

普华  
经营

正略钧策  
ADFAITH

唐华山◎编著

# 首先， 发现你的 创业优势

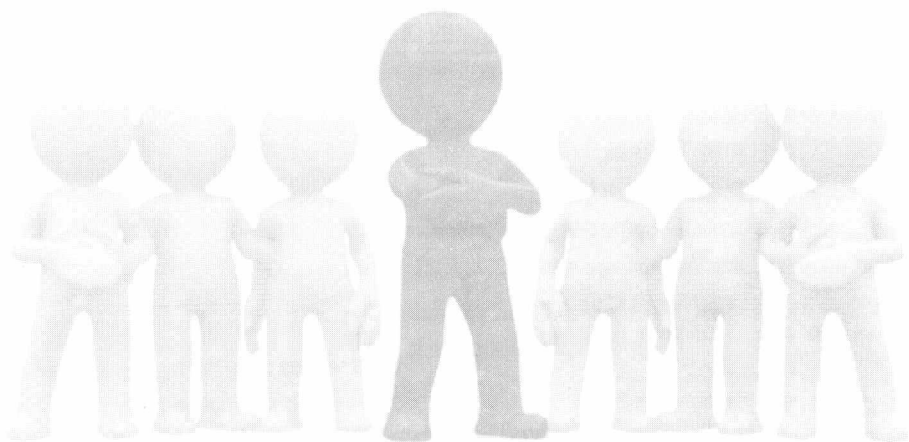
找到你和**沈南鹏**、**马云**相同的创业优势



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 首先， 发现你的 创业优势

唐华山◎编著



人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

首先,发现你的创业优势/唐华山编著.—北京:人民  
邮电出版社,2009.8

ISBN 978-7-115-21163-7

I. 首… II. 唐… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第124262号

## 内 容 提 要

这是一本鼓励人们利用自己的优势去创业的大众普及读物。

本书从发现人们的兴趣出发,以通俗、生动的语言和鼓舞人心的创业故事深入浅出地说明了创业不仅需要理论的指导,更需要进行实践,指出了人们发挥自身独特优势去创业的重要性,指导人们在创业中发现自己的优势、稳固自己的优势并发挥自己的优势,为所有有志于创业的人们提供了具体的思路。

本书适合正在筹划或是已经开始创业的各界人士阅读。

## 首先,发现你的创业优势

---

◆ 编 著 唐华山

责任编辑 王飞龙

执行编辑 包华楠

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本:700×1000 1/16

印张:14

2009年8月第1版

字数:140千字

2009年8月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-21163-7/F

---

定 价:28.00元

读者服务热线:(010) 67129879 印装质量热线:(010) 67129223

反盗版热线:(010) 67171154

## 前 言

这是一个最好的时代，这是一个最坏的时代，这是一个创业的时代。

如今，创业已成为人们谈论最多的话题之一，诸如沈南鹏、马云等创业成功的典范正激励着越来越多的人开始考虑创业，期望建立属于自己的事业。

身处如此剧变的时代，虽然有太多的理由让人们义无反顾地选择创业，可又有那么多无形的障碍，让人们欲“创”还休。

有的人创业是因为梦想的驱动，有的人是为了摆脱受牵制的地位，而有的人是为了保持创业的激情，甚至有的人把创业当作一种生活方式。无论是哪种理由让你走上了创业这条路，成功者往往只是少数人，更多的人所面临的往往是创业的失败、生活的艰辛。创业确实是很多人的梦想，它同时也让很多人实现了一生的理想，可是却也让更多的人破产甚至“头破血流”。其实，创业的失败者往往只潜心于忙碌和奔波，而忽略了发现和挖掘自己的优势，因此减缓了成功的速度。

那么，怎样才能迅速登上成功的巅峰？怎样才能增大创业成功的胜算？

无数成功创业者的实践证明，这两个问题的答案其实很简单：首先，发现你的创业优势。

本书按照发现自己的优势、稳固自己的优势以及发挥自己的优势的顺序编排，首先告诉了读者每个人都有自己独特的优势，这种优势既包括兴趣与爱好、专长与特长，也包括深厚的技术知识与丰富的工作经验，还包括好的创意以及好的合作伙伴。

