

创新者的密码：未来企业家必备的6大技能

作者：埃米·威尔金森

版权信息

本书纸版由浙江人民出版社于2015年9月出版

作者授权湛庐文化（Cheers Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：创新者的密码：未来企业家必备的6大技能

著者：【美】威尔金森

字数：189000

电子书定价：31.99美元

The Creator's Code: The Six Essential Skills of Extraordinary Entrepreneurs

Copyright © 2015 by Amy Wilkinson

目录

版权信息

中文版序 创新，无限的机会

创新，无限的机会

前言 破译密码，人人都可以成为企业家

破译密码，人人都可以成为企业家

盈利，“赚到拉面钱”

使命感让人激情燃烧

下一个史蒂夫·乔布斯

创新者必备的6大技能

01 是太阳鸟、构架师，还是整合者

太阳鸟，为旧理念赋予新用途

类比的力量

架构师，凭空创建新模式

从第一原理出发

整合者，把不同的概念结合起来

整合出新

好奇心之痒

02 像赛车手一样掌控速度

目视前方，盯着你的终极目标

规划路线，弄清楚自己想做什么

前瞻思维，致力于完成尚未完成的事情

审视边界，绕开思维定式

拒绝怀旧，不要让过去阻碍未来

03 比竞争对手更迅速、更灵活

OODA循环法，在快速变化中获得竞争优势

长机与僚机，打造一支密切合作的团队

PayPal黑帮的创新密码

04 按下“前进按钮”，设定失败比例

管理失败，在每个关键点投下小赌注

棉花糖挑战，孩子胜过工程师

立刻行动，按下“前进按钮”

为自己设定失败比例

保持信心，坚持下去

开放而无所畏惧

视挫折为机遇

最大的失败是拒绝尝试

05 创建公共空间，培育快闪团队

善用认知多样性

创建公共空间，将不同学科结合在一起

人人所见不同，胜过人人所见略同

“快闪团队”，未来的工作方式

有奖竞赛，将人们的智慧汇聚在一起

将工作游戏化

I型专家与T型人才

06 寻找盟友，并给予其支持

帮助别人能创造更大价值

以德报德，建立有意义的伙伴关系

合作是会传染的

非零和博弈

有效施惠的3个原则

信任的摩尔定律

互惠建立在声誉上

结语 掌控密码

6大技能的结合释放巨大的可能性

相信你自己，相信你的时代

附录 如何破译创新者的密码

如何破译创新者的密码

研究阶段1：评价学术研究

研究阶段2：界定选择标准

[研究阶段3: 业内专家访谈](#)
[研究阶段4: 模式识别和分析](#)
[译者后记](#)

中文版序

创新，无限的机会

中国能够创新吗？许多人都在问这个问题。今天，这个问题的答案越发清晰。凭借中国制造业近年的发展，“中国制造”现已成为人所共知的词汇，而“中国创造”将是未来的写照。

中国的专业人士经营会问：诸如SpaceX和LinkedIn这样蓬勃发展的新公司，美国企业家是如何把它们创办和发展起来的呢？他们对硅谷创业成功的深远影响有着非常浓厚的兴趣。在美国，创新者如何把想法变成突破性的企业？什么样的心态和技能使得他们能够塑造未来？

经常有人请我对美国的创新模式予以解释，并与我一起探讨这种模式在其他地区进行复制的可能性。中国的商界领袖、政府官员和莘莘学子在探索一种独特的适合中国国情的经济模式的过程中，也试图复制美国企业家取得的成功。虽然在中国成功的故事已经屡见不鲜，但人们仍对创造新的企业并使其发展壮大有着迫切的需要。

历史上，中国的创新者曾经给世界带来了许多伟大发明，水车、指南针、火药、造纸、印刷以及改变生活的其他许多技术。2015年，在本书出版之际，许多新的产品和商业模式正在中国蓬勃发展。互联网巨头阿里巴巴正在向近250个国家的800多万客户提供服务；淘宝在中国打败了eBay；百度在全球最大的市场占有率有80%的市场份额；而腾讯90%的收入来自在线游戏、社交网络的虚拟物品销售和电子商务，相比于仅仅依靠广告收入的许多西方互联网公司，腾讯的收入来源既独特又多样化。

