

创业 有啥了不起

袁岳◎著



袁岳的青年创业经



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

创业

有啥了不起

袁岳的青年创业经

袁岳◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

创业有啥了不起: 袁岳的青年创业经/袁岳著

北京: 中国经济出版社, 2010. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0024 - 8

I. ①创… II. ①袁… III. ①企业管理—青年读物 IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 132938 号

责任编辑 聂无逸

责任印制 常 毅

封面设计 清水工作室

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京金华印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14. 75

字 数 225 千字

版 次 2010 年 8 月第 1 版

印 次 2010 年 8 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0024 - 8/F · 8407

定 价 36. 00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 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

序

要闯荡就闯荡吧

关于创业很多人说了很多话。说话的没几个是创业的,创业的大半不在那说话。很多创业节目里面有人得了奖,那些人注定了不是创业者,而真正的创业者最重要的特点是行动。其实学问多大与创业之间基本上没啥关系,因为你没读过书但从小闯荡,你会知道某些东西的市场行情,可以看到这里有那里没有的东西,知道这里的一种做法拿到另外一个地方就是新的生意,这个里面起关键作用的是见识。而闯荡多的人,在很多的见识里面渐渐有了一种洞察力,在很快的时间可以大致判断出一个东西被其他人接受的可能性,因为闯荡而吃得开的人实际上就是在不断地琢磨人,理解人。这是在书本上读不到,在课堂里体会不出来的。其实有一种孩子是工科的大学生,如果你真的好好动手做实验、发明、创造,然后你就拥有了对于某些技术与新产品的洞察力,我们知道很多发明家就能一发不可收地发明东西,也在于他们在技术的领域里行动惯了而形成的一种能力。

这个世界上,大部分人是庸人,成不了啥像样的事业,也不敢冒多大的风险,追求最多的就是过日子,他们还把同样的观念灌输给自己的孩子。而闯荡是一种完全不同的思路,就是在行动中去寻找自己的机会,琢磨自己可以赖以依靠的发展方法,这个没有人真正能教你,其他有见识的人多少能点拨你一点,但是那也一定是在闯荡中,因为不闯荡的人开口问的问题也是不在状况的。我们只有很少的人会去闯荡,而他们中有我们最可能的创业成功者。其实,我们今天大半的年轻人已经被养得没有了骨气、勇气与豪气,基本上是个小猫性格了,所以他们说的创业的想法多半是梦呓,梦呓+忽悠就是我们现在的所谓创业热。

如果所有的人都是不想闯荡或者不敢闯荡的人也就算了,但是今天还是有那么一些人可能会去闯荡的:一是那种冲动之下而去了的,那我要说你

冲动就冲动吧,别等冲动都没了,你可就一动也不动了;二是少数混不下去的人,没办法了,只好闯荡了,最后还真闯出来了;三是真的有自己的追求与爱好的,而且还把追求与爱好付诸行动的。我们其实也不知道自己是谁,不知道自己的理想是不是可行,我们也不知道自己以为的机会是不是真的,还不知道会遇到怎么样的困难,而创业是一种场景,行动场景,只有在闯荡里面才能知道这些问题的答案。但只要你不闯荡,你一辈子也不知道怎么回事。

今天这个社会,做太老实的人出息的机会不大,而你去闯荡了再坏也坏不到哪去,而最缺少的是自己闯荡的勇气,父母鼓励孩子闯荡的胸襟,老师容忍学生闯荡的见识,我们任何一个真爱青少年的人要鼓励他们多去见识社会,在他们见识的过程中关心他们,点拨他们,而不是把他们捂在窝里。闯荡之后那些知道自己不合适闯荡的人就踏实了,那些知道自己适合闯荡的人得其归所了。如果我们真的要孩子成为一个创业家,尤其是发现那些真正适合创业的人,从小就要给他们条件,我们自小就要争取条件,去尝试与接触开放的社会,像理解消费者那样去理解陌生人,像理解员工那样去理解小伙伴,像管理政府关系那样去应付父母与各类长辈。我们把这个社会看成是一个让孩子们去尝试与自我发现的场所,那么我们就不会让孩子成为圈着的宝贝。人们圈着的宝贝很可能是社会的弃儿。

准备,时刻准备着,创业就是这样的一种游戏,我反对在那种害死人的封闭场景下把孩子弄成呆板的人以后再去给他们忽悠创业,我主张所有的人都要呼吁与创造让青少年闯荡的机会:实践、实习、沟通、尝试,然后我们就能得到一种新品种的创业素养,真的适合创造的人才。

