

创业

让想创业
却不知道怎么做的人
走出事业的第一步

岳成君◎著

12

让在创业的人赚到钱并基业常青的12条铁律

条天规

12 GOLDEN RULES FOR ENTREPRENEUR

全面揭示关乎创业成败、企业存亡的关键法则

山东文艺出版社

12 GOLDEN RULES FOR ENTREPRENEUR

创业12条天规

岳成君◎著

山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业12条天规 /岳成君著. —济南: 山东文艺出版社, 2016.8

ISBN 978-7-5329-5257-1

I. ①创… II. ①岳… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 129597 号

创业12条天规

岳成君 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司
出版发行 山东文艺出版社
社 址 山东省济南市英雄山路 189 号
邮 编 250002
网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531-82098776 (总编室)
0531-82098775 (市场营销部)

电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张 17
字 数 228 千
版 次 2016 年 8 月第 1 版
印 次 2016 年 8 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5329-5257-1
定 价 35.00 元

版权专有, 侵权必究。

目 录

CONTENTS

.....第一章.....

基础能力诊断：你是否有创业资格

每一个渴望成功的人都希望自己能够创业做老板，特别是在当下的创业热潮中，自己做老板几乎是人人都想要的。然而，在成为真正的老板之前，你可曾扪心自问：“我有资格做老板吗？”你准备好做老板了吗？你具备老板所应该具备的最基础的能力了吗？

1. 开阔的眼界：拉近你与成功的距离 003
2. 敏锐的嗅觉：让你始终快人一步 008
3. 过人的智慧：赋予你出奇制胜的谋略 012
4. 做好“领队”：赢得信服的关键 016

.....第二章.....

成大事者都需要有一个梦想

梦想造就成功。有梦想才能成大事！要想做老板，取得创业成功，首先要有梦想。梦想，是你成为老板的起点。只有怀揣梦想，坚持不懈地向着自己心中的目标前行，你才能在实现梦想的同时成就自己的人生。

1. 有梦想才能成就大事	023
2. 梦想就是事业的努力方向	026
3. 梦想亦是一个人的精神信仰	030
4. 任何时候都不放弃梦想	034
5. 梦想+实践：绝不做白日梦	038

.....第三章.....

相信自己一定行

自信是一切力量的源泉，是决定一个人取得创业成功的关键。

自信就是坚定不移地相信自己，它可以帮我们战胜创业路上的许多困难，消除内心的烦躁，使我们拥有豁达从容的心态，并对他人产生巨大的感召力。

1. 大声告诉自己：我最棒	045
2. 信念可以改变命运	049
3. 自信的人从不逃避责任	053
4. 自信取决于你的目光所及	057
5. 自信具有伟大的感召力	061

.....第四章.....

像初恋般充满激情

成功离不开激情，激情之于创业，就像露水之于花朵一样，试想，没有被露水滋润过的花朵怎能体会到世界的精彩？同样，没有激情的人怎能获得创业的成功？

1. 激情就是响应命运和事业的召唤 067
2. 充满激情的人没有天花板 071
3. 伟大的事业需要全身心的投入 075
4. 激情能使人无畏 079
5. 激情会使人迸发出巨大的感染力 083

.....第五章.....

明白“一个好汉三个帮”的道理

作为一个创业者，即便你的智慧再高，能力再强，资金再雄厚，都离不开团队的合作与支持。正所谓“一个好汉三个帮”，如果没有一支帮你出谋划策的优秀团队，没有支持你、全力拥护你的员工，你靠什么获得创业的成功？所以，要想获得创业成功，你就必须学会与他人合作，广纳人才，把一个个精英团结在自己的周围，组成一个精诚团结的伟大团队。

1. 众志成城：伟大的事业背后必然有伟大的团队 089
2. 合作的溢出效应： $1+1>2$ 093
3. 像信任自己一样，信任你的合作伙伴和下属 097
4. 合作就是让每个人发挥自己的特长 101
5. 合作的聚集效应：将资源进行最有效的整合 105

.....第六章.....

能屈能伸才能成大业

真正的企业家都有一种能屈能伸的精神，他们能够在失意时学会忍耐，亦能在得志时大干一番。因为他们知道，只有那些为了取得事业的成功而能屈能伸、能忍能让的人，才能取得最终的成功。正所谓“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，在创业的过程中，该低头时就要低头，要能够把握大局，做到能屈能伸，进退有度。

1. 成功的路上绝没有平坦大道 111
2. 屈和伸都是人生的一种境界，一种历练 114
3. 该低头时就低头 118
4. 让步不是目的：一切都是为了最终的事业 122

.....第七章.....

做第一个吃螃蟹的人

创新能力越强的人，创业成功的可能性就越大。要想做老板，就必须要在工作中善于发现新生事物，并且还要敢于冒险，敢于做第一个吃螃蟹的人，这是所有想要获得创业成功的人所必须具备的心态。因此，创业做老板一定要有自己的主见，切不可唯唯诺诺，使自己陷入进退两难的境地！

1. 你的天命：做平常人所不能或不敢做的事情 129
2. 贵在第一：永远都不要有做第二人的心态 133
3. 舍不得孩子套不住狼 137
4. 领导者必须要有决断力 141
5. 创新的事业才是常青的事业 145

.....第八章.....

