

迎接新世纪，掌握一生会胜秘笈



zou xiang she hui bi bei shou ce
走向社会必备手册

田智琛◎编

无本商人创业宝典

创业者必备特质

创业个案分析

策划点子的方法

点子举例

创业从热情好奇开始

展示古今中外营商之道

教你四两拨千斤的创业之道

教你如何走出管理的陷阱

珠海出版社



无本商人创业宝典

田智琛 编

珠海出版社

图书在版编目(CIP)数据

走向社会必备手册/田智琛编

ISBN7-80607-550-X/C·29 ¥80.00 元

I. 走…

II. 田…

III. 社科-中国-当代

IV. C662

走向社会必备手册

◎田智琛编

策 划：罗立群

责任编辑：罗立群

封面设计：王 林

出版发行：珠海出版社

经 销：全国各地新华书店

电 话：3331463 * 邮政编码：519013

地 址：中国珠海市青洲大厦4层

印 刷：广东省珠海市印刷厂

开 本：890×1160mm 1/32

印 张：45 字数：900千字

版 次：1999年4月第1版第1次印刷

印 数：1-8000册

定 价：80.00元(全五册·每册16.00元)

本书如有印装质量问题，由承印厂负责调换

前言

随着改革开放的深入、社会主义市场经济体制的逐步完善，我们在获得丰富的物质和精神财富的同时，也面临着越来越激烈的竞争和越来越沉重的精神负担。在这样的环境里，为了争得自己的一席之地，我们必须拥有过硬的专业知识和良好的心理素质，以使自己在重压之下轻松过活。为此，我们组织策划了这一套《走向社会必备手册》，包括：

《求职与面试指南》

《无本商人创业宝典》

《透过心灵提升人生品质》

《社会处世 128 诀》

《如何消费不受骗》

近一年来，亚洲金融风暴对我国经济的影响正逐渐表现出来，加上国企改革，下岗人员增多，“求职”正以前所未有的频率出现在人们的口头上。求职不仅仅是写一封自我介绍信或是面试时回答几个问题，如果要获得一份满意的职业，你还必须清楚应聘公司的背景，了解面试中的一些技巧；如果你是跳槽一族，更要小心，稍不注意就可能两头皆空。

求职难，创业更难。许多人哀叹，想创业却没有资本，实际上，哪个富翁是先有钱后创业的呢？《无本商人创业宝典》将告诉你如何利用小钱致富，书中从培养自己的赚钱欲望到创业过程中的一些重要环节，如点子、策划、管理等都有详细的介绍。

为了迎接挑战，不管是求职的打工仔还是创业老板，也不管他是来自沿海，还是来自内地，每个人都在奋力拼搏，他们或小有所获，或功成名就，然而在他们志得意满的外表下，却掩饰

不住一题疲惫的心。如何在事业成功的同时,拥有一颗健康的心灵和一个高品质的人生?唯一的方法就是从心灵着手,改变你的想法,就能提升你的人生品质。

同时,无论你身居闹市,抑或啸傲山林,你都必须面对所处的环境。而社会复杂,人情多险,你如何自处?人生漫漫,顺逆无常,你如何经营?《社会处世 128 诀》给你 128 个建议,让你能在是非场里出入逍遥,顺逆境中纵横自由。

此外,我们的消费权益屡遭侵犯,却不知如何是好,《如何消费不受骗》将告诉你如何进行正确的消费决策,介绍了常用的消费知识以及消费受骗后的处理,只要通读此书并善加利用,你就会让你的每一分钱发挥最大效益。

本手册立足于现实的土壤,以解决问题为目标,我们希望借此帮助读者在复杂的社会中一路绿灯。当然,由于编者水平有限,文中错漏之处,在所难免,祈请读者批评指正。

目 录

第一章 关于创业

★ 第一节 创业概述 (3)

创业的意义 (3)

创业原动力 (4)

第二节 创业者必备特质 (6) ★

提升你的人格魅力 (6)

培养赚钱才干 (17)

