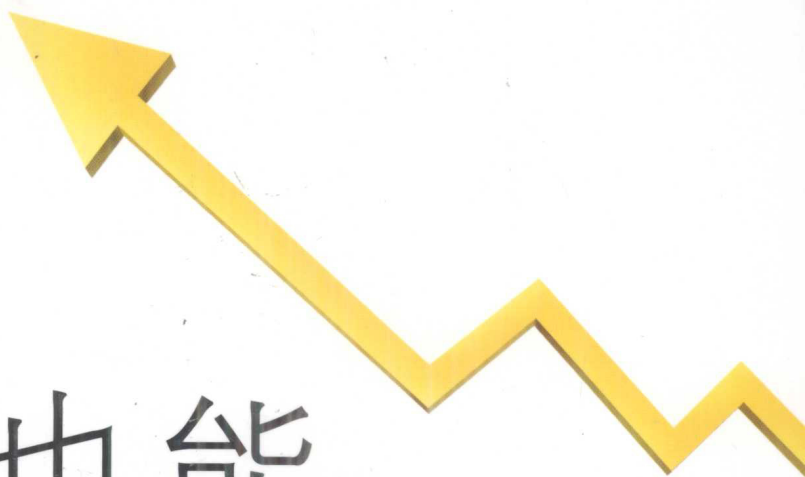


CAOGEN BULUO CHUANGYE CONGSHU

草根部落创业丛书



兼职也能 赚大钱

王珺之 编著

内外兼修的**致富之路**
进退自如的**创业模式**

兼职人群有哪些 哪些职业可兼职
如何获取兼职信息 如何做好自我推销
如何预防兼职陷阱 成功兼职的心态

湖南科学技术出版社

CAOGEN BULUO CHUANGYE CONGSHU

草根部落创业丛书



兼职也能 赚大钱

王珺之 编著

内外兼修的**致富之路**
进退自如的**创业模式**

兼职人群有哪些 哪些职业可兼职
如何获取兼职信息 如何做好自我推销
如何预防兼职陷阱 成功兼职的心态

湖南科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

兼职也能赚大钱 / 王珺之编著. -- 长沙 : 湖南科学技术出版社, 2010. 5

(草根部落创业丛书)

ISBN 978-7-5357-6235-1

I. ①兼… II. ①王… III. ①职业选择—通俗读物
IV. ①C913. 2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 090297 号

草根部落创业丛书

兼职也能赚大钱

编 著: 王珺之

责任编辑: 戴 涛

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 276 号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系: 本社直销科 0731 - 84375808

印 刷: 长沙瑞和印务有限公司

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址: 长沙市井湾路 4 号

邮 编: 410004

出版日期: 2010 年 6 月第 1 版第 1 次

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 13. 75

字 数: 230000

书 号: ISBN 978-7-5357-6235-1

定 价: 25. 00 元

(版权所有 · 翻印必究)

总序

谈起创业，很多人都会说一个字，那就是：“难”。一没技术，二没资金，三没人脉关系，创业怎么可能呢？所以很多想创业的人往往一想到这些就会望而却步。

创业真的很难吗？我们来看看那些实干家和创业者吧！牛根生 1999 年创办蒙牛乳业，经过 6 年的创业使之成为全国有名的企业，被中央电视台赞誉为“一头牛跑出了火箭的速度”；马云 1999 年以 50 万元人民币创业，开发阿里巴巴网站，成为中国内地第一位登上国际权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；俞敏洪 1993 年创办北京新东方学校，创造了培训界的神话。

这些创业的故事真实生动，众所周知。当我们读到、听到这些人的创业事迹后，往往会热血沸腾、不能自己。但很多人正如马云先生所说，是“晚上想来千条路，早晨起来走原路”，空有创业的想法，却没有创业的行动，对创业敬而远之。

其实创业并不可怕，我们缺乏的只是技巧和方法，还有创业的勇气和行动力，而不是所谓的能力和资金，人脉和经验。古往今来白手起家的富豪比比皆是，从世界首富比尔·盖茨到 2009 年中国首富王传福，从台湾农家子弟出身的“塑胶大王”王永庆到中国内地女首富“废纸回收大王”张茵，都是白手起家的典型代表。

可见，创业是一项平常化的活动，远远没有人们想象的那么神秘；创业是一种模仿活动，创业的模式可以拷贝和复制，就像麦当劳复制肯德基一样。创业还是一项体现人生价值的活动，往往会体现人的自主性和创造性。

