

C HENGGONG
CHUANGYE

Aomi

成功创业

奥秘

(日) 成川丰彦 ● 著
王君武 译



上海三联书店

(日) 成川丰彦 ● 著
王君武 译

成功创业 奥秘



上海三联书店

F220
Chaos

图书在版编目 (CIP) 数据

成功创业奥秘 / (日) 成川丰彦著; 王君武译. —上海: 上海三联书店, 2005. 11
ISBN 7-5426-2219-6

I. 成... II. ①成... ②王... III. 中小企业—企业管理 IV. F276.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第132960号

成功创业奥秘

著 者/[日]成川丰彦

译 者/王君武

责任编辑/黄 韬

装帧设计/鲁继德

监 制/林信忠

责任校对/张大伟

出版发行/上海三联书店

(200235) 中国上海市乌鲁木齐南路 396 弄 10 号

<http://www.sanlianc.com>

E-mail: sanlianc@yahoo.com.cn

印 刷/常熟东张印刷有限公司

版 次/2005 年 12 月第 1 版

印 次/2005 年 12 月第 1 次印刷

开 本/890×1240 1/32

字 数/120 千字

印 张/6.75

ISBN7-5426-2219-6

F·446 定价 15.00 元

序

成功,其实很容易。

有好的原因就有好的结果。有其因必有其果。成功的方程式并不像高等数学那样令人费解。

但是,即使能够理解这个简单的方程式,真正付诸行动的人还是很少,这就使创业的成功率变得较低,大约才 2%。

为了能提高创业的成功率,我才想要写这样一本书,创业者的创业领域越是宽广,这个国家的国民经济也就越能够得到发展。

可是,面对新的领域,创业者会遇到各种烦恼,诸如人力、物力、金钱和信息等方面的问题。创业者犹如驾驶一艘没有指南针的航船,在未知世界的茫茫大海中航行。

我的创业经历也正如本书所描述的,是一边摸索着一边走过来的。创业三十多年来,曾经历了无数次的失败。

也正是在无数次的失败中我获得了成功的秘诀。

在这里,我想给正准备创业的人们传授创业的奥秘。

这本书没有一行故弄玄虚的华丽辞藻,所写的都是些严峻的事实。

而且不仅仅是文字上表现出的严峻,所有的故事都是实实在在发生过的事情。字里行间,有我多少次失败的体验,所蒙受的损失有时数十万日元,有时数亿日元。这种体验在进行了科学的分析并加以体系化理论化以后,归结为

本书。

所以，按照这本书来实践的话，你的成功率无疑是百分之百。

相信本书描写的成功理念，会使读者心潮澎湃，在心中涌动起创业的勇气。

在新的创业领域里，遇到烦恼时没有可以商量的心理老师，只有对手或者力不从心的伙伴。

只有本书才能解决创业者的烦恼，同时也希望它能成为创业者的座右之书。

相反，读了这本书，对那些认为不可能照着去实施的人而言，也请他马上终止创业的梦想。

在痛苦、烦恼中病倒，甚至走向死亡的人，在我周围屡见不鲜。与其走上这样一条艰辛的旅程，还不如维持安定的生活。

创业者的征途是严峻的。

但是，只要你成功一次，就能够在物质和精神两方面体味到“活着真好”的充实感。

对于希望寻求充实感、渴望征服新领域的有识之士，本书将向他们详细地阐明创业并走向成功的道理。

成川丰彦

目 录

序	(1)
第一章 什么是创业,怎么看成功	(1)
现在正是创业的时机	(3)
创业最好的年龄段	(5)
当创业者还是当经理	(7)
需要有东山再起的精神	(9)
接受过小费,容易成为创业者?	(11)
欲望越大的人越会成功	(13)
创业的目的是成为丰富资源的获得者	(14)
大义者最后必胜	(16)
一开始没有理想的职业	(18)
仔细研究自己的才能	(20)
深受“成功的教父”青睐的创业者是怎样的人?	(22)
第二章 这样的人成不了创业者	(27)
买彩票的人成不了创业者	(29)
没有创新理念的人成不了创业者	(31)
没有饥饿感的人成不了创业者	(34)
积攒创办资金的人成不了创业者	(36)
从负面考虑的“悲观者”成不了创业者	(38)
要求补休的人成不了创业者	(40)

