

Mc  
Graw  
Hill

Education



START YOUR OWN BUSINESS:  
THE ONLY START-UP BOOK  
YOU'LL EVER NEED

**4TH** EDITION



(第4版)

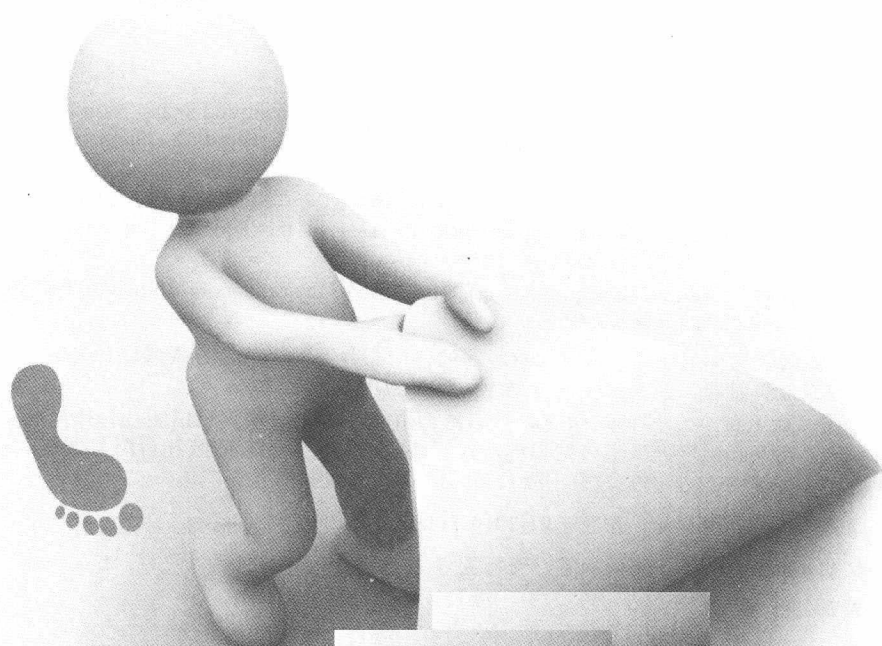
# 创业宝典

## 未来企业家之路

(美)里娃·莱森斯基/著  
高建/译

清华大学出版社





(美)里娃·莱森斯基/著  
高建/译

(第4版)

# 创业宝典

## 未来企业家之路

清华大学出版社

北 京

RIEVA LESONSKY

Start Your Own Business: the only start-up book you'll ever need, 4th

EISBN: 978-1-599180-81-6

Copyright © 2007 by Entrepreneur Media Inc.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Tsinghua University Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2010 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Tsinghua University Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司和清华大学出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾）销售。

版权©2010 由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司与清华大学出版社所有。

北京市版权局著作权合同登记号 图字：01-2010-7118

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

创业宝典——未来企业家之路(第4版)/(美)莱森斯基(Lesonsky, R.)著；高建译。

—北京：清华大学出版社，2011.1

书名原文：Start Your Own Business: the only start-up book you'll ever need, 4th

ISBN 978-7-302-24336-6

I. 创… II. ①莱… ②高… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 228710 号

责任编辑：陈莉 高岫

封面设计：ANTONIONI

版式设计：孔祥丰

责任校对：成凤进

责任印制：何 芊

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

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

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者：北京市人民文学印刷厂

装 订 者：三河市金元印装有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：180×250 印 张：29 字 数：705 千字

版 次：2011 年 1 月第 1 版 印 次：2011 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1~5000

定 价：58.00 元

产品编号：039818-01

# 译者序

拿到营业执照，公司就开张了吗？

拿到订单，就可以组建自己的公司了吗？

拿到一笔融资，就可以招兵买马，踌躇满志，开创新事业了吗？

创业的办公场所在哪里？SOHO一族，还是高档写字楼？是在土壤肥沃的田野，还是在高楼林立的都市？

客户在哪里？他们怎样买到产品或者服务？

.....

