

《财富》创业丛书

# 创业家的心灵体操

——用心经“赢”的88条法则

主编 吴克禄

编著 刘 洋

民主与建设出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

创业家的心灵体操/刘洋编著.  
- 北京: 民主与建设出版社, 2002  
(《财富》创业丛书/吴克禄 主编)

ISBN7 - 80112 - 399 - 9

I. 心 … II. 刘… III. 企业管理 - 通俗读物  
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 003799 号

---

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 责任编辑 | 徐昌强                               |
| 封面设计 | 韩青云                               |
| 出版发行 | 民主与建设出版社                          |
| 电 话  | (010) 65523123 65523819           |
| 社 址  | 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号               |
| 邮 编  | 100020                            |
| 印 刷  | 世界知识印刷厂                           |
| 开 本  | 850 × 1168 1/32                   |
| 印 张  | 12                                |
| 字 数  | 287 千字                            |
| 版 次  | 2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷 |
| 书 号  | ISBN7 - 80112 - 399 - 9/F·200     |
| 全 价  | 23.00 元                           |

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



## 做一个成功的创业家

21 世纪是一个充满机遇和挑战的时代。

每一位有志于做一番事业的人士，如果能够抓住机遇，发挥自我潜能，无疑会创造出一份属于自己的辉煌的事业，牢牢地掌握自己的前途和命运。果真如此的话，那将是一件非常荣耀的事情！

然而，创业并不是一件轻而易举的事！

俗话说，“商场如战场”。在商海的拼搏中，虽然有许许多多令人羡慕的成功者，但也不乏头破血流，甚至家破人亡的失败者。有成功就会有失败，这是现实告诉我们的一条真理。

那么，如何才能避免创业的失败，在创业道路上顺利前进呢？这就是本书要告诉你的——修炼成功的创业技能，通往成功的彼岸！

据美国权威调查咨询公司——KRC 所做的一项调查表明，近 60% 的人想自己创业当老板，但大多数人又不知如何去实现这一梦想。其实，创业成功并不难，关键在于培养良好的创业心理，具备一定的创业技能和创业素质。

读了下面一个小故事，也许可以给大家一个启发，那就是成功与庸碌其实相距并不遥远，只不过成功者运用了自己的智慧，而庸碌者却墨守成规，二者终于出现了差距。

有两个小孩受父母之命，分别去看守稻田中快成熟的稻子。一

个小孩拿着竹竿，整天在田埂上挥舞吆喝。但鸟儿并不怕他，和他捉起迷藏来：他跑到这头，鸟儿就飞到那头；当他跑到那头时，鸟儿又全都飞到了这头！结果这个小孩只能不停地在田埂上来回奔跑，又累又困，稻子还是被鸟儿吃了不少。

另一个小孩扎了一个稻草人，给稻草人穿上了旧衣旧裤，还往它手中塞了一根长竹竿，竹竿顶端扎了块塑料。这个小孩将稻草人往稻田中央一插，给它戴上了自己的小草帽，然后一溜烟地到河边钓鱼去了。鸟儿开始见稻田中站了个人，不敢啄食稻子；等它们发现稻田中原来是个稻草扎的假人后，立即肆无忌惮地飞入田中啄食稻子，有的鸟儿吃饱后甚至飞到稻草人的草帽上歇起来

第二天，太阳刚升起来，鸟儿又来到稻田，见稻草人还站在田中央，依旧毫无顾忌地到田中啄食。一只鸟儿吃饱之后，刚落到稻草人头上歇息，不料稻草人突然活了——稻草人变成了小孩！小孩一伸手就抓住了这只倒霉的鸟儿，它的惨叫声使其他鸟儿吓得惊飞四散。从此，鸟儿再也不敢到这块稻田中来啄食稻子了。

