

# 創業高手

Pioneering Work an expert

鹹魚翻身躍龍門

- 商業代理
- 郵購服務
- 專業講座
- 網路銷售
- 財務仲介
- 電腦顧問
- 私人服務
- 自由撰稿人
- 平面設計師
- 註冊會計師
- 進出口貿易
- 室內設計師
- 動畫3D設計
- 網頁、程式設計師



Show Me 08

你不會是第二個王永慶  
 也不可能是另一個比爾蓋茲  
 新世紀 新經濟 新希望 新秩序  
 100個創意工作室 實務操作手冊

謝東旭◎編著

Pioneering Work an expert

Show Me 08

# 創業高手

---

---

——鹹魚翻身躍龍門

四知堂出版

國家圖書館出版品預行編目資料

創業高手：鹹魚翻身躍龍門 / 謝東旭編著。

-- 初版 -- 臺北縣三重市：四知堂書坊，2001 [民90]

面：公分-- (Show me : 8)

ISBN 957-30359-8-7 (平裝)

1. 創業 2. 成功法

494.1

90014911



Show Me 08

## 創業高手——鹹魚翻身躍龍門

定價：200元

---

|      |                     |
|------|---------------------|
| 編 著  | 謝東旭                 |
| 發行人  | 黃宣誠                 |
| 執行編輯 | 普林特斯                |
| 封面設計 | 蕭仲哲                 |
| 出 版  | 四知堂書坊               |
|      | 台北縣三重市六張街 202 號 1 樓 |
|      | Tel:(02)8981-8288   |
|      | Fax:(02)8981-8298   |

---

|       |                    |
|-------|--------------------|
| 總 經 銷 | 旭昇圖書有限公司           |
|       | 台北縣中和市中山路二段352號 2樓 |
|       | Tel:(02)2245-1480  |
|       | Fax:(02)2245-1479  |

ISBN 957-30359-8-7

|     |                |
|-----|----------------|
| 印 刷 | 鼎易印刷事業有限公司     |
| 版 次 | 2001 年 9 月初版一刷 |

---

(本書如有破損、缺頁或裝訂錯誤，請寄回更換)

© Print in Taiwan

# 目 錄

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一章 | 確定你的目標       | 005 |
| 第二章 | 怎樣研究市場       | 013 |
| 第三章 | 創意工作室創業步驟    | 025 |
| 第四章 | 100個致富創意操作實務 | 053 |
| 第五章 | 預測你的未來       | 173 |
| 第六章 | 經營合法化        | 201 |

Show Me 08

# 創業高手

---

---

——鹹魚翻身躍龍門

四知堂出版

试读结束：需要全本请在线购买：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)



# 目 錄

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一章 | 確定你的目標       | 005 |
| 第二章 | 怎樣研究市場       | 013 |
| 第三章 | 創意工作室創業步驟    | 025 |
| 第四章 | 100個致富創意操作實務 | 053 |
| 第五章 | 預測你的未來       | 173 |
| 第六章 | 經營合法化        | 201 |





# 第一章

## 確定你的目標

希望及願望不是目標，它們也許能燃起火花，但不能使火繼續燃燒；目標是更艱難、更明確而努力達到的事。我們以理性的思考訂定目標，然後以堅毅和勇氣來完成。我們的願望可能永遠不會實現，但我們的目標在經過努力之後是能達到的。設定目標的過程需要我們最大的努力，但最後的收穫也是最大的。

為了更有效地從生活和事業中得到你想要的，定下目標且要堅毅地去朝目標前進。

### 知道你想要的是什麼

一般人通常不喜歡設定目標，只是在昏昏沈沈中過日子罷了，這對剛創業的你是很奢侈的事。在船長尚未決定目的地時，船不能開航；你也一樣。從個人和財務上的觀點仔細想想：「你預備從你的事業中得到什麼」是想要一個星期工作二天，賺個二百元；還是一個星期工作七天，賺一百萬元？隨你高興。但記住，如果你不知道自己想要達成什麼目標的話，就永遠達不到。