中国国内市场规模巨大、特点鲜明，这为创新者提供了创造高增长企业的独特机会。例如，在北京这个人口稠密的城市，当日送达业务的发展速度要远远超过美国。即时通讯工具微信通过智能手机连接起整个世界，创造了一个前所未有的全新景象。微信不仅可以与朋友分享文本、声音和照片，它本身就是一个服务平台，订外卖，打车，支付账单，读新闻，预约就诊，记录健身过程，所有这些功能，都集成于其中。微信的平均用户收入比美国的即时通信应用WhatsApp高出7倍。此外，深圳这个位于中国珠江三角洲的城市，历史上曾经是中国的智能手机、笔记本电脑、平板电脑、电视、数码相机、蓝牙音箱、家电和LED灯具的制造中心，今天在信息和通信技术的专利申请方面，这个城市已经超过了硅谷。

当然，中国也面临诸多挑战。侵犯知识产权，盲目模仿商业模式，以及传统的应试教育体制等，都是阻碍创新的重要因素。环境污染，能源短缺，人口增长，医疗保健服务不足，这些都是需要克服的问题。除此之外，还有许多其他的挑战摆在中国创新者面前，迫切需要他们予以应对。或者，我们可以把这种情况转化为积极的创业术语：对那些雄心勃勃、深思熟虑的人而言，这里充满无限的机会。加入会员
微信 whair004

美国人同样担心经济企业增速放缓、教育体制落后，与前面几代人相比，“千禧年一代”的年轻人相对缺乏创业精神。我们有许多问题迫切需要解决，这也是我撰写本书的原因之一。从经济数据中我们得知，在美国，几乎所有的净增就业岗位都是那些成立不到5年的年轻企业所创造的。为了支撑一个充满活力的创新经济，我们需要创新者更新并扩大前沿的观念。无论是美国还是中国，都需要鼓励更多的人勇敢加入到创新者的队伍中。

在这本书中，通过对200位当今美国顶级企业家的专访和5年的深入研究，我发现并提炼了创新者的6项基本技能。我希望这一成果能够帮助世界各地更多的人，发挥自己独特的能力，创建蓬勃发展的新企业。创新的行为都是相通的，你可以学习、实践、传承6项基本技能。祝你好运！

□

扫码关注“庐客汇”，回复“Amy”，获取更多与创新有关的内容。

前言

破译密码，人人都可以成为企业家

凯文·普兰克（Kevin Plank）被预科学校赶出校门以后，乐颠颠地进入一所军事学院。但是，部队没有一个球队愿意接纳他，他感觉自己参加大学橄榄球联赛的梦想几乎要破灭了。不过，几经周折之后，他终于在1991年被马里兰大学的橄榄球队录用，司职替补后卫。

在这个位置上，普兰克比别人更加努力。他必须这样做，破釜沉舟，发愤图强。普兰克的队友埃里克·欧格博古（Eric Ogbogu）身高1.94米，体重111千克，曾先后效力于纽约喷气机队、辛辛那提猛虎队和达拉斯牛仔队，他经常对人提起，大学期间，唯一能对他的位置产生威胁的就是普兰克。这种评价是对身高1.80米，体重103千克的普兰克的敬意。

训练场上，普兰克常常汗流浹背。一天，他称了一下穿在队服里面的棉质T恤的重量，发现这件被汗水浸透的T恤竟让他的体重足足增加了1.3千克。与人高马大的其他队友相比，矮小瘦弱的他不能再让自己被装备所拖累。如果有一件透气排汗的T恤，自己的劣势能不能得到几分弥补呢？

在马里兰大学帕克分校的校园附近，普兰克找到一家纺织品店，他向店员解释了自己的需要。他了解到，合成纤维比棉质材料透气排汗的效果更好。普兰克买了一块有弹性的超细纤维面料，找裁缝做了一件T恤。他前后做了7个样品，花了450美元。但是，他得到了自己需要的东西：一件舒适的T恤。这件T恤干的时候重85克，湿透了也才200克。

