

第一部分

你正在考虑利用你的 业余爱好挣钱

我们从请你考察你自己、你的动机和你的个人状况开始。你是否准备把你开办一个企业的梦想变成现实？你应当考虑些什么问题？你现在已经掌握了哪些能给你带来好处的技艺？你还需要获得哪些技艺？你准备提供什么产品或服务？这一部分将帮助你回答这些问题，以确定你是否已准备好继续实现你关于利用业余爱好挣钱的计划。我们将帮助你为迎接开办企业的挑战而做好准备，并告诉你做这件事需要准备什么。





第一章

把你的梦想 变成现实

本章提要

- 确定你的业余爱好能否变成挣钱的手段
- 把你的梦想变成现实
- 评价你的企业家素质
- 学习在你自己的企业里获得成功的关键

我们可能有许多非常喜欢的业余爱好，但这些爱好都能挣钱吗？如果你喜欢做智力测验，组装汽车模型、飞机模型或轮船模型，喜欢阅读，或者喜欢玩儿计算机游戏，那你可能没有什么有形的东西可供出售。然而，你确实获得了知识。你可以用这些知识来撰写知识性的小册子、制作知识性的音像制品或 CD 盘、教课、开发某种新闻通讯、开办一个用户俱乐部，或者做一个咨询顾问。谈到挣钱，大多数人会立刻想到出售某种有形的产品，但挣钱的可能性却是和几乎所有业余爱好并存的，诀窍在于找到对你要提供的东西有需求的目标市场。

你是想开办一个企业，但是开办什么类型的企业？怎样开办？潜在的企业业主们最常提出的一个问题便是：“我应当开办什么样的企业？”

对这个问题的回答是相同的：开办一个你已经深入了解企业。

你所选择的企业应当有可靠的赚钱机会，但一定要确认它也同时适合你那种具体的技能和优势。

大多数人都对他们所喜欢的业余爱好有很深的了解，但把爱好变成一种能盈利的企业则是一种特殊的技巧，这是他们必须学习的。这可能是开办和经营新企业的一个最关键的部分。

所幸的是，利用你的业余爱好挣钱是一个比你可能有的认识更加现实的问题。不错，大多数成功的新企业都是由那些对企业赖以生存的技艺或爱好深有了解并非常爱好的人开办起来的。

业余爱好是一种深受喜爱的追求或消遣。把这一点和其隐含的挣钱可能性结合起来，并在内心深处承认和接受它，这是不是你的一个秘密的梦想？这一章，我们将讨论怎样开办一个你认为能创造成功机会的企业的问题。

现在的手工艺人和工艺品制作者

手工艺人的门类就像他们所代表的手工艺艺术作品的范围（从纯艺术品、纯工艺品一直到传统工艺品）一样广泛。手工艺人中既包括业余爱好者或称初学者，也包括技术熟练的专业人士。其中许多人都已经从事出售他们作品的经营活动，另外一些则正在寻求把他们的业余爱好转化为能赚钱的小企业的途径。

现在的手工艺人或工艺品制作者是我们的历史遗产的反映。从殖民时期到现在，艺术品和工艺品一直在我们的生活方式中处于非常基础的地位。事实上，今天的手工艺人正在用世代相传下来的独特手艺承袭着我们的文化传统。手工艺人集中了我们的创造性，并保持着我们传统生活方式的活力，如果没有他们，这些传统的东西可能早就随着批量生产技术的出现而消亡了。我们对手工艺人为我们的历史遗产所作出的贡献表示赞赏并感到荣幸，就像我们对历任美国总统和第一夫人对历史所作的贡献表示赞赏一样。