其次，本书还对社会各个群体的创业优势进行了逐一分析，如大学

生的创业优势、海归人员的创业优势、女性的创业优势以及农民朋友的创业优势等，让各种类型的读者都能认清自己的优势所在，并根据这些独特的优势指导自己的创业活动。

最后，创业者要想创业成功，仅仅知道凭自己的优势去创业还不行，还要具备一些必备的素质，掌握创业必知的常识与技巧。本书详细告诉了读者创业时必须具备哪些必要素质，以及创业过程中不可不知的一些注意事项。

总之，用自己的优势去创业，是创业成功的前提和保证，更是所有成功创业者的共同特征。

通过创业，我们可以发现从前没有注意到的独特优势，摆脱平庸。但是创业的前期一定要做好大部分的准备：资金、管理能力、销售水平、人脉、运营能力等。

通过创业，我们可以挑战自己，提高自己的能力，提升自己的生活品质，为实现更多的理想打下坚实的经济基础。

通过创业，我们可以传递给自己一种自我努力、发愤图强的精神动力，使我们在今后的人生道路上，朝着灿烂和辉煌迈进。

在本书的策划与编写过程中，得到了赵红敏、魏守军、陈海凤、王克联、任红丝、李刚、陆小可、王伟、李龙玉、唐善凯、龙春平、李召旺、李彩莉、吴丹、王舟、唐贵荣、王克龙、冯立军、胡芹等人的大力帮助，没有他们所付出的艰辛与努力，本书是很难这么快面市的，在此向他们表示感谢。

由于编者水平所限，加之时间仓促，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们批评指正。

# 目 录

- 第一章 兴趣是最好的创业指导老师 / 1
  - 创业要尽量选择自己最感兴趣的行业 / 3
  - 兴趣是创业的精神支柱与动力源泉 / 5
  - 爱好是创业的最大资本与成功砝码 / 9
  - 认清自我，走适合自己的创业之路 / 10
  
- 第二章 做最擅长的事情最容易成功 / 15
  - 做自己最擅长的事才能增大成功的胜算 / 17
  - 根据自己的特长创业 / 19
  - 了解自己的特长所在再创业 / 21
  - 选择特长中的特长进行创业 / 23
  - 创业要专注于自己最擅长的领域 / 23
  
- 第三章 用自己的技术优势去创业 / 27
  - 懂专业技术知识，是创办公司的基础 / 29
  - 创业没有资金不要紧，手艺就是本钱 / 31
  - 有技术就有优势，敢创业就能立业 / 33
  - 技术人员创业一定要注意的问题 / 41
  
- 第四章 在自己最熟悉的领域创业 / 43
  - 丰富的工作经验是创业成功的法宝 / 45
  - 创业要尽量选择自己最有经验的行业 / 48

千做万做，不熟不做 / 50  
做不熟悉的行业就相当于自寻死路 / 55

## 第五章 好生意源于好创意 / 61

刷新思想，让创意奔涌 / 63  
创意应以满足顾客的需求为前提 / 65  
留意你身边的创业机会 / 70  
创意来自学习与思考 / 79  
怎样寻找创新点 / 84  
有独特的想法，才会有独特的收获 / 89

## 第六章 人脉就是财脉 / 101

人脉资源是重要的创业资源 / 103  
良好的人脉能让创业者左右逢源 / 106  
培养人脉是创业成功的要素 / 108  
有贵人相助，创业会更顺利 / 110  
想创业，就必须做细行业人脉 / 114  
要做事，先交人 / 116

