

创业时代

的六堂必修课

万景◎编著

创业时代需要一颗**不安分**的心，
更需要的是为了自己的梦想和目标奋斗的**勇气**和**智慧**。
请带上坚定的**价值观**，和一颗强大的内心上路吧，
祝所有的年轻人实现心中的梦想。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

创业时代

的 六堂必修课

万 景◎编著

创业时代需要一颗不安分的心，
更需要的是为了自己的梦想和目标奋斗的**勇气和智慧**。
请带上坚定的价值观，和一颗强大的内心上路吧，
祝所有的年轻人实现心中的梦想。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

创业时代的六堂必修课/万景编著

北京: 中国经济出版社, 2012. 3

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0931 - 9

I. ①创… II. ①万… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 150095 号

责任编辑 陈 瑞

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 巢新强

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京市人民文学印刷厂

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 11

字 数 150 千字

版 次 2012 年 3 月第 1 版

印 次 2012 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0931 - 9/C · 168

定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

序 言

创业者：梦想与信念///

当代的年轻人,经常听到来自父辈的感叹:你们遇上了好时代!每个时代的年轻人都有一段激情燃烧的岁月,都有着对于创业、关于梦想的不同理解。而今,我们的时代是实现个人梦想,实现个人价值的时代,这个时代是“心有多大,舞台就有多大”的时代。成功与否全凭自己。这是一个创业的时代,是梦开始的时代。

怀揣梦想,用信念前行///

正如一首歌中唱到“没有人会随随便便成功……”在创业的路上,不会一帆风顺,我们需要带上梦想和信念上路。

梦想是上天赐予的,是一个人最宝贵的财富!

有的人没有什么能力,但是他有梦想、有责任,他会把事业做得很大、很大;有的人很有能力却没有梦想、没有责任,他会什么事情都做不好。有的人做任何事一开始非常激动,“不做就不做,要做就地动山摇。”可是,没有多久激情就不见了。

我们开始做一件事的时候,一般都要经过纠结、挣扎、学习、提高、自卑、再学习的心理历练过程。能否坚持,就需要梦想去支撑!

在每一个创业者心目中,都存在着盖茨、戴尔这样的榜样人物。创业者的心态和条件各不相同,但期盼成功是我们的共同目标。

在充满挑战,布满荆棘的路上,我们可能会遇到:合作伙伴的不欢而散、产品缺乏市场销路、财务危机等等,都是创业者可能面对的事情。在失败和挫折面前,创业者不能失去对未来的信心,更重要的是要学会“笑对失败”。

伟大的励志成功大师拿破仑·希尔在他总结的十七条成功法则中,有一条就是:“笑对失败。”拿破仑·希尔深信:“失败”是大自然对人类的严格考验,它借此烧掉人们心中的残渣,使人类这块“金属”因此而变得更加纯净。他忠告道:“命运之轮在不断地旋转,如果它今天带给我们的是悲哀,明天它将为我们带来喜悦。”

在失败面前,至少有三种人:

第一种人,遭受了失败的打击,从此一蹶不振,成为让失败一次性打垮的懦夫,此为无勇无智者。

第二种人,遭受失败的打击,并不知反省自己、总结经验,只凭一腔热血,勇往直前。这种人,往往事倍功半,即便成功,亦常如昙花一现。此为有勇而无智者。

第三种人,遭受失败的打击后,能够审时度势,调整自我,在时机与实力兼备的情况下再度出击,卷土重来。这种人堪称智勇双全,成功常常莅临在他们头上。

世界上没有转败为胜的诀窍,创业者只要具备了临危不惧、重振雄风的信心和勇气,就拥有了披荆斩棘、所向披靡的利器,这样就必定能征服前行道路上的一切困难,到达成功的目的地。

放下羁绊,背上行囊,行动吧! ///

一个人去买鹦鹉,看到一只鹦鹉前标注为:此鹦鹉会两门语言,售价二百元。另一只鹦鹉前则标注为:此鹦鹉会四门语言,售价四百元。该买哪只呢?两只都毛色光鲜,非常灵活可爱。这人转啊转,拿不定主意。结果突然发现一只老鹦鹉,羽毛暗淡散乱,标价八百元。这人赶紧将老板叫来:“这只鹦鹉是不是会说八门语言?”店主说:“不。”这人奇怪了:“那为什么又老又丑,又没有能力,会值这个数呢?”店主回答:“因为另外两只鹦鹉叫这只鹦鹉老板。”

