

<<一分钟创业课>>

图书基本信息

书名：<<一分钟创业课>>

13位ISBN编号：9787506036221

10位ISBN编号：7506036223

出版时间：2009-11

出版时间：东方出版社

作者：席瓦妮

页数：190

译者：孙晓燕

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

在职场中，我有幸结识了许多颇有才干的澳大利亚年轻人。他们来自不同的行业——有的在大公司供职，有的在社区服务，也有的从事着平凡的工作。这些年轻人的共同特点是，当他们在工作中遭遇到重大的挑战时，均能勇敢地直面困难，甚至从中获得重整旗鼓的动力，最终，他们依靠内在的力量取得了成功。能够亲眼见证他们从青涩到成熟的整个过程，我由衷地感到欣慰。

这些青年实干家的宝贵经历印证了一个真理：一个人的背景，诸如毕业于哪所学校、第一份工作如何、曾获得多少个学位证书等，统统无关紧要。

为了取得成功所保持的不断奋斗向前的工作热情、对钟爱事业的全身心投入、为达到目标不遗余力地投资并且深谙在适当之时向别人寻求帮助——这些品质才是他们可以脱颖而出、获得成功的最重要的原因！

在我多年的职场历程中，曾有许多能力非凡的年轻人找到我，希望我帮助他们找到自己真正喜爱的工作。

对我而言，能够利用自身的职场优势以及经验向他们提供力所能及的帮助，我感到莫大荣幸。

## <<一分钟创业课>>

### 内容概要

本书是席瓦妮的第一本著作，在书中，她向读者坦言自己如何进行自我发现、放弃待遇优厚的工作、追求创业梦想的心路历程。

在她坦率而又极富见地的叙述中，席瓦妮与读者们一道分享了她一系列经历背后的真情实感，以及创业路途中所积累的经验教训，实实在在地为那些处于创业初期的小业主们提供了切实可行的建议。

席瓦妮通过开创咨询事业，她接触到了更多的与之类似的澳大利亚有为青年。

这些人的经历又反馈给席瓦妮许多启发。

与此同时，她也给予对方无私的、力所能及的帮助，不断激励大家探寻各自的工作热情。

席瓦妮的许多真知灼见在本书中都可了解到。

席瓦妮并未仅仅着眼于澳大利亚本土，她希望自己的理念能给更多的人带来启迪并为他们的人生发挥积极有效的影响。

这本书的顺利出版并发行，标志着席瓦妮在实现这一目标的道路上又迈向了新的台阶！

从作者白手起家创业点点滴滴的历程与心得体会中，人们可以理解要想取得事业的成功所必须具备的条件到底是什么。

在本文的结尾处，真诚地希望读者们能够在这本书的启发与帮助下找到自己的工作热情。

## 作者简介

席瓦妮（Shivani），生于印度，长于澳大利亚。

不到30岁就成为世界顶尖矿业集团澳洲必和必拓（BHP Billiton）公司的高管。

2001年的尼泊尔之旅是席瓦妮的人生转折点。

她辞职开创自己的咨询事业，立志帮助更多的人激发工作热情、取得事业成功。

作为澳大利亚著名的演讲人和职业培训师，席瓦妮已经为澳大利亚国内100多家公司提供过咨询服务，包括该国排名前10位的企业中的6家。

席瓦妮赢得过澳洲电信颁发的年度“杰出女企业家”、年度“杰出创业女性”等奖项。

<<一分钟创业课>>

书籍目录

献给致谢前言 创业旅程的开始 开掘创业的原动力 找到更高的人生目标 践行自己的事业目标、价值和原则

第一年：创业初期的一些心得 第一课：反馈的重要性 第二课：万事开头难 第三课：清楚自己的身价 第四课：不要孤立自己 第五课：巧用人脉关系 第六课：空余时间多动脑筋 第七课：肯定自己是成功的开始 第八课：良师益友应该是怎样的 第九课：会花钱才能赚钱

第二年：战胜困难、成长并成熟 第一课：关键不是我所讲述的经历，而是你 从中获得的启迪 第二课：遇到问题不要自己硬撑 第三课：找到自己的发泄方式 第四课：别钻牛角尖 第五课：情商 第六课：懂得合作共赢 第七课：如何建立人际关系网

第三年：巩固根基、应对问题 第一课：相信善有善报、树立富足心态 第二课：懂得自我推销 第三课：巧妙利用媒体营销 第四课：你无法独自承担一切 第五课：打造健康的工作环境 第六课：不要忘记自己的价值原则 第七课：挑战自己的消极想法 第八课：不要惧怕竞争

