

图书在版编目(CIP)数据

影响你一生的成功励志书 邢春茹摇王晓茵摇编著摇开封：

河南大学出版社，(CIP)摇员

陈月晕苑原总社原副原原原范

I 邢春茹摇王晓茵摇中国—当代—青少年读物

IV 摇员

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (CIP) 第 摇摇摇号

影响你一生的成功励志书

邢春茹摇王晓茵 编著

---

出摇摇版：河南大学出版社

发摇摇行：各地新华书店

印摇摇刷：北京海德印务有限公司

开摇摇本：愿伊原摇员摇

印摇摇张：(CIP)摇 字数：(CIP)千字

版摇摇次：(CIP)年 猿月修订版

印摇摇次：(CIP)年 猿月第 员次印刷

书摇摇号：陈月晕苑原总社原副原原原范· 苑园

全套定价：苑愿摇园元

## 本书编委会

主 编 邢春茹 王晓茵

副主编 吴志樵 张林

作 者 (排名不分先后)

王晓茵 王鑫 张林

吴志樵 李金凤 李丽丽

李铭传 刘华 张仁海

张凤龙 宋涛 魏茂峰

黄涌 李桂华 邢春茹

徐克奇 阎森

## 前 摇 言

心态决定一切！智慧创造一切！这是一个人人追求成功的时代，心智的力量具有创造成功态势的无穷魔力！即具有成功暗示的随着灵感牵引的成功力。

美国著名成功大师戴尔·卡耐基说：“只要你想成功，你就一定能够成功”。

美国著名潜能学权威安东尼·罗宾斯说：“成功总是伴随那些有自我成功意识的人！”

其实也是这样，如果一个人连敢想、敢做和敢干的心理准备都没有，那还谈何成功呢？

成功是一种无限的高度，成功是一种追求的过程。可是很多人不敢去追求成功，不是他们追求不到成功，而是因为他们心里面默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这是没有办法做到的。

“心理高度”是人无法取得成就的根本原因之一。人生要不要获得跳跃？能不能跳过人生的高度？人生能有多大的成功？人生能否实现自我超越？这一切问题并不需要等到事实结果的出现，而只要看看一开始每个人对这些问题是如何思考的，就已经知道答案了。

在人生追求成功的过程中不可能没有障碍，但只要有智慧相伴，我们就可以从人生的谷地走出，攀援到人生的峰顶。我们等待成功的到来，这种成功是伴随智慧的人生记录，而每个人的智慧汇成了成功追求过程中最精彩的篇章和最动人的驿站。

在这个时代里，我们需要有懂得成功智慧的热切，需要有重视成功智慧的心智，需要有开启成功智慧的行为。智慧不在我们成功旅程的终点，也不在寒不可及的高处，它就自然贮存在你的心灵，静静地等待你的开启。

为了掌握开启心智的金钥匙，实现成功的财智人生，我们根据当今成功励志的热点思潮，编撰了这套《影响你一生的成功励志书》丛书，包括《激励成长》、《策划人生》、《励志生存》、《超越自我》、《打造心态》、《开拓潜力》、《展现人格》、《营造素质》、《健全习惯》、《构筑目标》、《致力行动》、《探寻捷径》、《把握机会》、《打破常规》、《强势竞争》、《有效执行》、《挑战挫折》、《坚定信心》、《创新思维》、《凝聚人脉》、《超然沟通》、《减压心理》、《胜出职场》、《拓展工作》、《积累财富》、《奠定资本》、《开创事业》、《赢取成功》、《实现卓越》、《尊享生活》，共计猿册。

整套书系内容纵横，伴随整个人生成功发展历程，思想蕴含丰富，表达深入浅出，闪耀着智慧的光芒和精神的力量，具有成功心理暗示和潜在智慧力量开发的功能，具有很强的理念性、系统性和实用性，能够起到启迪思想、增强心智、鼓舞斗志、指导成功的作用。这套书系是当代成功励志著作的高度浓缩和精华荟萃，是成功的奥秘，智慧的源泉，生命的明灯，是当代青年树立现代观念、实现财智人生的精神奠基之作，也是各级图书馆珍藏的最佳精品。

# 目摇摇录

## I 摇创业的准备

创业的规划 .....	猿
创业的模式 .....	愿
创业的资源管理 .....	源
创业的市场营销 .....	圆猿
创业的人力资源 .....	源
创业的发展策略 .....	源

## II 摇创业的策划

制定企业战略决策 .....	缘
逐步实施即定目标 .....	圆
深思熟虑规划生产 .....	源
竭泽而渔运用资金 .....	殒
制定市场营销策略 .....	愿

