

职场交流之危机下的创业和“口红效应”人力资源管理考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/528/2021_2022__E8_81_8C_E5_9C_BA_E4_BA_A4_E6_c37_528155.htm 金融风暴席卷全球，中国也不能独善其身，很多行业都受到了灾难性的影响，然而，另外一些行业却有可能在经济衰退期获得了比以往更好的经济效益，这就是所谓的“口红效应”。当下有不少人已是第二次、第三次创业了，不幸的是，满怀激情地刚启动，还未呈现出经济效益，就遭遇了突如其来的金融风暴，仿佛一夜之间，几乎所有的媒体和口碑相传，都不约而同地指向了“现金”、“捂紧口袋”……而作为企业，实际上大家都是“改革，裁员，过寒冬……”与我们隔海相望的台湾宝岛，今年的冬天格外的寒冷。据媒体报导，台湾各大知名企业均在进行着不得已而为之的裁员，电视媒体的画面上，台湾一些民众上街集会，希望能被保留工作，甚至还有有的孩子喊出：爸爸、妈妈不能失业，我要上学！画面非常感人，看了也很让人揪心，虽然中国政府和台湾当局都出台了一些积极有效的政策和办法，但依然感受到这个冬天格外的寒冷。在国际大形势不好、世界经济都严重不景气、经济危机下进行创业，勇气可嘉，但应三思而后行。/百考试题/收集/有人说，创业确实是一件很难的事情，再碰上个金融危机，自然是腊月开花，但也正因为如此，方显傲雪冬梅。我也说，危机下的创业，好比是游冬泳，如你平时就加以锻炼，具备相当的基本功，并且在当下，应用好“口红效应”，那你完全可以成为傲立风雪之中的红梅，一枝独秀。所谓“口红效应”是指一种有趣的经济现象，在美国，每当在经济不景气

时，口红的销量反而会直线上升。这是为什么呢？原来在美国，人们认为口红是一种比较廉价的消费品，在经济不景气的情况下，人们仍然会有强烈的消费欲望，但难以承受例如买车、度假等大额消费，所以会转而购买相对廉价的非必需品。全球几大化妆品巨头，如法国欧莱雅公司、德国拜尔斯多尔夫公司、日本资生堂公司等近期销售额可证实这一点，其中欧莱雅公司上半年销售额逆市增长5.3%。英国对冲基金管理公司分析师乔希说：“有证据表明，当预算困难时，人们会选择购买小奢侈品，而非大把花钱。”经济危机之下，消费者的购物心理和消费行为等都发生了变化，普通消费者个个都变成了砍价高手，经济危机也使得如口红这类的廉价化妆品和文化类的产品出现了大卖。上世纪30年代美国经济大萧条时期首次提出的“口红效应”经济理论，似乎又在本轮经济衰退中体现和发挥作用。日本市场调研机构近日发布的消费统计数据显示，虽然其他行业走冷，游戏机行业中的任天堂和索尼PSP，却销量大增，其中很大一部分将作为圣诞节和新年的礼物，成为日本玩家迎接新年的伴侣。一些行业在经济呈现颓势时，反而获得更好的收益，眼下，“口红效应”一词已经伴随世界金融危机，一起步入公众视野，成为2008年末最热门的词语之一。中国国产电影和其他文化娱乐产业，都在争当那支大的“口红”，不过想要成为一支畅销的大“口红”，也并非想象的那么容易。我的一位朋友，自己不屈不挠地进行了几次创业，还身体力行地教授他人创业，几年下来，创业未成，志也未衰，每天还是口中谈着、心中想着创业，现又遇百年不遇的金融危机，中国又出了个“三聚氰胺”事件，现在表面上大谈“危机下的创业”，实

际上每天愁的是孩子的奶粉钱、下月的房租钱、员工的工资等等，四处借钱度日；创业尚未成功过，口中大谈特谈的是富人的行为、穷人的思维，不知这位仁兄何时可以醒悟，因为他从未实现过财富的自由，富人的思维和行为也不是他想象的那样，/百考试题/收集/暂时收起自己美好的理想吧，当下过寒冬最重要。也有人说，中国目前受到金融危机的影响其实并不大，只是一些出口贸易方面的产业有明显的影响，同时有社会各行业的连带影响，但还是比较稳定的。企业者应该用积极的态度去面对，去实践目前找到的项目，应该用积极的态度去做，不应该用消极的态度去想。这些理论上都是对的，可作为一企业的管理者，也不得不认真思考一下自己的企业成本。成本应该是为了企业发展所投入的“一切资源”，包括现金、时间、机会、人才……成本本身也是要有平衡的，我们如果保存了现金，丢失了机会、浪费了时间、流失了人才，最终导致的实际上可能真实成本上升，而不是表面的下降。“口红效应”只是眼下众多消费心态中的一种，为文化产品的走红创造了一定的可能。对文化娱乐消费品来说，除了“口红效应”，“内容为王、服务至上”才是始终不变的铁律。经济不景气的时候，生活压力会增加，沉重的生活总是需要轻松的东西来让自己放松一下，所以电影等娱乐市场消费不是很贵的生意会比较好些。日本现在的服装销量很低，/百考试题/收集/但是修鞋补衣服的铺子生意却前所未有的火；韩国经济不景气的时候，流行的是鲜艳的色彩，并且短小和夸张的款式订单多。眼下格子铺，这种新型的销售和购物模式吸引了很多时尚新潮一族，最早源于日本一些卖二手商品的店铺，很快在香港、澳门、国内的沿海地

区“旋风式”出现了大大小小的“格子铺”，开得非常火爆。格子铺，顾名思义，店面就是设计成几十个甚至是上百个“格子柜”，任何人只需支付每个月很少的租金，就可以在格子铺中寄卖任何物品，同时还不必自己经营，“格子铺”的主人会代你经营看管，招呼客人。今天一年青的女性朋友，咨询我眼下创业一事，她计划和几位年青漂亮的妹妹做一加盟欧洲品牌的咖啡屋，而因为自己年青贪玩，就不愿意熬灯守夜的做生意。我建议她，欧洲模式的咖啡屋不一定会适合你，但台湾模式的咖啡屋也许你们能做好。我建议道：小小的咖啡屋开在白领工作的办公楼里，低价位：10-15元一杯咖啡，可外卖，当需要办公楼里的客户需要招待客人时，可叫上两杯咖啡，又尊敬客人又有品味；现在许多“白领”都有喝咖啡的习惯，当自己工作时遇到难题时，叫上一杯现磨的咖啡，由打扮得如蝴蝶一样的女孩子送来；或自己信步走到小咖啡屋里，点上一杯红酒和一碟小点，理一下自己的思路……无论是金融危机时期、还是经济高速增长时期，机会都是无时不在的，人最忌讳的是随大流、人云亦云。而当一个人要想真正地想要创业或者正创业，那就必须有一个前提，清清楚楚、明明白白地知道“你的目标是什么？”，也有人说管他什么金融危机、经济危机，永远做自己该做的和想做的事；我说创业者们请不要逆水行舟，要量力而行，在经济形势不景气的年代，市场销售业绩惨淡，而有些小商品生意却依然红火，这是消费者们愿意花小钱买东西以寻求心理安慰，危机下的创业，请运用当今的“口红效应”

。"#F8F8F8" 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