

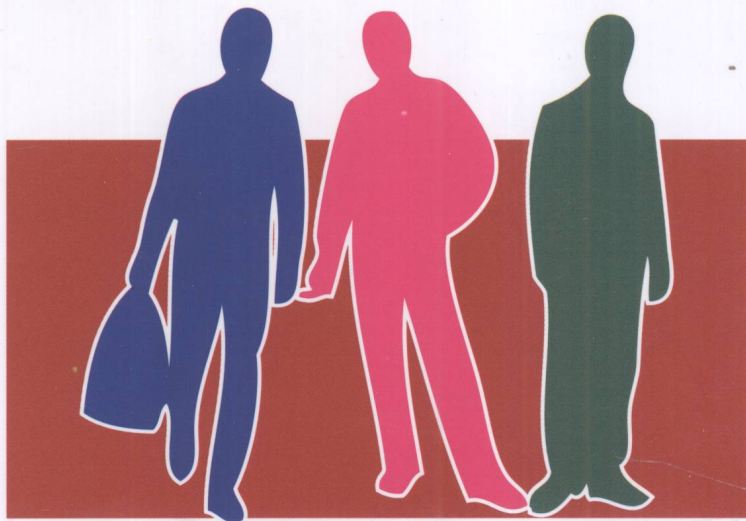
■ 就业形势日益严峻，创业环境不断改善，是时候： ■

不找工作 自己干

策略 技巧 步骤 方法

- 找一份好工作？还是创办一家企业？
- 为别人打工？还是为自己打工？
- 就业？还是创业？

姜 何 / 著



■ 就业形势日益严峻，创业环境不断改善，是时候： ■

不找工作 自己干

▶ 策略 ▶ 技巧 ▶ 步骤 ▶ 方法 ◀

姜 何 / 著



 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

不找工作,自己干/姜何著.—北京:企业管理出版社,2010.1

ISBN 978-7-80255-365-1

I.不… II.姜… III.职业选择—创业 IV.C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 228320 号

书 名: 不找工作,自己干

作 者: 姜 何

责任编辑: 李 靖

书 号: ISBN 978-7-80255-365-1

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 (010) 68414643 发行部 (010) 68467871

编辑部 (010) 68701891

电子信箱: 80147@sina.com. zbs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 13.75 印张 220 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

前 言

2009年高校毕业生人数达到610万，毫无疑问，我们没有足够的工作岗位，有人必然需要选择创业，全球金融风暴，新的贸易保护主义等因素都在改写原有的市场以及行业秩序：大量企业逐渐萎缩，新的市场机会迅速出现，选择顺应时代的变化——有人必然需要选择创业；更重要的是，如今的多元化社会，随着互联网，新能源，个性化的娱乐等因素对人类生存环境的改变，涌现出了前所未有的市场需求——需求驱动冒险者选择创业。

选择扬帆戏浪，选择自己把握的人生，成了新兴一代创业者的宣言，新一代创业者拥有更多的技巧，知识，策略，以及创业的资金，以及成功榜样。

创业，实现自己的人生梦想。

创业，追求我的独立与自由。

创业，实现自我价值，充分展示自己的才能。

创业，改变我的现状。

创业，因着自己的使命与责任。

创业，将自己的研究成果。

.....

渴望成功，仅仅有激情是不够的，创业如同一场远离故土的征战，在清晨的阳光中，高唱凯歌，在尘土和马嘶中踏上遥远的未知领域，依照过去的统计，成功创业者仅占创业者总人数3%，成千上万种不利因素都将斩断你前进的道路，因此本书希望尽可能全面地向您描述在创业过程中将会遇到的问题，希望本书成为你创业过程中的一个有益的朋友，本书也重点强调以下因素。

一、目标

“心里面想着目标，双脚必须稳，然后用手腕，手臂，手指以及腰部协调配合，感受杆头的力量移动；你才能开始学会打出好球。”在我的高尔夫球教练（事实上，他不能算作严格意义上的教练，他是站在我旁边的球位看我打了几十个“毫无章法烂球”以后，忍无可忍而向我提出中肯建议的一位好心的球友）我记住了他说的每一个字，从这时候起，我才开始踏上了正确打球的

