

方法丛书

创业的诀窍

方学敏 编译



7
5
上海科学技术出版社

方法丛书

创业的诀窍

方学敏 编译

上海科学技术出版社出版

(上海瑞金二路 450 号)

新华书店上海发行所发行 启东解放印刷厂印刷

开本 787×960 1/32 印张 6.375 插页 0 字数 103,000

1989 年 1 月第 1 版 1989 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—10,800

ISBN 7-5323-0851-0/Z·1

定价: 2.25 元

序 言

也许你已经有职业。如果你的收入是固定的薪水,那么你只是一名“雇员”,换言之,你还未拥有自己的“企业”——一个小摊位,或一家大工厂。

你是否想走一条完全不同的道路——做一个“老板”?

本书是一本专讲如何创办和经营你自己的企业的手册。

从筹集资金、开张营业,直到再筹资金并进一步扩大经营,在你采取每一步行动前,你都能从本书得到有用的忠告。

七分靠忠告,三分靠运气,这是洛克菲勒的经验之谈,也是你获取成功的必由之路。

当然,你首先要对辞职作出决定。

目 录

序言

1. 辞职的决心.....	1
2. 职业的选择和市场调查.....	16
3. 资金的筹集和使用.....	27
4. 企业的筹建.....	59
5. 聘请顾问.....	74
6. 售卖和销售.....	87
7. 出口.....	104
8. 计划和资金管理.....	115
9. 再筹资金.....	134
10. 人力资源.....	142
11. 扩大规模.....	158
附录.....	172

1. 辞职的决心

本章的对象是那些打算放弃原职,但未最后拿定主意的人。他们必须作出选择:要么继续在别人手下做一名“雇员”,要么自立门户,办一个企业——一家公司、工厂、商店、银行或任何其它类型的“企业”。

这是决定性的一步,你自当慎重考虑。

如果在打开本书前,你已经辞去原职且小试锋芒,也不要跳过这一章。利用本章的内容,重新评估你本人及目前的职业。这对你大有裨益。

你目前职业的好处

当然,在正式辞职前,你需要冷静客观地对你目前的职业、自身条件和外部环境作全面考虑。

我们先来看看你目前职业有哪些好处。在寻求一条新的道路时,你可能会忽略原来职业的某些好处,这需要特别注意。

很明显,你的职业便是一大“财产”,它保证你有一定的收入。当然,你的职业究竟有没有保障,在很大程度上还得看这是什么职业。

你现在的的生活井然有序,上班下班和一日三餐

都有一定的时间。一旦自立门户,这种生活节奏将完全打乱。

有规律的生活只是你必须放弃的许多“财产”之一。如果你不甘心做一名雇员,要放弃的恐怕还不止这些。

也许,你现在的工作有一些“外快”,例如,一辆公司的轿车,免费午餐,折价旅游或便宜货,甚至一个以优惠价供应的专用小卖部。

这些东西都是货真价实的钞票。而自立门户后,你唯一的收入是利润,一切都要从利润中开支。

你未来的退休金怎么办?在不到退休年龄时离职,所付的代价是昂贵的。

你现在的工作负担重不重?一旦自立门户,你承受的压力无疑会骤然加大。

显然在现在的工作中,你负有一定的责任。无须负责的工作几乎是没的。但可以断言,你今后的责任要大得多。

你的法律权利极为重要,在今天的法治社会中,这些权利不容忽视。法律往往维护雇员的利益,但若你“改变立场”而成为雇主的话,法律也将一改对你的保护而成为对你的约束。

如果在你的背后有一个工会,那么,当你生病,发生纠纷或遇到意外事故时,你会发现它是强有力的盟友。但若你变成一个老板,它也会变成让你头

痛的对手。

最后,当你再一次分析你目前职业的种种好处时,切勿忽视同事之间的友谊和舒适的工作环境。如果你成为“单干户”,并在较差的条件下工作,那么至少在最初,这两种好处都荡然无存。

“自立门户”的好处

你也许会说:“如果我真的享有这么多好处,还有什么理由去冒险改变目前的地位呢?”

