

别让“创业病”缠绕你的前程

——专家把脉开出对症下药良方

在 2007 上海大学生创业周期间,复旦大学上周举行了“创业精神与全球经济发展主题论坛”。与会嘉宾中既有事业有成者,也有初出茅庐的大学生创业者,还有创业指导老师。他们认为,目前大学生创业的成功率还是很低的,失败的原因有许多。针对一些大学生创业中的“通病”,他们开出了几帖“药方”,希望能为有着热情和实力,想要在自主创业中大显身手的年轻人提供一些借鉴。

病名 茫然症

病征:什么都想做、什么都可以做,什么都困难,无从下手。

诊断:就像许多正在求职的大学生不知道自己该干哪行一样,有着创业劲头的大学生,往往并不知道自己该办什么样的公司,从事什么领域。上海复旦科技园股份有限公司副总经理贾伟认为,在创业之前先要定位,明确自己的目标,而不是靠一时的冲动和激情做事。他建议大学生们在创业之前最好有一个过渡期,哪怕是到与创业项目类似的企业工作或实习几个月,把它作为创业之前的心理缓冲。

疗法:想清楚自己最喜欢的和最擅长的,两者皆有最好,有其一也行,没有就先培养一下,沿这个方向钻下去就是了,不要跟风,不要盲目仿效别人。

病名 虚荣症

病征:开张伊始,就要坐大吧台,装修办公室,请前台小姐接电话……

诊断:毕业于复旦大学的朱化星,如今是上海一家生物科技有限公司的合伙人,“创业初期,你也许需要亲自去操办任何细节琐碎的事情,你要采购办公用品,打扫办公室,但这

大学毕业后,是进入一家已经发展得很好的大型企业从基层做起,不断仰望着不知何年才能爬上的高位,还是开一家属于自己的公司,自己做老板呢?

不是你创业的全部,重要的是把你的工作做好。”他以自己的切身经历告诉大学生创业者们,不要让这些琐事耗去你太多的金钱和精力,而要不断规划宏图战略,这也是让那些无聊琐事变得有意义的源泉。

疗法:先多想想怎么赚得更多,而不是怎么花钱。

病名 急躁症

病征:恨不得一天赚 100 万或更多,一万年太久,只想着只争朝夕抓现钞。

诊断:上海市科技创新中心企业辅导员王荣说,大学生创业必须牢记“生存第一”。面对激烈的竞争,忌大谈“第一桶金”,而不谈赚“第一分钱”。他认为,脚踏实地非常重要,钱并不是创业者所要追求的唯一的东西。他建议大学生创业者在考虑自己一旦成功会如何辉煌的同时,多想想如果事情不按照



田红 图

自己理想的方式发展该怎么办。创业的经历能增加一个人的见识和解决问题的能力。

疗法:制定一个假设半年甚至一年没钱赚,如何坚持下去的计划吧。

病名 消化不良症

病征:每一项生意前景都很好,但现在没有一样做得好的。

诊断:能赚钱的事情很多,但你只能选一个作为自己的事业。不要因为难做选择而放弃选择。身为集团总裁的范伟认为,人生就是在所有的不可知中选择出一条“最佳路线”。要在不断的经历中更换你的定位,想想如何走下一步才是最划算的。当然这并不意味着你一年要换一个行当。即使几年后你可能会发现自己走了一条不适合自己的路,但是那又有什么关系呢,你大可微微一笑对自己说,我还年轻,我还可

以试着做别的许多事情呀。

疗法:集中一点求突破,专注成就向前看。

病名 多疑症

病征:害怕合作伙伴损害自己的利益,处处防范,常常搞得不欢而散。

诊断:复旦科技园创业中心建议,创业初期为求安心,合作伙伴应在自己熟悉的朋友、同学、同事和亲戚中寻找,但以后就只能靠制度和契约来保证各方的责权利。因为人会变,感情也会变,就会产生双方意见和决策的不一致,有制度和契约就可以平静地处理或退出,不会造成兄弟反目、朋友成仇的情况。

疗法:合伙协议或公司章程的条文一定要考虑清楚,不要公文化了事。

实习生 唐洁 本报记者 钱滢口

交大招聘会上遇小「意外」 填好简历 当心细节淘汰你

求职简历上,一个错误的联系方式,可能让你与心仪的公司失之交臂;几句语焉不详的实践经历,可能让你在第一关就失分。日前,在上海交通大学举行的索尼 2008 校园招聘会上,资深 HR 为大学生求职支招。

曾参与第一台随身听研制的索尼(中国)有限公司董事长高篠静雄先生在校园招聘会上表示,他青睐的是有梦想、有创新精神的大学生。在招聘会现场,不少大学生递上了自己的简历。截至上周,索尼收到的网申简历超过 1 万份,而从各高校收取的简历数量还在陆续增加中。

在浩瀚的简历中,怎样的简历会脱颖而出呢?索尼人力资源部的有关人士告诉记者,所申请的职位是否跟自身的专业对口,是一个最基本的要素。另外,学生是否有相关的实践经验或参赛经历,也会形成自己的优势。比如获得过索尼杯的同学就可直接进入面试,获得一等奖的同学可以直接进入笔试等。