普兰克把T恤样品送给他的队友。赛后，队友们都赞不绝口。

“硬朗的橄榄球员身着安德玛（Under Armour）T恤，这背后有一个鲜为人知的秘密——安德玛使用的是和女人的贴身内衣一样的面料。”普兰克笑着说。

大学毕业后，普兰克开着他的福特野马前往纽约市的服装区寻找纺织品供应商。在俄亥俄州，有一家小工厂愿意生产他的T恤。他给大西洋沿岸会议（Atlantic Coast Conference，马里兰州当时的家庭体育联盟）负责装备的经理人一个又一个地打电话，走进一间又一间的运动员更衣室，推销他研发的透气排汗T恤。从华盛顿特区祖母家的地下室开始起步，普兰克和他的朋友吉卜·福尔克斯（Kip Fulks）每天20小时连轴转，忙着找订单、装箱、发货。

“确实很辛苦，”普兰克对我说，“但我从来没有觉得自己会白忙活。”尽管花掉了自己辛辛苦苦节省下来的1.7万美元，并欠下了4万美元的信用卡账单，但他仍然没有止步。耐克公司的代表在商品展销会上拒绝受理他的产品，但他每年都给耐克公司的联合创始人菲尔·奈特（Phil Knight）寄送圣诞贺卡，贺卡上这样写着：“你还没有听说过我们，但你一定会听说的。”

没过多久，订单就接踵而至：佐治亚理工学院签下了第一个大单，接着北卡罗来纳州立大学签下了第二个大单。亚特兰大猎鹰队随后打来电话，询问是否可以为他们提供长袖T恤，普兰克回答：“当然可以！”放下电话，他立刻想办法解决问题。接下来，棒球、曲棍球和英式橄榄球选手都想试试安德玛的装备。很快，这个由橄榄球选手创办的公司开始为男子橄榄球选手，甚至女子橄榄球服装市场提供服务。今天，安德玛已经成为一个价值29亿美元的全球性品牌。

无论在纺织领域、制造领域，还是零售领域，普兰克都不是专家。他从未参加过全美橄榄球联赛，也没有常春藤盟校的文凭。作为一名创新者，他自己破译了创新者的密码。

“蓝领的、替补队员的心态定义了我的品牌。没有什么能阻止我，没有什么可以阻止我走向成功。”当我们在“不朽城”巴尔的摩走过安德玛校园店的时候，普兰克这样说。

盈利，“赚到拉面钱”

2007年，在美国西部旧金山的公寓里，乔·吉比亚（Joe Gebbia）收到房东通知：“亲爱的吉比亚：你的租金已上涨25%。”自己快要付不起房租了，这让吉比亚和室友布赖恩·切斯基（Brian Chesky）甚为焦虑。

创新者说

蓝领的、替补队员的心态定义了我们的品牌。没有什么能阻止我，没有什么可以阻止我走向成功。

凯文·普兰克，安德玛创始人

作为罗德岛设计学院的应届毕业生，那一个星期他们原本打算参加美国工业设计者协会的会议。上网浏览会议网页的时候，他们碰巧注意到这样一个通知：“很抱歉，所有宾馆均已客满。旧金山已经没有空房了。”两名设计师打量了一眼自己居住的房间，他们意识到，自己的房间还能住人，只是无法加床。“在壁橱里，我有一张充气床垫。”吉比亚告诉切斯基。

灵感降临：他们又从朋友那里借来两个床垫，把三个床垫都充上气，并开始考虑应该向付费的客人提供什么样的入住体验。要是能向客人提供机场接送服务，会不会更好？为什么不在枕头上放一些薄荷？要是给客人提供早餐呢？后来，他们想到了Airbnb这个名字。这里提供的不是含早餐的床（bed-and-breakfast），而是含早餐的充气床（airbed-and-breakfast）。于是，Airbnb就这样诞生了。加入会员微信 whair004

回忆起最早入住充气床旅馆的三个人，吉比亚说：“第一个周末，我们接待了凯特、埃米尔和迈克尔，真的太高兴了。”成功的经验、额外的收入，还有同客人建立起的良好关系，这些让吉比亚和切斯基急切地想要知道，如果他们能够鼓励其他人也参与到出租居住空间的队伍中，情况会是什么样的呢？

这个创业二人组又把程序员内森·布莱卡斯亚克（Nathan Blecharczyk）拉了进来，一起经营Airbnb，他们的目标市场是：出差开会的人（conference-goers）。

