

有一种创业叫

勇气

勇气，是事业的风帆；
勇气，是成就梦想的源泉。

勇气，是大无畏的闯劲；勇气，是坚韧的另一个代名词，勇气，是创造奇迹的法宝。

金实◎主编

最新珍藏

让心态成就完美人生书系

XinTaiChengJiu
WanMeiRenSheng



大众文艺出版社

金实◎编著

有一种创业叫

勇气

勇气 = 勇气

最新珍藏

让心态成就完美人生书系



大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

有一种创业叫勇气/金实主编. —北京:大众文艺出版社,2008.11
(让心态成就完美人生书系)

ISBN 978 - 7 - 80171 - 783 - 2

I. 有... II. 金... III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 185654 号

书 名 让心态成就完美人生书系

主 编 金实

责任编辑 冰宏

装帧设计 新思路

出版发行 大众文艺出版社 发行部电话 64060749

地 址 北京市东城区交道口菊儿胡同7号 邮编 100009

印 刷 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 170

字 数 1500 千字

版 次 2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

定 价 298.00 元(全 10 册)

Rangxintaichengjiu 前言

wanmeirenshengshuix

YOUYIZHONG
CHUANGYEJIAOYONGQI



1

人

自从诞生的那一刻起,便开始了漫漫的人生之旅。那么,在我们的人生路程中左右命运的到底是什么东西呢?其实,这种东西便是心态。

美国哲学家爱默生说:“人的一生正如他一天中所设想的那样,你怎样想象,怎样期待,就拥有怎样的人生。”古人还讲:“哀莫大于心死”、“兵强于心而不强于力”。这就是说心态控制人们的情绪和意志,同样,心态也决定了人们行为的方向与质量。始终抱着失败的心态不放,是失败者的最大败因。正所谓人生成败,在乎一心!

当悲伤时,我们会回想起曾经的美好,这是积极的心态;当失败时,我们会跌倒了再爬起来,这是积极的心态;当落寞时,我们会想起曾经的繁华,这是积极的心态……当面对不公时,我们握着手腕向上苍呼吁,这是消极的心态;当面对挫折时,我们自暴自弃、怨天尤人,这是消极的心态……

积极的心态,会让我们的人生充满了欢乐与阳光,而消极的心态,则会使得我们的人生充满阴暗与不幸。为了更加美好的生活,为了更加灿烂的梦想,那么,请让自己拥有一个积极的心态吧。

到底应该如何对这个无限神奇的积极心态做一番阐述呢?来这里看看吧,“让心态成就完美人生书

FOREWORD

系”会向你揭开一个又一个的谜底的。“让心态成就完美人生书系”共有十本,分别为《有一种心态叫低调》、《有一种文明叫孝道》、《有一种修炼叫做人》、《有一种情调叫浪漫》、《有一种心态叫感恩》、《有一种幸福叫守候》、《有一种时光叫珍惜》、《有一种胸怀叫大气》、《有一种创业叫勇气》、《有一种境界叫心如止水》。这套丛书以优美的语言向你讲述如何才能够“放下”,“舍得”亦是一种人生的高境界,包容也是一种智慧的处世方式,奋斗又是怎样成就理想的,简单到底是怎样一种单纯而美好的东西,放弃又是怎样一种明智的选择,坚持不懈的努力是如何送我们到达成功的彼岸的,追求快乐亦是一种生活方式,疲倦、受伤的心灵更需要善意的抚慰……

我们本着热爱生命、关注心灵的目的,郑重地推出这套书。当你看了这套书而有了些许对人生的感悟时,我会欣慰的;当你看了这套书而拥有了一种积极的人生态度时,我会非常高兴的;当你看了这套书而能够从中学到一些为人处事的道理时,我会开心的;当你看到这套书而成就了自己的事业时,我会非常地感谢你的。总之,在此感谢所有看过这套书的人,感谢所有对这套书有贡献的人,感谢所有心灵善良的人。

2

有一种创业
叫勇气



目 录

第一章 创业起步

初次创业者的注意事项	2
为创业储备知识、技能与经验	5
投资前做好市场预测	8
独立创业前的心理准备	11
尽量减少投资利润高、风险大的项目	13
熟门熟路好成功	14
要确定创业的方向	16
女人和嘴巴是两大财源	18
哪些行业适合女性创业	20
寻找市场空缺是赚钱的捷径	22
将目光对准青年消费者	23
创业的热门行业有哪些	25
在冷门中寻找商机	27
哪些是独辟蹊径的新行业	29
如何为创业筹集资金	31
如何利用别人的钱起家	33
商场上合伙经营有禁忌	35
白手起家的创业宝典	37
创业者要结交的几类人	39
与大老板交往有技巧	42

