

REMINDE EVERY DAY IN LIFE

人生的每日提醒

决定人生成败的365个细节

王琳涵 编著



创业卷

IT IS DETERMINED THAT
PEOPLE GROW 365 DETAILS
OF THE SUCCESS OR FAILURE

人民日报出版社

REMINDE EVERY
DAY IN LIFE

人生的每日提醒

决定人生成败的365个细节

王琳涵 编著



创业卷

IT IS DETERMINED THAT
PEOPLE GROW 365 DETAILS
OF THE SUCCESS OR FAILURE

人民日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人生的每日提醒.创业卷:决定人生成败的 365 个细节 / 王琳涵编著. —北京:人民日报出版社,2004.11
ISBN 7-80208-060-6

I. 人...

II. 王...

III. ①生活—知识②企业管理—基本知识

IV. Z228

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 111536 号

书 名: 人生的每日提醒 (创业卷)

责任编辑:田玉香

封面设计:安 宁

出版发行:人民日报出版社 (北京金台西路 2 号)

邮编:100733)

电话:(010) 65369529 65369512

经 销:新华书店

印 刷:北京星月印刷厂

开 本:880×1230 1/32

总 字 数:2200 千字

总 印 张:120

印 数:10000

印 次:2004 年 12 月第 1 版 第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80208-060-6/C·001

总 定 价:190.00 元 (全十册,本册定价:19.00 元)

序

梁衡

王琳涵同志编著了这套书,托我写序。说的是“决定人生成败的 365 个细节”。这个问题提得好。人的一生是由许多细节组成的,不过每日司空见惯,人们不甚注意,更没有研究这个细节与事业、人生的关系。现在见到这个题目真让我想起一些故事的细节和有关细节的故事。

南唐为宋所灭,李后主成了俘虏,被押解去见宋太祖,太祖怕其自杀,托人去观察。去人回报说,不会的,理由是见他下船时还弹掉身上的一点泥土。将人囹圄而如此惜身,必更惜命。李后主这种懦弱的性格被对方看透,后几年就更受制于人,倍受欺凌。他终以多愁懦弱的形象存于史册。共产党早期领袖瞿秋白被捕,蒋介石派人劝降并派医生治疗,瞿说:“减轻一点痛苦可以,要治好病就大可不必了。”蒋知其死意已决,无可奈何。瞿大义凛然,光明磊落的形象永存史册。北宋名臣富弼出使辽国,去数月,有人捎来家书,他说徒乱人心,不拆,直接在灯上烧掉。史家记此细节,足以说明其为公敬业的精神。现实生活中,有一某部门领导,热心应酬,如有活动必参加,实在不能分身前往,也要托人将小礼品带回。又,某一地方领导抗洪时不在现场,见其他人有在现场的指挥照片见报,让报纸再为其补发一张,见报后觉得自己裤管上比别人少了几点泥,不够生动,大为不满。如此自私,如此作秀的细节被群众看在眼里,传为笑柄,怎么能身当大任?还有一个故事是讲科学家的精神。法国某村的一群农妇,早晨出工时见一人趴在地边观

察什么，傍晚收工，此人还原地不动。他就是后来写成科学名著《昆虫记》的大生物学家法布尔。他有一句关于成功的名言“机遇只给有准备的头脑”，这已成为一切想成功的人的座右铭。还有达尔文一次收集生物标本，两手各捉到一只昆虫，这时眼前又出现一只没有见过的昆虫，他双手不空，又求虫心切，就急忙将一只含到嘴里，腾出手又去捉第三只。这是他们敬业成功的细节。一位院士科学家给我讲了一个这样的细节。一天某研究院实验楼前静悄悄的。一位老教授迈着缓缓的步子前去加班，他刚推开大玻璃楼门，身后插上一个身影，抢在他前面进了楼门，是个青年，头也不回。这个细节涉及到青年修养。不是有个传说吗？汉张良在桥上碰见一老人，老人三次将鞋故意丢到水里，张良为他捞了三次。老人观其可教，而传以兵书。我想刚才那位本应为教授开门却抢路而入的青年，肯定得不到教授的“兵书”。