行业术语

手工艺人(artisan)是广泛用来描述那些精于设计(也可能精于制作)能反映其独特创造性的物品的手工艺人或艺术家的一个术语。

在《韦氏新世界大学词典》业余爱好一词的定义是：“某人在其业余时间喜欢做的某种事。”几乎你在业余时间喜欢做的任何事都可以被看做是一种业余爱好。

很重要的一点是要认识到，在当今这个高科技、快速发展且为批量生产产品和进口产品所充斥的世界上，对手工艺品的赏识是有生命力和值得肯定的。消费者已经看腻了那些各个商店都有、设计雷同的商品，他们为发现设计独特和品种繁多的手工艺品而感到鼓舞和激动。这种情况已经为全国各地工艺品商店数量的不断增长所证明。现正值中年的流动大军是手工制品的一个正在增长的市场，当今的年轻人也正在发现手工艺品作

为自我表现的一种独特个人方式的价值。21 世纪的消费者们则会是下面这种观点的支持者：手工艺品是我们民族文化和生活方式最核心的东西。

进入主流社会

艺术品运动于 1993 年被推入美国的主流，当时在第一夫人希拉里的领导下，成立了“白宫艺术品收集委员会”并设在美国国家艺术博物馆内。“我们已经在努力提高美国手工艺人的地位和知名度，因为他们做出了一些非常精美的作品，”克林顿总统在 1994 年出版的《艺术新闻》上这样说，“我们看到一些作为礼品送给白宫或在当时作为商品出售的 19 世纪的（彩绘艺术品），它们都是当年那个时代的工艺品，由此使我想到，对我们现在这个时代的工艺品的艺术性进行鉴别和评价是很重要的。”

手工制品成为流行

手工制作的产品不仅是一种需要，它们也有助于我们对全国的大众文化流行趋势作出判断。下面便是对当今流行趋势和生活方式的简要概括，同时也能反映出创造性的手工艺人们是如何在他们的专业领域内开发出热销产品来满足消费者的需求的。

- 保护我们的环境。回归自然的运动强化了我们家庭和 workplaces 户内户外的园艺主题。装饰画家、金属工艺品艺人、玻璃制品设计师、陶瓷艺人以及木工等都在出售花园标柱、庭院标记、台阶石条、楼层和天井的装饰物以及草坪与花园用设备等。
- 使用天然材料做成的人工产品。肥皂和化妆品的制造商也都在利用由全天然成分制成的产品赚钱。
- 显示出多种文化色彩和设计的影响。纤维生产厂家和珠宝商们也都开始转入多文化设计形式。
- 开始追求休闲性活动，例如旅游、运动、娱乐和业余爱好等。多媒体方面的手工艺人们已经在聪明地创造可与各种休闲活动相配合的产品了。
- 强调家庭、亲属、信仰、感受能力和情绪。纸制品艺人们正在开发文具产品和贺卡，以满足我们的感受能力需求。有灵感的演说家、教师和作家们也正在对我们渴望知识的情况作出反应。这种趋势还包括自知、自助和自修等各个领域。
- 反应出恋家的特点。在当今这种高技术、高压力的现实形势下，美国人都在通过增加在家的时间和把自己的家庭个人化，从而反映其特殊爱好和对舒服

的选择的办法来寻求慰藉。人们希望有一种能反映其特殊爱好和生活方式的形式，而不管当前的流行趋势是什么。结果造成家庭装修用品和礼品的生产商们都忙着设计能为我们的家庭增加方便和功能的装修用品。

- 反映信息时代，寻求更多的知识。强大的家庭计算机已经改变了我们做事的方式，从基本的学校作业和家庭零活，到我们经营企业的方式都变了。随着因特网和无线通信的发展，有些事过去曾经需要数月或数年的时间，从一个地区到另一个地区才能办成，现在在几秒钟之内就可以在全世界进行交流了。有了计算机提供的简单和方便，再加上现在关于产品的交流如此迅速，使得手工艺人们紧跟当前的流行趋势，并作出正确的反应更加容易了。

如你所见，手工艺人们能帮助把流行文化的趋势具体化。他们也能通过发挥他们的创造性，设计和制作出满足消费者需求的产品和服务方式，迅速地利用流行趋势和生活方式。

从业余爱好到家庭企业

小企业胜过大企业的优势便是具有对变化、时髦和流行趋势作出快速反应的能力。一位认准了趋势或方式变化的手工艺人可以很快设计出一种产品来满足需求。这种发现需求并满足它的能力使得手工艺人能很快地把产品送到消费者的市场上并获得利润。