作为创业者或领导者,不一定自己能力有多强,只要懂信任、懂放权、懂珍惜,就能团结比自己更强的力量,从而提升自己的企业价值。

在创业的路上,我们一定要坚持这样的策略:

1. 将创业资金数额减到最低。

别举债,别投下家庭储蓄,对成功机会只有 20% ~ 30% 的新事业,不值得你这样冒险。你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起,而且只需要少许现金。

2. 学习销售自己。

身为小企业经营者,人们买的是你,不是你的产品。只要你知道如何销售自己,初期投资并不需要准备大笔资金。开业 30 天内,你就可以找到客户,现金 60 天内就会进来,帮助推动企业成长。

3. 对客户要大方。

新事业不宜对顾客收费过高,甚至提供免费服务给顾客,让他们知道我能做什么。就算后来没有签约,他们也会介绍其他客户给我。有时,你得用

小鱼钓大鱼。

4. 开始时最好能由家中直接提供产品或服务。

我曾在卧房一角,以一桌、一椅、一台小电脑,开创顾问公司。5年内,公司收入超过50万,有自己的办公室和12位员工。一切从小规模开始,逐渐扩大。

5. 从第一天开始一切电脑化。

打字机及人工作业方式,在目前市场上已无竞争力,书信往返、会计、市场、文书、销售都不例外。从第一天开始营业即要使用电脑。

6. 长时间工作。

把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不能占用朝九晚五的时段。这个黄金时段只能用来建立人际关系,做简报、打电话、或与客户面对面交谈。和客户谈了一天,回家后才从事不能产生收入的工作。

7. 爱你的顾客。

永远有礼貌地和顾客说话,不论他们有时多么令你生气。记住,顾客不仅是国王和王后,还是独裁者。没有人比小企业经营者更清楚这一点,要尽力使顾客满意。我的做法是:除介绍已有的明确的服务项目外,还经常多做一些服务项目,超出顾客期望。经常超越合约项目,提供更多服务,超过顾客期望,这便是小企业主最好的广告方式。

8. 开始不成功也要继续努力。

绝对不要放弃,成功经常就在失败的另一侧。失败代表你已经在正确的道路上,只要失败次数增加,努力的时间够长,途中做出聪明的选择,你终会成功的。

9. 独自经营。

开始创业时,避免邀其他人合伙。合伙就像婚姻,你愿意接受这样的束缚吗?更何况,统计显示婚姻的合伙关系,两对中就有一对以离婚收场。一般来说,如果你想创业,最好自己干。当然,这得由你自己决定。

10. 安排休闲时间。

尽管待办事项堆积如山,也要强迫自己星期六或星期日休息一天。你损失的那一天,会因为下周生产力增加而加倍补回,而且家人和顾客也希望你能这样做,因为休假使人愉快。抽出时间运动,和家人出游,或看场电影,让你暂时忘记业务,工作反而更有效率。

目 录

第一章 创业者的人生观

- 一、什么是人生 / 003
- 二、目标 / 004
- 三、怀揣着希望上路 / 007
- 四、放羊娃的故事 / 009
- 五、思路决定出路 / 014
- 六、败笔和妙笔 / 016
- 七、扁鹊的医术 / 018
- 八、人脉即钱脉 / 021
- 九、结交什么人就可能成为什么人 / 024
- 十、好人和坏人 / 026
- 十一、财富的真谛 / 028

第二章 如何看待成功

- 一、明白了成功,也就读懂了生活 / 035
- 二、成功并不像你想象的那么难 / 040
- 三、沟通 / 043
- 四、拉家常似的沟通 / 046
- 五、幽默的辩论 / 049
- 六、十二次微笑 / 051

七、性格决定命运 / 054

八、没有想像就不会有所作为 / 056

九、失败是错误观念的结果 / 057

第三章 成功是一个历练的过程

一、心有多大，舞台就有多大 / 063

二、放弃，也是一种收获 / 065

三、学会放弃，追求多赢 / 067

四、不要盲目和别人攀比 / 069

五、巴菲特认错 / 072

六、感谢对手 / 074

七、沙漠种树 / 076

八、鹰的重生 / 078

九、你离成功就差坚持的一小步 / 080

十、成功是一个历练过程 / 082

第四章 与人合作，重视团队

一、合作就是借力发展 / 089

二、生气解决不了问题 / 091

三、再强的人也需要他人帮助 / 093

四、主动适应外界环境 / 095

五、能容人、容事 / 096

六、依靠自己 / 099

七、要有忧患意识 / 101

八、幽默是处事的润滑剂 / 102

九、图德拉迂回经营 / 105

第五章 把握方向，做对事

- 一、细节决定成败 / 111
- 二、新愚公移山 / 114
- 三、雁的 V 字型队形 / 115
- 四、一杯牛奶 / 118
- 五、自信是动力之源 / 120
- 六、最优秀和最聪明的 / 122
- 七、专业的事，交给专业的人去做 / 124
- 八、不要给我任何借口 / 126
- 九、诚信的故事 / 128
- 十、请系紧你的鞋带 / 132
- 十一、人不能有坏情绪 / 134