以上说了许多细节，都分别关乎到人生、事业、修养等。可见细节不是小事。中医看病讲望、闻、问、切，看看脸色，问问情况，通过这些细节，就知道得了什么病，就能对症下药。现在热心的编者整理出关于人生的许多细节，分成法律、心理、交友、职场、旅游、投资、理财、修养、健康和创业 10 卷，每卷 365 个，好教我们天天提醒，自责和自励。这实在是一个在做人方面自我诊病、保健的好方法。虽不能说改正一个不好的细节或者养成一个好的细节，就能改变人生，但由这些细节悟到的哲理、思路、方法却肯定可以让你的生命迈上新的台阶。希望这套书能对青年朋友们的成长有大的帮助。

是为序。

2004.10.18

目录

一、创业的主观条件

1. 白手可以起家 /01
2. 创业需要有崇高的理想 /02
3. 兴趣是创业的起点 /03
4. 勤奋是创业的条件 /04
5. 把眼睛转向其他的门 /05
6. 业余爱好可能是你的创业资本 /06
7. 不要放过一闪念 /07
8. 珍惜你智慧的闪光 /08
9. 兴奋可以,盲动不可以 /09
10. 为所爱努力 /10
11. 先创业再谈理想 /11
12. 宁愿少活几年也不能默默地死去 /12
13. 不爱读书的汽车大王 /13
14. 文凭不能代表创业才能 /14
15. 不懂行不要紧 /15
16. 检查你的观念 /16
17. 创业成功者的七种特质 /17
18. 创业成功者的品质 /18
19. 这个世界也有你一份 /19
20. 有付出才有收获 /20
21. 没有资金也能创业 /21
22. 单枪匹马难成功 /22
23. 别忽视了信息的作用 /23
24. 创业离不开好点子 /24
25. 别让“面子”束缚自己 /25
26. 行行出状元 /26
27. 敢于放弃才会拥有 /27

- 28. 没有资金不是理由 /28
- 29. 别小看蝇头小利 /29
- 30. 边干边学 /30
- 31. 知识就是力量 /31
- 32. 创业不一定非得是天才 /32
- 33. 省吃俭用也能成大事 /33
- 34. 微笑面对人生 /34
- 35. 穷并不影响创业 /35

二、创业的法律环境

- 36. 创业应该懂法 /36
- 37. 创业应该了解公司法 /37
- 38. 创业应该了解税务法规和财务法规 /38
- 39. 您可以选择独资企业 /39
- 40. 个体工商户可以经营哪些行业 /40
- 41. 从事个体经营需要提交哪些东西 /41
- 42. 私营企业可以经营哪些行业 /42
- 43. 开办私营企业需要具备哪些条件 /43
- 44. 开办私营企业要提交哪些东西 /44
- 45. 私营企业哪些情况需要办理变更登记 /45
- 46. 私营企业怎样办理注销登记 /46
- 47. 你可以选择哪些合伙形式 /47
- 48. 合伙企业的优劣 /48
- 49. 合伙企业的设立和解散需要哪些条件 /49
- 50. 怎样设立、变更、注销合伙企业 /50
- 51. 什么是公司 /51
- 52. 什么是有限责任公司 /52
- 53. 有限责任公司的优点和缺点 /53

- 54. 什么是股份有限公司 /54
- 55. 股份有限公司有哪些优点 /55
- 56. 股份有限公司有哪些弱点 /56
- 57. 有限责任公司和股份有限公司的相同点 /57
- 58. 有限责任公司和股份有限公司
在成立上不太一样 /58
- 59. 怎样成立有限责任公司 /59
- 60. 了解股东大会 /60
- 61. 了解董事会 /61
- 62. 了解监事会 /62
- 63. 有的人不能担任公司董事、监事和经理 /63
- 64. 别犯了虚报注册资本罪 /64
- 65. 别虚假出资,也别抽逃出资 /65
- 66. 开房地产公司需要什么条件 /66
- 67. 一级和二级房地产开发企业需要什么条件 /67
- 68. 三级和四级房地产开发企业需要什么条件 /68
- 69. 房地产公司申请资质等级
需要提交哪些材料 /69
- 70. 房地产开发企业升级需要什么条件 /70
- 71. 法定的资本金有哪些种类 /71
- 72. 怎样领购发票 /72
- 73. 怎样使用发票 /73
- 74. 别违反发票管理法规 /74
- 75. 法律对企业财务管理有哪些基本要求 /75
- 76. 对外投资怎么记账 /76
- 77. 怎样确定营业收入 /77
- 78. 怎么加减利润 /78
- 79. 企业的财务报告包括哪些方面 /79
- 80. 企业违反财会制度会有哪些法律后果 /80

