

青年创业秘诀

—— 如何捉住稍纵即逝的创业契机

欧文祥◎著



河北人民出版社

如何捉住稍纵即逝的创业契机

欧文祥◎著

青年创业秘诀

编者前言

我国正处在改革开放时期，经济蓬勃发展。为了帮助有志经商者掌握经商知识，我社最新引进台湾辉鑫出版社出版的一套自我实战丛书——《小小生意赚大钱》、《青年创业秘诀》、《小公司求生术》。在这套丛书中，我们除了对一些个别词句进行调整外，基本保持原作风貌，诸如译名用字也一仍原作习惯。

在毫无天然资源之下，如何发挥个人潜力，开创自己的一片天地；在遭受到失败打击后，怎样突破困境，扭转乾坤，吸取别人成功的精华，规划未来生涯路上新的里程碑，创作美好的前景？这套丛书



●青年创业秘诀●

可以使读者学习到这方面的知识，然后充满自信地走上经商之路。

本书的作者都是从事企业经营及心理学研究的专业人士，希望这套丛书能帮助有志经营的人士创造出一条平坦的成功大道。

编者

2001年2月

作者序

欧文祥

刚踏入社会的年轻人，想寻求一个好的职位，便犹如数万的莘莘学子，共同踊上升大学的窄门一般，如何能够从中脱颖而出更是一项重要的课程，所以创业使年轻人跃跃欲试。

其实想成为一个成功的创业者，并没有捷径可走，但却有其诀窍，诀窍的掌握，再加上创业者本身所必备的素质是非常重要的的一环。

古人云：“创业维艰，守成不易”。本书即对于一位创业者，详述如何“小心谨慎，妥善应对”之道外，另述人生际遇不同，如何有效地掌握别人的成功经验来为自己铺路，为当今创业者必修之学分。

目 录

第一章 创业前期

1. 穷则思变	[1]
2. 下定决心	[3]
3. 踏脚石	[5]
4. 客户至上	[7]
5. 上山学法	[9]
6. 卧底偷师	[11]
7. 入市先修	[13]
8. 合作原则	[15]
9. 最佳拍档	[16]
10. 精壮班底	[18]
11. 能力与本心	[20]
12. 用人艺术	[22]
13. 高薪水, 高满足	[24]
14. 用人勿疑	[26]
15. 从履历看人	[28]
16. 观人之微	[30]

17. 鹤立鸡群	[32]
18. 反其道而行之	[34]
19. 轻身而战	[35]
20. 封建主义	[37]
21. 分字诀	[39]
22. 借势，顺势	[41]
23. 防人之心	[42]

第二章 创业中期

1. 潇洒功	[46]
2. 三分资产	[47]
3. 广结善缘	[49]
4. 发挥魅力	[51]
5. 高级潇洒功	[53]
6. 鱼帮水，水帮鱼	[55]
7. 关系学	[57]
8. 探消息	[58]
9. 专业商人	[60]
10. 突破壁垒	[62]
11. 跟红顶白	[64]
12. 大富翁游戏	[65]
13. 魔术时刻	[67]
14. 再创业	[69]
15. 过河拆桥	[70]

16. 长短期	[72]
17. 中西合璧	[74]
18. 发财立品	[76]
19. 分而治之	[77]
20. 自然增长	[79]
21. 正合奇胜	[81]
22. 专业打工者	[83]
23. 舍利取势	[85]
24. 舍实求名	[86]

第三章 创业后期

1. 研究发展	[90]
2. 以大欺小	[91]
3. 公司要不要上市	[93]
4. 收购之妙	[95]
5. 大想头	[97]
6. 跟政府打交道	[98]
7. 安全第一	[100]
8. 持盈保泰	[102]
9. 社会责任	[103]
10. 培植接班人	[105]
11. 退休准备	[107]
12. 急流勇退	[108]
13. 反求诸己	[110]

14. 讲义气	[111]
15. 健康悲观主义	[113]
16. 山水有相逢	[114]
17. 无分别智	[117]
18. 不落俗套	[119]
19. 静字诀	[121]
20. 强身健体	[123]
21. 公司的目标	[125]
22. 兼善天下	[127]

