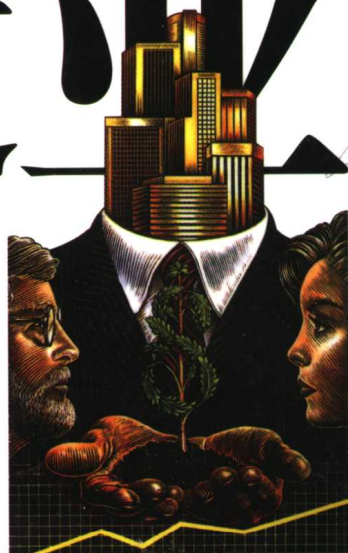


一流公司看门道 二流公司看热闹

创业有门道



「办一流公司，做一流老板」
创业，不仅给人生带来金钱物质财富，
也使人生充满变数和刺激。创业又是一场惨
烈的战争，是创业者与市场机会的搏斗，
非有顽强的意志和深刻的智慧支持不可。

SIYINGGONGSIJINGYINGMENDAO

私
营
公
司
经
营
门
道

中国物资出版社

沙比利……编著

一流公司看门道 二流公司看热闹

私营公司经营门道

创业有道

「办一流公司，做一流老板」



中国物资出版社

沙比利……编著

图书在版编目 (CIP) 数据

创业有门道/沙比利编著. —北京: 中国物资出版社,
2004.5

(私营公司经营门道)

ISBN 7 - 5047 - 2130 - 1

I . 创 ... II . 沙 ... III . 私营企业 - 企业管理
IV . F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 027403 号

责任编辑 齐 岩

责任印制 钱 瑛

责任校对 衣 薇

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京普瑞德印刷厂印刷

开本: 880 × 1230mm 1/32 印张: 33.75 字数: 658 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7 - 5047 - 2130 - 1/F·0827

印数: 0001—30000 套

定价: 75.00 元 (全三册)

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



创 业 有 门 道

前 言

几乎所有的成功企业家都曾经历过艰难困苦创业时期。在漫长的创业过程中，一些公司从无到有，规模从小到大，一次次“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”与此同时，创业者也从过去的单纯幼稚日渐成熟老练。许多声名显赫的大老板，都是这么一步步走过来的。所以，有人说创业是成功者的熔炉，是事业巨人成长的摇篮。说得一点不错。

创业是一个伟大的名词，它可以使人的命运彻底改变。它不仅给人生带来金钱物质财富，也使人生充满变数和刺激，使你活得更充实、更有意义。然而，创业又是一件风险性极高的事情，并非人人都能成功，因为创业从来就不像请客吃饭，花拳绣腿那么简单。创业是一场惨烈的战争，是创业者与市场机会的搏斗。它不是一场游戏，因为成者为王，败者为寇，这是非常严酷的现实，并不是人人都输得起的。有人因创业而一夜暴富，也有人一朝破产，非有坚强的意志和非凡超人的智慧支持不可。

不管你是私营公司的老板，还是正准备白手起家的年轻人，都应该好好读一读这本书，它涉及经商办企业必须经历的全过



创 业 有 门 道

程，其中借鉴了成功者的经验，汲取了失败者的教训，对初涉商海的创业者进行全程的指导。它能帮助你减少失误，在创业的道路上步伐更稳健，信心更充足，掌握更多的经营韬略，在激烈的市场竞争中笑傲群雄，稳操胜券。

本书根据私营公司的特点，研究其成功企业的各种门道。门道是什么？是暗藏的玄机，是成功的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。做任何事情，只要摸清门道，吃透规则，掌握手段，做事业则如同宝刀在手，削铁如泥。



创 业 有 门 道

目 录

门道 1 发挥自己的优势 1

- ☐ 只有自己才能拯救自己 1
- ☐ 做生意不是靠学历 3
- ☐ 了解自己适合做什么生意 5
- ☐ 了解自己的竞争优势 10
- ☐ 在职人员的创业特长 11
- ☐ 怎样选择致富的方法 14
- ☐ 搞你熟悉的行道 16
- ☐ 不要往人多的地方挤 20
- ☐ 资金应投向哪里 21
- ☐ 像娶老婆一样慎重 24
- ☐ 站得高才能看得远 28
- ☐ 三年河东,三年河西 32
- ☐ 放手去做,就会拥有力量 35

