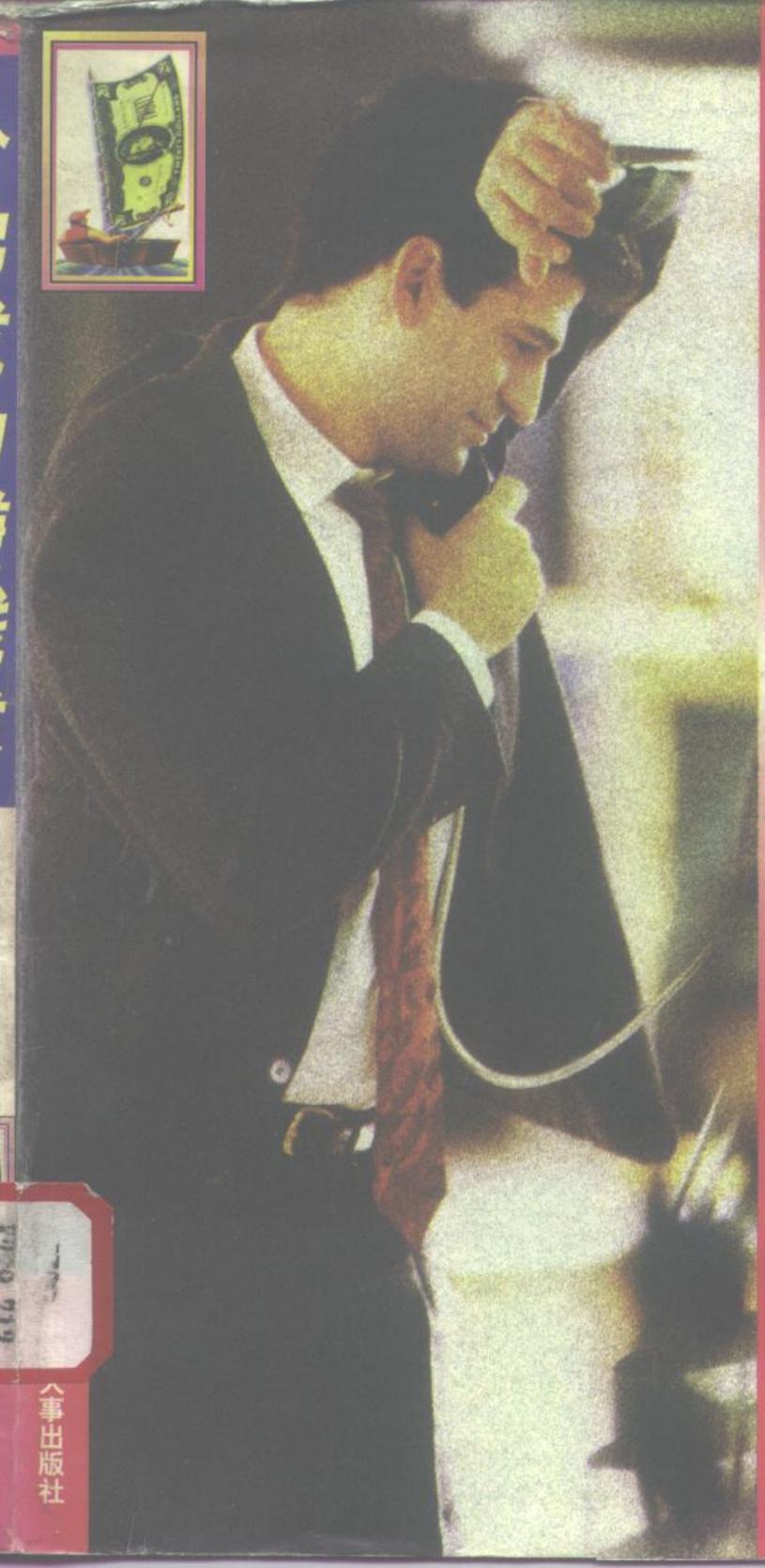
哈佛成功赚钱术

○李铭／编著

哈佛經營智慧之二



六事出版社

F272.12
L29.2

哈佛经营智慧之二

哈佛成功赚钱术

李　铭　编著

中国人事出版社

序

在世界上，犹太人以会赚钱、能挣钱闻名于世，而真正活跃在世界经济舞台上大显身手，成为经济领域叱咤风云人物的，却多出自美国哈佛大学之门。为什么哈佛能培养出众多的经济人才，为什么全世界的人都把哈佛大学看成培养企业家、金融家的摇篮，就是哈佛大学在经济学领域上有自己独道的教学方法，有世界上一流的师资队伍和一套行之有效的经济学方法论，才使得它在世界经济这个大舞台上，无论是在理论上，还是在培养出的人才质量和数量上都高高在上，无人匹敌。