投资前应考虑哪些问题	45
巧借他山之石	46
初入商界需要哪些关系	48
生意场上的人情投资	50
提防商场骗子,小心生意陷阱	52
笑脸迎顾客,和气发大财	53
让钱“转”起来才能赚钱	55

第二章 创业与个人素质

如何做个成功的创业者	58
勤奋与节俭是创业之本	60
信念是创业者一盏不灭的航灯	62
富商巨贾,宁有种乎	64
成功商人的字典里没有“退缩”二字	66
把生意看做你的情人	67
抛弃不切实际的创业想法	69
花架子不可能长久	71
哪些人不适合经商创业	72
创业阶段只有靠自己	75
远离创业失败者的性格误区	77
创业要勇敢,也要留有余地	80
做老板的十大素质	82

第三章 打造卖场好风水

好卖场才有好生意	86
1. 商址选择事关成败	86
2. 开店选址要考虑哪些因素	87
3. 什么是商圈	89

4. 旺铺一般在哪些地段出现	91
5. 开店选址八个“窍门”	92
6. 开店选址的四大“禁区”	94
7. 黄金地段的首选目标	95
“名”人——店铺命名艺术	97
1. 好店名可以帮你赚大钱	97
2. 店铺起名的六种类型	99
3. 店铺起名的五大禁忌	101
4. 店铺起名的新思路	102
店铺外观设计, 塑造独树一帜的氛围	104
1. 店铺设计要彰显个性	104
2. 如何设计好招牌	107
3. 如何用个性扮靓店铺的“外表”	109
4. 如何将橱窗变为店铺的“秀脸”	111
让店内环境独具特色	113
1. 让迷人的店内环境动人心扉	113
2. 如何使店内装潢设计和谐协调	115
3. 店内布局有哪几种类型	116
4. 如何因地制宜地设计店内通道	117
5. 如何设计货柜、货架	118
6. 如何以色彩吸引顾客的眼球	119
7. 让五彩缤纷的灯光扮靓你的店铺	121
打造生趣盎然的购物氛围	123
1. 如何确定商品陈列的“黄金段”	123
2. 良好的购物氛围是吸引顾客的“磁石”	125
3. 商品陈列有哪些形式和方法	126
4. 商品陈列有哪些技巧	127
5. 商品陈列的三种误区	129
6. 四种不同类别商品的陈列方法	130

第四章 智慧的老板向管理要效益

识才用人,人才就是“仁财”	134
1. 如何慧眼识英才	134
2. 不能重用的十五种人	136
3. 识别人才有哪些方法	139
4. 靠己赚小钱,靠人赚大钱	141
5. 知人善用,惟才是举	142
6. 弃人之短,用人之长	143
7. 大胆起用比你优秀的人	145
8. 切忌任人惟亲	146
9. 招聘人才有哪些方法	147
聪明老板的管人方略	150
1. 在员工管理上下工夫	150
2. 与员工同甘苦、共患难	152
3. 恩威并重,对待员工	153
4. 委婉含蓄地批评员工	155
5. 采取积极措施,挽留优秀员工	157
6. 解雇员工前要三思而后行	159
7. 员工管理存在哪些误区	160
成功老板如鱼得水的公关应酬“绝招”	162
1. 如何树立老板的公关形象	162
2. 商务形象就是老板的财富	162
3. 商贸谈判,灵活把握进与退	164
4. 运用技巧,打破谈判僵局	165
5. 如何进行商务拜访	166
6. 如何进行商务洽谈	167
7. 学会应对不同性格的谈判对手	169
善于理财,财富向你“招手”	171

1. 企业理财有哪些法则	171
2. 讨债不要心太软	173
3. 当好老板,必须学会理财	174
4. 严格把好财务关	176
5. 降低成本就是增加利润	177
6. 宁愿少赚,也不要赔账	178
7. 商界理财有哪些误区	179
8. 将钱用在“刀刃上”	180
居安思危,防败守业	181
1. 创业难,守业更难	181
2. 越是不景气越要有斗志	182
3. 要有失败的心理准备	183
4. 摆正心态,想方设法突破难关	185
5. 做好企业防盗、防抢工作	187
6. 造成企业倒闭的原因有哪些	188
7. 如何摆脱做生意的低潮	189
8. 面对失败,保持理智	190
9. 营业额尚可,就要努力支撑下去	192
10. 不要一条道走到黑	192
11. 什么时候转行最合适	193

第五章 将个性当做经商的灵魂

个性经营是经商必胜的“法宝”	196
1. 个性赚钱,天性生财	196
2. 个性经营是生意长久不衰的“秘诀”	197
3. 特色经营,成功之道	198
创新是赚钱的“杀手锏”	200
1. 思维创新才能立于不败之地	200
2. 个性经营的生命在于创新	201