艺术品和工艺品行业是很大的，而你的可能性则仅仅限制在你自己能掌握的范围之内！你的业余爱好可以变为你的企业。你是否看过本书所附的参考卡片？那上面给出了一些根据爱好开办的企业的例子。大开眼界，是不是？我希望你在读那些内容时能再多想出来一些。这类企业的潜在利润已经被那些有远见把其梦想付诸行动的手工艺人们多次证明过了。

路标

企业成功的一个关键是：寻找某种需求并满足它。要不断地设法采用新的设计方案或者改进你的产品，满足你的顾客的需求。

如果你像大多数热衷业余爱好的人一样，先在一个小角落里开始，然后逐渐地扩展，直到占满整个房间甚至几个房间。请看看下面讲的情况是否听起来不太熟悉。

有一位名叫安吉拉·罗斯的手工艺人曾经告诉我她是怎样开始作为业余爱好做缝纫活的。起初，她只占用了她的一间空闲卧室的一部分。缝

纫机放在一个墙角，随着活儿进展到不同的阶段，她的床便成了摆放这些活儿的地方。后来她又占了饭厅。饭桌成了她裁剪和修改式样的最好地方，椅子则为摆放那些未裁剪的材料派了大用场。接着她又占用了洗衣房，用洗衣盆来为装饰材料染色，以便和她的织物配色。那些有需要用手缝制的地方的活儿就堆放在家庭娱乐室中她最喜欢的那把椅子的旁边。

一点一点地，爱好占据了她的整个房子。她喜爱缝纫，不断地寻找越来越多的活儿干。她周围的人都鼓励她，并告诉她，她的活儿干得确实很好了。他们甚至鼓励她去卖这些东西。很快她就不是仅仅做了给自己用了，她的家人、朋友和邻居都来请她做活儿，并自愿付给她报酬。开始时，她把挣来的钱当作额外的收入，用来购买缝纫材料和设备，但事情很快便很清楚了：她已经超越了业余爱好的阶段，进入小企业的起步阶段了。

你听起来耳熟吗？我们已经听过多少遍这样的故事了，不过是具体的爱好不同而已。有一个男人曾经从给他的孙辈做玩具开始，最后变成了一个企业。还有母女俩决定自制蜡烛做圣诞礼物用，最后变成了一个以家庭为基地的蜡烛制作企业。

一旦你开始偶尔向你熟悉的人出售你的作品并得到他们肯定的反馈意见，你通常就会上钩。许多人开始时并不真正欣赏自己的作品，直到他们认识到其他人不仅赞赏而且愿意付现钱买他们的作品时，才改变看法。

许多手艺人告诉我，他们不是在办企业，他们只是卖给熟悉的人，加上每年把他们作品拿到教堂或学校的集会上去一两次。他们说，他们用挣来的钱购买原材料，或者说他们不得不卖掉一些作品，否则这些作品就把他们的生活空间都占满了。对于我来说，一些手艺人完成了从热衷业余爱好向经营成功小企业的转变，这并不是什么奇怪的事情。

你现在已经在挣钱

只要你开始从你的完成品上获得报酬，你的业余爱好便不再仅仅是一种业余爱好了。它是一种企业。你也到了清醒起来，开始按一个企业人士的方式思考问题的时候了。

手工艺入之角

“态度决定你的姿态。”(哈里·F·班克斯语)为了追求梦想，你就必须有一个积极的态度和愿望，对为实现梦想所需要付出的东西欣然接受。

- 你是否在购买原材料时仍按零售价付款？
- 如果你能跟上流行趋势、方式和流行颜色，你能否再多卖一些作品？
- 如果把你的工作区域组织好或者使生产过程流水化，你能否再多生产一些东西？