第二章 创业行动

第一节 点子的价值 (29)

点子的特点 (29)

点子的方法 (36)

点子个案 (63)



第二节 策划的重要 (81)

关于策划 (81)

策划的方法 (107)

第三节 管理的艺术 (145)

走出管理的陷阱 (145)

更上层楼的管理艺术 (155)

第三章 创业案例

★ 云吞面铺讲求地利人和 (167)

在地王卖报纸杂志 (172)

非牟利的超级市场 (177)

“健康的冰淇淋”乳果店 (182)

发型屋生存之道 (186) ★

甜品店生涯有苦有乐 (190)

RAY 启发的生意 (195)

一铺二用“日月星” (199)

代客送礼新行业 (204)

楼上时装店成功实例 (210)

乳燕学飞“好味店” (215)

葛菜水专门店 (221)

迷你型地产公司 (225)

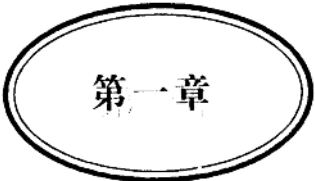
彩色影印 (229)

无店电器铺 (234)

新一代的面包店 (240)

✱ 目 录 ✱

饰物店险中求胜	(246)
“商业老鼠”专卖垃圾	(249)
音响发烧友创业故事	(254)
机动店铺夫妻档	(258)
精品店战术要“精”	(263)
无校舍的游击校长	(268)
电脑软件前景佳	(274)
文书、通讯、外勤三大服务	(278)



第一章

关于创业



第一节 创业概述

创业的意义

创业者,创造事业之谓也。既云创造,便不无艺术的含义,故且向艺术理论借经,以求在传统企管及经济的理论之外,寻求一些更深沉的解释——创业的诠释。

★ 余秋雨的《艺术创造工程》扉页有这样一段力重千钧的文字:“人类最自豪的地方,是能够不断地体认自己在历史和社会上的地位,从而赋予自己以深广的时空意义,巍然挺立。

“世上没有其他的東西比艺术更具跨越时空的聚散吐纳能力,因此,是艺术大大唤醒并加固了人类这种自豪感。

★ “艺术创造工程,是最微细的工程,行动着的,只是一只颤动的手;又是最宏大的工程,横跨渺渺千年,茫茫空间,叩动着古往今来无数人的心弦。”

创造事业,岂不亦是如此。

一番事业的创造,便是创业人的自我体现、时空定位。当然,创造事业并不只是一只执笔的手所能够完成,而是关乎一个人、一组人,甚至一群人的日夕努力、身体力行,眼到、口到、手到、心到,在一个又一个的时空之中,令事情发生。

这种创业精神,跟艺术活动的创作本质相同。其实,创造事业亦是始乎“一只颤动的手”——一个计划、计算、书写的手。由这只手所刻画出来的,便是其他人所实践体现的结果。这个过程,跟戏剧、舞蹈、演奏等表演艺术差不多。创造事业,岂非一种

表演艺术？

再谈这只颤动的手。

余秋雨这样写：“是的，每当夜深人静的时分，艺术家们一只只颤动的手在写作、绘画、谱曲，这已是人类历史和将来、个体和群体高度融合的时刻。纷扰的现代生活需要有这些宁静的夜晚，需要有这一只只颤动的手来提升精神、慰抚灵魂。这些贯通古今、囊括方圆的手，正合力铺排着一个个隆重的精神典仪，引渡人类走向健全和永恒。”

余秋雨写得真美。然而，若把这段美文套在创业努力之上，也无不可。凡曾身经创业之苦乐的人士，总不会未尝挑灯夜干——灯下独坐，纸、笔、计数机、电脑放满一台，一笔一划、一分一