创业从闯荡开始,闯荡从现在开始。

序 1

要闯荡就闯荡吧

第一章 创业前奏——职场人生 or 创业人生？

创业焕发的力量	3	大学生职业准备八指标 ...	12
创业：事业还是财富	6	全人全才全发展	14
大学生实习行为十要	10	创业中的一些小规则	16

大学时代的职业准备 18

☆“职业”是什么？职业不是你在学校里学的专业，也不是你们在学校里最强的技能。

☆大学生无所谓职业规划，因为不是根本没想职业是怎么回事，就是坐在那胡思乱想的。现在我讲职业准备的六件事情。六件做到两件，找工作是不成问题的。较好的工作也是完全可能的，还可能选出自己喜欢的工作。

☆总结那些特别成功的人，有一个三自主主义，第一个叫自我激励，做一件事情不是你妈让你做的，不是书记让你做的，不是哪一个老师让你做的，不是哪个专家让你做的。是你觉得我就要干这个事。

社会知识的获得 33

☆在传统的知识体系中，我们就是这两部分知识，“好不好”和“能不

能”。但是事实上还有第三个知识,社会知识,叫做“懂不懂”。

☆在我们的成长中,通常社会知识来源于四个圈子,第一个圈子是家庭和亲友,也是我们最亲近的圈子;第二个圈子是同学;第三个圈子是单位;第四个圈子就是没有限制的野社会。

☆36条人情世故是我为刚刚进入职场的同学挑选出的,特别是针对独生子女同学提出来的,正式的社会规则比这些多得多,而且很重要的一个特点是,它们都是情景性知识。



第二章 创业要素——掘好人生第一桶金

创业成功有秘诀?	47	考试考出生产力	59
创业里面的五个逻辑	49	做有自生能力的企业	61
从小到远的逻辑	53	请考虑娩出型创业	63
能创业的不是常人	55	在知识的节点上创业	65
创业也要与时俱进	57		

创智再待新赢家	67
以实习入江湖	69

☆认知论告诉我们一个认识的过程有三个要素,一个主题,一个行动,一个场景。

☆可以通过实习知道真正喜欢什么。

☆只有在实习中间通过被拍砖头或被表扬,找到你的职业行为模式。

☆在正常情况下人们在第二次实习的时候就开始获得职业的可能。

☆发展社会关系,充实社会资本。

☆有一个机会去实习,建议遵循四条基本规则:主动找活、留心找到你的良师益友、千万不要传八卦、多使用书面的方式。



第三章 创业面向——笃信而力行

这回连鬼都来创业	81	能说话的企业家快绝了 ...	85
创业大赛里的演员	83	创业正如吸毒	87

韧者神主	89	自由职业者兴起	94
借你妈的钱创业	92	铁疙瘩中的低碳创业	96

作为一个多面文化人	98
-----------------	----

☆单面的文化人,是很少能够真正受到人们的尊敬的。

☆其实当我们进入另外一个领域的时候,如果能带来一些迥然不同的东西,就可以在这个领域中有所作为了。

☆在我们进入这个时代的时候,要选择一个自己爱好的前进方向;在进行职业规划的时候,不要说到一个好的单位里就够了,而是需要接触到社会上很多的方面尤其是要深入到其他的社会结构上去,把我们的技能融入其他的知识结构,这样会产生出新的果实。



第四章 创业成长路——痛并快乐着

快乐创业 ABCD	107	创业差的不只是钱	114
创业八大乐趣	108	有些热点热得不爽	116
在中国创业的老外朋友 ...	110	创业中的八大险境	118
创业也不能这样搞啦	112	创业比就业还难	120

创业的蜕变	122
-------------	-----

☆创业不成功的七大可能性:虚拟市场,或者叫非真实市场、资金紧张、领导力的问题、员工跳槽的可能性非常大、违约、回扣、老大的位置。



第五章 公益创业——小公益大文章

前卫是公益 流行成		造就一万名公益创业者 ...	137
生意	133	公益创业的宽广思路	139
零点学生公益号启航	135	大学生公益创业八问	141

公益创业的样子	144
---------------	-----

社会公益怎么创业	146
----------------	-----

助力公益人才的培养	148
-----------------	-----

世博背景下的创业新趋向 150

☆世博所在的中间的枢纽环节,在未来的周期里面将会有很多新的东西,而这些新的东西恰恰是说创业应该在什么地方一个很重要的时期。

☆创业的机会点在世博中间,特别是站在长三角的角度下,它有一些非常重要的特征和机会是以往不太明显,而今天会非常明显。我把这个机会用“IDEE”来表明这是一样的机会。

