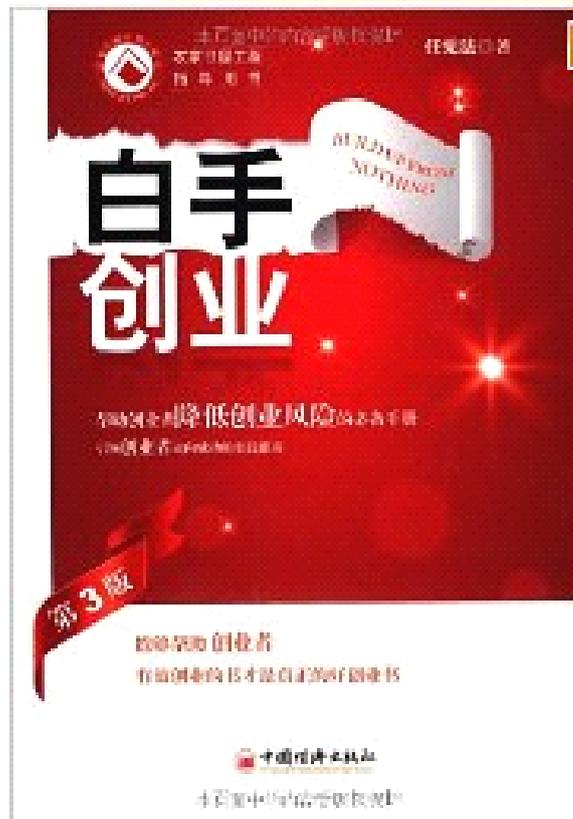


点击 **在线试读!**



#### 内容简介

《白手创业(第3版)》针对想创业和正在创业以及因初次创业失败而困惑徘徊的人士，通过通俗易懂的创业道理的讲解并结合活泼生动的实际创业案例的分析，为他们指出一条白手起家的道路。通过阅读《白手创业(第3版)》，你会对自己目前是否适合创业有个基本评估，对自己适合创什么样的业有个选择判断，并学会如何最大化地利用现有的资源创业。

《白手创业(第3版)》已经出版的第一版和修订版，获得读者的喜爱和好评，并列选全国农家书屋工程指导用书。第三版作者根据国内国际形势的变化，与时俱进地做出修订，相信《白手创业(第3版)》从内容和形式上一定能焕发出新的光彩!

### 编辑推荐

《白手创业(第3版)》：能够帮助创业者有效创业的书才是真正的好创业书，帮助创业者降低创业风险的必备手册，引领创业者走向成功的实践指南。

### 媒体推荐

这本书改变了我，谢谢！我是怀着感恩的心来写这段留言的，在我读这本书的时候，我也想加盟一个项目，看完这本书，让我对项目的真实性产生怀疑，我暂时打消了念头，没多久，央视二台报道了这类项目的虚假性，我惊出了一身冷汗，非常感谢这本书。创业光有激情和想法是不行的，希望这本书能够帮助更多创业的人走向成功。

——青岛读者巴鲁斯奇遇记

一本真正指导创业者的创业指南。这本书没有名人写的创业书那么有名，但非常适合初始创业者。我也看过几本创业书，教授写的太空洞，名人写的又太高。而这本书的确告诉你如何去创业，从方法、行动、心态都有很好的启发指导作用，作者是用心告诉一个草根怎样去创业，书中几封读者来信很受启发，对于创业条件不成熟的也给予中肯的建议。

——武汉读者逆水无痕

对初始创业者很有帮助。书中告诉读者创业首先是经营的自己，把自己经营成一个能创业的人，这点非常重要。书中创业的几个条件写得非常好，我就是因为创业条件不具备开始创业的，结果失败了。不光亏了钱，也打击了信心。这本书帮我找到了创业失败的原因，谢谢，我还会在创业路上努力的。

——读者 lolvita

不错。此书值得一读，作者有比较丰富的亲身创业经历，文章朴实易懂，是一本好书，值得创业初期的朋友一读！

——广州读者

#### 作者简介

任宪法，小天财财商工作室教育总监，现从事财商教育研究及咨询工作，财商教育专家。出版作品有：《白手创业》（第一版、修订版），《提高财商多赚钱》《快教孩子学理财》。《白手创业》被国家农家书屋工程选为创业指导用书。国内首个自主知识产权、培养儿童财商能力“小天财儿童创富游戏”的发明人。曾辅导多位读者创业投资成功。