- 81. 企业提供了虚假财务报告要追究法律责任 /81
- 82. 别做假账 /82
- 83. 按照国家规定的会计制度办事 /83
- 84. 别隐匿、销毁会计资料 /84
- 85. 虚开增值税专用发票是犯罪 /85
- 86. 避税就是逃避纳税义务 /86
- 87. 什么样的关系构成关联企业 /87
- 88. 国家对关联企业业务往来有哪些规定 /89
- 89. 偷税行为将受到哪些处罚 /89
- 90. 商标不能用的图形与文字 /90
- 91. 怎样申请商标注册 /91
- 92. 注册商标的有效期为十年 /92
- 93. 商标受法律保护 /93
- 94. 申领出口许可证(一)/94
- 95. 申领出口许可证(二)/95
- 96. 申领出口许可证(三)/96
- 97. 申领出口许可证(四)/97
- 98. 申领出口许可证(五)/98
- 99. 申领出口许可证(六)/99
- 100. 申领出口许可证(七)/100
- 101. 了解 WTO 的法律制度 /101
- 102. WTO 有哪些职能 /102
- 103. WTO 设立了哪些组织机构 /103
- 104. 什么是国民待遇原则 /104
- 105. 什么是透明度原则 /105
- 106. 什么是关税减让原则 /106
- 107. 关税减让原则将怎样影响我国的关税 /107
- 108. 关税减让原则将影响我国的税收 /108
- 109. 什么是 WTO 的保障措施 /109

- 110. GATT对发展中国家有哪些特别规定 /110
- 111. 东京回合和乌拉圭回合对发展中国家有哪些特别规定 /111
- 112. 了解 TRIPS/112
- 113. 入世对个人创业是机会也是挑战 /113
- 114. WTO 给我国企业带来了哪些好处 /114
- 115. 入世以后,我国企业面临哪些挑战 /115
- 116. 怎样应对 WTO 带来的价格冲击 /116
- 117. 怎样应对 WTO 带来的质量
和技术的冲击 /117
- 118. 当你的生意受到倾销的损害时 /118
- 119. 当你的生意受到反倾销起诉时 /119
- 120. WTO 解决贸易争端的程序 /120

三、选择与开业

- 121. 一个个人创业致富的新时代 /121
- 122. 个人创业致富的限制 /122
- 123. 面向市场,当个战士 /123
- 124. 创业需要时势 /124
- 125. 树立坚定的信念 /125
- 126. 大学生如何创业 /126
- 127. 农民如何创业 /127
- 128. 走出农村 /128
- 129. 小本创业者可以投资的行业 /129
- 130. 投资应该先做好调查 /130
- 131. 调查消费者的需求状况 /131
- 132. 你要分析投资的政策风险 /132
- 133. 分析投资的经营风险 /133

- 134. 分析投资的理财风险 /134
- 135. 分析筹资风险和投资风险 /135
- 136. 考虑自身的创业条件 /136
- 137. 考虑客观的创业条件 /137
- 138. 选择自己感兴趣的职业 /138
- 139. 要考虑市场的前景如何 /139
- 140. 市场机会可分为潜在和表面两种 /140
- 141. 你可以找顾问公司咨询 /141
- 142. 到对口银行开户 /142
- 143. 怎样选择开户银行 /143
- 144. 银行账户有哪几种 /144
- 145. 企业开立银行账户的程序 /145
- 146. 最好利用银行结算 /146
- 147. 超过一定限额的款项必须使用转账结算 /147
- 148. 企业可以用汇票结算 /148
- 149. 企业可以用本票和汇兑结算 /149
- 150. 企业可以用支票和委托收款结算 /150

