

什么阻碍了你 创业

(美) 布鲁斯·R·巴林杰 R·杜安·爱尔兰 著

高晓燕 于游 秦燕 译

追逐你的梦想，创办你的企业

What's Stopping You?

Shatter the 9 Most Common Myths Keeping You from
Starting Your Own Business



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

什么阻碍了你

创业

(美) 布鲁斯·R·巴林杰 R·杜安·爱尔兰 著
高晓燕 于游 秦燕 译

What's Stopping You?

Shatter the 9 Myths
Starting Your Own Business

Keeping You from

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

译者序

浩瀚书海，琳琅满目。如果《什么阻碍了你创业》在茫茫书海中能让你眼前一亮，那你一定在为工作问题所困惑——要么，你像数以百万计的大学毕业生一样正在经历着从“面粉”到“面霸”的历练；要么，你有一份不温不火的工作，整天忙忙碌碌，更无法照顾自己的家人；再要么，你拥有一个令人羡慕的职业，过着一种无忧的闲适生活，但总觉得自己的生活中缺少些什么。

不错。如果真是这样，那么《什么阻碍了你创业》就像是雪中之炭，它通过普通人创业的真实故事逐一戳穿了妨碍你迈上创业之路的9大谬误。不止如此，它同时还把创业过程如实地展现在你面前，多了几分真实，少了些许虚幻。

你是否有些不太相信呢？说实话，作为本书的译者，我在下笔之初也有同感。但随着翻译工作的不断进展，一个个鲜活的例子深深地感动了我，镌刻在脑海里，不能忘怀。在翻译过程中，我对这些创业者的动人故事有了更深刻、更全面的了解。

总之，我不仅相信了他们的故事，而且坚信：他们能做到的，你也能做到！他们能成就的，你也一定能成就！

新年伊始，瑞雪纷飞。飘飞的雪花预示着寒冷与艰辛，但更孕育着丰收与希望。只要你放飞希望，用心追逐自己的梦想，创业之路就一定在你的脚下。

序 言

你是否有过这样的经历：工作时发现自己想入非非，疑惑现在所做的一切是否都是自己理想的事业；或者想要满足自己的某种愿望，譬如完成自己确实喜欢的工作，想要做自己的老板，赚更多的钱；或在家等待孩子放学。你的心有过刺痛感吗？

即便是那些拥有貌似“完美”职业的人，每天也都会闪现出种种想法与愿望。然而，多数人对此只是叹息或耸肩，还依然过着一成不变的生活。但也有人这么做。现在，越来越多的人为了改善生活条件而创办自己的企业。事实上，美国现在大约有1 500万名自主择业者。但这也存在一个问题：由于一些企业家一夜暴富，在社会上引起轰动，于是人们把企业家们当做大名鼎鼎的职业运动员及摇滚明星一样崇拜，而且这种趋势愈演愈烈。正是这种趋势让越来越多的人认为：创业极其艰巨。创业者必须拥有“大把的钞票”以及“过人的才智”，才会成功地创立企业。

尽管创办企业确实很艰难，而且也需要创业者“财智双全”，但是很多把创业想象成登天难事的观念都无一例外是荒谬可笑的。事实上，普通人也能创办企业，而根本不像本书所述谬论所误导的那样。如果你有兴趣拿起这本书，你就很可能会拥有开创并经营自己企业所需的才智和资金。

本书的目标读者

本书写给那些有意创业但又不愿尝试的人。这个读者群涵盖的范围广泛——既包括那些想要创业但又对离开现有岗位没有安全感的人，也包括那些对自己的岗位或职业感到不满却又无所适从的人。此外，读者还包括那些拥有明确的生活目标并把创业当做最合理渠道来实现生活目标的人。

尽管有些人实现了创业梦想，但上面提到的多数人只是偶尔有创业的念头而没有付诸行动。本书归纳了 9 种阻止他们创业脚步的谬论。并对这 9 种谬论进行剖析。我们不应责怪他们。你不妨听一听前 3 个谬论，然后扪心自问：这些误解是不是也会让你心灰意冷，不敢尝试创办自己的企业？谬论 1：创业需要非凡人士；谬论 2：创业需要冒很大风险；谬论 3：创业需要大笔资金。这些看上去是不是挺让人丧气的？别忘了，我们还有 6 个谬论没说呢！

