

创业 不是梦

22个普通人的创业故事

(美) 韦斯·莫斯 著 何 训 译

白手起家的创业故事

这些创业故事贴近实际，涉及各个行业，
对梦想创业或者正在创业道路上努力拼搏的人，都极具借鉴意义。

Starting from Scratch



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

创业 不是梦

22个普通人的创业故事

(美) 韦斯·莫斯 著 何 训 译

Starting from Scratch

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Wes Moss: Starting from Scratch.

Copyright © 2005, 2008 by Wes Moss.

Copyright licensed by Kaplan Publishing arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited.

Simplified Chinese translation copyright © 2010 by Publishing House of Electronics Industry.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Kaplan 通过安德鲁公司授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2009-5172

图书在版编目(CIP)数据

创业不是梦: 22 个普通人的创业故事 / (美) 莫斯 (Moss, W.) 著; 何训译. —北京: 电子工业出版社, 2010.4

书名原文: Starting from Scratch

ISBN 978-7-121-10365-0

I. 创… II. ①莫… ②何… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 024409 号

责任编辑: 刘露明

文字编辑: 李 静

印 刷: 北京机工印刷厂

装 订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 13 字数: 201 千字

印 次: 2010 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

译者序

在经济危机席卷全球之际，“失业”这个字眼对大多数人来说已经从一种恐惧变为一个陌生的熟悉词。而创业也似乎已经成为应对经济危机和失业的灵丹妙药。随着公众自我意识的不断提升和对自我兴趣的追逐，创业逐渐成为风靡全球的一种“时尚”。

“创业”这个字眼对中国人而言并不陌生。自改革开放以来，商业精英们构建的商业帝国让社会大众心有所往，但都望而却步。这是因为当今激烈的竞争让许多人感觉不可能复制前人的故事。然而创业其实并不意味着庞大的资金、丰富的关系网和资源，其实我们身边处处都可看到许多创业的小故事。一家小的书店、餐厅和咖啡屋凝聚着草根创业者无数的心血，是一个新的起点。

本书正是以小故事为起点，告诉国内众多的创业者们当面临创业决策时如何进行角色转换并创业成功。这些人中既有《糖果生活》丹妮·莱威和吠犬村的创始人大卫·约克的故事，又有伯尔软件公司和马拉松集团公司，以及珍·克莱尔网上儿童用品商店的故事。

创业并不是一件可怕的事情。本书通过总结 22 名创业者的故事，告诉大

——创业不是梦：22 个普通人的创业故事

家创业需要做好以下准备：利用现有资源，藐视困难，关注关系网，踏出第一步。

当你面临就业的压力、人生职业角色的转换、通过创业来实现自我价值实现时，本书将告诉你创业其实并不困难，也不是遥不可及。

或许读完此书，你将翻开人生新的一页。

本书由中国人民大学研究生魏瑄、陈奕婷、邹卉、于楠楠翻译，由我统稿。感谢她们在翻译过程中付出的辛勤汗水。

何 训

2010 年 1 月 29 日

前言

你曾有过“周日晚上的忧郁”吗？

4年前，在出版本书的第一版时，我曾问过读者这个问题。从那时开始，经济就变得紧缩起来，油价也开始以火箭的速度上升。现在，比以往任何时候更甚，人们由于工作不能给自己及其家庭带来足以让他们过上理想的生活的收入而感到忧郁。我有治疗这种痛苦的良药：拥有自己的事业。

对我以及 2005 年所出版的本书第一版中所讲述的 21 个创业者来说，过去的几年是非常有意思的。当我回过头来再次与他们交流的时候，我发现他们仍然在进步，在实现他们的梦想。他们都是很普通的人，和你一样，厌倦了周一综合症的痛苦。他们甩掉了焦虑的痛苦，做自己喜欢的事情，积累了财富，获得了安全感。

他们从零开始创办自己的公司。4年后，他们的故事仍然有激励作用。他们的故事能够帮助你抛弃每月拿薪水这样一成不变的生活，通过创业来获得财富和安全感，并且找到自己真正喜欢的事业。