编写创业长远规划 ..... 愿

### III 摇创业的启动

如何创办自己的公司 ..... 缘  
了解自己的创业优势 ..... 园  
做好创业的准备 ..... 远  
筹集创业的资金 ..... 愿  
储备创业的社会关系 ..... 猿  
物色创业的伙伴 ..... 员

### IV 摇创业的方向

确定创业的方向 ..... 缘  
明确创业的目标 ..... 苑  
训练敏锐的触觉 ..... 员  
把握创业的机遇 ..... 缘  
选择创业的领域 ..... 怨  
调查创业的市场 ..... 园  
积累创业的经验 ..... 愿

## V 摇创业的要诀

审慎处理第一笔资金 .....	员员
开发你的可利用资源 .....	员苑
创业者的十大戒律 .....	员圆
创业中的九件大事 .....	员源
创业切忌犹豫不决 .....	员缘
创业不可草率行事 .....	圆圆
创业应避免五种倾向 .....	圆苑
选择行业时的注意事项 .....	圆员

## 创业的规划

### 创业构想

自我创业是致富的最好办法。在创业之初，具体规划之前，你必须进行以下构想：

#### 第一步：研究市场，积累项目

市场是创业成功的关键。平时要多看电视、报刊、杂志，收集各类信息，通过各种渠道深入研究市场、研究消费者的需要和心理状况以及研究本行业状况，从而寻求产品定位。

中国目前的消费市场已经向细分化发展，在某一点上站住脚，你就能赢得市场。第一次若成功，则趁热打铁，后继产品赶紧跟进，以便充分利用已有的销售通路和各种业务关系。

#### 第二步：积累和筹措资金

初创业时，要找到投资者，难度较大。投资者关心的是投资的回报率。因此一般不会把注意力放在为初次创业准备的人身上。

历年的积蓄就成了资金的重要来源，但不要把目光局限于此。严格来讲，资金并不是创业的首要因素，广泛的、稳固的商业关系和社会关系也是一笔巨大的无形资

产，如果你能充分利用，你就能以小做大、借鸡生蛋。

### 第三步：寻找合作伙伴

虽说自己创业主要靠自己打拼，但由于资金等各项资源都有限，若能寻找到与自己长短结合、充分协作的伙伴，则无疑能使你更快更准确地走向成功。

### 第四步：分析创业的长处和不足

对于自己的企业，除了分析一般的性格、心理、思维之外，还需自问在以下问题上的优劣势：产品的消费群；产品的销售时机和销售网络；创业的规模；资金的来源。

总之，从生产到销售的每一个环节都必须有所考虑，若有犹豫的成功可能，就要放手一搏。

### 第五步：做好两手准备

在创业之初，需谨慎行事，要有两种准备，首先要奋力搏击以取得成功，但也要做好万一失败的准备，给自己留有退路。比如在创业开始就尽可能为自己营造一个比较稳妥的保护地，认真思考每一笔生意的利益得失，并尽力降低风险。

以下是给进行创业构想的朋友的几点忠告：

要创业，先进入一家理想的公司学习，以便少走弯路。

要想创业，须有持久性，且是自己力所能及的。先从我自己工作的环境中寻找创业的机会。

初次创业，最好还是选择从自己能力范围内的行业去发展。而且任何事业都有它的生命周期，一开始可能不了解它的特点，要耐心经营，多积累行业经验。

## 经营规划

尽管创业构想的经营规划是千差万别的，但很多方面是共同的。以下是抽象的概括的经营规划纲要，每一点都很重要，必须包含在你具体的经营规划中。

经营规划纲要：

事业（或产品）定位

- ① 营运模式
- ② 目标客户
- ③ 营销方式
- ④ 竞争
- ⑤ 物资基础（财产、收益、清单）

⑥ 盈利基础

营运管理：

- ① 组织制度
- ② 人事管理
- ③ 财务管理

创建规划

要实施您的经营计划，当然，首先要把您的企业创建起来，这是一个需要计划性投入资金的过程。为了很有效地使用您的资金，也需要先作一个良好的规划。

法律手续

创建自己的企业，一般都必须办理相关的法律手续，如工商注册登记、税务登记、办理各种许可证、在银行开户等程序。这是一个需要专业知识的工作，也非常令人头疼，但你必须完成，否则就是非法经营。

在办理各项法律手续过程中，应当根据自己的实际情况，确定办理相关手续的计划。如哪些先办，哪些往后放一放，该找什么人，哪些地方周末不办公等，预算好办完手续的时间，以便确定开业时间，顺利营业。