在阅读本书过程中，你会发现，书中谈到的很多创业者，实际上并不比你精明，不比你富有，也不比你更有天赋。他们所具备的，也是你可能缺乏的。在本书中，我们将用一个章节讨论一个谬论，通过普通人创业的真实故事将这些谬论逐一戳穿。但凡事总有例外，譬如在多数情形下，要创办生物科技公司，医药产品公司或半导体公司确实需要创业者拥有大笔的资金和非凡的能力。但到目前为止，这都属于个例而不是常规。本书讲述的创业者，用很少的资金和简单的常识同样创立起了自己的大企业。这一定会令你赞叹不已。

本书的创作意图

你下次逛书店或逛机场的礼品店时一定要尝试一下这个小试验：花几分钟

What's Stopping You?

时间观察一下浏览商务杂志或图书的人。你要观察他们的表情，猜猜他们的处境。如果你和我们用一样的思考方式，在绝大多数情况下，你会感到他们正在寻找答案。他们的个人生活或职业生活中出现了某种问题，或者某种需求没有得到满足。他们想解决这个问题却苦于不知从何处着手，于是就浏览这些书籍，希望从中获得答案。如果你坚持这么做，我们基本上就敢说，你会看到下面这一幕：某个人正在浏览书架上的商务书籍时，他的眼睛突然盯上了一本书。然后，这人会花上几分钟认真地翻阅这本书，聚精会神地阅读一会儿，之后脸上会慢慢呈现出一种希望或释然的表情。这个人去柜台付款时，会像手握一张 1 000 美元的钞票一样紧紧拿着这本书。此时，你也会真心地希望这个人找到了解决他问题的答案。

这个故事告诉我们，人们是多么迫切地为自己生活中出现的问题或困难寻求答案，而书籍又能为他们提供很多希望、信息与帮助。如果你正在阅读此序言，你很可能对自己的工作感到厌倦，想多赚钱，渴望找到自己喜欢的职业，或者为了某个重要原因而想创办自己的企业。如果你也有很多困惑，那么阻碍你实现创业梦想的就是你对有关创业知识的匮乏，我们要探讨的 9 种谬论中的某个谬论可能会让你裹足不前。你可能会因此失去自信，而研究人员认为，这正是人们对创业感到犹豫不决的首要原因。

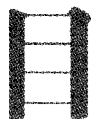
通过阅读此书，你会了解很多最重要的创业真相。我们的宗旨就是要告诉你真相，并激发你积极创业的热情。我们希望在阅读此书的过程中，你会时不时地停下来，对自己说：“写得有道理，也许我不该仓促放弃创业的想法。”我们真心希望书中的故事能够打动你，能够让你在阅读中偶尔停下来，兴奋地对同事或朋友说：“你知道吗？‘90%的新创企业会倒闭’这种说法是不对的。”（事实上，66%的新创企业在开业 2 年后仍在运营，而且 50%的企业能够生存 4 年以上。）你或许愿意与自己的同事或朋友分享这样的故事——

一位女士原来在一家投资公司做合伙人，现在她为了收购一家探险旅行社而辞职了。她这么做并不是为了多赚钱，而是为了让自己生活得更快乐。

本书的构架

本书由 9 章构成——每章剖析一种谬论。每章开始时先说明要探讨的谬论以及相应的事实真相，然后对这一主题进行系统的讨论。每章都有 2~3 个案例作为该章的补充材料。本书的宗旨是为创业者鼓舞士气，而且我们也为拥有创业梦想的人们提供一个现实的创业规划。我们既希望人们用现实的眼光看待未来，同时也希望他们能够充满信心地认识到：我能创业，创业之路就在脚下。

我们现在诚邀你了解与创业有关的 9 种谬论。希望书中的故事对你有所启发，也希望你能享受这个过程。如果书中的某个故事对你有所触动，如果你愿意与我们分享创业的故事，如果本书让你有所收获，请把你的故事通过电子邮件告诉我们：story@mythsbook.com。我们期待着你的来信。我们所获得的知识都是从和你一样的人那里收集而来的。我们非常乐意与你一起辨析创业过程中的谬论，揭示事实真相，并把你的故事写入我们以后的著作中。



