

一切的成就与财富，都从成功的创业开始

成功创业

教程

李静 著



中国市场出版社
China Market Press

一切的成就与财富，都从成功的创业开始

成功创业

教程

李静 著



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目(CIP)数据

成功创业教程/李静著. —北京:中国市场出版社, 2006. 10
ISBN 7-5092-0111-X

I. 成… II. 李… III. 企业管理—教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 115679 号

书 名: 成功创业教程

作 者: 李 静

责任编辑: 胡超平

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68012468 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340

68024335 68033577

经 销: 新华书店

印 刷: 闻泰印刷包装有限公司

规 格: 787×1092 毫米 1/16 24.875 印张 480 千字

版 本: 2006 年 10 月第 1 版

印 次: 2006 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5092-0111-X/F·61

定 价: 45.00 元

前 言

二十多年的改革开放和现代化建设把无数中国人压抑太久的创业豪情激发了出来，像岩浆从地层深处爆发，像巨浪从遥远天际涌来，铺天盖地，汹涌澎湃。二十多年日出日息，二十多年潮起潮落，成功者寡，失败者众。成功者永别贫困，坐拥财富，失败者折戟沙场，损失惨重；成功者指点江山，笑傲江湖，失败者啼饥号寒，怨天尤人。成功者云：“创业艰难，只是万幸”，失败者曰：“风险太大，九死一生。”创业，似被神化；创业，几已宿命。成功，究竟有无秘籍？是否有捷径？四处寻觅，书海探求，均感或是异域泊来，水土不服；或是悬于半空，无以操控。万千创业者，虽雄心在胸，却恐弹少粮欠，难以取胜，队队奋进者，虽擂鼓鸣金，怎奈前路不明，难以开路。

目前，中国劳动力供求矛盾尖锐突出，就业形势日趋严峻。靠现有经济解决所有劳动力就业已无可能。在探讨现代化的道路上，市场经济体制中的多元化就业形式已成历史使命。创业就业已成为新时期中国青年就业的新形式，并且最为积极和主动。创业，新的课题、新的使命，需要有新的理念、新的武装。

成功者的实践说明，掌握规律，习得技能，方能风口浪尖，闲庭信步。失败者教训：创业最大的风险莫过于创业知识和技能的缺失，万不可手无寸铁冲入战阵。鼓励引导一代青年创业就业，教给创业知识、赋予创业技能为第一步。

向失败者致敬。作为先驱者，他们用自己的躯体引爆了脚下的地雷，为后来者指明了雷区。愿后来者能一路顺风。

为成功者祝福。他们用汗水和泪水铺就了通向成功的道路。他们用自己的拼搏揭示了人类的奋进精神不死，也昭示了风雨过后必有彩虹，奋进之后必有成功。

扎根于中国传统文化的深厚底蕴，科学地吸收国际成功学的合理成分，立足于中国具体的国情环境，根据经济和管理学的一般原理，探索创新，推敲反复，遂成本书中揭示的 25 个字，奉献给新世纪的人们。愿为大家的创业努力加油鼓劲。所有的篇章都用一个动（名）词，愿望很明确，具有可操作性。不想唯书，更不想唯洋，只想唯实，更想唯用。按照本书中所说的思路和方法，不能保证创业者一定成功，但可以保证你行进在正确的道路上。能否走到底，就看你是否愿



意。

多年任教高校，终日与青年为伍，知他们所困、所惑，也深知他们所想、所需；长期与业界人士为友，知他们所恨、所悔，更深知他们应弃、应离、应知、应会。本书想有所回答、有所满足。若能少许如此，则知乐知足。当然，实践在深入，探索在继续。精益求精、尽善尽美是我们共同的追求。我宣誓：我定如此！

伟大的时代来之不易。仅与刚刚过去的二十余年前相比，就使人觉得恍若隔世。朋友们，请务必珍惜这个时代。政策、资源、环境都极其宝贵，机遇更是可遇而不可求。亲人、朋友、祖国和人民都寄希望于你。干起来吧！军号已经吹响，战马咧咧嘶鸣！冲上去吧！没有什么可怕的，唯一要害怕的就是你的害怕。埋葬了害怕，你将无往不胜！