认识到学习的价值

成功的企业家都是一些永不满足的人，他们往往有着很强的学习动力。他们不会因暂时取得了一点成绩就沾沾自喜，相反，他们会持续投入大量的精力去提升自己的能力，用心血与努力去创造奇迹，让一个又一个的梦想最终都成为现实。

1. 你可以不完美，但一定要有臻于完美的心态	151
2. 世上最妙的真理：不进则退	154
3. 任何成绩都是暂时的	157
4. 三人行，必有我师	160
5. 成功者只有一个目标：下一个梦想	162

.....第九章.....

再难也要熬一熬

创业过程中会有很多意想不到的挫折与意外，因此，想做老板就必须要有很强的抗风险和抗挫折能力。不管在创业的过程中遭遇什么样的挫折与失败，即使再难也要熬一熬。成功和伟大都是熬出来的，只要你熬得住，即使黑夜漫长，你也能见到阳光——获得创业成功！

1. 成功需要有屡败屡战直至最终胜利的精神	167
2. 伟大是熬出来的	170
3. 不到最后一刻，任何事都不能下定论	173
4. 不消极地熬：直面困难，永不退缩	177
5. 不要怀疑自己的未来	180

.....第十章.....

用比自己强的人

美国钢铁大王卡内基的墓碑上镌刻着这样一句话：“一位知道选用比他本人能力更强大的人来为他工作的人在这里安息了。”

卡内基之所以能够成为钢铁大王，并不是因为他有什么超人的能力，而是因为他敢用比自己强的人，能够把他们组织到为自己的事业服务的管理机构中，发挥他们的长处。

面对日趋激烈的市场竞争，作为老板，你必须意识到：人才资源才是企业最重要的战略资源，企业的成功其实就是人才战略的成功。

1. 嫉贤妒能的人没有出路 185
2. 敢于使用比自己强的人 188
3. 为有才华的人提供最合适的岗位 192
4. 放手·放权·信任 196

……第十一章……

敢于担当，绝不逃避自己的责任

比尔·盖茨说：“当责任感成为一个人的生活态度时，我们就会与胜任、优秀、成功同行。”强烈的责任心是使你成为一名优秀老板、获得创业成功的前提！任何的成功者，必然是对事业充满责任，对社会恪尽职守，对人类满怀关爱的人。

1. 成功是上帝赋予每个人的责任…………… 203
2. 把下属的身家性命担在自己身上…………… 206
3. 老板就是员工的榜样：做冲锋在前的人…………… 210
4. 大困难，自己上…………… 214

……第十二章……

改变现状的强烈愿望

改变现状的强烈愿望是创业者前行的强大动力，只要你拥有了这种愿望，它就会推动着你不断地前进，为你带来成功的机会并坚定你创业的决心，让你有勇气面对一切困难和挫折。你会因此而成为一个主宰自己命运的人，一个敢于挑战、顽强拼搏的人，一个战无不胜、一往无前的人。

1. 越想改变现状，离成功就越近	219
2. 满足是成就事业的大敌	222
3. 打烂旧习惯这块绊脚石	225
4. 改变现状，就是对理想生活的追求	229
5. 你改变了一个现状就获得了一次能力的提升	232

.....第十三章.....

学会感恩

感恩是一种境界，懂得感恩的人通常都会有一种神奇的力量，他们不仅能够挖掘出自身无穷的潜力，还可以为成功创造更多的机会！学会感恩，不仅可以使作为老板的你具有独特的个人魅力，还可以为企业文化的健康发展奠定根基。

1. 知道感恩的人，会得到源源不断的回报	239
2. 让与你同甘共苦的人体会到你的谢意	242
3. 感恩不能只靠金钱来衡量	245
4. 为别人鼓掌就是为自己加油	248
5. 感恩不是付出，而是事业和人生的伟大收获	252

◎ 第一章

基础能力诊断： 你是否有创业资格

每一个渴望成功的人都希望自己能够创业做老板，特别是在当下的创业热潮中，自己做老板几乎是人人都想要的。然而，在成为真正的老板之前，你可曾扪心自问：“我有资格做老板吗？”你准备好做老板了吗？你具备老板所应该具备的最基础的能力了吗？



1. 开阔的眼界：拉近你与成功的距离

“如果你有一乡的眼光，你可以做一乡的生意；如果你有一县的眼光，你可以做一县的生意；如果你有天下的眼光，你可以做天下的生意。”“红顶商人”胡雪岩的这段话告诉我们，眼界的高低决定着创业者事业的大小。俗话说：“站得高才能看得远，看得远才能做得好。”开阔的眼界，可以让创业者的视野更为宽广，获得更多成功的机会。