第 1 篇 着手创业

——也许不像你想象的那么难

第 1 章

谬论 1：创业需要非凡人士

事实 1：你能够成功创业

2

谬论 2：创业要冒很多风险

事实 2：创业的风险不像你想的那

23

么多

第 2 章

第 3 章

谬论 3：创业需要大笔资金

事实 3：创业所需的资金不一定很多

43

谬论 4：创办成功的企业需要丰富的

从商经验

事实 4：各种阅历的人都能创办出成

67

功的企业

第 4 章

第 5 章

谬论 5：做生意的最佳创意都已被用过

事实 5：好创意不胜枚举

88

录

第2篇 经营与拓展 ——且莫错过自己的机遇

谬论 6：你竞争不过沃尔玛及其他
零售巨头

事实 6：如果规划正确，你也可以
与零售巨头竞争

116

第6章

谬论 7：新创企业不可能引人注目

第7章

事实 7：新创企业可以通过多种途径得到
关注与认可

136

谬论 8：网络经济已不像过去那样
受人追捧

事实 8：有很多方式可以让你轻松
快乐地在线赚钱

160

第8章

谬论 9：创业容易，但拓展企业举步维艰

第9章

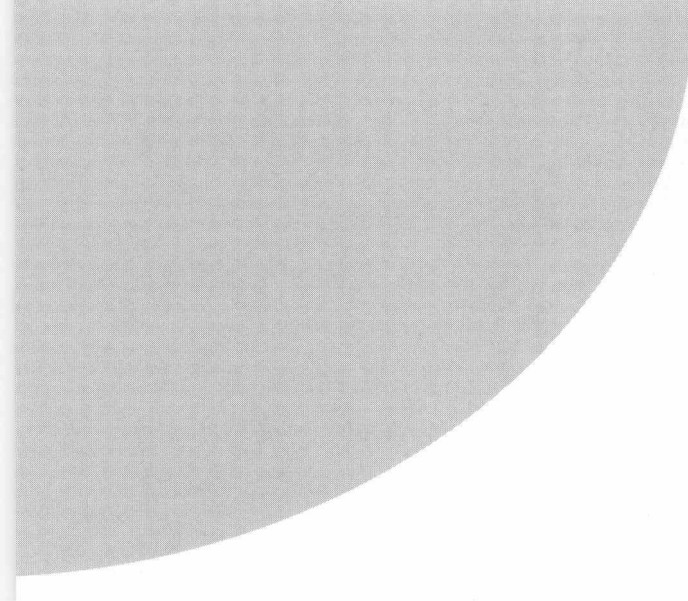
事实 9：你可以轻松地愉快地拓展企业且获利
不菲

181



着手创业

——也许不像你想象的那么难



第 **1** 章

谬论 1：创业需要非凡人士

事实 1：你能够成功创业

What's
Stopping
You?



本章简介

创业需要非凡人士——这种想法在本书所讨论的谬论中最具破坏性。多数情形下，事实绝非如此。你可以从两方面来剖析这个谬论。首先，每天都有既不比你富有也不比你精明的普通人成功创业。为了证实这一点，我们将在本章以及整本书中为你介绍几位这样的创业者。其次，即便这个谬论属实，谁又敢说你就不是是一位非凡人士呢？没有人拥有与你完全相同的能力、技能、价值观、阅历、个人志向以及相同的成就。因此，与常青藤盟校毕业的一位博士或拥有 20 年工作阅历的行政人员相比，你可能更具资格优势，更具创业动力。

倘若你认可上面的说法，你对自己是否能够创业的态度就会因此彻底改变。这能让你解放思想，开始考虑具体商机是否适合你，而不再担心自己是否有能力创业。这还能鼓舞你的士气，增强你的自信。虽然创业不易，但生活中很多值得追求的事情做起来也都不容易。在多数情况下，生活的现实是，我们能否取得成就，取决于我们有多少信心，得到多少鼓励与支持，以及我们乐意付出多少努力。你会在下面看到，这种现实性在创业过程中表现得尤为突出，生活的其他任何方面概莫能及。

研究人员用数年时间分析创业者与非创业者之间的差异。研究结果令人吃惊：企业主与非企业主在最根本的品质、行为、态度及欲望方面没有根本差别。譬如，许多人都想多赚钱并渴望独立，这并不限于创业者。同样，就个人性格特性而言，刚开始创业的人与打工仔一样千差万别。要想成为一位成功的企业主，你不必非要具备某种特性，不必以特定的方式表现自己，也不必拥有某些

What's Stopping You?