★毫地勾画未来，解决问题。

这些颤动的手，岂不也是贯通古今、囊括方圆，把昨天、今天和明天联成一线吗？

创业原动力

托尔斯泰在完成划时代巨著《战争与和平》之后，在笔记本上写了以下一段文字：“诗歌是一团火，在人的灵魂里燃烧。这火燃烧着，发热发光。有人感到发热，另外的人感到温暖，第三类人仅仅看见光亮，第四种人连光亮也看不见。大多数人，即诗人们的审判团，绝不会感到发烧和温暖，他们只看见光亮。他们都以为，诗歌的事业仅仅是发光。

“但是，真正的诗人不由自主地、痛楚地燃烧起来，并且引燃别人的心灵，而这便是全部文学事业之所在。”

创造一番事业又何尝不是如此。

创业的动力，来自腹中的一团火。这火把整个人烧得火热，



❀ 第一章 关于创业 ❀

发出能量,通过语言和行动,把事业开天辟地一般建立起来。

别人见到的,只是火烧起来的光亮,也便是事业的表面风光,又或是烧过之后的灰烬;但极少人感觉到创业者内里的火热,更不会感受到有可能死灰复燃的内蕴热度。

燃烧自己,自然痛楚,但亦只有把自己整个烧得火热,才有可能干出一番事业来。随手开关的电灯,只适合打工仔用来照明,但既不暖,亦不热。只有创业者,又或投入创业班底中的打工仔,方能由内里燃起一把火。

火,便是创造事业的精神所在。

创业的生涯跟海明威笔下的老人差不多。这位老人独闯茫茫大海,孤身拼斗滔天的巨浪和围攻的鲨鱼,为的只是一条大鱼。然而,这可不是随意的一条大鱼,而是他心中的一条大鱼;更重要的,其实不是这条鱼,而是搏斗的本身。

老人竭尽全力跟环境搏斗,成功原是未知之数。然而,老人却乐此不疲,虽终于失败,只拖回一副骨头,不算是什么成果,但老人却睡得很甜,且还“梦见狮子”。

真是一幅创业写照。



第二节 创业者必备特质

提升你的人格魅力

要有雄心勃勃的野心

雄心勃勃的人,必能成功。

这句话可谓至理名言。

★ “只要三餐能温饱,要那么多钱干嘛?”

经常听到有人这么说,笔者却不以为然。这个世界没有人不想成为大富翁的,拥有再多的钱,也不会让人感觉困扰,也不致把人变得庸俗下流。

因此,“够用就好,无须赚那么多的钱”这句话是那些不会乃至不能赚大钱的人用以自我安慰的名言。

当然,纵观古今,有不少贤人侠士视金如土,“不为五斗米折腰”。这些人我们暂不列于讨论之内。

说白了,人生不能没钱。一个人没钱,什么事都难做,如果想做生意,无论大小,总要有个本儿。没有这个本儿,只能做无本生意。而现在经常听到做生意的悲叹,上去一问,往往喟叹没有足够的本儿来投资。现今炒股成风,没有钱买股票只能在旁边干着急,眼睁睁看别人赚大把大把的钞票。那种只能维持三餐温饱的生活,实在很难受。

所以,现在经常听到见到捧“铁饭碗”的人辞去现职,改行从商。

话又说回来,要迈进致富之门,必须抱着破釜沉舟、永不回头的决心,另外要有股永不服输、不屈不挠的精神才行。

“我根本不适合发财”,脑子里一直被这个念头占据,又如何能抓住滑溜溜、来去匆匆的钱财呢?

此外,有一点相当重要,一个想法浪漫的人才能赚大钱。

每个人都有自己的美丽的梦想,很多人都想变成百万甚至亿万富翁,都想过一种富裕的生活。

把自己的梦、理想和愿望分别加以实现,便构成发财的主要动机。

也就是说,为了满足实现自己的欲望,自然而然全力以赴想赚钱。

★ 法国皇帝拿破仑曾说:“不想当将军的士兵不是好士兵”,这句话的意思是说对人生充满雄心的人,才会功成名就。这句话挪用到赚钱上,同样不无道理。

培养成为“有钱人”的强烈欲望

没有想要成为“有钱人”的强烈欲念,你终身都赚不到大钱。

所以你最好使自己感受些贫穷的切肤之痛,这样才能唤起“翻身”的渴望。那些止于“三餐温饱”的人最好能采用饥饿方法,使自己为三餐而愁眉莫展,深深体味到没钱不好受,转而产生强烈的赚钱欲望。在这种悲惨的情形下,你才能想出绝妙的赚钱方法,没准你会从此发财!