刚开始的时候，每周只能收入200美元，但这不仅让他们学会了精打细算，更激发了他们的创造力。2008年美国总统大选期间，两位设计师制作了限量版的谷物早餐盒，分别命名为“奥巴马奥氏（Obama O's）——每一只碗里都有希望”和“舰长麦凯恩氏（Cap'n McCain's）——一口吃出一个异议分子¹”。他们先把这些餐盒放到博客上加以宣传，后来每盒的售价高达40美元。这些餐盒很快就销售一空，这给他们带来了2.5万美元的收入。至此，Airbnb入不敷出的情况得以缓解。“事情就是这样，可公司创办指南中没有人这么写。”吉比亚轻声笑起来。

2010年，Airbnb公司走到了“赚到拉面钱”阶段。吉比亚解释说：“在这个阶段，你每天挣到的钱足以支付你的房租，还可以吃上最好的拉面。能走到这一刻，你就会有无限的发展可能。”

每天晚上，在192个国家的34000多个城市，都有超过20万名旅行者入住Airbnb的房间。相比之下，希尔顿酒店在全球各地也只有60万个房间。2014年4月，Airbnb获得了4.5亿美元的追加资本。就在那笔投资达成前不久，吉比亚身穿连帽衫、戴着深框眼镜、脚蹬红色帆布鞋，在位于旧金山的Airbnb公司总部刚刚和我见过面。由于这笔投资的达成，分析认为，公司市值高达100亿美元，并已成为世界上最有价值的公司之一。

使命感让人激情燃烧

布赖恩·切斯基、乔·吉比亚和内森·布莱卡斯亚克找到了一种出租空间、应用技术并开办公司的路子，这不仅解决了他们自己的问题——高昂的租房成本，而且鼓励其他人参与到这个项目之中。他们的公司发展了起来，就像安德玛一样。

创办一家共享经济公司并不时髦也算不上很酷。没有哪个风险投资家会嚷嚷着要去投资出租沙发或者加床给陌生人这样一种“奇奇怪怪的想法”。Airbnb创始人的想法要冒很大风险。真的是这样吗？

切斯基、吉比亚和布莱卡斯亚克和其他很多人并没有什么两样。他们碰到了一个他们自己深信不疑的商业概念。这个概念并不激动人心，却有很强的吸引力。这个想法很有前途，却也并非万无一失。但是，他们有着成就自己想法的梦想。“我们的内心居住着某种东西，这是一种我们无法摆脱的精神，”吉比亚解释说，“尽管周围所有的人告诉我们应该停下来，但在我们内心，总有一种东西让我们无法释怀。”

□

破解密码

我们每个人都有能力发现机会，发明产品，创办企业，甚至是价值过亿美元的大企业。我们能够对未来如何发展产生影响，因为我们能够创造未来。

新一代梦想家就是这样做的——把寻常的理念变为非凡的企业。这些男人和女人都掌握了本书中讲述的6个基本技能，已经破译了创新的密码。他们证明，只需要一点点勇气和训练，你就可以走得很远，人人都可以成为企业家。

□

创新者说

我们的内心居住着某种东西，这是一种我们无法摆脱的精神。尽管周围所有的人告诉我们应该停下来，但在我们内心，总有一种东西让我们无法释怀。

乔·吉比亚，Airbnb联合创始人

创新者并不力争第一，只有尖子生才这样做。相反，他们寻找唯一——创新者是发现需求唯一的人，发现现有技术新用途的唯一的人，设计独创性解决方案唯一的人。好奇心远比资格证书重要。

过去，在商业和教育领域，我们所运用的都是流水线方法。陈旧的方法解决方程式，然后复制解决方案。那种线性思维方式支撑着一个标准化的过程。但是创新者认识到，在今天喧嚣的经济中，成功没有完美的方程式。创新者必须向前开辟新的道路。

创新者不需要MBA，也不需要大把的资金、完美的时机以及许可证书。他们不需要很多年经验的积累。创办了在线支付巨头PayPal公司的彼得·蒂尔（Peter Thiel）、麦克斯·莱夫奇恩（Max Levchin）和埃隆·马斯克（Elon Musk）都不是银行家。创办了YouTube的陈士骏（Steve Chen）、查德·赫利（Chad Hurley）和贾德·卡里姆（Jawed Karim）都不是视频专家。打造了全美领先的希腊酸奶品牌乔巴尼（Chobani）的哈姆迪·乌鲁卡亚（Hamdi Ulukaya），此前也从未经营过一家工厂。价值10亿美元的塑形内衣企业Spanx的创始人萨拉·布雷克里（Sara Blakely），最早只是一个上门推销传真机的女销售员。

