

陈安之创业法则



创业成功的 36条铁律

本书内容已改变了
千万人的命运

此书附赠

CD



(美籍华人) 陈安之 著

国际级
成功励志书

系列二

广东经济出版社

70
4n

责任编辑：杜传贵 责任技编：梁碧华



NO.1 国际级成功励志书

这是一本值得反复读、反复悟的书，当你读到100遍
并反复运用的时候，奇迹将在你的身上发生……

陈安之是美国教育训练界五项世界销售纪录保持人；台湾
地区非文学类“有声书”畅销第一名；新加坡畅销书排行榜
连续三年蝉联第一。全球各大教育训练机构和企业都在研究
并复制“陈安之法则”。

创业成功的36条铁律

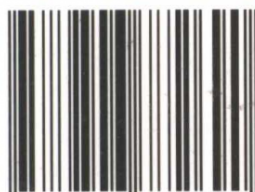
陈安之创业法则

陈安之研究了上千个成功的著名企业后，发现了许多共同的规律，并加以归纳并凝炼成简单、易记、易复制的“铁律”——能够持续性发展的企业，都在遵循着这些“铁的规律”。管理者、创业者一定能从中找到自己的缺憾在什么方面，“成功一定有方法，失败一定有原因！”

这是一部值得老板和未来的创业者反复领悟的“创业锦囊”，只要有一条被您采用了，都将倍增您企业的绩效，使企业持续地发展。

网址：www.chinachaosu.com

ISBN 7-80677-269-3



9 787806 772690 >

(本书赠 CD，方便您在家在车上反复悟成功之道)

合作媒体：《销售与市场》杂志
《深圳晚报》

ISBN 7-80677-269-3

F·741 定价：28.00 元

总策划：王 阳
编辑：吴亚林 李 珣
美术：毛 毛 毛 宏
摄影：牛 子
监制：梦工场传媒中心

7270
C 4 (11)

本书附盘可从本馆主页 <http://lib.szu.edu.cn/>
上由“馆藏检索”该书详细信息后下载，
也可到视听部复制



A1055748

创业成功的36条铁律

陈安之创业法则

国际级励志书 系列二

(美籍华人) 陳安之 著

图书在版编目 (CIP) 数据

陈安之创业法则：创业成功的 36 个铁律/陈安之著. —
广州：广东经济出版社，2002.9

(永恒的成功法则)

ISBN 7-80677-269-3

I. 陈… II. 陈… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 064111 号

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	广东新华发行集团公司
印刷	深圳市鹰达印刷包装有限公司 (深圳市罗湖区水贝一路工业区 21 栋 2 楼)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/32
印张	2.375 12 插页
字数	60 000 字
版次	2002 年 9 月第 1 版
印次	2002 年 9 月第 1 次
印数	1~10 000 册
书号	ISBN 7-80677-269-3 / F·741
定价	28.00 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

(发行部地址：广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

网址：www.sun-book.com

• 版权所有 翻印必究 •

陈安之自述

24岁时我在安东尼·罗宾的课程中听到了一句话：赚钱的工作有很多种，但没有哪一种比帮助一个人改善自己的生命和生活更有意义。

——这句话我一辈子也不会忘记。

没有任何事情比你帮助别人、帮助社会更有意义。

安东尼·罗宾从小为什么有这个信念，也是因为他从小家里非常穷，别人对他的付出，使他从小树立了自己的信念。如果没有安东尼·罗宾，我就不可能今天站在这里给大家讲课。

一年半以前，我们对国内的情况不了解，我和我的助理阿财到北京，做了一次义务演讲，当时有80个人，通过那次的反映，我觉得中国人太需要成功学了。

自从在国内演讲之后，我在国外再没有安排演讲，我要把我学到和研究的成功学与大家分享，把成功的理念和方法贡献给我的祖国和民族，让中国出现更多的比尔·盖茨，更多的李嘉诚。