第一章

创业前期

—————



1. 穷则思变

尽管有人不同意，我却始终认为大势不好的时候，不宜创业。因为什么有利因素都没有用，市况不好首先缺乏顾客，没有顾客就没有生意，没有生意就要关门。

但是经济环境不好的时候，却有很多人想创业。经济环境一差，不论打工也好，做个小商人也好，都会觉得事事不如意，样样倒楣。现状不好，就会产生不满，不满现状，就是这个道理。要是不幸被裁员，或生意被迫倒闭，那就更会穷则思变，不变就不成。

因此，经济兴旺，事事顺境时，反而少有人想创业。只有花开到快谢时，很多人已赚了钱，有人会见猎心喜；但更多是经济不好时，自己不满而马上要创业。因为不满而马上创业是不智之举，但因不满要立志创业，并且开始计划，却是十分普遍而且十分合理的事情。不满是一个动因，是一个出发点，但不能因不满而变为被动。

在环境不好时计划创业，一方面提供一种逃避，宣泄自己的情绪，在逆境之中有些寄托和希望，心里好过得多；另一方面，经济会有着落，

“否极泰来”，不景气之后，多少会有转机。坏的时候计划，好的时候采取行动，最适当不过。

更重要的是，逆境之中，人会倾向悲观一点，因此看问题会审慎一点，行动会审慎一点，创业者如果一开始就抱着这种战战兢兢的心情去从事，就会少犯点错误、少交点学费。本来的计划既在逆境中产生，步步为营，加上很大的安全系数，预计在恶劣环境之中仍会成功，一旦环境好转更会如顺水行舟，如会用感觉去享受；只有在痛苦的时候，会沉思反省。

当经济发展处于十字路中之时，许多人都觉得迷惘，但人总不可能永远处于这种心境之中的，困难促使人思想，今天就正是“穷则变，变则通”的时候，这是所有创业者的第一步。

2. 下定决心

从打工者到做创业者是一个很大的转变。促成这一转变，无疑需要很大的决心。转变了做创业者之后，有人成功，有人失败。成功与失败的一个颇有决定性的因素，就是决心的程度。

我们时常都听过有些打工者私下说他们以前也曾尝试过自己搞生意，做得很辛苦，赚不到



钱，或者亏本，不做了，再次打工，以后也怕，不敢再试了。这类人宜去打工，因为他们做创业者的决心不足够。

差不多每一个创业者，最初都有一篇血泊斑斑的辛酸史，他们成功之后，或许会津津乐道。但我们听后，多少也会体会到他们当时的痛苦。

差不多每一番事业，开始的一年半载，必定亏蚀得天昏地暗，到弹尽粮绝时，才慢慢有所转机。决心不够坚定的人，到这个地步，自然会很理智地知难而退，反正香港这地方不会饿死人的，要回头打工还不容易？尤其是有了学位的中产阶级，他们手上的文凭已几乎是茶饭不缺的保证。创业在一段颇长的时间之内，都是机会损失，回头是岸。公司大，薪金高，烦恼少，何乐而不为？心念一转，世间又少一个创业者。

有些人回头重打工的初期，大概还不死心，告诉自己只要疗伤一回，又会重头来过。这种情况有如流寇被招安。招安之后，又在为寇的情况，少之又少，只会在乱世才会发生。而且历史证明，肯受招降的流寇虽野心如张献忠，终也不成器。只有一路流寇到底，即使受招安，也坚持自己的独立性和机动性的才会最后得天下。

从这里，我们可以见到，当一个人下定主意要创业时，需要一种破釜沉舟、背水一战的决

心，除了做创业者之外，其他的选择都要不屑一顾。不成功，未必要成仁，但事业失败而自杀的例子也有，但一定要坚持创业者的身份。失意之时，可以兼职，可以做顾问，可以收管理费，但决不能再打短工，才会在百般挫败之下屡败屡战。成则为王，败则为寇，创业者的成功不是每月底计算的，甚至不是每年结算的，一次机会，一次成功，便创下自己的功业。