研究和写作本书的过程对于我来说是十分宝贵的。我从这些创业者身上

学到了很多并加以利用，也对我的工作产生了非常大的影响。

通过对这些创业者的采访，我发现了使他们走向成功的4个步骤。我称之为“狩猎原则”[英文的狩猎一词为HUNT，H、U、N、T四个字母分别代表了利用（Harness）、藐视（Underestimate）、关注（Notice）和踏出（Take）——译者注]。在第一版中，我向读者建议采取这样的4个步骤来获取成功，但当时我确实不知道这些对我将有怎样的影响。我曾经有意无意地在我的事业中实施了这4个步骤，详细记录下来并做了解释，这使我受益良多。我希望本书能够为你带来同样的效果。

（1）利用现有资源。开始着手一个分为两部分的自我发现之旅。首先，识别自己具有什么技能；然后，找到你所热爱的并且比较实际的事情，如某产品、某行业，或者你曾经从事并引以为豪的一项业务。将这些联系在一起，你就找到了一个事业或者一个创业的机会。

作为一名金融策划师，我的工作就是帮助人们实现其财务目标，如做一个稳妥的退休计划、开一家公司、从事第二职业，以及制定孩子上大学的计划。我仔细地审视了我的技能，发现我的特长是善于与客户沟通。我越多地利用我喜欢与人沟通的特点，我的事业就发展得越好。

并不是说我不了解客户，只是在我帮客户做投资计划的过程中，我发现我用于听和沟通的时间很少。因此，我开始与客户及其家人更多地待在一起，和他们一起坐下来讨论他们希望达到的目的。不仅是我帮助他们达到了目的，我也因为觉得自己做了一件很重要的事情而很有满足感。当我真正开始了解对方的时候，事情就开始朝着好的方向发展。

当我将时间用于更好地了解客户的时候，我们之间的关系更密切了，而他們也会把更多的人推荐给我，我有了更多的客户。良好的沟通技能使我拥有了很多新的客户和关系。我的生意以指数的速度增长。

当我利用自己的沟通技能时，发现原来自己如此喜欢公众演讲。在《亚

特兰大杂志》组织的奢侈品展览中做关于财富管理的主题演讲时，我突然意识到了自己的这一才能。当我开始演讲时，发现没有演讲台，这样我就不能低头偷瞄我的提示卡了，就像我以前常做的那样。从那天开始，我从一个呆板的演讲者变为能与观众融为一体的演讲者。

我解掉领带，扔掉了提示卡。有生以来第一次，我觉得做演讲非常有趣。我完全投入地进行即兴演讲。那天观众的反应很热烈，我也收到了 100 多场的演讲邀请。之后，我再也没有用过提示卡。对工作和你所做的事情充满兴趣并享受其中，由此产生的效果真的神奇极了！

在贸易会议、商业会议、俱乐部组织、大学和慈善活动中的发言将我引入了大量的新的人群、新的专业组织及新的影响中心。很多人访问我的网站 www.wesmoss.com，来寻找我下一个演讲的信息。这不仅促进了我的投资规划工作的发展，也帮助我建立了一个广泛的专业人士关系网。这些注册会计师、律师、房地产抵押银行家和保险专家们成为我的客户来源。

我的天生优势帮助自己真正成为客户们的“财务四分卫”。

(2) 藐视困难。创业者要保持乐观。你可以先定义一个愿景，在脑子里想象着跨越了前进道路上可能的障碍和可能出现的大量的问题。这样你就能真正集中于个人的愿景，也是最重要的愿景。

在写作本书之前，我曾常常幻想着做一个关于个人理财的广播节目。但是梦想和现实往往相差很远。很显然，做一个个人的广播节目很不容易。参与媒体中就是一个很棘手的事情，更不用说财经媒体了。

我尝试在亚特兰大开办一个广播节目，但是一次又一次地碰壁。只有 3 家电台答应考虑一下，其中一家没有听众，另外两家都有主持了 10 年之久的主持人。而我只有 30 岁，是一个试图让自己出名的新人。我从来没有收到节目导演的回复，一次一次地被回绝了。不过，有一家电台回复了我的电话，但希望我可以支付占用的时段的费用。

