

这七种现象不很适合创业 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_BF_99_E4_B8_83_E7_A7_8D_E7_c123_288811.htm 创业是失败过很多次,我时常在给自己找原因，失败的原因其实很关键，这么长时间一直在一个打工者的角度上来看这段经历，也看包括我在内的四个合伙人。每个人都扮演着不同的角色。最后我得出的结论是：人在价值上绝对是分层的，从创业的角度来分析人其实是分成四类的：创业的，职业的，学习的，就业的。不一样的人可以选择不一样的道路，但是必须进行职业检测，小心小心再小心。四类人群的特点和职业出路是有差异的，很关键的决定因素包括精神因素、性格因素、行为因素、情感因素等四个价值因素。这当然在我进入咨询公司之后才知道，人也是有很多的盈利模式的，比如边打工边创业，边学习边打工，边学习边创业等等。多样的职业选择社会就多一些商业的模式，因为这些个人事业最终都要放大成社会的事业或者企业单位，而事业和企业单位的盈利模式又是另外一种情况了。我们总是在学习的类型里折腾，怀着的是一颗就业的心在创业，当然要出问题，我们仅凭好玩和年轻的冲劲在做事，没有规划，没有定时间进行检讨，没有成本、积累与发展的意识，甚至有点不思进取的味道，草寇式的松散模式根本不是什么经营，那只是随着网络泡沫膨胀起来的小泡沫。光有点子是不成的，一个真正的创业人是要足够耐力的，而且表现出一种步骤感和成长过程，最关键的是要有一种自我管理的强烈意识，主要表现是一个创业者对时间的把握能力和坚定的生活规律。我在这些方面都不具备创业

的基础条件，在创业的四个价值要素里我只具备了精神要素，而性格因素、行为因素较为缺失，情感因素也需要极大的提升。更多的人容易变成就业者的角色，但是要变成创业者还是需要一些转变的总结下来，在现象上可以归纳如下：1、缺少长远目标和思维高度 作为一个真正意义上的创业者，知道自己最终想要什么，要达到目标需要经过那里过程，具备长远眼光，拥有战略意识，而作为就业者，着眼点也就是当前这两三年，往往第一考虑的还是安全感，如何保住现有的稳定饭碗，自然不会想到太远，也不会太高。而且，很少有就业者能进行换位思考，站到老板的角度去看考虑问题。也就造成很多就业者很难能与创业者沟通。高不是空洞的高，是经过反复考量过后的高，是通过努力可以达到的高，是胸中有成竹的高。2、完成工作 创业者对一件工作的完成定义是指把某件事彻底解决，今天能搞定的一定不拖到明天。而就业者会习惯性的把工作按照天数来分解，每天只完成部分工作，下班时间一到心里就习惯性的想闪人，回家，剩下的工作明天再做，觉得在公司里多待一分钟都不愿意。很多人都抱怨老板苛刻，加班很频繁，其实这是从创业时期就建立起来的习惯，事业就是生命，工作就是生活。3、单个环节与整个系统 就业者接受到一个指派工作任务后，进行处理或是分解后转交给其他同事，然后在他看来，这事就差不多算完了，反正他负责的这块已经做完了，至于转交出去的工作任务是否被保质保量按时间的完成了，那就不是他所要操心的范围之内了。长此以往，许多就业者已经习惯只管自己的二亩三分地，转交给别人的事就让别人操心去吧。严重缺少整体系统概念。你的事业是和你的视野相关的，你看的越

远，可能得到的资源越多。

4、责任 在一个企业或是公司里，我们最常见到的就是在出现事故后，老板要追查责任，大家异常统一、步调一致的互相推卸责任，极少有人会站出来承认自己工作的不足，反而都强调自己肯定是把属于自己那个环节做好了，至于前后衔接人员所出的问题，和我一点关系也没有。就业思维深了，遇到问题首先想到的是回避，然后就是设法推给别人。这样一来，就业者也就愈加不可能从失败和失利中学习、吸取到教训了。其实，创业者们的成长也就是从一个个自己承担的失败中总结分析了问题原因所在，积累了经验。对于创业者，不但是个人价值，更是社会价值。

5、个人意识与联合力量 很多的就业者脑海中都存在着个人英雄主义，总希望在一些事情上表露一下，在上司面前表表功，为了不被其他同事分摊去一些功劳，所以有时候就会冒着一定的风险(当然是以公司的资源为成本的了)一个人单枪匹马干点什么出来，当然，要是出了漏了，最后还得是公司承担，很少有就业者们会从降低成本及风险、或是提高效率的角度出来，去主动联合其他同事，共同完成某项任务，这个个人英雄主义有时候是要害死人的。对社会资源的把握也很关键。

6、成本概念 作为创业者，每一分钱的支出都会算作是成本，省下来的就是利润，所以，精打细算是许多老板的习惯性思维和动作，这是从创业过程中养成的习惯，绝对不是一个 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