创业面临十个坎儿：资金、市场、债务、战略、员工管理、技术、人才、生产质量、场地和政府关系。要创业，先要问自己以上这“十个”问题。看到这些问题后，你是兴奋，还是为难了？是跃跃欲试去挑战，还是开始敲退堂鼓了？建议有心创业的人，不管是在摸索期还是已确定好方向，不妨多参加各种创业相关的课程，吸收相关信息，先在心里打一剂预防针，即便日后要面对一些棘手的问题，也不会那么心慌意乱。

怎么过创业的这些坎儿呢？创业者要练五项功夫，排在第一位的是把握好市场机会，排在第二位的是要得到家人和朋友的支持；第三是管理好资金；第四是要有组织管理能力；第五是控制风险。

创业就是一条走不完的路，如果你不为了自己的目标去奋斗，去拼搏，那么这条路将注定失败；相反，如果你为自己的目标付出了努力，坚持走下去，这条路将是一条伴你走向成功的高速公路。

本书可以在技术层面上帮助创业者来解答这些问题。读者可以根据自己遇到的问题和挑战，在本书按图索骥寻找答案。不能说完全化解你的疑惑和迷茫，但至少能够像一缕阳光照到创业者的胸膛，给予知识的力量和士气的鼓舞。同时也让你成为一名合格的创业者，完成角色的转变，成为一名管理者和领导者，让企业踏上漫漫创业长征路。

除了本书阐述的技术层面的问题，我想对创业者来说，内心的提升和自我管理才是创业者更需要接受挑战的地方。自己出来创业，个中的辛苦绝对比你所想的更艰辛。尤其，很多人从领薪一族变身成为老板时，往往没有做好心理调适，很快便打退堂鼓。因此，想要创业的人可先进行创业适性自我评量测验，看看自己到底是否具有自立门户的条件。

那么从软的方面说呢？创业不是一件容易的事，对很多人来说，是可欲而不可求的事情。创业者面对艰难时，要有一股不畏艰辛的勇气。从我们对中国的创业研究中发现，会放弃创业梦想的总是比真正创业的人多，这就证明勇者永远是少数！创业者就是属于这样的少数人。

很多人都因为害怕而失去行动力，特别是当你有一个创业梦想的时候，周边一定有很多人泼冷水，对你的计划提出各种质疑，因此你的心理建设很重要，否则就容易“被”打退堂鼓。这个时候，创业者一定要多问问自己本文伊始的问题，也可以借助本书来发现自己在哪些地方是优势，哪些地方是短板。

创业者有不同的类型。有些人关注机会，有些人关注勤俭……我们回过头来看那些已经成功的创业者，就会很清楚创业致富有赖于诚信、机会和勤俭。创业者对待生意要诚信第一，对待企业要节俭，对待市场要机会第一，通过勤俭把机会转化为目标，在实现机会转化的过程中树立以诚信为核心的创业品质。一个创业者一定要创办好一个企业，这个企业如果要生存，他一定要让顾客满意，怎么办呢？就是对顾客诚信，这个顾客可以更广义一些，和你创业过程有关的利益相关人都要诚信，在企业运行中应该勤俭，只有通过这样的理念，这样的意识，你才有可能去实现目标。所以机会要靠诚信的品质，靠节俭的意识去促成，这是创业成功的不二法则。

译者根据中国创业的实际情况做了内容上的改编和调整，这是与英文版的差异所在。我们之所以这么做，就是希望能够使中国读者在第一时间就可以结合自己的实际情况，更好地开展创业活动。同时，我们也保留了一部分美国创业活动的有价值的信息，希望这些信息对拓展中国的创业活动有值得学习和借鉴的地方。