第六章 经营事业的智慧

- 一、找准卖点 / 139
- 二、彼得的执行力 / 141
- 三、面对路上的诱惑：舍得之间 / 143
- 四、专注的重要 / 144
- 五、信任 / 146
- 六、老木匠的最后作品 / 149
- 七、良好的秩序来自合理的制度执行 / 150
- 八、负责任就是要承担后果 / 153
- 九、创造岗位价值 / 155
- 十、眼见不一定为实 / 159
- 十一、“砸”出来的品牌 / 161

CHUANG YE SHI DAI DE LIU TANG BI XIU KE

第一章 创业者的人生观

创 业 时 代 的 六 堂 必 修 课

一、什么是人生 ///

苏格拉底出生于雅典的中等阶级家庭,他的母亲是一个助产婆。他从父亲那里继承了一个雕塑作坊。苏格拉底面目丑陋,身材矮小,性格特别。他在伯罗奔尼撒战争中是一个勇敢、顽强的战士,平时生活像一个智者,以教育青年为己任。他的对话式教学方法也有智者风格,但他与智者有本质的区别:他从不收学费,更反对诡辩和似是而非的夸夸其谈。他自称是爱智慧的人,而不自诩为有智慧的人。“爱智慧者”和“有智慧者”虽只有一字之差,含义却根本不同。前者指追求确定真理的哲学家,后者指靠炫耀知识赚钱的智者。他的渊博学识以及崇高的人品至今被世人称颂不已。

有一天,几个学生问哲学家苏格拉底:“人生是什么?”

苏格拉底把他们带到一片苹果树林,要求大家从树林的这头走到那头,每人挑选一个自己认为最大最好的苹果。不许走回头路,不许选择两次。

在穿过苹果林的过程中,学生们认真细致地挑选自己认为最好的苹果。等大家来到苹果林的另一端,苏格拉底已经在那里等候他们了。他笑着问学生:“你们挑到了自己最满意的果子吗?”大家你看看我,我看看你,都没有回答。

苏格拉底见状,又问:“怎么啦,难道你们对自己的选择不满意?”

“老师,让我们再选择一次吧。”一个学生请求说,“我刚走进果林时,就发现了一个很大很好的苹果,但我还想找一个更大更好的。当我走到果林尽头时,才发现第一次看到的那个就是最大最好的。”

另一个接着说:“我和他恰好相反。我走进果林不久,就摘下一个我认为最大最好的果子,可是,后来我又发现了更好的。所以,我有点后悔。”

“老师,让我们再选择一次吧!”其他学生也不约而同地请求。

苏格拉底笑了笑,语重心长地说:“孩子们,这就是人生——人生就是一次无法重复的选择。”

用现在时髦的话来说:我们的生活没有彩排,都是现场直播。

笔者听说过这样一件事:有一个书法家教学生练字。有一次,一个经常用废报纸练字的学生,反映他已经跟着书法家学了很长时间,可一直没有大的进步。书法家就对他说:“你改用最好的纸试试,可能会写得更好些。”

那个学生按照书法家说的去做了。果然,没过多久,他的字进步很快。他奇怪地问书法家是什么原因。书法家说:“因为你用旧报纸写字的时候,总会感觉是在打草稿,即使写得不好也无所谓,反正还有的是纸。所以就不能完全专心;而用最好的纸,你就会心疼好纸,会感觉机会的珍贵,从而全身心投入,也就比平常练习时更专一、更用心,字就写得更好,进步也就更快。”

真的,平常的日子总会被我们不经意地当作不值钱的“废旧报纸”,涂抹坏了也不心疼,总以为来日方长,平淡的“旧报纸”还有很多。实际上,这样的心态可能使我们每一天都在与机会擦肩而过。生命不是在搞演习,而是真刀真枪地实战。生活不会给我们打草稿的机会,我们认为是草稿,其实就是我们人生无法更改的答卷。面对无法回头的人生,我们只能做三件事:郑重的选择,争取不留下遗憾;如果遗憾了,就理智地面对它,然后争取改变;假若也不能改变,就勇敢地接受,不要后悔,继续朝前走。

把生命的每天都当作那最好的一张纸吧!

