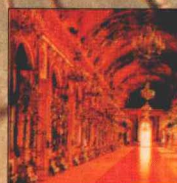




成

功  
法  
则



向飞 / 编著

CHENG GONG FA ZE



中国言实出版社

# 成功法则

向飞 编著

中国言实出版社

1997·北京

(京)第 95—321 号

图书在版编目(CIP)数据

成功法则/向飞编著.

-北京:中国言实出版社,1997.8

ISBN 7-80128-098-9

I. 成…

II. 向…

III. 成功心理学—通俗读物

IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 18237 号

中国言实出版社出版发行

(北京市西城区府右街 2 号 邮政编码 100017)

电话 63099063 63094366

新华书店经销

北京市经纬印刷厂印刷

850×1168 毫米 大 32 开 11 印张 280 千字

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数 0001—5000

ISBN 7—80128—098—9/B·4

定价:19.50 元

---

(如印装质量不合格 请与出版社联系调换)

# 目 录

- 一. 如何以少许资金创业 ..... (1)
  - 不仅是金钱的投资,也是智慧的投资 ..... (1)
  - 尽量不要动用自己的准备金 ..... (2)
  - 先与朋友、亲戚接洽 ..... (2)
  - 顾客、客户等的资金来源 ..... (4)
  - 从银行筹募资金的方法 ..... (6)
  - 投机性资金的获得 ..... (10)
  - 选择合伙人的重点提示 ..... (10)
  - 创立公司应先了解法规 ..... (13)
  - 创业之初节省经费的重点提示 ..... (14)
  
- 二. 如何激发新点子 ..... (17)
  - 点子产生于组合之中 ..... (17)
  - 开发新点子的方法和途径 ..... (21)
  - 头脑出击 ..... (24)
  - 以个人或团体施行 ..... (26)
  - 使用记录一览表 ..... (28)
  - 注意生活模式的变化 ..... (32)
  - 采取合作的办法 ..... (34)
  - 采取联想及对弱点分析的方法 ..... (38)

○能够产生新奇点子的 TPO .....	(41)
<b>三. 做个具有策划力的人才 .....</b>	<b>(45)</b>
○有策划力者的特性 .....	(45)
○完全性策划人才的条件 .....	(48)
○对企业家做测验 .....	(51)
○培养敏锐的观察力 .....	(58)
○重视好奇心和想象力的力量 .....	(61)
○养成检讨的习惯 .....	(63)
○养成再检讨的习惯 .....	(66)
○应该使脑筋灵活地转向 .....	(69)
○成为出色点子构想者 .....	(71)
○成为企业内的专家 .....	(74)
<b>四. 新概念商业谈判 .....</b>	<b>(78)</b>
○从容不迫 .....	(78)
○欲速不达 .....	(80)
○大智若愚,大愚若智 .....	(81)
○程序、了解、协定——谈判三步曲 .....	(82)
○谦谦君子——丝毫无损的让步 .....	(83)
○达成交易 11 法 .....	(84)
○对付契约上的漏洞 .....	(87)
○安全的答话 .....	(89)
○彼得原理——90:10 的原则 .....	(90)
○拒绝的艺术 .....	(91)
○抬价的策略 .....	(92)
○小心得寸进尺 .....	(94)

○拿蛇拿七寸 .....	(95)
○试试我的鞋子吧 .....	(96)
○声东击西 .....	(96)
○投石问路 .....	(97)
○请君入“档”.....	(100)
○不可理喻的要求.....	(102)
○虚张声势.....	(103)
○置之死地而后生.....	(105)
<b>五. 成功推销术 .....</b>	<b>(107)</b>
○人人都是推销员.....	(107)
○推销成功的三要素.....	(108)
○巧妙活用推销的方法.....	(109)
○不花任何费用的推销.....	(109)
○草根市场.....	(114)
○造成人际交往网.....	(117)
○活用邮寄的方法.....	(121)
○打广告的方法.....	(123)
<b>六. 经营和经营者 .....</b>	<b>(127)</b>
○世界最初的经营是建金字塔.....	(127)
○巧妙的战法终究不如简单的战法.....	(128)
○精通三个运转及三个不变的运转.....	(129)
○排除旧战法比采用新战法还困难.....	(131)
○思考者和实行者分工.....	(132)
○羊率领的百匹狼败给狼率领的百头羊.....	(133)
○又怕又不怕.....	(134)

- 将帅在失去责任感与信念的瞬间即贬值…… (136)
- 只是单纯的勇敢成不了将帅…… (137)
- 失败一次是不得已的,同样的失败二次就  
不可原谅…… (138)
- 天时不如地利,地利不如人和…… (139)
- 单凭资产负债表无法评价公司…… (139)
- 以性恶论作规则,以性善论来实行…… (140)
- 统御有法则…… (141)
- 利益与恐惧是动摇人的二只千斤顶…… (142)
- 攻心为上…… (142)

