



办公室商人成功学丛书

BANGONGSHISHANGRENCHENGONGXUECONGSHU

◎ 刘德胜 / 编著

办公室

创业

BANGONGSHI
CHUANGYE
CHENGONGXUE

成功学

创业一点通



陕西旅游出版社

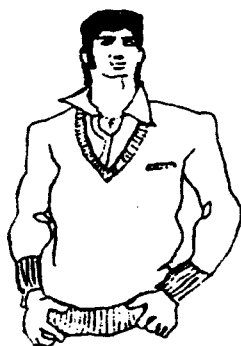
○ 白手起家
○ 关键在于你
○ 如何把握自己
○ 开拓自己
○ 改变自己
○ 创造自己

办公室商人成功学丛书

刘德胜 / 编著

办公室创业成功学

——创业一点通



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

办公室创业成功学: 创业一点通 / 刘德胜主编. —西安:
陕西旅游出版社, 2001.3

(办公室商人成功学丛书)

ISBN 7-5418-1748-1

I. 办... II. 刘... III. 企业管理
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 09332 号

责任编辑: 李 斌

版式设计: 晓 晓

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

办公室商人成功学丛书

办公室创业成功学——创业一点通

刘德胜 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 西安新华印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 12 印张 200 千字

2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN 7-5418-1748-1/G·439

(全套五册) 总定价: 99.00 元

目 录

第一篇 创业的必备素质

信心是成功的第一秘诀	(1)
人人都能成功	(2)
信念是走向创业成功的桥梁	(3)
毅力是你创业的保护神	(5)
耐心也是一种魄力	(7)
欲望是迈向成功的促发力量	(9)
创业需要诚实为本的品质	(10)
信誉是创业者的通行证	(13)
资本的主宰永远是人	(14)
吃苦耐劳是创业的必修课	(15)
机遇和胆识同等重要	(17)
自身的投资尤为重要	(20)
创业的条件和运气	(23)
时刻保持积极的态度	(24)
成功者具有自我控制的能力	(27)



敢冒风险才能创业	(29)
失败是构筑成功的基石	(31)

第二篇 创业的基本原则

创业的理由	(33)
深谋远虑	(34)
掌握足够的资料	(36)
选择自己熟悉的行业	(37)
创业十要	(39)
索尼公司的 18 条创业思路	(40)
松下的六条创业忠告	(42)
创业的黄金步骤	(43)
白手创业之道	(45)
明确的目标是引导成功的力量	(46)
对产品的信心	(49)
对未来的展望	(51)
时刻关注行业动态	(52)
留意市场变化	(54)
克服眼前的困难	(56)
对待成功的态度	(57)
回应竞争对手	(59)
经营自己	(61)
慎于入货	(62)
稳步发展	(64)
研究促销策略	(66)



进行成本核算	(67)
善于寻找市场盲点	(68)
培养良好的习惯	(70)
定出顾客对象	(71)
努力向成功人士看齐	(73)
尽最大的努力去尝试	(74)
财富与风险永远结伴而行	(75)
如何抓住创业机遇	(76)
从差异中捕捉机遇	(79)
善于处理人际关系	(84)
建立行内人际关系	(86)
工作时间	(88)
家庭生活	(89)
午餐训练	(91)
应酬款待	(92)
应付压力	(94)
阅读书籍	(96)
注重礼节	(97)
思维与健康	(99)
饮食之道	(100)
保持精力充沛	(102)
边工作边学习	(103)

第三篇 灵活的理财智慧

开门第一件事	(105)
--------------	-------



创业资金从何而来	(107)
5P 借钱大法	(116)
借贷是筹集资金的正当方法	(117)
储蓄资金	(119)
渐变的收入	(120)
创业的风险评估	(121)
善用现金	(122)
懂得“盘算”	(124)
三本账簿	(125)
资本赚钱	(126)
惜钱的意念	(126)
和银行建立关系的方法	(127)
了解整体财务状况	(129)
了解一些税务知识	(130)
控制成本和定价	(132)
如何周转资金	(135)
欠账和开支	(138)
债务问题	(140)
信用可以融资	(141)
谋略也是创业资本	(145)
意念同样是资本	(147)

第四篇 营销策划等技巧

制订营销计划	(149)
提高营销素质	(151)



调整营销情绪	(153)
训练营销能力	(157)
建立良好的店誉	(160)
树立服务品质	(162)
创立品牌意识	(164)
讲究服饰仪容	(168)
重视店堂装饰	(170)
挖掘潜在市场	(175)
开创女性市场	(177)
抓住青年一代	(179)
改进商品包装	(181)
避免同行竞争	(182)
拟定广告策略	(185)
加大广告宣传	(188)
应付顾客的怨怒	(192)
幽默推销技巧	(195)
间接销售法	(199)
反向行销法	(201)
薄利多销法	(203)
造势促销法	(204)
限购促销法	(207)
类比促销法	(208)
意向导购法	(210)
现场演示法	(212)