☆真正的创业者要有三样东西:超强的身体和神经、要能够搞一点小团队、要整合资源。

☆对上海人创业的三个建议:找外地人、留意成功者怎样拿到的钱、有创业的能力和意志。

第六章 创业管理——掌握高低球

当代管理中的文化肥料 ... 161	新员工管理 5 个新议题 ... 171
管理是虚实相间的学问 ... 163	互动涵养与职业人才
管理中掌握好高低球 165	培养 173
平衡管理好三个市场 167	知识管理者八大柔性
无组织测试法的使用 169	修炼 176

企业内部管理革新:需要快乐工作的年代 184

☆快乐工作的四个要素:职业爱好、技能、见识、保持与发育我们的趣味。

☆企业如何从传统的牟利机构向快乐制造机构的转变:为快乐工作买单、培养具备生产维护和管理员工快乐的人才、发掘员工中的潜力。

第七章 创业远景——自我与品牌营销

个性化营销的空间 193	置入:一种寻常而被忽略的
忽略消费需求自寻死路 ... 195	营销模式 203
危机中要不要做品牌? ... 197	危机后市场营销新趋势 ... 206
营销管理理论将再兴 199	民间智库的生存之道 208
世博营销的空间 201	

 着眼危机后:大学生就业与创业 210

☆危机就是说明上一轮经济所赖的宏观经济结构、产业规划模式以及经营管理方式受到了很大的挑战。到了下一个周期,可能有跟前面那个周期比较像的方面,但已经发生了非常多的变化。

☆我们今天要做的事,从本质上是为了下一轮做准备,这是一个基本规则。

☆有六本书可以告诉我们未来的规划是什么样子,可以帮助你导航,在这个规划里找到感觉。

☆就业和创业其实就是熟练的问题,要把职场当成一个寻常事物,慢慢培养你对它的选择能力和辨别能力。

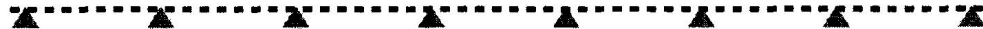
 先网后渔 决胜江湖 216

☆所谓的社会地位就是人在社会交际网中所处的位置,以及在这个位置中,其他成员给予你的尊敬程度,或者说赋予你在未来可交易机会的大小。

☆社会上的社会关系中,资源是按照人际脉络来分布的,我们的工作机会相当于瓜,如果你有人脉关系你就能够顺藤摸瓜找到关系,找到资源。

☆大家要去跨越知识的话,其实并没有特别的障碍,关键是勇气,在进入一个陌生领域和陌生人交往的时候,是不是敢于交往。

☆一个人在探索性的领域中要想取得突破通常是偶然的,如果形成组织,探索获得发现的概率就会大大提高。



后 记 224

为创业者歌 224

创业前奏——职场人生or创业人生？

- ▶ 创业焕发的力量
- ▶ 创业：事业还是财富
- ▶ 大学生实习行为十要
- ▶ 大学生职业准备八指标
- ▶ 全人全才全发展
- ▶ 创业中的一些小规则
- ▶ 大学时代的职业准备
- ▶ 社会知识的获得



创业焕发的力量



从考夫曼基金会主席卡尔·施拉姆的《创业力》一书中,很容易体会到创业在个人、组织与国家三个层次所焕发的力量。在个人方面,在于挖掘创业动力、培养机会识别能力和及时行动力,其实我们在学习与社会际遇中经常有很多感慨,我们也从榜样中得到很多启发,重要的是我们应该不要輕易浪费那些兴奋的感觉,这正是钱唐与潘约翰写的《胆大敢为》一书说到的“被催逼的感受”。其实年轻人那样的感受并不缺乏。而对于创业机会的识别能力则需要我们扩大见识,透过实习等来认识各种机会的性质与培养自己的职业直觉,还有结交对于我们的思想开发与能力培养起到重要的点拨作用的良师益友;最后就是行动力,创业是一种行动能量,只有我们在进入创业的流程之后我们才会真正体会到各种实际的需要与存在的问题,我们就会进入一种边学边干的临战状态,将资源向这一流程汇聚,并为解决相关的问题而寻找与培养新的资源,从而逐渐形成事业的样态。经历创业的个人将会在精神面貌、社会阅历与操作技能方面发生重要的质变,而真正重要的变化是对于风险的面对、识别与担当能力提高到了新的水平,在一个创业者相对集中的群体与地方,人们能感到那种“什么事情都可以搞定”的气概与力场。