开阔的眼界是每个人成为老板最基础的能力，唯有见识多、眼界广，才能够全面地看待一切事情，才能够以长远的眼光来为自己及企业做出正确的决策。

美国的《财富》杂志和《福布斯》杂志在访问世界首富比尔·盖茨时，问他是怎样成为世界首富的，比尔·盖茨回答说：“事实上，我之所以能够成为世界首富，除了知识、人脉以及微软公司很会行销之外，有一个前提是大部分人没有发现的，这个前提就是眼光好。”

由此可见，眼界的大小决定着我们的创业能否成功。商场就是没有硝烟的战场，甚至会比真正战场上的战役更残酷、更赤裸。作为一名创业者，只要有了足够的见识、开阔的眼界，就能够成为一个有眼光的人，就可以在激烈的竞争中发现利益，开辟一片属于自己的新天地！

如今的麦当劳已经成为全球快餐业的龙头老大。虽然当年是“麦当劳兄弟”创立了它，可将它真正推广做大的却是另外一个人，这个人叫瑞·克罗克。

1955年，年过50的克罗克还只是一家经销奶昔机的小老板。在一次例行的销售统计中，他在业务报表上发现，居然有一家叫“麦当劳”的餐厅，一次就订购了他们8台奶昔机，这让他颇感惊讶。因为当时一般的店都只订购一两台而已，从没有哪个店会一下子订购这么多台。出于好奇，克罗克只身前往这家店，他想看看这究竟是一家怎样的店。

从外表来看，麦当劳餐厅与当时无数的汉堡包店并没有太大的区别。然而，一走进餐厅，克罗克就被它独特的氛围感染了。长期从事推销工作的克罗克也曾经接触过很多家餐厅，但他却发现没有一家能像麦当劳这样门庭若市、方便快捷、服务周到、环境整洁。这种独特的快餐风格，使克罗克立刻意识到：“麦当劳兄弟”已经发掘到一个金矿。

当时美国的快餐业只是“小荷才露尖尖角”，眼下这正是一个巨大的商机。麦当劳已经创立25年了，却只有10家连锁店，虽然利润很可观，但除了它所在的洛杉矶东部，其他地区的人还不知道它的名字。

克罗克心想：在这样一个大工业时期，麦当劳这样的快餐店正好符合潮流。如果利用这个店的现成模式，建立起遍布美国各地的麦当劳连锁店，一定能够大赚。想到这里，他便立即去跟麦当劳兄弟面谈，提出他的扩张想法。

然而，让克罗克失望的是，他的想法并没有引发“麦当劳兄弟”的共鸣。他们觉得凭着自己的这10家店，一年能够盈利20万美元就可以了，不想再扩张了。为了实现自己的想法，克罗克与“麦当劳兄弟”进行了十分艰苦的谈判，最终克罗克获得了条件极为苛刻的授权，得以在美国各地建立麦当劳连锁店。

53岁的克罗克从此放弃了自己熟悉的工作，在独自承担连锁店作业费和行销费的同时四处奔波。刚开始时只是投资，并没有多少收益，为此与他共同生活了39年的老婆也与他离婚了。在付出如此

惨重的代价后，克罗克依然没有放弃。终于，经过了6年的努力奋斗，麦当劳在美国建立了200多家连锁店，展现在克罗克面前的是一片快餐帝国的美好前景。

但是，与“麦当劳兄弟”的合约不仅苛刻，还限制着他大刀阔斧的改革与发展。于是，他全然不顾倾家荡产的后果，毅然向一些学校基金与退休基金借贷了270万美元，最终买断了麦当劳的商标所有权，真正成为麦当劳的主人。此后，麦当劳便进入了读者所熟知的迅猛发展阶段。

而今，仅麦当劳的商标就值253亿美元，克罗克用行动证明了自己的英明。麦当劳兄弟虽然是麦当劳的创立者，却最终失去了麦当劳。他们缺乏的正是战略的眼光，没有看到未来的发展趋势，如果不是克罗克的出现，就不会有今天的麦当劳。

眼界决定着创业者事业的高度，任何一个创业者要想有所作为，就必须要有开阔的眼界。睿智的眼光可以让你准确、超前地看出变幻莫测的商海中不可逆转的大趋势，把你原本平庸的企业带入一个全新的境界，使你在拥有一片新天地的同时收获丰厚的利润。

既然眼界对于成功来讲如此重要，那我们该如何培养自己的眼光并增长自己的见识呢？研究发现，大多数创业成功者的创业思路都来自以下几个方面：

（1）阅读。阅读图书、报纸、杂志等等，扩大知识面，为创业带来新的思路。

华人首富李嘉诚通过“塑胶花”生意赚得他人生的第一桶金，这与他平时喜欢看书、看报、浏览杂志的习惯是分不开的。当李嘉诚还在别人的塑胶厂打工时，他的英文水平仅仅达到了初级程度，但他却订阅了《当代塑料》等英文版专业杂志，靠着查词典来学习知识、了解信息，为的就是开阔自己的眼界，以避免与世界塑料的发展潮流脱节。

我们很多人都会想当然地将阅读和休闲混为一谈，其实不然，对