## 第七章 合伙创业的成功宝典 / 123

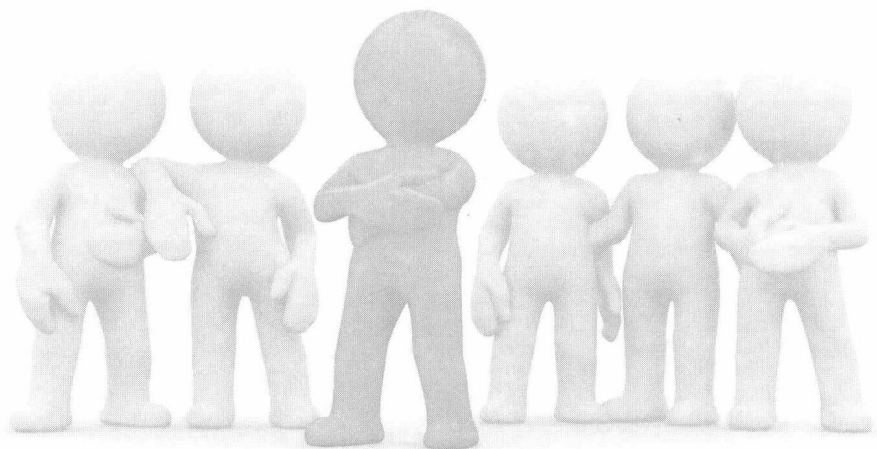
合伙创业的四大优势 / 125  
合伙创业的五个基本原则 / 126  
一定要慎重选择合作伙伴 / 129  
合伙创业最容易出现的典型问题 / 131  
如何确定对方是不是最佳合伙人 / 133  
哪些人不适合做合伙人 / 134  
合伙创业要注重的细节问题 / 135

合伙创业的八条经验 / 136	
如何避免合伙创业中的矛盾 / 138	
<b>第八章 每个人都有自己的创业优势 / 145</b>	
管理人员创业优势分析 / 147	
大学生创业优势分析 / 153	
海归人员创业优势分析 / 156	
女性创业优势分析 / 158	
农民创业优势分析 / 161	
发挥自己的创业优势 / 166	
<b>第九章 必须具备的创业素质 / 171</b>	
充满激情是创业的前提 / 173	
拥有自信是成功的保障 / 181	
勇于迎接困难的挑战 / 186	
创业之前，你必须慎重考虑的问题 / 190	
乐于向成功者学习成功经验 / 192	
<b>第十章 不可不知的创业注意事项 / 195</b>	
你适合在哪一行创业 / 197	
进一步深入了解你所涉足的创业行业 / 201	
考虑好向“何人”销售“何种产品” / 204	
创业要考虑的风险因素 / 206	
创业成败的常见原因 / 209	
企业创业必须重视的十大关键问题 / 213	



# 第一章

## 兴趣是最好的创业指导老师







## 创业要尽量选择自己最感兴趣的行业

怎样创业胜算大？当然是选择自己最感兴趣的行业，做自己最喜欢的事情。32岁就登上中国大陆富豪榜首位的网易创始人丁磊，就是这样一位成功创业者。“一定要做你喜欢做的事情，不要勉强自己去干一件不喜欢的事情，我觉得这是非常非常重要的。”这就是丁磊的创业感悟，也是他对所有渴望创业的朋友们的忠告。

携程旅行网创始人沈南鹏认为：“不要为了赚钱或比酷而创业，只有抱着兴趣去创业，才能坚持到底，因为兴趣是创业最好的动力。”不要看现在的创业成功者风光无限，其实创业是一个艰苦的过程。尤其在创业初期，创业者会面临各种诱惑。比如，你在为一笔贷款辛苦奔波时，会发现朋友因炒股票很轻易地赚了大钱。这时候，你会不会放弃创业？曾经在美国华尔街投资银行有一份很好的差事的沈南鹏认为，仅仅为了财富而创业的人大多走不远。至今，他仍不后悔放弃投行的工作，因为创业给他带来了过去从来不曾有的精神财富。他指出，创业者只有凭借兴趣和激情，怀着打造百年老店的目标，才能在五光十色的诱惑中不为所动，并最终因坚持而成功。

比尔·盖茨也认为，兴趣是创业成功的最大保证。在美国内华达州麦迪逊中学2001年的入学考试中，比尔·盖茨曾经出过这样一道题：在比尔·盖茨的办公桌上，有5个带锁并贴有标签的抽屉，它们分别是财富、兴趣、幸福、荣誉、成功。可是盖茨一直只随身携带其中的一把钥匙，其他的钥匙都被锁在抽屉中，那么，请问，盖茨带的是其中的哪一把钥匙？剩下的4把钥匙被锁在哪一个或哪几个抽屉里？

