

创业启示录

宁做创业狼,不做打工狗

● 温州商人的创业圣经

温州,义乌
等360家商会
联合推荐

江华 著
JIANGHUA WORKS





创业启示录

江华 著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业启示录 / 江华著. -- 北京 : 企业管理出版社,
2013.7

ISBN 978-7-5164-0401-0

I. ①创… II. ①江… III. ①企业管理 IV.
①F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第145666号

书名: 创业启示录

作者: 江 华

责任编辑: 宋可力

书号: ISBN 978-7-5164-0401-0

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.empb.cn>

电话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sis.com xhs@cmpb.cn

印刷: 北京嘉业印刷厂

经销: 新华书店

规格: 710mm × 1000mm 1 / 16 16印张 200千字

版次: 2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷

定价: 28.80元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换



序 言：创业需要有狼一样的精神

很多上班族看到“宁做创业狼，不做打工狗”这句话后可能会很不舒服，进而愤愤不平。其实大可不必，“狼”和“狗”在此仅仅作为“野性”和“安逸”的代名词，别无其他。

“宁做创业狼，不做打工狗”这句话是温州人的生存哲学，这种理念是他们的长辈在生活中告诫他们的，潜移默化中成为他们的生存方式。

有人说温州人是中国的犹太人，个个智商超群，全民皆商；有人说温州人是蝗灾，所到之处，房价飞涨，百姓受伤；也有人说温州人是勤劳的蚂蚁，坚韧不拔，创新自强；还有人说温州人是夜郎之辈，不学无术，文化落后，典型的“山西煤老板穿西服”的形象。

不管怎么说，温州人永远都是中国最富有的人群。有人说：“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”那么三个温州人坐在一起，同样也可以搅动世界。“地球上有鸟儿飞不到的地方，但没有温州人到不了的地方。”

鲁迅先生认为，西方人的精神具体表现为“兽性”，而中国人则表现为“家畜性”。这种“家畜性”的内核是：驯服，忍耐。是什么导致“家畜性”形成并“发扬光大”的呢？原因就是国人普遍缺乏“兽性”——即缺乏反抗和抗争的意识。

“君不见野猪乎？它以两个牙，是老猎人也不免于退避。这牙，只要是猪脱出了牧奴所造的猪圈，走入山野，不久就会长出来。”在鲁迅看来，中国人之所以缺少“兽性”，是统治者用一个无形的栅栏给“圈”起来了。

从这一点上看，温州人的确有别于中国其他地方的人。在几千年的“男耕女织”文明和“君子不言利”的文化渲染之下，在人们谈起钱来还偷偷摸摸的时候，温州人早已理直气壮、大刀阔斧地创业了。他们骨子里的这种“兽性”不但没有被压制，反而落地生根、开花结果。

不得不说，温州人是一个神秘的族群，他们往往能从没有市场处找出市场，在重重围困中杀出一条血路。温州人的成功，和他们骨子里的“狼性”和“闯劲”是分不开的。

回头再来看看我们现在的年轻人。

我们生在蜜罐里，长在鸟笼中，却突然被一双大手推到了战场上。

是否记得我们领到毕业证书那天，曾经为自己终于学有所成而激动不已；当我们踌躇满志地准备开始闯荡，却发现原来江湖真的是“江大湖深”，想要自己驾驶一叶扁舟乘风破浪几乎不可能。于是我们只好拿着一纸薄薄的文凭，在寒风中眼巴巴地等着别人来搭救。

还好，我们经过一番摸爬滚打，虽然撞得头破血流，但总算是在某条船上谋得了一个水手的差事。

在接下来的几年里，我们殚精竭虑，十年如一日，以博得上司或老板的赏识，从而获得升职加薪的机会。但就是这样努力了多年，每月

的收入还是那样微薄，自己的积蓄还是那样少得可怜。我们被自卑、焦虑、烦躁等情绪袭扰，我们就像爬在玻璃上的苍蝇，前途一片光明，就是找不到出路。

于是我们开始学着安慰自己：要淡泊名利、知足常乐。可是家庭的经济负担越来越重，房子和孩子渐渐地变成勒在我们脖子上的两道绳索，并且越勒越紧。而在我们的身后，多的是年轻的“后浪”们蠢蠢欲动，只待一有机会，就把你这个“前浪”拍死在沙滩上。

