

[美] 詹姆斯·陈 著

创业大亨

学会与青蛙接吻的70课

翻译出版公司

F279.712.3

3

创 业 大 亨

学会与青蛙接吻的 70 课

詹姆斯·陈 著

谷红丽 仇海清 译

中国对外翻译出版公司

著作权合同登记号 图字:01-2002-5051 号

图书在版编目(CIP)数据

创业大亨:学会与青蛙接吻的 70 课/(美)詹姆斯·陈(James Chan)著;谷红丽、仇海清译——北京:中国对外翻译出版公司,2002

ISBN 7-5001-1050-2

I. 创… II. ①陈…②谷…③仇… III. 成功心理学 通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 076961 号

出版发行 / 中国对外翻译出版公司

地 址 / 北京市西城区车公庄大街甲 4 号(物华大厦六层)

邮 编 / 100044

电 话 / (010)68002481 68002482

传 真 / (010)68002480

电子邮件 / ctpc@public.bta.net.cn

网 址 / www.ctpc.com.cn

责任编辑 / 迪 伊

封面设计 / 赵 庆 王 芳

印 刷 / 香河县新华印刷有限公司

经 销 / 新华书店北京发行所

规 格 / 850×1168 1/32

印 张 / 8

版 次 / 2002 年 10 月第 1 版

印 次 / 1-5000 册

ISBN 7-5001-1050-2/F·109 定价:18.00 元



版权所有 侵权必究

中国对外翻译出版公司

《创业大亨》不是一本基础知识读物，虽然它包含了基础知识方面的有效信息。书中充满了智慧，也许够得上一本哲学读物，对正在考虑独立创业的人、对那些早已建立了在家经商的基础的“产业的船长”的人作了精彩的叙述。

——克劳德

《创业大亨》给那些正在考虑回到“内在的世界”和走向“外在的世界”的人提供了良策。

——莱迪

写在出版之际

《创业大亨——学会与青蛙接吻的 70 课》的原书名是《SPARE ROOM TYCOON Succeeding Independently——The 70 Lessons of Sane Self - Employment》。作者是美籍华人 Dr. JAMES CHAN, 他的中文名是陈华江。陈先生 1971 年从香港大学毕业后赴美国求学, 1973 年获芝加哥大学硕士学位。1977 年, 他获得了密歇根大学中国文化和经济地理的博士学位。1983 年开始自主创业, 成为一名卓有建树的商业顾问。

2000 年春天,《创业大亨》首先以英文版在英国出版。2000 年 11 月,仇海清先生在赴美访问期间,经友人介绍,专程到费城拜访了陈华江先生。费城是美利坚合众国的诞生地。1776 年 7 月 4 日,处于殖民地状态的 13 个州在这里的独立大厅共同签署了《独立宣言》和《宪法》。独立大厅外的自由钟和乔治·华盛顿的纪念雕像举世闻名。这里属于“世界文化和自然遗产”之一,吸引着全球各地的朝拜者和观光旅人。原本只是礼节性的走访,他们两人却一见如故,交谈甚为融洽。陈先生在陪着来访的客人参观了著名的纪念景点之后,

还破例把第一次相识的人带回了他的住宅，也就是他的亚洲营销与管理公司(Asia Marketing and Management, AMM)的本部。陈先生拿出自己新近出版的《SPARE ROOM TY-COON Succeeding Independently——The 70 Lessons of Sane Self-Employment》签名相赠，表达了出版中文版的愿望。

看了《创业大亨》这本书，我们不仅被作品的文采和内容深深吸引，更被作者的创作立意所打动。他曾对采访者说，“我写作的主要动机是表达那些深深地影响着我和我在书中采访过的人的感情。自我创业不是每个人都行的事。多数人需要全日制工作的安全，需要这种工作场合的结构和社交性。但是，像我们这些自我创业的人需要自由和独立。我们珍视自主性更甚于一种公司地位授予我们的定义明确的地位。”自我创业正在受到越来越多的人瞩目，也许正在引发国内年轻人的强烈共鸣。陈先生在中文版序言中首先说，“中国人善于创业。因为中国人聪明，又勤奋，只要我们看到机会，我们都愿意冒着风险，创造个人的事业。”

与陈先生相似，我们也是从书斋走出来转而投身商海的人。我们怀抱着创业的渴望告别了过去。这么多年来，我们享有了成功的喜悦。我们预期，21 世纪的中国，劳动力市场将更加开放，就业更加灵活，自主选择更加多样化。随着中国加入世界贸易组织，掌握了新知识和新技能的年轻一代正在崛起，自由、独立和自主创业的观念将会更加流行。我们相信，《创业大亨》将帮助我们保持自身的从容和清醒，应对创业历程的起伏动荡。

2002年3月18日,陈先生在电子邮件中欣喜地告诉我们,他已被列入美国最有权威的全球作家数据库 Contemporary Authors (database)。该数据库总共收集了全球120,000位作家,其中的中国人不多。数据库的出版者是著名的 The Gale Group。在创业成功之余,陈先生还获得了著书立说的成功,我们愿意与读者共同分享这种属于中国人的喜悦!