第四年：平衡工作与生活、敢于冒险尝试 第一课：在工作中寻找乐趣 第二课：懂得和各种人打交道 第三课：认清自己的底线 第四课：敢于冒险 第五课：直面内心的恐惧

第五年：大胆追求梦想 第一课：吸引正面能量 第二课：用行动让梦想成真

个人计划与灵感 你对工作计划的热情 我的个人计划 冥想练习

## &lt;&lt;一分钟创业课&gt;&gt;

## 章节摘录

第一年：创业初期的一些心得 第一课：反馈的重要性 创业初期会很让人兴奋。你开始按照自己的心意给公司取名字并设计标志。

我想让人们通过名称就直接了解公司的业务定位，因此一开始想把公司取名为“赖特商业咨询”（Reiter Business Consulting）。

其中，“赖特”是我的小名，“商业”一词表明服务面向各类商业企业，而“咨询”是我主要从事的业务领域。

后来我把“赖特”换成“Real”一词，因为这样既可以显示公司诚实可信的价值原则，听起来也更简单明了。

我记得当时很多人都劝我不要在公司名称中用到“咨询”一词。他们觉得这个词已经被用滥了，并且有很多负面含义。

政府部门可能因此而不愿考虑接受公司的业务服务。

但我心想：如果“咨询”是公司要做的业务，那么我就得把它放进公司名称里。没有理由取一个时髦但对我来说毫无意义的公司名。

虽然当时有很多公司采用与其业务毫不相干的单字名称，但我就觉得这些名字听起来不怎么真实。

我认为公司名称是十分重要的营销工具，因此需要明智对待。

鉴于我过去所积累的营销经验，我很高兴能亲自参与设计公司标志。

为此我还特地作了一回调研，此外还参考了其他公司的标志设计，最后提出了50种设计方案。

在所有设计方案中，我最喜欢的设计创意来自高中时代听到的一个故事。

故事是这样的：如果把一只青蛙放进沸水里，它会马上跳出来；但是，如果把它放进常温的水里，再慢慢把水烧开，青蛙会因为感觉不到水温的逐渐上升而逐渐被烫死。

我希望帮助客户公司注意细微、逐渐的变化，使其避免在不知不觉中走向破产。

我成立这家公司的业务初衷就是避免企业沦为那只被煮熟的青蛙！

这个想法让我很是兴奋，于是我便把公司标志设计成一只漂亮的青蛙，在其周围还写上“不要做一只在不知不觉中被烫死的青蛙。

求变”这样一溜字儿。

你需要有把握全局和注重细节两方面能力。

既要有宏观眼光，有要注意细枝末节。

自己创业，需要兼顾整体与局部两方面。

——马克·普利亚德科 在职场中，我早就了解通过他人意见来检验自己想法的重要性。

所谓当局者迷，太过于执著于某些决定只会使你丧失判断的客观性。

因此，我决定在10位朋友、家人以及一些有业务合作潜力的客户中间做调查，了解他们对公司名称及标志设计的看法。

结果令我大吃一惊，大多数人喜欢我起的这个公司名。

人们普遍的反馈信息是：“通过公司名称明确告诉人们你公司业务的性质以及咨询类型。

我认为这是个好主意。

” 从外部找原因的人，在做梦；正视自己内心的人，才真正清醒。

——卡尔·古斯堪夫·琼（Carl Gustav Jung） 我的一大成功是为Burns信托招集了一批能人，也就是在身边共事的公司同仁们。

在他们的指点与帮助下，公司面貌焕然一新。

归根结底，公司是由人在支撑着的。

——朱利安·伯顿 虽然大家对公司的名称没有异议，但对标志设计却褒贬不一。

记得我哥哥的评价是：“想象你在展会上，一边递名片一边还要跟人解释公司标志的含义。

光去解释‘青蛙的故事’就得花上两三分钟的时间，但你的讲述很可能在头30秒内就已经使客户失去了兴趣！

所以说，你为什么不把标志弄得简单点呢？

## &lt;&lt;一分钟创业课&gt;&gt;

你以后有机会时再用这个故事和创意好了。

”我没想到会得到这样的反馈，因为我实在太喜欢这个标志设计了。

但到了后来，类似的意见越来越多，致使我不得不慎重对待。

最后我设计出一个由R、B、C三个字母组成的简单明了的新标志。

通过这件事，我懂得了抽查市场反映、聆听反馈声音的重要性。

反馈意见使“只缘身在此山中”的你保持一颗客观看待问题的心。

在创业初期你有能力检测整个市场反映吗？

当然不能！

但是可以做抽样调查，比如询问你的亲朋好友（那些爱你并希望你成功的人）。

这样做真的很有用，你会得到很多建设性意见。

开一家专门制造某种医疗器材的公司是我父亲的想法。

他建议我尝试一下。

于是我就按照他的想法开了这样一家公司，并把它发展成为产品出口44个国家的成功企业。