多数情况下，对这些问题的答案都是肯定的！

提醒

一旦你的作品开始收钱，它就不再是一种业余爱好，而是一个企业。税务局对此的定义相当广泛。基本上说，任何一项和盈利有关的活动都被视为一种企业。毫不奇怪，他们是不会允许你把你喜欢的活动费用列入纳税抵扣的他们只会允许你把一个以盈利为目的的合法企业的费用列入纳税抵扣。如果你已是成年人，那你就必须向税务局证明你的业余爱好实际上是一个合法企业。

随着你进一步阅读本书，你就会学到怎样开办和经营自己企业的内容。你可能已经掌握了制作你的产品的技能。现在你需要了解和出售你的作品有关的企业方面的内容。这是你在利用你的业余爱好挣钱时要解决的关键问题。

全国由专业力量推动的工艺品展会就有 5 000 家以上，每次展会都有大约 200 - 300 家或者更多的卖主，算起来共约有 125 万手工艺人在出售他们的作品——这还是只计算参加展会的！这个数字甚至还没有包括那些由教会、学校、机构、俱乐部和公共团体举办的数以千计的工艺品展会，也没有包括手工艺人出售自己的艺术品和工艺品的其他途径。

在我们揭示各方面的情况并逐步指导你利用你的业余爱好挣钱之前，让我们首先看一看那些对你有意义的东西的销售情况，也就是学会如何把自己变成一个小企业主，加入到现在经营小企

手工艺人之角

《阳光艺术家审计报告》中载有最新的艺术品和工艺品五年展事评论、发展趋势、联系数据和 对 5 000 多种全国性展事的简短概括。请按下面的网址查询：
www.sunshineartist.com/。

业或者以家庭为基地的企业、人数超过 3 000 万的美国人大军中去。

大多数小企业或以家庭为基地的企业都是由那些在某个具体领域掌握了一种技艺或知识的人开办的，他们把这种技能或知识转化成了一个能赚钱的企业。我所认识的手工艺人中，大多数人开办的企业都是由 1-4 人组成。许多情况下，这种企业都是“夫妻店”（有些还让他们的子女参加或者几个人合作组成的工作组，每个工作组成员都提供他自己的特长来保证企业的顺利运转。不管你是一个人开办还是和几个人一起开办，要做的第一件事便是清楚地了解你需要做什么才能让你的创意付诸实施。

选择正确的企业

现在还没有哪个企业是傻瓜式的，即随便什么人去经营都能赚钱。但是，一个掌握技艺且有献身精神的企业业主却常常可以在其他人都失败的情况下使一个企业获得成功。不要忘记，只有在确认你给他们的产品值他们所付的钱时，你的潜在顾客才会拿他们的钱来换你的产品。这也就是说，你必须懂得你所做的事。这个道理本应当是很明显的，但不幸的是事实并非如此。许多人进入的是他们所知甚少或者一无所知的企业领域。

让我们假设，你听说家做的面食能赚大钱，并想开办一个家做面食的企业。首先，你必须学习有关制作家做面食的各个方面的技术。如果你对此一无所知，请找一份为某家面食制作商打工的工作，甚至是免费的工作。经过几个月，你应当在这种面食制作的各个方面（包括搅拌面粉和鸡蛋、做成面团和切成要求的形状）都已成为专家。问问你自己，你是否喜欢这种工作和是否擅长这种工作。如果你的答案是肯定的，那就进入下一个重要的问题：这个企业是否能赚钱？经过在这个行业几个月的实际工作之后，你应当能对这个问题给出很好的回答。

如果你不能在面食行业找到打工的工作，那就去熟食店和自制这种面食的店里去转一转，和业主谈一谈。为了能得到可靠的答案，要在你准备开办企业的地区以外的地方找业主谈话。小企业主在知道你不会成为他们的竞争对手后，常常愿意和你分享他们的知识。

有种管理哲学认为，一个好的管理者不一定对所有的工作都熟悉，他只要懂得

提醒

没有能保证盈利的企业，但一位掌握技艺并且有献身精神的企业业主却常常可以在其他人都失败的情况下获得成功。

怎样调度其他人去做就行。在大型公司里，这种方法可能很有效，但对一个小企业来说，这却是一种危险的幼稚。简言之，在你对其有彻底了解之前，不能开办你的小企业。一定要严格按此行事！如果你开的是木器店，你就应当能使用锯子加工你设计的产品并把它做成成品，还要能记一套有条不紊的账目。如果你有一套精致的服装，但样式或颜色却不太对头，那你要么赶紧修改，要么就得把它废掉。