目 录

逢年过节回乡探亲的人成不了创业者	(42)
被称为“先生”的人成不了创业者	(44)
无法说服妻子的人成不了创业者	(46)
吝啬的人成不了创业者	(48)
结论——这样的人成不了创业者	(50)
第三章 创业前后应该注意的事项	(53)
创业资金越少越好	(55)
出资者比恶魔还可怕	(57)
共同经营必定垮台	(60)
章程里经营内容要写得面面俱到	(62)
选择行业种类时的要点	(63)
要有具体的目标	(66)
把目标写在纸上,放声疾呼	(68)
成为业界最有知识的人	(70)
创业者要抛弃害羞和自尊	(72)
创业初期要“苦熬5年”(石头上面还得磨5年)	(74)
成功的秘诀在于争取创造珍稀价值	(76)
第四章 懂财务才能掌握经营	(79)
从何处借得资金	(81)
融资的诀窍——银行喜欢“处女”	(83)
现金交易	(85)
要这样与税理士和律师往来	(86)
“钱包”要委托给他人	(88)
积攒利润的好方法	(90)
第五章 成功之路	(93)

创业者要投资自己	(95)
不要借债而要放债	(97)
创业者不穿短袖衬衫	(99)
最初的十年不要打高尔夫球	(101)
不要听信意外幸运之类的谎话	(103)
怎样做好创业者的妻子	(105)
从用户的眼睛看自己的公司	(107)
“欢迎麻烦”	(109)
制造商的基本原则是“产品二元论”	(111)
高层专注于本业时职员才会跟上	(113)
新项目的这些地方要注意	(115)
创业者应该留意的招待是什么?	(117)
赠送礼物要投对方夫人所好	(119)
怎样才能成为爱惜金钱的人	(121)
第六章 传授成川式思考	(123)
公司经营的基本想法——“计考改”	(125)
彻底运用“期即连”，必然会成功	(130)
效果绝顶——步行会议	(133)
工作最初的一半决定胜负	(135)
明信片是分身术，它是有效的业务员	(137)
把电话和传真当作替身来使用	(139)
产生好主意的奥秘——“成川式笔记术”	(141)
第七章 不能管理好健康的经营者是失格	(143)
睡眠是创业者的重要事情	(145)
不要偏食，要吃盒饭，避免吃得过饱	(147)
要考虑对饮食投资，吃自然食物	(149)

目 录

消除精神压力的三种方法	(151)
对创业者来说,烟酒是友还是敌?	(153)
第八章 导致公司崩溃的职工和促使公司发展的职工	(155)
决不要盼望“优秀人才”	(157)
人才录用的六种方法	(159)
决不要录用俊男靓女	(161)
避免录用酗酒和喜好赌博的人	(163)
避免录用高学历、崇洋媚外和气馁的人	(165)
避免录用马屁精和发胖的人	(167)
尽力避免雇用熟人	(169)
尽量有效地使用临时工	(170)
女性是创业者强有力的支持者	(172)
40 多岁的离婚妇女是担任财务的最佳人选	(174)
聘用秘书的关键在于保守秘密	(176)
“不要向商品伸手”的原则	(177)
辞退坏职员的方法	(179)
唤醒“沉睡的职员”的方法	(181)
职员提出辞职书的时候怎么办	(183)
全体职员共同创业是公司繁荣的最大奥秘	(185)
第九章 女性和中老年的创业秘诀	(187)
女性不要向抽象的业务伸手	(189)
女性经营者绝对不要露出“男人的影子”	(191)
女性经营者要始终注意保持外表漂亮	(193)
女社长的哀歌	(194)
中老年者的创业要靠“头脑”来决胜负	(197)

目 录

决定创业的时候就是青春	(199)
不要靠关系！要抛弃头衔！	(201)
中老年者的创业要从自我再生开始	(203)
中老年创业者要以长寿取胜	(205)

第一章
怎么看成功，
什么是创业，

现在正是创业的时机

成功的机会对所有创业者来说都是平等的。

这与学历、性别、年龄等等完全没有关系。有气魄,讲科学,再加上矢志不渝的努力,谁都会获得成功。

一方面,在 100 位创业者中,所谓真正的成功者只有两个人的确是事实。但是,如何看这个数字却大有讲究。依我的经验,真正的竞争对手在 100 人中充其量只有 4 个人,这四个人中有两个人获得成功,其成功率达到了 50%。这个数字的名堂就是这样的。

