

Guidebook for Part-Time Job Seekers

第二职业 第一出路

——第二职业行为指南

PART-TIME OCCUPATION
THE WAY OUT



海豚出版社

目 录

上编 充满诱惑的第一出路

一、第二职业：致富的第一出路·····	(1)
1. 我要干第二职业·····	(1)
2. 就从这里开始·····	(3)
3. 开辟第二职业战略·····	(5)
4. 推销自己，争取第二职业·····	(8)
5. 迈开大步不回头·····	(10)
二、热身准备：技多不压身·····	(13)
1. 广泛学习，掌握技能·····	(13)
2. 学艺的秘诀·····	(15)
3. 终身有益的秘宝·····	(17)
三、创业之道：良好的人际关系·····	(20)
1. 最佳搭档·····	(20)
2. 创业的左右手·····	(22)
3. 如何与客户打交道·····	(24)
4. 拓展外部各方人际关系·····	(25)
5. 招罗骨干·····	(27)
四、用人谋略：知己知彼的艺术·····	(30)

1. 如何用人 (30)
2. 洞察人心 (32)
3. 全面衡量人才 (34)

五、经营奇术：出奇制胜的杀手锏 (36)

1. 该做哪行生意呢？ (36)
2. 看准潮流赚大钱 (39)
3. 船小好调头 (41)
4. 船大也要好调头 (42)
5. 分流合作赚钱多 (44)
6. 借势赚大钱 (46)
7. 名牌就意味着巨额利润 (48)
8. 生意场上的防范绝招 (50)
9. 资金分配的技巧 (53)
10. 做大则大发 (55)
11. 有效的管理之道 (57)
12. 促进销售的绝招 (59)
13. 广告：生财大道 (62)

六、经理密囊：成功者的秘密武器 (66)

1. 做有魄力的企业家 (66)
2. 企业家的风度 (70)
3. 企业家的品质 (72)
4. 情谊加义气，百战百胜 (74)
5. 乐观的悲观主义 (76)
6. 山不转路转 (78)

7. 创业追求独创精神	(80)
8. 避开传统的陷阱	(83)
9. 冲浪游戏	(85)
10. 成功关键:强健的体魄	(87)
11. 良好的企业形象	(90)
 七. 发展壮大:奔向宏大的目标	 (93)
1. 借鉴兵法,指导经营	(93)
2. 企业壮大有七诀	(96)
3. 大出路:再创业	(99)
4. 抓住机会,就是出路	(101)
5. 再创业的关键技术	(104)

下编 最易致富的第二职业

一、投资股票:冒险的代价	(108)
1. 风险与诱惑并存的第二职业	(108)
2. 选择最佳股票进行投资	(110)
3. 股市黄金法则	(113)
4. 工薪小户取胜绝招	(118)
 二、投资债券:稳定而可靠的收益	 (126)
1. 债券与股票的区别	(126)
2. 债券的种类和收益	(128)

3. 最精明的选择·····	(132)
4. 工薪阶层投资债券技巧·····	(134)
三、投资期货：天堂与地狱·····	(138)
1. 小刀也能锯大树·····	(138)
2. 期货交易的种类·····	(140)
3. 盈利与冒险·····	(143)
四、收藏珍品：鉴赏与获利的双重喜悦·····	(146)
1. 投资的收益和风险·····	(146)
2. “内行加运气”是赢家的保证·····	(150)
3. 收藏品的选择·····	(153)
五、开店摆摊：财源滚滚·····	(159)
1. 人人都可以当老板·····	(159)
2. 发挥自己的优势·····	(161)
3. 出奇制胜的战略·····	(166)
4. 成功者的智慧·····	(170)
六、兼职推销：聪明人的竞技场·····	(176)
1. 无本生意与热门职业·····	(176)
2. 兼职推销员的本钱·····	(178)
3. 最精明的推销术·····	(185)
七、头脑公司：智慧也是一种财富·····	(191)
1. 现代谋士·····	(191)

2. 信息情报.....	(193)
3. 经营智囊.....	(196)
4. 市场调查.....	(198)
5. 广告创意.....	(200)
6. 活动策划.....	(202)
7. 命名公司.....	(205)
8. 发明专利.....	(208)

附录:供你选择的 100 种第二职业

后记

上编 充满诱惑的第一出路

一、第二职业：致富的第一出路

1. 我要干第二职业

——我要干第二职业！

——这是第一出路！

——出路在哪里？

——就在你下班以后！

在现在开放的环境下，越来越多的人干起了第二职业。所谓第二职业，就是在他下班之后从事的工作。当然这种工作不是指在家做家务事，而是有报酬的。人们管这种报酬叫作“灰色收入”，不过，现在第二职业基本上得到普遍的赞同和默认，那么，这种收入的颜色，也就越来越鲜艳了。