之后我把公司转卖给他人并着手创办了现在的公司。

——基亚·登特（Kea Dent） 反馈 你需要哪些方面的反馈意见？

谁会以友好、有建设性的方式给你反馈？

为什么不去问问他们的意见呢？

得到反馈意见后，接下来就要进行自我反思。

如果你和我的经历一样，自己的直觉反应是忽略某一类反馈意见，那么请你务必多花些时间考虑。

你可能会发现这些意见是对的。

正如我哥哥所说，如果你真的喜欢原来的方案（无论是图标设计或是创意策划），以后总有机会可以再采用。

第二课：万事开头难 我已经拥有了公司名称和标志、一台新电脑、一台新车和一部新电话，而且还从自家房子腾出一间后屋作为办公室。

印有公司名称和标志的名片也准备好了，公司已经在有关部门登记注册了。

现在可以开张营业了！

开业第一天，我突然意识到我还没有顾客呢！

在辞掉原来的工作之前，我没有着手建立可以帮助我日后业务发展的人际关系网或者去主动联系一些可以合作的客户。

原来的工作性质需要我经常去外地公干，因此与我有过工作往来的人大都不在本地。

但幸运的是，我还算是一个比较积极乐观的人。

开业第一天早上，我把当天和接下来一周要做的事都罗列了出来。

第一天，时间过得异常慢，我不下几十次地反复看表，等了又等，但始终没有客户打电话上门。

第二天，我还是尽量保持头天那样的乐观心态，虽然依旧感到时间过得很慢。

到了下午，我的情绪有些低落，因为还是没有人跟我联系。

我开始担心这样下去公司根本无法运转维持。

怎样才能让别人知道我在开咨询公司呢？

自始至终你都要努力克服自我怀疑的不良情绪，必须坚决排除它的干扰、忠于自己的想法。

自我怀疑总是排在自信前面的一位。

我的意思是，你虽然自信自己可以做到某事，但在用事实向自己证明之前，心里总有声音在质疑：你真的可以做到吗？

——朱利安·伯顿 我的生意更多地涉及海外营销，需要付出更多地时间和承诺。

可以说，它一直考验我内心承受力。

发展海外市场要冒很大风险，过程中的起伏会影响你的自信心。

我的经验是必须放下心中的顾虑。

另外，运动员身份占据我个人认同的很大部分。

放弃运动员生涯本身就是一次冒险。



## <<一分钟创业课>>

——卡特里娜·韦伯 第三天的情形直到现在我记得很清楚。

到午饭时间，我终于忍不住哭了出来。

我感觉特别郁闷，心底总有一个声音在说：“席瓦妮，你都干了些什么？

放弃大企业里稳定的、年薪丰厚的高管职位去开公司。

在业界里谁都不认识，也没有客户。

这样根本维持不下去！

”那一天，我趴在桌子上伤心地哭了好久。

第三课：清楚自己的身价 第四天，令人激动的事发生了。

我收到了一个电话，是本地一家麦当劳的经理约翰打来的。

他们要办一个“团队建立日”，现在还需要一个人协助筹办活动——在他们进行户外团队活动时参与组织和管理部分员工。

听到这个消息我特别兴奋，我敏锐地觉得这个问题很重要。

于是，接下来我问约翰：“您是怎样找到我公司的？

”约翰说他是通过韦恩知道我的。

韦恩是我新近结识的一个朋友，他知道我开咨询公司的事。

韦恩当时太忙接不了这项工作，于是就向约翰推荐了我。

哇！

真棒啊！

瞧，有人已经在推荐我了！

刹那问，我的心里似乎有个声音在说：“你会没事的！

你是好样的！

”不仅因为我的第一位潜在的客户给我打来电话，而且还因为它的身份是在全球有超过18000家连锁店的快餐巨头麦当劳！

说实在的，当时我的脑海里全是美元的符号。

刚开始时，预约簿空白一片。

没有客户，没有目标市场，甚至连开展业务的场所都还没着落。

我于是开始设法逐一解决这些问题。

首先，我考虑的是哪些人会对我的服务感兴趣。

我发现自己锁定的目标市场经常光顾一条街上的健康食品商店以及其他店铺。

同时也基于社会、经济等因素的考虑，我决定选择这条街作为自己开展业务的范围。

至于业务场所，我发现那家健康食品商店内部有一块未用的空间很合适，于是就跑去说服了店主把这块地方隔出来租给我用。

——凯莉·阿姆斯特朗（Kylie Armstrong） 于是，我又问了具体任务内容。

听得出来约翰在赶时间，他已经迫不及待地要挂线了。



编辑推荐

破茧化蝶，让梦想成真。  
开掘创业的原动力；巧用人脉关系；会花钱才能赚钱；如何建立人际关系网；挑战自己的消极想法；直面内心的恐惧；吸引正能量。

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>