#### 目录

前言：这本书适合哪些人读？

第一章 创业，你真的准备好了么？

1 从一封读者来信说起

读者问答：我该不该去创业？

3 创业的步骤

4 创业首先经营的是你自己

读者问答：我现在适合创业吗？

第二章 创业五个核心条件

1 创业核心条件一：技术决定战术

读者问答：我该如何确定营销方案？

2 创业核心条件二：经验是灵魂

读者问答：我能进军电脑行业吗？

3 创业核心条件三：人脉决定方向

读者问答：三万元能创业吗？

#### 4 创业核心条件四：机会决定起点

读者问答：我能在经济适用房住宅区开个什么店？

#### 5 创业核心条件五：资金决定规模

读者问答：没有资金怎么办？

#### 6 五足鼎：创业五个核心条件的互动与支撑

### 第三章 以自身优势条件创业

#### 1 自身优势决定你干什么

读者问答：我能成为前公司的竞争对手吗？

#### 2 项目的确定与考察

读者问答：这种加盟店能加盟吗？

#### 3 选择合适的创业方式

读者问答：我该不该跟他合伙创业？

#### 4 创业前你要干什么

读者问答：功能性产品如何打开市场？

#### 5 如何降低创业风险

读者问答：我能加盟足疗店吗？

### 第四章 克服创业过程中的五个问题

#### 1 贪大

#### 2 急于求成

#### 3 随便放弃

#### 4 花钱不合理

## 5 习惯性原因

### 第五章 克服创业过程中的三种心理

- 1 恐惧的心理
- 2 盲目急躁的心理
- 3 消极心理
- 4 赢在激情

### 第六章 创业者必学的四个财商理念

- 1 “现金流”告诉你生意是否真的赚钱
- 2 “投资收益率”越高，赚钱越多
- 3 “资金周转率”越高，赚钱更多
- 4 “组合创业”适合每个人

读者问答：我到底该怎么办？

### 第七章 我的创业经历

- 1 第一次创业之前我做了什么
- 2 我为什么选择通信行业
- 3 我是如何操作的
- 4 我克服了哪些困难

### 第八章 总结——积累资源，事业越做越大

- 1 创业资源变成今天资产
- 2 建立一个高效团结的团队

3 不断学习，每天进步一点

4 抓住更好的机会，更上一层楼

读者问答：大学毕业生该怎样创业？

文摘

版权页：

**图书在版编目 (CIP) 数据**

白手创业 (第 3 版) / 任宪法 著

北京: 中国经济出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5136-0736-0

I. ①白… II. ①任… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 080630 号

责任编辑 王中梅  
责任审读 贺 静  
责任印制 石星岳  
封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社  
印刷者 三河市佳星印装有限公司  
经销者 各地新华书店  
开 本 710mm×1000mm 1/16  
印 张 14.75  
字 数 218 千字  
版 次 2011 年 6 月第 3 版  
印 次 2011 年 6 月第 7 次  
书 号 ISBN 978-7-5136-0736-0/F·8853  
定 价 29.80 元

中国经济出版社 网址 [www.economy.cn](http://www.economy.cn) 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68359418 010-68319282)

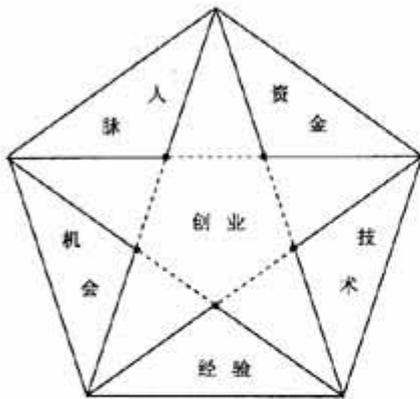
国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010-68344225 88386794

插图:



业时更有优势、更强、更多。如果把创业五个条件写出来的话，再盖“五角大楼”的话，同样我们把每个条件之间以及与创业之间的距离比喻成创业条件的充足和不充足，今天围绕创业的这五个条件你都很充足，已经是个很不错的“木桶”了。



- 你有自己的资金和获得资金的能力；
- 你有了谁也拿不走的商业经验；
- 你有了各式各样的人际关系；
- 你有了自己的相关行业技术；
- 你有了更强的捕捉和创造商业机会的能力；
- 你的综合经商能力得到提高。