如果你不愿意或不能够为你所选择的企业拼尽全力并甘愿承受需要承受的一切压力，那你在开办企业之前要三思而行。要选择一种你喜欢在其中工作，为了使其顺利运营能够不惜一切的企业。

开办企业的理由

在你决定成为你自己的老板以前，先要考察一下你的目标和期望。

“希望在人类的胸膛内不停地跳动。”英国诗人和评论家亚历山大·蒲柏在几个世纪以前曾这样说过。他当时不是描写人们在扩展或开办企业时的情景，但现在看来，他的描写可能也适用于这种情景。为了自己去办企业的人们都希望能实现或超过自己的目标。

尽管你的企业创意一定是独特的，你仍然可能和其他创业的企业家们有着下列相同的抱负。

- 独立。对自由和独立的追求是许多企业家背后的动力。写出“接受这项工作，并且把它干好”这句歌词的约翰尼·培切克是不是也是这样想的？
- 个人满足感。对于许多人来说，拥有一个企业是一种真正的满足，这是那些终生做雇员的人们所无法体会到的。
- 改变生活方式。在为他人做一份哪怕是收入颇丰的工作时，许多人也都会有一种错失人生中某些重要时机的感觉。有了做小企业主的自由，你就可以拿出时间尽享人间的乐趣。
- 受人尊重。成功的小企业主是受人尊重的，无论是他们自己还是他们的同代人都会尊重他们。
- 赚钱。有一个小企业你就可能会发财，起码会在经济上过得很宽裕。大多数企业家并没有发财，但有一些发财了。如果赚钱是你的动力，应当承认。
- 权力。当企业属于你的时候，你就可以让雇员们按你的方式去做。我们都有点成吉思汗的精神，因此不必因为发现权力成为你的目标之一而感到惊奇。如果是这样，应当考虑怎样以一种建设性的方式来利用这个目标。

- 创造正确的生存手段。从天然食品到环保项目，对于各种类型的服务性企业来说都属可选择范围。许多有动力促动的小企业都做得很好。

选择正确的企业并具有一个企业家的抱负，这是成功的基础。现在让我们再看看企业家精神的重要性。

成功企业家的品质

对于我们大多数人来说，那些和企业家成功有关的品质是天生的。我认为最常构成成功企业家特点的品质是下面这几种。

- 有想象力。这种人有纵观全局的能力，能正确处理各种事情。他们有激情、有能量也有动力，能不断地前进。
- 善计划。这种人组织能力强，能告诉你怎样做事，并能确保采取的各项步骤都有利于工作的完成。
- 是手艺人。这种人能精确地完成工作的细节。这是一些专门人才，他们常常对那些创造性的细节和完成工作的过程着迷。

我们每个人都有上述三种品质，只不过程度不同而已。成功的企业需要有一个有想象力的人来保持大家都有动力并朝一定的方向努力，否则即便是一个善于计划的人和手艺人，也会在一些细节上迷失方向或者忘记了总的目标。有想象力的人常常需要花一番艰苦的努力才能提出计划，花甚至更艰苦的努力才能处理好那些细小的细节。因此为了做好工作，这三种品质都需要。我们当中的大多数都有轮番具备或脱离这三种品质的趋势。你可能对此有不同的说法，但基本上说，这种情况表现为如下几个阶段。

- 创造性阶段。一段时间内，你喜欢想象、创造新的设计概念和提出新的创意。你感到干劲十足，充满动力。（想象力）
- 生产性阶段。这时你只想完成任务，做那些不需要花费大量创造性思考，而只要求花时间去做的就行的工作。（手艺人）
- 条理性阶段。这是实质性生产阶段之后的一段时间：整理资料、计划新的战略以及规划你的时间和生活。（计划）

