

# 胆商·智商·情商

## ——创业者的故事

主 编 丁新民

副主编 蒋志平 王 正

顾 问 朱懿心 薛志新



DANSHANG ZHISHANG QINGSHANG  
CHUANGYESHE DE GUSHI

上海大学出版社

创业培训教材

# 胆商·智商·情商

——创业者的故事

主 编：丁新民

副主编：蒋志平 王 正

顾 问：朱懿心 薛志新

上海大学出版社

· 上 海 ·

## 图书在版编目(CIP)数据

胆商·智商·情商:创业者的故事/丁新民著. —上海:上海大学出版社,2006

ISBN 7-81058-900-8

I. 胆... II. 丁... III. 企业管理—技术培训—教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 065862 号

责任编辑 张 景

封面设计 柯国富

责任制作 章 斐

## 胆商·智商·情商

——创业者的故事

主编 丁新民

上海大学出版社出版发行

(上海市上大路 99 号 邮政编码 200444)

(<http://www.shangdapress.com> 发行热线 66135110)

出版人:姚铁军

\*

上海华业装璜印刷厂印刷 各地新华书店经销

开本 890 × 1240 1/32 印张 7.25 字数 170 千

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—4 100 册

ISBN 7-81058-900-8/F·054 定价:12.80 元

# 序

朱懿心

创业是一件极具诱惑的事情,同时也是一件极具挑战的事。不是每个人都能创业,但创业也并非遥不可及。当一个人降生于世时,除了父母给予的生命,一无所有。人生道路走向哪里,人生怎样才有意义和价值,相信每个人都会思考。在现代社会中,白手起家而终成大业者不计其数。他们大多都是从小做起,从艰难地挖掘第一桶金开始,通过自己坚持不懈的努力,在为社会作贡献的同时,社会也回报以荣誉和财富。本书的主人翁们就是这样的企业主,创业经历虽然不长,但已小有成就。本书向读者推荐的这些原本被称为弱势群体的创业者,在人生的旅途上谱写了一曲曲奋发有为、事业有成的华彩乐章。创业者的风采,将激励着我们自强不息、奋发向上,为我国经济的可持续发展,为建立文明、幸福、和谐的小康社会而努力工作。

创业艰辛,同时也令人兴奋。大凡获得成功的人都有强烈的成功欲望,都想方设法把欲望变成目标去追求、去奋斗。大成功是由小成功所累积,每一个成功的人都是在不断实现无数个小目标之后,才最终实现其伟大的梦想。不要不敢创业,否则一定没有机会。不要轻易放弃,一定有机会成功。如果你选择了放弃,那成功就永远与你无缘。

本书期望留给读者一个启示:“成功离我们并不遥远,成功的秘诀就在我们手中;成功者能做到的,我们也一定能做到。”

## · 前 言

随着我国经济体制改革的深化,产业结构调整的不断加快,科学技术水平的提高,国家经济建设和人民生活水平有了长足的发展,取得了令人瞩目的成就。由此也带来一些负面影响,例如失业下岗工人的增加、由于人口的增长而导致了越来越严峻的新生劳动力的就业压力等。各级政府对此十分重视,都把就业和再就业工程作为头等大事来抓。同时,政府也鼓励发展个体、私营经济,建立非公企业,从而不断拓展就业渠道,缓解就业压力。目前,以创业带动就业,走自主就业、自主创业道路的行为已被社会赞誉,他们对社会的贡献也逐步得到认可。本书以上海第二工业大学开办的创业培训班的学员为例,选择了48位成功创业者的事迹奉献给读者。这部由成功创业者谈创业的真实故事,为上海的现代化都市描绘着一幅绚丽动人的创业史诗。

1998年,国家劳动和社会保障部借鉴国际先进经验推出创业培训。上海是最早开展创业培训的三个试点城市之一。上海第二工业大学积极参与该项目的实施,成为全国首批开展创业培训的高等院校之一。