现在这个大楼底座会很大，你也可能在原来项目的基础上继续发展，你也可能有了新市场、新产品、新生意、新机会，现在你有资格和能力去盖一个非常理想的属于你自己的商业大楼了。

中国正在成为世界最大的消费市场和经济市场，这个环境为我们每个人的发展提供了无限广阔的舞台。在这个舞台上，对于一个完成第一次创业蜕变的你（已经从为生存保障而创业中走了出来）来说，需要更大的发展空间。一个记者问世界首富比尔·盖茨，你为什么能成为世界首富？比尔·盖茨说了三点，那就是：超前的眼光——小生意看眼前，大生意看未来；机会——用你超前的眼光抓住一个千载难逢的机会；行动——立刻付出巨大的行动。这就是成为百万、千万、亿万富翁成动的秘密。所以放开你的视野，关注你身边的机会，时刻准备付出行动吧。

我建议及提醒的是，经过五年左右的发展，你应该确立自己的核心竞争力，具体体现在以下几点：

- (1) 你有竞争优势或者你有自己的产品；
- (2) 这个行业有发展前景；
- (3) 拥有一个与你一起发展的团队；

### 消极心理

我在前面说过，在整个创业过程中，心理状态就像一股无形的力量左右着我们的行动。是做还是不做？是前进还是放弃？是上还是下？是逃避还是面

对？是向东还是向西？诸如此类对立的情况，需要我们做出选择和决定。这时如果消极的心态（如抱怨、愤怒、自负自大、自卑、后悔、犹豫不决、拖延逃避、嫉妒报复、自暴自弃等）开始作祟，占了上风，无论是个人还是一个团队，这种心态都会在创业的路上把你打败。很多创业失败的人，一段时间以后或者几年以后，他会发现他失败的主要原因就是自己，是自己被自己的消极心态打败了。

有个人值得我们所有创业者学习，这个人就是阿里巴巴（中国）网络技术有限公司董事局主席、CEO 马云，我们来看一下他的创业经历。

马云大学毕业时，应聘过30份工作，全部被拒绝；他想当警察，和5个同学一起去，4个录取，只有他没有被录取；杭州第一个五星级宾馆开业的时候他去应聘服务员，也没有被录取；他和24个人一起应聘杭州肯德基，23个人被录取，没有被录取的那个还是他。为什么？最主要的原因就是马云长得有点像“外星人”。假设当初马云真被哪一个单位给录取了，估计马云的人生轨迹也就变了，也可能就没有今天的阿里巴巴。

1999年马云和他的团队从北京回到杭州再次艰难创业。以50万元创办“阿里巴巴”网站。马云坚信：“B2B 模式最终将改变全球几千万商人的生意方式，从而改变全球几十亿人的生活！”可在当时，只有希望和方向，没有资金。大家也对这个事业产生了怀疑，不知道路怎么走。

初期财务困难，马云借员工的钱再给员工发工资，但是马云挺过来了。在那个时候，无论在企业的前途方向上，还是在经济上，马云如果稍微一消极或退缩，就不会有今天的“阿里巴巴”了。2000年日本软银公司的董事长孙正义在和马云面谈了6分钟后，投入2000万美元，那一日“阿里巴巴”名声大振。

如今阿里巴巴集团旗下有阿里巴巴网、淘宝网、支付宝、雅虎中国、口碑网、阿里软件、阿里妈妈网。他本人也应邀多次在北大、哈佛、斯坦福、伯克利等世界名校演讲。资产和当初相比，不知翻了多少倍？并且每天都不停地在增长。

马云的成功也不是一帆风顺的。有一些创业者喜欢看成功学的书或者听成功学讲座，想通过成功学帮助自己成功。让我们看看马云老师是如何看待成功学的：“很多时候少听成功专家讲的话。所有创业者多花点时间学习别人是怎么失败的，因为成功的原因有千千万万，失败的原因就一两个点。所以我的建议就是少听成功学讲座，真正的成功学是用心感受的，有一天你成了成功者，你讲任何话都是对的。”我年轻时也买了很多成功学方面的书，我发现这东西就和兴奋剂差不多，除了一些激励性理念语言和喊一些不痛不痒的成功口号外，真的没什么实质性东西，过后你还是找不到方法和出路；甚至对于有些人反而有害无利，为了追求快成功，尽干一些不着边际空中楼阁的事，最后耽误了时间，坏了心态，也害了自己；几年后你再看他还是老样子，这样的创业者今后也基本上不会有什么起色了。

**点击优惠获得实体书**