

一位“小老板”的感悟创业生涯需规划 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E4_B8_80_E4_BD_8D_E2_80_9C_E5_c123_282209.htm

数一数周峰干过的职业，其实也不多，五六种。但他做过的这五六种活有个特点：互相之间完全不搭边。或许从中也可以看出他30岁之前的“无计划”到了何种程度。现在回过头去想，周峰把自己职业生涯划成两个时期：“无头苍蝇”时期和渐渐找到感觉时期。周峰称自己“和布打了20年交道”，因为他18岁职校毕业就开始学染整，什么布料的前处理和后处理，他现在说起来还头头是道。1990年底，他也终于辞了职，跟家人合伙办起了一家床上用品厂。没想到那一阵子，好几家百货公司纷纷关门，他们的货被压了下来，损失惨重。幸好他们又及时开辟了另一条财路，给学校定做学生用的床上用品。因为这一块需求量也很大，周峰好像又看到了新的发展空间。但在生意场的周旋中，周峰还没完全明白过来，就被挤出了这个圈子。现在的周峰把这次失败归结为自己当时不懂生意场上的“潜规则”。两次心血付之东流，周峰算是初步体会到了赚钱的艰辛。在接下来的几年里，周峰说自己像只“无头苍蝇”，四处乱撞。只要有人说哪行好赚钱，他就马上挤进去凑热闹。听人说承包大客车好赚钱，他就弄了辆破旧的大客车，雇个司机，自己当售票员，在琅琊和沙畈水库之间来回奔波。发现跑农村线不容易挣钱，他又开始跑温州线，每天半夜三更在老火车站组客。一次重大事故，最终促使他离开了这一行。那次事故赔光了他所有从这一行挣来的钱。正当他四处转悠找不到立足点的时候，一位朋友的妈妈神秘兮

夸地对他说：“现在有个好生意，保证你几天里就买得起汽车。”有这等好事？一直听到要他把自己的亲朋好友发展成“下线”，他才感觉这事不妙，怎么听着像“杀熟”呢？他选择了溜之大吉。后来才知道，这原来叫“老鼠会”。那开个小店如何？30岁出头的时候，周峰在李渔路上开出了一家小店，零售、定制床上用品。有朋友建议说，你不妨与窗帘配套卖，可能效果更好。于是，他的店里又多了几块从绍兴柯桥进来的窗帘布。转了一大圈，他又回到了老本行，“与布打交道”，并走上了品牌代理之路。他说，以前的窗帘，是“两只铁钉，一根钢丝，挂上一块的确良”；现在那叫布艺，叫“软装修”。每天早上，开着自己的小面包车到各个提货点把货运回店里，然后给每个员工分工，哪家要布置婚房，哪几家要设计窗帘，很多活周峰都自己做。他说自己这个“小老板”，其实就是个打杂的。回忆起当年的“无头苍蝇时代”，周峰说，起码有两点可以给别人当“反面教材”。“以前我在染整厂的时候，旁边有个卖沙锅煲的小摊主，几元钱一只小沙锅，我们常去吃。现在，他在煲庄开了个大店面，钱也赚了一些。可如果你一个外行，听说开煲庄赚钱就想马上开个煲庄，十之八九要亏，这就是积累。”他说，年轻的时候找不到定位，眼高手低，看别人大把花钱，心发热，巴不得马上做大老板。可创业哪里有这么容易，没有一点一滴的积累，想吃成大胖子，不可能。“古人说‘天生我才必有用’，但自己到底是什么‘才’？有些人比较幸运，一起步就找到了适合自己的工作，并能持续一生；但有些人可能花了一生的时间，也没搞清楚自己到底适合做什么。”周峰说，其实他最感兴趣的工作并非现在所从事的工作，而

是机械和厨艺又是完全不相关的活。可理想与现实有时候有一定的距离，现在的周峰已没有了年轻时不切实际的幻想。他的机修兴趣现在只起到了一个作用：店里的缝纫机坏了，一般不用找别人，他自己就能修。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com