时下，创业之风已经吹遍大江南北，特别是全球金融危机风暴到来后，用人单位纷纷裁员，就业环境恶化给每个人带来了很多不利因素，人们的创业意识进一步觉醒。从冯仑撰写的《野蛮成长》一书的热卖背后就可以

看出人们喷涌的创业激情。“创业”几乎成了目前最热的词汇。

但在我国，创业者的比例较发达国家还有很大差距。特别是中国的大学生，创业比例达不到大学毕业生总数的1%，而在发达国家，这一数字是20%~30%。对此，中国政府出台了一系列政策，鼓励创业者。

党的十六大明确指出，一切合法的劳动收入和合法的非劳动收入，都应该得到保护。要形成与社会主义初级阶段基本经济制度相适应的思想观念和创业机制，营造鼓励人们干事业、支持人们干成事业的社会氛围，放手让一切劳动、知识、技术、管理和资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流，以造福于人民。

当前，我国群体性创业活动已经出现了平民化趋势。无论是创业门槛还是创业主体，无论是创业营销还是活动定位，平民化创业显示了旺盛的生机。

创业不是有钱人的专利，而是人人都具备的生存能力。既然如此，创业教育就显得非常有必要。联合国教科文组织指出：“创业教育，从广义上来说是指培养具有开创性的个人。”世界创业教育获得了快速的发展，很多国家在不同程度上进行了就业与创业教育的探索。

美国较早在学校中进行创业教育，在小学、初中、高中、大学乃至研究生阶段，都普遍开设就业与创业教育课程。许多学院和大学还开设了创业学或创业研究专业。美国还设立了国家创业教学基金。在美国的历史上，创业从来没有像现在这么生机勃勃。

日本自1998年起，文部省就与通产省合作在小学开始实施“就业与创业教育”，从小就培养孩子们就业创业的心理意识和意志品质。近年来，法国的一些地区已经开展了诸如“在中学里办企业”、“教中学生办企业”等创业活动，让学生做好职业选择与就业工作的心理准备，培养他们探索创业的兴趣和能力。

印度在1966年就曾经提出过“自我就业教育”的概念，鼓励学生毕业后自谋出路，使自己“不仅是求职者，还应是工作机会的创造者”。

我国的创业教育最早是从建立高新技术产业开发区开始的。2003年，在新的创业大潮的影响下，大学生及创业者们的热情空前高涨，创业教育

势在必行。

我们编写的这套《草根创业者部落丛书》，其宗旨就是担负创业就业教育的使命。本套丛书采用了大量的数据和案例，从不同层面及不同角度，诠释了创业的模式、方法和技巧，是创业者特别是大学生创业的行动指南。

本套丛书共分为4册：《毕业就能当老板》、《没钱也能当老板》、《兼职也能赚大钱》、《可不可以不上班》。

在《毕业就能当老板》一书中，重点介绍了创业的准备，创业模式的选择，创业项目的选择，创业资金的解决之道等，为有志于创业的大学生指明了一条道路。

在《没钱也能当老板》一书中，重点介绍了如何找到自己的闪光点，如何找到自己的创业板，如何巧用外力借资金，如何找到生命中的“贵人”等，全面解释了在没有资金或是没有足够资金的情况下，如何找到项目，如何开创自己的事业。

在《兼职也能赚大钱》一书中，重点介绍了如何利用上班时间兼职，包括兼职信息的获取，兼职的技巧，可兼职的行业以及兼职所要注意的事项等。

在《可不可以不上班》一书中，重点介绍了不上班需要具备的条件，不上班如何赚取养活自己的创业项目，还有不上班的时间管理和理财所需要的知识等。

总之，创业者只要掌握了这些方法，按照这些方法和技巧去实践，就会有所收获。当然，创业意识与信心也是创业者必不可少的素质。无论创业者具备了什么样的条件，关键是创业者的行动力。1000个空想家也不如一个实干家。只有去行动，才能在实践中摸索和积累经验，才能实现自己的创业梦想！