门道 2 向明白人讨教 39

- ☐ 为了成功,效法成功者 39



创 业 有 门 道

- ☐ 进入商界的第一要务 41
- ☐ 在“关系网”寻找机遇 42
- ☐ 胡雪岩何以“平步青云” 45
- ☐ 善于利用老乡关系 47
- ☐ 扩大交友圈子 49
- ☐ 关系中间找关系 50
- ☐ 与消息灵通的人交朋友 52
- ☐ 建立高层次的人缘 54
- ☐ 寻找自己的靠山 56
- ☐ 创业者要殷勤巴结的几类人 58
- ☐ 下定决心的窍门 60
- ☐ 有孔没孔都要钻 63

门道 3 制订合理的创业计划 66

- ☐ 设定合理的目标 66
- ☐ 办公司必备的“五项全能” 67
- ☐ 成功创业必经的六个阶段 70
- ☐ 估算一下自己的家底 74
- ☐ 制订切实可行的创业计划 77
- ☐ 在家办公,还是走向世界 81
- ☐ 创办私营公司必做的 17 件事 83
- ☐ 对行业投资进行规划 88
- ☐ 既目光远大,又脚踏实地 90
- ☐ 走一步,看三步 92
- ☐ 商机的把握要靠悟性 95
- ☐ 私营公司如何进行创业 97



创 业 有 门 道

- ☐ 化目标为财富的战略方案 101

门道 4 建立同盟军,抱团打天下 107

- ☐ 借人之力,成己之实 107
- ☐ 选好伙伴,成功一半 109
- ☐ 合作是你腾飞的起点 112
- ☐ 把自己的主意卖出去 114
- ☐ 吸引优秀的合作者 117
- ☐ 各展所长的合作模式 118
- ☐ 避免五种容易犯的错误 119
- ☐ 绝不可以与之合作的人 125
- ☐ 不要与穷人合作 128
- ☐ 与成功者合作 130
- ☐ 铁哥们最好别共事 131
- ☐ 合伙生意,谁当掌柜 134
- ☐ 内乱是小本经营的大忌 136

门道 5 调动资金有一套 139

- ☐ 兵马未动,粮草先行 139
- ☐ 做好公司投资前的思考 142
- ☐ 负债经营,天经地义 144
- ☐ 众人拾柴火焰高 149
- ☐ 能借到钱的是师傅 154
- ☐ 借的钱总是要还的 156
- ☐ 小心别往井里跳 159



创 业 有 门 道

☐ 学会花银行的钱	161
☐ 借鸡生蛋的洛维格	164
☐ 借贷要遵循的两大原则	168
☐ 公司融资的三大误区	170
☐ 早为资金周转做打算	173
☐ 与债主拉好关系	175
☐ 资金不足或周转不灵的原因	177

门道 6 把风险降到最低

180

☐ 世上没有四平八稳的生意	180
☐ 小企业谨防倒闭风险	184
☐ 盲目经营的五种表现	187
☐ 过度投机要不得	192
☐ 要有预测风险的眼光	194
☐ 寻找“替罪羊”以转嫁风险	197
☐ 切不可盲目掉头	198
☐ 小资本创业者如何投资	200
☐ 留有机动资金,有备无患	202
☐ 必须思考的五个战略问题	204
☐ 培养自己的市场触觉	208
☐ 十四种竞争手段供你选择	210

门道 7 熟知商务礼仪规范

215

☐ 老板要有像样的名片	215
☐ 保持一流的仪表和礼仪	219



创 业 有 门 道

☐ 善用电话,生意兴隆	221
☐ 商务电话的礼仪与技巧	223
☐ 如何进行得体的商业交往	226
☐ 如何进行商业会晤	231
☐ 创造好的第一印象	233
☐ 自我介绍的礼仪	236
☐ 谈话中的礼仪	239
☐ 热情要有个度	241
☐ 不浪费他人的时间	244
☐ 衣着穿戴要合乎身份	247
☐ 笑脸是最利害的武器	251
☐ 如何看起来像个赢家	254

门道 8 与顾客成为朋友

☐ 与顾客成为朋友	258
☐ 先做好熟人生意	261
☐ 将客户编成一张网	263
☐ 对待顾客的十个诀窍	266
☐ 如何与客户往来应酬	269
☐ 调整好手中的牌	272
☐ 善施小恩小惠	273
☐ 舍不得孩子套不着狼	274
☐ 用切实的利益招待顾客	277
☐ 如何发掘未来的顾客	280