众所周知的东南亚“汽车大王”谢建良,幼年贫苦,17岁修补车胎为生。如果不是从小就饱尝没有钱的痛苦,他决不会成为现在拥有7个财团、57家总公司和249家分公司的“汽车大王”。

可以这么说:“愈贫穷的人,对赚钱愈有兴趣,而且成功的机



会愈大。”

很多人却抱怨：“没钱什么事都干不成。”这种观点不足取，因为越穷的人越有赚钱的智慧，同时，成功的机会越大。

你可能经常在公众场合注意到这种现象：一个漂亮的女性，经常挽着“貌不惊人”男士的手臂；而一位面貌一般的女性，经常有美男子相伴。赚钱的道理也是如此，一个其貌不扬的男子，因为一心一意追求漂亮的女子，就会成为爱情的胜利者。

相反，美男子们身旁的伴侣经常是个平凡的女性，原因无它，用情专一。而男朋友一大堆的女性，她们的结婚对象往往是不起眼的男子。

思考这一现象时，笔者推出多种解释，唯有此种解释多一些
★ 合理成分：就如赚钱一样，愈贫困的人愈有赚大钱的欲望，愈不起眼的人愈有寻找面貌出众的异性为伴侣的欲望。

俗语“寒门出秀才”、“小家出碧玉”也形象地概括了这一原理，用于当今社会也很恰当。身处穷乡僻壤的学生往往能考上大学，脱离贫穷的家园；成名的电影明星往往来自默默无闻的家庭。★

而生长在富裕环境中的人，大都不会产生赚大钱的欲望，也不会有成为大富豪的念头；那些名门望族的子弟往往生活在前辈荣耀的阴影中，不思进取。

穷困可激励一个人奋发向上，并且产生乃至拥有赚大钱的雄心。

要勇于尝试

为了赚钱，你应该大胆地去尝试。

一个决心赚更多钱的人在辞职改行时，往往会遭受周围人的非议。



为了赚钱,面子又算什么呢?更何况,只要是合法的赚钱方法,没有什么可耻的地方。

很多没有胆量人情场的人,都有这类害怕:他们不怕别人痛打一场,不怕原子弹或核子弹,怕的只是别人的嘴脸。别人的嘴脸,真的是那么可怕恐怖吗?并不,他们怕的东西,来自自己的内心,他们幻想开口求爱时,别人会笑他,自己因此感觉丢脸而不好意思。

而在未追女友之前,又害怕对方不理睬自己,或者看不起自己。

那么,你永远追不到女朋友。为了要获得自己想要的东西,你应该勇敢地、不怕一切地碰碰看。

★ 包玉刚爵士初到香港的时候,曾经干过出入口的买卖,之后,转行做船业的生意,船业不景气的时候,转行做地产,地产不景气的时候又来做银行的生意。另一位李嘉诚先生,担任过推销员,做过胶花的生意,做了地产之后,又做了股票和银行生意。

事业本身没有一件是坏的。而所谓坏的事业,它绝不是真正的事业,它应是某种犯罪的勾当。如把假药当灵药卖给群众,如此它算不上事业,是欺诈。★

经常碰到一些公司推销员,在大街小巷推销商品。过去一问,有大部分人的家人反对他们做这一行。但是,如果不能克服羞耻心,又怎么能赚大钱呢?

必须有好奇心

着迷与眷恋会造就人的事业。

好奇心可以说是你成功的原动力。

没有好奇心的人就没法专注于一件事上,赚钱也是如此。

要想赚钱,就要有胆量做一些难以预知结果的事。如果没