## 獲得家人的支援

當你訂定目標後，應該花點時間和你的家人溝通，並討論你的目標對他們有什麼意義。若想要家人支援你的目標，就要讓他們充分明白你要做什麼，以及為什麼這麼做。記住！你的新事業不但會改變你的生活，也會改變他們的生活，要誠實以對，不要讓他們誤以為在家成立工作室對他們的生活不會有任何影響。一個本來已經很忙碌持家的人如果要在家創業，一定會放下其他的工作來經營業務；任何一個人從原本要外出工作變成在家工作，會擾亂了已建立的日常生活步調；得到支援意味著家中成員和其他受到影響的人，對生活的改變也能接受。

為了達到你的目標，你需要配偶和孩子們的體諒，且最好從一開始就對他們誠實。如果你需要人幫忙照顧孩子或作家事，或尊重你的工作時間，你要開誠公佈地和他們討論。並不是去要求別人支援你的新目標，而是在訂定目標的過程中以誠實、外交手段和真正的渴望，來贏得家人支援。

## 設定你的目標

設定目標有一個正面的影響，就是能控制事業的進展。當你達到目標時，可以享受一下自我滿足感；如果尚未達成目標，還來得及做一些修正。

在練習表上，列出你個人的和專業的目標。現在只要先專注於第一年想要達到的目標；同時也寫下一些為了達成目的而必須完成之暫時的目標，愈詳細愈好。

在創業初期按照月份的格式能幫你達成目標，並提供一個所完成之目標的清單。每個月底不管是否達成預定目標都做個記號，如果達到的話，你就可以坐下來審思一番；若達不到，問問自己為什麼，下個月重新設定目標。你要知道這些目標有時像是一個移動的靶子，你要不時地調整你的準心，只要把你的眼睛定在靶心，做必要的修正。

依優先順序訂定目標。不要把目標定得太高，設定目標是一種基本常識的練習，如果這目標能為你的時間、經驗及生活方式配合，就比較容易且較快達到。

## 對自己承諾

你現在知道事業的成敗操在自己的手上，所有的付出、堅毅及承諾，能幫助你達成目標。

承諾是一種保證，一個為達到目標而付出時間和精力的保證，不要對自己「亂開支票」。

也已檢討過成功的特質，記下了你的技能資產，並且訂定了你個人的目標及財務目標，現在用點時間來檢查你履行承諾的能力。

承諾是設定目標的一部分，若缺少了它，什麼事都辦不到。你可以訂下很多目標，但若是下不定決心完成它們，訂再多的目標也沒用。

沒有人是完美的，但有些人自認為有比別人更多的瑕疵，對於自己的能力與潛力往往沒有信心。記得自己每一次的失敗經驗，達不到別人的期望，不能達到目標；我們歷經了前行、停止、絆倒，結果承諾的能力愈來愈差，不是因為放棄或踏出錯誤的一步，而是因為自信心慢慢地被侵蝕了。

你可以重新建立信心，盡力去履行承諾，只要把精力的焦點放在目標上，步步為營，這樣就能完成你的計劃，擴展你的事業。下面的一些建議有很大的幫助；

■不要光說不練。和新朋好友漫無目標的討論，沒有什麼意義，你一定聽過「談到死」，不要讓它發生在你身上。

■試試你的自我承諾能力。以邏輯和正面的思考來規劃你的事業構想，使其能慢慢地成長，慢慢成形；如此一來，就可以看到自己的思考變成解決問題的答案。

■如果你必須說出來，完成目標而且談論它。這樣可以建立對自己的信心及獨立的精確。

如果你必須談談你的計劃，去和從商的人談，詢問他們的意見以及參考他們成功的經驗。

不要讓過去的錯誤經營阻礙你。檢討一下為什麼以前的構想和計劃會失敗——然後永遠地把這些經驗丟在一邊。

■相信自己。這是你的構想，你的事業，千萬不要道聽途說。回想一下過去曾有的成功經驗，並想像事業將更成功。

事業的重心在於你汲汲於成功的熱情。如果你有足夠的熱情，它將給你創造夢

想的力量。

相對於充滿自信、不懼風險的人，許多安靜、堅毅、保守的人也同樣地可以成功，兩者各有優缺點，而對於他們的目標也都有強而有力的責任感；他們發揮了個人的長處，對自己十分瞭解。潛意識或非潛意識地，他們評估反省自己，並得到十分中肯的結果，然後向前衝。

每天都有數以千計的人在家創立成功的事例；如果你的目標很實際，也有很強的責任心，沒有理由你不能成為其中之一。





## 第二章

# 怎樣研究市場