管理学大师德鲁克说，“21世纪是创业的时代。”希望本书能够辅导创业者提高创业管理能力，帮助创业者走向成长之路，谱写属于创业者自己的故事。

高建

2010年10月于清华园

# 目 录

## 第 1 部分 思 考

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 第 1 章 绪论 .....                | 3  |
| 第 2 章 决意冒险：准备好成为一名创业者 .....   | 5  |
| 第 3 章 好创意：如何为自己的事业谋创意 .....   | 11 |
| 第 4 章 管理时间：应该兼职创业还是全职创业 ..... | 19 |
| 第 5 章 创办公司还是买一个公司 .....       | 25 |

## 第 2 部分 计 划

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 第 6 章 选择目标：确定市场 .....              | 45  |
| 第 7 章 进行市场调查：如果公司开张了，客户就会上门吗 ..... | 53  |
| 第 8 章 为公司命名 .....                  | 67  |
| 第 9 章 公司合法化：选择一种公司模式 .....         | 75  |
| 第 10 章 公司运营计划：制定一份成功的商业计划书 .....   | 85  |
| 第 11 章 官方认可的公司：不要忘了公司执照和许可证 .....  | 93  |
| 第 12 章 保护自己：了解专利、商标及版权 .....       | 97  |
| 第 13 章 衡量利弊：雇用律师和会计 .....          | 103 |

## 第 3 部分 资 金

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 第 14 章 从家庭开始：从自己、朋友、亲戚开始融资 ..... | 117 |
| 第 15 章 有所失，有所得：如何吸引投资 .....      | 127 |
| 第 16 章 寻求贷款：债务融资的利弊 .....        | 133 |

## 第4部分 准 备

|      |                   |     |
|------|-------------------|-----|
| 第17章 | 什么是交易：成功谈判        | 145 |
| 第18章 | 选址：为你的企业选择地点      | 151 |
| 第19章 | 把企业带回家：创立家庭企业     | 163 |
| 第20章 | 看起来不错：营造专业形象      | 169 |
| 第21章 | 库存方案：关于存货的内幕      | 177 |
| 第22章 | 尽在邮件中：建立邮件系统和快递帐户 | 189 |
| 第23章 | 提前收款：向你的客户授信      | 199 |
| 第24章 | 保护你的财产：购买商业保险     | 213 |
| 第25章 | 招募技巧：雇佣员工         | 223 |
| 第26章 | 振作精神：制定员工政策及福利    | 241 |

## 第5部分 购 买

|      |                    |     |
|------|--------------------|-----|
| 第27章 | 买方指南：营业设备基础知识      | 245 |
| 第28章 | 稳妥行事：技术安全及隐私       | 253 |
| 第29章 | 全天候的商业：运用技术提高你的生产力 | 259 |
| 第30章 | 网络起作用：创建公司网站       | 271 |
| 第31章 | 保持联系：通过技术保持联系      | 279 |
| 第32章 | 驾驶时间：买车或租车的秘诀      | 287 |

## 第6部分 市 场

|      |               |     |
|------|---------------|-----|
| 第33章 | 品牌帮助          | 301 |
| 第34章 | 营销天才：广告和营销    | 307 |
| 第35章 | 网络销售：在线广告和营销  | 343 |
| 第36章 | 谈话要点：怎样推广你的企业 | 353 |

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 第 37 章 销售：有效的销售技巧 .....  | 365 |
| 第 38 章 顾客服务：提供卓越客服 ..... | 377 |

## 第 7 部分 利 润

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 第 39 章 保留得分：簿记基础 .....     | 385 |
| 第 40 章 制作报表：怎样制作财务报表 ..... | 395 |
| 第 41 章 管理资金：如何有效理财 .....   | 405 |
| 第 42 章 付薪日：如何给自己发工资 .....  | 427 |
| 第 43 章 税收：你应该了解的税收知识 ..... | 433 |

## 第 8 部分 成 功

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 第 44 章 关于时间：时间管理 .....     | 445 |
| 第 45 章 扬帆再行：从失败中吸取教训 ..... | 449 |