不找工作，自己干

BuZhaoGongZuo, ZiJiGan

道路。

没错，高尔夫巡回赛的选手们决不把打球看作一个大量消耗体力的事情，被大脑定格的目标，加上全身的配合以及力量的惯性，这是专业球手一步步走向夺冠的秘诀：

“夜里，从北京开车到天津，你能在北京就看到天津么？显然不能，那我们为什么都能够到达天津呢？因为一个客观条件和一个主观条件的组成，客观条件是我们有能够照亮前方 200 米的车灯，以及大脑（主观）中，我们有明确的目标——天津，这就足够了，你目的地结果一定是天津”这是我的一位心理学博士和我的分享，我现在几乎把它运用在我的每一次课程和讲座当中，有道还有礼：有明确的目标——天津，那么即使中途我们会偶尔偏离或者停顿下来，但这都没有关系，我们可以迅速纠错，当然，照亮前方 200 米的车灯让我们始终知道，当下该如何行动。

目标，还有行动结合在一起，形成能力，打球、开车、开创我们的事业、最基本两点就是这个。

二、训练

“学习投资太困难了”“要创办一个企业或者管理好一个部门是相当困难的事情，我不可能做到”“我没有读 MBA 的课程，我想我无法做到”我们发现，各种的恐惧一开始就限制了人们的行动。

这里有个问题，我希望对它的理解能够于你有所帮助：

“走钢丝需要技术么？”

“需要”（这是通常的回答）

“走钢丝真的需要技术么？”

“.....”

“那猴子为什么会走钢丝？没错，走钢丝不需要技术，但需要有勇气走上去，并坚持训练，就这么简单，如果你坚持认为这是技术，我们也可以说：走钢丝需要心理技术”

那好，既然猴子都会走钢丝，你，有什么不能克服的恐惧而学习掌握更多的生存技巧呢？

目标，行动是核心，而训练则是把这两个重要思想转化成为我们固化的思维，在我们内心深处成长发芽，长成“成功的力量的源泉”；这样，我们就拥有创业的全部技能？

当然不仅如此。

三、规则

我的电脑里有两张照片，一张是在马来西亚拍摄的，一张拍摄于英国的伦敦大桥，都反映了路上的行人，在2009年去马来西亚访问期间拍摄的这张照片中，几个中午放学的中学生高高兴兴地穿越马路，我注意到这并非人行横道；在另一张照片中，我们看到马路上双向行驶的汽车中间是没有隔离栏杆的，而汽车和自行车道中间也没有隔离带，旁边是人行道，整条大桥宽度10米左右，但一切秩序井然，我在伦敦工作的朋友告诉我“所有人不会试图去打破规则”。

“规则？”“对，规则，这就是伦敦能够超过其他国家成为世界金融中心的最重要的理由”哦，看来，马来西亚成为金融强国还需要时间。

四、信念

“目标，行动，加上规则，然后持续的训练，我真的就能有所改变么？假如没有改变呢？”

这个问题恰恰就是最后一个要点，你能深信不疑你的目标和行动么？如果答案是肯定的，那你的训练将非常有效，它不仅仅帮你获得经验，理解惯性，最重要的一点就是，他能帮你消除恐惧，形成你生命当中不可或缺的，超乎你自己想象的核能量——信念。

如果目标和行动是功率强劲的发动机，那毫无疑问，信念就是燃油，会将你和你的未来紧紧地连结在一起。

以上这些内容，是我希望在本书中和你分享的内容。

剩下还有一件事，只能靠你自己完成，我无法给你更多的帮助，那就是，在阅读本书以后，结合你自己（你是独一无二的）的现实状况并确认你的目标（它是独一无二的），形成适合你自己被量化的一个可以被执行的计划（还是独一无二的）。

祝愿每一位渴望成功的朋友拥有令自己感觉快乐的事业！

姜 何

2009年12月28日于北京

前言

第一章 目的	1
为什么要创办企业	2
创办企业的几个原则	6
附：请认真研究这些公司的“第一”和“惟一”	8
第二章 进场	17
企业资本来源	19
商业计划书的制作	35
典型资本市场的规则	48
附：资本市场青睐的 IT 公司	57
第三章 运作	61
市场分类	62
网络时代	67
电子商务带来的变化和机会	75
企业营销管理的步骤	78
企业市场调研	79
国际贸易	82
营销调研所需的数据来源	87
创建企业品牌	89
广告	100
第四章 人际	107
事业伙伴	108

不找工作，自己干

BuZhaoGongZuo, ZiJiGan

你需要什么样的人	112
招聘	115
培训与内部制度	119
业绩	122
临时雇员	123
解雇员工	124
秘书	126
第五章 基本功	133
基础工具	134
销售的不同层次	139
两类经营者	143
商务准备	144
备忘录	150
文字（图片）描述产品	151
必备知识	152
测量需求者	156
与购买者见面	161
放在舞台上的产品	167
进入到细节磋商	171
摊牌的机会	173
主要会计知识	175
第六章 自修	183
有利于胜出的思维模式	184
掌握预测的能力	185
自己选择教育	186
将企业简单化	192
领导者与创办企业的责任	194
做个有魅力的领导人	197