中国经济由计划经济转向市场经济，人们的思想意识也随之发生了突变，这对中国来说，是个划时代的，历史性的转变，在这场巨大的变革中，由于历史的原因，我们在实行市场经济战略时有许多方面都难以适应，自身的经济理论的不完善，搞市场经济经验不足，与世界发达国家相比，差距相当大，这就需要我们把世界上好的经验和作法拿过来，学到手，应用在实践中，才能加快改革前进的步伐，奔向成功之路，走出国门，打向世界。为此，我们编辑出版了哈佛经营智慧系列丛书、把当今世界上最好的学校——美国哈佛大学在商品经营方面的好经验、好方法介绍给读者，让您明白如何去经商，怎

样来经商，从中汲取营养，使自己成为未进哈佛深造，却同样可以创造奇迹的理财高手。

当前，中国人从事经商的人很多，可真正懂经商、会经商的人的确太少了，能干大事、赚大钱，凭真才实学走出自己成功之路的人更是凤毛鳞角。中国需要有许多能干大事的人，中国更需要出世界闻名的大企业家、大金融家和世界巨富。如果您志在商海中有大的作为，踏上通向成功的捷径，我们编辑的这套丛书会使你读之受益，读之长识，启迪您的灵感、开发您的智慧，它将为你展示出成功之路该如何走，怎样才能在最短的时间里获得最大的成功。因为在世界上，许多富商巨子都是靠哈佛的经验获得成功的，而我们更希望有一天在世界上，甚至在哈佛大学的课堂里有这样一个评价，犹太人会赚钱，中国人却比犹太人更会赚钱。

编者

1996.7

目　录

序 …… (1)

第一章　敲开个人企业之门［基本认识］ …… (1)

何谓个人企业/投入前的心理准备/个人企业的特质/付诸行动有信心/善用你的创业资金/可行的变通之道

〈经营启示 1〉写作及出版公司

第二章　水晶球里看未来［工作计划］ …… (16)

三种经营方式/拟定工作计划/写下工作目标/市场评估/资金来源及要求/制作收益计划表/流动现金之预测/监督自己的表现

〈经营启示 2〉技术性个人企业

第三章　做自己的老板［心理建设］ …… (36)

重视家庭关系/计划你的时间/先后次序及目标/做

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

自己的主人

第四章　理想的办公天地［场所与设备］ …… (47)

详细的规划/选择办公室/特殊的专业设备/基本的办公室设备/公司用电脑/认识好用的软体/其他办公室配备/建立办公室系统

〈经营启示 3〉相片冲洗事业

第五章　人要衣装，产品要包装［形象创造］ … (64)

销售：掌握品质和时效/行销不二法门/包装：抓住顾客眼光/创造个人企业形象/形象好，效率高

〈经营启示 4〉图形设计师

第六章　打响你的名号［广告行销］ …… (78)

联络你的朋友/业务书信的写法/电话追踪联系/制作广告小册子/邮寄步骤/媒体打广告/运用新闻界

〈经营启示 5〉印刷及文具供应事业

第七章　文字先遣部队［书信撰写］ …… (96)

书信构思三部曲/典型的书信结构/简明的文件/内容易于阅读/最后的润饰/不要语不惊人死不休

〈经营启示 6〉全职的作家

第八章　与客戶面对面［现场销售］ …… (111)

好的言谈举止/推销产品有技巧/良好的表达能力
〈经营启示 7〉写作、手艺合而为一

第九章　胸有成竹作简报［提案报告］ …… (123)

构思演说/为简报作准备/事前演练/正式上场：第一次说明会/视觉辅助设备

第十章　成功的赚钱术 …… (136)

1. 把握正确的理财观念，丰富投资资讯
2. 熟用行销策略，突破现状
3. 开发优良产品，吸引顾客
4. 掌握经营要领，以钱赚钱
5. 活用头脑与资金，出奇以制胜
6. 妥善解决企业困境，迎向成功道路
7. 打开销售之门，构思新创意
8. 重视人事管理，分层负责
9. 重视推销工作的意义与价值，提高人员素质
10. 增加收入的好途径——兼差