门道 9 商海险恶,小心防骗..... 283

- ☐ 经商不能没有戒备心 283
- ☐ 信用可用不可用 286
- ☐ 骗子与商人究竟有何区别 288
- ☐ “君子协定”靠不住 289
- ☐ 贪婪会失财 292
- ☐ 太好的事往往都不是真的 293
- ☐ 怎样掌握防诈技巧 294
- ☐ 小心“货到地头死” 299
- ☐ 如何识别“皮包公司” 303
- ☐ 订立合同时应该注意哪些事项 306
- ☐ 成功老板防骗反骗技巧 309

门道 10 边干边学做老板 319

- ☐ 你能改变自己的运气 319
- ☐ 创业家的心理特征 322
- ☐ 成功老板必备的六项素质 324
- ☐ 培养良好的沟通能力 331
- ☐ 依靠自己彻底地磨炼头脑和感觉 333
- ☐ 培养创业者的问题意识 334
- ☐ 磨炼数字感觉 335
- ☐ 掌握敏锐的金钱感觉 336
- ☐ 不冒险者不得胜 338
- ☐ 善于开动脑筋才能突破现状 339



创 业 有 门 道

☐ 不失时机地拍板定案	341
☐ 记住：凡事靠自己	343
☐ 处理工作与休息的秘诀	346
☐ 打造一副好形象	348
☐ 轻轻松松当老板	350



门道 1

发挥自己的优势

只有自己才能拯救自己

一个准备打开人生局面的人，他必须要激励自己，信赖自己，才能有所建树。

总是依赖他人、完全靠薪水维持生活的人最容易削弱自己潜在的才能。因为他处处得受老板的管束，就不易全面地发展自己，而只有在行动上、事业上、言论上、思想上都获得自由的人，才有进步的可能。

受雇于人、受人管束，过一种木偶式的生活：他不大用自己的脑子，也无需自己去考虑问题，去设计方案，去研究对策，他每天只要在规定时间内坐在办公室里依照上司的意图去做就可以了，这种人根本无法全面发展自己的才能，他所应用的能力只是他身体里很少的一部分。

他无需考虑自己企业的业务情况，更无需设想到什么地方去投资自己的精力和资本，他也用不着时时考虑要把握好商机，所以就很难谈得上什么发展。

每个人要独立创业，并非希望去赚多少利润；主要目的在于希望能通过独立经营多学些实用的知识，并把体内的各种潜能大大地开发出来。



创 业 有 门 道

你见过这样情况吗？许多人在做普通营业员的时候，丝毫没有流露出各方面的发展潜能。但当这些人自己创业后，其智慧和能力好像突然间展示出突飞猛进的发展。

一个想自己创立事业的人，如果手里只有一笔小本钱，或者几乎一点本钱都没有，那么创业就是一件非常困难的事情。他必须集中自己所有的力量，他必须养成良好的判断力，他要打起全副的精神，充分地准备一下。把所有的精力全部集中在最有效的途径上。

经商是一种最艰苦而又实用的教育，经商与所有大专院校、高等学府的教育相比更难学习，更难求得进步。作为一个商人，如果不肯以坚韧不拔的态度把所有的精力全部倾注到事业上，那么他是很难获得出色业绩的。所以，商业真是一所最能培养出卓越人才的伟大学校！

只有小额资本的创业青年也有许多有利的方面：资本额愈小，对机会也就愈注意。所以，他可以抓住很多重要而细小的机会，很快发展起来，使自己的资本迅速积累。以小额资本起家的年轻人往往还容易养成谨慎小心、精打细算的习惯，所以不大做风险特别大的事情。这种小额资本的创业者还无时无刻不在集中自己的精力、勇气和决心向前进步。在未达到成功以前，他往往把自己的那点微小的资本看得比生命还宝贵，简直比那百万富翁看自己所有的家产还要珍惜。

通常，一个创业者往往对自己的每一元钱都看得特别重要，都要做到用在刀刃上。比如，一个在前线作战的士兵对他仅有的一点子弹一定看得极其珍贵，他也必定想做到每发必中，每一发都能起到应有的效果。一个刚刚创业的年轻人当然应该把一分钱掰成两半花。



创 业 有 门 道

而且，一个能自立自主的人，谁都愿意帮助他。看见他那样能吃苦耐劳，那样辛勤耕耘，谁都会对他肃然起敬，谁都愿意去支持他的生意，谁都会替他做口头的免费广告。

如果一个年轻人有激励自己的强烈成功愿望，更有令人佩服的才能，精通商业上的做法和技巧，对进货管理和货源组织也很有经验，并且善于精打细算，为人诚实守信，做事又刻苦努力，那么即使他常常遇到障碍和困境，即使他没有一点资本，但实际上他已经具备了成功的条件。