在办手续前，你还必须确定企业的名称。所谓名正言顺，好名字可以助你一臂之力。

### 营业场所

营业场所直接影响着营业额的高低，在挑选营业地时，你首先要考虑诸如当地居民的购买力、客流及停车位等问题。

适当地选择好营业地后，你就可以去谈判、协议，取得营业场地的使用权。要提醒你的一个问题是，在中国城市租赁门市，可能会有多个部门直接管理你的场所，通常应付这些问题要花去大量时间与精力。所以，在你与房东签约前，一定要细心地提出房东应当承担的责任，尤其是与各个主管部门的交涉问题。这可以使你免去不必要问题的干扰。

取得营业场所的使用权后，你还要按照营业要求改建，进行特色化装饰装修，树立醒目的招牌，以吸引顾客。

### 招聘和培训员工

以人为本，使用合适的员工对营运非常重要，这是许多企业成功的秘诀之一。在创建期就招聘与培训员工，有诸多有利之处：第一，你可以广泛地挑选员工，你可以在招聘表上增设“社会关系”一栏，扩大你的人力资源网，

对你的创建和以后的营业都可能大有益处；第二，经过培训，使员工知道正式营业时间和营业时的工作内容与标准，并熟悉了一定的工作技巧，使你顺利展开营运，为事业打下良好基础；第三，提前招聘的一些员工可以参加一些创建工作，这样能分担你身上的重担，而且大家可以相互了解，便于以后的工作开展。

通常营业场所确定后，就可以开始员工的招聘与培训的工作。创业开始时，通常规模较小，员工也不是很多，建议你一定亲自参加这项工作。

另外，在创建规划中，你一定要预算一下资金，应筹措比预算更多一些的资金，以防止出现意外情况。使用过程中，一定要合理使用，尽量将现金留在自己手中，因为正式营业时，还可能要花费大量现金。

## 创业的模式

很显然，一个好主意对于成功创业是不可或缺的。但是有一个好主意对于从事某项事业并非非常重要，还不如发现一个行之有效的企业模式重要。所谓企业模式指的是什么呢？这是一个典型的工商管理硕士课程常用语，其定义是：如何建立一个企业，并从中获利。当然，任何一家公司无需企业模式都可以对外宣布自己的成立、雇用员工、花钱买这买那，但是，企业模式如果有缺陷的话，这家公司就不可能赚钱。本来成功地进入你准备一显身手的行业就已经障碍重重，千万不要让企业模式成为另一个障碍。

在一个自由社会中，政府无权决定谁有权开创某一产业。任何人都有权这么做，在大部分情况下，甚至不需要执照、不需要批准、不需要培训。这里面其实还包含着一个令人不寒而栗的事实，一旦一家公司开始赚钱，立刻会引起别人的注意，马上就会有人起而效尤，从事同样的生意。

企业模式是从某一体系中“榨”取利润的一种机器、一种方法、一种计划。在你的企业开张之前，了解企业模式的机制是至关重要的。企业模式至少应该具有以下五个

特征：

首先，企业应该赢利。令人惊奇的是，人们常常在创业之后才发觉每种产品都在赔钱，然后再试图用扩大销量的方法来弥补！

没有什么企业有本事从第一天就开始赢利。面包商必须先花钱购置炉子、付清房租并购买配料。咨询专家必须把名片和介绍其业务的小册子准备好。

问题在于：赢利之前需要等待多久？请写下一个目标日期。如果你错过了这一目标，想想看怎样加以纠正，否则不如马上出局。如果已经损失了一大笔钱而还继续从事赔本的业务，实在是一个极糟的企业战略。

请务必找出会使企业从赢利转向赔钱的各种因素。假定你已经签下合同，承诺以固定的价格向对方交货，而你的供应商却可能向你要求提价，这样的话，你其实成了个风险很大的中间人。记住：砍头的买卖有人做，赔钱的生意无人经营。

第二，企业必须建立自己的防线。一家赢利的企业，必然会引来竞争者。一旦竞争者出现，你该怎么办呢？

假定原来你已经习惯于每出售一份冰淇淋三明治赢利员美元的话，与竞争者的价格战一旦打响，也许你每份只能赚上缘美分了。这样的话，情况就很糟。

对付办法是所谓的市场准入壁垒，也叫做竞争隔绝。

这种壁垒包括专利（其实它并不像大部分人所想像的那么有效）、品牌名、独家经销网、商业秘密（如可口可乐的配方）以及所谓的先动优势。

例如，布洛克巴斯特音像商店在全国各地开出上千家音像商店，由此建立了一条坚固的防线。等到竞争者出现，最好的地段已经无店寻觅了。很容易想像，建立这样一条防线的代价是十分昂贵的。

