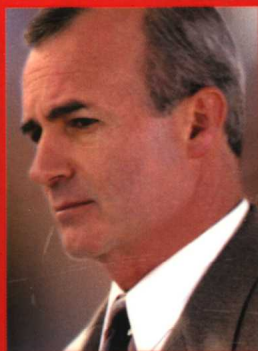


★★★
NO.1
BOOK

成就卓越人生，创业人员必须看的第一本书



斯默尔 编译

THE FIRST BOOK FOR

ENTREPRENEURS

创业人员 第1本书

很多时候我们立志创业，追求成功
却不知道创业该怎样开始，从哪里开始

没有人天生注定是成功者

只有通过自身的学习和不断努力

你才可以开创自己成功的天地

中国民航出版社

THE FIRST BOOK FOR ENTREPRENEURS

创业人员 第1本书

斯默尔 编著



只要有心,一切皆有可能

谨以此书献给所有正在创业和将要创业的人

这是所有创业者需要看的第一本书

中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业人员第一本书/斯默尔编译. —北京: 中国民航出版社, 2003.8
ISBN 7-80110-506-0

I. 创…
II. 斯…
III. 商业经营-基本知识
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 071908 号

创业人员第一本书

斯默尔 编译

出版	中国民航出版社
社址	北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行	中国民航出版社 新华书店经销
电话	(010) 64290477
印刷	中国政法大学印刷厂
照排	中国民航出版社激光照排室
开本	880×1230 1/32
印张	11
字数	200 千字
版次	2003 年 10 月第 1 版 2003 年 10 月第 1 次印刷

书号	ISBN 7-80110-506-0/Z·070
定价	20.00 元

前言

全球经济一体化及我国经济的飞速发展，为那些梦想成功的人们提供了一个千载难逢的创业良机。任何人都有在社会大舞台上尽显自己才华、实现社会价值和人生价值的机会。我们可以毫不夸张地说，目前创业人员的新办企业正如雨后春笋般拔地而起，一个充满诱惑、充满机遇和挑战的时代正向人们走来，开办一家公司开始创业已不再是可望不可及的事了，人人都有机会当自己的老板，我相信此时的你也正在摩拳擦掌，跃跃欲试。创业人员并不是天生的，正如不经历风雨不能见彩虹一样，真正创业成功的人是在总结前人的经验教训，然后经过实践磨炼而脱颖而出的。

尽管这样你也不必害怕，只要掌握了创业的学问，做到心中有数，哪怕是老板满

天下,赚钱你也行!

《创业人员第一本书》就是为那些正在摩拳擦掌、跃跃欲试着手创业的人写的,它详细地从创业心态、社会交往、认清自我、创业定位、创业准备、用好人才、掌握法律、财务知识、市场营销等方面入手,全方位地为帮助你成为创业精英而娓娓道来,让你读后受益匪浅。

本书还收集了许多创业人员的成功事例,全面分析了创业人员在创业过程中的基本要素,为你成功创业增添许多难得的经验。

本书除内容实用外,语言也通俗易懂,如您能认真阅读,定能从中受益,在激烈的竞争中笑傲群雄,稳操胜券。

只要有心,一切皆有可能,祝愿所有有志创业的人们早日取得成功!

编者于北京

2003年9月



第一章 确立良好的创业心态

1. 认识你自己,树立积极的创业心态/3
2. 拒绝自卑,变自卑为创业动力/7
3. 莫与忧愁烦恼为伍/9
4. 挫折时拿出阿 Q 精神/12
5. 安于现状之心不能有/15
6. 野心,创业者必备的心态/17

第二章 丰富社交圈子:左右逢源活水来

1. 储备好社会关系/23
2. 找到你的贵人:谁是你的指导者/27
3. 寻找好创业的帮手:与出色的人在一起/30
4. 与原来老板保持良好关系/33
5. 与大老板拉好关系,生意就好做/38
6. 跟同行手携手双赢/46
7. 与社区搞好关系:善结良缘喜通幽/51



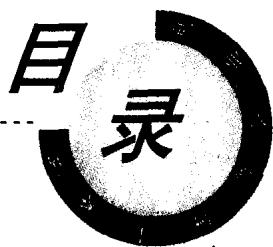
8. 与金融界打好交道/54
9. 新闻媒介不可忽视/56
10. 与政府机关“通通气”/60

第三章 认清自我:激发创业潜能

1. 信念是成功创业者必备的素质之一/67
2. 顽强的毅力为创业掌舵/70
3. 创业需要全面的知识能力/73
4. 敏锐的触觉是你的优势/76
5. 在天时地利上做文章/81
6. 创业需要灵感/85