3. 寻找市场上的“空缺”	202
4. 出奇制胜,发财之道	203
5. 产品创新四大技巧	205
进货成功的学问	207
1. 进货是一门大学问	207
2. 进货成功需掌握哪些要领	209
3. 店铺要有自己的“当家”商品	210
4. 进货成功有哪些新经验	210
5. 防止进货上当受骗的三个“心眼儿”	212
个性服务才能使顾客心满意足	213
1. 个性化服务赢得回头客	213
2. 巧妙接待,让顾客心甘情愿进店	214
3. 为顾客着想,让顾客“恋”上你	215
4. 热情服务,顾客就是你的财源	216
5. 摸透顾客的心,跟着顾客需求走	218
6. 以“诚心”换来顾客的“耐心”	220
7. 巧妙对待六种类型的顾客	222
8. 引导顾客购买商品的六个绝招	223
9. 奇招引客,唤起顾客好奇心	225
10. 使顾客成为回头客的两个“秘方”	226
11. 如何接待不同年龄的顾客	227
个性推销带来滚滚财源	229
1. 感情推销,事半功倍	229
2. 智慧是打开推销之门的“钥匙”	230
3. 赞美推销,让顾客心甜如蜜	231
4. 制造悬念,利于推销	232
5. 让顾客充当你的推销员	233
6. 商场高手的推销“绝招”	234
7. 免费赠送,投小获大	235
8. 好猫追着老鼠走,推销随着市场变	237

9. 建立档案,把顾客记在心中	238
用促销利剑杀出大好“钱途”	239
1. 常用的八种促销高招	239
2. 名人效应,偶像助推销	242
3. 有奖促销,巧抓顾客侥幸心理	243
4. 经商之道,重在促销	244
5. 欲擒故纵,先送后买有绩效	246
6. 曲径通幽,酒香也怕“巷子深”	247
7. 厚利适销,紧盯富人“口袋”	247
8. 店铺促销的五大误区	248
个性定价为你赢得商机	250
1. 个性定价,才能随行就市	250
2. 与众不同,以奇引客的定价法	251
3. 利用数字错价定价	252
4. 商品定价内藏十个“玄机”	253
5. 高价定价,险中求胜	254
6. 商品定价的五种方法	255
7. 折扣定价,灵活经营	257
8. 商品降价有哪些技巧	258
9. 商品涨价有哪些技巧	259

有
一
种创业
叫
勇气

第一章

创业起步

初次创业者的注意事项

良好的开端是成功的一半,初次创业者都豪情万丈,都想在商海中奋勇博击,成就一番大业。然而潮起潮落,几家欢喜几家愁,每年总有很多生意场上的失意者。生意失败的原因是多方面的,但如果起初创业时就注意以下事项,你创业的成功系数就会大大增加。

(1) 经商项目要选准

初次创业者首先要正确认识自己,譬如自己的性格、专长、投资能力、适合自己的行业等。做好充分的心理准备后,然后进行细致的调查,对当前的社会需求有所了解。有一位从事饭菜加热生意的摊主刘女士,曾经在这个行业获取了很大利润。当初她选择这一行的动机是:由于许多职工中午不愿意吃外面的午饭,都是自备饭菜,她想如果能解决职工的热饭问题最好。于是,她开始从事用微波炉为职工热饭菜的生意。职工们把从自家带来的凉饭菜拿来热,每热一份饭菜收费两角,由于价格合理,服务热情、周到,她的生意蒸蒸日上地发展起来。

(2) 鼓起勇气去尝试

勇于尝试是做生意成功的秘诀。有些行业只有亲自尝试才知道效益如何。在这方面,照相馆老板张先生深有感触。他失业下岗后,为了生存不得不去摆地摊儿。他到批发市场批发了一些袜子和鞋垫,学小贩亮开嗓门吆喝。一天下来,他赚到40多元。一年的辛苦努力为他带来一笔不薄的收入,他用这些积蓄开办了一家照相馆。

照相这一行业有较大的风险,刚开始由于张先生缺乏经验,经营收益不

太好,刚够保本。后来他请到一位专业摄影的师傅,由于照相环境优雅,很快便以适中的价格和诚信的服务赢得顾客们的赞赏。每逢节假日,照相馆内的顾客总是川流不息。

(3) 创业机会要认真把握

机不可失。时不再来。抓住创业机会尤其重要,一位电器专卖店老板就是善于把握机会而成功的。当初,偶然看到的一则消息激发了他从事家电生意的兴趣。据国家气象局分析,那年夏季可能会出现高温天气。他觉得这个机会很好,于是便筹措资金在冬季进货。因为冬季是淡季,价钱要比旺季低好几个百分点。事实果然如气象局预测的那样,那年夏季的确异常炎热,他购进的一批空调不出一个月便销售一空,还获得较高的利润。然后,他又以较快的速度购进了第二批空调。这样,仅仅一个夏季的时间,他就轻松完成了资本的原始积累。