一个人的成就不在于他拥有什么，而在于他对社会有多少帮助。

当你在为社会做出贡献的时候，你就会快乐。

我的目标是要在最短的时间里帮助最多的人。

我有一个理想：让中国在21世纪成为世界第一强国。

我对大家讲成功，首先就要把成功的方法用到自己的身上，自己成功了才能做表率。如果我自己都无法改变，我就无法帮助别人，我自己无法成功，就无法帮助别人成功，无法实现自己的目标。

现在既然我运用成功学的方法使自己获得了成功，所以我想，成功学对我有效对大家一定也有效。

只要你把这些成功的方法不断地运用，不断地运用，你一定会成为一个成功者。

序

我从一个作家到一个影视人，再到一个广告人，又再到一个销售人，再开办实业，我越来越感觉到，培训就是生产力，尤其我在做销售的过程里感受最深。公司经销“排毒养颜胶囊”，创出单位城市的第一销售量和广告样板，成功的关键就是我每天早上晨会一定要做激励培训，只要有两天不做培训，业绩就肯定下降。

在我想转行时碰到疯狂英语的创始人李阳，我才发现培训也可以做成一个产业。经典的培训内容一旦变成产品以后，它才能为更多的人所接受。紧接着我接触到陈安之老师，当我上他的第一堂课的时候，我太震撼了，从我的专业角度看，这么好的内容，可惜有多少人是没机会上课的！

广告人有句行话：“只要您给我一个支点，我就可以把地球撬起来。”如果说每个人都是一个地球的话，那陈老师就是把每个人的支点找到的那个人。

我做过传播，也做过产品，我突然树立了一个使命：要把陈老师演讲的这些经典的

成功方法，变成产品，让全中国的老百姓，每人都买得起。通过产品，通过电视传媒，这是最快的方法。

当我们拍出四辑陈老师 VCD 以后，我送给我的好朋友，请他们帮忙提意见。我送的第一个好朋友是中央电视台广告部主任郑加强，他说：“陈安之所讲的内容是最好的公益广告，顺应了中央提倡的科教兴国、以德治国的精神，对帮助大众树立健康的心态是最好的电视内容。”

中国四大电视才俊之一，原湖南电视台的副台长吴澧波的话则是：“陈安之是个不可思议的超级主持人，他做的栏目一定能火起来！”这两个电视界的人说完这些话以后，给我极大的鼓舞，因为他们是行家。

然后我又去找了实业界的好朋友。我找了指挥全国销售大军直到把做太太口服液的“太太药业”推上股市的原常务副总单以山，他说：“陈安之的话太让我共鸣了，市场培训如果不先进行观念上的涤荡，那么以后再多的技巧培训，市场人员也会油盐不进，因为他们的企图心没有建立起来。所以应该把陈安之的理念变成产品，才能够造福更多的人，造福我们企业界。我不能亲自到全国各地去培训全国上千名的员工，上万名的经销商，若靠 VCD 培训宣传是最快的方法。”

云南盘龙云海（排毒养颜胶囊）的董事长焦家良看完以后，激动地给我打电话说：“这是多好的一个激励培训！中国人需要个人激励，更需要团队激励。陈老师语言的的确非常经典，他说的这些，也是我们这些董事长每天想要传达的理念。”

2001年被评为中国十大策划师之一的著名策划人朱玉童，他听过很多的演讲，也做过很多演讲。他认为很多人演讲是胸中无剑、是表面文章，表面上学了些技巧，但胸中是无剑的，上场乱打一通，被行家一击就倒。但陈老师演讲却如胸中早藏剑百万，所以每一招出去，都能直打要害，这才是百炼成钢的高手。

《销售与市场》的主编张伟说：“太震撼了，上了陈安之老师的课之后才发现，人只有达到了情绪上的颠峰状态，才能真正完成有效的销售。”

