



中 等 职 业 学 校 教 材

ZHONGDENG ZHIYE XUEXIAO JIAOCAI

创业教育案例

CHUANGYE JIAOYU ANLI

范金厚 张伟 张显珍 主编



人民邮电出版社

POSTS & TELECOM PRESS

第1版 (2013) 印刷

北京 中国美术学院 美术考级教材 中国美术学院考级教材

中国美术学院考级教材 中国美术学院考级教材

中国美术学院考级教材 中国美术学院考级教材

中等职业学校教材

中国美术学院考级教材 中国美术学院考级教材

中国美术学院考级教材 中国美术学院考级教材

创业教育案例

主要内容

范金厚 张伟 张显珍 主编

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

创业教育案例 / 范金厚, 张伟, 张显珍主编. — 北京: 人民邮电出版社, 2011. 9 (2015. 8 重印)
中等职业学校教材
ISBN 978-7-115-26067-3

I. ①创… II. ①范… ②张… ③张… III. ①创造教育—案例—中等专业学校—教材 IV. ①G717.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第155947号

内 容 提 要

本书共分为4篇: 励志篇、故事篇、谋略篇和规划篇。每一篇都通过十几个真实生动的案例来阐述创业的故事。相信读者可以从中深受激励, 从而对创业有更新的认识。

本书适合作为职业院校教材, 也可供立志创业的读者作为参考读物。

中等职业学校教材

创业教育案例

-
- ◆ 主 编 范金厚 张 伟 张显珍
责任编辑 王亚娜
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 9.25 2011年9月第1版
字数: 180千字 2015年8月北京第8次印刷

ISBN 978-7-115-26067-3

定价: 19.80 元

读者服务热线: (010) 81055256 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

目录

Contents



第一篇 励志篇 1

- 案例 1 创业新概念——
“0+1=100” 3
- 案例 2 穷人最缺少的是什么 4
- 案例 3 你是命运的决定者 5
- 案例 4 谁都可以成为百万富翁 6
- 案例 5 有了梦想就去做 7
- 案例 6 一张纸片创大业 8
- 案例 7 从一粒米开始成功 9
- 案例 8 最赚钱的地盘 10
- 案例 9 1 加 1 大于 2 11
- 案例 10 右手比左手大 4% 12
- 案例 11 出卖智慧的人 12
- 案例 12 年轻人创业成功的
关键 13
- 案例 13 李嘉诚的六字真言 15
- 案例 14 创业者应具备十大
素质 16

第二篇 故事篇 27

- 案例 1 罗福欢：擦鞋擦出个
大老板 28
- 案例 2 从刷厕所到年薪 70 万

- 经理人 31
- 案例 3 我一直知道自己
想要什么 32
- 案例 4 一个残疾人和他的
千万资产 34
- 案例 5 小豆腐成就大事业 37
- 案例 6 小县城里做出的
大生意 41
- 案例 7 蛋黄大王：把鸭蛋
变成金蛋 44
- 案例 8 奇趣坊：赚的是十足
的创意钱 46
- 案例 9 卖懒人用品
小女子轻松赚百万 47
- 案例 10 月子阿姨：将烦恼
做成生意 50
- 案例 11 复旦女生胡姗姗：
自己当老板 51

第三篇 谋略篇 57

- 案例 1 李嘉诚对创业者的
忠告 59
- 案例 2 这些话，句句价值
连城 60

案例 3	企业家的创富心智	63
案例 4	只需改变一点点	64
案例 5	创业“三忌”	65
案例 6	创业：勿以本小而 不为	69
案例 7	开店初期，巧定商品 价格	70
案例 8	创业开局六绝招	71
案例 9	创业五大“瓶颈”如何 “过关”	85
案例 10	初创企业要注意 哪些细节	86
案例 11	如何发现创业机会	91
案例 12	中小企业银行借贷 十三招	96
案例 13	开店做生意五步走	99
案例 14	加盟创业，八步 制胜	100
案例 15	加盟：选对“盟主”	