四、由小做大

- 151. 没有钱怎么办 /151
- 152. 向瘦鹅学习 /152
- 153. 自力更生 /153
- 154. 体贴爱护员工 /154
- 155. 别袖手旁观 /155
- 156. 弄明白你需要什么样的人 /156
- 157. 企业就像一个家庭 /157
- 158. 尽量看员工的优点 /158
- 159. 你有堤义明那样的人格魅力吗 /159

- 160. 用人性管理你的员工 /160
- 161. 信任员工 /161
- 162. 机会 + 冒险 = 成功 /162
- 163. 该改行就改行 /163
- 164. 沉住气 /164
- 165. 培养你的职业敏感 /165
- 166. 灵感可贵 /166
- 167. 锲而不舍才能走出困境 /167
- 168. 怎样提高你的利润 /168
- 169. 机遇是辛勤劳动的回报 /169
- 170. 创业之初更需要质量的保证 /170
- 171. 借助朋友帮忙 /171
- 172. 寻找合作伙伴 /172
- 173. 合作要学会让利 /173
- 174. 吃亏是福 /174
- 175. 用宽容赢得朋友 /175
- 176. 用真诚换取谅解 /176
- 177. 当产品销售成为问题 /177
- 178. 认真进行市场调查 /178
- 179. 怎么打开销路 /179
- 180. 开源节流是应对竞争的好办法 /180
- 181. 当你的生意陷入危机 /181
- 182. 看看商界的奋斗史 /182
- 183. 市场是广大的 /183
- 184. 从市场缺口中寻求商机 /184
- 185. 从市场细分中捕捉商机 /185
- 186. 企业可以选择弱势营销战略 /186
- 187. 选择依附合作发展战略 /187
- 188. 果断抉择是重要的成功因素 /188

- 189. 进攻要有针对性 /189
- 190. 进行有针对性的调查 /190
- 191. 永不言败 /191
- 192. 根据时势调整你的经营结构 /192
- 193. 相信人性巧经营 /193
- 194. 生意场上要真诚 /194
- 195. 以德报怨 /195
- 196. 产品严重滞销也可以扩大生产 /196
- 197. 市场竞争需要霸气 /197
- 198. 不打无准备之仗 /198

五、融资与贷款

- 199. 借钱不能用笨方法 /199
- 200. 可供企业利用的融资渠道有哪些 /200
- 201. 银行贷款的原则 /201
- 202. 私营企业贷款的条件 /202
- 203. 向银行申请贷款的程序 /203
- 204. 企业可以向银行贷款哪些款项 /204
- 205. 固定资产贷款 /205
- 206. 注意贷款的时间和信用 /206
- 207. 企业可以申请担保贷款 /207
- 208. 注意贷款的期限和利息支付方式 /208
- 209. 企业可以发行债券 /209
- 210. 债券融资的类型(一)/210
- 211. 债券融资的类型(二)/211
- 212. 融资租赁好处多 /212
- 213. 融资租赁有哪些方式 /213
- 214. 企业可以海外融资 /214

- 215. 你可以向国际金融组织贷款 /215
- 216. 你可以向海外股票市场融资 /216
- 217. 你可以发行海外债券融资 /217
- 218. 申请公开发行股票必须是股份有限公司 /218
- 219. 怎样上市交易股票 /219
- 220. 什么样的公司可以申请发行债券 /220
- 221. 债券融资的审批和管理是怎样的 /221
- 222. 融资租赁的程序是怎样的 /222

六、产品开发与产品战略

- 223. 创业如逆水行舟,不进则退 /223
- 224. 守业要靠产品开发 /224
- 225. 养成开发新产品的嗜好 /225
- 226. 新产品也往往来自于灵感 /226
- 227. 新产品可能失败在研发部门 /227
- 228. 新产品可能失败在营销部门 /228
- 229. 产品要适合当地消费口味 /229
- 230. 发现饱和之中的盲点 /230
- 231. 在信息社会创新比行动重要 /231
- 232. 企业可以选择快速型产品策略 /232
- 233. 企业可以选择渗透型产品战略 /233