我可以轻易放弃，但是本书中创业者们的故事激励着我向前，将梦想变为现实。有一天，真的实现了。

我曾经对我的广播节目很失望，直到有一天，我和怀孕 9 个月的妻子到一家意大利餐厅吃饭，碰到了一位在电台工作的人，他曾经听过我的一个演讲。

他问我：“你怎么不做一个广播节目呢？”于是我向他解释了我是怎样努力的，他给了我一些节目导演的名字，告诉我可以给他们再打一次电话，看看是不是会有什么发展。

当我再次打电话的时候，我发现一位资深的主持人离职了。接下来，我开始播音了，从那时开始，我在每周日早上都会直播节目。我实现了自己的梦想。同时我时刻关注着财务建议的基本知识，因为我会在每个单周回答有关问题。

(3) 关注关系网。寻求外部的认同。寻找你周围那些在你实现梦想的过程中对你有帮助的人，以此实现特定的目标。

在我的演讲中，我遇到许多可以和我互补的商业伙伴，如注册会计师、律师、保险专家、按揭专家等，并不是单纯为了构建人际关系网（得到新的客户）。我谈论我的书，它能为人们带来什么，我怎样将书里提到的原则用于我的工作。有一次，有人告诉我关系网（networking）与不工作（not working）仅仅一字之差，他所要表达的意思是你能够见到世界上你想见到的所有人、收集你想要的所有商业名片，并从零开始拥有自己的事业。现在轮到我来决定利用这些关系网帮助我的客户和自己。

我见过的专业组织常常会向我推荐新的客户，这是因为我努力关注关系网。我告诉他们：“这就是我所能做的，我将帮助你们推荐给我的客户。”我也告诉我的客户们：“我帮助了你和你的家庭，我非常愿意以同样的方式来帮助你的朋友、同事。”

(4) 踏出第一步。努力关注行动。这一步是催化剂，帮助创业者实现他们的梦想和愿景。没有这一步，就不是完整的狩猎过程。

良好的沟通技能使得我拥有了更多的客户和更多的社会联系。我的做法是：请求推荐人、请求做广播节目，后来请求美国国家广播公司在亚特兰大当地的电台做一个电视片段。

尽管写书的过程让我认识了足够多的人，但从来没有哪个节目的导演主动走过来问我：“你想做一个广播节目吗？”没有哪个注册会计师会打电话给我：“我可以把我的客户介绍给你吗？”我的每次成功都是因为我采取了行动。即使认识了这么多媒体、朋友，我仍然要走出去寻求每次机会。

利用狩猎原则，在 4 年的时间里我的业务量增加了 2 倍，这使我的经济状况发生很大的变化。我和我的妻子感到建立一个家庭会很开心、舒服，而且我们很清楚，我们将有时间、自由和资金来让我们的家更好。本书中的所有创业者都秉持一种信念：并不是每个门后都有机会，但是如果你打开足够多的门，你将会发现机会！

如果你曾想为自己工作，但是没有想好选择哪种事业，那么你可以阅读本书。书中的每个故事都是关于普通人如何变为不平凡的企业家的。读读他们的故事，听听他们的秘密，想想你怎样跻身他们的行业或者其他行业。这就是你所等待的最后一步，这一步最终将使你为了工作而生活，而不是为了生活而工作。

找到自己的安全感

如果你仅仅为了获得安全感而正在忍受一份烦人的工作，那么你并不像你想象的那样安全。安全感是大多数在大公司里工作的人的主要理由，但事实是在很大程度上，这是基于过去 50 年的做事方式的一种假象。看看关于大公司取消其养老金计划的报纸头条新闻，看看取消员工的生活储蓄的公司丑

闻。50岁员工因为工资太高而被公司暂时解雇，因为公司可以为更年轻的人支付较低的工资。逐渐地，美国经济对于对公司忠诚的人所付出的越来越少了。

大转变

为什么你应该听我说呢？因为我了解这些在今天的经济体系中找到了经济上有安全感的人。在我从事金融规划师工作时，我常常碰到这些人，大致可以把他们分为两类。

第一类人是幸运者，这类人碰巧在稳定的、高层次的、最好的大公司工作，如家得宝、微软、联合包裹等，他们进入公司比较早。这类人要么继承了很多家产；要么因为一个好的创意而开创了一家最终上市的公司，从而出人头地，成为百万富翁。本书不是讲述这些幸运者的故事，因为你在下一个微软的高层工作的机会远小于你战胜这些幸运者的机会。

第二类人是创业者，本书主要讲述这类经济上有安全感的人的故事。他们通过开创自己喜欢的事业并努力拼搏，从而逐步积累起财富。他们只是普通人，但他们有勇气开创自己的公司并获得成功。