第七章 健康.....	203
生活态度.....	204
积极向上.....	204
加入组织.....	205
生活习惯.....	207

第一章 目的

我们并不是在享用自己种植的粮食，我们穿着别人做好的衣服。我们讲着别人发明的语言，我们使着别人创造的数学。我想说的是，我们一直在享用。因此，创造一点什么去回馈全人类的经验和知识，是非常带劲的一种感觉。

——史蒂夫·乔布斯

◎为什么要创办企业

如果可以解释以下三个问题：



- (1) 创业的动机是什么？
- (2) 有什么机会可以创业？
- (3) 有什么条件可以创业？

那么你可能已经了解了创业的内涵，但即使你可以脱口而出回答这三个问题，你也仅仅迈出了创业的第一步。

“我要创业，因为我想成功”。无数年轻人把手中的啤酒罐狠狠地捏变形，对着茫茫夜空，发出这样的呼喊。

成功的定义是什么？就是创业并且赚到钱？显然不是，如果这么说，工人、军人、垦荒者，他们不成功吗？我们受到的媒体宣传和教育显然曲解了成功的含义。

成功其实是一种感觉，可以说是一种积极的感觉，它是每个人达到自己理想之后一种自信的状态和一种满足的感觉。成功是相对的，每个人都有自己的成功标准。而创业，是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。这个过程需要时间，而且，创业者承担必然存在的风险以及来自于财务、精神、社会及家庭的压力。

想要成功，未必选择创业；

选择创业，也未必就最终成功。

很多创业者之所以创业，是因为他们感觉肩负使命，冥冥之中，有一个声音对他说：你去做，这件事情非你莫属；另外一些创业者呢，也可能是因为理财角度的考虑，对他们来说，实业投资的回报率要远远高于金融投资的回报率。创业，显然是最好的理财方式之一。对于比尔·盖茨这类的创业者来说，创业的开始，仅仅是因为自己喜欢做这样的事情，也就是说，兴趣、爱好就在这件事情上；当然，喜欢冒险也是一类创业者形成创业冲动的一个根源，那种在商海中冲击的感觉的确非常刺激。

除了上述理由，打工遇到了“玻璃天花板”；需要自由支配时间；发现了一个特别的产品或者专利；被一个创业团队邀请，都可能是创业的动机。

也有人是因为喜欢并热衷于当领导者。

还有人是因为不愿意落下这个创业的潮流，还有个别人则是因为“没有别的选择，我只能带着简单的行李上路。”

一份职业和一个事业有很大的不同，没有人不希望拥有自己的一番事业或者是开创一番事业，当然，创业除了有一个好的心态，还必须依靠技巧、经验和谋略。

在决心创业以前，需要做最后的权衡与考量：

- (1) 太多的法规需要研究，很多费用要缴纳，还要办许多手续和证件。
- (2) 门槛每年都在提高。
- (3) 白热化的行业竞争。
- (4) 劳动力成本增加。
- (5) 恶意收购者的窥视。
- (6) 多年的积蓄包括借贷可能都会付诸东流。
- (7) 专业知识需要不断地积累。

事实上，创业失败者远远多于创业顺利者，比例大约为 8：2，SSRN 的一篇文章《创业的技巧和运气》也忠告读者，你跌倒的可能性很高：“我们的经验模型表明，前一次取得成功（即开创公司并上市）的创业者有 30% 的机会再次创业成功。相比之下，初次创业者的成功机会只有 18%，而前一次失败的创业者，成功机会是 20%。”

即使真如这些数字所说，你第一次创业就会陷入困境（甚至第二次也会），也不要太灰心。就像走路、说话甚至滑雪一样，商业成功往往来自于执著和不断的学习、进步——这也是败将比新兵更容易成功的原因——因此，你应当尽可能地先实践起来。

不过，第一次创业不论成功与否，都比你想象的有价值得多——因为你将获得宝贵的经验。

经验一：你要保持的信心和激情，是看励志小说学不到的。很多领导者，上午还在积极给员工做销售动员，晚上离开办公室后，自己却再也没有能够回

不找工作，自己干 *BuZhaoGongZuo, ZijiGan*

来，意康（亚洲）公司的总裁罗文泰说：我太累了，已经毫无激情，我的团队也不能够再次信心满满地说：“我们能行。”