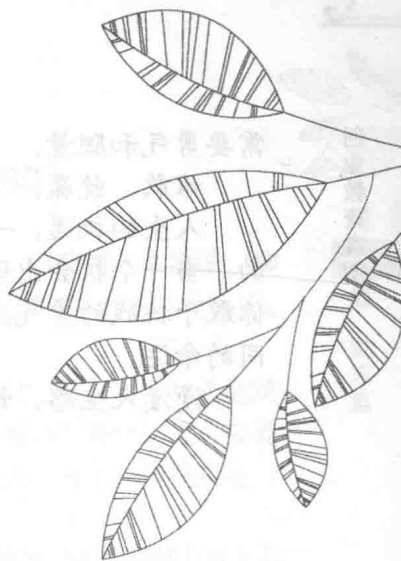
	是关键	103
案例 16	对学生创业的几点 建议	105
案例 17	创业：小心三种 诈骗陷阱	111
案例 18	个人品牌：让创业 事半功倍	112

第四篇 规划篇 115

制定创业计划书的关键步骤	117
《胶南市红夕阳老年人日用品 专卖店创业计划书》	125

附录 135

创办企业优惠政策(山东省青岛市)	136
------------------	-----



第一篇

励志篇

谁敢，就赢

曾经看过这样一个故事：一天，单位里新来了一名大学生，一位小伙子帮着她去领办公桌。没想到，她竟挑了一个小时都没挑好。小伙子说：“差不多就行了，不就是一张办公桌嘛！”结果那名女大学生说：“可能这张办公桌要陪我一辈子呢！”

说者无心，听者有意。这句话对小伙子产生了很大的震动，一想到一张办公桌要陪自己一辈子，他不寒而栗。为此，他毅然地离开了一张报纸、一杯茶的生活模式，开始了自己的创业历程。这个小伙子就是如今的地产大鳄——潘石屹。

一份不错的工作，一份别人打算做一辈子的工作，应该是常人难以舍弃的。而潘石屹以超越平常人的勇气和胆量，主动地选择了另外的人生，走出了不同寻常的辉煌。

有时，选择就像一道门槛。舍弃门里的生活，选择门外的天地，门里的生活无疑是平静温暖的，门外的生活难免风吹雨打。正是因为这样，作出选择就更

需要勇气和胆量。

谁敢，就赢。

人生的机遇，一种是别人给的，一种是自己争取的，一种是运作出来的。当一个机会出现时，靠什么把它变成你的？靠的就是你的创业意识、你敢于挑战的勇气。每个人都是一块未经雕琢的玉，不同的雕法幻化出不同的命运。

漫漫人生路，谁敢，就赢。





案例1 创业新概念——“0+1=100”

一提起创业，很多朋友的脑海里就会浮现出比尔·盖茨、巴菲特、李嘉诚、柳传志、张朝阳、丁磊、王志东、马云这样的创业英雄，还有风靡海内外的这个大王、那个大亨；梦想着坐奔驰、开宝马，从者如云，风光无限。

这当然是好的，毕竟没有梦想就没有动力。可是，此一时、彼一时，时势造英雄。当今的创业远非过去的境况，市场空白、机会漏洞、暴利行业等能让入一夜暴富的投机机会几乎荡然无存，今后相当长的时期都将是普通人打天下、创业谋生、寻求机会和发展的时代。

因此，我要告诉大家的，就是要有做踏实事、百折不挠的精神，要学那泰山顶上一棵松，要学奥斯特洛夫斯基《钢铁是怎样炼成的》里那个有钢铁般意志的保尔·柯察金。

许多梦想着创业、施展抱负的年轻朋友从各个渠道——打电话、发邮件、上门拜访、上QQ、上贸易通——来找我，似乎从我这里能得到创业速成的灵丹妙药，能一夜致富；也有很多处于迷茫之中的朋友，纷纷向我求教。我从“99°+1°”的理论中得到启示，提出了一个“0+1=100”的新概念。

首先，这里的“0”代表你的现状，表明你现在一无所有，没有资产、没有资本、没有你实现梦想所必需的基础；“1”代表你自己，也就是你自己的知识、学识、经验等现状的综合体；“100”则代表“0+1”之后，通过努力就会有100%成功的希望和可能。

其次，既不可以照搬现成模式，也不可机械地模仿成功者的经验，要做好从零开始的计划。你能做什么、你能做好什么、你能学会做什么、你有什么可以充分利用的资源，都是要认真评估的。小到开小店、自谋差事，或者给别人帮忙，总之，首先要解决你的生存问题。如果连这个问题都解决不了，还整天想着成就一番大事业，梦想有投资者大把大把地给你投钱，根本是闭门造车，是不现实的。