李 静

2006年6月18日于北京

目 录

前 言	(1)
第一章 导 论	(1)
第一节 创业	(1)
第二节 创业者	(6)
第三节 创业学	(9)
第四节 创业教育	(13)
第五节 创业时代	(15)
第二章 想	(17)
第一节 人生为什么	(17)
第二节 生命的意义	(20)
第三节 点燃创业欲望	(22)
第四节 中介目标及其传导	(25)
案例	(28)
阅读文	(29)
行动步骤	(31)
练习	(31)
第三章 写	(32)
第一节 思想能量	(32)
第二节 思想是一切资源之本	(34)
第三节 写出你的思想	(37)
第四节 思想与你同行	(41)
案例	(44)
阅读文	(45)
行动步骤	(46)
练习	(46)
第四章 说	(48)
第一节 说的意义	(48)
第二节 说的内容	(52)
第三节 说的形式	(54)



第四节 说给自己	(56)
案例	(58)
阅读文	(59)
行动步骤	(60)
练习	(60)
第五章 弃	(61)
第一节 要成功先要学会放弃	(61)
第二节 放弃什么	(64)
第三节 怎样放弃	(68)
第四节 在放弃中前进	(72)
案例	(74)
阅读文	(75)
行动步骤	(76)
练习	(76)
第六章 装	(77)
第一节 给心田播下成功的种子	(77)
第二节 用成功的武器装备自己	(81)
第三节 装备到位、即刻上路	(84)
第四节 处处留心、时时检查	(86)
案例	(89)
阅读文	(91)
行动步骤	(92)
练习	(93)
第七章 聚	(94)
第一节 精力资源宝贵而有限	(94)
第二节 成功来自精力集中	(97)
第三节 聚拢你的精力	(99)
第四节 专注与广博	(103)
案例	(106)
阅读文	(107)
行动步骤	(108)
练习	(108)
第八章 析	(109)
第一节 优势的概念及其普遍性	(109)

目 录

第二节 优势的意义.....	(111)
第三节 优势的发现和培养.....	(113)
第四节 优势与工作的对接.....	(116)
第五节 创业环境的分析.....	(118)
案例.....	(121)
阅读文.....	(121)
行动步骤.....	(122)
练习.....	(122)
第九章 选.....	(123)
第一节 行业及其选择.....	(123)
第二节 行业选择的原则.....	(125)
第三节 行业的确定.....	(127)
第四节 行业的调整.....	(130)
案例.....	(132)
阅读文.....	(133)
行动步骤.....	(134)
练习.....	(134)
第十章 抓.....	(135)
第一节 机会及其形成.....	(135)
第二节 机会无处不在.....	(137)
第三节 精心分析 把握机遇.....	(142)
第四节 将机会变成商业模式.....	(143)
案例.....	(147)
阅读文.....	(148)
行动步骤.....	(149)
练习.....	(149)
第十一章 设.....	(150)
第一节 设定业务.....	(150)
第二节 设定客户.....	(153)
第三节 客户高于一切.....	(157)
第四节 熟悉客户的一切.....	(159)
案例.....	(162)
阅读文.....	(163)
行动步骤.....	(164)



练习	(164)
第十二章 定	(165)
第一节 定性质	(165)
第二节 定经营	(169)
第三节 定虚实	(171)
第四节 定模式	(175)
第五节 定核心	(177)
案例	(178)
阅读文	(179)
行动步骤	(181)
练习	(181)
第十三章 书	(182)
第一节 从创业规划到商业计划	(182)
第二节 商业计划书的撰写	(184)
第三节 商业计划书的作用	(187)
第四节 计划需要变化	(189)
案例	(191)
阅读文	(192)
行动步骤	(192)
练习	(193)
第十四章 组	(194)
第一节 一切都是资源	(194)
第二节 组织你的资源	(196)
第三节 用资源交换资源	(200)
第四节 控制你的资源	(202)
案例	(205)
阅读文	(207)
行动步骤	(207)
练习	(208)
第十五章 筹	(209)
第一节 创业的关键是获取资本	(209)
第二节 资金无处不在	(212)
第三节 筹资方式	(214)
第四节 筹资是一门艺术	(217)