你的事业，如果你不再热爱它了，就离开它，没有时机的选择，不再热爱的时候，就是离开的时候。

经验二：认识商业领域的合作者。寻找到理想的创业伙伴是一个非常艰难的事情，仅有信任和理解远远不够，他还必须具备专业知识和团队精神，好朋友并不一定就是最好的商业伙伴，内讧与占有欲的激发，可以瞬间毁掉初见成效的一家小公司。

“我不得不独立面对这一大堆的烂摊子，其余三个创始人都有技巧地离开了，带走了技术，也带走了客户。”华意美海运公司的股东成先生无奈地说。

经验三：耐心和时间。创业将要面对的现实很残酷，几乎没人可以估计到底要花费多少时间和多少耐心来完成当初的梦想。LinkedIn 创始人 Reid Hoffman 很有感慨地说：“在盈利和确立领先地位之前，你基本行走在死亡边缘。你必须意识到这是一场马拉松，不是百米短跑。”

“你们可以想象一下为了产品上线每周工作 70 多个小时的感觉。如果有过长跑经验，你就会理解精神集中的重要性。举例来说，假如你做好了跑 5 英里的精神准备，跑够了 5 英里却被告知要再跑 5 英里，这时你的精神和心理状态跟开始就准备要跑 10 英里截然不同。练习马拉松的惟一手段就是不断地跑，练习创业的不二法门就是开始去做。”这是 Reid Hoffman 的经验之谈。

经验四：及时修改跑道。已经行走在路上的创业者们，停下来是不可能的，但继续坚持呢？市场的反馈、政策的限制又决定了这条道路通不到罗马，怎么办？只能及时地修正。腾讯目前的 QQ 业务，并非马化腾的初衷，在最关键的时候，马化腾选择了修改业务方向，才得以成功。一个风险投资商说，一个创业公司的最终产品通常跟最初构想大相径庭。

微软领袖比尔·盖茨与保罗·艾伦的初创公司 Traf-O-Data 无疾而终，Del.icio.us 创始人 Joshua Schachter 的首个项目 Loaf 也未能成功。

经验五：明白财务预算。一家公司的开办费用往往高于预期的 100%，而一家公司的最初盈利往往低于预期的 100%，即使是相当有经验的企业管理者，

也很难自信地表示自己对财务的理解和预测。专业机构的调查表示：

(1) 82%的公司缺乏现金流的管理技巧并且缺乏对现金流的理

(2) 79%的公司起步时资金太少。

(3) 77%的公司定价不合理：制定价格时未包含所有必需物品。

(4) 73%的公司对可实现销售额、所需资金和成功需要的工作量过于乐观。

结果是，如果没有重组和新的投资者进入，一大批拥有所谓“专利”、“市场”、“核心价值”的企业，在创办不到一年的时间里就黯然宣告结束。

“经过每一次努力，我都学到了很多。从自己及身边人的错误与失败中，我汲取教训。在同我有过来往的成功者们那里，我学习经验。这样，我既体会到了无法承受之恐惧，也感受到了不计其数之希望。更重要的是，这突破了（一个人）时间和精力的极限。”

每个人来到这个世界上，都绝非偶然，每个人都有自己的使命，如果你有强烈的创业欲望，那么，我们就**尽职、尽责地去做好我们必然要做的事情吧！**

当一切的困难和前途的莫测都不能抵挡使命对你召唤的时候，那就创业吧，不管是什么时候，也别管现在是什么年龄。



重要提示

阿姆（Eminem）在说唱乐“自我陶醉”中唱道：如果你有一颗子弹，一次机会，可别放手。就这么一次机会，别搞糟了，一生只有一次，嘿！

如果决定了，那就做。



传世真理

事业的基础：

行正直路的，步步安稳；走弯曲道的，必致败露。（所罗门的箴言第10章9节）

◎创办企业的几个原则

一、创建系统

很多有钱人是因为投机、继承遗产或者是“有技巧的离婚”获得的财富，另外一些人从自己的绘画、写作、开发软件中获得收益，他们不算“企业家”，他们自己劳动和与他人一起劳动获得收益。而企业家不是这样，企业家依靠营造一个系统获得收益。

提供一种有实效的服务，或一种实际的产品更能有所收益。你要以写作、绘画或作曲变成百万富翁的机会可以说是无限小，而你要在房地产、制造业发大财的机会比较大。记住，出版商赚的钱比作家多得多。

对于一个油画大师而言，如果他去世了，他创造财富的过程也就结束了；而对一个企业家而言，即使他去世了，他的企业依然可以良好运转，并获得很高收益，比如福特，比如洛克菲勒。因为他们建立起来的是一种系统。很多中国企业在运作中逐渐形成一种有效率的系统，但却不一定意识到应该完善这个系统。一旦这个系统开始获利，关注点就开始转移到赚钱上。你可以通过以下问题评价你的企业是否拥有良好的系统。