后来，第二个小孩凭着自己的智慧，不仅使自家的稻子没被鸟儿啄食，还利用看稻子的时间钓了不少的鱼儿，可谓“一举两得”。

同样，创业也需要这种智慧。只有将自己的智慧潜能充分发挥出来，才能够扫除创业道路上的障碍，朝着成功的目标一步步迈进。

因此，凡想成功创业的人士，打开本书之后，你将会发现我们向你介绍的确实是你所需要的创业的必修之课。希望你能从中学到有益的东西。

## 目 录

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 前言：做一个成功的创业家····· | (1) |
|-------------------|-----|

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 第一章 创业家的心理必修课····· | (1) |
|--------------------|-----|

在人类已经进入 21 世纪的今天，“个人创业”正在成为一个令几乎所有人都兴奋激动的梦想——当一个新时代的创业家，实现人生的理想！

只要拥有创业的激情，那么你就可以下定决心，用自己的热情和智慧，在这个新的创业时代发挥自己的创业精神，朝着既定的目标前进，那么成功离你不远了！

|                        |      |
|------------------------|------|
| □ 新创业时代的来临·····        | (1)  |
| □ 要有渴望成功的“野心”·····     | (3)  |
| □ 依靠创业摆脱对贫穷的恐惧·····    | (7)  |
| □ 创业从认识自我开始·····       | (9)  |
| □ 创业成功没有固定的标准·····     | (14) |
| □ 没有钱也可以创业成功·····      | (17) |
| □ 创业没有年龄的限制，智慧更重要····· | (19) |
| □ 学历不是关键，经历必不可少·····   | (21) |
| □ 想象力是创造财富的源泉·····     | (24) |
| □ 信心创富的秘密·····         | (27) |

- ☐ 诚信原则不可忽视 ..... (32)
- ☐ 创业成功的七大要素 ..... (35)
- ☐ 做一个具有积极情绪的创业家 ..... (41)
- ☐ 创业家必备的素质 ..... (43)
- ☐ 小心创业道路上的陷阱 ..... (49)

## 第二章 创业千万不要入错行 ..... (55)

通过创业来摆脱对贫穷的恐惧，实现人生的某种理想，是许多创业者的创业初衷。创业并不是一时的冲动和草率的决策，也不是一时心血来潮，这样做的结果是要注定失败的。因此，选择何种领域进行创业，对创业者来说尤其关键。

丢掉幻想，脚踏实地，从自己身边选择创业之路吧！

- ☐ 创业就怕选错行 ..... (55)
- ☐ 从参加工作起就做好创业准备 ..... (57)
- ☐ 越早取得创业资格越好 ..... (61)
- ☐ 有必要了解前辈创业家的经历 ..... (63)
- ☐ 不同业态有不同的规模 ..... (65)
- ☐ 产业调整带来新的创业机遇 ..... (67)
- ☐ 热门行业好创业 ..... (69)
- ☐ 传统产业仍有许多创业机会 ..... (75)
- ☐ 从实际出发选择创业行业 ..... (77)

## 第三章 创业先要做好市场定位 ..... (80)

市场机会随时都存在，关键就在于如何去发现市场空缺，充分利用这一市场空缺，进行准确的市场定位，

并突出自己的特点,就能够抢占制高点,成为市场竞争中的赢家。

对于创业者及其公司来说,市场定位大有必要。

|                                                |       |
|------------------------------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> 联邦快递公司的市场定位 .....     | (80)  |
| <input type="checkbox"/> 市场定位要选准目标顾客 .....     | (84)  |
| <input type="checkbox"/> 市场定位大有必要 .....        | (88)  |
| <input type="checkbox"/> 把握市场机会,准确进行创业定位 ..... | (92)  |
| <input type="checkbox"/> 从细分市场中赚钱 .....        | (96)  |
| <input type="checkbox"/> 市场细分的实用技巧 .....       | (100) |
| <input type="checkbox"/> 市场细分的步骤 .....         | (106) |
| <input type="checkbox"/> 市场定位的3种策略 .....       | (112) |