一位刚移民到美国的中国学生刚好参加了这场考试，当他看到这个题目后，他感到非常慌张，因为他实在搞不清楚这到底是一道英文题还是一道数学题。等到考试结束后，他去问他的担保人，也就是该校的一名理事。他的担保人对他说，那是一道智商测试题，没有标准答案，每



个学生都可以按照自己的想法随意作答，可是老师有权按照他自己的观点评判分数。

这位刚移民到美国的中国学生没有解答这道测试题。可是，他居然在这道9分的智商测试题上得到了5分。在老师看来，虽然他没回答出来，但是这至少说明他是诚实的，就凭这点也应该给他一半以上的分数。让这位中国学生不明白的是，他的同桌回答了这道测试题，却只得到了1分。他的同桌是这样回答的：盖茨随身携带的是打开财富抽屉的钥匙，剩下的4把钥匙都被锁在了财富的抽屉里。这位中国学生后来把这道题通过E-mail发给了自己国内的同学，他说，如今盖茨带的是哪一把钥匙自己已经知道，凡是回答出这把钥匙的同学都得到了比尔·盖茨先生的赞赏和认可，如果你们愿意测试一下，也许能从中得到启示。在美国麦迪逊中学的网页上，有比尔·盖茨给该校的回函，函件上写着这么一句话：在你最感兴趣的事物上，隐藏着人生最大的秘密。

一些心理学家所做的一项归纳研究，也验证了比尔·盖茨的这一观点。他们找了20个刚大学毕业，决定做自己喜欢的工作的人；另外又找了20个同样学历和年龄，决定先投身热门行业，等赚到钱后再做自己喜欢的事情的人。20年后，通过对比两组人的表现，心理学家们发现，在做自己喜欢的工作的20个人里，有18个人成为了百万富翁，而后者只有1个人成为百万富翁。

另有一家美国的调查机构，也得出了相同的结论。他们曾经对2000多位著名的商界与科学界的成功人士进行过一次调查，发现很少有人是出于谋生的目的而工作的，大多都是出于个人对某个领域的强烈兴趣而工作的。换言之，他们的成功和他们的兴趣是密切相关的，是强烈的兴趣使他们走上了成功之路。

在这个世界上，每个人都在追求着财富、兴趣、幸福、荣誉和成功，当我们必须做出惟一选择的时候，我们会发觉，自己的兴趣往往比名利和地位更重要。



只要我们稍微留心一下就会发现，几乎在所有成功者的身上，都有一个共同的特点，那就是，他们都是在自己最感兴趣的领域中做自己最喜欢的事情。也就是说，创业者如果能够选择做自己最喜欢的事，那么他成功的概率将会大大提高。

俗话说“兴趣是最好的老师”，即使我们对创业过程中的某些具体情况不太清楚，但兴趣会使我们具有“后发”优势，最终让我们在这个感兴趣的行业里获得成功。这个时候，创业者得到的，就不单单是金钱、地位和名声了，还有对兴趣的极大满足，这可能是最让创业者高兴的事情了。

当然，也有一种情况是，刚开始进入某个行业时，创业者对该行业并不太感兴趣，只是因为认可该行业的发展前景，才选择了该行业。但是，随着时间的推移以及自己对该行业的深入了解，就会逐渐对该行业产生莫大的兴趣，并立志在这个行业做出一番成就。

还有一种情况是，创业者刚开始选择的是与自己兴趣相关的行业，随着业务的拓展，渐渐发现这些业务中竟也包含了自己最感兴趣的内容。

总之，只要创业者选择自己最感兴趣的行业，做自己最感兴趣的事情，就能够最大限度地发掘自己的潜能，从而提高成功的几率，获得更大的事业成就。

## 兴趣是创业的精神支柱与动力源泉

兴趣是一个人对某个特定的事物、活动和人所产生的积极的和带有倾向性、选择性的态度和情绪。它是一种无形的动力，促使人们对某些事物优先加以注意。比如，对音乐感兴趣的人总是对乐器、音乐方面的书籍和杂志等更加关注；只要是有关于音乐方面的信息，无论是歌剧还是广播或他人的演奏，甚至是报纸上有关音乐的报道，以及其他议论有关音乐的话题，对他们都有非常大的吸引力。