目录

案例·····	(219)
阅读文·····	(220)
行动步骤·····	(221)
练习·····	(222)
第十六章 建·····	(223)
第一节 建队·····	(223)
第二节 建岗·····	(227)
第三节 建制·····	(229)
第四节 建思·····	(232)
案例·····	(233)
阅读文·····	(234)
行动步骤·····	(235)
练习·····	(236)
第十七章 管·····	(237)
第一节 计划是管理的命脉·····	(237)
第二节 凝聚人心、建章立制·····	(240)
第三节 创业之初的管理·····	(244)
第四节 创业者的自我管理·····	(246)
案例·····	(250)
阅读文·····	(251)
行动步骤·····	(252)
练习·····	(252)
第十八章 销·····	(253)
第一节 寻找卖点·····	(253)
第二节 建立销售渠道·····	(255)
第三节 手段无所不备·····	(259)
第四节 顾客永远是上帝·····	(262)
案例·····	(264)
阅读文·····	(265)
行动步骤·····	(266)
练习·····	(266)
第十九章 流·····	(267)
第一节 控制货币流·····	(267)
第二节 熟悉财务报表·····	(269)



第三节 开源节流.....	(272)
第四节 正确处理财务关系.....	(274)
案例.....	(278)
阅读文.....	(279)
行动步骤.....	(280)
练习.....	(280)
第二十章 特.....	(281)
第一节 特色的意义.....	(281)
第二节 打造特色金钥匙.....	(283)
第三节 不断创新、保持特色.....	(286)
第四节 依附也是特色.....	(288)
案例.....	(292)
阅读文.....	(293)
行动步骤.....	(294)
练习.....	(294)
第二十一章 合.....	(295)
第一节 合作的意义.....	(295)
第二节 合作的基础与保障.....	(297)
第三节 宽容是合作的法宝.....	(300)
第四节 合作共赢.....	(302)
案例.....	(306)
阅读文.....	(307)
行动步骤.....	(308)
练习.....	(308)
第二十二章 信.....	(310)
第一节 信用是人最重要的品质.....	(310)
第二节 对创业者特殊的信用要求.....	(314)
第三节 提高信用能力.....	(316)
第四节 诚者不伪、信者不欺.....	(319)
案例.....	(321)
阅读文.....	(322)
行动步骤.....	(325)
练习.....	(325)
第二十三章 法.....	(326)

目 录

第一节 法的意义·····	(326)
第二节 创业中的法律·····	(329)
第三节 创业者的法律保护·····	(335)
案例·····	(337)
阅读文·····	(339)
行动步骤·····	(340)
练习·····	(340)
第二十四章 学 ·····	(341)
第一节 学习的重要性·····	(341)
第二节 处处留心皆学问·····	(343)
第三节 创业者的学习·····	(346)
第四节 创建你的学习型企业·····	(349)
案例·····	(353)
阅读文·····	(354)
行动步骤·····	(355)
练习·····	(355)
第二十五章 再 ·····	(356)
第一节 再的意义·····	(356)
第二节 再的性质·····	(359)
第三节 再的运用·····	(360)
第四节 实践中学会掌握·····	(364)
案例·····	(367)
阅读文·····	(368)
行动步骤·····	(369)
练习·····	(369)
第二十六章 谦 ·····	(370)
第一节 谦虚是成功创业的素质保证·····	(370)
第二节 讲礼是谦虚的外在表现·····	(372)
第三节 创业执谦三大法宝·····	(374)
第四节 做强做大更守谦·····	(377)
案例·····	(381)
阅读文·····	(382)
行动步骤·····	(383)
练习·····	(384)

第一章 导 论

第一节 创 业

一、创业的概念

说起创业，人们并不陌生。人类社会几千年的文明发展史，就是一部克服各种艰难困苦、战胜种种巨大灾难的创业史。人来自自然，但自然界并没有提供能满足人所需的全部物质资料，人只有通过自己的劳动，才能将自然界中的物质资源加工成能满足自己所需的物质资料，这整个活动都可以称为广义的创业。从这个意义上讲，人们为了一个目标去进行的一切具有创造性和开拓性的活动都可称为创业。本书中所说的创业，专指人们为了求生存、谋发展，以谋求经济利益为主的经济活动，即创业是指人们为了一定的目的而进行的发现机会、组织资源、创造价值的经济活动。它是一种创造性、开拓性的经济活动；是商品经济社会中一种干事业、做富人的人生态度。简单地说，创业就是开创一项属于自己的新事业。