在选择简历的时候,他们一直抱着这样的宗旨:尽量提供给大学生们更多参加笔试的机会,让他们有一个向索尼展示自己的机会。遗憾的是,一些大学生却是因为简历中的小细节而被淘汰的。不少公司像索尼一样提供的是标准简历,上面所需要填写的条目,也就是企业所需要了解的最基本的信息。

这位 HR 提醒大学生们,认真仔细且详尽地填写简历是很重要的。不要小看这份简历,有些学生很优秀,但是他们填写的简历,甚至连联系方式都填错,从而错失了参加笔试和面试的机会。大学生的简历上没有工作经验一栏,所以实践经验的描述会显得尤为重要,应当把自己经历过的实践和实习机会,详尽地描述出来,不要一笔带过。

本报记者 钱滢口

我的求职故事

在刚刚结束的工博会上,今年新亮相的大学生创业展区人头攒动,记者采访了几位“书生态板”,听这些刚刚走出象牙塔的毕业生们诉说不为人知的创业经历。

碰壁受挫是必修课

林江滨从事的创业项目是“人造皮肤”。他在读研期间便跟随导师从事高分子材料的研究。2005 年毕业之后,凭借自己的研究课题,他创办了生物科技科技公司。

当了老板,林江滨才发现,运营一家公司与做实验搞研究毕竟有着很大的不同。特别在企业管理方面,他承认当时自己是一片空白,连公司注册的手续都不懂,与其他企业的合作过程也颇费周折。“碰壁、受挫,这是创业者的必修课。”小林说。对于越来越多的大学毕业生涌入创业的洪流中,他认为创业者的心态最为重要,信心是需要的,但也要做好最坏的打算。

创业基金助他开店

韩舒庭和他的同学在毕业之后开办了一家经营数码艺术作品的公司。不过,最让他感到高兴的是,在这次工博会上,他们获得了 300 万元的风投资金。

“将人物写真进行手绘的油画处理,完全是自己一时的灵感。”韩

工博会上的「书生态板」

舒庭说,现在喜欢拍艺术照的人越来越多,而油画则有浓郁的西方艺术气息,把两者有机结合,应该很有市场。

抱着试试看的心情,他们申请了大学生科技创业基金,最终获得 20 万元的资助。他们用这笔钱搞研发、添置设备,开设了第一家公司。对于这种人像照片与绘画结合的全新产品,许多消费者还不能完全接受,难免会遭到冷遇,但他们并没有灰心。现在他们已和几家大型装潢公司在装饰画项目上建立了合作,并计划在上海再开两家分店。

经营从零学起

姚晓栋在研究生毕业后与朋友一起开办了一家电子科技公司,专营数字影像精密检测以及齿轮齿条的生产。姚晓栋坦言,大学生要想自主创业,绝非想象中的那么简单。因为自己是新公司,在谈判上总要或多或少地做出些让步,而一些项目资金的回报周期过长也影响了整个公司资金的流动,会阻碍下一个项目的进行。

“创办一个技术性公司,把关人的作用十分重要,流出去的产品就代表着声誉,而把关人就控制着这条生命线。”姚晓栋认为,企业不仅仅要有技术,还必须拥有经验丰富的销售团队,从高校毕业的学生往往只拥有技术上的优势,却对企业上的运作机制不甚明了。他建议那些想创业的大学生,应该多学一点经营管理方面的知识。

实习生 蔡立弘 记者 钱滢口

■自主创业靠的还是勤奋加机遇

图 1



四种创业模式领你轻松赚钱

入 / 门 / 沙 / 龙

问:我是一个初出大学校门的年轻人,有没有什么能够比较容易操作的创业项目可供我们选择的吗?

读者:刘晓

答:有四种创业模式适合像你这样的大学毕业生。

一、依靠商品市场创业 张小姐以前是服装设计师,后来从服装公司辞职后自己创业,转租别人的带租商户,在一家服装市场中经营批发零售业务,凭借自身的设计能力和多年的行业经验,张小姐自己设计、自己找服装厂加工成衣后在自

己的店铺内销售。目前销售良好,已经开出了第二家分店。

二、在大卖场租个场地创业 任先生出差到某市,发现松子在当地价格比较便宜,回来后经过简单的调查便发现,本地松子很少有人销售,而且价格昂贵。因此任先生在春节前很早就到该市订购了一批松子,并且在本地人流最大的商场争取到了进门的一块场地,春节期间开始用大缸装着松子进行销售,一个月下来就获得了让人瞠目结舌的 30 万元利润。

三、加盟连锁创业 李小姐在某市加盟石头记饰品连锁店,由于当

时此类产品市场上比较少见,属于竞争少、利润高的行业,因此短短两年就赚了接近百万元,等到各种饰品连锁店低价竞争时,她早就关门转行,开了一家眼镜店。

四、工作室创业 叶先生与许小姐都是设计专业出身,在广告公司打工几年后一起开办了一家设计工作室,并获得了出版社、学校和印刷厂的支持。由于工作室除了设计用的纸张和油墨外几乎没有其他成本,因而服务价格相当具有竞争力,再加上多年的设计经验,无论手绘和电脑设计都让客户比较满意,因此现在业务越做越大了。

可 可