然而,我们还要看看自立门户的好处。

首先是选择的自由。你可以根据你的兴趣来选择职业;此外,在你自己的公司或店铺中,你可以自由地支配你的时间——不过可以肯定,你要比现在忙得多!

当然,你将自己决定企业的产品或经营项目,并使计划付诸实施。在你自己的企业中,你尽可施展才华。工作不再是单纯的谋生手段,而首先是一种艺术和乐趣。

最后,作决策——以及负责任——都是你的事。你将承担企业的一切——也许,这就是做“老板”的滋味。

诱使人们自立门户的一个主要原因是,他们认为一旦自立门户,就能得到和其才能更相称的报酬。在所有的激励因素中,这是最容易把人们引入歧途的一个因素。

钱的问题应该干脆放在一边,在我们仔细考虑和分析了其它因素后,再来考虑这个问题。如果到目前为止,你还不能放心地辞职,那就不必仓促决定。

现在,你一定比原来清楚得多:你目前的职业究竟有哪些好处;而自立门户后,你会失去和得到什么。

列表比较

上面,我们只是把你现在的情况和自立门户后的情况一般地作一下比较。无疑,你更关心与你特别有关的方面。

如果对今后的职业你已有打算,就不难更具体地和现在的职业作一下比较。列一张下面这样的对照表,你便能很快弄清在自立门户后,你将“得到”和“失去”哪些好处。

根据经验,我发现自己开业的人大多是工人,你们最初往往在非繁华区开小店铺。现在,我们来看一下这迥然相异的两种职业。

你也许已注意到,在上述分析中,对钱的考虑很少。在后面,我们会比较充分地加以考虑,但在目前,不要让钱的问题来妨碍你的判断。

现在,你也许理出了一些头绪。可以期望,你很快就能作出一个重要抉择,即走上独立谋生的道路或维持原状。

工 人	店 主
地理位置:大多在工业区。 直接的工作地点:工厂。 工作时间:大多是每周五天,上午8点至下午4点,有时候加班。 假日:每年四星期,外加节日休假。 工作环境:噪闹、拥挤、有气味、不通风。 工作类型:单调。 同事关系:很可能是融洽的,在你需要的时候可得到帮助。 负责或领导:无须或几乎无须负责或领导。 管理或组织:由职责决定。 日常交通:乘坐私人轿车还是利用公共交通工具?费用多少?“浪费的”时间——大约每天30到60分钟。 闲暇及生活方式:晚上和周末都有空,可用于社交生活?有积蓄,可偶尔购买一些奢侈品? 前途:一般不大。仅仅为晋升而积累资历。	一般由你自己选择。 商店。 一般每周60或70小时。有的在星期天上午也要营业。 头几年你很可能无暇度假,除非让亲戚来照看一下。有些行业,例如旅游业,每逢节日便进入营业高峰,不可能休假。 往往是清洁、通风的。 变化多,始终忙忙碌碌,有时则令人厌烦。你几乎得事事靠自己。顾客不会帮你什么忙,你只能和他们卿天。 完全负责,绝对领导。 完全由你来抓。记帐、纳税,等等。 如果你住在店楼上,便不存在交通问题。 也许,只有星期天和每周半天空闲。必须安排进货,记帐。在头几年中或许要留一些利润作再投资。某些享乐必须放弃。 无可限量。完全由个人能力和资金力量决定。

你本人的情况

有人说,自办企业者都是非凡之辈,在他们身上有一些罕见的品质,其中许多品质完全是天生的,这些品质使他们能够在今天这个充满竞争和敌意的、复杂的商业世界中生存下来。

我们怎样才能知道,你本人是否也是这独特群体中的一员?

在前面,我们已经对两种职业的所有实际方面作了比较。现在,让我们对你本人试作一次分析!

请尽可能保持完全的诚实。在这样的评审测试中,你唯一不能欺骗的便是你自己。

气质

你对人对事抱什么态度?你是择易而行,随遇而安,不喜欢变化的呢,还是渴望新的挑战,随时准备适应和接受各种变化和改革的?