## 七. 经营作战…… (144)

- 经营者的经营之道…… (144)
- 唯其革新,企业经营始得获利…… (145)
- 兵众易胜…… (147)
- 兵寡则求其精…… (148)
- 若无攻击,则无胜算…… (149)
- 谨慎使用弱点主义及要点主义…… (150)
- 知己知彼,百战百胜…… (151)
- 作战计划之必要…… (153)
- 表层会议和里层会议…… (154)
- 让危机变成良机…… (156)
- 令不二出…… (157)
- 善战者致人,而不致于人…… (158)
- 忍受最初的一击…… (159)
- 生路存在艰苦的奋斗中…… (160)

○背水之战·····	(161)
○并非便宜就能畅销·····	(161)
○理智地面对败局·····	(162)
<b>八．成功的管理事业</b> ·····	(164)
○事业成长必经的五阶段·····	(164)
○使你不断产生新的创业构想·····	(174)
<b>九．战胜自己</b> ·····	(176)
○第一步：充分发挥你的能力·····	(177)
○第二步：只同自己争胜·····	(178)
○第三步：给自己奖励和鼓舞·····	(180)
○第四步：要表现出自豪感来·····	(182)
○第五步：在需要的时候请人帮助·····	(184)
<b>十．如何发挥自己的特殊才能</b> ·····	(185)
○一个人的想法决定一个人的命运·····	(185)
○为什么你会成为现在的你？·····	(186)
○对你而言具有重大意义的转变·····	(188)
○不论什么样的才能都可以有效运用·····	(191)
○“钻石之地”在哪里？·····	(193)
<b>十一．如何推销自己</b> ·····	(196)
○为成功作自我推销·····	(196)
○记牢对方的名字·····	(199)
○注意仪容·····	(200)
○关心对方的需要·····	(203)
○为他人的需要奉献·····	(208)



○当个好听众·····	(210)
○推销所有创意·····	(215)
<b>十二. 建立自信心的七个步骤·····</b>	<b>(220)</b>
○“我做不到”的神奇魔力·····	(220)
○建立自信的七步骤·····	(222)
○订下哪一种约束比较好·····	(227)
○实行这些步骤应注意的要点·····	(229)
<b>十三. 不可思议的机会力量·····</b>	<b>(231)</b>
○自信乃成功之必要条件·····	(231)
○战胜自卑感·····	(233)
○应于何处做何种工作·····	(237)
○机会必须自己掌握·····	(240)
○如何在目前的环境中掌握机会·····	(242)
○克服恐惧、掌握机会的方法·····	(243)
<b>十四. 培养自己的创造力·····</b>	<b>(247)</b>
○每一个人都具有创造力·····	(248)
○开发创造力的第一步·····	(249)
○不可仰赖传统的思考方法·····	(249)
○培养创造力的训练·····	(250)
○如同“无火炉”般地运用潜意识·····	(252)
○有效运用潜意识的笔记制作方法·····	(254)
○运用潜意识的笔记·····	(254)
○笔记内容不要太长·····	(256)
○信息档案·····	(257)
○由哪里猎取制作档案的材料·····	(258)

○制作档案使你对情报更加敏锐·····	(259)
<b>十五. 让上司信赖的方法</b> ·····	(261)
○信赖是说服上司的基石·····	(261)
○“不让上司困扰”的理论·····	(266)
○力求成为能陈述理想的人·····	(273)
○部属应以自己的能力弥补上司之不足·····	(282)
<b>十六. 看清上司的真意</b> ·····	(288)
○掌握上司真意的线索·····	(288)
○与上司个别的交往方法·····	(294)
○上司的话中所含的真意·····	(302)
<b>十七. 有效利用时间的方法</b> ·····	(308)
○制造生产时间·····	(308)
○一天二十五小时·····	(312)
○活用时间核对表·····	(314)
<b>十八. 拒绝上司的指示和命令的方法</b> ·····	(316)
○婉拒上司的指示和命令之方法·····	(316)
○设法减少上司的抵触情绪·····	(323)
○提出拒绝理由的方法·····	(331)

## 一．如何以少许资金创业

一个头脑灵活的企业家的构想，绝非仅是梦想，而是能在现实中实现的理想。本章将带领你的梦，走向现实的商业世界中。为了能顺利地前进，你必须做好出发前的准备，亦即对于最初资金的调配、企业组织的选择与构成、合伙事宜等等，都应事先处理妥当。简单地说，即使你未穿西装革履，也必须是一个真正的商人。

### ○不仅是金钱的投资，也是智慧的投资

小企业在发展事业时，所面临最大的问题就是中途资金殆尽。许多有关小企业或新企业开发的书籍也指出，最致命的问题就是“资金不足”。但对头脑灵巧的企业家而言，它相当于“祝福”二字。也许有人会怀疑，都已濒临破产，还有何祝福可言？因为一旦陷入这种僵局，就会激发你的创造潜力，以弥补资金不足的缺憾。