第四章 创业大定位:我适合做哪行

1. 找出你最了解最赚钱的行业/91
2. 你能做什么:选择行业不要草率/96
3. 最有发展潜力的行业,你找到了吗/101
4. 你适合做哪一行/106



5. 创业目标可以定大一点/109

6. 创业目标要简易实用/112

第五章 创业前的准备:灿烂第一步的开始

1. 选择一个好场所:旺人旺居/117

2. 不同行业对地点有不同要求/120

3. 创业前必须熟悉的五大要素/123

4. 你需要的创业资金是否充足/125

5. 如何去融资,使创业资金丰厚/127

6. 美通公司的融资经验/132

7. 自我教育是创业必备的资本/135

第六章 用好人才:让每位员工都发出光亮

1. 练就一双火眼金睛,找准可用之才/141

2. 择优用人,让每个棋子活起来/144

3. 人尽其能:赶驴的不要让他去拉牛/147

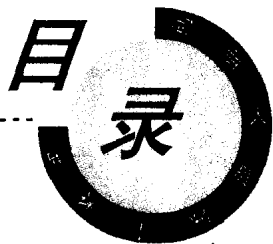
4. 千金易得,一将难求:努力留住有价值的员工/150



5. 不能不思进取,应该有效培训/153
6. 用好能人,不能“武大郎”开店/157
7. 技巧管人:宽严得体,调节有礼/161
8. 不施小钱难赚大钱:舍得花高价“挖人”/164
9. 牢记用人“十忌”/168

第七章 经营有方,向财富进军

1. 经营先从简便易生利的地方下手/173
2. 缩短财富积累时间/176
3. 做女人爱掏腰包的生意/178
4. 向小孩子“下狠手”/182
5. 到农村去淘金/187
6. 找到自己的强项,把优势做足做大/189
7. 靠头脑谨慎经营/195
8. 最初的成功始于模仿/201



第八章 掌握法律知识,做到合法创业

1. 法律意识是靠山/207
2. 赚钱要赚在明处,不要欺骗顾客/210
3. 消费者究竟有哪些权利/214
4. 偷税漏税,得不偿失/219
5. 如何应对税务大检查/222
6. 最好不要惹上官司/226

第九章 懂得财务:省钱就是赚钱

1. 资金周转要早做打算/233
2. 运动是资金的生命/236
3. 呆账不容忽视/240
4. 摸清债务人的境况与心理/244
5. 尽量压低成本/247
6. 优秀的财务主管可以替你省力/251
7. 每个经营环节都须精心运作/255



8. 留意自己在税务上的权益/263
9. 对付财务困境的基本原则/266
10. 理财不当的六种表现/271

第十章 搞好市场营销:赢得顾客的心

1. 做客户的心理医生,以俘获他的心/279
2. 制定出色的营销方案/282
3. 尽快建立自己的销售体系/287
4. 产品营销艺术十法/291
5. 人员促销术/295
6. 电子商务与网络营销/301
7. 如何参加展销会/306
8. 推销商品的同时推销自己/311
9. 服务要一流:服务好才是真的好/316

附:

- 附 1:成功商数大测试/321
- 附 2:人际关系心理自测/328

第 1 章

确立良好的创业心态

- 成功的起点就是你自己,是你自己的心态;成功的开端就是认识你自己,认识你自己的心态。
- 自卑是蠢人用别人的优点惩罚自己的愚蠢行为,千万不要被自卑蒙住了你的双眼,使你无视自己的优点和长处。
- 要做一个成功创业的人,你就得把烦恼和忧虑这种消极心态彻底地抛到脑后,让它们远远地离开你。
- 想要创业致富首先应具有创业致富的心态,相信自己一定能成功,只要有这种心态,成功就不会太遥远。



1 认识你自己,树立积极的创业心态

普天之下,芸芸众生,谁都想实现自身的人生价值,谁都想拥有无穷无尽的财富,谁都渴望着轰轰烈烈的壮丽人生,谁都想取得人生最大的成功。这种渴求有时使我们由于有过多的热情而难以找到人生成功的起点,总以为人生成功的起点在我们自身以外。那么人生成功的起点到底在哪里呢?究竟什么才是成功创业的开端呢?对于这个问题,我想作为任何一个创业者都要面对它,这是你创业中会遇到的第一个问题。