第三，要学会从打工做起。说起打工，很多人认为自己有了学历、有了知识，就可以谋取一份高薪的工作，因此对最普通的小事不感兴趣，不愿做、做不来，眼高手低，天天想着跳槽，朝三暮四，其结果往往是：本事没学到、生存成问题，变成了“应聘专业户”，一事无成。因此，要学会打工、学好打工，不过分计较个人得失，从最基层做起、从最小的事情做起，勤观察、勤思考、勤实践，一步一个脚印地积累经验、积累人脉关系、积累无形财富。

第四，刻苦学习，坚持不懈。毛泽东说：“读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习。”^①年轻的朋友们从学校毕业不久，从书本上学了不少东西，但这些

① 摘自《毛泽东选集》第一卷第174页

东西往往和实际还有很大的差距。因此，这时候的学习，一方面是在工作岗位上学习，对自己从事的工作、就职的公司进行观察、学习、思考；另一方面是从书本上有选择地、有针对性地学习；还有就是向同事学习，互相交流、补充、提高。

第五，创业尝试。在积累了一定的实践知识、工作经验、管理经验、基本创业资本之后，就可以尝试自己创业了。这时候就需要团队，需要你的三朋四友、你的志同道合的哥们儿。从市场调查、项目论证和分析入手，量力而行，慢慢起步。无论做什么，都请朋友们记住：“只有破产的企业，没有破产的行业。”你破产了，不是行业不对头，而是企业不对头，不要怨天尤人。

第六，坚毅而平和的性格。创业失败是常有的事，不可能一帆风顺。遇到挫折要总结、要反思，要具备“屡败屡战”的意志和百折不挠的精神。当然，光有这些是不够的，最重要的是要具备平和的心态、和善的态度以及良好的人际关系。如果没有这一条，任何事情都不可能成功。

最后，也是最重要的，就是不要被创业英雄表面的风光所迷惑，而忽视了他们背后的酸甜苦辣；不要重复复制，不要梦想一夜暴富。只要你认真做好了手头的每一件小事，坚持不懈，成功就离你不远了。千万不可好高骛远。

创业固然辉煌，但不是任何人都适合创业；打工生涯并非不可行，老板不是人人都能当。在你还不具备创业条件的时候，要忍耐，要坚持，要有自己的人生规划。只有这样，这个“0”才会与“1”形成有机结合，才会有“100%”成功的希望。

案例2 穷人最缺少的是什么

巴拉昂是法国排名前50位的富翁，他的事业是从推销装饰肖像开始的，后来从事新闻工作，不到十年时间，就成为当时法国最年轻的媒体大亨。1998年，巴拉昂在法国的博比尼医院去世，临终前他作出两个惊人决定：其一是向博比尼医院捐献46亿法郎，用于对前列腺癌的研究；其二是设立一项100万法郎的奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。

巴拉昂死后，法国《科西嘉人报》刊登了他的遗嘱。遗嘱中写道：“我出生时是穷人，死时拥有亿万资产。我不想把自己致富的秘诀带走，这个秘诀保存在法兰西中央银行我的保险箱里。谁若能通过回答‘穷人最缺少的是什么’而猜中我的秘诀，将得到我的祝福，并得到保险箱里的100万法郎。”

遗嘱一经公布，成千上万的答案飞向报社编辑部。大部分答案说，穷人最缺的是财富。另一部分人认为，穷人最缺少机会。相当多的人受穷，是因为没有好的致富机会。还有一些人认为，穷人最缺的是手艺，想要致富，必须有一技之长。有的人觉得一些人之所以穷，是因为学而不专。有的人认为，穷人所缺的是帮助和关爱。所有政党上台前，都许诺一旦执政将会帮助穷人，可是上台后却很少兑现诺言。除



上述之外，什么古怪的答案都有。

到巴拉昂去世一周年的纪念日为止，遗嘱执行人总共收到 48 561 封来信。这一天，律师和代理人在公证部门的监督下打开了那个保险箱，结果发现只有一个叫蒂勒的小姑娘猜对了。原来，巴拉昂认为，穷人最缺少的是野心，即成为富人的野心。