首先,在 100 位创业者中有 60 人是想脱离工薪阶层,自己开个公司,其实他们不能算是有魄力。其次,剩下的 40 人中有 36 人没有科学性的决策。总之,有 96% 的创业者从创业初期就遭受同样的挫折。这样一来,竞争对手只剩下 4 个人。因为最多有两个人成为成功者,所以竞争成功率是 50%。与台风中心风平浪静一样,真正的创业者如果投身于那个漩涡的话,竞争其实没有想象的那么激烈。

对创业者而言,需要有必要的气魄,也就是能确立人生的目的,对事业抱有进取心和自信的态度。

资本主义也是从办企业开始的。三井、三菱和住友在创业之初并不是像现在那样的辉煌。在江户时代,出身卑微的无名个人,以其野心和旺盛的体魄,从拉运货车开始兴办他们的事业。

这种气魄是那些循规蹈矩等待秋天收获的农民们所没有的。这些企业家是猎人,他们是一些敢于冒风险,不怕获取不到猎物的人。他们虽然是猎人,但也不乏农民一样默默地、持续地付出自己的勤奋和努力,要是以现代方式称谓的话,也就是说不懈怠地研究开发吧。观察客观事物并不断改善使其具有科学性。

所以,今天的三井、三菱和住友依然存在着。

能够断言的是,家庭至上主义者应远离创业。考虑家庭第一的人是不能做企业家的。

相反,在这样的人变得多起来的今天,更应该抓住创业的时机。

创业最好的年龄段

创办企业有适龄期,不宜过早亦不宜过晚。

创办企业最好在 30 岁至 35 岁之间。如果把人类生活比作两个轮子的话,那么,魄力是前轮,体力是后轮。30 岁至 35 岁时期,是一个人魄力和体力充实的时候,是创业的最好时机。40 岁以后创业就太迟了,考虑到从创业初到创业成功需要 20 年时间,想必成功的时候已经要 60 岁了。60 岁以后,想要再上一个台阶就难了,大概成功也就到此为止。

相反,二十几岁创业显得过早,除非你有相当的创业天分,否则就会以失败告终。那是由于二十几岁正是熟谙事务和积累经验的时期,没有那样的积累,要进行创业的输出,在理论上是不可能的。二十几岁应该是窥探时机的时候。

我身边也有不少刚进入公司就想马上创业、并开始创业的人。按照我的经验,事实上从决心创办公事业到公司开始运作,最少需要五年的准备期。没有知识和经验的积累、对同业的调查分析,还有资金的准备,想获得初创事业的成功是令人担心的。

也有些人,为将来自己创办企业,一开始就在公司里积累经验。可是,为了将来自己的公司,利用现在公司的工作岗位为自己积累经验,那是动机不纯的。

为什么在现在的公司里不竭尽全力呢?为什么不通过在公司里工作为社会发展作贡献呢?

那些一进入公司,就为了自己营造人际关系、为将来的创业而准备的既得利益者、品性卑鄙的人,连客户都厌恶。而且由于不懂得事情的基本原则,遇到重要事情时的失误也就会变得多起来。所以,那是绝对不会成功的。

要正确认识到:创业是崇高的,因为那是为了实现更高的目标。

当创业者还是当经理

工薪职员、办公室小姐没有目标意识,他们仅仅是把工作作为谋生的手段。他们不是为了提高自己的能力而进行工作,仅仅考虑到只要在工作时间里干完活,并且能够得到保证的收入。

抛弃工薪职员(办公室小姐)那样的禀性,通过自己的努力工作,为社会发展作出贡献的人就是创业者。

成为创业者,首先必须由工薪职员、办公室小姐成长为事业人。仅仅是因为对现状的不满,而整个身心还是工薪职员、办公室小姐的原样,从公司跳槽成为独立开业者,他们不能被认为是脱离了工薪族,应该称其为逃避工薪族。逃避者是不会成功的。

在这里,我们设想下一位普通的工薪阶层者决心去完成某件事情,开始非常努力地工作,最终成为一名“有才能的实业家”。

在他的面前有两条路。第一,离开现在就业的公司到外面去,走自己开创事业的路;第二,继续在公司内工作,力争担任要职并成为公司经理。

探索走第一条道路的人是“创业者”,走第二条道路的人是公司内部企业家。

究竟选择哪一条路,这属于那个人的人生观的范畴,是他的嗜好。不能说成为创业者是优秀的,而留在公司成为