的人占到10%。因此，你成为巨额亏损者的可能性比成为高利润创造者高10倍。

我们的研究表明大约12%的人和管理者能够创造财富或盈利。与此同时有50%的人和管理者会消耗资本或造成亏损。因此从统计学的角度来看你处在亏损团队中的几率要比处在盈利团队中的几率高5倍。还有一个处于中间的团队。有一些人他们既不盈利也不亏损，这类人和管理者占38%。

你能改变自己的个性吗

于是出现一个很明显的问题，即你能改变你的个性吗？当然我们许多人的答案是否。但是你可以改变你的行为。但问题是这样做的难度有多大？第二个问题是如果你能够改变你的个性，那你要改变你的哪些个性才能克服你不能达到心中预期盈利的弱点？

改变你的行为是有可能的。但是这样做需要很多的智慧和精力。这有点像锻炼。你可能知道你需要做锻炼，甚至知道你做哪些锻炼能够让哪些肌肉变得更加强壮。但是这需要很多的努力来保证持续锻炼，很多人开始一段时间后便很快放弃了。改变行为与锻炼相似甚至更难。

尽管如此，这里还是有一些你可以使用的技巧

最重要的问题不是你是否有正确的、能够为自己创造财富的个性，而是你是否有足够的智慧来认识到你可能没有这样的个性。能够意识到别人拥有你所没有的个性，并允许他们自由地施展，这样他们的行为将有助于补偿你的弱点，这是一种成熟的表现。

来改变你的行为。最普通的方法是找一个拥有你所需要但缺乏的性格特性的伙伴。然后与这位伙伴一起工作，这样不仅可以让你这位伙伴为你做出这样的行为，同时也可以教会你如何这样行动。另一种方法是制定一些能让你做出与你常规行为不同的制度。举例来说，如果你是一个非常擅长销售的人，而你不喜欢做产品生产工作，你可以每周召开一次两小时的产品工作会议，你必须出席这个会议，就算你不想参加。还有一种方法是列一个行为清单，罗列那些通常你会避免去做，但却必须要做的事情。即使你不喜欢做这些，你也要严格遵照这个列表来执行。许多成功的人士都是这样做的。

但最基本的问题是你必须首先认清你自己，知道是你自身的弱点将会导致你无法实现你预期的目标。然后你需要建立一个计划并执行。这个方法不仅仅是改变你的行为，也能够让你盈利。这对任何你想改变的行为都适用，任何行为转变的动力学原理其实都相同。

当然另一种为你公司创造财富的方法是选择合适个性的人，即使这种个性你没有。有无数例证表明创始人们很快会意识到即使他们有能力创造公司开发产品，但他们不具有赚大钱的正确个性。

在很多这种案例中，创始人聘请了确实拥有正确个性的人。在有些案例中创始人甚至放弃了他们CEO的角色，允许那些对的人去担任该职位而自己只是去作总裁或首席技术官。这种改变显示出创始人高度的成熟性和智慧。

你在本文可以学到的是，最重要的问题不是你是否有正确的、能够为自己创造财富的个性，而是你是否有足够的智慧来认识到你可能没有这样的个性。能够意识到别人拥有你所没有的个性，并允许他们自由地施展，这样他们的行为将有助于补偿你的弱点，这是一种成熟的表现。

大多数人不具备创造大量财富的正确的个性。但大多数人具有一定的灵敏和智慧，使他们能够去选择那些与他们可能会导致亏损的行为互补的人。

理解你的个性能够和不能达到怎样的程度，是通向智慧的第一步。第二步是做正确的决定，以找到那个能与你个性互补的人。这比你个人拥有完美的个性，能够不借助其他人的帮助而独立成功的假设更具确定性。🔴