在蒂勒到巴黎领奖的时候，记者问这个只有 9 岁的小姑娘，为什么她会想到答案是“野心”？！蒂勒说：“我姐姐只要把她 11 岁的男朋友带到我家，就会对我发出警告，‘不要有野心！不要有野心！’所以我想，野心大概能够让人得到他想要的东西。”

巴拉昂的谜底在报纸上披露后，引起世界范围的争议。相当多的媒体就这一话题进行调查，不少成功的企业家和好莱坞电影明星都承认：野心是永恒的动力，是创造奇迹的火种。某些人之所以贫穷，大多是因为他们有一个不可救药的弱点，即缺乏野心。

野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点，是一个人迈向成功的基础。

当我们有成为富人的野心和要赚钱的企图心的时候，我们会主动寻求一个最佳的创业方案，或者说是寻找一个能让我们赚到钱的机会。

案例 3 你是命运的决定者

有这样一则寓言故事：来自一座山上的两块相同的石头，命运却截然不同，一块石头受到很多人的敬仰和膜拜，而另一块石头却遭到别人的唾骂。后一块石头极不平衡地对前一块石头说道：老兄呀，3 年前我们同为这座山上的石头，今天却产生了这么大的差距，我的心里特别痛苦。前一块石头答道：老兄，你还记得吗？3 年前曾经来了一个雕刻家，你害怕割在身上一刀刀的痛，你告诉他只要把你简单雕刻一下就可以了；而我那时想象着未来的模样，不在乎割在身上一刀刀的痛，所以产生了今天的不同。

两块石头的差别在于：一个是关注自己所想要的，一个是关注自己所惧怕的。儿时的伙伴、在一所学校念书的同学、在一个部队服役的战友、在一家单位工作的同事，几年后大家都变了，有的人变成了前一块石头，而有的人变成了后一块石头。

你期望自己怎样生活在这个世界上，未来成为一个什么样的人？你最想得到的是什么？假如一辆超级跑车没有方向盘，即使有最强劲的发动机，一样不知会跑到哪里；同理，不管你希望拥有财富、事业、快乐，还是期望拥有别的什么东西，都要明确它的方向在哪里，为什么要得到它，将以何种态度和行动去得到它。

“人生教育之父”卡耐基说：“我们不要看远方模糊的事情，要着手身边清晰的事物。”假设今天上帝给你一次机会，让你选择五个你想要的事物，让你梦想成真，

你第一个想要的是什么？假如只要你选择一个，你会做何选择呢？假如你生命危在旦夕，你人生最大的遗憾，是什么事情没有去做或者尚未完成？假如给你一次重生的机会，你最想做的事情是什么？如果发现了你最想要的，就马上把它明确下来。明确就是力量。它会根植在你的思想意识里，深深烙印在脑海中，让潜意识帮助你达成所想要的一切。在这个世界上没有什么做不到的事情，只有想不到的事情。只要你能想到，下定决心去做，你就一定能得到。

“想不想创业”是人生的一大考验。实际上，“创业是人的一种本能”。目前，人们创业想法的缺失可能是受环境氛围和人性弱点的影响。因此，“明确要创业”是创业成功的前提，加上“燃烧成功的欲望”、“绝不放弃的信念”、“立即行动”，共同构成了创业的旋律。

案例4 谁都可以成为百万富翁

他是大学里最贫寒、最没背景的学生，常常被别人嘲笑。但迎着那些藐视的目光，他却将微笑写在脸上：“其实，我跟你们一样，也可以成为百万富翁。”

大学四年，他将自己唯一一件洗得发白的中山装变成了校园中一道独特的风景；同时，他夜夜挑灯苦读的身姿，也成了学校中一个勤奋的景点。

毕业时，一些同学凭着自家的财势、地位、背景找到轻松的工作，而他却不得不寄住在一家又热又闷的小旅馆里，为看不见希望的将来奔波。

三天后，市郊的一家酒业公司里出现了他的身影。面对董事长，他依然将微笑写在脸上：“我请求加盟贵公司，我有信心在半年之内让公司起死回生。”原来，这家公司因经营失误而进退维艰，产品大量库存，想做广告宣传却苦无资金。

董事长将信将疑地问他：“你凭什么方式加盟？是打工还是入股？”

“入股，用我的智慧。不成功则罢，一旦成功，股金算做100万。”