创业就要创造，就要创新，具体表现为：

机会的发现。在商品经济市场上，到处都充满了商机。然而商机又如沙中的黄金，需要去发现、挖掘和筛选，某些人只看到沙子，看不到黄金。只有思想活跃、商业嗅觉十分灵敏的创业者，才能发现新的商机。有人将此归结为机缘运气，然而没有长期的思索与寻觅，机缘运气是不会自动降临到你头上的。如果你是一位立志在今生要去创业的人，那么你从今天开始，就要做一个有心人。处处留心市场动态，时时注意收集各种信息，勤观察、勤思考，最后一定会遇到适合自己的创业商机。

资源的组合。创业需要多方面的资源，如技术、人才、资金、管理等。这些重要资源缺一不可，然而对一个创业者来说，自己手中的资源往往是十分有限的，但世界上没有一个创业者是等到自己所需的资源全部齐备后，才开始创业的。人们常说的白手起家，就是没有条件在实践中创造条件。创业首先要寻求所需的各种资源，将那些分散的、互不相关的资源，按照一种全新的形式组合在一起，创造出一架新的经济机器，形成一种新的生产经营能力。



价值的创造。创业就是创造价值，创造财富。这既是当代发达国家经济高速发展的秘密和基础，也是我国二十多年来高速发展的实践的启示。其根本原因就在于，通过创业，创业者在商品经济社会中创造了巨大的物质财富。创业活动是最活跃的经济活动之一。在我国改革开放初期，一批大胆走上创业之路的民营企业白手起家，利用当时国家的扶持措施和政策环境创办企业。在他们当中产生了不少百万富翁、千万富翁，他们在使自己积累起大量财富的同时，也为社会做出了很大的贡献，使我国的综合国力得到了巨大增强。如果没有他们的创业奋斗，二十多年的辉煌成就是不可想象的。

二、创业的特点

创业是一种创新活动。只有创新才能有自己的特色与品牌，只有创新才能为社会奉献出一种新产品、新服务，只有创新才能市场中开辟出自己的一片天地，只有创新才能在众多的竞争对手中立于不败之地。模仿他人或在市场中跟风是难以取得持久发展，也是难以最终成功的。

创新包括发明创造新产品，改进产品外观设计，增加新款式，将老产品升级换代，提升产品品质，增加产品用途，研发新的配方，使用新的替代原料，创造产品制造新工艺，提供新的服务，增加新的服务形式，组成新的生产组织，推出新的营销模式，制定新的管理机制，采纳新的合理化建议，推行新的经营理念，等等。总之创新无处不在，无时不在，创新永无止境。创新是创业的核心，是创业的灵魂。对于创业者来说，不论是创办一个新企业，制造一种新产品，还是提供一项新服务，都是一项新的事业，也是前所未有的。正是这千千万万创业者创造的新事业，像涓涓细水，汇聚到一起，才能形成滚滚洪流，推动社会经济的发展。新事业正是在不断创新的过程中，一天天健康成长，新的财富大厦也正是在一砖一瓦中建造起来的。

创业是一个顽强拼搏的奋斗过程。世界上没有天上掉馅饼的好事。一分耕耘，一分收获，美好的幸福果实只有经过巨大的付出，才能得到。同样创业要想得到理想的经济成果，也必定要经过艰苦努力，顽强奋斗。今天人们常常只看到成功的创业者所取得的辉煌成绩，羡慕他们创造的巨大财富，而看不到他们的艰苦历程。正像有人所说的，“很多成功的企业家都是靠着四千万起家的”，这四千万说的就是“历尽千辛万苦，走过千山万水，说过千言万语，遇过千难万险”。如果你是一个立志创业的人，在你踏上创业之路前，就应将困难与挫折想得多一点，要有迎接困难的心理准备，这样你在遇到困难和挫折时就不会退缩，不会放弃，而是理性地面对，勇往直前。