#### 第四章 借钱有术是创业家的必备条件 .....

“借钱有术是创业家的必备条件,能借钱有术可以说其事业已经成功一半。”创业初期的资金筹措千万不可小视,因为没有资金或资金不足,均不利于公司运作。本章介绍的各种创业筹资方案及案例,为你揭开了筹资的奥秘。

|                                                |       |
|------------------------------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> 旅店大王希尔顿的筹资策略 .....    | (121) |
| <input type="checkbox"/> 掌握创业必需的资金 .....       | (123) |
| <input type="checkbox"/> 如何选择最佳的创业筹资方案 .....   | (125) |
| <input type="checkbox"/> 合伙经营是新时代的创业潮流 .....   | (129) |
| <input type="checkbox"/> 创业合伙人的素质要求 .....      | (133) |
| <input type="checkbox"/> 一定要选好创业合作伙伴 .....     | (136) |
| <input type="checkbox"/> 合伙创业应注意的事情 .....      | (139) |
| <input type="checkbox"/> 租赁经营可以解决创业资金的压力 ..... | (141) |
| <input type="checkbox"/> 创业筹资必须注意的问题 .....     | (145) |

## 第五章 创业营销重在理念 ..... (150)

营销方法与策略作为企业经营的必修课，多见于各种营销书籍，但有关营销理念的内容却不多见。如何从理念出发做好营销工作？“营销 36 字秘诀”与“28 条营销黄金律”将为你指点迷津。

- ☐ 营销是创业公司经营的核心 ..... (150)
- ☐ 创业营销新原则 ..... (153)
- ☐ 重视市场调查和科学预测 ..... (158)
- ☐ 营销 36 字秘诀 ..... (161)
- ☐ 28 条营销黄金律 ..... (180)
- ☐ 促销工作要针对消费对象来做 ..... (209)
- ☐ 福特公司的营销策划 ..... (213)

## 第六章 树立形象至上的经营理念 ..... (217)

只要一提起那些大型的知名公司，人们一般都会在脑海中闪现出一个鲜明的形象，如家乐福是国际知名的零售公司，微软是著名的国际计算机软件公司，施乐公司是著名的复印机生产厂家……为什么人们会有这些印象呢？其实原因很简单，就是这些公司长期坚持不懈地进行形象塑造和宣传的效果。

因此，创业公司不论规模大小，树立形象至上的理念至关重要。

- ☐ 创业公司也要实施形象管理战略 ..... (217)
- ☐ 形象策划的内容和原则 ..... (221)
- ☐ 细微之处也不应忽视 ..... (225)
- ☐ 好名字也是公司的形象代表 ..... (227)
- ☐ 保持良好公关形象 ..... (231)

|                    |       |
|--------------------|-------|
| □建立积极向上的团队精神 ..... | (239) |
| □百事可乐以品牌塑造形象 ..... | (242) |
| □CIS 与企业形象设计 ..... | (248) |

## 第七章 创业公司的用人诀窍 .....

(253)

对创业者来说,如果能够调动员工的士气,就等于产生了3倍的工作效率。美国哈佛大学的组织行为学教授詹姆斯曾做了一个试验,发现工人在没有工作激情的环境下,他们的工作能力只能发挥20%~30%;但是如果对工人给予充分的激励,他们的能力就可以增加到80%~90%。

詹姆斯教授对这一实验结果做了一个极为精彩的结论,他说:“士气等于3倍的生产率。”现在这一结论已成为美国工商界的名言。

|                        |       |
|------------------------|-------|
| □老板不是每个人都会当 .....      | (253) |
| □赞美是激励员工的最佳方式 .....    | (259) |
| □成功了要表扬 .....          | (261) |
| □员工士气能产生3倍的工作效率 .....  | (263) |
| □优秀管理者的基本战术 .....      | (266) |
| □适时盘点公司人才 .....        | (269) |
| □玫琳凯公司的管理黄金法则 .....    | (271) |
| □著名公司的用人典范 .....       | (273) |
| □盛田昭夫统御“索尼王朝”的经验 ..... | (277) |
| □迪斯尼公司的用人之道 .....      | (281) |