(4) 贷款数目不能过多

初次创业者一般经济较紧张,所以贷款时,要根据自己的经济实力来决定款额的多少。款额不宜过多,这样做风险太大,容易给创业者带来不必要的心理压力,不利于能力的发挥。

一位创业者始终抱着“做大生意,赚大钱”的思想,为了将企业的规模做大,他托人贷了30万元款。由于贷款数额过多,以至于利息压力过大,再加上他急于求成,结果被人骗走一批货。一年下来计算盈亏,不仅没赚到钱,还亏损了许多。进来的货不能推销出去,利息还要照付,过多的资金负担,迫使他放弃了经商。

(5) 管理经验丰富不等于会做生意

有些人从事过多年管理工作,就自以为会做生意,其实这种看法是片面的。做生意涉及的范围很广,有管理经验只不过是一个方面而已。

小钱曾在一家公司当过几年业务经理,认为自己既有创业头脑,管理经验又丰富,开公司是很简单的事。结果开业没多久,就碰了许多次钉子,后来他才明白仅有管理经验并不是创业成功的保证。

(6) 诚信服务

诚信是创业者在商场运筹帷幄的“法宝”，只有讲求诚信，才能赢得客户的好感，吸引更多的回头客，最终取得成功。那些坑蒙拐骗，做一锤子买卖的人，生意注定不会长久。

犹太青年哈罗德最初是一个餐饮经营商，可是当他看到麦当劳里人潮如涌的场面后，就敏锐地发现里面存在着较大的商业利润。他料想，如果自己能够代理麦当劳，那一定能赚得一笔不薄的利润。

于是，哈罗德便找到麦当劳总部的老板，说明自己想代理麦当劳的愿望。老板告诉他，必须拿出 200 万美元的资金，才能取得这个代理权。

哈罗德的钱根本不够，该如何办呢？他决定每个月存 1000 美元。于是每个月 1 号，他就将自己赚来的钱全部存入银行。而且，为了怕将自己手中的钱花完，他总是先将 1000 美元存在银行中，再考虑自己的经营费用和日常支出。不管发生何种情况，他都一直这样做，整整坚持了 6 年。

6 年过去了，哈罗德已经积蓄了 7.2 万美元，但是距离需要的 200 万美元还有很大差距。于是他便去找麦当劳总部的负责人威尔逊先生，向威尔逊诚恳讲述了自己面临的困难，希望能得到麦当劳的代理权。

威尔逊听后，被哈罗德的诚信所打动。为了检验哈罗德所说的话是否真实，他还亲自去银行打听哈罗德的存款情况。当柜台小姐们知道威尔逊的来意后，大为赞叹：“哈罗德真是不简单啊！他每个月的 1 号都是在中午的时间存入 1000 美元。6 年来，不管寒冬酷暑、风霜雨雪，他都一直在坚持，这个人真有毅力。”威尔逊听后，当时便决定将麦当劳的代理权给哈罗德。从此后，哈罗德就开始发迹了。

(7) 决策果断

做出正确决策是创业者的主要职责。掌握更多的信息是决策的前提，倘若信息不充分，就会使决策结果产生不确定性，导致管理者在决策中彷徨失措。在一个相对模糊的环境中做出决策，如果他的决策得到现实的证明。他就是一个比较合格的创业者。有时由于需要考虑的因素太多，会导致决策缓慢，因此会丧失一些良机。在一些问题的具体处理上，如果按照经营者

的思路去做,会取得良好结果,若迫于压力、没能坚持到底。结果注定是失败。

(8) 不能把创业与生活等同

有一些创业者将做生意当做自家过日子,对很多事情不能做出理智的决策,结果导致一些损失发生。实际上,生意只是生意,生活只是生活,如果将两者混为一体,经营注定不会有太大的起色。

王先生从事了一年的礼品经营后可谓受益匪浅。他觉得按照自己的品位,一定能经营一家优秀的礼品店兼休闲书吧,他特意给自己的经营制定了目标:不随俗,打造最有品位的卖场,销售最有个性的物品。事实上,往往计划赶不上变化。当他大张旗鼓地准备开张营业之时,预料不到的问题便纷至沓来。

经过许多的挫折与失败之后,王先生终于认识到:生意并不是生活,一切要从实际出发才是真理。

总之,生意场上有机遇,也有风险。初次创业者要小心选择创业方向,同时要将商机把握好。切不能把创业等同于生活。只有这样,你的创业前景才会一片光明。

为创业储备知识、技能与经验

现天,世界已步入了经济时代,知识、技能与经验已成为各种生产要素中最重要、最短缺的要素。可以说,知识、技能与经验就是资本,拥有了它们就拥有了未来。要想创业成功,创业者就需要拥有较为全面的知识、技能与经验,这些方面直接关系到创业者素质的高低,甚至决定着创业都整个创业过程的成败。