更加可怕的是，死气沉沉的职场生涯磨灭了我的创业激情，耗掉了我们“初生牛犊不怕虎”的勇气。当我们到不惑之年的时候，才后悔不迭：20年前为什么不出来自我创业呀！

阿里巴巴集团主要创始人马云曾经说过，当你决定要创业时，便意味着：

1. 没有了稳定的收入；
2. 没有了请假的权利；
3. 没有了得红包的机会。

然而却更意味着：

1. 收入不再受限制；
2. 时间运用更有效；
3. 手心向下不求人。

思路决定出路，想法决定活法；选择不一样，生活才变样。

可是残酷的现实又告诉我们：创业没有那么容易。

创业，是一场九死一生的博弈，是与困难、失败的殊死较量。在困难和失败这两座大山面前，很多人都低下了自己的头颅，只有少数不甘心失败的人，才能忍受常人不能忍受的挫折，奋力拼搏，创造辉煌。

做创业“狼”还是打工“狗”，答案没有对与错，选择却有高与

低，不同的选择将会决定不同的命运。虽然人生的道路看似很漫长，但最关键的却是年轻时候的那一段。我们不能再徘徊在十字路口，必须作出选择。只要有了一个正确的人生理想和目标，并坚持为之奋斗，我们才能摆脱“穷忙族”轮回陷阱。在满头白发回首往事的时候，我们也就不会为蹉跎岁月而懊恼。那时候我们可以自豪地说：“我之前所活的每一天都是积极的、有效的，都是值得的。”