独立思考

如果你突然去休假长达一年，你的企业可以正常运转吗？

你是企业的股东还是企业的经营者？你对企业到底知道多少？各个环节都事无巨细吗？

每天有很多员工排队向你汇报工作吗？

每当你想起一个创意或决定时，你告诉主管还是告诉直接执行人？

如果上个月你的企业有一个局部错误，你能明确知道这个错误是由谁造成的吗？



独立思考

麦当劳和肯德基这样的西式快餐和我们常见的中式快餐最大的区别是什么？

答案见本章结尾处

二、企业选择项目尽可能做“惟一”

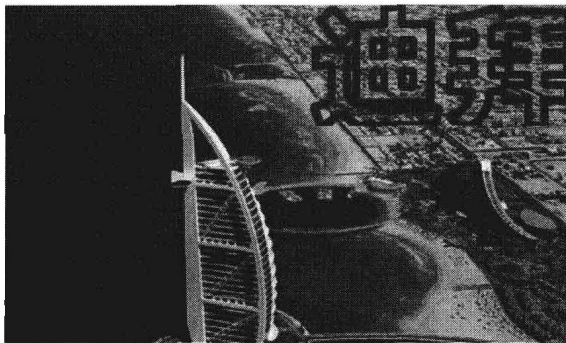
几千年商战厮杀证明了一个简单的事实：创办企业并能够赚钱的核心在于抓住一种特征，并戏剧性地宣传这一特征的价值，进而提高你的市场份额。

我们可以脱口而出以下的“惟一”：

中国惟一一个租赁火车的生意人，他将火车租给了广深铁路公司——杨建宁。

中国惟一的氧化铝生产商——中国铝业股份有限公司（CHALCO）。

中国第一也是惟一的汽车飞跃——柯受良先生驾驶吉利美日汽车飞跃世界屋脊，超过3亿电视观众收看到了这一景象。



世界上惟一拥有七星酒店的城市

三、或者做行业的第一

还有最重要的一点便是创造一种能使你成为市场“第一”的产品。“第一”使你拥有终身享用的机会，如果你是第一，那么你就接近或已经可以宣布成功，所有的案例都表明：

在中国，发行量最大的综合类期刊是《读者》，第二呢？《读者》在中国的发行量在2008年5月达到了900万册，累计发行了8亿多册。

不找工作，自己干

BuZhaoGongZuo, ZiJiGan

中国啤酒第一品牌是青岛啤酒

第一品牌的剃须刀是吉列，第二是？

第一品牌的微波炉是“格兰仕”，第二是？

第一款批量生产的国产混合动力车——比亚迪，因此也受到巴菲特的关注

移动存储——爱国者在中国无疑是第一

第一家在创业板上市的民营娱乐公司——华谊兄弟

中国第一个奥运会冠军——许海峰

以上是众所周知的第一，你能轻易举出第二吗？

◎附：请认真研究这些公司的“第一”和“惟一”

黑暗餐厅

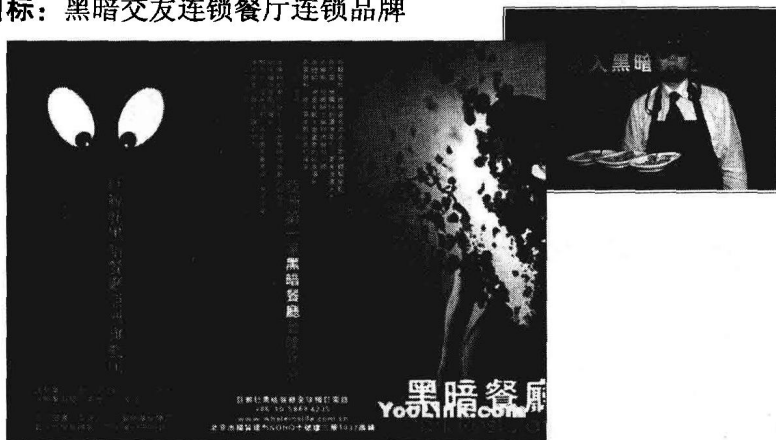
创办者：陈龙

北京，2006年12月成立

惟一性：在“伸手不见五指”的条件下进入餐区就餐。

盈利模式：餐饮收入，旅游团队的收入、主题活动的收入及终端的交友平台

目标：黑暗交友连锁餐厅连锁品牌



餐厅的广告和服务员穿戴