# 第 1 部分

## 【 思 考 】

第 1 章 绪论

第 2 章 决意冒险：准备好成为一名创业者

第 3 章 好创意：如何为自己的事业谋创意

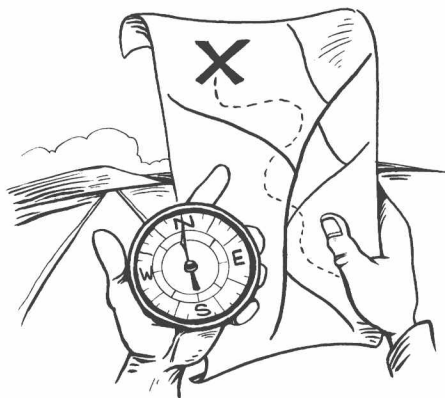
第 4 章 管理时间：应该兼职创业还是全职创业

第 5 章 创办公司还是买一个公司



# 第 1 章

## 绪 论



创业是一段旅程，现在你已经开始了第一步，这一步就是——买了这本书。这是你最明智的选择。也许我有点夸张，但是我敢确定，本书会影响你的生活，如同那些在贸易展览或会议上遇到我的人告诉我的，这本书或《创业者》杂志已经改变了他们的生活。作为《创业者》杂志的主编，我做《创业者》已经有 25 年了，而且，我敢说，我所遇到的创业者很少有人后悔自己去创业。大多数人成功了(尽管这一点在创业之初并不是必须的)；有一些人回到了受聘的生活，但几乎没有人后悔这种旅行。

本书的写作目的是帮助你开创自己的事业旅程。我们仅仅是引导和激发你，并且告诉你一些你不了解的事项，提醒你一些你该做的事项。也许有人会说你所从事的是一件危险的事业，事实并非如此，然而，它确实充满了曲折、冲击和挫折，本书可以帮助你走下去。从这本书里你可以了解到每一步会出现什么情况，它就像一幅地图，给你指引最合适的路线。一位智人曾经说过：“防患于未然。”这本书就是你的宝藏。

本书前几版曾有这样一项测验，来检测你是否适合做一名创业者，但是在这一版我将这一测试删除了。测验并不能确认你是否准备好要成为一名创业者，只有你的心可以确认。如果你还没有准备好，你就不会买这本书。有些人错误地认为，你必须天生就是一个创业者，你才会成功；你不是，但你可以学习，本书就可以帮助你。

本书将一开始一步一步教你完成创业的全过程，从如何开创你的事业到最后结束你的冒险，一路上，我们给你提供了许多你可以使用的表格、工作单和检查单，来确认你的道路是否正确。

关于创业的观点、趋势和策略总在不断地改变，所以本书也在不断地更新，我们已经更新和修改(或增加)了每一章的内容，并且增加了许多新的内容。创业的起始阶段需要三年的时间，这本书不仅仅帮助你打开创业之门，让你所得到的资源都是崭新的，我还邀请了一些为《创业者》这本杂志投稿的企业家、行家里手和你一起分享他们的观点和经验。

我们还增加了一些名言。我喜欢名言，当我寻找创意的时候，我经常阅读一些关于名言的书。名言不但可以激发我的思维，有时候还可以从阅读中学到很多。我决定和你分享这些快乐，在这一版里，你可以看到来自于成功企业家和其他专家的名言，我相信，他们的智慧可以激发你，如同激发我一样。