我每天起床第一件事就是播放陈老师的录音，每天听每天都有新的感受，陈老师简单又深刻的成功思想就像《易经》一样，每接触一次，都会激发新的想法，随着经历不同而感悟到不同的启发。我开车的时候，只要发动机一响，陈老师录音带的声音一定就飘出来。多远的路途，只要我一听磁带，也感觉特别短。每句话都值得反复回味，而只要我采用了一个方法，业绩马上提升。

凤凰卫视的节目总监黄东文说他在车里也听了无数遍，他说：“陈安之的语言的确给很多人启发，从改变人的性格方面，从工作方面都会有非常大的提高。你应该把它拍成电视栏目，这样才能让更多的老百姓知道成功的方法。”

我们三川梦工场的董事，三川琴行的董事长施智伟，他在招聘员工的时候，一定是先让应聘者先看一下我们这几盘VCD，然后他在旁边观察。他发现，如果一个人对碟片内容会感到兴奋的、会感同身受的，到了公司以后也往往会积极工作、全力以赴，他们是公司的一个宝；而有些人看了VCD以后，没什么感觉，到了公司以后也往往显得非常被动，业绩平平。包括我们的经销商也是这样，如果他对碟片内容有感觉，他的业绩就非常好，没感觉的都不好。陈老师几乎成了我们三川琴行的整个销售网衡量一个人到底成不成功的一把尺子……

而更让我感动的是我们深圳的一个企业：灵感矿泉水的市场总监文礼上了陈老师两天的课程之后，回去马上召集上百名员工进行了三天三夜的培训，把陈老师课程内容和VCD法则复述一遍。然后他们决定用他们的桶装水与我们的VCD进行捆绑销售，并在全市范围内利用“灵感”的配送渠道提供12小时免费送货上门服务，

——只要一个电话就把“成功大师”送到家。

在深圳，灵感公司有上千名送水工，他就把碟片的内容拿来培训送水工，让他们在卖水的同时，也帮助别人成功。广告诉求“成功需要灵感”，这个广告语一亮出来以后，一下在深圳激烈的同质化竞争中脱颖而出。他们的业绩在2个月内猛增2倍，冲破了每日销量1万桶的纪录，实现了全员的晨会新口号：“我们要第一！”。他们的送水工，已经不再把自己当普通的送水工，他们是送成功的人，他们从中学会了主动，学会了和每个人打招呼，学会了主动微笑。

昨天又参加了疯狂英语李阳的千人激励培训，他说他早把我们所有的陈安之产品都买了，真的非常好，他还要让他们的文员把内容全部打印成文，仔细再研究。我马上说：“你不用打印了，我马上要出书了。”

我这一生最有成就感的合作伙伴——“盘龙云海”的董事长焦家良再次跟我说：“王阳，你一定要坚持下去，你在做一件伟大的事业，不管碰到什么样的困难，碰到什么样的事，你一定要坚持下去！我是把一个名中医真正有疗效的配方，通过工业化的大生产，把它送到全中国每一个城市和乡村的药店，送到全球每一个大超市，每一个大药店。我有一个信念，中国的中



医要解决人类的病痛疾苦，只有通过工业化生产。而你是把成功学名家的经典方法和激励性演讲变成大批量生产的产品，一定要给它送到千家万户，送到各个书店去，送到各个音像店去，去解决天下老百姓对成功的困惑，来提高大家的生活品质。”

这是一个很伟大的事业！感谢以上的朋友，也感谢所有成功学学友们，是你们使我真正坚定了一个信念——我们梦工场，今后一百年只做一件事：把成功的思想和方法开发成工业产品，让人人买得起，买得到，让他们通过一本书、一张VCD、一集电视栏目、一个成功者的方法来改变自己的人生，实现自己成功的梦想！