第五篇 超凡的管理艺术

广筑良巢好引凤·····	(215)
盼盼集团的休战效应·····	(220)
人才是企业的核心资源·····	(221)
以至诚之心感化人才·····	(224)
如何与员工进行有效的沟通·····	(225)
透明管理法·····	(228)
培养工作热诚·····	(230)
培养下属的向心力·····	(232)
为每个员工安排最适合的工作·····	(234)
管理工作中的自我计划·····	(236)
幽默语言在管理中的魅力·····	(237)
快速决断是管理必备条件·····	(243)
训练决断力·····	(246)
人性化管理的魔力·····	(248)
管理者应具有上进心·····	(251)
承担风险的能力·····	(254)
经理的自由度·····	(255)
多激励员工·····	(257)
应骂时便骂·····	(258)
注意工作环境·····	(260)
质量并重·····	(261)
提拔员工·····	(262)
关心员工·····	(264)



民主与权威	(265)
互相沟通	(267)
精简工作	(269)
注意环境设计	(270)
重视夸奖在管理中的作用	(272)
赞美是有效的激励方法	(274)
准备充足的资讯	(276)
解雇不称职的员工	(277)
给付员工合理的报酬	(280)
遇到问题时要勇气	(282)
合理有效地分派工作	(284)
敢于承认错误	(290)
雇佣最好的员工	(292)
建立团队精神	(294)
检讨的时间运用	(299)

第六篇 经典的成功案例

邦迪公司贴	(302)
马里恩药厂	(303)
3M 公司的创新文化	(304)
十点生意观	(305)
重振旗鼓，东山再起	(307)
阿道夫肉类软化剂	(308)
安妮·萨多夫斯基艰苦创业记	(309)
克莱斯勒的决定	(310)



凯洛格公司	(311)
提神可乐	(312)
H·B·富勒公司	(314)
电冰箱的诞生	(315)
蒙桑托公司	(316)
詹特森泳装公司	(317)
跨入成功之门	(318)
温纳巴戈公司	(319)
便携式电路	(321)
EDS 的创立	(322)
假日旅店	(323)
公司形象	(324)
博格沃纳公司的信念	(325)
创新需求	(326)
利用别人的失败	(328)

第七篇 成功的创业典范

善钻空子的钢铁大王	(330)
希腊船王为何迅速崛起	(336)
邮购业大王的制胜之道	(341)
房产大王的制胜秘诀	(347)
洁具大王的成功秘诀	(356)
海尔集团的信誉之路	(369)
王安“奖金”创业	(371)
桂一郎“借鸡生蛋”成富翁	(372)



第一篇

创业的必备素质

信心是成功的第一秘诀

本领和信心是一支战无不胜的军队

——〔英〕赫伯特

积极的思想能够使人产生无穷的力量。这种力量可以导致人们成功。

拿破仑·希尔博士说：“当你将思想、意念全部都灌注强烈的感受，再加上信心，这个意念便会物质化，化成金钱。”

信心是成为商界王者不可缺少的法宝。有了信心，你就会在成功的路上跑得更快、更稳；没有信心，你就会在成功的反面——失败的路上走得更远。



信心是人生的重要精神支柱，是人们行为的内在动力，是商界王者创造财富的基础。

信心具有一种深度确认的无形力量，它预知自己的正确性，因而无须再为别人的意见而动摇。

对于成功的商界人士来说，他们之所以成功是因为他们具备良好的自我管理能力。

他们认为，建议是世界上最廉价的商品，千万不要让那些爱闲聊的人来替自己思考问题。

当然，听取别人的意见是需要的。但是，必须以自己的原则作为参照物。否则，廉价的建议便会增添许多困扰，使你越发无所适从，导致你失去主张，阻碍你的事业正常运转。

信心是成功的第一秘诀。

人人都能成功

最重要的是奋斗心。

—— [美] 巴茨

成功人士讲的成功之道很多，我说不出什么特别的道道。只知要成事，就要周详考虑，谋定而后动。一经决定即雷厉风行，一干到底。

—— [中国] 霍英东



积极的思想有利于人们实现自己的目标。而在进行某件事，或者在做某一桩生意时，如果心态消极，产生一种不可能、行不通的想法，那么，要想达到目标就很困难了。

爱迪生是伟大的发明家，同时也是商界一位杰出的成功人士。

关于积极思想的重要性，爱迪生有他自己独到的见解。

他说：“如果我们能做好所有我们能做的事情，我们会使自己大感惊奇的！”