创业是一项金钱、时间、家庭、健康的风险投资。创业有风险，处事需谨慎。这一点十分重要。创业不仅有风险，而且是高风险。创业者自己要有充分的准备，家庭、亲友也都要认识到这一点。世界上并不是所有的创业者都能取得成功，但没有风险就不叫创业。创业之初要冷静地评估自己对各种风险的承受能力。创业又是一项极其复杂的系统工程，有很多因素是创业者本人无法控制的。创业者自己要敢于担当，沉着应对，同时要有家人的协助、亲友的支持。失败是成功之母，愈挫愈勇，方为创业者的英雄本色。当与众人共同分享成功的幸福时，才能真正体会到生命的价值和创业的意义。

创业是现代社会中勇敢者改变命运的一种高尚作为。现代社会是一种商品经济社会，社会精英们大多都集中在企业界。他们在创造大量社会财富的同时，也享受着丰富优越的物质生活与精神生活。我们每一个人都有自己的理想，都想为社会作出较大的贡献，都想为自己创造一种优裕的生活环境，但这仅靠普通的劳动积累是难以实现的，如何能改变自己的命运？创业是最积极、最有效的现实之路。

创业的成功会惠及当代，福荫众人。创业者的成功不仅创造了大量财富，更重要的是创造了一个成功的企业，它不仅是个人的财富，也是社会的财富。一个人不能长命百岁，但一个成功的企业却能兴盛百年。在欧洲就有很多二三百年的家族企业，至今仍长盛不衰。成功的创业者都希望自己创造的事业能长久发展，能为家人、朋友、社会和民族创造持久的价值和财富。

三、创业的类型

创业者拥有的创业条件千差万别，因此创业的类型也多种多样，归纳起来，大体可分为以下几种：

生存型创业。当一个人、一个家庭或几个朋友，遇到生存危机时，由于情势所迫，奋起创业，这就是生存型创业。生存型创业是人的本能所致，也是人天生具有的创造才能的基本体现。面临危机，人不会坐以待毙，而是会自我动员起来，依靠自然的力量，通过创业战胜危机，创造出“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”的新局面。改革开放二十多年来，我们有数亿劳动者，包括农村青年、城市下岗职工、大中专毕业生、退伍军人等，他们为了求生存，不等不靠，利用自己十分有限的资源，充分发挥自身的各种专长，奋起创业，创造了巨大的财富，改变了自己的人生。这种精神正是中华民族几千年来生生不息的根本力量。

机会型创业。机会型创业也叫发展型创业。它是在经济发达地区，大量的中产阶级、白领阶层和知识界人士创业的主要型式。这类人生活富裕，有相当的经



济基础,有很多可利用的社会资源。他们不满足自己的现状,想追求更高的发展目标,想寻求一种更自由、能最大程度地体现自我价值的生活方式。而最理想的方式是自我创业。他们创业往往是经过深思熟虑、精心准备的,目标比较高且完全是主动的。拥有属于自己的一份产业,是城市中产阶级的普遍梦想。只有这条道路才能不断提升自己及家庭的富裕生活。创业是他们的最佳选择。

四、创业的意义

创业对社会的进步与发展有多方面的意义。从宏观的角度看,有以下几方面:

创业促进了经济发展。我国正处于社会主义初级阶段,属于发展中国家。与发达国家相比,还有很大的差距。发展是党和国家今后长期坚持的核心任务,不论什么发展,归根到底都要依赖于经济的发展。加快发展的主要途径之一就是大力发展创业型经济。千千万万个创业经济体的产生和壮大为社会创造了巨大的物质文明和精神文明,构成了一个又一个新的发展增长点。

美国近几十年来走过的道路就是一个很好的证明。以前美国人普遍认为大企业是社会发展的主要角色,但从20世纪70年代开始,大批有志之士开始自立创业。发展势头一直很快,他们每年创办的创业企业有三四百万家,最高时达到八百万家。他们对美国的经济,甚至对世界的经济发展都产生了巨大的影响,今天美国的财富有超过95%是由他们创造的。美国政府至今仍然大力鼓励各种创业活动,特别重视创业企业的发展。