无数成功的范例告诉我们,成功的起点其实离你很近,成功的起点就是你自己,是你自己的心态;成功的开端就是认识你自己,认识你自己的心态。

心态即人的心理状态,人由优点和缺点两方面组成,心态也不例外,任何人的心理状态也都有两方面,即积极的心态和消极的心态。

积极心态是一种富有建设性的心态,它能释放出积极的富有建设性的潜能,而且心态越积极,它所释放出的建设性的潜能就

越大、越惊人。

消极心态恰好与积极心态相反，消极心态释放的是具有破坏性的潜能，而且同样是心态越消极，它所释放出的破坏性的潜能也就越大越惊人。

不同的心态果真有这么大的差异吗？还是让我们来看看台湾塑胶大王王永庆的成功事例吧！我们在这里并不想谈王永庆是如何成为塑胶大王的，我们只说一说他如何从一个小伙计创业成为一个米店老板的这段经历。

王永庆出生在台北县新店镇，小时候家里很穷，小学毕业后就不得不去一家米店打工。从开始打工的时候起，他就心存大志，想在日后开一家米店。于是，从打工的第一天开始他就细心地观察老板的经营诀窍。到了16岁时，王永庆就独自开了一家米店。米店开张之初经营非常困难，因为米店的生意对象是每个家庭，而当他的米店开张的时候，几乎所有的家庭都已经有了固定的米店供应大米，王永庆的米店要经营就要从其他米店手里抢夺顾客。所以一开始，光顾的客户很少，但王永庆并不悲观，他一改米店等顾客上门的做法，采取了上门服务的营销方式，这一方式果然为王永庆争取到了一些客户。

争取到客户后，王永庆心想：“如果我经营的米的质量和服务质量没有别人好的话，那么争取来的客户也会因此而流失，我不得在米的品质和服务上狠下工夫。”于是，他在主动上门服务时，努力想办法了解每一个顾客的需要和要求，力争把米的质量提高到最好的程度。这样，王永庆凭着商品的优良品质和上乘的服务争

取到了一个又一个的客户。最终他的米店的规模也越来越大,最后成功地跻身大规模米店的行列。

从一个并没有多少文化的米店小伙计一步一步地成为一个大规模米店的老板,王永庆的成功,应该归功于他的积极心态。积极的心态使他能够在激烈的竞争中站稳脚跟,积极的心态使他在经营中不断地取得一个又一个的成功,拥有这种积极的心态,王永庆的生意岂有不红火之理?

从心理学的角度来说,当一个人拥有了积极的心态之后,他就树立起了人生的信念。有了信念也就是对自己所做的事情有了高度的认同,确定了自己所做的事情的真实可行性。因此,有了信念就能够很好地调动起自己工作的积极性,也就是说能激发积极的潜能,这样就能够非常出色地完成自己给自己下达的命令,并且在工作时会感到很快乐、很轻松。那么一旦在工作中有了小小的成绩,信念则会愈发坚定,心态也会愈发积极。这样,心态——信念——工作,工作——信念——心态之间就形成了一种良性循环。相反,当心态消极的时候,人就会对自己和工作失去信念,没有了信念也就没有了干劲,身上原有的能力也会因信念的消失而消失。这时的工作也就会越来越不好做,人生也就会越来越不顺心。工作越难做,人生越不顺心,信念就消失得更快。信念消失得快,工作就更难做,心态就更差,无形之中就形成了一种恶性循环。

两种循环都是心态和行为的互相作用,两种循环都取决于心态。所不同的是前一种循环通往成功,后一种循环制造失败。因此,可以肯定地说,成功的起点就是你自己,是你的心态;成功的开端就是认识你自己,认识你自己的心态。

② 拒绝自卑,变自卑为创业动力

自信和自卑是一个人面对自己时两种截然不同的心态。有些创业的人无论在什么时候,什么条件下都对自己充满自信;而有的人却恰恰相反,陷在自卑中不能自拔,对自己一点信心都没有。大量的观察表明,前一种人由于他们的心态很健康,所以容易在创业上取得成功;后一种人则由于其心态不很健康,因而取得成功的几率也就会相对小一些。

自信和自卑感的产生,同样都是针对自己产生的。感觉的对象一样,按道理得出的感觉印象应该是相同的,但事实上却大相径庭,南辕北辙。说到底,这种差异往往并非认识上的差异,而是人们感觉上的差异。其根源就是那些自信的人向来都是用现实的标准尺度来衡量自己,相信自己所达到的程度就是最好的结果。

金无足赤,人无完人。任何人生下来不可能完美无缺,通过努力仍然会有诸多遗憾。把任何人放在一个群体中,群体中总会有人在某些方面非常显眼,超过他人。这就是所谓的“三人行,必有我师”。相形之下,你的很多方面都会不如别人,使你不满意。成功