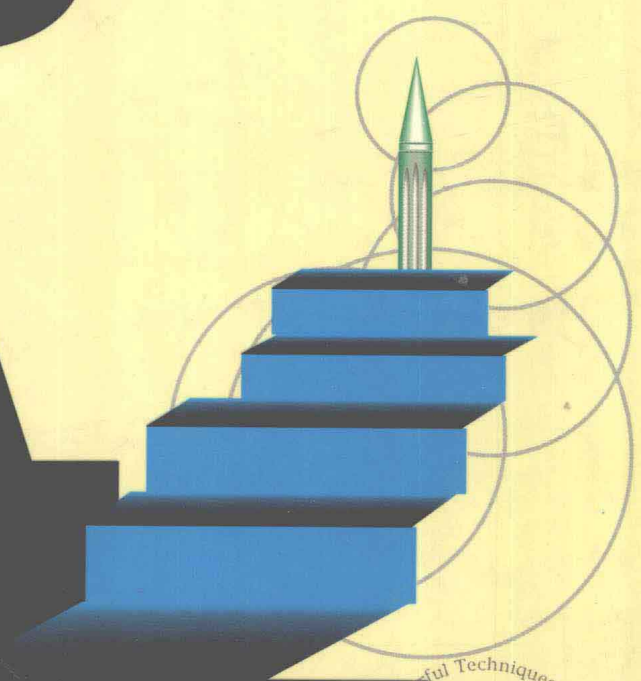


创业高手

Chuang Ye Gao Shou

阿唐 苇颖 编



商务
精英

Successful Techniques

系列 ③

广东经济出版社

经营自己，是
一生最大的成功！

商务精英系列③

创业高手

何海群 策 划
阿苇、唐颖 编

广东经济出版社

责任编辑：孔丽华
责任技编：梁碧华
策 划：何海群
封面设计：汪 巍

商务精英系列③

创 业 高 手

阿 第 唐 颖 编

出版 发行	广东经济出版社（广州市环市东路水荫路11号5楼）
经销	广东省新华书店
印刷	广东惠阳印刷厂（惠州市南坛西路17号）
开本	850×1168毫米 1/32
印张	8.5
字数	210 000字
版次	1999年4月第1版
印次	1999年4月第1次
印数	1~5 000册
书号	ISBN 7-80632-404-6/F·194
定价	12.80元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

读者热线：〔发行部〕(020) 83794694 83790316

·版权所有 翻印必究·

你若拥有创业的资金，你是否肯投资于你将开创的事业？

如果作为投资者的话，你是否对自己有信心？

你或许会说，我们若对自己的事业没有信心，怎会去创业呢？

好！恭喜你，因为你向成功又迈进了一步。

在公司打工，讲究的是团体合作。自己创业，讲究的是个人的眼光和判断。

因此，在创业前，全面了解自己的素质和能力，是必不可少的一个环节。

许多白领一族，甘愿放弃舒适的办公室工作，而转投一份可以“按自己心愿工作”的事业。因为在办公室为公司工作，会占去自己最多的“清醒的时间”，却不能给自己带来最大的“经济回报”。

要谋求更大的经济利益，就需要破釜沉舟、孤注一掷地加入老板一族。做个成则为富，败则为贫的“创业英雄”。

创业，是一个伟大的名词，它可以使人一生的命运彻底改变。然而创业并非一定能成功，因为，创业从来就不是请客吃饭、花拳绣腿那么简单。

一位白手起家的商界成功人士曾经说过：“创业，那是一种个人的革命。”

