

敲开财富之门的创业智慧书

WHAT **你** MAKES
YOU VENTURE

凭什么 去创业

——金龙◎著——

写给徘徊在十字街头的年轻人，
告诉你：“天下是你们的”！

台海出版社

敲开财富之门的创业智慧书

WHAT 你 *MAKES*
YOU *VENTURE*
凭什么
去创业

——金龙◎著——

写给徘徊在十字街头的年轻人，
告诉你：“天下是你们的”！

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你凭什么去创业/金龙编著. -北京:台海出版社,

2010

ISBN 978 - 7 - 80141 - 693 - 3

I. ①你… II. ①金… III. ①企业管理 - 经验

IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 148635 号

你凭什么去创业

著 者: 金 龙

责任编辑: 刘新玲

版式设计: 刘 栓

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010 - 64041652(发行, 邮购) 010 - 64010206(编辑室)

传 真: 010 - 84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: th-cbs@163.com

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 150 千字 印 张: 13

版 次: 2010 年 9 月第 1 版 印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80141 - 693 - 3

定 价: 26.80 元

版权所有 翻印必究



序

当不好士兵的将军一定不是好将军。

每个人都喜欢看太阳，但是太阳的背后却有无数的黑暗，同样，成功的背后也隐藏着很多的挫折和失败。任何一个人的成功，别人看到的往往都是表面的光芒，却看不到其背后付出的巨大代价。

——创业教主 马云

每个人都渴望享受创业成功后的快感，却往往看不见创业成功者在创业期间所经受的种种磨难。当初，他们是如何艰苦卓绝地积累经验、苦练内功，这一点，往往被人们有意过滤，视而不见。而这正是本书所要关注的问题。

有这样一个经典的故事，不妨在这里和大家分享。

一家公司有两位员工 A 和 B。一天，A 对 B 说：“我不想继续在这家公司工作了，我憎恨这家公司。” B 说：“我非常赞成你的想法，在离开公司之前，你一定要给老板一些颜色看看，让他知道你也不是吃素的！但是，我认为你选择现在离开不是最佳时机。”

A 疑惑道：“为什么？” B 说：“如果你现在离开公司，公司并没有太大的损失，甚至正合老板之意，说不定他也希望你提出离职。倒不如你再在公司待一段时间，并在这段时间里为自己多谈一些客户，当你的能力可以在公司独当一面的时候，你就可以带着客户离开公司，这样能够让公司遭受重大损失，让老板也尝尝痛苦的滋味！”

A 认为 B 说的话很有道理，于是就按照 B 的方法，开始卖力地工作。

半年时间过去了，A 不再是那个吊儿郎当的员工了，而是拥有很多

忠实客户的员工了。当 A 再和 B 见面的时候，B 问道：“现在准备得怎么样了？是不是马上就要离职了？”A 有些不好意思地说：“我不打算离开公司了，因为上周，老板单独跟我谈了，他说我现在工作上进步不小，准备提升我当销售部经理。”

B 当真是有大智慧的人，他用巧妙的方式改变了 A 的关注点，使 A 从抱怨公司变为提升自己，变得不可替代，成为对公司有价值的人。这个时候 A 已经是一个几乎可以同老总平起平坐的牛人了！因为 A 已经具备随时创业的能力。无论是在公司工作，还是出来自己创业，都将无往而不胜！

事实上，在工作期间，主动地学习和积累经验，几乎是所有成功创业的牛人们的不传之秘。你认真地研究他们的成功经验，人们就会惊奇地发现这一点。

创业教主马云曾说：当不好士兵的将军一定不是好将军。

这个总是号召年轻人创业的“精神领袖”，大学毕业后并没有选择立即创业，而是选择去一所学校当英语教师，当时一个月的工资只有 89 元。“事实上，在学校教书的五年给了我很大的帮助。”马云说，“要想当一个好老板，首先应是一个好员工。”

李嘉诚，在创业之前是给别人跑业务的。一个只读完初中的人，一个茶楼卑微的跑堂者，一个五金厂普通的推销员。在小茶楼当跑堂时，他起早摸黑，侍候客人——倒茶、扫地、擦桌，忙得不可开交。后来又做推销员工作，因为没有经验而屡屡碰壁。那段时间，他每天都要背着一只装有商品的大包，挨家挨户推销产品……凭着一股干劲儿，创立出自己的事业王国，李嘉诚却认为，自己事业有成的真正原因是打工期间的辛勤积累。……关于李嘉诚，香港某报曾有如下评价：“一个年轻小伙子，赤手空拳”。