而创业企业在转变经济机会与推动创新方面担当着不可缺少的作用。在卡尔·施拉姆的分析中,我们可以看到美国经济的蓬勃交替正是来源于一代一代的创业者将新技术与新的经营管理模式引入到经济生活中。而且即使那些庞大的商业帝国在美国这样的社会也遭受市场与法律的双重风险,而面对着新崛起企业的挑战,老大企业必须将创业精神引入到企业经营中才能保持其持续的生命力,否则即使象 AT&T 这样的美国商业偶像企业也完全有可能江湖地位不保。因此,卡尔·施拉姆指出是起步阶段的创业型企业、具有创业精神的大型企业、富有创造力的高校与对于创新具有充分鼓



有啥了不起

袁岳的青年创业经

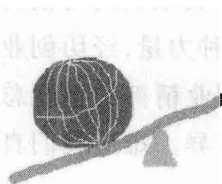
励性的政府构成了创业经济的四个基本角色,而在本质上他认为美国社会的活力正在于它的“创业家资本主义”。在他看来,如果美国对外输出创业机制与思想,就比美国做输出民主这样的事情会更有成效,也更受欢迎,因为经济自由是缔造政治自由的基础。卡尔·施拉姆的上述思想也特别值得引起我们的重视,因为这意味着我们需要适度矫正过度重视大型企业并且认可巨型企业“赢家通吃”的社会现象,为创业型企业的发展提供更为适度的制度设计与成长空间。

卡尔·施拉姆对于高校进行适应创业需要的变革多所着墨,他主张学校应该进行高品质的基础教育,同时应该创造让学生有更多的介入实际社会实践与管理事项的机会,他在商学院改革中提出的要让学生着眼于经济发展的未来趋势、重视策略问题与风险评估等观点同样也适用于一般的学生创业训练公共课的需要。在中国这样的社会环境中,我还要特别加上创造机会增加学生社会见识、使学生多了解人情世故和增加学生的创业休学制度等设计。施拉姆的书并不象有些书那样是一个一个创业典范的故事,在他提到的创业典范中有很多本身受过的创业教育很有限的老一代创业家,但是很显然的他对于新时代基于技术与管理模式革新的知识型创业家寄予最大的期望,在这样的期望面前,知识更新缓慢、官僚式的创新工作流程、纸上谈兵的教育模式、远离实际社会的书本知识对于创业人才的培养与创业气候的营造显然都是不利的了。

在我自己看来,我一生最正确的决定就是不顾父母的反对而进入创业的行业,我选择了自己喜好的行当、在万千人们中寻找很优秀的合作伙伴、并且能够在坚持与专注中为中国研究咨询行业的发展缔造了一些标志性的发展里程碑。正因为创业,所以我自己在这样的过程中成熟,也正因为创业才有了一个生动活泼的零点品牌,也正因为创业才能体会到国家的经济进步以及对于进一步所需要的东西的适当的主张能力。如果说我多少还有点影响力的话,这影响力正来自于我投入创业以及在创业中的得失所共同促成的。

理想的创业环境当然是一切制度与机制都能理想到位的情况下让创业家蓬勃兴起。但是真正的创业家未必这样看,因为任何困难与障碍也都限制了机会被其他人占领,任何不成熟的状况是风险而使得他今天依然还有机会,所以创业者在人格上就该不是一个怨天尤人的人,而是个“冒着经济

风险,创立新组织,并利用新技术与新工艺为他们创造价值的个人”——他们在别人怨天尤人的时候观察,在别人说三道四的时候准备,在别人夸夸其谈的时候动手动脚,在别人冷嘲热讽的时候坚持,在别人幸灾乐祸的时候再起,最后才有在别人碌碌无为的时候成功。创业是如此一种力量,经历创业的个人甚至在后来都不相信这居然是自己,拥有生动的创业精神的企业总是能自我超越,而有着良好的创业气氛的社会总是日新月异。难道我们真的有人会拒绝接受与强化这样的创业力么?