开创自己的公司之所以比以往任何时候都更重要，是因为世界的运行方式发生了大转变。我的祖父在接受培训后，服务于杜邦公司，当时没有人告诉他要从事自己喜欢的事业。最近，我听说一位86岁老人在俱乐部的会议上讲述他是如何找到第一份工作的。曾经很多人都是以同样的方式找到工作的。

一位父亲找到他的一位朋友问：“可以把我儿子安排进你的公司吗？”一般情况下，如果这位朋友接受了这位父亲的儿子，那么这个孩子就要至少在这家公司工作3年，才能考虑做点其他的事情。如果3年后他离开了，也会招来对方的不悦，但也没有硬性规定他不能出去参与其他竞争。上面的那位86岁老人在同一家公司工作了42年，我的祖父在杜邦公司工作了30年，退

X

退休时拥有了数量可观的杜邦股票和不少的养老金，这足够他安度余生。但是对于他们那一代人来说，退休后的日子不像今天这样长，他们也许只活到 75 岁左右。

如今世界发生了很大的变化。Y 一代是“为什么要在同一家公司工作一年以上”的代表。不是因为 Y 一代人和祖父母那一代人不同了，而是因为 Y 一代人看到了他们父母那一辈相信他们父母所相信的事情，但所受到的待遇和他们的父母却不一样。我的父母那一辈明白了公司可能不会对他们那么好。工作带来的安全感、养老金和公司奖金不再是他们关注的重点，他们必须找到拼命赶上的方式。他们拥有专业的学位，开创自己的公司。他们必须找到能挣到更多钱的方法，必须创新。

前景更美好

现在，一种巨大的恐慌超出了金钱所能带来的安全感。如果你想在退休后，每年拿到 6 万~8 万美元的投资回报，那么就要存上 100 万美元。这会使你晚上睡不着觉，因为仅靠工资存下这么多钱似乎不可能。因此，创业并使之成为一项价值足够大的资产是可行的。

有关数据显示，人们正逐步认识到这一点，开创自己的公司。他们不希望在经历很多困难后才清楚在公司工作不能为自己带来多少价值，越来越多的人发现为自己工作的好处。为自己工作的最好方式就是做自己喜欢的事情，即能长期坚持做下去的事情。

人们希望知道在做一些有意义的事情时，如何得到安全感。这就是为什么反映现实的节目，如《学徒》(the Apprentice, 美国电视真人秀系列节目——译者注)，如此之受欢迎的原因，人们希望从平凡的生活中解脱出来，看看其他人的更令人着迷的生活方式。节目中这些人的故事能够让你从已经不能令你获得满足感的工作中跳离出来片刻，了解一些不同的、令人兴奋的事情。

看过节目之后，你可能一边说“从另一个角度看，草会更绿一些”，一边觉得创业也并非所想的那么令人着迷。

我想告诉你的是，有时候，草确实会更绿一些。自己创建公司的人确实更有成就感，并且在经济上也更有安全感，因为他们从事自己擅长的事情。在这条道路上，他们越做越好。每天，他们要面对很多挑战，这迫使他们不断进步。我常常问自己：“我是怎样生活的？为了生活，我应该从事什么？为什么做这个？”如果对这些问题，你没有一个好的答案，或者如果你谈论起你为了谋生多做的事情的时候，没有骄傲感，那么本书将带领你找到正确的方向。

我常常听到人们谈论他如何热爱或讨厌自己的工作。热爱自己工作的人拥有美国梦，过着丰富、充满激情和充实的生活；而讨厌自己工作的人过着痛苦的生活。本书将帮助你成为第一种人。

认真对待自己

狩猎是人类的天性。随着时间的推移，虽然人们狩猎的方式改变了，但一直在找寻机会，以获得食物、保护自己和家人。他们用的不是棍棒、鱼叉、弓、枪，而是网络和营销计划。他们不是为了寻找更温暖、更干燥的洞穴，而是为了更大的房子、更多的养老金和更长的假期。创业的思想来自人类对自卫的基本需要。

如果仔细审视自己的生活，你可能会发现自己在工作中也使用了狩猎原则。不管你是为了赚钱，还是仅仅是一个爱好，你都有这种天赋来做件事。但是，在某一时刻，你突然意识到这实际上不是工作。你努力改变自己，做他人认为你应该做的事情、那些受到尊敬的事情、那些被认为更安全的事情。这样，你狩猎的愿望就从头脑中被挤出来了。但你仍然可以重新把它找回来。