不管它是什么颜色，只要不是黑色，总是收入。

几乎什么事，从事第二职业的人都在干，或都想干。卖茶叶蛋，卖水果，卖服装这是小本经营；搞软件设计，搞房地产生意，搞股票，搞这类大买卖的，也大有人在。

——你现在想干什么第二职业呢

——什么都想干。

有些第二职业，当然也不需要冒很大风险，也不

需要有很多的投资，比如，教师下班在什么地方讲讲课，辅导辅导。可是有许多从事第二职业的人却需要自己开创一个局面，自己投资，自己管理，无疑他们是创业者。

万事开头难，做创业者更不容易。

做创业者首先都必须有背水一战的精神。背水一战的精神是什么？就是兵法所说的“陷之死地而后生，置之亡地而后存”。

有了这种精神就意味着在你心中必须除掉以下这种想法，即想到或许这样我会成功；或者想，就是我失败了，大不了我回头做上班族。万事不是深谋远虑，不是深思熟虑，便把希望寄托在侥幸、运气上，指望着会轻易成功，如果不轻易成功，便会轻易放弃。

草率上马，大笔地投资，伤心地失败，接着又轻易地放弃，谁经得起这么折腾？谁又愿意这么创业呢？

创业者必须明白：创业是一桩非常重大的决定，一决定之后便是你今后终身所走的道路，义无反顾，背水作战，才有成功的希望。这样在做出决定之前，便需周详地考虑。

不过，周密考虑创业是一方面，凭自己的直觉做出决定也是一方面。因为人不是纯粹理智的动物，他会有冲动、直觉、预感等种种非理性的成分。越是重大的决定。其中非理性的成分越强。既使在今天有很先进的计算机可供利用的时代，我们也无法把决策的制定整个交给计算机。

虽然我们必须周密地考虑，细致地分析，但是，预先的考查研究永远无法代替创业的实战。

常言说得好，只有跳进水里才能学会游泳。

——跳进去！游一番！

——但不要淹死！

把创业视为儿戏要不得，可是，抱着玩的态度尝尝创业者的滋味，获得亲身的经历和感受却不妨一试。

先不要辞掉目前的工作，保持第二职业态度，花无关大局的一小笔钱，投资在别人的创业计划之中，做个小股东什么的。当然下班之后，干起来，却要十分投入，十分认真，踏实地与合伙人一起创业，这样，才能真正了解创业的甘苦和得失，才能真正学习到东西。

这样干个一年半载，你心里就有些谱了，再做出真正的决策。

玩的过程正是学习的过程，失败了，小小的投资就算作是一次学费。所以，玩也必须玩好，否则，学费也是白缴的。

有一点需要提醒注意，如果你想自立门户，则别把自己的真正打算告诉自己的合伙人。

2. 就从这里开始

从这里开始就是要抓住时机，立刻行动。

中国古话：“穷则思变”。境遇不好的时候，人们往往想改变自己的地位或环境。从事第二职业、重新想要创业的人也往往因为自己目前的窘境，工作不顺心，收入低，与同事相处不好；而自己少年时代的朋友如今做了老板，或者周围的哥儿们从事第二职业后，日子过得非常滋润，等等。

身处窘境固然不好，但它却给了你创业的动因。在环境不好时候创业，将会给你带来某种希望，使你从逆境中摆脱出来，你自会感到某种充实，你会觉得你的人生价值正是在这奋斗的过程中。

另一方面，万事万物都有涨有落，古语说得好：否极泰来，不景气的后面，或许就会有转机。坏的时候计划，到好的时候采取行动，是最适当不过的了。

在逆境中，人自然有些悲观，对环境也不会采取夸大的看法，看事情往往比较审慎、小心，行动也往往会谨慎得多。

创业者如果从创业的开始就明白谨慎，那么行动也会少犯错误，少损失一些。本来在逆境的窘迫情况下制定的计划自然比较切实、周密。如果步步为营，从一点点做下去，这是很容易取得成功的。

一旦各种关系形成，形势转好，那么你的事业就将是顺水行舟，如虎添翼。

的确，我们需要的往往不是优裕的环境下的开始，我们需要的是在不利的窘迫中奋起。

——干吧！干吧！

——立刻开始！

3. 开辟第二职业战略

第二职业，名词是新的，对于我们来说，做法也是新的。

当然，追求源流的话，可能自战国时就有了。那时能言的辩士、纵横家，从这国跑到那国，到处游说，他们当然是职业的谋臣士子。他们当中有玩得好的，一个人挂上好几个国家的高级官职，乃至宰相的印。这或许也可以算是干第二职业，是第二职业的先驱了。