创新者发现了那些他们为之激动的东西，用一种超越底线的使命意识，点燃了自己的全部力量。“让我们激情燃烧的当然不是玉米煎饼和薄饼卷。我想要改变的是人们吃快餐的方式。”休闲快餐Chipotle创始人斯蒂夫·埃尔斯（Steve Ells）说。“移居火星就像生命从海洋来到陆地一样重要。”SpaceX创始人埃隆·马斯克告诉我。“要是没有扣篮的愿望，”节能软件销售公司Opower创始人亚利克斯·拉斯基（Alex Laskey）说，“其他那些重要的上篮动作，恐怕你也懒得去做”。

在本书中你会看到，今天这些堪称典范的企业如何取得了那些意义重大的成就。你会明白，为什么职场

社交网站LinkedIn的联合创始人里德·霍夫曼（Reid Hoffman）这样说：“你必须把自己推到悬崖边上，在冲下悬崖的过程中装配好一架飞机。优秀的创业企业家绝对明白时间的重要性，因为每一秒钟，你都离谷底更近一步。制造这样一架飞机，所有的一切，都得靠你自己。”你会看到，汽车共享企业Zipcar的联合创始人罗宾·蔡斯（Robin Chase）是如何创办企业，提供“你身边的轮子”的。当时她是一位42岁的母亲，还有三个孩子。你还会发现，为什么商业评论网站Yelp的联合创始人杰里米·斯托普尔曼（Jeremy Stoppelman）并没有希望一蹴而就，而要去寻找“一个反直觉的数据现象，以便做出更深入的研究”。

这些男男女女如何改变了我们的生活方式？什么样的工具、特性、实践和习惯有助于他们取得成功？对这些问题答案的探寻，正是这本书要做的事情。

下一个史蒂夫·乔布斯

为了创业，19岁的伊丽莎白·霍尔姆斯（Elizabeth Holmes）在斯坦福大学中途辍学。着迷于微流体和纳米技术的她，为了让诊断检查更快、更便宜、更少痛苦同时也更精确，引发了一场实验室检测的革命。今天，她创建的Theranos公司在降低成本的同时，正从容自若地通过提高检测速度和医疗质量撼动整个实验室检测行业。明天，它可能会发挥更大作用，不仅有助于提高治疗速度，而且最终有可能在疾病的神秘征兆出现之前，控制它们，并阻止疾病的发生。

创新者说

你必须把自己推到悬崖边上，在冲下悬崖的过程中装配好一架飞机。优秀的创业企业家绝对明白时间的重要性，因为每一秒钟，你都离谷底更近一步。制造这样一架飞机，所有的一切，都得靠你自己。

里德·霍夫曼，LinkedIn联合创始人

“当你所爱的人真的病倒了时，一切都不再重要了。但现实情况是，我们往往只有在肿瘤形成和扩散后才发现癌症。这真是令人心碎，”霍尔姆斯说，“我认为，不应该是这个样子的。”

2003年，把学费作为资本，霍尔姆斯创办了Theranos公司。从大学集体宿舍的地下室开始起步，她致力于研发一种很小但却很复杂的手指针刺设备，这种设备能把从手指上抽取的血滴注入体积极小的纳米囊（nanotainer）之中。

但接下来发生的事情，才是这一深刻的创新所关注的东西。“我们必须寻找到一种能够快速出结果的化验或检验方法，”霍尔姆斯告诉我，“检验病毒或细菌的传统方法是培植，而我们则是测量病原体的DNA，这会大大提高结果出现的速度。”

2013年秋天，霍尔姆斯宣布同沃尔格林（Walgreens）连锁药房集团建立伙伴关系，此举使得Theranos走进美国各地8200多家药店。对于患者来说，不必再专程去医院抽血，更不必为了等结果一等好几天，他们可以在当地的药房采集血样，化验结果当天就可以通过电子设备传送给医生，而且化验费用还不到传统实验室检验费用的一半。此外，Theranos使用更便于阅读的电子图表方式发送化验结果，医生和患者都可以通过在线手段或者移动应用来获取它。