近十年来,我校利用高等院校在师资、开发研究、教学管理等方面的优势,积极进行创业培训理论与实践探索。在上海劳动部门的大力支持下,借鉴法国创业培训模式,针对上海地区培训对象和

社会需求的特点,逐步形成了高等院校服务社会、促进就业的创业培训模式。最近,该培训项目还荣获了上海市优秀教育成果二等奖。

目前,我们已培训了 12 000 余名学员,对象包括已开业的小企业主和有意向创业者。在参加创业培训(开业)班的 2 600 多名学员中,有 1 200 多人成功地创办了自己的企业。他们在创业过程中,不仅解决了自己的就业,同时又带动了更多的人就业。本书在编写时有针对性地选择不同的创业者、创业项目、创业过程作为素材,通过采编、修改、整理、点评,从而形成此书。目的在于帮助读者通过对创业者的创业案例的了解,学习创业者的精神,借鉴创业者的成功经验,启发自己的创业思路,同时为规避创业风险提供帮助。

创业是很艰辛的事情,不是想像中那么容易,但也不是高不可攀。作为创业者要学习的内容很多,前辈创业者的成功与失败的经验教训,对每一个立志创业者都是有益的启示。

编者

于上海第二工业大学

# 目 录

|                     |    |
|---------------------|----|
| 把人做好 企业不倒 .....     | 1  |
| 不因创业项目小而不为 .....    | 5  |
| 成功需要敏锐的洞察力 .....    | 9  |
| “诚信”考验创业者 .....     | 14 |
| 创业,我无悔的选择 .....     | 18 |
| 创业不畏艰辛 独木也会成林 ..... | 23 |
| 创造品牌走自己的路 .....     | 29 |
| 从底层走向成功 .....       | 35 |
| 从快递员做起 .....        | 40 |
| 从下岗工人到百万富翁 .....    | 44 |
| 打造中国式居家护理服务之梦 ..... | 48 |
| 淡季不淡皆为温馨 .....      | 53 |
| 干大事业应当从大学习开始 .....  | 58 |
| 敢于挑战 善于经营 .....     | 62 |
| 顾客的赞扬——我们的追求 .....  | 66 |
| 机遇加拼搏铸就成功 .....     | 71 |
| 机遇要用心寻找 .....       | 76 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 教师变成女老板 .....        | 80  |
| “卡娃依”在前进中成长 .....    | 86  |
| 立足经营 诚信为本 .....      | 91  |
| 龙潜沧海 凤栖梧桐 .....      | 95  |
| “美丽”的家政新概念 .....     | 98  |
| “磨炼”出来的成功 .....      | 103 |
| 霓裳羽衣曲 .....          | 107 |
| 逆境孕希望 坎坷成财富 .....    | 110 |
| 凭借智慧和汗水闯出一片新天地 ..... | 115 |
| 凭着一颗真诚的心 .....       | 120 |
| 汽车“美容师” .....        | 124 |
| 扫除一切障碍 实现人生价值 .....  | 129 |
| 生命不息 开拓不止 .....      | 134 |
| 生命的精彩在于创业 .....      | 139 |
| 生命的绚烂 .....          | 145 |
| 拾遗补缺,小生意做出大场面 .....  | 150 |
| 为失败而喝彩 .....         | 155 |
| 我创业,你也创业 .....       | 160 |
| 细节决定成败 .....         | 165 |
| 心有多大,舞台就有多大 .....    | 169 |
| 要,就要最好的 .....        | 173 |
| 一段重新亮丽的人生轨迹 .....    | 177 |
| 以人为本 重塑自强 .....      | 182 |
| 找到知识和市场的结合点 .....    | 187 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 永不言败 勇往直前 .....   | 192 |
| 用心去做,一定能成功 .....  | 196 |
| 聪明的老板总为客户着想 ..... | 200 |
| 自强不息 锲而不舍 .....   | 204 |
| 自主创业的旅程 .....     | 208 |
| 走合作共赢之路 .....     | 212 |
| 创业者背后的故事 .....    | 216 |
| 后记 .....          | 221 |