我国改革开放以来,随着政策环境的改善,也涌现出了大批创业者,他们为我国的经济发展做出了很大贡献。据有关统计资料,近年来创业者创办的中小型工业企业,占全部工业企业总数的90%多,它们创造的工业产值占全部工业产值的67%以上。今后随着我国经济增长方式的转变、国家对创业扶持力度的加大,将会有更多的有志之士投身到创业队伍中去。创业对我国经济发展的促进作用将会更加重要和突出。

创业促进了充分就业。创业者创办了千千万万的中小企业,为社会创造了大量的就业岗位,这对于实现充分就业、建设和谐社会不可或缺,有着十分重要的意义。在当代社会,大型企业随着技术进步、自动化水平提高,不但不能提供新的就业岗位,还产生了大量的富余下岗人员。正是新生的创业企业创造了新的就业岗位。据调查,一人创业,最少可带动三个人就业。创业对就业的带动作用由此可见一斑。以美国为例,1980~1999年间,新增的就业岗位达3400多万个,其中约有80%~90%是由成功创业的新企业提供的。少于1000人的小企业创造

了大多数的就业岗位。尤其在经济发展出现低谷时，大企业纷纷大量裁员，使本来已经遇到困难的经济与社会雪上加霜。而中小企业都比较稳定，裁员较少。这种贡献尤其可贵。只是这样的贡献是由无数中小企业作出的，常被人们忽视了。这就像一个人立了三等功，会引起大家的关注，而一个大团体立了一等功，却不会引起人们的特别注意一样。

1995~1999年间，我国原有的国有、集体企业转变经营模式，企业普遍裁员，下岗失业人员一度高达3 000多万人。新办的外商企业也不少，但新增的就业岗位却不多。所幸这一时期新创办了大批创业型企业，给社会创造了1 500多万个就业岗位，为我国的改革建设及国有企业的解困与调整做出了重要贡献。

我国人口众多，实现就业的压力大，没有城乡一体的充分就业，建设小康社会、和谐社会只能是一句空话。如何才能实现充分就业？最终途径就是积极倡导、大力扶持人民大众自立创业，只有这样，才能创造出千千万万个就业岗位。经济发达国家的发展经验莫不如此。

创业推动了科技成果产业化。过去由于我国科技体制的原因，科技成果转化率一直较低，仅不到20%。造成这种状况的原因一是科技人员缺乏与市场的直接联系，二是科技人员对成果转化过程中的各种风险没有承受能力。如今许多创业者却成了科技转化的生力军。他们为了获得市场先机，到处搜寻新科技成果，科研单位、大专院校就成了他们的寻宝之处，很多实用型成果常是他们的抢手货。这就大大提高了科技成果转化率，不仅如此，很多创业企业将自己的技术难题和新产品开发委托给科研单位，形成企业出项目、出资金，科研单位组织攻关的形式，使科学技术直接转化为生产力，为社会创造了大量财富。没有大批的创业者推动，新科技的普及与进步都是不可能的。

创业是推动社会进步的重要动力。我国要建设成为现代化的强大国家，其中的一个主要方面就是要大力推进城市化进程，实现工业化和信息化，走城乡一体化的发展道路。但是城市的发展也不能让几亿农民都进城，国家也没有力量拿钱来将农村建成城市。只有发展中小城市才是我国实现上述目标的最终途径。而中小城市必然要以大量的中小企业为基础，没有大量的中小企业，没有繁荣的商贸活动，就不会产生新的中小城市。只有一批创业者行动起来，创办各种类型的中小企业，新城市才能建起来，大量的农村人口才能转变身份，进入这些新城市，进入非农领域。同时科学教育文化卫生等多项事业，也才能相应地得到提升。

创业对创业者个人也具有意义：它是实现个人理想的途径。我们每个人都有一个人美好的理想。每个人都想过上富裕的生活，这不但是个人理想，也是党和国家努力倡导的最高目标。目前，大多数人刚刚解决温饱，还有的人没有脱贫，率