第一章 打工VS. 创业，谁能笑到最后

宁愿睡地板，也要当老板 / 2

我们不能成为富人的后代，但我们可以成为富人的祖先 / 6

方向不对，越努力越尴尬 / 10

今天你是“人才”，明天就会变成“裁人” / 14

舞台再大，人走茶凉 / 17

当忠诚已成往事 / 21

别让千里马变成拉磨驴 / 25

当鸟翼系上了黄金，鸟儿就飞不远了 / 28

20%的人用脖子以上赚钱，80%的人用脖子以下赚钱 / 33

人有两亩田，白天是为果腹的，晚上是耕种未来的 / 37

第二章 白领，你的新名字叫穷人

其实，我只是一个跑龙套的 / 42

这个月工资又白领了…… / 46

越穷越忙，越忙越穷 / 50

越是快牛，越遭鞭打 / 55

测试一下，你是不是“上班奴” / 59

白领告诉你，杜拉拉的职场生态有多假 / 63

第三章 要么赶紧死，要么精彩地活着

有些事现在不做，一辈子都不会做了 / 68

五心不定，输得干干净净！ / 73

不冒险是最大的冒险 / 76

人若没有梦想，那跟咸鱼有什么区别 / 81

最大的危机是没有危机感，最大的陷阱就是满足 / 85

要么忙着活，要么忙着死，千万别陷入等死模式 / 89

第四章 是狼是狗，拉出来遛遛

狼行千里吃肉，狗行千里吃骨头 / 96

狼忠诚于自己的梦想，狗忠诚于自己的主人 / 101

狼崇尚自由，狗力求安逸 / 106

狼一生自强不息，狗期待他人施舍 / 110

狼把机会当璞玉，狗把机会当石头 / 116

狼总说“要拼命”，狗总说“我尽力” / 121

第五章 不逼自己一把，就不知道自己有多优秀

破釜沉舟，置之死地而后生 / 128

饥饿感比什么都重要 / 132

有时候死扛下去总是会有机会的 / 136

第六章 创什么业，要看准

如果你知道去哪儿，全世界都会为你让路 / 142

先来的有肉吃，后来的汤都没得喝 / 146

商机无处不在，看你用不用心 / 151

从新闻事件、国家大事中发现商机 / 155

在空白处创业，寻找市场缝隙 / 158

化危机为商机 / 163

瞄准女人，瞄准人们的嘴巴 / 166

适合自己的才是最好的 / 170

第七章 这才叫创意

一根树枝引发的创业灵感 / 176

赚的就是懒人的钱 / 179

空手套白狼 / 183

第八章 与狼为伍、与狼共舞

与百万富翁在一起，不可能不成为百万富翁 / 188

少些自我意识，多些群狼精神 / 192

巧借“东风”，让贵人在不知不觉中帮助你 / 197

狼狈为奸，合作双赢 / 201

不怕神一样的对手，就怕猪一样的队友 / 205

好朋友未必是好创业伙伴 / 209

先小人，后君子，制度不能缺失 / 212

第九章 创业没有那么容易，每个行业都有它的脾气

不要指望复制别人的成功 / 216

在你没成功以前，切勿过分强调自尊 / 220

无论理想多大，先把碗里的饭吃到嘴里 / 224

面对失败：学习许三多，不抛弃不放弃 / 229

成也诚信，败也诚信 / 234

什么都想自己干，这个世界上你干不完 / 237

谦虚一点，对你没坏处 / 241

创业启示录



第一章 打工VS.创业，谁能笑到最后

有一个著名的关于时间的理论：每天8小时工作，8小时睡觉，这是人人都一样的。人与人之间的不同，在于剩下的8小时是怎么度过的。正如胡适先生所说：人与人的区别在于8小时之外如何运用。

8小时之内决定现在，8小时之外决定未来。

宁愿睡地板，也要当老板

杰克是一名勤勤恳恳的建筑工人，他今年50出头，身体已经大不如前，但为了生活他还是必须每天爬上爬下、顶着暴雨和烈日。有时候杰克也会抱怨，但只要想想后半辈子的生活，他就会觉得这份干了快一辈子的工作还是值得珍惜的。

有一天，公司的总裁强森来视察即将完工的大楼，在人群中发现杰克。他们像多年不见的老朋友，亲热地交谈了半个小时，然后强森又去别的地方视察了。工友们围了上来，令他们惊讶的是老工人杰克怎么会和他们的总裁那么亲热。杰克解释说，30年前他和强森是在同一天进入这家公司成为建筑工人的。有个工友半开玩笑半认真地问道：“那为什么你还得在骄阳下工作，而强森却成为总司总裁呢？”杰克不无惆怅地说：“30年前我是为了每小时一美元的薪水而工作，但强森和我们不一样，他是为了这个城市的建筑而工作。”

这个故事大概很多人都看过，但很少有人去回味背后的哲理：杰克和强森同一天在同一家公司参加工作，为什么30年后他们的命运会有如此大的差别呢？根本原因在于心态：看你是创业心态还是打工心态。心态决定你的行为，做事的方法，决定你做人做事的品质，决定结果。

台湾首富郭台铭说：“格局决定布局，布局决定结局。”拥有打

工心态的人，总是不敢去想更加远大的目标，总是把关注的焦点集中在眼前的这些琐碎小事上，所以他们虽然一生都在为生计奔波，却始终碌碌无为，最终带着遗憾离开人世；而拥有创业心态的人，思考问题会从大处着眼，“处江湖之远”时“忧其君”，“居庙堂之上”时“忧其民”，所以他们的事业会越做越大。

狼的一生就是在不断地进攻，不断地寻找新猎物。它的牙齿、耐心、顽强、智慧上面都深深烙着一个“王”的印记。正是这种“狼子野心”促使狼群不断的猎取大量食物，不断壮大，从而雄踞食物链顶层。

“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”成大事者，必须要有大胸怀、大手笔、大气魄。如果没有远大的志向，就不可能成就大业。一个人即使身居陋室，食不果腹，只要有远大的理想，崇高的抱负，也能奋然前行，干出一番经天纬地的事业。

三国名相诸葛孔明年轻时只是一个普通书生，“躬耕于南阳”。他的叔叔在襄阳做官，几次邀请孔明去为他效力，可是都被拒绝了。孔明的朋友们很不理解，读书不就是为了做一番事业吗？眼前有这么好的机会，为什么却白白浪费？孔明笑而言道：“我要做的是像古代管仲、乐毅一样的大事，又怎么能屈居在小小襄阳做一个刀笔小吏呢？”

朋友们都认为他野心太大，孔明只是一笑置之。后来，刘备听说了孔明的才干，特意“三顾茅庐”把他请下了山。在孔明的帮助下，刘备从一个四处逃窜的“织席贩履”之徒，变成了“三分天下有其一”的蜀国皇帝。诸葛亮荣登相位，他也证明了自己的“野心”并不是痴心妄想。