这本书还有五种不同形式的有用的工具箱(都是崭新的)。

---

### AHA!



从这里你可以找到你以前从来没有想到的有用信息或想法。

---

---

### TIP



这个工具箱可以指导你把事情做得更好或更有效，或者更聪明地工作。

---

---

### SAVE



这个工具箱可以为你提供一些有价值的方法，帮助你在开创事业之初的道路上节省资金。

---

---

### e-FYI



这个工具箱可以指引你有哪些宝贵的网络可以获得更多的信息。

---

---

### TRAP



留意这个工具箱里的提醒，可以让公司避免一些很常见的错误和意想不到的困难。

---

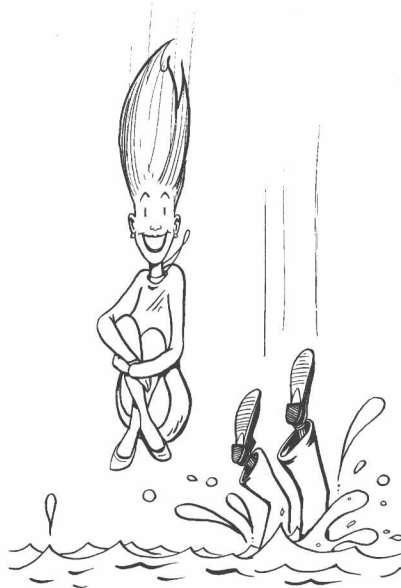
开创你自己的事业并不是像有些人说的那样神秘(详见第3章)，也不像传说中的那样恐怖和冒险，但它是一种最好不要单独去的旅行。有本书做伴，你将会是更明智的旅行者，所以，你还在等什么呢？正如中国先贤曾经说的：“千里之行，始于足下。”

里娃·莱森斯基(Rieva Lesonsky)

《创业者》杂志主编

## 第2章

# 决意冒险： 准备好成为一名创业者



### TRAP



如果你已经成家了，首先要确定你的家人理解成功事业所需要的情感和经济的付出。当你的家人不支持你的事业——如果他们经常说：“你就不能放下那些事，和我们一起吃晚饭吗？”——这时候你要创业就很难了。如果你的家人还没有为你将要成为一名创业者做好准备，那么现在还不是你创业的好时机。

有些人在准备创业之前实际上都会担心他们是否准备好成为一名创业者，如果是这样的话，从现在开始停止担忧。在我关于创业者长达25年之久的谈论和写作后，我坚信，任何有梦想和主动性的人都能成为创业者。既然你已经买了这本书，我确定，你既有梦想，也有主动性。

现在已经确定你能成为一名创业者，那么就该确定你是否准备好马上开始这个冒险了，或者还需要推迟一下。你在等什么呢？准备……开始了。

## 创业者的个性

每年都会有成千上万的人选择创业，多数人会成功(这是事实)，但也有很多人失败了，是什么原因？主要原因就是准备不足。

创业人的起点各有不同，有些人是一离开校园，有些人是在家带孩子带了一段时间后，

有些则仅仅是厌恶退休；但是，大多数人是因为工作压力才开始创业的。放弃全职工作，开始创业，并不是一件容易的事，你必须确定这是否是你创业的合适时间。首先，你应该问自己一些问题：我有足够的资金吗？如果你有家庭，他们准备好了吗？是否像我一样需要一件产品或服务？这本书的第1、2、3部分会帮助你回答这些问题。

## 全速前进

许多成功的企业家说，急切想创业的人不仅仅需要梦想，还受压力所迫。某个企业家建议：“当你可以真诚地说‘为了获得长期的回报收益，我将把我的房子、珠宝以及其他的个人财产作为创业起步资金的抵押’，那么这就是你创业的合适时期。”在这里，我并不是建议你牺牲你的家庭(尽管有一些企业家就是这样的)，但具有这种冒险意愿的人意味着他已经为创业做好了准备。

什么可以使那些具有潜力的企业家停止对自己的事业做白日梦，而是具体做些什么？虽然有些人认为，是某件事——诸如被解雇或无法晋升——促使他们想自己当老板，而大多数专家认为，是由于许多的挫折才导致他们去创业。

强烈想要控制自己人生是大多数企业家选择创业的最主要原因，如此强烈的愿望才使他们为了成为自己的老板，甘愿拿家庭、未来以及职业去冒险。他们觉得为别人工作无法实现自我，服从别人的安排或对老板言听计从会让他们感到很郁闷。