我们大多数都在几周的周期内反复处于这三种状态之中。认识到你当前处于哪种

行业术语

企业家 (entrepreneur) 指那些创办企业并为了企业的盈利而承担风险的入。

状态（或哪个阶段）是很有帮助的，这样你就可以最好地利用它。例如，当你处于生产性阶段时，就不要因为没有表现出创造性而感到灰心丧气。

怎样在你自己的企业里获得成功

本书的其余部分将要详细介绍如何利用你的业余爱好挣钱的问题，但不可忘记的很重要一点是：经营一个成功的企业，最基本的是要认识到你什么做得最好，并把你的工作集中在你的特长方面，也就是你最适合做的工作上，而不管你的企业家品质具体如何。这样做会使你高兴，保持你处于充满动力的状态，同时也能使你有想象力，不断地自我激励。要把那些不属于你擅长的范围内的工作委派给他人去做，或者干脆忽略。干你干得最好的工作，为你创造最好的成功机会。

要点回顾

- 开办一个你已经有所了解并且愿意干的企业。
- 因为手艺人可以利用当前的流行趋势和生活方式，所以手工制品现在正有需求。
- 几乎任何业余爱好都可以成为挣钱的手段。首先要寻找一种需求，然后去满足它，再后便是把它作为一个能盈利的企业来经营。
- 对于一种成功的企业冒险来说，围绕你的特长来做是最可靠的基础。



了解你擅长做什么， 做你擅长做的事

本章提要

- 确定你是什么人和要到哪里去
- 弄懂让步的有利和不利方面
- 选择你接近市场的方法
- 确定你的使命和完成这个使命的计划

当我们想从 A 点到 B 点时，都需要知道准备选择的路线。如果你是在做一种改变生命的重大决策，例如从一个业余爱好者变成一个兼职或全职的企业经营者，那就需要考虑许多因素。在这一章，我们将帮助你发掘你对自己的了解情况，并知道这种了解是怎样转化成你接近你的目标方法的。

我们每天、每时、每刻所采取的每一个行动，甚至我们定居何处都包括决策过程。让步是不可避免并且可能是有利可图的。但要通过在你的精髓方面或者其他人的幸福方面让步来实现你的目标，那牺牲也就太大了。本章将帮助你确定你的爱好是什么，怎样把技能和爱好结合起来，以及为了完成你的使命如何给自己定位。

确定你的梦想

在从事我们所喜欢的工作时，我们当然会很高兴。这也是大多数人的梦想。但有时候很难准确地确定我们想做什么工作，或者说很难评价我们已掌握的技能，并指出这些技能怎样能帮助我们梦想变成一种新的生活。不错，你已经想了一会儿有关怎

样利用你的业余爱好挣钱的事了。在这方面请相信我：在你制定出计划并付诸实施之前，什么事都不会发生！

如果你正在考虑从业余爱好者变成一个企业经营者，一定要确认你已经做好了准备。要对各种因素进行评价：你的兴趣、技能、时间、资金、家庭成员的态度和想这么做的理由。一旦你决定开办一个企业，那就需要作出个人承诺并致力于你所制定的计划的完成。如果你在行动之前已经全面考虑过你的各种选择，你将有很大的成功机会。

这就是你的生活

路标

为实现你的目标，你需要做到：

- 弄清楚你的生活目的或使命；
- 忠于这个目的；
- 在你生活的各个方面都创造有实际意义的一致性。

请试着把生活想象成一次朝着你的目的前进的旅行。这次旅行就是你的一切！什么能帮助你每天都更加斗志昂扬并且实现你的目标？除了你的学位、职称或者成就之外，你的内部还有什么是在待开发的？什么是你的独特之处和特别出色的地方？这些东西是否埋藏得很深？是否被忽视了？是不是你自己有意忽视它们？你是不是为了

取悦某人而一直在压制自己内心的真正愿望？要聆听那发自内心的灵魂的声音，那从内心深处发出的声音。你有权要求这样做！这就是你的生活！请确定你的目标，作出你的计划，接下来你就可以开始了！