在本书正式出版之际,我们特别要向中国对外翻译出版公司表示真诚的感谢!他们的学者风范感染着我们,他们的充分肯定激励着我们。他们的支持和帮助使本书终于在国内出版了。

我们期待着国内同道和读者对这部融汇了作者本人以及近40位自主创业人士的感情、经验、言论、价值观和业绩的故事集——《创业大亨》给予评论。如果需要的话,请来电函。我们的邮址是:invo6@yahoo.com.cn。

郭成华

INVO Studio

2002年8月

致中国读者

中国人善于创业。因为中国人聪明,又勤奋,只要看到机会,我们都愿意冒着风险,创造个人的事业。我,就是依靠这种精神在美国建立了我个人的“创业大亨”的事业。

我1949年出生在广州市。同年移居香港。我母亲在香港一个叫“石塘咀”的地方开了一个百货公司。从小开始,我就帮助我妈妈在店铺做销售工作。每天三点放学回家,我就是个“售货员”。从6岁到20岁,包括进入香港大学之后,凡是在家里有空,我都帮助妈妈在店铺卖货。

我在1971年到了美国。在芝加哥读硕士,之后在密歇根州安亚保读了博士。读了那么多书,使得我能想事情,能写很好的英文,能说流利的英语。但是,我能够在过去20年变成一个“创业大亨”,我觉得也应该归功于我青少年时候做售货员所得到的商业经验。

任何一个人抛弃到单位或公司“打工”的传统工作方式,

II

都必须具有愿意并能够做“售货员”的精神和本领。我们自己的事业要取得成功，一定要有本领使客户“买”我们的东西，或者是“买”我们可向客户提供的服务。假如我们不能推销自己，谁来推销我们呢？

推销是一门软技巧。我们每天都要锻炼学习才能做得比较完美。推销是件很困难的工作。我们曾长时间做大量的推销工作，但是老找不到客户，心里很不好过，甚至变得灰心，想放弃事业不干。可是，当我们想不干的时候，命运就找上门来。电话响了，有人要我们的服务，有人要买我们的东西，有人看中我们，需要我们，中意我们。这，也是常见的事情。

这也是为什么这本书叫“学会与青蛙接吻的 70 课”。美国人常用“与青蛙接吻”形容做推销工作的奥秘。传说有个王子被巫师变成青蛙。一天，有一位善于与青蛙接吻的人给那个青蛙接了一个吻，把巫师的魔法解了，青蛙变成王子。王子为了报恩，给救他命的人一个重任。凡是做推销工作的人，都希望有这个运气。

其实，创业成功不止要有“接吻”的天才。我们还需要有自知之明，需要对自己的事业有强烈的认同。创业不是“打工”。创业是为我们自己创造自己的生命。我们只有一条命。怎么度过一生起码应该是我们自己做主，而不要被别人控制。能够自己出来赚钱，不需要看人家的嘴脸。能够变成一个独立的人，是一件重要的事。

III

这本书介绍近 40 位在美国自我创业取得成功的人的精神、技巧、心得和我们每天都经历的心理过程。自从这本书在 2000 年春天在英国出版后,我收到全世界不同行业的“创业大亨”读者来信或给我发电子邮件。这些信不光是来自西方国家,也有来自新加坡,马来西亚等国家的读者,还有香港地区的读者。这告诉我“创业大亨”的认同者是全球性的。我们的精神,我们的希望是没有国家界限的。我希望能收到中国大陆读者的来信。我的电子邮件地址是:asiamark@pipeline.com。

陈华江,费城

2002 年 美国独立日

目 录

致中国读者	I
我是个创业大亨	1
讲讲故事	3
怎么做人	6
1 创业大亨的道路	9
你怎么做	12
自我认识	13
激情	16
行动	18
实现	20
发展	22