领导

你喜欢让别人指挥自己还是自己指挥别人?如果你认为,只要你的意见被采纳,就会大大提高效率,然而你却不得不服从他人的指挥,这时,你是否会心灰意懒?

在和下属打交道时,你是否觉得应付裕如?还是,每当接到难办的指令时,你都会惶惶不安?

意志

如果目标已定,你是否有足够坚强的意志,使你

摒弃一切犹豫而向目标冲击？使你坚定步伐，而不让一些小小的挫折影响你的情绪？

对过去的经历应记忆犹新，尤其莫忘在实现某些目标时，你所经历的成功或失败。

“坚韧不拔”的品质是意志力的全部内容。

自信

自信是必不可少的。没有自信，其它一切因素都会丧失其原来的力量，而这些力量是我们获得成功的依据。

你对自己的能力是不是自信？当你和他人——下属、同僚或顾客——打交道时，这种自信是否会油然而生？

对一个新来者，我们往往在和他最初的30秒钟谈话中，便对他作了结论，因此，在这至关重要的一瞬间，你必须把自己“售出”。

安全

你是否情愿有一个可靠的职业，使你本人和家庭的生活来源有基本的保障？还是，为了使你的才能在精神和物质上都得到更多的报酬，你甘心承担风险？

当然，风险因素是最重要的因素，对一个有家庭的人来说，他所要关心的决不仅仅是他个人的风险。

健康

做一个“老板”需要消耗大量的精力和体力，你能承受这种压力吗？

无疑，你的工作负担会越来越重，即使生病，恐怕也得支撑下去！

家庭

丈夫、妻子、孩子在你未来的事业中有举足轻重的地位。你为每个人都仔细考虑过吗？你会发现，上学、度假或家庭中的某个变化都会给你的事业带来影响。要从心理学和实际生活的角度去分析，最好开一次“家庭会议”。

专长

大多数人都有一两样专长，这既是指先天的能力，也包括培养出来的能力。

为了了解你在体力、智力和组织能力方面的情况，我们需要仔细观察和研究你的兴趣和爱好。若要弄清某人属于哪种类型，从他的兴趣爱好入手总不会错。

如果你对未来的职业毫无经验，搞这一行实在是浪费时间。热情再多也弥补不了知识的匮乏。

如果你打算搞零售业，最好在某家商店试做一下，例如，打六个月的零工。

为了维持你的“门户”，除了技术专长，还要有其它知识。今天有许多机构，专门培训未来的创业者，培训项目有市场销售、计划、人事管理和财务管理

等。参见本章附录。

不管你从事哪一行,在你投身之前,必须亲身体验一番,以对它的基本要素获得完整的“感觉”。

自我总结

现在,你对自己的了解一定比原来清楚得多。在今天这个竞争激烈的社会中,我们每个人都会蒙上一副面具,一旦这社会的装饰剥去,剩下的便是你真正的品质和能力。

理想的创业者恐怕是不存在的,但作为一个创业者,你必须具备以下一些“条件”:

决心

你的道路荆棘丛生,只有坚强的性格才能帮助你坚持到底。必须明确目标,而其它一切皆以目标的实现为转移。

意志脆弱,容易受人影响的人不宜自立门户,对他们来说,不到迫不得已,还是不走这条路为好。

坚强的毅力和适当的实用主义是你事业的基础,决不要动摇这个基础。

务实

几乎可以肯定,你是个务实的人,那末,请作好准备,你必须不厌其烦地计划、实施、再计划、再实施,如此而已。

你必须确信,你所做的一切都是务实的。每一个决定,无论其多么不起眼,都应该讲究实效。成功

的道路正是由许许多多的决定铺筑而成。

亨利·福特早期也只是作些这样的**决策**：以某一价格出售——再看看效果如何。

决断

你所作的决定有没有实效与你对事物的判断有关。你的决策方式部分是天生的，而更多地要受到你以往经验的影响。

因此，不要指望每次都作出正确的决定。问题是，你必须作出决定。“举棋不定者”是不宜自立门户的。

如果你的决定被证明错误，但还可补救，那末，虽然你的事业会蒙受一些损失，但你的经验会因此增长，下一次你的判断就会准确得多。

热情

饱满的热情是一宗财富，它将帮助你达到目标。不仅如此，你的事业所需要的其它“资产”，如果没有热情渗入，也无法充分发挥其效用。

在做每件事时，必须情绪高昂，哪怕心绪不佳，也要打起精神。在任何时候都不要“闷闷不乐”。

热情往往有感染力，如果你打算在身边拉起一支队伍，那末，在指挥你的人马时，你充沛的精力会象红利一样让人振奋。

在未来的生涯中你将历尽艰辛，而饱满的精神会减轻你的重负。

灵活

凡是决定的事，都要坚决执行。但根据情况的变化而作相应的调整也十分重要。

市场会朝不利于你的方向变化，新的产品随时可能出现，而政府的干预也可能对你的经营产生影响。务必对变化作好准备——但不要惧怕。

多种经营常常包含不稳定因素，但在改变经营项目的过程中，你常常可以重新考虑你的经营方式。

如果根据外界的情况来看，经营重点的转移是有利的，那就大胆地行动。不要观望你的竞争对手，否则会延误时机。

诚实

大部分企业是从内部发展起来的，例如，顾客因感到满意而经常光顾，或及时向朋友推荐你的产品或服务。

若要保持这种势头，须要他们绝对相信你的诚实。

质量较差的货物在上柜前就应该坚决调换。低劣的服务也应该及时查办和纠正。只有这样，你的顾客才会与日俱增。我们都知道，企业一旦名声扫地，会带来什么后果。你坚持顾客至上的做法，也必须贯彻到其他工作人员的态度上。

一个傲慢无礼的电话接线员或一个冷漠生硬的

接待员,都是一种危险。对于你想组织一个高效的班子,这不啻是一声丧钟。

人性

必须注意人的情感,包括雇员及顾客的情感。雇员是人,必须把他们作为人来对待,这样,他们也会以同样的态度去对待那些给企业带来财富的人——正是这些人不断给企业灌入生命之液。

务必公正地对待雇员,否则他们自身的压抑会最终影响顾客的情绪,从而给企业造成损失。

上述七个方面是构成你个性的七个要素,它们将帮助你获得成功。把这些要素列成表格,放在书桌的玻璃板下,不时提醒自己它们是何等重要。一旦发生问题,用它们来分析原因。问题的症结常常维系于某个要素,鲜有例外。

听取忠告

调查、调查、再调查。这应该成为你的格言。增长知识的最佳途径之一是和别人一起讨论你的想法。

两个脑袋无疑胜过一个脑袋。脑袋越多当然越好。

对朋友、亲戚和邻居们说说,听听他们的反应。你会惊奇地发现,这样做会带来多大的好处。

请他们务必直言不讳,甚至百般挑剔。如果你对你的设想反复出现同样的批评,就应该重新考虑这

个设想。也许，在你对面的正是你今后的顾客，想想他们意见的价值吧！

银行经理

你需要从银行聘请一位顾问，作为你的银行经理。你会发现，他的知识将不限于资金方面。银行经理一般对本地的许多工业和服务行业的情况十分熟悉。因此，他的意见值得重视。

银行经理的聘任须十分谨慎。在决定前，不妨把各家银行比较一下，直到找到满意的一家。

同行

对于你打算从事的行业，除了一般的了解以外，还需要更具体的了解——这也不难办到。

和你未来的同行谈谈，看看他们的反应。你无须说出全部想法，因为，你既要他们提供意见，又要考虑到：他们是你直接的竞争对手。

大部分职业是通过行业团体保持联系的，只要打听一下，你便能很快找到所需的信息来源。

利用图书馆

大多数大图书馆都有十分理想的参考阅览室，这些阅览室的管理员熟悉业务，对来访者很有帮助。他们可以为你指出下一个咨询地点。

在一个好的工具型图书馆里，通过一般的阅览你便能发现各种有用的设想和信息。然后，在图书管理员的帮助下，你可以进一步弄清某些专门的问题。