有很多企业家就是由极少的资金出发，而将微不足道的资金，变成雄厚的资产。他们在进入高级大厦办公，以及事业顺利之前，很可能是在车库等困难场所办公；不买崭新的设备器具，而以分期付款的方式买下二手货；没有专用的

搬运卡车,而是临时租用搬运公司卡车。以上种种,都是为节省资金而摸索出的生存之道。

## ○尽量不要动用自己的准备金

以上所说的节约之道,可谓企业发展的第一法则;第二法则则是“尽量不要动用自己的准备金”。当第一法则无法做到,而必须具备一定金额的资金时,即须注意这一法则。那么,又该如何进行呢?很简单,只要向“OPEC”(Other People's Excess Cash 他人多余的资金)去借贷即可;换言之,即是以他人多余的现金来发展你的事业。OPEC 是得到创业资金最好的方法,即使失败,在偿还借款后,你仍拥有自己的房子和温馨的家。只要拍拍身上的灰尘,仍可东山再起。

OPEC 的途径很多,如向家人、亲友、顾客与有关企业借款,或是向银行贷款等等。各途径都有其优缺点,运用之前,最好深入检讨利弊得失。以下将叙述你应如何选择资金来源,以及应注意的事项。

## ○先与朋友、亲戚接洽

在寻找 OPEC 时,最好从最近处着手,也就是自己的家庭,更明确地说即从餐桌上开始。一些成功人士对餐桌方面的收获,有很高的评价,因这些人都是对你最信任的人,你亦可详尽而明确地说明你的构想。

他们也是你最易说服的人。不过,千万别以为向他们借

款无须付出任何代价,当你失败时,你与朋友、亲人之间的关系,很可能因此而恶化。所以,在寻找投资人时,必须先弄清楚以下两点:

第一,他们能否失去这笔资金?你应坦白地告诉对方,一旦失败,“可能会血本无归”,并观察亲友的表情动作。此外,也要询问他们,如果失去这笔钱,对生活会有何种程度的影响?并明示你期望对方毫无隐瞒地照实说,以了解真正的想法。有时,你也可换作对方的立场,自忖会有什么感想。

第二,如对方回答,失去这笔钱并无太大的影响时,你应好好考虑在你失败时,对方会有什么反应?是否会对你失去敬意?再也不信任你?或是爱情从此变质?如以上的答案皆为肯定,则宁可舍弃这笔资金来源。

3年前,比克达·谢尔密斯还是精神分析医师,为了替妻子寻得最特别的生日礼物,他在纽约街头徘徊好几小时,仍找不到中意的礼物。后来他走到一家雕塑店前,那里有许多大理石、铜、金等制成的雕像,他很感兴趣,但并不希望妻子的塑像成为永久性的装饰品,由此而引起他突发构想,如能以巧克力作为原料就更符合他的要求。于是他抱着一试的心理问该店的老板,结果被老板半嘲讽式的关出店外。

他决心让那位老板成为“最后嘲讽他的人”,于是他买了所有铸模制作的材料,经过不断的练习试验后,终于成功地完成前所未有的“巧克力雕像”。

为发展这项事业,谢尔密斯开始举办派对来募集创业资金。

“我包下一个场地,招待所有的可能投资的人。我刻意地在四周布置巧克力雕像的实物与照片,并把自己的创业

计划书告知所有参与者,先得知哪些人对这个行业有兴趣,而后再写信探问他们有无投资的意愿。结果卖出一股 4000 美元的股份 35 股,这 14 万美元对我的事业发展,已非常充裕了!”

他开业不到一年的时间,就卖出每只 35 美元的复制巧克力雕像 7.5 万个,发了大财。

## ○ 顾客、客户等的资金来源

一个头脑灵活的企业家,懂得如何超出家人、朋友的范围,寻求其他的 OPEC 来源,譬如生意往来的客户、批发商等。许多小规模企业在提供商品与服务之前,会要求对方先付款,即是充分利用这种渠道。且因已预收货款,所以服务品质一定要满足对方的需求,否则,下次不再会有这样的优待交易。

有一企业家即是以先收货款的方法寻求资金来源。他在好几年前就从报章杂志中,看到有关因电脑普遍化而带来的问题。由于电脑的使用愈广,有愈多的情报资料与文书无需保留,但也不能视如一般的垃圾丢弃。因此,他心生解决此问题的构想,提供文件销毁与废弃的服务。