第十一章　哈佛赚钱成功的秘诀 …… (228)

1. 肯定自我，建立信心

2. 掌握时间，管理时间
3. 未战先算，掌握先机
4. 在工作中找乐趣，在稳定中求发展
5. 成功的领导，成功的管理
6. 首开风气，造新机
7. 探求问题的根源，恒保率真之心
8. 支配自己的命运，从今天做起
9. 确定人生目标，全力以赴
10. 训练思考判断的能力，培养敏锐的头脑
11. 主动抓住机会，掌握机会
12. 培养力量，增长知识
13. 记取教训，改善求进
14. 做好沟通管理，赢取别人信任
15. 超越自我，开创新局面
16. 勇于进取，追求成功

第一章　敲开个人企业之门
《基本认识》

你即将开始从事一项个人企业了！
也就是说，你将以一个小规模方式建立属于自己的事业。
这或许会让你忙得天昏地暗、不可开交。
但——它绝对会是一个美好生活！

如果你想成为一位自由工作者——自由做**任何事**的人，这本书是给你的。如果你刚退休或被迫提早退休，这本书也是给你的。

如果你有一个具生产力的嗜好或休闲活动，并想让它成为一份全职的工作，这本书绝对是为你写的。如果你期待为自己工作，没有一个整天在背后盯着你的老板，当然，这本书更是为你而写的。

你即将开始从事一项个人企业；也就是说，你将以一种小规模方式建立属于自己的事业。这个企业只有你一个人。你将成为自己的老板——自己的发薪者。

你必须做好努力工作的心理准备。对你而言，你已经成为一个难缠的老板，如同你以往的老板一样（至少是你对自己的难缠）这份属于自己个人企业是无法让你得到休息的。但是，它

会是一个美好的生活!

让我们从定义基本法则开始，此书的目的在教人如何从在家工作中赚钱。它不是教人成为巨富，你也不可能会，或许我们之中的少数人会赚大钱。然而，它能让你拥有美好的生活。

这本书在教人如何为自己工作；如何建立一个人的迷你企业。而所谓“一个人”是很重要的条件。书中并没有告诉你有关合夥公、建立一个小型企业或聘雇职员方面的事，它所强调的是**个人企业**。然而，这并不意味着要排除那些偶然来的协助者或来自配偶的帮忙。在此，配偶指的就是妻子——这是我在此书中唯一表现男性沙文主义之处。如果你的妻子以兼差的性质为你工作，并支领少于个人税金免税额及少于国家保险分担金限制的薪水时，这是很有用的。你必须要雇用你的配偶，千万不可将它当做无关紧要的事。

当然，你的个人企业迟早会成长到雇用职员的规模，先祝你好运。本书既不打算教你如何做一位老板，也不教你如何处理额外的工作（如缴税及保险问题等等，或相关的这一类事情）。在这本书中所建议的任何事项，都不会阻碍企业未来的成长，也不会使随着工作量增加而产生的问题恶化。

在我们进一步探讨前，先考虑中心问题。我们只做这一次，之后的各章节将是“困难的”建议。要成功地建立个人企业，必须仔细考虑下列事项。

• 你要怎么做——你能做什么？以及你要做的东西是否有市场、有销路？

• 你要做什么——对于一个自由工作者的人生，你可有任何构想？你可有正确的动机？你能持续做下去吗？

• 你是否具备个人企业经营者的素质？

• 如何应付财务问题——当企业成立之初，你是否有足够

的“周转资金”，使事业顺利进行？

·有否其他可行的办法——如果你并没有开始你的个人企业，你要做什么？

何谓个人企业？

首先你必须确定的是你想要从事何种个人企业。对许多人而言，这很容易。如果你是个具有专业技术的电脑程式设计师，对各行各业均有经验的顾问，一名陶匠或一位作家，你已经知道自己要做什么。但是，如果你目前还没有一项工作、嗜好或技能，你便需要仔细考虑了。总而言之，你不能仅是开一家店而已；你要有东西卖，有东西放在橱窗里。