## 把人做好 企业不倒

按照大多数中国人的世俗观念,出生于书香门第的王国强应该会像父母亲那样成为光荣的人民教师。王国强出生在上海的一个普通知识分子家庭,父亲是军校的教官,母亲是小学教师,从小父母管教严格,学习成绩非常优秀,小时候对绘画颇感兴趣,曾在校、区、市以及各类比赛中获得各种奖项,凭着良好的绘画基础,高考恢复后考入上海师范大学专修美术专业。

### 初涉商海遭没顶

从商属偶然,当时王先生受聘于某省政府驻沪办事处,由于其属下的一家实业公司不景气,在人事变动时把王先生推上该公司总经理的位子,专门与一家国有大公司经营钢材生意。应该说日子过得不错,但时间不长,在朋友的鼓动下,他与人合伙开了一家夜总会,取名为“日月潭夜总会”。夜总会开张的盛况并没有给王总带来经营的辉煌,原因很简单,行业知识不足,管理经验缺乏。几年内亏多赚少,关门也就理所当然了。

作为创业者,王先生本该好好反思,总结经验,规划自己的创业之路。但是,创业的激情主宰了一切,屡败屡战的豪情左右了他的理智。不久,他又和台湾老板合作跑到西安开了一家食品厂,专门生产

台湾枝仔冰。这种食品相当有特色,在当地深受欢迎。但是,由于加工需要的水、电、煤,成本很高,特别是枝仔冰生产需要大量的水,而西安是缺水的城市,食品厂经营从一开始就埋下隐患,时间不长又到了关门大吉的时候。无奈,他离开西安,重新回到了上海。事业不顺,家业难继,债务逼着他把家产全部卖光,孤身一人回到了母亲家里。

七尺男儿靠父母,这不符合王国强的个性。生性倔强的他去了北京,当上了保险公司的业务员。业务没有长进,思想有了飞跃,这源于保险公司的培训。他明白了一个人的成功有许多要素,反思自己的就业和创业,几乎是瞎碰乱撞,尽干些自己根本不懂的事。找到失败根源,就有机会。所以仅仅做了两个月的保险业务员,他就决定离开北京。

## 重新定位搞装潢

王国强回到上海后,他开始做市场调查,寻找再次创业的机会。一天,有位朋友找上门来,要求王先生帮忙设计新居的装潢方案。朋友的造访激发了王先生的灵感,他突然明白了,自己的专长是美术,绘画是他的强项,而装潢与美术、与绘画是密不可分的。于是,他立即从事装潢设计领域的创业准备。经了解,他发现如今对失业人员有许多创业扶持政策,像他这样的人员创业,在市场的准入、资金的筹措、经营的支持等方面都有非常多的优惠。通过创业培训,他又学到了许多创业的知识、管理的要素、经营的技巧。这次创业,用王国强自己的话说,比以往任何一次创业起步都踏实。

创业开始后,由于定位正确、准备充分,很快就渡过了经营亏损

期,进入良性循环的经营周期。目前公司拥有完善的管理制度、明确的经营理念、优秀的设计人员、独特的时尚设计、严谨的施工管理,他的公司在本地区有着良好的声誉,业务量也逐渐增加。