七、营销与促销

- 234. 这样设置你的营销中心 /234
- 235. 管理你的营销部门 /235
- 236. 营销管理的客观内容 /236

- 237. 营销管理的主观内容 /237
- 238. 营销管理谨防下列失误 /238
- 239. 实施营销战略应该避免下列行为 /239
- 240. 制定市场营销策略的步骤 /240
- 241. 确定目标市场的指标 /241
- 242. 确定目标市场要突出个性 /242
- 243. 培训你的推销员 /243
- 244. 激励你的推销员 /244
- 245. 利用降价搞促销 /245
- 246. 免费样品促销 /246
- 247. 优惠券促销 /247
- 248. 有奖促销 /248
- 249. 包装促销 /249
- 250. 创意促销 /250
- 251. 顺潮流还是逆潮流 /251
- 252. 抓住了孩子,就抓住了大人 /252
- 253. 利用名人促销 /253
- 254. 薄利多销 /254
- 255. 不能物以稀为贵就卖高价 /255
- 256. 席殊书屋怎么吸引读书人 /256

八、管理与人才

- 257. 创业更多的是一种组织工作 /257
- 258. 部门用人越少越好 /258
- 259. 设不设副职 /259
- 260. 总经理助理的作用 /260
- 261. 企业管理的三分离 /261
- 262. 企业管理的六条线 /262

- 263. 创业需要节俭 /263
- 264. 富了仍要节俭 /264
- 265. 像总裁那样思考 /265
- 266. 企业管理要有全局性、长远性、权变性 /266
- 267. 企业领导应该具有领袖魅力 /267
- 268. 要善于妥协 /268
- 269. 管理的最有效手段是激励 /269
- 270. 不要吝啬你的奖金 /270
- 271. 把奖金和效益直接挂钩 /271
- 272. 把奖金挂在鼻子前头 /272
- 273. 别过多批评下属 /273
- 274. 追求多样化的管理风格 /274
- 275. 向公众展示你的团队 /275
- 276. 爱戴他们的“比尔” /276
- 277. 把商战当成人才战 /277
- 278. 寻找人才市场的空白点 /278
- 279. 中小企业怎样招揽人才 /279
- 280. 合格的管理者也是合格的培训者 /280
- 281. 一些常用的培训技巧 /281
- 282. 要重视职工培训 /282
- 283. 美国惠普公司的人才观 /283
- 284. 家庭归家庭,事业归事业 /284
- 285. 举贤不避亲 /285
- 286. 岗位设置和人员安排的几种模式 /286
- 287. 不要忽视“坏小子” /287
- 288. 重新认识“怪人” /288
- 289. 重用个性鲜明的人才 /289
- 290. 没有十全十美的事物 /290
- 291. 怎样吸引人才 /291

- 292. 向菲力·斯通学习 /292
- 293. 打破传统的选人方式 /293
- 294. 正确的选人步骤是怎样的 /294
- 295. 三种人不能用 /295
- 296. 企业最宝贵的两种人 /296
- 297. 让人才放开手脚 /297
- 298. 用人需要完整的人才战略 /298
- 299. 你可以自己培养人才 /299
- 300. 用 70 分人才 /300
- 301. 不用聪明人 /301
- 302. 不要遗忘传统美德 /302
- 303. 用什么留住人才 /303
- 304. 怎么管理人才 /304
- 305. 怎样提拔人才 /305

九、结构与制度

- 306. 怎样建立企业结构 /306
- 307. 企业结构必须符合责任原理 /307
- 308. 建立企业组织结构的两只翅膀 /308
- 309. 你可以选择的企业结构类型:直线型 /309
- 310. 你可以选择的企业结构类型:职能型 /310
- 311. 你可以选择的企业结构
类型:直线—职能型 /311
- 312. 你可以选择的企业结构类型:事业部制 /312
- 313. 您可以选择的企业组织类型:矩阵制 /313
- 314. 中国企业选择何种企业组织类型 /314
- 315. 职能管理中心的部门组成 /315
- 316. 怎么设置企业部门 /316