先动优势是人们的一种美好愿望，期望第一位进入某一行、第一位把好主意变成现实的人，相对于企图模仿的人会有某种优势。例如，假定已经约定由你为某一片草地割草，第二个人就不再有机会从事这块地的割草工作，因为你已经在干了。他只能希望通过降低报酬或提出有能力提早完成的提议，把你挤出这一业务。

第三，企业必须有能力依靠自己发展。创业者很容易陷入的一个大陷阱就是，发明了某一企业模式，却无法依靠自己发展。例如，假定你想销售刮胡子的刀片，你必须考虑到你的顾客是各种各样的，如果没有各色各样剃胡子的刀具可以安上你的刀片，你的生意就完了。只用少量的钱是否能把一项配套型的业务搞起来呢？当然行。但是，十有八九你会失败而归。原因何在？因为在你改变世界之前，你就会发觉资金不够用。

第四，企业必须有能力自我调节。大家一定还记得，美国在海湾战争中使用导弹时，人们是多么的激动。导弹这种武器可以在发射之后，对它进行瞄准，在导弹的飞行过程中可以对它的飞行路线进行修正。

如果你希望增加成功机会，你所需要的企业模式就应该是这种类型。如果你为形势所迫不得不锁定某一企业模式，并且非运行不可的话，仅仅依靠祈祷也许并不能使它

顺利地付诸实施。

假定某一企业模式依托的是数量巨大的顾客或者合伙人的话，它在灵活机动方面就大大不如随时可调整的那种。以地铁车站中的三明治商店为例，它有着 员猿猿万个店铺，每家商店都是独立营业的。假定地铁公司认定未来应该销售烤牛肉的话，要说服这些三明治店主转产、购买新设备、改变所销售的产品的话，恐怕将大费口舌。这些店主已经不太愿意转行了。

与此相比，假定有一家本地餐馆，一共只有一两家分店，如果突然人人都想吃新鲜燕麦糖松糕，要不了一两天，它们就会出现在菜单上。

第五，企业必须制定退出策略（没有当然也行）。假定你创建了一家企业，然后再把它卖掉，你必须能够抽出你所投入的资金。如果无法出售企业，你所能获得的就只是年度利润而已。两者是大有区别的。

例如，雅虎公司的股票上市之后 愿个月，它的资产价值达到 员圆亿美元，但是该公司去年的利润仅有 圆美元，缘亿比 员这样的比例是巨大的，也是不同寻常的，这样的情况是不会持久的。但是，如果你的目标是退休后在什么风景优美的地方购买一所别墅的话，制定退出策略就必不可缺了。

发明一种企业模式是很骇人的。因特网是骇人的企业模式的发源地，在因特网上每天都有新企业开张，其中不少还是由一些连如何谋生都一无所知的人经营的。

最成功的创业者并不自己发明企业模式，他们愿意充

分利用已经被证明有效的模式去获得成功。这样做有无穷的好处，主要好处列举如下：你可以确信这样做可以成功。既然有人已经在运用这样的模式维持生计，很可能你也能。

你可以从他人的错误中吸取教训。如果街道那头的那位规模搞过了头，你从中自可悟出点什么。

你可以由此找到良师益友。在什么地方总会有什么人也在利用这一模式，或许他挺乐意把他了解的东西告诉你。

你不是孤独的。对于一位有足够的勇气袭用一个现成的企业模式的创业者来说，并不畏惧探索无底的深渊。

但请不要误解此处的意思，这并不是建议你什么都不干，只是亦步亦趋地照抄哪个傻里傻气的笨蛋。其实，你所需要模仿的只是他的企业模式。如果有谁买了辆卡车运送并出售冰淇淋三明治，因而生活得有滋有味的話，也许你也可以用同样的模式出售番木瓜。

企业模式是相同的——同样的经销方式，同样的竞争压力，等等。一旦你决定创业，你有充分的余地施展你的发明创造能力，但是，何不利用现成而且经过验证的经验呢？

你要搞企业的话，总不会是一朝一夕之功，总须待以时日。请花上一个月的时间来对企业模式进行考察，这可以省却你今后的不少麻烦。

但是，请务必不要自欺欺人地以为：别人需要的也正是你所需要的，别人向往的也正是你所向往的，别人购买