## 诚信为本谋发展

如今王先生的脸上透着一股自信,带着丝丝笑意。因为他明白现代企业经营不仅仅靠产品,还要经营者讲诚信,会做人。

对待客户,他以诚待人,守时守信,坚持设计标准,保证施工质量,掌握合理价格。在他的客户群体中,越来越多的人成为他的宣传员,许多客户就是冲着他的名字来的。

对待员工,他严格管理,赏罚分明。他在管理员工过程中,注重方法技巧,满足员工的基本需要,如生存需要、安全需要、尊重需要,使得公司员工积极向上,敬业尽职。对待自己,他严以律己,以身作则。他坚信,一个好的老板是以他的言传身教来影响公司员工,以他的言行体现企业的精神风貌。过去创业之所以失败,其中有一个重要因素就是不懂得成功创业者本身的素质决定了企业的成败。王先生创业信奉的就是先把人做好,企业才会不倒。他认为:首先,要尊重别人,只有尊重别人的同时,你才可以得到别人的尊重。其次,便是广交朋友,不能自己一意孤行,自说自话,这样无论如何都不会有任何人愿意和你谈生意,跟你合作,这样你就干不了大事。最后就是做人要讲信誉,如果你言而无信,没有人会觉得你这个人可靠,一旦你在商场上失去了信誉,就始终不会成功。当然,人无完人,每个人都会有缺陷,关键是不不断修炼自己,不断反思自己,人才会有进步,才会有提高。

“把人做好,企业不倒”这句话给人印象深刻,这是他的座右铭,

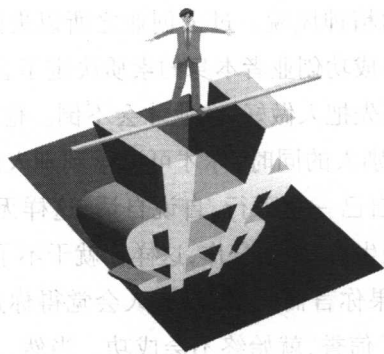
也是做生意人的信条。王国强正是因为有了这样一种信念,才引导他的事业逐步走上正轨。

采编:黄萍萍

## 专家点评

“把人做好,企业不倒”寓意深刻,言简意赅。把人做好,就是要求创业者学会创业的技巧,掌握创业的方法,善用管理的艺术;把人做好,就是要求经营者有正确的经营理念,具备良好的品格,善于明势处事;把人做好,就是要求老板们在不同的时间、不同的环境都能正当行事。

专家:蒋志平



## 不因创业项目小而不为

我看到褚老板的第一眼,就觉得他和其他的老板不一样。他的身材瘦瘦的,头发多多的,初看有点搞艺术的感觉,而事实上他是莘庄新玮文化用品服务社的老板。他的服务社专门负责对打印机、复印机、传真机、电脑保养和维修。对于我的造访,他相当热情、客气,又让座,又泡茶,没有一丝老板的架子。我暗中不禁怀疑,这个服务社真是属于他的吗?他叫褚新桃,今年45岁,1977年高中毕业,原来是纺织机械铸造厂的造型工人,是一个很随和、易亲近、不虚伪、不故作的人。

20世纪90年代初期,上海整个纺织行业不景气,许多单位或者被兼并,或者停产,甚至破产。他所在的纺织机械铸造厂,同样面临着即将停产的局面,前景不容乐观。思路明快的褚新桃有了危机感,他明白若再在单位里这样待下去,只是在浪费时间、浪费生命。于是1995年,他毅然决定就此离开了原单位。

褚新桃从小对电器维修感兴趣,有一定动手能力。离开纺织机械铸造厂后他凭借着这一特长,在朋友的公司里打工,负责对打印机、复印机、传真机、电脑的维修。他是一个肯吃苦耐劳的人,当时业务范围分布得既广又散,但他丝毫都不介意,总是尽自己最大的努力把 work 做好。凡是干维修这行的,一般需要学习3年,因为毕竟不同型号机器的结构原理是不同的,修理的方法也就肯定不同。由于他

没有真正拜过师学过艺,其他人修起来得心应手的活,他往往修了老半天还没有搞定,心里真的很不是滋味。有时谈好了某个业务,但是由于自身技术不过关,结果吹掉了。褚新桃常常好几个晚上睡不着觉,真的不知道该怎么办才好。

有一次碰巧遇到一位老师傅谈得投缘,老师傅对他说:“想在竞争激烈的社会上有个立足之地,最好自己创业当老板,你还这么年轻,就算不能当老板,只要有了一技之长,那就不用怕了。”这句话,让他起了学好技术、自己创业的念头。说来也巧,早晨的电视刚播放了一个工人白手起家的创业事迹,这让他进一步受到震动,他的上进心一下子被激发了起来。