革命是要付出重大代价的，其过程可能惊险百出，险象环生，非有坚强的意志

支持不可。

《创业高手》里面收录了许多创业的技巧、谋略和经典个案，相信能助你开创自己的事业，走上成功之路。

目 录

前 言	[1]
创业篇	[1]
1. 不受书本限制	[2]
2. 学习谈话技巧	[3]
3. 微笑的真谛	[4]
4. 创业英雄	[4]
5. 自己掌握命运	[5]
6. 成功与自制	[6]
7. 掌握经验	[7]
8. 融化书本的知识	[7]
9. 对待成功的态度	[9]
10. 坚持“愿望”	[10]
11. 破釜沉舟	[11]
12. 培养好习惯	[12]
13. 创业的理由	[13]
14. 创业的革命	[14]
15. 创业前的准备	[14]
16. 创业十要	[15]
17. 利用自己的潜质	[16]
18. 吃得苦中苦	[17]
19. 改变自己	[18]
20. 最好的	[19]
21. 由保险业开始	[19]
22. 诚实为本	[20]
23. 善用时间	[21]
24. 成功的微笑	[21]

25. 女性创业时代的来临	[23]
26. 你是否敢冒风险?	[24]
27. 女性创业有行当	[25]
28. 入商第一要务	[26]
29. 提高效率	[27]
30. 经营自己	[29]
31. 做习惯的主人	[30]
32. 创业楷模必有贤助	[33]
生意之道篇	[35]
33. 时势造英雄	[36]
34. 销售与计划	[36]
35. “走”出来的生意	[37]
36. “无”中生“有”	[37]
37. 赚钱的机会	[38]
38. 价格的吸引力	[39]
39. 不合时宜的生意	[39]
40. 商业上的创意	[40]
41. 地点的选择	[41]
42. 因应而变	[41]
43. 经营与求活	[42]
44. 做生意的方程式	[43]
45. 满意的客人	[43]
46. 打电话的方法	[44]
47. 开拓客户	[45]
48. 学会拉新客	[46]
49. 找生意	[47]
50. 成功的机会	[48]

51. 以“全胜”为目标	[49]
52. 自由的误会	[50]
53. 名称是产品的第二生命	[51]
54. 小处着手	[51]
55. 大胆开创新路	[52]
56. 女性的眼光	[53]
57. 朴实无华	[55]
58. 奇怪才能引人注目	[55]
59. 边干边学	[58]
60. 乘虚而入	[59]
61. 人弃之处觅商机	[60]
62. 做生意的五个要素	[61]
63. 创建品牌	[62]
64. 借名之妙	[64]
65. 赢得人心	[65]
66. 见人之短	[66]
67. 加点文化味	[68]
68. 成功的商人	[69]
69. 不近亲情	[70]
70. 危机与机会	[71]
71. 让顾客找到你	[75]
72. 没钱照样做生意	[76]
73. 以巧取胜	[78]
74. 高明的老板	[79]
75. 使生意充满乐趣	[81]
76. 寻找需求	[82]
77. 给顾客“下台阶”	[85]
78. 企业经营五忌	[86]

79. 成功商务的四大原则	[88]
80. 妙法处理过期货	[91]
81. 加价与减价	[93]
82. 掌握客户心理	[95]
83. 客户资料库	[97]
84. 亦步亦趋亦风流	[100]
85. 失败的要素	[101]
处事与人缘篇	[103]
86. 广结人缘	[104]
87. 顺境不足喜，逆境不足忧	[105]
88. 少言多做	[105]
89. 积极的工作态度	[106]
90. 攻克眼前的困难	[106]
91. 爱心的力量	[107]
92. 打破金钱枷锁	[108]
93. 经营的智慧	[109]
94. 身边的机会	[109]
95. 重交情的旧派生意人	[110]
96. 记名字的功夫	[111]
97. 谈判的技巧	[112]
98. 记住顾客	[114]
99. 商务的技巧	[116]
100. 巧妙刺激	[118]
101. 与老顾客聊天	[119]
102. 十种不好的交谈方式	[120]
103. 吸引人的秘诀	[121]
104. 你的处世能力	[127]

理财智慧篇..... [129]

105. 加多一点点 [130]

106. 富不过三代 [130]

107. 资本赚钱 [131]

108. 惜钱的意念 [131]

109. 控制会计成本 [132]

110. 善用现金 [133]

111. 懂得“盘算” [134]

112. 开门第一件事 [134]

113. 5P 借钱大法 [136]

114. 非整数价格 [137]

115. 讨债有术 [138]