亲爱的读者朋友，你曾使自己感到过惊奇吗？

你应当相信自己的潜能。

每一位成功的工商界人士都是十分相信自己的。

每一个人都有创造的潜能，不论遇到什么困难或挫折，只要拥有积极的思想，只要冷静而正确地思考，就能产生有效的行动，从而创造奇迹。

应当相信自己的能力。

你怎么想，事情就会怎么变。

只有那些相信自己能够成功的人，才能实现其梦想。

信念是走向创业成功的桥梁

做任何事，都要有信念，有信心。特别是在经营时，尤其需要信念。没有信念的经营、缺乏自信的经营，都是脆弱的经营，不可能取得成功。

—— [日] 松下幸之助

“破釜沉舟”显出：无比的决心，不成事就成仁。

假如我们将这个信念运用于事业方面，焉能不成？

爱迪生有个事业合伙人艾德温·巴纳斯，相信很多人
都没有听说过。而在成为爱迪生的合伙人之前，巴纳斯即
有此“愿望”，他将“愿望”化为“行动”，投靠爱迪生，
成为爱迪生事业的一个齿轮。

5年了，仍是一个齿轮。由始至终，巴纳斯都没有改
变他的信念：他此来并非“为爱迪生工作”，而是“与爱
迪生合作”。

从他踏入爱迪生的办公室开始，便有此信念：“我们
破釜沉舟地把我们个人的能力，倾注在我们的事业上，去
获得我们所要的东西。”

默默干了几年，爱迪生完成一种新的办公室用具，当
时称为“爱迪生口授机”，他的生意人对此机器不热衷，
不相信有好的销路。

巴纳斯知道机会来了，他毛遂自荐，爱迪生和他签
约，让他主管全国性的分销和推销。

巴纳斯将他的经商天才大大发挥出来。

在这项事业合作中，巴纳斯不但成了富翁，还实现了
他和“要成为爱迪生事业合伙人”的愿望。

因此，巴纳斯的成功，实在得力于“破釜沉舟，背水
一战”，“不成功则成仁”的信念。

有些人几番创业，虽然有明确的目标，但所欠的就是
这条“不成功则成仁”的信念，所以每每以失败告终。怨
不了天怨不了人，只怪自己。



毅力是你创业的保护神

顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰。

—— [英] 狄更斯

当你继续迈向高峰时，必须记住：每一级阶梯供你再踏上更高一层，它不是供你休息之用。我们在途中难免会疲倦与灰心，但就像一位前重量级世界冠军常说的：“你要再战一回合才能得胜，碰上困难时，你要再战一回合。”每一个人的内在都有无限的潜能，但除非你知道它在哪里并坚持用它，否则毫无价值。世界著名的大提琴演奏家帕罗卡沙成名之后，仍然每天练习6个小时。有人问他为什么还要这么努力，他的回答是“我认为我正在进步之中。”

我们得努力工作才能把握住伟大的工作。任何一位推销经理都告诉你，每一个“不”的回答都使你愈来愈接近“是”的目标。

“黎明之前总是最黑暗。”这句话并非口头禅，只要你努力工作，发挥你的技巧与才能，成功的一天终会到来。这里需要指出，即使你成功的一天永远没有到来，你仍然是个大赢家。因为你已经有了知识，也懂得面对人生，那是更大的成功。

曾经蝉连世界篮球冠军的天才教练蓝柏第有一次说：“任何一位顶天立地、有作为的人，不管怎样，最后他的



内心一定会感谢刻苦的工作与训练，他一定会衷心向往训练的机会。”

已故成功学家希尔常说：“一个人生病时应当去找医生，没有灵感就应该阅读好书，听有启发的演说，并且结交积极的人。”

鲍伯·理查是前奥运会金牌得主，也是美国最伟大的演说家之一。他特别强调跟人交往能得到的灵感，他还说奥运会运动员屡屡打破世界纪录，是因为他们是在伟大的气氛之下的缘故，世界各地来的年轻好手，见到其他选手一再打破纪录时，每一个都会“创造自己的最佳成绩”。人类在最佳状态时会有惊人的成就。理查又指出，跟金牌得主在一起会受到激励。

许多懒惰的人在心理态度方面都有问题。他们吝于在工作或职业上施出全力，觉得如果尽力而未能成功，就会很丢面子。他们的理由是，既然未曾尽力，那么失败了也可以振振有词，不愁找不到借口，他们并不觉得失败，因为他们从未认真地去做过，他们时常耸着肩膀说：“这对我没有什么两样。”许多工作者都是这种调子。

切不要灰心，在你的创业过程中，失败已成为过去，前边就是一处风光秀丽的景点，往前走吧。假若你一时攀登不上，那就思考一下方法和角度问题，你会登上去的，而且最绚丽的风景还会接连不断。