## 第八章 谈判制胜的技能修炼 .....

(286)

谈判是商品交易的桥梁和纽带,一次成功而愉快

的谈判，对创业公司的经营具有重要的影响。然而，在各种商业谈判中，有的人谈成功了，有的人却没谈成功；有的人以较优惠的条件达成协议，有的人却付出了较高代价……为什么会有这么大的差异？

创业者的谈判技能与素质正是其中关键。

- ☐ 创业经营离不开谈判 ..... (286)
- ☐ 谈判要坚持原则立场 ..... (289)
- ☐ 了解谈判对手 ..... (293)
- ☐ 重视谈判中“人”的因素 ..... (296)
- ☐ 谈判要讲究一定的风度和礼节 ..... (301)
- ☐ 软硬兼施打破僵局 ..... (305)
- ☐ 霍华德·休斯的电话攻势 ..... (307)
- ☐ 虚实相用的谈判攻心术 ..... (310)
- ☐ 谈判时要敢于说“不” ..... (312)
- ☐ 杜邦公司的“中立”谈判术 ..... (315)
- ☐ 以其人之道还治其人之身 ..... (318)
- ☐ 不战而屈人之兵 ..... (321)

## 第九章 创业要有长远规划 ..... (324)

在扑朔迷离、纷繁复杂的经济环境中，机会和风险并存，既有成功的机遇，也有失败的危险。但是市场中无疑还有许多突破点，关键在于创业者如何面对机会和风险，并以充分的准备去迎接机会的到来，躲避风险的侵害。

这就要求创业者进行全面而细致的商业企划，为未来公司的经营制定切实可行的方案，从而有效地趋利避害。

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| □做好商业企划是创业成功的保证·····    | (324)     |
| □关注影响创业公司发展的整体环境·····   | (328)     |
| □关注影响创业公司发展的具体环境·····   | (331)     |
| □如何确定长期发展战略模式·····      | (335)     |
| □以客户为中心创造利润·····        | (339)     |
| □打破惯例实现利润增长·····        | (341)     |
| □长期规划要注重培育公司的核心能力·····  | (345)     |
| □杜邦公司培养核心能力的范例·····     | (349)     |
| □创业公司战略发展的3种新思路·····    | (351)     |
| <br>后记：做“现代派”的新创业家····· | <br>(356) |



## 创业家的心理必修课

### □ 新创业时代的来临

这是一个变革的时代，更是一个创业的时代！

每当我们走在大街、小巷中，坐在火车、飞机上，甚至走进饭店、餐馆时，总会从耳边传来“当老板了吗？”“在哪里发财？”“你的公司进展如何？”……诸如此类下海创业的问候语早已替代了以往人们常说的“吃过了吗？”“今天天气真好！”“你气色挺不错嘛！”之类毫无实质意义的寒暄。

在人类已经进入 21 世纪的今天，“个人创业”正在成为一个令几乎所有人都兴奋激动的梦想——当一个新时代的创业家，实现人生的理想！

随着社会科学技术的日益发展，人类已经进入信息化时代。在这个时代，一切传统模式都被极大地改变——电子商务正逐渐取代传统店铺零售、远程教学正代替课堂教学、智能管理正取代手工操作……所有这一切均得益于科学技术的发展和创新，而且这种发

展和创新正在日益加速。

在这个发展和创新日益加速的时代，只要抓住机遇，每个人都可以取得成功。于是，无数有志之士都萌发出一股创业的激情和冲动：亚马逊网上书店创始人贝索斯、硅谷神童杨致远、搜狐总裁张朝阳……这些新创业时代耀眼的“明星”，正成为成千上亿人心目中的英雄，他们已成为无数创业者所仰慕的楷模。

在这些“明星”的示范激励下，科技创业的热潮正在各地涌起，创业园遍及世界各地。别的地方我们姑且不说，仅我国高校就出现了不少创业园，其中最著名的当数清华大学的“清华创业园”。