动机或欲望。

那么，要创办并且成功地经营自己的企业，你必须是什么类型的人呢？假如你是一位 50 岁的男士，工作虽然稳定，但你看不到晋升的机会。或者你是一位 28 岁的女性，是 2 个孩子的妈妈，真的不忍心每周 5 个上午都把他们放到日托所。什么类型的人会说：“算了，我要辞职。我还有一种选择——为了主宰自己的生活，我要创业，根据我的情况安排事情，做对自己有意义而且确实喜欢的事情。”

“创业需要非凡人士”这种谬论最具破坏性。其中一个原因是，这种谬论的矛头直接针对个人。如果你相信这个谬论，重压就会落在你肩上，而不会旁落在周围环境和其他相关事务上。它总会让你有意无意地去想：“我够格吗？”或者“我具备创业能力吗？”这种想法必然会让你举棋不定，你根据自己对“非凡人士”的定义来判定自己够不够条件去创业，而且一旦做出了判断，你就一劳永逸地给自己下了结论。这种想法从根本上来讲就有瑕疵。客观地讲，我们大多数人只有在对某项具体任务或特别工作有更多的了解（或者以前做过同样的或类似的工作）之后才会知道，我们是否具备完成这个任务或这项工作所需的技能、能力、天资与阅历。此外，我们几乎所有人都会在做出创业的决定之前去征求他人意见，看他们是否觉得我们适合做某个生意或职业。有时候，如果我们对某个领域感兴趣但觉得自己的技能不足，我们甚至会重返学校或参加额外培训。所以，事实上，在特定的阶段你是否够格创业这个问题并不取决于你，而取决于诸多因素。首先，它取决于你的技能、能力、阅历、志向以及与你创业目标之间的匹配性。它还取决于你想要创业的决心。

一般来说，企业可以分为 4 类，见表 1.1。

表 1.1 企业类型

企业类型	说 明	例 子
生存型	只够企业主糊口	零工、草坪维护服务、兼职照看小孩、替人跑腿缴费
生活方式型	既能让企业主有机会追求某种生活方式,也可以作为谋生的手段	居家开网店、经营分销店、特许经营店、时装店、做私人教练
稳步增长型	聘用员工在 10 个人以上,或许拥有几个门店,或许正向市场推广新产品或服务	有多家特许经营店、经营区域连锁餐馆、网络零售(小规模)
强劲发展型	正在把产品及服务推向市场,拥有强劲发展规划	生产计算机软件、医疗器械、经营网络销售(大规模)、全国性连锁餐馆

所有这些类型的企业都不错——我们不做任何市值评估。本书只着重探讨后 3 种,即生活方式型、稳步增长型以及强劲发展型企业。“创业需要非凡人士”这一谬论所带来的后果就是,人们会错误地认为,每个生意都应该迅速拓展,而且赚大钱。还有很多小生意能为企业主提供经济保障,让他们衣食无忧但从不发展也不赚大钱。本书除了要讨论发展势头强劲的企业外,同样还要讨论这种小生意。

促使并激励人们自主创业的主要因素有 4 个。在阅读这 4 个因素时,你不妨偶尔把椅子往后翘一翘,想一想你自己的生活还有其他因素对你做出的创业决定所起作用的大小。你不妨多留意那些辞掉传统工作去创业的人物事例,以及做出决定的缘由。

促使并激励人们创业的因素

促使并激励人们创业的因素都展示在图 1.1 中。一个人创业的决定既根据实际情况，又根据个人情况。说它是根据实际情况，是因为这个决定有一部分是根据一个简单的核算：传统工作与拥有自己的企业，哪一个能够让自己更好地打理自己的生活，实现自己的志向与人生目标。说它是根据个人情况，是因为这个决定取决于你是否相信自己有能力创业；是否得到了自己生活中最重要的人的支持；以及此人对某个特别生意理念的热衷度。

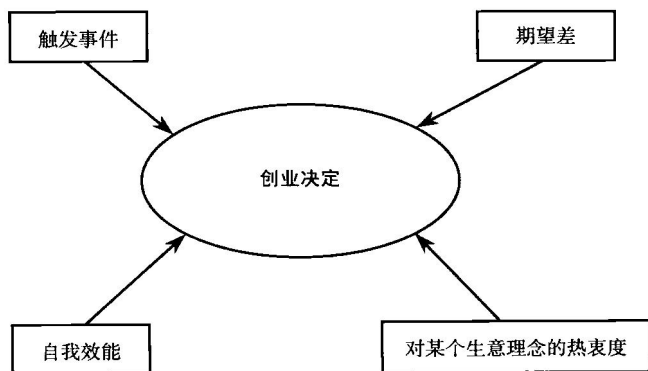


图 1.1 促使并激励人们自主创业的因素

让我们详细了解一下促使并激励创业的 4 种因素。

🔪 触发事件

考虑创业的第一种因素是触发事件。这可以是一个生意创意（有意寻找得到的创意或偶发奇想得到的创意），也可以是对当事人产生了影响的某件事情或某种变故，让当事人产生了对生活进行重大调整的念头，比如：换个工作或职业。触发事件可以是积极事件，也可以是消极事件，见表 1.2。