兴趣是创业的精神支柱与动力源泉，它使创业者坚定了不畏任何困难和险阻的决心，给创业者提供了足够的动力支持。

当一个人对某个创业项目有了兴趣后，挫折就不再是挫折，痛苦也不再是痛苦，这一切都将成为追求兴趣道路上的美好体验，成为一种难得的享受。如果我们能够因为兴趣而创业，那么就不会存在所谓的失败，因为这顺应了自己内心对美好事物的向往，本身就是一件很惬意的事，而创业所取得的成功，仅仅只是对我们坚持这种行为的一个小小奖励而已。

被誉为中国创业“教父”的马云就是从兴趣入手开始创业的。1964年，马云出生在杭州的一个贫困家庭。小时候，他的学习成绩很不好，数学甚至还考过1分。除了不爱学习以外，马云还有一个特殊的“爱好”，就是打架，只要马云一打架，就会被父亲惩罚。每当这个时候，马云就用英语顶嘴，但他的父亲一句也听不懂，马云便觉得挺过瘾，也因此而阴差阳错地喜欢上了英语，而且越学越好。

1984年，马云考入了杭州师范学院英语系。那时，他的分数与本科线还相差5分，只能上专科。但由于本科的名额没有招满，他便幸运地上了本科。这段经历带给马云很大的感触，他曾经这样说过：“如果我马云能够创业成功，那么我相信中国80%的年轻人都能够创业成功。”

大学毕业以后，马云进入杭州电子工业学院教英语。然而，他对自己未来的要求却不是只做一名教师，他有更长远的打算。1991年，马云与朋友一起成立了翻译社，在课余时间利用自己的外语优势挣钱。但刚开始的经营状况却并不理想：第一个月收入700元，但房租却要2000元。

由于翻译社入不敷出，与马云一起创业的朋友都动了分道扬镳的念头。但是，马云不相信自己办不好一家翻译社。在翻译社经营最困难时，他一个人背着一个大麻袋去义乌销售小商品，然后将卖小商品得来的钱用于翻译社的周转。结果，马云不但养活了翻译社，同时还组织成立了杭州的第一个英语角。

1995年，而立之年的马云决定辞职。辞职以后，马云首次给自己今



后的职业生涯做了正式的定位与规划。他回顾了自己几年来的学习与工作经历，他知道自己喜欢那些有创造性、有活力、有挑战性的工作，也知道自已不怕吃苦，有持之以恒的精神，最重要的是他十分向往创业与创业后的那份成就感。在给自己做了一番“自诊”后，马云开始构想未来：一定要专心创业，根据自己的兴趣——英语，立志创办中国最大的翻译社。

辞职后的马云根据自己的职业兴趣继续从事翻译工作。当时，他的翻译社经常接到一些外贸单位的翻译工作，每次他都出色地完成了任务。没多久，马云就成为了杭州知名的“翻译通”，而他所创办的翻译社也成为了杭州最大的一家翻译社。

至于创办阿里巴巴，则是马云的又一个传奇故事。1995年的一天，马云接到了浙江省交通厅的任务：到美国催讨一笔债务。在西雅图时，对电脑一无所知的马云首次接触了互联网。刚学会上网，马云就想到了为自己的翻译社在网上做广告，他早上将广告发布到网上，中午之前便收到了6封E-mail，分别来自美国、德国和日本，他们在邮件里说，这是他们看到的关于中国的第一个网页。马云感到很惊奇，并敏锐地意识到：“这里有巨大的生意可做！”

从美国回到杭州后，马云与妻子，还有一个朋友，总共凑了两万块钱，租了一间房子，就这样创办了“中国黄页”网站，这是中国最早的网络公司之一。1996年，马云的网站在国内打开了知名度，而此时，网络也开始在我国逐渐普及，国家外经贸部因此注意到了马云。