开 始

2	确定做什么	27
	独立宣言	28
	认清你的优势	30
	从激情到产品	33
	实现梦想	36
	瞬间决定	38
3	遭遇市场	43
	尝到甜头	45
	有钱吗?	46
	在“不”之后听着	47
	熬过被炒	50
	天上掉馅饼	53
	奋斗网站	55
	不再做执行总裁	58

成 功

4	推销	63
	推销像呼吸	65

害怕推销	67
小顾客,大主意	69
准备成功	71
警觉机会	75
你的第一客户是你自己	77
5 自信是金钱	81
树立自信心	82
生意是一项接触运动	84
坚持你的做法	87
拿自己下赌	90
连续创业的人	93
6 你是一个品牌	97
我自己的神话	99
一种强有力的认同	102
讲究衣着	104
纸上的好形象	106
如何不打探	109
赢得认同	112
7 定价	115
得到你应得的	118
价格和价值	121
计算如何收费	122

认真开账单	126
拿到报酬	129
别指望顾客的感谢	131

维 持

8 平衡工作和生活	137
另一个疯狂的企业家	139
胃痛	142
一面工作,一面养家	145
使人神清气爽的照片	147
林中漫步	150
一个现代隐士	152
家庭办公室与个人空间	154
9 日常忧虑	159
稳健的自我调整	160
让电话响起来	162
水管工和牙医	165
在控制之下	166
安全的假象	168
六大忧虑	172
10 顺境,逆境	177

幸存的喜悦	178
战略性的后退	180
经受成功的考验	182
逆境时的商业计划	185
灾难后的生活	187
从癌症到事业	190
11 你需要把生意做多大	195
独唱或弦乐四重唱	197
更大还是更好	200
你的公司发展时	202
发展过快	205
选择做小	208
最后的思考	213
创业大亨的 70 课	217
附录：你是自我创业的人吗？	225
译后记	229

我是个创业大亨

我每天爬楼梯往来于我二楼的办公室、三楼的卧室或一楼的厨房之间。我的公司——亚洲市场营销和管理公司，有着全球性的抱负，主要由我、我的才智、我的经验、我与客户的联系以及我展示给客户的个性组成。

我喜欢我做的事，我做得不错。我的工作使我兴奋和惊讶。我仍然在学习我的生意，正如我在学习我自己的新的情况一样。虽然经验告诉了我商务中该干什么，但我仍想去试验。毕竟，这是我的公司。

我的工作扮演想象的角色，我一直这么做着，我创造了它。因此，这并不奇怪，它非常适合我。我在做自己的生意，因此，我可以成为我自己。

最近，我在超市遇到了我开始起步时认识的一个人。他对我这些年来能够幸存下来表示惊奇之后，说：“你一定非常有钱。”我告诉他，我没有钱，至少按照他沃顿商学院的标准来看，他听后几乎变得傲慢起来。“自己从商的惟一原因是想赚很多很多的钱。”他说着，快速地推着手推车向五彩的爆竹走去。我留下来，站在原地，审视着面前的西兰花菜并认真思索

我自己的生活方式。

是的,我不是个开发软件的亿万富翁。我的名字也许永远不可能被列在福布斯 400 的名单上。但是,我的职业远比我想象到的任何一个雇员的情况更有趣,更令人满意。17 余年来,虽然从商的生涯中有过一些艰难的岁月,但我对我选择的这条道路是满意的。

你可能想知道,如果我不是非常富有,我怎么称自己为大亨呢?事实上,大亨这个词和我本人一样,都来自中国,它是指一个统治者、一个君主。后来,在一个商业越来越繁荣的时期,这个词由日语传入英语。它是指一个强有力的行政主管,一个行业的掌舵人。其实,我就是我自己的产业的掌舵人,虽然我的船只是一条小划艇而不是一艘远洋巨轮。我的王国不大,但我的确统治着它。因此,我宁愿做我自己的小划艇的掌舵人,也不愿做泰坦尼克号上的小官。

每天,我都遇到许多的人,他们或者渴望独立创业,或者实际上已经在为他们自己经商。

1999 年,《华尔街周刊》报道,尽管美国有一种充分就业的经济,每周仍有 8 000 个新的企业在住宅里开张。在许多其他国家,这种趋势更加明显。1998 年达特茅斯大学作出的研究发现,经济发展合作组织(OECD)中的 23 个发达的欧洲、北美和亚洲国家中的自我创业率平均在 19% 和 23% 之间。

商业的全球化似乎正在每个产业制造着少数跨国巨头。但是,它也给个人提供了取得大量信息和通讯技术的途径,使