正是如此艰辛的打工历程，才使他具备了察言观色的高超本领，对他日后的创业大有裨益。可以说，没有那时的打工经历，就没有如今叱咤风云的李嘉诚！

蒙牛集团创始人牛根生，最初也只是伊利公司的一个洗瓶工，在自我磨炼和提升的过程中升职为伊利公司的副总，最后才创建了蒙牛公司。我们可以试想，如果牛根生不曾在伊利公司打过工，可能他一辈子都不知道牛奶是如何制成的，更不可能创建自己的蒙牛品牌。

中国有句古话：磨刀不误砍柴工。对于真正想创业的人来说，在创业之前，你做的准备工作越充分，你创业成功的几率也就越大！

从今天开始闭嘴吧！因为抱怨、牢骚不能解决任何问题！

要知道，创业不能急功近利、一步登天，而是需要从员工开始，不断积累创业的经验，循序渐进地靠近自己的目标。一个连员工工作都做不好的人，又如何能够胜任带领几十人甚至几百人的领导职位？

如果你看准某一行业，可以先到这类公司打工，一旦条件成熟，创业将水到渠成。打工的目的是让自己有机会靠近那些成功的人，向成功者学习创业的经验，为自己今后的创业做好充分的准备。

本书收录了大量创业成功者的经典案例，这些成功案例在带给你萌生自主创业激情的同时，更有许多具体而实用的经验指导，让你轻松掌握创业的“潜规则”，为处于创业迷途中的你指点迷津，通过创业改变自己一生的命运！

目 录

第一章

年轻不言失败，先打工后创业

第一节 磨刀不误砍柴工	3
第二节 让老板给你交创业的学费	5
第三节 这个世界不相信眼泪，只相信实力	8
第四节 当不好士兵的将军一定不是好将军	10
第五节 打工与创业的区别	12
第六节 生于贫困不是错，但死于贫困却是罪过	15

第二章

创业的方向：挖掘自己最大的优势

第一节 认清自己的优势与不足	21
第二节 选择的智慧：最适合你的才是最好的	23
第三节 打工还是创业？——你必须做的一道选择题	26
第四节 树立目标的 12 个步骤	29
第五节 确定“在哪里工作”的 4 个要点	34
第六节 创业的规律相同，但并不是适合每一个人	36

第三章

你凭什么创业：年轻创业者该准备的资本

第一节	像武功高手那样修炼“内功”	43
第二节	吃一堑，长一智——千金难买失败的教训	45
第三节	有人脉成功就像坐电梯，没人脉成功就像爬楼梯 ...	48
第四节	组建自己的团队	51
第五节	勾勒出无限大的前景图	54
第六节	向老板学习管理者应有的领袖气质	56
第七节	先旁观，然后细致地准备	60

第四章

入对行，跟对人：打工的资本积累是创业的第一步

第一节	成功就是跟对人，迷路就是问错人	65
第二节	快乐的秘诀——怎样获得自己喜欢的工作	68
第三节	这是你的船——跟老板一起战斗	70
第四节	不可不知的6条职场潜规则	73
第五节	磨砺自我——做足提升自我的准备	78

第五章

记住：你永远是在为自己打工

第一节	木匠的启示——你在为谁工作	85
第二节	抛弃“打工心态”，成就“老板心态”	88
第三节	换位思考，才知道老板的良苦用心	90
第四节	敬业，你才能赢得别人的尊敬	93
第五节	做问题的终结者——不要把问题留给老板	96

第六章

精英是折腾出来的：受老板器重的 8 个“潜规则”

第一节	“给”永远比“拿”受欢迎	101
第二节	学会制造惊喜——永远超出老板的期待	102
第三节	专注去做一件事，它一定会完善	105
第四节	不要过于锋芒毕露	107
第五节	不要苛求百分百的公平	109
第六节	闲聊也要避开上司的软肋	112
第七节	给上司预留指导的空间	115
第八节	老板爱把权力交给谁	118

第七章

逆境造就英雄：年轻何惧挑战

第一节	人生就是与困境周旋	125
第二节	你不可能永远走两根钢丝	128
第三节	只有靠自己，才能走出人生困境	131
第四节	永远自信——在工作困境中看到希望	133
第五节	在生活中喜欢创新，在工作中喜欢挑战	135
第六节	时刻充电，让自己永远不失业	137
第七节	调节不良情绪，平心静气处之	139