现在，创业者们，开始行动吧！

编者

2010年3月26日

目 录

第1章 鱼与熊掌可兼得——业余时间兼份职	1
第1节 兼职是一种社会现象	2
一、什么叫兼职	2
二、兼职的种类	3
三、怎样把握兼职机会	4
四、兼职的意义	5
第2节 为什么要边工作边兼职	7
一、为了挣外快	7
二、为了追求职业发展	8
三、为了实现职业兴趣	9
四、为了把闲散时间利用起来	9
五、兼职创业	10
六、我兼职我快乐	11
七、大学生为什么兼职	12
第3节 兼职才能挣外快	13
一、“马无夜草不肥，人无外财不富”	13
二、成功案例	14
第4节 本职与兼职，两者可兼得	16
一、管理好你的时间	16
二、管理好你的精力	19
第5节 成功兼职的四项原则	23
一、让自己与兼职匹配	23
二、让兼职与兴趣一致	24
三、工作要分清主次	25
四、不损害原单位利益	26

第2章 看谁在兼职——兼职人群看过来

28

第1节 走出象牙塔——在校大学生	29
一、大学生就业情况	29
二、大学生兼职的意义	30
三、自我投资策略	31
四、大学生兼职误区	34
五、大学生应该怎样做	35
第2节 借力而行——企事业单位人员	36
一、企事业单位人员为什么兼职	36
二、企事业单位人员兼职的意义	36
三、有专长就有用武之地	37
第3节 跟随你的兴趣——自由职业者	38
一、对自由职业者的偏见	38
二、自由职业者怎样在家工作	39
三、自由职业者要避免的问题	41
第4节 有梦才能飞翔——白领阶层	44
一、兼职创业的5个条件	44
二、怎样选择创业项目	45
三、创业资金哪里来	46
四、兼职创业四道坎	46

第3章 哪些职业可兼职——适合你的就是最好的

49

第1节 撰稿：展现另面才华	50
一、撰稿——你可以做得很好	50
二、你为谁撰稿	51
三、撰稿技巧	52
第2节 直销——进可攻，退可守	55
一、直销的魅力	55
二、直销为什么适合你	58
三、直销其实很简单	59
第3节 导游——风景这边独好	62
一、成为导游的必备条件	62

二、怎样做个好导游	63
第4节 策划——“仅次于总统的职业”	67
一、策划人需具备的素质	67
二、如何成为一个优秀的策划人	69
三、策划的策略	70
第5节 网店——在家当老板	73
一、网上开店的优势	73
二、网上开店“三部曲”	73
三、适合网上销售的商品特点	74
四、成功案例	75
第6节 炒股——一网通天下	77
一、网上炒股的优势	77
二、网上炒股需注意五个细节	78
三、你选什么股	78
四、选股两项注意	80
五、成功案例	81
第7节 网页制作——创意走天涯	83
一、网页设计的特点	83
二、网页设计的原则	84
三、合格网页设计师应具备的素质	84
四、制作网页的几个要领	86
五、成功案例	86
第8节 新闻线人——靠嗅觉赚财富	88
一、新闻线人的基本素质	88
二、怎样发现新闻线索	89
三、成功案例	90

第4章 适合大学生的兼职——上学同样有人发工资 91

第1节 最普遍的打工途径——做家教	92
一、做家教应具备哪些素质	92
二、怎样做个好家教	93
三、做家教要注意的10个问题	95

四、成功案例	96
第2节 一门外语打天下——做翻译	98
一、做翻译的五项专业素质	98
二、翻译的标准	99
三、兼职翻译成功10要素	100
四、成功案例	102
第3节 先学推销经——做促销员	104
一、大学生怎样做促销员	104
二、促销员的三项修炼	106
三、接近顾客的服务技巧	107
四、成功案例	107
第4节 从底层工作做起——做服务员	109
一、服务员的素质要求	109
二、仪表仪容的具体要求	111
三、如何做一个优秀的服务员	111
四、成功案例	113
第5节 与消费者亲密接触——做市场调查	114
一、大学生做市场调查的优势	114
二、怎样进行市场调查	115
三、市场调查员可能在哪些方面犯错误	118
四、成功案例	120
第6节 校对——熟能生巧可赚钱	121
一、校对工作的重要性	121
二、怎样做好校对工作	122
三、校对需要具备的素质	123
四、成功案例	124

第5章 兼职信息哪里来——学会和善于发现信息 126

第1节 招聘会的优势和劣势	127
一、招聘会的优势	127
二、招聘会的劣势	129
第2节 逛招聘会的正确做法	130

一、有备而来	130
二、高效应对	131
第3节 各种招聘纸媒	133
一、纸媒广告招聘的优势	133
二、通过招聘纸媒求职的注意事项	133
第4节 招聘网站搜索	135
一、网上求职的优势	135
二、网上求职的劣势	136
三、网上求职的技巧	137
第5节 人际关系网	140
一、纠正认识上的误区	140
二、怎样编织和经营你的人际关系网	140
三、怎样利用人际关系网求职	141
第6节 职业中介机构	144
一、职业中介机构的主要类型	144
二、企业为什么青睐职业中介机构	145
三、求职者为什么选择职业中介机构	146
四、与猎头公司打交道的技巧	146