好了，这些先驱披金挂银与我们已经不相干了，我们现在重要的是干我们的第二职业。

干第二职业的条件：

第二职业蛮时髦，我们大家都想干。可是有的人，第一职业就已经够辛苦的了，整个八小时干一个挡车工，或者七个小时泥水匠，十二个小时站柜台……人已经很疲劳了，再想干个什么第二职业，这不要命吗？

——何苦呢？为那两钱儿，把身子搞跨了不划算的。

如果你坐办公室，晚上干了第二职业，精疲力竭，第二天进了办公室，好想瞌睡，索性伏在办公室桌上，继续睡“黎明觉”，这虽说违反纪律，但问题还不太严重。如果你的办公桌换成了车床，换成了织布机，换成了水泥搅拌机，那可就是性命攸关的事了。

人们常说，什么都可以有，就是不要有病；什么

都可以没有，就是不要没有钱。钱，在现在社会太重要了。但是性命还是第一位呵，健康还是第一位呀！中国人尤明此理。成语曰：年富力强。有钱可花谓之富，有年可享亦谓之富。在理呀！在理！

年轻人固然年富得自然，可步入中老年也须为自己储存一些可享之年才好。

所以，年富力强，身体健康，主要职业不太重、不太忙的人，可以步入第二职业的行列。单位不景气，暂时退下来的人，或者单位开工不足而留在家里的人，可以从事“灰色收入”事业。总之，你兼职下来，干下来一段时间，精力仍然充沛就好。

选择第二职业上可以考虑：

——处理好两个职业的关系，时间上能够调配开，中间有一段休息时间。如果自己从事脑力劳动，不妨可选择体力劳动（但不宜过重，因为脑力劳动者不易适应）。原从事体力劳动，或可以选择手工活；干手工活，或可选择站柜台的服务。

——因地制宜，发挥特长：当然第二职业的工作，要注意充分发挥自己的特点，从事电脑工作的，可进行软件设计、编制程序等；大学教书的老师，可在各企业单位承接一些科研项目；中小学音乐教师，若自己声乐方面有特长，晚间在歌舞厅唱歌，或做家庭音乐辅导等等。

——多方联系，广开财路：有时第二职业也不太好找，须多方面联系，可以自己上门联系，可以托朋友、同学、亲戚。这样回旋余地也就大了。

——捕捉信息，抓住时机：有时第二职业完全自己干，收集各方面综合信息，寻找上马快、撤退容易的活，也可以根据地区、季节的特点，搞些小敲小打，如夏天卖西瓜、卖冷饮；春节卖气球、卖花灯；不冷不热的时候在大马路边竖着放一个气筒，摊开一块塑料布，摆些扳手、钳子、螺丝刀、车配件什么的，一个水盆、一条旧内胎——好！补胎，修车！中国各大城市，自行车这么多，修车人再多，还是少。

——千万不要没有星期天：有个职再兼一个，无形中工作时间加长了。工作时间加长了，一天两天看不出来，半年一年就觉得好象住在外地，不住在家里一样。与家里人团聚的时间大大减少了，对父母没有时间行孝子职责，对孩子也再没有时间过问了，半年一年多赚了几千块，可孩子却没考上高中，或者没考上大学什么的，对妻子或对丈夫的关心也减少了。所以不论怎么说，你都应该保证有个星期天。

——充分地休息：寻找一切机会休息，当然休息并不总是睡觉。还有多种娱乐形式帮助自己休息。这也是你生活质量的标志呵！

——兼职工作的地点不宜过远：路程太远路上浪费时间过多，加上公共汽车拥挤，这样浪费精力也太大了。

——不要过多影响第一职业：第一职业毕竟还是你的主要职业，你整天上班打瞌睡，于你现有职业不利，除非你想借此跳槽，甩手不干。即使不干，也应该给原单位留点好印象嘛！况且，过分影响现有职业

必然会影响你在本单位的调级晋升,所以,还是不影响第一职业的好。

生命也是赚钱的本钱!

——切记:生命是革命的本钱!