看着这个疯子一样的穷学生，所有的股东纷纷嘲笑他的无知和浅薄——迄今为止，世上还没有以智慧入股的先例。

没想到，董事长却答应了他。董事长从他的眼神中看到了少有的自信。但董事长声明只能提供给他2000元的启动资金。

就这样，携带着2000元钱，他来到一个十分偏僻的地段，以1000元的年租金租下了一面破墙，然后又用剩下的那1000元制作了广告单在市区四处张贴，以100万元的年租金将那面破墙作为广告载体对外出租。

一时间，舆论哗然。谁都知道，那地方行人稀少、交通不便，根本就是个广告死角。许多新闻记者都对他这一疯狂的举动采访报道，市民们则大声嘲骂他想钱想疯了，居然想利用1000元赚上100万。

没想到有一天，本市爆出最大的新闻：市郊某酒业公司愿付资100万租下那面



破墙，并在知名酒店与他举行签约仪式。一时间，各大新闻媒体闻风而动，他再度成为全市关注的焦点，而那家酒业公司也成为人们争相议论的对象。在各大媒体记者的猜测和报道下，该酒业公司在全城立即妇孺皆知。短短一个月内，公司所有库存产品全部销出，公司迅速扭亏为盈，走上正常发展的轨道。

两年后，他已成为那家酒业公司的副董事长，拥有 500 万的股金。在一次同学会上，面对所有同学惊讶得合不拢嘴的表情，他微微一笑，说：“我说过，谁都可以是百万富翁，就看你有没有用心去做。”

百万富翁按下面的比例分布：70%以上的是企业家，10%左右的是顶尖经理，10%的是自由职业者，5%的是销售人员。看了上面的百万富翁的职业分布，你有什么感想？

贫穷是放任的产物。改变观念，敢于挑战，用心去做，就会化贫穷为富裕，就会给更多的人创造就业机会，并赢得尊重。

案例 5 有了梦想就去做

中专毕业后，他去了深圳打工。不到半年，凭着个人的勤奋和超强能力，他升到了管理层位置，每月能挣 5 000 元。那时他才 17 岁。可他并不满足，为了大学梦，他放弃了优越的工作条件，回到家乡补习，准备参加当年的高考。可是没有一所中学愿意收他，因为他没读过高中，所有人都认为他考不上大学，会影响学校的升学率。最后，好不容易有个学校收下了他。第一次月考，他考了全班倒数第二，但他毫不气馁，依然刻苦努力；第二次月考，他升到全班第一；第三次已经是全市第一。一个学期后，他成为当地 15 年来第一个考上清华大学的学生。

大学毕业后，他进了一家报社做财经记者。凭着勤奋好学，仅仅 4 个月，他就成为报社最出色的记者之一。那天，他看到一个同事正在埋头苦干，这位同事 30 多岁了，每天和他做着同样的事，有时工作业绩还不如他。他忽然想，再过 10 年，自己不也成这样了吗？这与他的梦想相差太远，那颗年轻的心又躁动起来。他决定创业。经过几个月的准备，他写出了第一份商业计划书。可是光有创意没有资金，等于纸上谈兵。他又开始主动出击，寻找风险投资商。

不久，他参加了一次科博会。会上记者都争着向那些海归名流提问，唯独有一个人在台上坐冷板凳。那是个民营企业家，当时名气不是很大，因此没人向他提问。他一言不发地干坐着，样子颇为尴尬。他觉得应该帮帮人家，于是接连向那个企业家提了几个问题，替他解了围。散会后，企业家心怀感激，主动找他聊天。他向企业家谈起了自己的创业梦想。企业家看了看他的计划书，说：“创意不错，就冲你这个人，我给你投 100 万！”他兴奋不已。可那毕竟不是个小数目，需要经过董事会讨论决定。企业家请来了大批专家进行论证。会议结束后，企业家告诉他：“我们都认

为你这个人不错，但是很遗憾，董事会经过慎重考虑，认为你这个项目风险太大。”“我做了充分的准备，对这个项目很有信心……”他不甘心看着机会从眼前溜走，试图做最后的努力，可是董事会的决定无法改变。