早在1994年，清华大学就组织建立了“清华科技园”，主要吸收高新技术企业入园。只不过由于入园的门槛较高，使许多具有发展前景，但处于初创期的中小企业被排除在外。为了给更多人创业的机会，“清华大学创业园”应运而生，它主要吸引在校生、已毕业学生、教师和科研人员将技术成果带入创业园进行孵化，推动科技创业的发展。

除了“清华创业园”之外，我国还有各种形式的大学科技园30多个。据悉，我国今后将陆续建成100个高校科技园。面对日趋高涨的校园创业浪潮，“学生创业”开始成为一个新名词。我国著名学府——北京大学为此还成立了一个崭新的学生社团——“创业协会”。

当问起这个协会创办的初衷时，有人回答说：“择业不如创业”、“自己当老板更有意义”。可见，个人创业已经成为许多在校大学生的共识和心愿。

然而，大学生在我国毕竟还是少数，他们的创业有着一定的凭借，那就是依靠自己学到的知识去创业。而对于那些想创业却又不能够走进大学校门的人来说，难道就不能去实现自己的创业梦吗？他们又该如何实现自己的创业梦想呢？

对这些人来说，我们当然是给予肯定的回答——你也能创业，而且你也能够取得成功！而这也正是我们写这本书的宗旨和出发点——为绝大多数“普普通通的创业者”提供创业指南，让他们在创业的道路上看到成功的希望！

事实上，成功创业与学历并不一定成正比。最著名的一个例子如微软巨头比尔·盖茨，他大学还没毕业就自己办起了公司。

据有关调查表明，在成功的创业者中，有 50% 以上的人是初中或高中毕业，20% 的人是小学毕业，而真正大学毕业的人只占不到 10%。

创业不分高低贵贱！没有钱的人可以成功，没有背景的人可以成功，没有学历的人也能成功！

只要拥有创业的激情，那么你就可以下定决心，用自己的热情和智慧，在这个新的创业时代发挥自己的创业精神，朝着既定的目标前进，那么成功离你就不远了！

## □要有渴望成功的“野心”

拿破仑·希尔曾说：“每个人到了某一个年龄，都会开始明白金钱的重要性与意义，因而对它产生‘渴望’。但空泛的‘渴望’是不会导致财富的出现的；相反，对金钱有着浓烈的‘愿望’——执著于自己的理想，按照既定的路线去创造财富，用坚韧不拔的精神来支援自己，永不言败，不胜不归，你将会创造出惊人的财富。”

对任何一个创业者来说，“渴望”成功其实首先就是希望获得金钱，使自己摆脱对贫穷的恐惧，并由此上升为一个自由的不受金钱控

制的人。因此金钱、健康、家庭、亲友、地位等等都是创业者成功的条件,但其中一个更重要的条件就是——

“渴望成功的野心。”

人生的道路不可能一帆风顺,创业者的创业道路会更加艰难困苦,没有强烈的意志和野心干不成事业,只有长期警醒自己,给自己施加压力,将这种意志和野心作为动力,才会促使你一步步向前进驶,跨过一道道障碍,接近成功的顶峰。

没有一个成功者的成功是一蹴而就的,也没有一个创业者的创业是一步登天的,让我们先来看看下面这个人的“失败之旅”:

21岁——做生意惨遭失败;

22岁——参加州议员竞选失败;

24岁——第二次做生意又惨遭失败;

26岁——妻子去世;

27岁——精神几乎崩溃;

34岁——参加联邦众议员竞选遭到失败;

36岁——第二次参加联邦众议员角逐,再次落选;

47岁——参加副总统提名落选;

49岁——第三次参加联邦众议员竞选,又一次失败。

在28年间,这个人遭受9次重大挫折,可以说是一个“大失败者”。然而这位大失败者并没有灰心丧气,而是继续努力,对成功的渴望丝毫不减。终于,在他52岁那年,这位大失败者登上了美国第16位总统宝座——这个人就是美国著名总统林肯。