本书中，你会读到的这些普通创业者的狩猎原则，如果你审视一下自己

的生活，你会发现，在生活中你也会不自觉地使用这一原则。在亚特兰大，这一原则提高了我作为一名财务规划师的声望。在亚特兰大，有很多比我做了更长时间的优秀的财务规划师，他们管理的资金更多，收入也比我高。但是，让我引以为豪的是我的业务量正在以指数速度增长，并且帮助人们改善了他们的生活。每天，我都向人们宣传我的网站（www.wesmoss.com）上的投资案例。我和客户建立了稳固的关系，感到自己比以前做得更好了。我最关心的是：我尽自己最大的努力来帮助我的客户，按照我预想的那样来经营我的业务，我享受这个过程中的每分每秒！

我们每个人每天都拥有一样多的时间，可以享受生活，也可以从事自己不喜欢的工作，并把其他的所有事情都挤进所剩无几的自由时间里。如果所有人都能够做自己喜欢的事情，这个世界将变得更美好。如果你还没有开始这样做，还没有受到正在这样做的人们的鼓舞，那就学学 21 世纪的狩猎原则，让狩猎原则来帮助你从零开始。

在本书的更新版中，我跟踪调查了书中创业者的最新发展，以了解他们的业务进展情况。其中，一些人销售额和收入都翻番了；还有一些人组建了家庭并有了孩子，另外一些人则卖掉了公司，开始追寻新的梦想。

我还增加了一个股票交易者转做睡衣生意的创业故事，相信你会喜欢的。下面让我们开始创业之旅，从第一个故事“走向全球化”开始。

要想了解关于我的演讲、广播节目、投资实践和对狩猎原则培训的内容，可以访问 www.wesmoss.com。

目 录

第 1 篇 利用现有资源

01 走向全球化 / 2

瓦勒里·约翰逊，大脚睡衣公司的创始人

02 找到所爱 / 10

玛丽亚·丘吉尔，Debout 鞋业的创始人

03 迎接挑战 / 16

丹妮·莱威，《糖果生活》电子杂志的创始人

04 信心 / 24

戴夫·海菲克，Colorworks Development 的创始人

05 共同的愿景 / 31

伊恩·杰勒德，世代艺术的创始人之一

06 果断的决定 / 39

康妮·格温德，房地产商

07 设定目标 / 46

密特·沃伦，CakeLove 糕点店和 Love Café 咖啡店的创始人

第2篇 藐视困难

08 保守秘密 / 57

沙拉·布莱克里，Spanx 袜业的创始人

09 不走寻常路 / 65

琼·施贝利，Lenox 金融抵押代理公司的创始人

10 与众不同 / 72

斯蒂夫·伯库，群书书店的首席执行官和创始人

11 坚韧 / 80

大卫·约克，吠犬村的创始人

12 利用关系网 / 89

艾伦·汤普逊，特许经营餐馆“新鲜烘烤”的创始人

第3篇 关注关系网

13 公关的力量 / 102

马特·林德纳，Cans 酒吧的创始人

14 魅力 / 111

罗伯塔和恰克·斯莱梅克，山笛家庭旅馆的创始人

霍华德和琳达·勒纳，红岩家庭旅馆的前主人、爱心旅馆的创始人

15 友谊的力量 / 120

戴维·巴布森，伯尔软件公司和马拉松集团公司的合伙发起人

16 导师 / 129

苏珊·佛罗瑞丝，裸足咖啡馆的创始人

17 沟通 / 137

蒂姆·奥利里，双效传媒公司的创始人

第4篇 踏出第一步

18 周围的支持 / 150

珍·维拉尔德，1154 LILL 工作室的创始人

19 打造自己的品牌 / 158

金伯莉·威尔逊，宁静空间和宁静小店的创始人

20 耐心 / 165

薇拉·莱文，联合包裹特许经营商

21 获得平衡 / 173

珍·克莱尔，珍·克莱尔网上儿童用品商店的创始人

22 不竭的能量 / 181

乔瓦尼·玛格利塔·金，玛格利塔·金餐厅的创始人

结束语 / 187