首先,他以市中心的金融机构为主要对象,但在开始时仍需一笔资金。于是,他充分发挥灵巧头脑企业家的精神,先去寻找可销毁资料的陈旧机器,只花 15 美元。接着他与几家大银行接洽,成功地得到试用两个月的契约,并协议可以先拿酬劳。拿到现款之后,他雇用 2 名工人,开始废弃资料处理的工作。一年之后,他的公司成为该地区废弃业最大

的企业。

他创业之初，并无雄厚的资金作支柱，如果他一开始就借钱租办公室、购置新机器及雇用人员，则不可能仅靠 15 美元就发展为大企业。而且，在利润方面，不一定会有更好的结果。

由以上可知，顾客与客户也可能成为你的资金来源，只要有完整的创业计划，加以充分自信的说明，必然可以说服对方，而获得有利的条件。不过，你也可能遭到预期以外的阻碍，顾客因此而要求收回资金，或在其他方面予以约束。所以最好如前述的重点，在开始之前应先估计自己所能处理的最大极限，才是良策。

弗雷地·盖因学术研究的生活与他个性不合，于是在科罗拉多州大学就读 2 年之后退学，转而从事体育的 PR 工作，也因缺乏兴趣而放弃，接着又尝试波斯顿广播电台的工作。盖笑着说：“大概是因为他们看我很积极又意志坚强的样子，所以录用我。”

于是盖很顺利地广播电台的营业部呆了 7 年，在这段期间，他从 CBC 广播公司转到 ABC 广播公司，薪水虽然优厚，但他认为尚未完全发挥出自己的能力。就在此时他决定放弃一切，重新开展自己的事业，他以为目前电视普遍，电视广告应有很好的发展潜力，且可应用自己在 CBC 与 ABC 工作的经验。

他花了一年的时间，调查广告业的现况，并作好创设广告公司的计划书，然后到各处寻找投资者，但一直找不到赞助人，他为了实现这个构想，决心以打游击的方式募集资金。他因租不起办公室，于是与制片商协议，以免费广告

条件,交换一间狭小的办公室。但不久,这个制片商因经营不善而破产,他也只好另觅他处。

经他不断地努力,终于找到一个可靠的房东,有了正式的办公室。接着是摄影机的问题,他找专门销售这类器材的朋友帮忙,愿意把价格降到他可负担的程度,他的事业就这么一点一滴地累积完成。他认为想要成为企业家的人,必须有以下的心理:

“不要拿资金不足作为放弃创业的理由,最重要的是要能全心投入、有好的构想、良好的人际关系,以及虚心听取别人的意见。”

## ○从银行筹募资金的方法

需要 OPEC 的人,大都会与当地银行商谈贷款事宜,但十有八九遭拒绝。因为凡事求稳定的银行主管,在看过企业家不切实际的计划书之后,都因不愿冒风险,或因无连带保证人充分的担保等,担心届时无力偿还贷款,而拒绝企业家的要求。不过,在个人贷款方面,则基本不受上述的限制,但仍以自己资产的范围为限,且风险仍然存在。

通常,这类贷款利息较高,而其优点在于除按期还款之外,银行不会干涉你公司的经营。

也有些人利用信用卡,向银行贷到同额的贷款。当然,如你完全没有担保,要贷款 2 万元那是相当困难的;若分别向 5 家银行贷 4 千元,则是可轻而易举做到的事情。一位成功的企业家即是利用这种方式发展他的事业。

“那时我还是一个会计师,正坐地铁赶去上班,并在车



上看报纸的经济栏。我看到一则家具店要出让的广告，我很感兴趣，且地点就在工作处的前几站。这时我面临去工作还是到这家商店的抉择，结果，我决定到商店去看看，并打电话告诉妻子我的决定，妻子很赞成这个决定。”

那天他直接到银行申请4万元的贷款，但当面就被拒绝。数日后，他在一次聚会中遇到那天办贷款的银行职员，他们对贷款一事再讨论后，行员表示，如先筹到1.5万元的资金，就允诺另外2.5万元的贷款。他得到此承诺之后，立刻从签信用卡银行的户头内领出1.5万元，再存入支标存款户。那一夜他睡得非常安稳而甜美。

“这虽然是很正常的作业过程，但实际也很容易看出这么做的真正目的。”

一位生意朋友也曾为了筹足2万元的资金，利用两张信用卡的调配方式，逐渐使他的事业发达。开始时，每年营业额不及10万美元，但第二年即已成长到20万元，第五年则达100万元。现在，不但拥有10名从业人员与制造工厂，还有十张信用卡，遇现金不足的情形时，他利用信用卡周转现款。

但应特别注意的是，利用信用卡周转奖金虽然很方便，不过一定要在期限内还款，如有一次没有如期偿还，你的信用状况就会有不好的记录。因此，这种方法只可在困难时期或小额资金的周转时利用，否则，既要担负极高的利息，还要冒很大的风险。

#### 1. 与银行来往的三种技巧

以下三种技巧的提示，对你向银行贷款会有相当的帮助。