1997年，国家外经贸部相关人员邀请马云到北京，加盟一个由联合国发起的项目——EDI（电子数据交换）中心。马云带着自己的创业班子，仅用了一年的时间，就开发了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会等一系列国家级网站。对马云来说，这段经历非常珍贵，他感慨地说：“在这之前，我只是杭州的一个小商人。在外经贸部的工作经历，使我知



道了国家未来的发展方向，学会了从宏观上思考问题，我不再是井底之蛙。”

在国家外经贸部的那段工作经历，让马云近距离地接触到了海外市场，知道了更多有关世界贸易组织和中国加入世界贸易组织的信息，还有全世界商人的需求。最为重要的是让他更先看到了世界贸易组织所能够带来的改变——随着中国加入世界贸易组织，中国将变成全球第一大供应商基地，变成全球的工厂。当国外的大企业正在利用建立分部与做广告来寻找中国供应商时，那些中小型企业却只能够经朋友介绍来认识中国的中小制造商。马云认为自己能够为它们解决这个问题，这就是他的网站所要做的事情。一个平台、一个社区，让信息超越地理的界限与文化的阻隔，让世上不再有难做的生意。

1999年，马云回到杭州创办了“阿里巴巴”网站，开始了他传奇式的创业生涯。所有这一切，都源于马云自己的兴趣，是兴趣促成了如今名扬天下的传奇马云。

根据自己的兴趣而选择创业项目，并顺利走上成功之路，是大多数成功创业者的共性。特别是在创业起步阶段，兴趣尤其重要。

美特斯邦威集团的董事长兼总裁周成建，同样是一个创业成功的典范。周成建的创业之路是从做一名小裁缝开始的。在一次完成服装订单的时候，他一剪刀下去把衣服剪错了，面对委托方要求的巨额赔偿，他灵机一动，发挥了自己设计服装的优势，把衣服稍微改动了一下，结果新式样使委托方转怒为喜。“因为我的兴趣就是服装设计，所以我没有放弃，而是努力去解开这个‘结’。”此后，周成建向服装设计转型，成功创立了美特斯邦威集团，成为中国休闲服饰业的一个领军人物。

所以，创业者在选择创业项目时，必须注意：考虑自己的优势，珍惜自己的兴趣，选择自己最喜欢做的事情。只有把自己的兴趣与创业项目结合起来考虑，才更有可能创业成功。





## 爱好是创业的最大资本与成功砝码

如果说兴趣是创业的精神支柱与动力源泉的话，那么爱好就是创业的最大本钱和成功砝码。

兴趣发展到一定程度，就会转变成一种爱好。因此，兴趣和爱好常常是联系在一起的。兴趣是爱好的前提，爱好是兴趣的发展和行动。爱好的特征是，不仅会对事物给予优先注意，而且还会转化为某种实际行动。

于金池就是一个根据自己的爱好而创业成功的典范。2006年，于金池从辽宁中医药大学毕业，开始代销天文望远镜、显微镜、照相器材等光学仪器。如今，于金池已经成为了25家国际、国内知名品牌的代理商和经销商，年收入上百万元。

于金池在谈起自己挣到的第一桶金时是这样说的：“我从小就喜欢望远镜。念大学时，很多同学都想买一台望远镜，我就找代理商买了20多台，然后每台加10~20元后再卖给同学，结果大受欢迎。大学毕业时，我总共卖了1万多台望远镜，赚了近50万元。”

于金池认为“要做就要与众不同，这样才能赢得市场！”创业初期，于金池为了能从正规厂家进货，他专门坐飞机去西安、昆明等地与厂家谈判。厂方一看他只是个毛头小子，刚开始一点儿也不信任他，只给了他少量货，而且价格还非常高。但是，于金池的诚信与营销策略让厂家对其另眼相看。

2007年，于金池的望远镜销量大幅上升，单是某一个品牌的望远镜销售额就是上百万元，排在全省销量的首位。代理公司特聘于金池为公司技术顾问，并把公司在辽宁省的代理权免费授予他，只这一项，就为于金池节省下了50万元的代理费用。

如今，于金池代理了尼康、佳能等25家公司的光学仪器产品，并且其中有6个品牌还是全省代理。

于金池做事非常细心，他与几个朋友成立了沈阳市天文爱好者协会，