“下定决心，不怕牺牲，排除万难，去争取胜利。”这就是创业者的道路。

3. 踏脚石

上文说过，创业者需要一种背水而战的精神。因此在开始时，有一种心理是要注意的，那就是侥幸之心。这可分两面说，一是可以侥幸成功，别人不成的，我成；我想到的，其他人都忽略了。另一方面是“大不了回头打工”。这两种侥幸之心是有关联的，一有侥幸之心，便两面都兼，有主观地以为会轻易成功，如不轻易成功，便会轻易放弃。

问题是创业并非买卖黄金股票，跌到某一价位便要“杀出”。很少创业者可有本钱放弃几次。



一次又一次地从头开始，十分吃力，而且再次开始都会有困难，到时又要三心两意，考虑一下要不要杀出。

由于创业是这么大的决定，一决定之后便是终生的道路，义无反顾，才有成功的希望。那就不是轻率的贸然决定，或因事业出现困境，或因受不了老板的气、同事的排挤等等一时的因素，便毅然投身到创业者的行列。无论如何，一定要考虑再三。

不过人始终不是纯理智动物，重大的决定并非理性的成分极强。不论我如何苦口婆心，想尝试自己创业的人，最终也不一定很理智，也不一定会考虑得十分周详才去尝试。所以本篇不打算就“要考虑哪些问题”，“如何考虑”等等花笔墨。而创业者的甘苦，没有尝试过的人在外边凭空想像，未必会有结果，即使四处去请教人，也未必有帮助，因为在重大的决策上，每一个人的考虑都有很大的不同。

只有跳进水里才会学懂游泳，在陆地上犹豫不决或高谈理论都于事无补，最重要的还是在不会被淹死的情况之下，跳进水中去。虽然我不主张一个人玩票式地做创业者，但我却推荐先玩票式地尝尝创业者的滋味，再作最后的决定。花无伤大雅的小笔钱，投资在别人的创业计划之中，

做小股东，千万不要辞掉目前的职位。但在下班之后，一定要非常投入地与拍档一起创业，分担他的甘苦和成败。这样干一年半载，不论成败，都要作个定夺，或者拍拍手放弃，或者继续玩下去等等。

玩票式的创业，很多人都会做。这里的分别是一开始就清楚地知道这是一个实验和学习的过程，大不了只交一笔无伤大雅的学费，而且一早决定过了一段时期之后要结束这状态。如经过玩票阶段之后还觉得做创业者十分过瘾，便要转做真正矢志不渝的创业者，下一步便是找寻入市的门路了。

还有，千万不要把你的真正意图告诉拍档。

4. 客户至上

一旦决定了做创业者之后，下一步是决定做哪一行。古语云：“男怕入错行”。我虽然反对创业者轻言放弃，但如发觉入错了行，则非要放弃不可。一放弃则前功尽废，十分凄凉。所以入哪一行、做哪一门生意，也同样是十分关键性的问题。

古语有云：“不熟不做”。这句话听起来很合



理，“桐油埋桐油”，打工时做那一行，创业又做那一行便是。这句话在以前的时代，或许还有用，今时今日，公司职责分明，做银行柜台的女孩子，难道叫她们出来开银行？

西方管理学教人问：“我们是做哪一门生意的？”这个问题在一家公司制定策略时或许有用，现代的“打工”只能以职能来决定——文员、秘书、行政人员、工程师等等——而在绝大部分情况下都不能说是属于哪一行的，因此才有“专业人士”这个阶层出现。

“专业人士”的创业决定很简单，他们差不多没有什么选择，最适宜出卖自己的专业知识和技能，而且许多有专业资格的人，第一选择也是这样做，还没有这样做的，主要因为手上没有客户之故。

这便带到问题的关键所在了。选择入那一行，最主要的问题是：有没有客户？

“生产取向”的观点，不符合现代商业社会。“有没有客户”是“市场拓展取向”观点，这才是应该考虑的问题。

因此，我们将格言改动一下，改为“不熟客户之需求不做”。

熟客户之需求的意思，并非要求一定要认识客户。如果认识一班客户并获得他们的订单才创