116. 三本账簿 [139]

经典演绎篇..... [141]

117. 哈罗兹传奇 [142]

118. 餐馆的秘密 [143]

119. 小发明与大财富 [145]

120. “补脑汁”的发迹 [147]

121. 徽章王子 [150]

122. 从当顾客开始 [152]

123. 重建失去的标准 [152]

124. 小农具大生意 [153]

125. 寄放销售 [154]

126. “垄断” [155]

127. 博雷尔大帝 [155]

128. 软件大王 [157]

129. 电脑金童：马克·安迪森 [158]
 转世金童 [161]
 “第一个淘金的幸运儿” [163]
 是谁卖了第一部电话？ [166]
 23岁编织的美国梦 [169]
 免费午餐 [171]
 反转华尔街 [175]
 熊和鳄鱼的搏斗 [177]
 附：安迪森答记者问 [189]
130. 电脑直销天王 [194]
 17岁，购买宝马车 [195]
 小试牛刀 [196]
 一路辉煌 [198]
 摆脱困境 [200]
 成功的秘密 [202]
131. 香港烧鹅大王 [206]
132. 《花花公子》的兴衰 [208]
133. 可口可乐发迹史 [211]
134. 好运的农夫：杨致远 [218]
 眼光等于50%的成功 [222]
 买断因特网 [223]
 金牌在手 [224]
 全球推进 [224]
 附录：杨致远答记者问 [226]
135. “旅店帝国”的崛起 [233]
136. 年广久和他的“傻子瓜子” ... [237]
 一支红杏出墙来 [237]
 “傻子”其人 [238]

“傻子”坐牢	[238]
“傻子”的经营妙诀	[239]
取经和降价	[240]
“傻子”的风格	[241]
负荆请罪	[242]
省委的态度	[242]
137. 创业奇才：正力松太郎	[244]
惊世之才	[244]
回生有术	[245]
比他人努力 5 倍	[246]
慧眼识电视	[247]
138. 马背上的人	[248]
139. 缝纫机大王	[254]
140. 傻有傻着	[257]

创业篇

在公司打工，讲究的是团体合作；自己创业，讲究的是个人的眼光和判断。

因此，在创业前，全面了解自己的素质和能力，是必不可少的一个环节。

-
- 历史上成功的人，多数都是不受书本上的死知识限制的。
 - 言谈在企业战场上，十分重要。
 - 能以“微笑”作为前锋，必然受到顾客的欢迎。
 - 做一个创业英雄！
 - 命运必由自己掌握，自己去改变。
 - 做生意是没有师傅的，惟一的老师是靠自己的经验，多犯错的时候，你便获得经验了。
 -
-



1. 不受书本限制

历史上有很多成功的人，多数不受书本上的死知识限制，诗人陶渊明自称“好读书，不求甚解”，说明了读书如不领会精神实质，不会应用，书本知识就是僵化的。

每一本书，都有些假道理，特别是没有读懂的人，喜欢用假知识去唬人，使到后辈怕了书本。

所以，遇到读不懂的书，最好抛开，因为不能应用到实际生活的知识，是僵化的。

三国时代的凤雏先生庞统说得好，成功之道在于“不拘一格，随机应变”。

庞统的同学孔明出道的时候，担任了刘备的说客，只身跑去吴国，说服孙权，一同抗拒曹操。

中国戏曲中孔明舌战群儒，便是讲述这个故事。

说服了群儒之后，人家请问孔明，读过什么书，是否有名校的证书呢？

孔明说：“寻章摘句，世之腐儒也，何能兴邦立事？且古耕莘伊尹，钓渭子牙，张良、陈平之流，邓禹、耿弇之辈，皆是匡扶宇宙之才，未审其生平治何经典。——岂亦效书生，区区于笔砚之间，数黑论黄，舞文弄墨而已乎？”