王 阳

2002. 9. 深圳梦工场

目 录

第二辑《陈安之创业法则》

- 1 **创业法则一**
要创业 就要做好亏钱或赢钱的准备
- 2 **创业法则二**
学习世界首富的思考模式
才可实现倍增的业绩
- 3 **创业法则三**
超速创业成功的关键是眼光要好
- 5 **创业法则四**
要知道不是所有的行业都一样赚钱
- 6 **创业法则五**
一定要先对你所从事的行业有所评估
- 7 **创业法则六**
掌握趋势比掌握资讯更重要
- 10 **创业法则七**
掌握趋势必须掌握最大的趋势
- 12 **创业法则八**
与其同马赛跑 不如骑在马上
才能“马上成功”
- 14 **创业法则九**
成功的速度取决于我们是否拥有
最好的工具
- 15 **创业法则十**
找最好的“产品马”来经营
是老板的责任
- 16 **创业法则十一**
找最优秀的人为你工作
才能马上成功

目 录

- 17 **创业法则十二**
与人竞争不如与人合作
- 18 **创业法则十三**
选择竞争对手少的行业意味着不战而胜
- 21 **创业法则十四**
三大眼光
大的趋势 大的市场 少的竞争对手
- 22 **创业法则十五**
做未来成长空间大的行业
- 24 **创业法则十六**
量大是致富的关键
- 27 **创业法则十七**
市场需求大和市场大是量大的前提
- 29 **创业法则十八**
产品卖不出去的原因在于产品品质和价格
- 30 **创业法则十九**
确保你的产品品质
是同等级同价格当中最好的
- 31 **创业法则二十**
要定出消费者心里的承受价格
而不一味求高或求低
- 33 **创业法则二十一**
不只做售后服务 更要做售前服务
- 34 **创业法则二十二**
顾客不买时 依然要给顾客提供资讯
- 35 **创业法则二十三**
企业最大的成本是没有经过训练的业务员
- 37 **创业法则二十四**
用对的方法来销售产品
是公司业绩提升的保证
- 38 **创业法则二十五**
用公司第一名的营销代表做业务培训
胜过于让他亲自做业务
- 39 **创业法则二十六**
产品通路多 销量才会大

目 录

- 40 **创业法则二十七**
宣传 宣传 再宣传
- 41 **创业法则二十八**
世界上没有完美的个人
只有完美的团队
- 43 **创业法则二十九**
授权之后更要加以监督
- 44 **创业法则三十**
要从事走动式管理
- 46 **创业法则三十一**
没有正确的督导和管理
等于浪费人才
- 48 **创业法则三十二**
一流的人才是无价的
- 50 **创业法则三十三**
世界第一名的总裁每天亲临第一线
- 52 **创业法则三十四**
成功等于每天进步1%
- 54 **创业法则三十五**
过去不等于未来
没有失败 只有暂时停止成功
- 56 **创业法则三十六**
坚持等于成功 放弃者绝不成功

创业法则 一

要创业 就要做好 亏钱或赢钱 的准备

想赚大钱，最快的方法就是——自己当老板。

当老板当然有两种可能，一个是赚大钱，另外一个风险就是亏钱。我今天就是要教大家怎么样可以赚大钱，减少亏钱的风险。

感悟与行动日记：

创业法则 二

学习世界首富 的思考模式 才可实现 倍增的业绩

今天既然谈到如何赚钱，尤其是如何创业赚钱的话，那我们就一定要谈到一个人，这个人就是世界首富——比尔·盖茨。

比尔·盖茨，从19岁开始创业，默默无闻，到了三十几岁他居然可以成为白手起家的世界首富。所以比尔·盖茨思考的模式、做事情的方法一定和一般的企业家是不一样的。

创业法则 三

超速创业 成功的 关键 是眼光要好

美国《财富》杂志和《福布斯》杂志访问比尔·盖茨时问他说：“比尔，你身为世界首富，你到底怎么样成为世界首富？因为只有你才可以告诉我们成为世界首富的秘诀。”

——也许我们的目标不是成为世界首富，但是透过学习世界首富的思考模式，我相信我们来经营我们的公司、我们的企业，我们的业绩应该可以倍增很多才对

比尔·盖茨说：“事实上我之所以真正成为世界