但是机会需要自己去发现。可能是某些潜在的顾客给你打了通电话，或者可能是你的领域里的某项事业失败了，而你知道你可以让它起死回生，也可能是你觉得自己是大材小用(没有得到自己该得到的薪水或没有发挥自己的才能)或是没有将自己的才能或智慧发挥得淋漓尽致。也许你想自己创造某种产品或提供服务，或者你想出了更好的或新的方法去做某件事。

## 现实支票

一旦你下定决心要打破常规，那么在开始之前你还需要做几件事。首先必须充分调查市场，并且确定你有足够的现金——不仅仅是创业的，它还得维持你的生活——并且跟你的家人商量你的决定。(关于这方面，这本书的1、2、3部分还有更多的内容。)

记住，小企业是不会即刻有收益的，你必须有决心、有耐心、有毅力并且愿意为了最终的收益付出。

你还得做好准备为自己的事业负责。如果事情变糟，责任会阻碍你，并且你不能再奢望下午5点钟就可以回家，老板一般要处理各种情况到很晚。如果谁想很快致富，那么他可能无法长久拥有自己的事业。

我们通过调查和研究发现，成功的创业者有一些共同的优点，其中最重要的是信心。他们不仅相信自己，也相信他们有能力传播他们的观点，建立自己的事业，并且相信自己的直觉，小企业面临的竞争很大，只有创业者有信心，企业才能生存下去。



### e-FYI

没有灵感？看看 [cye.com.cn](http://cye.com.cn) 网站，它可以成为你生活的私人助理，内容从健身到保育工作，目标读者就是任何有创业精神的人——其中的大量测验和文章都是针对创业者的。

## 你的优缺点

几乎没有一个人具有成功创业的所有优点，每个人都有自己的优点和缺点，最重要的是我们要了解自己的优点和缺点，因此，我们需要评价一下我们个人和职业生涯所取得的主要成就，以及你所具有的获得这些成就的技能。为此，你可以参考下面的步骤。

- **做一份个人简历。**在简历中列举你的职业和个人经验以及你的专长，描述每项工作的主要任务和你所取得的成就；简历还应包括你的职业技能、教育背景、兴趣爱好以及你的成就所需要的专长或特殊知识。
- **分析你的特点。**你对人友好并且善于自我激励吗？你工作勤奋吗？你有常识吗？你做事有条理吗？评估个性可以揭示你的喜恶和优缺点。如果你不善于跟人打交道，那么需要与顾客打交道的事可能就不适合你；或者你可以雇人来帮你处理这件事，而你可以集中精力做你最擅长的。
- **分析你的职业特点。**小企业家可能有各种各样的头衔，但这并不意味着你必须事必躬亲；分清你所擅长的和需要帮助的领域，诸如销售、市场、广告或管理。在每一项领域旁边，标注你的能力水平——诸如优秀、良好、一般或较差。

### 权威消息

确定现在是否是你创业的最好时间，最好的方法是看看其他创业者在做什么以及他们是如何做的，看看他们的生活情况，和他们讨论一下创业，这些可以帮助你确定你是否准备好了。

当你同他们谈论时，也许他们会告诉你很多关于创业的负面的东西，诸如你得 24 小时工作，或者你会筋疲力尽；然而，这些也是你在创业之前需要了解的。

除了请教成功的企业家，你可能还想了解一下那些不太成功的创业者，看看他们是哪里出了问题，这样你就可以避免犯同样的错误。他们在创业的过程中没有做好市场调查？他们不愿长时间地工作？他们被人利用了？他们对成为一名企业家的认识错了？

许多想要创业的人会发现，参加企业研讨会或培训很有帮助。当地的一些大学就有这样的课程，这样，你就可以从身边或网络上继续受教育。还有一些创业者可以向专门为小企业提供帮助的机构咨询。这种社团和组织既有私人的，也有国有的(比如 SCORE 或小企业发展中心)，他们都乐于为你服务。向别人寻求帮助时不要犹豫，他们都愿意帮助你成功。