很多人每天都在这样的矛盾中度过：既有创业单干的激情，同时又担心失败后悲惨的命运。于是他们考虑了很长时间，最后还是决定先等等，就这样等了一月又一月，一年又一年，等到岁月消逝，青春不再，沉浸在打工的生涯中难以自拔，身上的经济枷锁日益沉重，无力再搏，

最后只好认命，打工一辈子。

20世纪80年代的四川农民和温州农民都属于最早开始闯荡的人群。四川农民闯荡的方式是一窝蜂地涌到广东去打工，他们对自己并没有明确的定位，只要老板给发工资，他们什么都愿意做；温州农民的谋生方式主要是修理雨伞、钢笔、铁锅，或者倒卖点零用百货，总之到处的流浪。

在那个信息不发达，交通不方便的年代，敢于出来闯荡的人都是有勇气的。四川人和温州人都有勇气和魄力，但是由于思路的不同，走上了不同的道路。

三十年过去了，温州农民现在已经成为中国最富裕的人群，他们拥有中国最成熟的经商经验，他们中的很多人已经走出国门，走向世界；而四川农民的第一代打工者已经退出了历史舞台，他们大多数都返回了四川老家，在那里继续过着清贫的生活，而他们的后代循着父辈的足迹，继续一窝蜂地涌到广东去做苦力。

同样是农民，为什么命运会有这么大的差别呢？归根结底是创业者心态和打工者心态的区别。

对温州人来说，创业当老板的意识已经融进了他们的血脉。他们最喜欢挂在嘴边的话就是：“宁愿睡地板，也要做老板”或者“宁愿做生意一个月只赚1000元，不愿打工一月赚3000元”。

2000年，在北京某大学校门口，出现了一位补鞋的温州姑娘。她的生意出奇得好，大学生们都很愿意找她补鞋。一些接受正统教育的大学生们对这位补鞋姑娘一半是不理解，一半是同情。

有一天，一位大学生来到她的摊前补鞋，犹豫了半天，她才小心翼翼地问道：“姑娘，你这么年轻，怎么不去找份工作，在大庭广众之下给人家补鞋，不觉得不好意思吗？”

温州姑娘听完诧异地抬起头看着她，皱着眉头说：“自己挣钱吃

饭，这有什么不好意思的？长这么大了还花家里的钱，那才叫不好意思呢！”

大学生有些语塞：“那你以后打算干什么？”

“当老板啊，将来我要有自己的鞋店。”姑娘边说边把鞋给大学生试穿，试穿后，觉得合适，这让姑娘很开心，“实话告诉你吧，我毕业后也干过许多工作，但觉得都没有自己为自己干实在。这些年补鞋我走过了很多地方，但还是大学校园生意最好，今后我要是开公司也要在大学边上！”

女孩眼中的那种自信和执著让大学生自惭形秽，她感觉脸有些发烫，为自己刚才说的话后悔不已。

类似例子比比皆是，“十个温州人中九个是老板，还有一个准备当老板。”这种敢为天下先的精神为他们创造了无尽的财富，也造就了无数商业奇才。

我们不能成为富人的后代，但我们可以成为富人的祖先

一个小男孩问一个富翁：“先生你为啥那么有钱呢？”

富翁俯下身对小男孩说：“小时候，我和你一样穷，什么也没有。有一天，我爸爸给我一个苹果，我没有吃，而是把这个苹果卖了，用赚到的钱买两个苹果，然后又卖了，再买四个苹果……”

小男孩若有所思，说道：“先生，我好像懂了。”

富翁说：“你懂什么啊，后来我爸爸死了，我继承了他所有的遗产。”

好笑的故事背后却有着让人无奈的叹息——为什么我不是富二代？

美国人约翰·富勒的家中有7个兄弟姐妹，他从5岁开始工作，9岁时会赶骡子。他有一位不甘贫穷的母亲，她经常告诉孩子们：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”

这些话深植富勒的心，他一心想跻身于富人之列，开始追求财富，12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了7家公司。他谈及成功的秘诀，还是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”富勒在多次演讲中一再重复他从小立下的志向：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”