“不成功不罢休”,正是凭着这股百折不挠的韧性情神,林肯最终实现了自己的梦想,这种渴望成功的“野心”后来使他成为最受美国人尊敬的总统之一。

正如政治家的成功离不开“渴望成功的‘野心’”一样,创业者的成功也同样离不开这种“野心”。

在华人商业社会中，“李嘉诚”这个各字很少有人不知道。李嘉诚1928年出生于广东潮安县，1939年随父亲和家人到香港躲避日本侵略的战火。但两年之后，香港沦陷；第二年，李父也因病去世。这时，只有14岁的李嘉诚不得不担负起养家糊口的重任。

生活的磨难使李嘉诚从一开始就立下赚钱致富的决心。为此他当过临时工，干过推销员，不管多苦多累，他从不放弃努力工作。到20岁的时候，李嘉诚就得到老板的赏识，被提升为一家塑胶带厂的总经理。但李嘉诚并没有因此而满足，他渴望能拥有自己的事业，能够为华人争口气。于是，他在20世纪50年代开始独自创建了“长江塑胶花工厂”。

随着生意的发展，60年代李嘉诚将多年积累下来的资本投入到房地产业，到70年代时成为房地产业巨头。1972年“长江实业”在香港正式上市，短短7年之后，“长江实业”就晋升为行业中的“股王”。1979年美国《时代周刊》为此曾用“天之骄子”来赞誉李嘉诚。

从此，李嘉诚的事业如日中天，日益兴旺发达，1986年被列为世界百位富翁之一，华人十大富豪之首；1992年又被美国《财富》杂志专文加以介绍，成为世界瞩目的华人企业巨头。

有人分析李嘉诚的创业心理时说：“李嘉诚父亲撒手尘寰的一天，就正是这位哀伤的潮州穷小子‘创富之心’诞生的一日。李父在病榻上临终之言，就是将家人的一切托付给长子，期望他能光宗耀祖，出人头地。”可见正是父亲的临终托付使李嘉诚受到了刺激，立下创业致富的“野心”，推动了他获取财富的欲望。李嘉诚的成功正是渴望成功的“野心”不断激励的结果。

然而，创业仅有渴望成功的“野心”还不够，还需要将这种“野心”催生为实际行动，这也就是拿破仑·希尔所说的“化压力为黄金”。

在《心理创富法则》一书中，拿破仑·希尔首次向世人揭示了“化压力为黄金”的6个步骤，即：

第一步：要在心中确定你希望拥有的财富的数字。如果只是漫无目的地想象“我需要很多很多的钱”，对创业者来说并无任何实际帮助，只有明确了所希望的财富目标之后，才会朝这个目标努力。

第二步：要明确你将采取什么行动与努力去获取你所需要的金钱。世界上没有任何成果是不劳而获的，只有通过实际行动，才能获得成功。

第三步：制定一个预定的日期，在这个预定时间到达之前，一定要想方设法获取你所希望得到的金钱。要知道，如果没有时间表，你就会给自己找各种借口，来为自己的拖延和失误进行解脱，那样你将永远无法实现预期目标。

第四步：制定一个切实可行的实现理想的行动计划，按照这个计划逐一采取行动，随时检查自己的进展情况。

第五步：将以上四条用纸写下来，贴在你目光经常能到的地方，以提醒自己不可忘记奋斗的目标。

第六步：每天要大声朗诵你的计划两次，一次是在早上起床之后，一次是在晚上睡觉之前，通过朗诵，可以使你坚定自己的信心。

以上6个步骤看起来似乎很简单，但没有经过严格训练的人却不一定能坚持做到这6点。一旦你能严格按以上6个步骤来要求自己，那么你离成功又近了一步，因为世界上最伟大的发明家爱迪生就是这六大步骤的终身实践者。

拿破仑·希尔正是在拜访爱迪生之后，使这6个步骤得到爱迪生的认可和称赞的。爱迪生在信中说：“我感谢您花了这么长的时间去完成‘自我创富学’……这是一个很健全的哲学……追随您学