回去的路上，他的手机忽然响了，是企业家打来的：“我决定给你 100 万——你这个项目风险确实太大，但是你这个人没有风险！”第二天，他收到了第一笔风险投资。从此，他的梦想插上了翅膀。那个企业家就是远东集团董事长蒋锡培，他的眼光很准，这个年轻人的确没有风险。他叫高燃，2005 年创立了 My See 直播网，今年 28 岁，资产已经过亿！

在常人眼里，高燃的成功就像一个传奇，但他说：“如果我能最终成功，肯定是因为我有一个大胆的梦想，哪怕明知‘不可为’，我也会用全部的精力去追求，至少不能给人生留下遗憾。”

是的，有了梦想你就去做，可以犯错，但不可以让自己后悔！

“有了梦想你就去做”，这是多么潇洒的人才能够说出、做到的啊！高燃的成功可以说是一个奇迹，短短几年里，他从一个默默无闻的中专生成为资产过亿的青年才俊，为国人所知晓，这与他坚定的信念和不懈的努力分不开。

克雷洛夫说过：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。”“思考有时，行动有时。”当需要实际行动的时候，让我们停止焦虑，停止浪费时间，停止找各种各样的借口，各就各位，预备，出发！

案例 6 一张纸片创大业

美国人鲍克是个有心人。有一天，他看见一个人打开一包烟，从中抽出一张纸片，随手扔到了地上。鲍克弯腰拾起这张纸片，见上面印着一位著名女演员的照片，还有编号。他知道这是烟草公司为促销而采取的一种手段，这只是其中一张。他仔细地看了看纸片，发现它的背面竟然是空白的！他觉得这是个机会。他想，如果把纸片空白的一面印上相应的人物小传，这种纸片的价值就会大大提高。于是，他找到印刷这种纸片的公司，向经理说明了他的想法。经理听后觉得此创意很好，于是说：“你给我写 100 位美国名人的小传，每篇 100 字，每篇稿酬 10 美元。”于是，鲍克很快就搜集了一长列的名人名单，并把他们分类为总统、将领、作家、演员等。从此鲍克开始了他最早的写作业务，赚到了第一桶金。后来经过联系，他的业务量加大，不得不雇人来写，并创办了一家公司。鲍克由此成为一位富翁。

机会往往在不经意中与你不期而遇，但常常被你轻易地放过而没有觉察，待别人利用了这个机会，你才懊悔不已。在平凡的生活中处处留心，你就很可能会捕捉到机会。爱因斯坦说过：“想别人不敢想的，你已经成功了一半；做别人不敢做的，你又成功了另一半。”





一个人能在心里设想和相信的东西，他就能用积极的心理态度去取得。如果你预想出你的目的地，你就会受到这种自我心理暗示的影响，帮助你到达那儿。爱德华·鲍克小时候就有“要创办一份杂志”的目标，因此他能够抓住一个稍纵即逝的机会。这个机会实在是微不足道的，换了别人可能会不屑理睬，任其逝去。

案例7 从一粒米开始成功

台湾“塑胶大王”王永庆早年因家贫上不起学，只好去做买卖。16岁的王永庆从老家来到嘉义开了一家米店。那时，嘉义已有30多家米店，竞争非常激烈。当时仅有200元资金的王永庆，只能在一条偏僻的巷子里租一个很小的铺面。他的米店开办最晚，规模最小，更谈不上知名度了，没有任何优势。在新开张的那段日子里，生意十分冷清。

刚开始，王永庆曾背着米挨家挨户去推销，一天下来，人累得够呛，效果还不太好。谁会去买一个小商贩上门推销的米呢？怎样才能打开销路呢？王永庆经过思索，决定从每一粒米上打开突破口。那时候台湾的农业还处在手工作业状态，由于稻谷收割与加工的技术落后，米里掺杂小石子之类的杂物是常有的事。人们在做饭之前，都要淘好几次米，很不方便，但大家早已见怪不怪，习以为常。

王永庆却从这种司空见惯的情况中找到了切入点。他和两个弟弟一齐动手，将米里的秕糠、沙砾之类的杂物拣出来，然后再卖。一时间，小镇上的主妇们都说，王永庆卖的米质量好，省去了淘米的麻烦。这样，一传十，十传百，米店的生意日渐红火起来。

