

怎样培养经营感觉? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E6_80_8E_E6_A0_B7_E5_9F_B9_E5_c123_289316.htm 首先对于创业者来说

，进行训练和学习的自主性很重要。创业者是以自己的意志做主的人。因此，从学习的阶段开始，如果不是以自己的意志为基础，那么就不能培养出最为重要的作为经营者的感觉，所以创业者应当主动地学习，自费向自己投资。其次对于创业者来说，所谓的头脑、感觉并非一朝一夕能够掌握的，需要日积月累的努力。例如，磨练头脑需要学习知识。吸收知识可以短期集中进行，但知识要变成为自己的血肉，成为自己头脑中的一部分则只有靠每天的积累。比起一个星期的集中学习，一天抽出十分钟，二十分钟都是有效的。总之，每天不间断地坚持下去，掌握的内容会更多。即坚持就是力量。正因为坚持，知识才会变成智慧，头脑才能变得聪明起来。另一方面，从感觉来说，一点一点地积累和培养更为重要。创业者应学会从日赏的生活方式、生活态度、意识等方面去培养。对每天所遇到的事物怎么看待、怎么吸收，对眼前的事物怎么感受、怎么思考，要从这些当中一点一点地磨练下去。你会逐渐意识到，这样一来，即使说彻底努力，也不像地狱般黑暗的，那是积极的，不需要装模作样就能做到的努力。创业者能否成功的关键，还在于对事物的感受能力。若无其事地在街上漫步，无心人往往什么也感受不到，而有心人，如经常寻找新事业发展契机的经营者，对其事物和现象就会有所印象，而且牢牢地刻印在大脑里。糊里糊涂过日子的即使有所感受，也不过是停留在表象上。具有目的意

识的人会将它作为“情报”来接受。根据不同的情况，从其事物和现象会发现对人生或生意上的启示。例如，一些商品的命名，“飘柔”，“捷达”，等等。有意识地看时，独特的命名会接连登场。而且，那些命名越有趣的商品越加畅销。现代正是感性市场的时代，怎样抓住消费者的感性并将其表现，已作为重要的战略方式显现出来。曾经不情愿地被人拉到百货商场，也许你就会意外地发现这儿正是情报的宝库。所以对于怎样看待事物，怎样去感受，作为一个创业者应多想想“为什么”。“为什么呢？”要有这样的疑问。这正是—一个创业者最必要的感受方法。“为什么”的思考是探究，摸清事物的本质的出发点。只对眼前的事物照原样接受，是不能看穿其本质的。比如，在咖啡店喝咖啡，觉得很好喝。没有“为什么”的思考的人仅此而已。即使稍好一点的人，也至多是对朋友或亲人说：“那儿的咖啡味道不错”，仅达到这样传播情报的程度。有“为什么”的思考的人会去探究那种咖啡为什么好喝。确认其是用什么煮的，探究咖啡豆的种类和搅拌方法。有机会时直接询问老板其秘诀。进一步探究的话，会明白咖啡其本身的味道尽管如此，其实店内的气氛也有相当的影响。就这样，对“为什么”的思考挖掘下去，从感到咖啡好喝入手，自己会得到各种各样的情报。在生意的舞台上，其差异会如实地显现出来。有“为什么”的思考的人发现什么异常现象时，会力图去抓住其原因。比如，更容易识破客户公司的经营危机，也更容易从部下的细微行动察知其生活上的异常。对事物没有疑问的人对这些事感觉迟钝，不会采取先下手的政策，往往被置于被动。这样是做不了经营者的。不管怎么说，生意都是先下手为强。总之，

新事业的契机常常缘于“为什么”的思考。100Test 下载频道
开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com