二、目标 ///

目标指向性非常重要,它往往决定事业的成败。

有一年,一群意气风发的天之骄子从美国哈佛大学毕业了,他们即将开始走向社会。他们的智力、学历、环境条件都相差无几。在临出校门前,哈佛对他们进行了一次关于人生目标的调查。结果是这样的:27%的人没有目标;60%的人目标模糊;10%的人有清晰但比较短期的目标;3%的人有清晰而长远的目标。

25年后,哈佛再次对这群学生进行了跟踪调查。结果是这样的:3%的人,25年间他们朝着一个方向不懈努力,几乎都成为社会各界的成功人士,其中不乏行业领袖、社会精英。10%的人,他们的短期目标不断地实现,成为各个领域中的专业人士,大都生活在社会的中上层。60%的人,他们安稳地生活与工作,但都没有什么特别成绩,几乎都生活在社会的中下层。剩下27%的人,他们的生活没有目标,过得很不如意,并且常常在抱怨他人、抱怨社会。

接受调查的这些学生在学校时几乎没有什么差别,出了校门走上社会后,差别逐渐拉大,原因究竟是什么呢?其实,他们之间的差别仅仅是:在25年前,他们中的一些人知道自己的目标是什么,而另一些人则不清楚或不很清楚。在某种程度上说,除去先天的社会背景差别,人与人最大的差别就在于是否有清晰而长远的目标。

有一个企业开展了一次拓展训练:组织三组人,让他们分别沿着十公里以外的三个村子步行。第一组的人不知道村庄的名字,也不知道路程有多远,只告诉他们跟着向导走就是。刚走了两三公里就有人叫苦,走了一半时有人几乎愤怒了,他们抱怨为什么要走这么远,何时才能走到?有人甚至坐在路边不愿走了,越往后走他们的情绪越低落。

第二组的人知道村庄的名字和路段,但路边没有里程碑,他们只能凭经验估计行程时间和距离。走到一半的时候大多数人就想知道他们已经走了多远,比较有经验的人说:“大概走了一半的路程。”于是大家又簇拥着向前走,当走到全程的四分之三时,大家情绪低落,觉得疲惫不堪,而路程似乎还

很长,当有人说:“快到了!”大家又振作起来加快了步伐。

第三组的人不仅知道村子的名字、路程,而且公路上每一公里就有一块里程碑,人们边走边看里程碑,每缩短一公里大家便有一小阵的快乐。行程中他们用歌声和笑声来消除疲劳,情绪一直很饱满,所以很快就到达了目的地。

这次拓展训练的结果告诉我们同样的道理:当人们的行动有明确的目标,并且把自己的行动与目标不断加以对照,清楚地知道自己与目标的距离时,行动的动机就会得到维持和加强,人就会自觉地克服一切困难,努力达到目标。

今天的年轻人在求职时,很容易犯的错误就是不知道自己能干什么,也不知道自己真正想做什么。刚刚踏入社会时雄心勃勃,充满了各种美好的憧憬和梦想。但是,多年过去了,发现自己依然一事无成。这其中很大的因素就在于他们没有找到自己的职业目标,没有对自己的职业生涯进行认真设计。

一个有效的职业生涯规划设计,必须是在充分而正确认识自身条件与相关环境的基础上进行。对自我及环境的了解越透彻,越能做出好的职业生涯规划设计。因为职业生涯规划的目的不只是协助你达到和实现个人目标,更重要的是帮助你真正了解自己。

我们应该明确一个简单道理,人的能力是有限的,不是什么事情都可以干。因此,每一个人都必须正确地评估自己,评估自己的兴趣、专长、性格、学识、技能、思维方式、道德水准等,估量自己到底有多大能量,到底适合从事什么样的工作。除了对自己进行评估外,还必须对自己身处的环境进行评估,看看哪些环境对自己有利,哪些会限制自己的发展。凡事预则立,不预则废。没有规划的职业生涯最终会失去方向,事倍功半。要得到良好的职业归宿,必须事先就有规划,根据外界职业环境、个人素质条件,设计规划自己的职业生涯,明确长期目标是什么,中期的阶梯在哪里,短期的计划是什么。总之,对职业发展目标的定位,最重要的就是要能够正确地分析自己