第6章 做好自我推销——打造好兼职“名片” 149

第1节 未雨绸缪——兼职简历全攻略	150
一、撰写兼职简历的三个原则	150
二、兼职简历的内容	151
三、弱势求职者也能写出好简历	152
第2节 自我包装——塑造最佳形象	155
一、体态礼仪	155
二、男士可以这样包装	156
三、女士这样展现你的魅力	158
第3节 完美表现——从面试中脱颖而出	160
一、做好充分的准备	160
二、准时到场	161
三、放松自己	161

四、学会握手	162
五、关注细节	162
第4节 巧舌如簧——面试交流的黄金法则	165
一、精彩开局	165
二、巧妙应对主考官的刁难	166
三、主动出击，积极发问	169

第7章 预防兼职陷阱——让额外工作不做无用功 171

第1节 黑中介骗你没商量	172
一、黑中介的特点	172
二、黑中介的黑招	173
三、怎样预防黑中介	176
第2节 黑心企业骗人花招	178
一、进门先收保证金	178
二、试用期陷阱最可恶	179
三、提供虚假职位信息	181
四、承诺薪水有猫腻	183
五、盗用求职者的劳动成果	185
第3节 招聘者动机不纯	186
一、以招聘之名实施犯罪	186
二、以招聘之名诱人犯罪	187
三、以招聘之名诱人加入传销	187

第8章 成功兼职心态，成就职业梦想 189

第1节 兼职并不丢人	190
一、兼职是正大光明的事	190
二、利用“便利条件”广开财源	190
第2节 信心决定成败	192
一、认识自我	192
二、克服自卑心理	193
第3节 树立目标，兼职一定会成功	195
一、目标的意义	195

二、制定目标的 3 个步骤	196
三、立即行动	197
第 4 节 你可以成为身兼数职的超人	200
一、不断学习	200
二、合理安排时间	201
三、保持身心健康	202
四、成功案例	204
参考文献	206

第①章

鱼与熊掌可兼得——业余时间兼份职

我们强调的是天时地利人和。首先要有利，另外选择的项目和未来的发展要符合我们的需要，在各方面能起到互助效果。我们选择某个行业或启动某个项目，不仅仅是因为今天能挣钱，而是各种资源必须跟我们整个产业能搭上，这种效果做出来的话就是 $1+1>2$ 。

——黄光裕

第1节

兼职是一种社会现象

很多人过去一直安心于本职工作，业余时间无论有多么充沛的精力，都未曾有过出去挣外快的非分之想。如今做兼职工作的大有人在。许多人看见别人既上班又兼职，收入大幅度增加，生活过得舒适惬意，自然眼馋，总想跃跃欲试。但你要想兼职，就必须了解什么叫兼职，兼职的途径有哪些，等等。



一、什么叫兼职

所谓兼职，就是你在从事本职工作以外的时间里为人所用，并领取适当报酬的一种工作方式。

你的主要技能决定你的兼职方向。别人用你，当然是用你所能，包括你的智能、实际操作能力等。因此，当你确定兼职的方向时，必须以你所具备的技能为决定因素。简单地说就是：你最会什么，你就找什么干。比如某人的主要技能是家用电器修理，那么业余时间接件回家修理，或上门修理，按规定收取报酬，这已是日常生活中常有的事。你也可以考虑去家电维修门市部谋取一份兼职，在业余时间，当别人需要的时候去从事家用电器的修理，按约定领取报酬。

兼职是对自身综合素质的全面检验。你自身素质好，兼职标准太低，未免委屈自己；自身素质差，却又好高骛远，那只能是单相思。因此，正确地认识自己的综合素质，并由此判断所从事的职业至关重要。

性格开朗活泼、风度优雅的人，可以考虑从事需要具备一定的社交能力的职业。很多职业常常需要与人打交道，甚至就是在打交道中开展工作、完成任务。因此，争取并赢得对方对你的认可，由接受你进而接受你将要求对方做的事，既是你的工作过程，也是你的最终目的，诸如采购、推销、信息、公关等职业，都属于这一范围。