**TIP:**

一旦了解自己的优点和缺点，你有三种方式可以提升自己：你可以改进你的不足(比如参加书店管理的培训)；雇一个人来处理这些事(例如雇一个书店管理员)；或者外包这些事(联系其他公司来管理你的书店)。

## 为目标努力

除了评估你的优缺点外，还有很重要的一点就是确定你的创业目标。有些人创业是为了自由决定他们想做什么就做什么，而不是让别人指使他们做什么；另一些人创业是为了获得经济保障。

确定目标对于选择适合你的事业是必不可少的。毕竟，如果你的事业无法实现你的个人目标，你可能就不愿意每天开心地起床工作，并且让你的事业成功，你迟早会放弃你的努力。当你确定目标时，请注意以下几点。

- **具体：**如果目标具体，就更容易实现，“融资”不是具体目标，“到一月份融资 1 万美元”才是具体目标。
- **乐观：**对自己的目标要有信心。“有能力还债”并不是一个让人激动的目标，“取得资金保障”会让你的目标更有吸引力，你也更愿意花精力去实现它。
- **现实：**如果你的目标是每个月挣 10 万美元，这在以前是你一年也无法做到的事，那么这个目标就是不现实的。一步一步来，例如，让你每个月的收入增加 25%；这样，实现了第一个目标，就可以实现更大的目标。
- **短期和长期目标：**短期目标即是那些在几个星期至一年里可以实现的目标，长期目标可能需要 5 年、10 年甚至 20 年才能实现，它们比短期目标更伟大，但也应该切实可行。

确定目标时还需要考虑以下几点。

- **收入：**许多创业者是为了获得经济保障才去创业，想一想创业的第一年你想挣多少，接下来每年要挣多少，5 年之内要挣多少。
- **生活方式：**包括旅游、工作时间、个人资产的投资以及居住地。你愿意经常出差或搬家吗？你每天愿意工作多长时间？你愿意拿哪些资产来冒险？
- **工作方式：**这包括确定你是喜欢户外工作，还是室内，用电脑还是通过电话，同许多人一起还是同小孩一起，等等。
- **自我满足：**许多人创业是为了实现自我，这一点你必须承认。拥有自己的事业确实非常有自我满足感，特别是如果你的事业非常诱人或激动人心。但你必须首先确定自我满足对你有多么重要，什么事业才能实现你的自我满足。

自我评估和目标确定最重要的一点是要诚实，对你的优缺点和好恶要非常清楚，并且你

要有足够的信心来面对你最终的目标，并且取得最大的成功。



### e-FYI

你可以在女性在线商务中心上获得大量信息，比如从收货融资业务问题的解决方案、如何成为国际化企业的秘诀到寻找有经验的顾问的途径，具体可登录 [www.onlinewbc.gov](http://www.onlinewbc.gov)。

## 个人目标以及目标检测表

确定目标不仅可以为你的成功之路指明方向，还可以提供你所需要的最好的选择或改变，因此，你应该时常修改你的目标。许多人每天都这么做，以便于评估成果，并且更迅速、更全面地作出决定。花几分钟填写下面的表格，你会发现它们对于你确定和修正目标非常有帮助。

1. 就我个人而言，选择创业最重要的原因是：\_\_\_\_\_

2. 就我个人而言，创业中我最喜欢的是：\_\_\_\_\_

3. 五年之内，我希望我的企业成为：\_\_\_\_\_

4. 回顾过去的五年职业道路，我觉得：\_\_\_\_\_

5. 我现在的经济状况是：\_\_\_\_\_

6. 我认为，关于我的事业，下一步该做的是：\_\_\_\_\_

7. 我的事业中最重要的一部分是(或将是)：\_\_\_\_\_