他下定决心:就算是卖家当,也要把自身的能力和技术提高上去!希望通过自己的努力,在自己感兴趣的事业上,闯出一片属于自己的小天地。他计划着在自学维修技术的同时,还利用业余时间去报辅导班充电。而偏偏那时,家中的老母亲得了严重的尿毒症,他妻子的单位效益又不好,孩子又在读书,想要维持家中的日常开销已经很困难了。他的内心开始犹豫了:如果自己坚持读书,就会加重家中的经济负担;如果自己坚持读书,又无法提高自身的能力和技术,也无法改变自己 and 家庭的现状。正是在这进退两难的情况下,他的妻子给了他极大的支持和帮助。她鼓励褚新桃去充电,想办法省吃俭用地支持他。多亏上了辅导班,不仅学会技术,而且还开拓了视野,更培养了褚新桃的钻研能力,他后来还取得了“会计上岗证”。“要想自己创业当老板,就有必要学会自己算账,记账,看得懂账簿,而且有了会计方面的知识,就更能促使自己守法。”褚老板感慨地对我说。

在生意场上的摸爬滚打中,令褚老板印象最深的是一笔关于复印机维修的业务,净利润有30%,那一年他赚了15 000元。虽然现

在看来,这并不算是笔很大的数目,但是这使得周围的人都觉得他在做生意上有一定的天赋,蛮适合当老板,发展业务的。这也更坚定了他创业的信念。创业之路相当艰辛,这让褚老板深深感悟到,吃苦耐劳是创业者必须具备的品格。他说:“创业最关键的就是要积累一定的经验,积累一定的客户群体,积累一定的资金。这样才能使自主创业拥有一定的把握。想要取得创业的成功,就需要‘天时、地利、人和’三要素的良性组合。”

“一个企业发展的好坏,管理也是相当重要的一个环节。好的管理可以创造财富,而不好的管理则有可能成为企业发展的绊脚石!”褚老板认真地说道。他认为二工大的创业培训对他的创业起了不小的作用。在课堂上学到的一些理念,对他而言,起着“一语惊醒梦中人”的作用。让他既快又准确地找到了自己身上存在的一些问题,也解决了他的一些困惑,使他能在商场上扬长避短。

“多一个朋友多一条路”乃是创业者的至理名言。虽然,有些朋友的行为,也着实令褚老板感到有些痛心:“记得有一次,一位朋友向他借钱,数目也就几千块。我想大家既然是朋友,有困难就理应伸出援助之手去帮助。于是很爽快地拿了出来。当然也就没有写什么所谓的借条之类的凭证了。因为我觉得,如果写的话,那实在是有点太见外了。可是万万没有想到,那位朋友在借了钱后,反而完全不顾朋友之情,不还钱也就算了,却还说自己从来就没有借过,赖得一千二净。有时想想,人在金钱面前怎么就可以六亲不认呢?”有了这样的教训,使他在处理一些事情上,有了一些原则,但他对于朋友的那颗真诚之心,却没有受到很大影响。

在这创业的十年间,褚老板经历了很多事。碰到了很多困难,但是他都咬紧牙关挺了过来。服务社现在的规模并不大,投入的资金大概在 10 万元左右,虽说才刚刚起步,还没有完全走上轨道,更有待

慢慢发展。然而褚老板对自己服务社的未来,还是充满着信心。因为他觉得,如今他的服务社的最大的特色,就在于服务态度和质量都是相当有保证的,他有信心比别人做得更好,并且已经拥有了一些固定的顾客群了。

采编:杨燕

## 专家点评

要成功创业,除了在创业过程中做好市场调查、项目选定、店面寻找、经济测算、员工招聘外,还要考虑个人的创业能力、经营能力、行业经验、相关技能、资金筹措、身体素质等等,当你准备跨出创业第一步时,应该好好评估自己。

专家:丁家宝