因此，这需要多一点的心灵探索。坐下来想想你将从事哪一类的个人企业。下列几种或许可以开启你的思考（这里所提的仅供参考，一些不被列举的工作对你而言可能更具重要性）：

·专业性：管理顾问、会计师、电脑程式设计师、公关服务人员、办公室服务人员、工程师、建筑师、老师、律师、新闻记者等等。

·创作性：艺术家、摄影师、雕刻家、作家、音乐家及各种手工艺品制作者。

·企业家：进/出口代理商、保险经纪人、外烩餐饮业者、餐厅老板及一般销售活动人员（甚至包括利用汽车来贩卖物品者）。

·技术人员：园丁、玻璃清洁工、厨师、保母、餐厅领班、汽车技工及修理人员等等（许多从事于建筑营造者选择做自由业者）。

当然，这样的分类有些可笑：因为有些新闻记者是非常具

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

创作力的，一个好的摄影师绝对是专业的，一位保母绝非仅是技术人员而已……，这样的分类也许不十分正确，先容我在此向各位读者致歉。

这项以个人企业为职业的选择是你的。我认识某个人，他中年时期的嗜好为木工，后来这个嗜好便成为他退休后所经营的个人事业；另一位同事在他结束一生动脑（管理经营）的工作后，快乐地成为一位自由业的园丁；另外一些朋友（包括我在内）自退休后快乐地工作，并成为全职的作家，各有不同的成就；很多电脑程式设计师成为签约的自由工作者，且支领一份不错的薪资；而个人经营的律师或会计师事务所也是收入丰富的个人企业。另外一些人则经常利用自己的箱型车来经营属于自己的小店。

在为你的个人企业选择一项经营种类后，下一步要考虑的是这份事业能否自由发挥。例如，在那样的活动中，运用你的能力及优良的地理位置，为你经营一项有利润的事业。一位作者的所得若仅是被退回的稿件，就不会成功地成为一个以写作为事业的人；经营一项以供应三明治午餐给上班族的事业，而地点选在偏远的地区，那也是不会赚钱的。

你也可以选择从事具吸引力的雕刻象牙床柱球工作，但，会有多少人买呢？如果这就是你所得的回报，在你生产制造时可曾想过，如此值得吗？

请你努力且现实地想想你的机会。在后面的章节中，我们将探讨市场状况的细节问题。

投入前的心理准备

你已考虑过要怎么做，并考虑该计划是否可行，现在想想

你和你的家人吧！你是否了解到自己要如何投入呢？

个人企业的生活并不像一般劳动阶级的生活，它在一些重要的方法上有所不同；在个人企业的国度里，你需要：

- 不断地制造卖得出去的东西。
- 财务上的周转金。
- 能够做到节约。
- 产生许多灵感。
- 能够与人相处。

做为一个受雇者，你可以有时间放下工作和同事聊聊昨晚的电视节目或近来发生的政治丑闻，而你仍然能够领到薪水。你也可以花一整天的时间在一个没有建设性的会议上，即使如此，你仍然能够得到应有的薪资。在个人企业里，从事生产才会有收入，不生产则没有收入。

而你也清楚，做为一个受雇者，薪水会在每个月固定的日子到你手中，至少这是确定的事，薪水不会迟来。在个人企业中，即使你已经开始赚钱，仍不能确定何时会有收入。你需要财务上的周转金——存款——以防帐款过期未入。

做一个受雇者，你可以毫无节制的使用文具用品等等——它们的来源丰富，不会匮乏；如果你的电脑出现故障，工程人员会马上为你解决问题——你不必为此担心，也根本不必咒骂不方便。而在个人事业中，你注重小钱——因为它们都是你的。你将学会如何节省文具，小心使用仪器设备以防故障。当一切停摆时，你必须坐着耐心等待维修人员。这时我想你已了解，是你在花钱而非“公司”。

当你是个受雇者时，如果还没想到下一步要做什么，老板会立刻告诉你。凡是你所想到的主意便是红利。在个人企业中你必须时刻有着新的计策，你不能静止不动。

做一个受雇者，如果你和负责绘图室（或其他办公室）的人发生争执，你可以躲避他们。如果你不能忍受你的其中一位客户，别人可代替你跟他交涉。在个人企业中，如果你久未与客户联系，对你而言，可能意味着这个市场已关闭。你要随时随地为自己做个人公关。

在你拥有的个人企业中没有舒适的生活。你要努力工作。在你尚未踏入这个事业前，请先想想为何要这么做的真正原因。

让我以悲观一点的眼光来看，在个人企业里你要的是什么样的生活？

□**安全感**？

在创业之初这种感觉是很少的。有一些个人企业会因为缺乏准备、缺乏资金、缺乏精力以及缺乏对生意的敏锐度而告失败。个人企业是项赌博，它的赌注大小因个人状况而有所不同。以我为例，我投资不超过我所要使用的电脑——文书处理机——和一部相机的价值；即使我没有写作收入，仍然可以生活。因此，这是个小的赌博。有一些个人企业的赌注是很大的。