孔明的道理，进一步说明了，捧着书本为读书而读书，咬文嚼字，不会应用，只是书呆子，是成不了什么大事的。

历史上有位英雄，自18岁出道以来，打了73次仗，从未输过，真是古今的大英雄。

这位英雄，便是历史上的名人项羽。

项羽自小丧父，随叔父项梁长大。

为了教育项羽，项梁教他读书，希望凭借圣人之言，陶冶一下这位年少气盛的侄儿。

无奈顽皮洒脱的项羽，有书不读反而逃学，真是气坏了做叔叔的。

项梁也算有办法，因材施教。

见这位顽皮的侄儿无心向学，便教他学武功，希望用武学的活力，将他驯服。

但无心向学的项羽，学不了几天，又没有心机，令做叔叔的毫无办法。

后来，项梁找来了一种东西，使项羽发生了兴趣，这便是“万人敌”行军布阵兵法。

开始碰到“兵书”的项羽，心为之迷醉，但学了不久，又认为“兵书”上的知识不应用于实战，也还是死知识，就又抛下不学了。

后来，项羽上战场作战的时候，却屡战屡胜，为什么呢？

学问之道，不在读死书，旨在学以致用。



2. 学习谈话技巧

一个人的言谈，在商场上，十分重要。

所谓一言兴邦，也可以失邦，没有学到谈话技巧，定遭败绩。

“兵经”有云：言为剑锋上事，所用之法多离奇，或虚扬以济谋，或权托以备变，或诬构以疏敌，或谦逊以玩敌。故善言者，胜驱精骑。

营商方面，若口才一流，在介绍产品、招呼顾客、商业谈判等方面，都能节节胜利。

此外，企业领导者能以动人的言词激励下属，可鼓舞士气。从速训练你的口才吧。



3. 微笑的真谛

很多人上酒楼饭馆，都会有此经验：服务员服务态度好，招待周到的地方，必定客似云来。

服务员们所做的就是“微笑”。

世上最了解微笑真谛与价值的人，是希尔顿酒店创办人康拉德·希尔顿。

他曾说：“如果我们的旅馆只有一流的设备，而没有一流服务生的微笑的话，那就像一家永不见温暖阳光的旅馆，又有何情趣可言呢？”

一家如临冰窖的酒店，谁又肯光顾？

能以“微笑”作为前锋，必然受到顾客的欢迎。



4. 创业英雄

公务员某甲每天清早上班时用自行车把他的 10 岁小儿，送到市中心的一个广场。

小孩摆开档口做小贩，他则去上班。

每天他下班时，再顺道接儿子回家。

据说小儿的每月收入比他的薪水还要多。

某乙是个地道的行政人员。他放弃了一份商界需要“搏”的高薪工作，转投一份可以按部就班的工作。

这样做的目的是他可以有更多时间从事一些“金钱游戏”。

他从事的游戏是买卖几座物业和收租物业，所获的利益比他打工所得多达数倍。

这两个事例，证明了那种认为打工是“付出多而收益有限”的说法。

所谓“付出”，最具体的是“时间的机会成本”。

因为朝九晚五“奉献”给老板的时间，既可以用来午睡养神（对身体健康有益），也可以用来做“回报率更高”的事（对荷包有益）。

甲乙两君之所以得到单凭打工得不到的利益，是因为他们明白打工的性质，尽管打工也许占去一个人最多的“清醒的时间”，却不一定能带来最大的“经济回报”。

好一个“经济回报”。

打工者打来打去都是一份固定的薪水。

这份薪水虽然可观，但决不能发达，银行的存折始终是“有限公司”；要谋求更大的经济利益，就需要破釜沉舟、孤注一掷地加入老板一族，做个成则为富、败则为贫的“创业英雄”。



5. 自己掌握命运

台湾大企业家王永庆，已 70 多岁，还在为企业奔波劳碌。

近年，他更做下一件令台湾朝野震惊之事，乃是仆仆风尘，北赴大陆，探求投资之路也。

熟知王大企业家的人都知道，他是个标准的工作狂；个性率直、念旧、喜怒哀乐形于色，是个务实的大企业家。

“从前的命运，自己已经知道了，以后的命运怎样，是由自己来打算。”

“命运由自己来掌握”。