第八章

成功创业者的七大必备素质

第一节	学问可以不高，但野心不可不大	145
第二节	有鹰的视角，才有远大的事业	147

第三节	JUST DO IT——立即做，你才不会立即失败	150
第四节	合作双赢：把钱放在桌子上大家一起分	151
第五节	跳起来抓机会——机会偏爱有准备的头脑	154
第六节	创业不是靠一时的运气，而是靠长期的积累	156
第七节	胆量 + 冒险，做一个冷静的“赌徒”	159

第九章

从打工到创业：辞职创业前必上的几堂课

第一节	与其卖维生素，不如卖镇痛剂	163
第二节	创业成功的关键所在——明确你的创业目标	165
第三节	排列和选择社会关系	167
第四节	创业三宝：野心、激情、毅力	169
第五节	创业从内部开始：打工的同时做老板	171
第六节	你是否适合创业	176

第十章

“我的成功可以复制”：优秀打工者胜于创业

第一节	打工的富翁与创业的穷光蛋	181
第二节	打工也可以成为富人	183
第三节	成功要用自己的标尺来衡量	184
第四节	财富不只是金钱，还有更多比金钱更宝贵的东西	186
第五节	谁都无法取代你：把自己打造成最牛的员工	188
第六节	老板也是打工者	191

第 1 章

年轻不言失败，先打工后创业

马云说：“当不好士兵的将军一定不是好将军。”

最明智的做法就是：创业之前先打工。在打工的过程中历练自己，每任职一家公司，先要学习如何全力以赴地工作、吸取广泛的商海知识，提升自己各方面的能力。这比一味盲目地创业更重要，而且有效得多，此时再去创业，成功的概率就大得多。

第一节

磨刀不误砍柴工

创业人人都想，而且都想立即执行。但结果往往会事与愿违——总是以大多数人的失败而告终。这不禁让我们深思，究竟是什么原因造成的呢？

我抱着这一疑惑，曾观察和研究过很多打工者和创业者，越来越多的事实告诉了我真相——原来那些每天总是想着创业的“野心家”，在打工时总是不耐烦地对待手里的工作，敷衍了事，最后不仅工作没有做好，而且创业的计划也会落空，一生最终以一事无成画上了句号。

更具讽刺性和戏剧性的是，那些平时在工作中脚踏实地、兢兢业业的员工，他们貌似永远不会创业，但是却出乎意料地创业了，奇迹出现了——他们一出手就取得了大成功。

这个世界上，很多事情都不可急功近利，而是要水到渠成。我们必须清楚：打工是一个人锻炼能力的过程。打工并不意味着被压迫、被剥削，要知道，人生中很多宝贵的经验和财富都是在打工的过程中积累起来的。创业的大门往往都是在这时叩响的。

只有打过工的人，才能够让自己很快地融入创业这个圈子，因为在打工的过程中你会接触很多人，接触的人多了，自然就会形成一个自己的人际圈，有了这个可以交流思想、提供帮助的圈子，再创业就容易多了。很多成功的老板都是这样走上创业之路的。

十三年前，孔氏夫妇空手移民温哥华，刚落脚时，他们租了最简陋的房子，给人打工，过着没日没夜的打工生活，因为考虑到将来要做餐馆生意，所以他们特意在一家餐馆工作。别人不愿做的工作他们样样都做，每天除了在路上浪费几个小时，还要在餐馆中工作十二三个小时，一家三口省吃俭用，终于在几年后盘下了一家店面。

十三年后，在列治文开包饺店的孔先生和太太经营有成，餐馆水准不仅多次获得《BC 饮食》杂志的推荐，而且他们认真、细心的态度和美味的食物也赢得客人好评，兴隆的生意让他们一年多就还完了贷款，更重要的是他们有了一个属于自己的餐厅，在温哥华渐渐如鱼得水。

孔氏夫妇的成功，正源于“先打工，再创业”的创业过程。这真应了中国一句古话：“磨刀不误砍柴工。”在打工的过程中，他们刻苦学习，掌握了创业必备的知识和实际操作经验，所以面对创业中的种种困难，他们都能游刃有余，从容应对。

一个从未进过职场、也没有任何实践经验的人，很难有能力驾驭创业中遇到的各种复杂情况。而打工正是培养你这种能力的有效途径。等你有了足够的能力之后再去创业，显然就少了很多的后顾之忧。

所以，创业之前一定要保持冷静。虽然现在很多人都在鼓吹着让你创业，比如你到网上随处一搜，即可看见许多加盟店让你缴费即可创业的项目，然而你一定要清醒地认识到，这些大都是陷阱！是披着羊皮的狼！你一定要明白——创业不是追风，不是时尚，跟买件“迷你裙”、戴个“太阳镜”之类的流行事物是无法相提并论的。当看到别人都创起业了，你觉得自