性格内向、不善交际的人，可以考虑那些需要人坐得住、耐得住性子的职业，而不宜选择那些需要经常应付场合、常常夸夸其谈、甚至在人与人交往中做游戏的职业。可供选择的职业有文书、会计、文字翻译、图纸设计等。

其他类型的人，如性急浮躁的人、性格阴沉的人等，更应该根据自身的性格特点和素质高低，谨慎地确定自己的兼职方向，切忌漫无目的地瞎忙乎，否则费了不少周折，到头来一事无成。

兼职常常需要你在从事正职之外另支出一定的时间，付出一定的精力和体力，这将影响你的学习、娱乐、休息，影响你和家人、亲友的相聚，影响你的社交活动，等等。因此当你决定兼职方向时，应根据你的家庭情况、社交情况、自己的工作情况，参考各方面的因素，仔细权衡，慎重决定。对于兼职后可能出现的问题，要有清醒的认识，并考虑好协调方案，如小孩的照管和教育、夫妻感情的协调、家务事的分担、与朋友的联谊、必要场合的应付，等等，你都应该要认真考虑和妥善安排。否则，当你谋取到一份兼职，成天在外冲锋陷阵而造成“后院起火”，那就得不偿失了。



二、兼职的种类

兼职工作的形式五花八门，涉及的行业多，难以按照统一的标准作出明确的划分，以下简单介绍两种划分法。

① 按兼职的工作时间分，有以下3种类型：

(1) 标准型：指那些在兼职工作的时间要求上执行标准的每周五天，每天八小时的兼职。这类兼职只适合那些其本职工作无需坐班的人，比如大专院校的讲师等。

(2) 松散型：指那些只需按双方约定的每周去兼职工作几天或几个半天，因具体的工作时间可以协商确定，比较松散。这类兼职一般适合本职工作自由度较大的人。

(3) 自由型：指那些不需具体岗位，无需双方确定到岗时间，采取包任务或包效益等形式的兼职。比如报纸杂志的兼职广告业务员。把其兼职收入与其所联系的广告客户业务联系起来，而不在上班时上作具体规定。这种类型在时间上适合所有人。

② 按兼职收入分，主要有：

(1) 固定工资型：即每月按双方商定的标准领取固定工资，标准型兼职一般采取此种付酬形式。

(2) 底薪浮动型：即每月按确定的标准领取基本工资，并从你从事的兼职工作所形成的效益中提成。这种类型一般适合于松散型兼职采用。

(3) 提成包干型：即用人单位不发放任何形式的固定报酬，兼职人员的报酬完全来自于其兼职工作中形成的效益，或计件包干，或收益提成，上不封顶，下不保底。这种形式适合于自由型兼职采用。



三、怎样把握兼职机会

社会上需要人兼职的工作很多，谋取兼职机会的人也很多。很多人做了几份兼职，领了几份薪水；也有很多人费了不少功夫却落得个四处碰壁，不断地投入交际费用却无职可兼。其间原因固然很多，但不注意寻找、发现合适的机会，无疑是一个重要的原因。

世上无难事，只怕有心人。一旦你拿定主意要寻求兼职的机会，那你就要做一个有心人，去寻找机会，发现机会，甚至创造机会。

① 可以在你的同事中发现机会。要想在同事中发现机会，你就要与同事们保持适度的交往和交流。你要对自己有清醒的认识，判断自己可以从事什么样的兼职，适时地把自己的愿望向你的同事们作些表露，最好向很可能给你带来机会的同事提出请求。需要注意的是，要求同事给你提供机会，既不能强人所难，也不要轻易放过机会。如果你根据所掌握的情况认定有可以争取的机会，那就应该多方努力去争取。

② 可以在工作中发现机会。工作时间占去人们每天时间的 1/3，而其余时间除了睡觉和留给家庭外所剩无几，因此，工作时间是你“对外开放”，与外界保持接触、交流的最重要的社交时间。因此，千万不能忽视。

如果你的工作需要经常和各方面接触，那你就要注意在与外界工作接触中，经常开展有效的交往和交流，如能在短暂的接触中聊一聊有关彼此工作、单位甚至家庭、孩子、住房等问题，会增加彼此的亲切感，加深彼此的了解，给别人留下较深的印象。为了工作打电话，在谈工作之余适当闲聊两句，会使对方产生亲切感，有助于建立信任关系；逢年过节发个祝贺短信，花钱不多，举手之劳，会让对方觉得