4. 推销自己,争取第二职业

不是朋友、亲戚介绍,大多兼职者都需要自己寻找第二职业,那么,

——要有信心:干什么事最起码的信心都没有,那是永远成不了事的。所以只有充分树立起信心,才有希望,才能谈得上可能。

——要有策略,要有推销自己的绝招:你在寻找兼职之前,不妨先想象自己如果是经理,看见象你这样条件的人,会不会动心? 如果不会,再充分挖掘自己的特点。要用心体察经理的心态,投其所好,被录用的可能性才会大些。

——实例:一天,一位为求职而四处奔波的大学毕业生走进了美国加利福尼亚的一家报馆。他问经理:

“你们需要一位好编辑吗?”

“不需要”。

“那么记者呢?”

“不需要”。

“排字工人呢?”

“不! 我们编制已经满了,没空缺”!

“那么,你们一定需要这个东西”。

这位大学生不慌不忙地从公文包里取出了一块非常精致的招牌，上面写着：

“额满暂不雇用”。

经理看到牌子，一下子笑了。他立即打电话请示老板，随后笑嘻嘻地对这位年轻人说：

“如果你愿意，请到我们广告发行股来工作”。

推销方法的独特，使他终于赢得了自己的工作。

——实例：一个商人正在接见申请总会计师位置的人。他问个申请人：“两百万加两百万等于多少？”

头两个申请者毫不犹豫地答道：“四百万。”

两人都没有得到工作。

当问到第三个申请人时，他站了起来，把门关上，拉上窗帘，然后靠在柜台上问老板：“你想让它等于多少？”

他被录用了。

这尽管是个虚构的幽默故事，从中却可以看出申请人要投经理的所好，正中他的下怀，合乎他的口味。要记住揣摩考官的心态。

——实例：三个小伙子都在申请一个大旅馆服务员的空缺。

老板问：“当你准备收拾房间，你推开门顿时看见一位年轻的女士在洗澡，你该怎么办？”

第一位应聘者说道：“我就说，‘对不起小姐’！然后带上门离开。”

老板不满意他的回答，他没有被录用。

第二位应聘者说道：“我就说声对不起，然后悄然离去。”

他也没有被录用。

第三位应聘者说：“我就说，‘对不起先生’！然后关上门离开”。

他被录用了。

这也是个幽默小故事，但也说明了应聘者必须头脑灵活，充分显示自己的聪明才智，借考试展现自己的才能。

记住，与众不同，往往更容易给人留下深刻印象。

5. 迈开大步不回头

现在从事第二职业的人，创业办公司办实体的人多了。熟悉的人相互闲聊起来，都是某某发了，某某一次赚多少多少万，听者内心好生羡慕，总觉得自己运气不好。

中国人万事都谦虚三分，都明白“人怕出名猪怕壮”、“枪打出头鸟”的道理，可是到了小事上中国人又喜爱面子，斤斤计较。别人问到最近发了？没赚钱的碍于面子，都说：“还可以，还可以。”当然也不吹得太大了。等到水涨船高，大富户在前头了，他的价码也吹得大些，赚了一万，说赚了十万，让人吃惊不小。你心想，这小子有啥能耐，小时候一道打弹子来着哎！这会儿，他发了，我倒成了穷光蛋了。

其实，听者、说者都往往省略去了经营生意创业

经历的辛酸。说者往往也不说，轻描淡写，把省中说是举足之间盈利若干，~~场~~ ~~中~~ ~~之~~ ~~间~~ ~~利~~ ~~润~~ ~~好~~ ~~汗~~ ~~的~~ ~~人~~ ~~能~~ ~~人~~。

旁观者更是只看到别人有钱花的时候，没看到他们流血流汗，担心受怕，绞尽脑汁，算尽机关，巨大的体力消耗，沉重的心理负担。

差不多每个创业的人，最初都有一篇血泪斑斑的奋斗史。开始的一年半载，大多亏蚀得昏天黑地，分不清东西南北，到了弹尽粮绝，差不多就要往回头走的时候，很多人就在这要死要活的关键时刻，“理智”地撤退了，如果咬紧牙关，坚持挺住这个最困难的时刻，转机就会来到了。

回头走，躲开最险要的难关，也就放弃了命运给你的最好的机会。

有些人回头重新上班，放弃了第二职业或自己刚刚开始的事业，他们对自己说，他还要东山再起，他只是想休养一番，养精蓄锐，以后再打回来。很多人却一养再也不回来了。这就好象过去的流寇被朝廷招安了，招安之后，虽有野心，想再度造反，即象张献忠那样的，终究也不成器。梁山泊的英雄，也被招安招得七零八落，军心涣散，终不如起先那么风光了。

只有一路杀出重围，一路把创业的事做到底，有破釜沉舟的决心，才能把事业做得有些名堂。

所以畏惧困难、顶不住艰难的人，是无法得到命运的奖赏的。