关于从一个业余爱好者转变成一个企业经营者的计划必须是你自己的扩展，要把你的品质和你的技艺精心地利用起来，去实现你的最终目标。企业的成功不是一夜之间的事，但你采取的每一个小步骤都会使你离你的目标更加接近。

决策，决策

请想一想，你每天要做多少决策。是不是每件事都是一次决策？早晨你是不是在闹铃响过之后就起床？或者你是不是按下睡眠按钮？你今天是穿蓝色的套装还是穿绿色的套装？你今天是有目的地开始还是按你的愿望应付过去？

我们所采取的每个行动或者不采取行动，每天的每一分钟都包含着决策。你今天要作什么决策？今天作出的选择对你的明天、你的下个月或者你的下一年会有些什么综合影响？不管某一个具体决策看上去有多么不重要，都请想一想。

聪明点儿，不要让步

真正的自由意味着破解习惯的密码。习惯于让步，甚至成为一种生活方式，是在给持续的自满添加营养。它会带人们入被动的精神紧张状态。

这并不是说所有的让步都肯定是坏事。完全不是这样。事实上，相互让步可能是非常令人鼓舞的 甚至是令人激动的。

你生活得怎么样？如果你想过自己的生活，有目的的生活便是能使你从不行动过渡到行动的桥梁。

选择还是丢弃

从今天开始 当你面临选择时 额外多考虑一秒钟 然后再采取行动 采取那种能带你朝着实现理想的生活方向前进的行动。西奥多·罗斯福曾经说过：“在作出决策的任何瞬间，你能做的最好的事情就是正确的事情，你能做的最坏的事情就是什么都不做。”作出决策而不采取行动 就如同决定让你自己创造的牢门永远锁着一样。如果你感到心跳加快，如果你感到躁动不安，如果这种感觉沁人心脾，那就意味着你要作出重要的选择了。请采取行动！过你应当过的生活！

发现你的爱好

作下面的测验能帮助你发现你的爱好，因此请你随便拿一张纸或者笔记本和一支笔，或者在这一页作上标记，并向你自己许诺以后会完成这个练习。这是对你整个生活历史的一次审视，因此可能要让你花一点儿时间思考才能作出来。

发现你喜欢的事

1. 你什么时候经历过持续时间最长的欢乐？当时你正在干什么？在什么地方？和谁在一起？当时感觉怎样？
2. 你最喜欢做的三件事是什么？如果你有一天的时间没有什么承诺要做的事，你会去哪儿？你会做什么？会和什么人一起做？
3. 你在哪些方面比较擅长？（回答这个问题时不要谦虚！）说实话，你在什么事情上受到的称赞最多？可以是任何事情。

提醒

这就是你的选择：要么过你认为是生活的生活，要么就从建立在让步基础上的生活中求生

4. 你最希望被别人记住的是什么？如果你是在给你自己写墓志铭，你想把它写成什么样？
5. 假设你有了一根魔杖，那你会对你今天的生活作什么改变？和现在的样子比较，那种生活会是什么样？你生活中的哪些方面是可以改变的，包括长期改变和短期改变？
6. 你所喜欢的因素和你所喜欢的活动以及你最擅长的方面这三者之间有多大程度的重叠？做你能做好的事情是真能使你快乐，还是实际上是为了别人快乐？你能否找出哪些活动明显伴随着快乐，哪些则不是那样？
7. 为了体验你在第 6 个问题中定义的快乐，你现在能采取的第一个最小步骤是什么？花一点时间实实在在地全面考虑一下这个问题。在作出反应之前，先集中精力思考一下。

手工艺人之角

一旦你发现了你的真正爱好，并且花时间弄清楚了你是什么人和你想到哪儿去，你便能集中精力来关注干什么合适的问题了。这也是你能够选定你的新方向的时候，例如把你的业余爱好转化为一个企业。