王永庆并没有就此满足。他还要在米上下大工夫。那时候，顾客都是上门买米，自己运送回家。这对年轻人来说不算什么，但对一些上了年纪的人，就有些不方便了。而年轻人大多忙于工作，无暇顾及家务，买米的顾客以老年人居多。王永庆注意到这一细节，于是主动送米上门。这一方便顾客的服务措施大受欢迎。当时还没有“送货上门”一说，增加这一服务项目等于是一项创举。

王永庆送米，并非送到顾客家门口了事，还要帮顾客将米倒进米缸里。如果米缸里有陈米，他就将旧米倒出来，把米缸擦干净，再把新米倒进去，然后将陈米放到最上面。这样，陈米就不至于因存放过久而变质。这一精细的服务为王永庆赢得了更多的顾客。

在送米的过程中，王永庆细心地记下各户人家米缸的容量，并且问明家里有多少人吃饭，几个大人、几个小孩，每人饭量如何，据此估算出该户人家下次买米的大概时间，记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到客户家里。

王永庆精细、务实的服务，使嘉义人都知道在米市马路尽头的巷子里，有一个

卖好米并送货上门的王永庆。有了知名度后，王永庆的生意更加红火起来。这样，经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆便办起了自己的碾米厂，在最繁华热闹的地方租了一处比原来的店大好几倍的房子，临街处做铺面，里间做碾米厂。

就这样，王永庆从小小的米店生意开始了他后来问鼎台湾首富的事业。

王永庆成功的例子说明，创业不是非得轰轰烈烈、惊天动地。把一粒米这样细小的工作做好，同样也是一种创业。

细节决定成败。小的事情你能做得好，大的事情往往也一定可以做得好。

案例8 最赚钱的地盘

托尼是一个喜欢拉琴的年轻人，刚到纽约时，他靠在街头拉小提琴卖艺来赚钱。事实上，在街头拉琴卖艺跟摆地摊没什么两样，都必须争得个好地盘才能有人气，才会赚钱。很幸运，托尼和一位黑人琴手一起争到了一个最能赚钱的地盘——在一家银行的门口，这里每天人流不断。

过了一段时日，托尼卖艺赚到不少钱之后，就和黑人琴手道别，因为他想进修，到音乐学府里拜师学艺。虽然托尼在学校里不能像以前在街头卖艺那样赚到很多钱，但他的眼光超越了金钱，转而投向更远大的目标和未来。

10年后，有一次托尼路过那家银行门口，看到昔日的好友——那个黑人琴手依然站在那个“最赚钱的地盘”上拉琴，依旧是一脸的满足和陶醉。当黑人琴手看见托尼时，很高兴地停下来，问道：“兄弟，好久不见。你现在在哪儿拉琴呀？”托尼回答了一个很有名的音乐厅的名字，黑人琴手反问道：“听说那家音乐厅的门口也是一个好地盘，那里好赚钱吗？”托尼没有明说，只回答：“还好，生意还不错。”

黑人琴手哪里知道，10年后的托尼，已经是一位知名的音乐家了，他经常在著名的音乐厅中献艺，而不是在门口拉琴卖艺。

我们会不会也像那个黑人琴手一样，死守着“最赚钱的地盘”不放，甚至还沾沾自喜、洋洋自得？我们拥有的才华、潜力和更好的前程，会不会因为死守着那个“最赚钱的地盘”而白白葬送掉呢？

人必须懂得何时抽手，离开那看似最赚钱却不再进步的地方；人必须鼓起勇气，不断学习，去攀越生命中的另外一座高峰。

生命是罐头，胆量是开罐器。要握着有胆量的开罐器，才能打开生命的罐头，才能品尝到里面的甜美滋味。

你要这样过一辈子吗？这样的生活能让你实现梦想吗？你想让家人过更棒的生活吗？再高级的汽车都会在后车厢上放置一个备胎。你是否已经找好了你的人生备胎呢？眼前是一帆风顺，但如果你在得意的时候先想出退路，就不用失意的时候





匆匆忙忙地寻找出路。

日本的经营之神松下幸之助说过：想知道一个人会有什么成就，可以看他在晚上7点到10点的时间在做什么。能够善用晚上7点到10点的人，他的成就将比一般人高出两倍。

曾经有人说过：第一等人，是创造机会的人；第二等人，是掌握机会的人；第三等人，是等待机会的人；第四等人，是错失机会的人——你是第几等人呢？

生活中，很多人没有取得大的成功，是因为像黑人提琴手那样满足于已有的“最赚钱的地盘”，终日不知疲倦地在“最赚钱的地盘”上重复着自己赚钱的本领。如此，一辈子只能拥有一块狭小的“地盘”！