创业：事业还是财富

我们学习的专业不代表做事的专业。特长是一种技能，当同一种行为持续进行重复多次成为一种习惯，就成为我们所具备的特长。理论是灰色的，生活之树常青，大学生朋友要勇敢的走出校园，到社会上去闯荡拼搏，接受“贫下中农”的再教育。

同一技能转换到陌生场所，才是真正的本事。如果做销售只是把东西卖给父母或者亲戚朋友，那是失败的销售，只有把东西卖给陌生人，才是成功的销售。推销就是针对陌生人的销售，所销售的不是你的手中的商品，而是你自己。

创业者必须具备三种基本素质。第一是身体要好。创业就是拿自己拥有的全部资源投入到即将开创的事业中，能支配的资源有时间和精力。当然必要的启动资金也是必不可少的，正所谓“巧妇难为无米之炊”。资金是充分条件，时间和精力是必要条件。“身体是革命的本钱”，身体和心理都要好，没有一个好身体和积极的心态是难以成大事的。

第二脸皮要厚，心肠要狠，不要怕丢面子，商场如战场，不丢面子就丢性命。手段证明目的是正确的，为了把生意做成，拿到那份订单，可以不择手段，没有人会去责备一个成功者，成功是因为结果而不是你的过程。在这样竞争激烈的社会里生存，没有什么是不可以舍弃的，谁都是从底层走上来的。中国人都很重视面子，但是别人为什么要给你面子？要想别人给你面子，首先得有实力证明自己是具有身份有地位的人，面子不是别人给的而是自己挣的。

最后人缘要好。你是否可以利用自己的无形的资产——信用置换成有形的资产——金钱？能否把自己的社会关系整合成社会资源，成为谈判的砝码？除了父母亲戚、老师同学和那三两个知心朋友，还有什么人是可以在需要的时候帮上忙，换句话说你是否有江湖上的朋友？

中国社会有这样的两种人,晚衰族和早老族。晚衰族是那种年过40岁但看起来还像20岁的,永远充满激情与活力。早老族是那种刚满20岁看起来就像40岁的,只求安稳,不求上进。如果每个人是根常春藤,那么要让自己“一根藤,多个瓜”,多认识一些社会上的朋友。认识不是就你认识他,他不认识你,而是双向的互动,他不一定看到你能叫出你名字,但对你是有印象的。不要孤芳自赏,看谁都不屑一顾,只有自己是最牛的。其实仔细想想你的牛是自认为很牛,还是大家公认的你确实很牛?牛人不是因为脾气牛,而是他做的事情很棒,让大家心悦诚服。我希望大家有牛的精神,不要有牛的脾气。所以沟通也要好,能说会写是必须修炼的素质。说出来的话要给人信心,能看到光明的未来。这里所说的沟通是公共的沟通方法,是同陌生人之间的交流。信心是建立在沟通的基础上的,不仅要有一颗好脑子,还要有一张好嘴巴。

创业是教不出来的,没有固定的模式,要实践中去摸索。邓小平这样评价我国的改革开放——“摸着石头过河”,创业也是这样的一个过程。大家如果真想创业,那就在大学里为创业好好做准备:锻炼身体、乐于交往、善于沟通。

创业一般有两种典型。第一是基于个人爱好而创业。基于个人爱好而创业,全国水平是3%—4%。这个世界上其实真正有爱好的人是不多的。如果你有,请坚持,爱好你的爱好甚于爱好你的灵魂。为所爱的事情负责,勇敢的去追求。要明白学金融的不只是和钱打交道,在银行也不是天天坐在那里数钱。在我们咨询业有条“潜规则”就是:女生当男生用,男生当畜生用。在我们公司工作的也有研究生。招聘研究生看他是否真正具有研究能力,所谓研究能力,是指在没有任何强制要求的情况下,独立完成科研的能力,也就是在完成硕士毕业论文以外,在期刊杂志上又发表了几篇论文,是否真正的爱好研究,真正掌握研究的技术和方法。

我们可以通过实习、观察和社会实践活动,找到自己的爱好。不要整天宅在宿舍里,勇敢地走出校园,在社会上去历练自己,增加自己的经验。创业是高风险的自主行动。如果上大学还是追求高分,是一件可耻的事情。不要在自己青春年华最美好的时候去干一件没有意义浪费时间的事情,可以成为科学家、思想家、教育家、政治家……就是不要成为考试专家。创业没有标准答案,没有人规定你只能这样做不能那样做,要知道自己真正想要的是是什么,不要人云亦云,要有自己的独立性、目标、方向感,你的所作所为