如果你找到了第 6 个问题的答案，那些你认为重复包含着你所喜欢的因素的活动，即那些能带给你最大欢乐的活动，便可能是能给你带来快乐和有目的生活的东西。

现在你可以开始进入下一个步骤了：建立你的整体企业路线图。

一个手工艺人的故事

在全国工艺品协会工作，给了我和全国各地许多正在建立自己企业的手工艺人们互相交流的方便。他们所表现出的热情和献身精神是惊人的。这是推动他们实现自己确定的目标的动力。华盛顿州温哥华市“天然工艺品公司”的业主托里·理查德便是这些手艺人中的一位。她让我分享了她在经办企业过程中的想法和体会，我现在再把这些介绍给你们。

“我办企业的冲动是在 14 岁的时候开始的。当时我的母亲给了我一个糖制的小猫，我一阵冲动就想把它做出来。6 年之后，我已在经营自己的烤面食店了。由于年轻和缺乏经验，我又决定要返回学校去学习，因为我对所从事的工作没有把握，或者说不知道所干的事情是不是我余下的大半生想干的事。我只知道我喜欢经营自己的企

业的那种感受我感到不够的是缺乏再前进所需要的技能。

在以后的几年中，我一直努力关注发生在我周围的各种事情。这个能耐要归功于我的妈妈。她是我所认识的最善于观察的人。她能注意到周围发生的最细小的变化。你会问，这和工艺品及开办自己的企业有什么关系呢？关系太密切了！我学着观察别人的错误，并想出能使我避免犯类似错误的方法。由于善于观察，我已积累了许多生活经验，而且都用到开办和经营我的企业上去了。正因为这样我才有今天。

在我 20 多岁的时候，我开始对工艺品感兴趣了。我发现，我在看到自己的作品时感到非常幸福。几年以后，我发现了‘家庭和园艺’电视节目（HGTV）并迷上了它。我被定在了电视机前，吸收我所能看到的每一个工艺品创意。当我的朋友们周末都出去消费的时候，我则把时间和金钱都花在工艺品上了。我被人们能够做出来的一切独特的东西迷住了。‘我也能做这个。’我当时这样想。有时候，我夜里都无法入睡，因为有那么多的创意在我的脑子里打转，弄得我无法放松。

后来有一天，我在一本书里压了一些蝴蝶花，竟被因此出现的结果震惊了。我不知道拿它们怎么办，但我知道这些东西太漂亮了，决不能浪费了。从那以后，我对园艺和工艺品制作的爱好就变得更加强烈。只要我能做点什么和我这两种爱好都有关系的事情，那就算是一种成就了！这也就是我注意周围事物的能耐派上用场的地方。我想起了一个我在工艺品店里看到的创意，然后进一步想，‘如果把那个创意再发展一步会怎么样？’这次思考的结果便是我的天然工艺品公司的诞生：玻璃蜡烛台上饰以压干成标本的从花园里采来的蝴蝶花和秋季采集的落叶。做这些东西太有趣了。每个都有其自己的独特性，我终于找到了我的工作热情的归宿。

回过头来看，我的产品确实还有许多需要改进之处。我怎么才能让它们更好看一些呢？经过一些试验，我最后发现我走的是一条正确的道路。我给了我的朋友们一些作品，看看它们怎么认为，结果反映很热烈，让我很受鼓舞。从那以后，我开始在一个工艺品店里寄售我的作品。结果不太理想，那家店也很快就关了门。因此我又在另一家店试卖，结果比上一次还糟。但我依然没有放弃。在上一家店的旁边拐角处还有一家店，没几天，我的作品就又摆在那家店里卖了。销售不算很好，但算是我碰到的最好的结果了。后来那家店搬家，让我高兴的是，他们请我继续为他们供货。从那以后，我的销售量便开始慢慢增长了。我想让事情更进一步，因此便决定办一个商店，这个商店就是我真真正获得发展的起点。反映非常的好。我卖出了当时手中的所有存货。有些人甚至能在蜡烛台前看上 20 分钟，因为他们迟迟决定不了要买哪一个。第二年，我的销售量差不多增加了一倍！我决定再开一家店，销售量仍然很好。这时顾