□**地位**？

如果你有一辆公司配车，人们总是把你想得比拥有一辆私人轿车的人来得重要。而经营个人企业时很少有这样的地位。

□**财富**？

你将可能拥有财富。许多人经营了成功的个人企业，并赚了很多钱，但是仍有一些人赚的钱极为有限。我写了二十部散文类的书；我痛恨自己生活得像贵族一般，必须不断地写作，以支付昂贵的生活费。

□**家庭生活？**

如果你是在家工作，很明显地你与家人的距离会较每天通勤的人更为接近。但实际上，你不可能真正地与家人拥有更多的闲暇时间相处——你的工作时数可能比一般受雇者更多。无疑地，在刚建立个人企业时，你会需要每天工作二十五个钟头。

你可能也需要或希望家人一起投入自己的事业。很多妻子会成为一个不领薪水的秘书、书籍管理人或接线员，十多岁的孩子也可以训练来接听电话——特别是他们的下个假期决定于工作表现时。至少你们可以一起来做。

□**休假？**

你可以有休假，但休息得愈多，意味着收入减少。在你还是受雇者时，即使是放假日，依然支领薪水；而在自己的个人企业中是没有的。在刚开始时，如果你够敏锐——你也必须如此——将很快发现你不愿意休假。

再者，个人事业最大的利益就是为自己工作。如果你成功了，只有自己和家人会获利。幸运的话，所有努力工作的成果将会一一展现。不要只把这份事业当做闲差事。

个人企业的特质

我们已经谈过经营个人企业的负面看法，也认清了并非每个人都适合从事经营。然而，它是为你而来的。

欲成为一位成功的个人企业经营者，必须拥有——或发展——某种个人特质，最重要的特质有：

·毅力和决心——迈向成功的意志力。

- 不屈不挠——不轻言放弃。
- 有弹性——拒绝战败。
- 竞争力——要做得比别人好的志向。

这些特质之间有着极大的关联性。如果你拥有其一，很可能也拥有其余的特质。具备个人特质是很重要的，本书将帮助你发展个人特质，使你拥有：**推动力——向前推进及自我推销的意愿**。

最后，你必须将任何可能关于自己将从事什么样的工作、亲信员工及较资浅员工该做些什么事做一规划。不过，你将不会拥有“较资浅的员工”，在个人企业中你是独立的。你是公司的小弟、打字员、推销员、招待、接线生，甚至是清洁工。公司缺什么人，你便是他。因此，你所需要的最后一项特质是：**多元性——从事每一项工作的意愿及能力**。

表 1.1　开创个人企业的正反面核对表

反面		正面
（否）		（是）
□	你有一项具创造性的嗜好或技能吗？（从木工、花边制作到写作的任何一项）	□
□	你是否一个人从事一项具潜力的职业？（会计、美术设计、公关等等）	□
□	你是否已装配好所有必要的设备？（制陶转轮、作家文书处理机、摄影师暗房等）	□
□	你是否清楚了解自己要做什么？	□
□	你是否有东西可以推销？	□

□	你喜欢卖东西吗？（无论是职责所需或工作不再要求你如此做时）	□
□	你真的想做老板吗？	□
□	你渴望远离为老板工作的压迫感吗？	□
□	你是自动自发的人吗？——有些人是不需要别人告诉他该怎么做的。	□
□	你有很多赚钱的主意吗？	□
□	你准备好随时随地花很多的时间在个人企业吗？	□
□	你与他人相处融洽吗？（一个人独自经营对创立个人企业来说是不好的）	□
□	在你的家里，是否有一个多余的房间或角落备有电话呢？	□
□	你有退休金吗？或者，你的配偶/合夥人有工作吗？	□
□	在创业之初是否有足够的资金可运用？或者，对你的银行经理人而言，你是否会准时缴付创业贷款及利息？	□

付诸行动有信心

发展并证明经营个人企业是适合你的第一个方式之一，便是深信你会成功。

你需要付诸行动。所有那些自我发展的人或管理大师，及敲打圣经的福音传教者，在这方面有着正确的观念。他们会带领你去实践你的目标及信仰。一旦你有了行动，你会更努力去

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com