做生意不是靠学历

很多人以为读工商管理硕士（MBA）是做生意赚钱的捷径，很多没有大学文凭的生意人，也往往羡慕那些高学历的人，他们总觉得高学历等于财富，学历高的人赚钱自然会很容易，财源也会滚滚而来。这其实是一个很大的误区。

如果你没有大学文凭，千万不要泄气，虽然说高学历有助于你的事业成功，但真正的成功与高学历之间并非完全是个等号。不要以为有高度的书本知识水平，便是成功的象征，许多大学生因为高不成，低不就而走向自我毁灭之途，就是因为他们误解了学问高，便应该是无往不胜的理论。

能够踏上高等学府的台阶，只是代表你对课本知识的领悟能力比较高，仅此而已。至于在社会上能否取得成就，则是另外一回事。读书成绩好的人，未必能够在商场上得心应手，特别是那些死读书的“书呆子”，在商场上的成绩，很可能跟在学校里的成绩截然相反。谁也不敢保证一个医学硕士在商场上肯定会强过一个初中生，也没有人能够打保票，一个哲学博士可以在商场上赚个大满贯。正如一个读书不成的小伙子，不一定必然穷



创 业 有 门 道

困潦倒一生一样。假若学历能够为生意人带来利润，那么大学的教授岂不通通都成了商场巨子。

实际上，当今许多富可敌国的超级大亨，真正是高学历属于知识分子的并不是很多。全球闻名的“松下电器”创始人松下幸之助的人生经历可说是非常坎坷的。他出生时家境贫寒，刚上到小学四年级就不得不离开父母，来到大阪，开始了个人独立生活的历程。刚到大阪时，松下在一家火盆店当学徒并且兼顾看小孩。世界首富比尔·盖茨，可谓当今尖端技术领域最叱咤风云的人物，他的名义学历也不高，充其量只能算是个“大本”吧，可他所取得的成就难道一百个博士后能够比得上吗？

知识本身不是力量，知识的力量在于使用、在于创新、在于活学活用。知识创新是真正强大的力量，只有知识不断创新，才能使认识不断深化，转化为改造世界的力量。然而，世界著名造船大王亨·开塞认为，世界上多数人都只是动用体力，动用脑力的不到十分之一。这也正是为何成功者如此稀少的原因所在。

对于生意人来说，从书本上获得的知识固然重要，但是实地走访厂商，向各地厂商挨家挨户推销可以获得更实用更有经验。因此，没有学历不可怕，关键是自己不要看轻自己。因为一个人在学校里所学的知识毕竟是有限的，有很多知识要在社会这个大课堂里学，而且许多真正管用的“生意经”也是不可能在书本里学到的。

爱迪生、爱因斯坦的知识并没有当时那些教授、学者多，但他们却在各自的领域里做出了比那些学者、教授大得多的贡献。根本原因在于，知识变成力量，变成知识力，还得要有某种科学的选择、组织、结构、融化的功夫。这样才使知识纳入智力结构，成为知识力、能力。



创 业 有 门 道

文学家所用的字，字典里都有，但在他们知识力的神秘驱遣下，选择、组合、调遣、运用，极普通的字，像一个个小精灵，“吐纳珠玉之声”。文学家的知识力，是观察力、感受力、想象力、表达力的凝结。

我们的社会中，没有大学文凭、白手起家而终成大业的生意人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报给他们以崇高荣誉和巨额财富。

成功离我们并不遥远，成功的路就在我们自己的脚下；相信自己吧，他们能做到的，你也一定能做到！有人说人生如战场，又有人说情场如战场，但我看最像战场的应数商场。因为，商场更需要兵家的谋略、战士的勇敢、斗士的坚毅、侠客的重义轻利和一诺千金。商业竞争可以说是名符其实的“商战”。商战，表面上是商业竞争，实质是智慧的较量，从制造、生产到经营以至占领市场，无不是人们智慧的较量。在这里，我要对所有的生意人大声说：“机不可失，失不再来，此时不闯，更待何时？不管你是否学历，放心大胆地往前闯吧！”

了解自己适合做什么生意

当你投身商海，准备自己创一番事业时，你首先会想到什么呢？你可能会想到：我该从哪着手呢？我能干点什么呢？我有什么特长呢？正所谓“知彼知己，百战百胜”。正确认识自己是面对人生和事业，解决一切问题的第一步。只有了解自己的优点，知道自己适合做什么，才能扬长避短，充分发挥自己的潜能。

看到这里你可能会觉得，了解自己那还不容易，谁能不知道自己呢？其