案例9 1加1大于2

一个犹太人如此教导儿子：“我们唯一的财富就是智慧。当别人说1加1等于2的时候，你应该想到大于2。”

1946年，这对父子来到美国，在休斯敦做铜器生意。

20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。儿子始终牢记着父亲的话，他做过铜鼓，做过瑞士表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌。他甚至把一块铜卖出了3500美元，这时他已是麦考尔公司的董事长。

然而，真正使他扬名的是纽约的一堆垃圾。

1974年，美国政府为清理翻新自由女神像而扔下的大堆废料，向社会广泛招标。但好几个月过去了，没有人应标。因为在纽约，垃圾处理有严格的规定，弄不好会被环保组织起诉的。那个犹太人的儿子当时正在法国旅行。听到这个消息，他立即终止休假，飞往纽约。看到自由女神像下面堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他不发一言，当即与政府部门签下协议。

消息传开后，纽约许多运输公司偷偷发笑。他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好，而且能回收的资源价值有限，这一举动实在愚蠢至极。

当人们还在笑话他的时候，他已开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小的自由女神像，并用旧木料加工成底座，废铜、废铝的边角料则制成纽约广场的钥匙。他甚至把自由女神像上扫下来的尘土都包装起来，出售给花店。

结果可想而知，这些废铜、边角料、尘土都以高出它们原来价值的数倍甚至数十倍的价格卖出，且供不应求。不到3个月的时间，他就让这堆废料变成了350万美元，每磅铜的价格整整翻了一万倍。

商业化的社会永远无等级可言。当你抱怨生意难做时，也许有人正为点钞票累得气喘吁吁。这里的奥妙就在于：你认为1加1应该等于2，而他则坚持1加1大

于2。

案例 10 右手比左手大 4%

读小学的时候，老师们喜欢用“错一个小数点，卫星就不能上天”之类的话警告我们要细心、细心、再细心，尤其是在面临大考的时候。这个警告语后来变成了我们的口头禅，成了开玩笑、嬉闹时的惯用语。

有一天上课，美术老师偶然听见我们这样开玩笑，很遗憾地摇摇头，说：“你们这些孩子，不懂得卫星和小数点的意义，忽视了一个很严肃的道理。”那天恰好学习画人手，老师于是说：“手，看起来不复杂，但我先讲一个故事，之后你们可能会认真学画了。”

“德国有一家服装厂，每年生产许多手套，都在附近的城市销售，销量一直很平稳。有一年，他们得知不远的地方新建了一个专门生产手套的小工厂。由于这个小厂业务量不大，对他们似乎产生不了影响，他们就没太在意。3年后，他们发现，自己生产的手套在市场上不吃香了，而那个小厂生产的手套几乎占了80%的市场份额……”

老师问：“你们猜猜，这是为什么？”同学们七嘴八舌地列出了许多理由，老师对其中的部分答案表示肯定，但同时又一再鼓励我们继续猜。10分钟后，教室里没声音了，老师神秘地笑了，说：“手套里有一个微小的数字，决定了它是否更讨人喜欢……”

原来，那家小厂生产的手套，即使是同一双，两只手套的大小都是不一样的。因为绝大多数人习惯用右手，右手通常比左手大4%，所以，这种右手比左手大一点的手套，戴起来感觉更合适。

“这个4%的区别，使小厂获得了80%的手套市场份额——听起来是不是很有意思？”

美术老师得意地说：“我知道，卫星离你们太遥远，但手套你们总见过吧！记住，以后不要轻易蔑视那些看似细微的事物，它们有时能决定事情的成败呢！”

小手套厂在资金、技术和资源等方面都远不如强大的对手，然而他们发现了4%的差别，因此获得了80%的市场份额。这发人深省。

“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。”不要轻易蔑视那些看似细微的事物，细节是创业成功的关键。

在创业过程中，你可能拥有100:1的优势，但是这种优势可能会因为一着不慎而全面改变。

案例 11 出卖智慧的人

越战时期，美国好莱坞为美国军方举办过一次募捐晚会。由于当时美国国内的