己要是不创业就是跟不上潮流，就好像没出息似的，如果你这样想那真是大错特错！

最理智的做法就是：创业之前先打工，在打工的过程中历练自己，每任职一家公司，先要学习如何全力以赴地工作、吸取广泛的商海知识，提升自己各方面的能力。这比一味盲目地创业更重要，而且有效得多，此时再去创业，成功的概率就大得多。

刚毕业的大学生和初入职场的人，最好不要急于创业，而是应先到一个和自己心中目标比较接近的企业去打工。不要太看重报酬，而把它看成是“修业场”，用一种修行、历练的态度去对待工作。用眼看，看公司是如何发展起来的，看公司的业务定位，看公司怎么打市场，如何处理困难和矛盾。以一个未来老板的角度思考公司的问题，同时把公司的困难当作自己的困难对待。

在这一过程中，你逐渐知道自己能干什么，该干什么和怎么干了。于是，创业中的盲目感和遇到的种种困难自然就会迎刃而解。这个时候，你一旦出手创业，将犹如刚刚出笼的猛虎，那种威力是十分强大的，可谓无往而不胜！

第二节

让老板给你交创业的学费

乍听此言，有人或许会大笑荒唐，因为老板往往连工资都不愿多发我们一分，更何况是帮我们交学费？这简直就是天方夜谭！

真的是天方夜谭吗？当然不是。

要知道，想创业的人往往资本有限，最聪明的做法就是让老板给你交创业的学费。

让老板给你交创业的学费，也就是说当你还在一个公司打工的时候，就开始学习创业时必须懂得的知识和管理艺术，尤其是你所在的公司重大转折、重大问题上的处理方法，如果这些经验完全由你自己在社会上摸索，那将会付出血和泪的惨重代价！

比尔·盖茨是程序员出身，后来他创办了微软，可是很多程序仍然是由他亲自编写。这些知识和能力，在“高等学府”中是无法学到的，于是就有了这样一种奇怪的现象：很多没有高等学历的人，在社会这所大学里却成为拥有上亿资产的老板。上学时他们也许并不优秀，但是从一开始他们就疯狂地汲取课本之外的知识。

所以，如果想创业，就要在创业之前，先让自己成为一个优秀的打工者！很多想创业的人，在创业之前总是不惜重金去上什么创业培训班。其实，真正聪明的人，不会为创业交一分钱的学费，因为他们知道自己上班的公司，就是一个真枪实战的创业培训班，而且全部创业的学费都是由老板支付！

在打工的过程中学习创业本领，这就需要你像老板一样思考。

美国有位富豪说：“如果你能做到像你的老板一样思考，你就接近了创业预科班的毕业。”

如果你刚换了一家公司，是这家公司中的一名普通员工，这时你却发现公司的效益不好，你会怎么想呢？可能多数人都

会这样想：怎么这么倒霉？刚换个工作，生意又不好，涨工资看来又是没戏了！朋友小张刚去的那家网络公司据说效益不错，要是在那里打工应该收入不菲吧？就是不知道他们公司还缺不缺人！甚至还有人这样想：公司效益好不好无所谓了，没有生意好啊，我也乐得轻松，大不了炒掉老板说 Bye - bye，换一家公司又是一条好汉！

那么，作为公司的老板又会如何想呢？老板通常会这样想：公司到底是什么地方有问题？附近几个同类的公司生意都挺不错的，为什么单单我的公司效益这么差呢？是我的产品价格比别人高了吗，还是我提供的服务有不到位的地方呢？

如果你能够和你的老板一样思考，你就会找到公司发展的症结，就会跟老板一起找出病根，一起解决问题，打拼出一片天下。即使你以后不想在公司发展，自己独立门户的时候，一样可以轻松上手，因为你已经养成了老板的思维方式。

像老板一样思考，并不会把你累坏，相反，如果你能够主动地向老板提一些产品改进的建议，不论改进成功与否，老板都会对你表示感激，发不发奖金那是小问题，关键是你得到了一次锻炼的机会，得到了一次实战的机会。无论怎样的老板，他们都欢迎那些为公司着想的员工，而且这样的人无论走到哪里都会受到热烈的欢迎。如果你将来创业自己做了老板，迟早也会像现在的老板一样思考问题，那不妨早点发动自己老板的头脑！

让老板为你交创业的学费，其实就这么简单！你根本不用想尽办法去逼迫老板，老板就会心甘情愿地为你交纳所有创业的学费。