在未来的几年中，Theranos也许可以为所有加入美国卫生保健机构的人提供此项化验。但对霍尔姆斯来说，这还远远不够。“我们的梦想是及时向医生和患者提出具有指导意义的信息，让他们能够及时采取措施，防止疾病发生，”她说，“我能追求的最高目标，就是这样的。”

创新者必备的6大技能

一名辍学的大学生如何研制出一项足以引发医疗保健领域的颠覆技术？旧金山两名入不敷出的设计师如何创办了一个突破性的共享经济型企业？马里兰大学橄榄球队的一名球员如何把T恤潮湿问题转变成了全球性的运动品牌？创新者这些颇具传奇色彩的故事听起来之所以不可思议，只是因为还没有人破解，是什么样的密码让这些卓尔不群的人获得了引发持续成功的牵引力。

而现在，我们终于知道了。

本书以对200位企业家的访谈为基础，建构核心内容。这些企业家或者创办了年收入超过1亿美元的公司，或者创办了服务对象超过10万人的社会企业（social enterprise），其中部分创新者创办的企业每年收入超过10亿美元。

这些企业分布于全美各地。我花了大量的时间对科技、零售、能源、卫生保健、传媒、移动应用、生物科技、房地产、旅游和酒店餐饮行业的创新者们进行访谈，下大工夫去了解他们的方法。在我研究的过程中，我曾亲眼见证，他们如何把一个个小概念做成了一个个大公司。

从创办了网络存储服务提供商Dropbox（年收入2亿美元）、休闲快餐连锁餐厅Chipotle（39亿美元）、廉价航空公司捷蓝航空（JetBlue，57亿美元）的创新者，到创办了各式各样其他成功企业的创新者，我发现他们在企业经营方面，有很多共同之处。

没有任何例外，创新者都将自己的工作描述为“做事情”，而不仅仅是“获得巨额财富”——他们的目标是在这个世界上留下一个印记。“这一代技术专家想要人们一起参与，共同完成各种有趣的事情，”eBay创始人皮埃尔·奥米迪亚（Pierre Omidyar）对我说，“真是令人陶醉，激动人心，这创造了人类发展的一个全新阶段。”

通过对近10000页访谈材料和5000多件档案文献的分析，我试图去了解创新者（有时候会被当作不切实际的空想家）是如何颠覆竞争对手，重塑整个产业的。本研究以扎实的理论为基础，广泛应用了定性分析。我的访谈范围广泛，我对访谈记录进行了整理并按照其共同特性进行了概念归类。这些结果让我确定了一些概念范畴，以这些概念范畴为基础，我提出了6项基本技能的理论，正是这6项基本技能使得每一个创新者的成功成为可能。

为了检验和支持我的结论，我潜心研究了与企业家的事业相关联的各个领域的著作，包括组织行为学、心理学、社会学、创业学、经济学、战略学、决策理论和创造力研究领域，等等。我参阅了4000页学术研究论文和报告，跟踪了数百项研究和实验，并多次向处于研究前沿的学者请教。这长达5年的研究历程，让我发现了创新者成功的6项基本技能。

创新者构想和创建价值亿万美元企业的能力并不是与生俱来的，他们为之孜孜以求。我发现，他们全都具有获得创造力的某些基本技能。让他们如愿以偿的这些技能，可以学习、实践并传递下去。本书各章主题如下：

1. 填补空白。保持敏锐的洞察力，创新者能够把握别人未曾发现的机遇。面对新的潜能、需要填补的空白或者未被满足的需求，创新者高度警觉。创新者喜欢用3种不同的方法：跨界移植概念；设计发展新路；融合不同理念。我把掌握这3种方法的创新者分别称为太阳鸟（Sunbird）、架构师（Architect）和整合者（Integrator）。

2. 目标驱动。就像是赛车手始终目视前方一样，创新者聚焦于未来，他们目标明确，身未至而心已远。通过确认车道的范围以及其他车辆的位置，创新者高速前进。他们聚焦于地平线，查看边界，避免怀旧，以便在快速变化的市场领跑。

3. 快速迭代。创新者随时更新他们的设想，在高速的发展过程中，他们观察、调整、决策并行动。像富有传奇色彩的飞行员、OODA循环法的首倡者约翰·博伊德（John Boyd）一样，创新者机敏应变，不断

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《创新者的密码：未来企业家必备的6大技能》埃米·威尔金森 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/416.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