表 1.2 触发事件

积极事件	消极事件
有了新的生意创意	失去工作
第一个孩子降生	失去了一次晋升机会
所有孩子都已入学	需要调换到一个不太理想的工作地方
最后一个孩子离开了家（空巢）	工作上发生了不愉快的变化
继承财产	严重健康问题
个人生涯的里程碑（40 岁生日）	家人去世
退休	重大创伤（“9·11”事件）

对很多人来说，表 1.2 中列举的事件类型对他们没有什么影响，至少对他们的工作或职业没有什么影响，所以不会触发任何反应。但对另一些人来说，这些事件中的一件或几件会对他们产生巨大影响，促使他们认真考虑改变自己的生活方式与职业。

中年男士肖恩·坦南特的例子，就说明了工作上的变化触发他个人生活上的重大变化，从而让他下决心创办企业。坦南特在达美航空公司工作了 20 年后必须做出一个抉择：要么降低工资，但仍然可以留在波士顿；要么调到位于亚特兰大的达美空运中心，列入被裁员的范围。坦南特回忆说：“我不得不做出抉择，要么到亚特兰大去并得到一份低廉的‘补偿’（相当于 3 个月的薪水），要么继续留在波士顿这个岌岌可危的企业，而且一分钱都拿不到。”他最终决定离开达美，签下墨盒世界（Cartridge World）的一个特许经营店。墨盒世界是一家蒸蒸日上的特许经营企业，因为重新注墨的成本只是购买新墨盒价钱的一半左右。在坦南特看来，拥有一家墨盒世界的特许经营店还有一个好处：它鼓励人们循环使用墨盒而不是更换墨盒——这种做法符合他的环保意识。现在，坦南特还经营着这家墨盒世界的特许经营店，而且生意兴隆。他说自己的企业只过了 4 个月就开始赚钱了。



有时触发事件先行，创业“时机”后至

尽管“触发事件”暗示着一件事情迅速触发一个人对创业的兴趣，但这并不意味着企业马上就能创立起来。有时候，人们会将一个事件的影响反复琢磨，当然，还有其他不能马上创业的原因。这样的事情就发生在戴夫·朗身上。戴夫·朗是屏幕生活（Screen Life）公司的创始人之一。这家公司制作的 DVD 版本的桌面游戏《Scene It?》（玩家要回答有关电影、大众文化等方面的琐碎问题的一款游戏）广受欢迎。

1992 年，朗与妻子凯利在位于圣地亚哥的家中举办了一场万圣节晚会。为了让晚会有新意，朗突发奇想：把各种各样以万圣节为主题的电影片断剪辑并制成一盘录像。他们把短片放给客人，并且让客人答出电影的名字，直到客人答对为止。这个游戏大受欢迎。第二天，朗夫妇与前一天晚上在场的 2 位客人商量，将这一创意转化成商业产品。遗憾的是，他们很快就遇到了一个难以逾越的障碍——VHS 格式的线性编辑功能。以至于在录像带上，人们是无法从一个场景迅速跳到另一个场景——无序地；也不可能按顺序进入下一个场景（当有人给出了正确的答案时）——有序地。于是，他们决定暂时搁置这个创意，等科技发展到能够很好地解决这个问题时再说。

2000 年 10 月，朗购买了一台 DVD 机。忽然间，他发现 8 年前的创意好像不再是遥不可及了。DVD 的格式比录像机的格式灵活多了，它可以让用户既迅速又便捷地从一个场景无序地跳到另一个场景。朗与游戏发烧友克雷格·金泽尔进行合作。经过一段时间的试验与很多人的帮助后，《Scene It?》诞生了。他们成立了自己的公司，并于 2002 年，即在产生这个创意的万圣节晚会 10 年之后，将这款游戏投向市场。