

独立创业 新浪潮席卷全球

据劳动力解决方案领先供应商(Kelly Services)最新调查结果显示,经济发展的不确定性导致自我创业和企业主义趋势日益增长,全球有 1/5 的受访者以传统雇佣关系以外的方式就业,还有 50%的受访者表示他们也想这么做。

这些结果是 Kelly 全球劳动力指数的一部分,收集了北美地区、欧洲和亚太地区 29 个国家约 134000 名员工的看法。

调查还发现, 几乎有 1/4 的受访者想自己开公司, 其中比较年轻的劳动者最想开办公司。虽然婴儿潮出生的人(48 岁到 65 岁)在这类人中所占的比例最大,但是 X 代(18 岁到 29 岁)和 Y 代(30 岁到 47 岁)的人有更多的人希望进入一种更灵活和独立的就业状态。男性比女性更想自我创业和开办自己的公司。

相关链接:-----

Kelly 全球劳动力指数是揭示不同人群对工作和工作场所的观点的年度调查。北美地区、欧洲和亚太地区约 134000 名员工接受了 2010 年度的调查, 调查结果将按季度公布。2009 年, Kelly Services 由于 Kelly 全球劳动力指数而成为研究 / 试验类 MarCom Gold Award 的获得者。

一、20%的受访者以自由职业者、顾问、独立承包商或自由代理人的方式以传统雇佣关系之外的方式就业, 自由职业者在婴儿潮出生的人、X 代和 Y 代所占比例分别为 28%、20% 和 18%。

二、在尚未独立工作的人中, 有 12% 的人想这么做。

三、对于各个年龄段的人来说, 限制他们向更独立的就业状态转变的主要因素是收入的不确定性, 同时年轻的劳动者还担心失败的风险, 年长的劳动者还担心医疗的成本。

四、30%的 Y 代人表示, 他们想开办自己的公司, 而在 X 代和婴儿潮出生的人中, 想开办自己的公司的人的比例分别为 22%和 14%。

五、在所有受访者中, 几乎有一半(48%)的人表示他们认为他们现在已经掌握的技术足以让他们开办自己的公司, 婴儿潮出生的人和 X 代人(均为 54%)比 Y 代人(40%)更加自信一些。

六、各年龄段的人都觉得, 明年, 市场对他们的技能的需求仍会很强劲。

Corona 说:“由于全球经济危机而失业的许多人不得不以独立承包商、自由职业者和顾问的方式重新就业。这种自我创业的趋势也许会持续下去, 因为越来越多的人开始为自我创业的自主性、独立性和灵活性所吸引。”

(凌讯)

大学女讲师的“催乳事业”

□ 李志刚

湖北宜昌, 有这样一个女人, 为了实现自己的创业梦, 竟辞去令人生羡慕的大学讲坛, 义无反顾, 做了一个毫无保障、一般人不屑的应招“催乳工”!

然而, 正当亲戚朋友为她的“离经叛道”揪紧心弦时, 她却在不到 4 年时间里, 把“催乳”事业从宜昌发展到武汉, 并分别占领两个城市 90%以上的市场。如今, 她的催乳事业正以“星火燎原”之势波及全国!

不堪痛苦生梦想

时间回溯到 15 年前, 23 岁的宜昌女孩旷郁大学毕业, 学的专业是当时最热门的计算机。她顺利地成为了宜昌三峡职业技术学院的一名 IT 教师。

一个女孩做大学老师, 既体面又安稳, 同学朋友羡慕不已。1998 年, 旷郁结婚。2000 年 3 月 18 日, 这是旷郁在医院生下儿子的第二天, “霉运”却不期而至。那一天, 旷郁的乳房尽管鼓胀得很大, 但却硬得像铁秤砣一样, 就是挤不出一丁点奶水。在医院做中医的妈妈也想了不少办法, 连过去的土办法也用上了, 但一连几天就是不见成效。

旷郁深知母乳喂养对孩子的好处。夜深人静时, 她自己一个人对乳房实施“酷刑”, 每次疼得眼泪在眼眶

她哪来的勇气, 作出如此惊世骇俗之举? 她是怎样让产妇购买她的第一笔催乳单? 又是如何从孤军奋战的“催奶工”成为统领全国上近万名催乳师的“总教官”的呢?



曲敬东:和爱国者电子一起创业

更为爱国者电子, 全新的愿景、使命和价值观, 曲敬东带领爱国者电子科技再“创业”。

□ 宋如凤

从三星大中华区营销副总裁到爱国者电子科技总裁, 曲敬东更忙了。在这间办公室里, 他平均每天工作超过 12 个小时, 将大量精力投入培养新团队、为公司制定新战略。“现在的工作强度肯定比原来大很多, 因为我从职业经理人转变为创业者。”

重回故地中关村 22 年后的螺旋上升

1988 年, 曲敬东在中关村开始了自己的职业生涯, 在当时颇具规模的北方电脑负责销售; 22 年之后, 他再次回到了中关村, 一个让他热血沸腾的宝地。

回到中关村, 我认为是一个必然, 从这儿有新的开始。曲敬东感慨地说。

在曲敬东的规划中, 自己的职业生涯分为三个阶段, 也就是三个十年。第一个十年是学习的十年; 第二个阶段是发展阶段, 随着职位、能力

的提升, 得到成长和发展; 第三个阶段是自我释放的阶段, 将过去 20 年的积累充分释放。

20 多年在联想、三星等公司的学习与积累, 曲敬东已准备好进入第三个十年, 尽情释放自己的才能。十年磨一剑, 霜刀未曾试。如今, 时机已成熟。

这一次, 他希望能按照自己的想法来管理和操控, 最大化体现自己的价值。国际企业即使再大, 也有天花板, 只有创业的天空可以无限延伸。

在曲敬东看来, 这个合作的时代已赋予创业新的内涵, 既可以是一切从零开始, 也可以是通过合作的方式创业。一个企业要想做大、做到一定规模, 需要人才、品牌和资本三个必要元素。爱国者存储业务无疑具备了这些条件, 企业具备了未来发展壮大的条件。

我是跟爱国者电子一起创造未来的创业者, 在未来十年把这个企业做大做强。对于这段新的征程, 曲敬东信心十足。

打转, 也不敢哼一声。两个星期折腾下来, 旷郁感觉乳房里经常隐隐作痛, 无奈之下她只好不再折腾, 每次自己给儿子冲奶粉时, 愧疚的泪水就会扑簌而下。

这段特殊的经历, 几年后却改变了她的人生。

“难道还有专门帮产妇催奶的职业? 他们真能解决像我这样特别难的问题吗?” 旷郁睁大眼睛、将信将疑。

旷郁常上网查询相关资料。根据资料, 旷郁粗略一算, 2003 年中国新生儿 1599 万, 这就意味着那一年就有 500 多位母亲无法实施母乳喂养。而其中 80%以上可能是因为催乳不当引起的。

为了孩子, 也为了自己的心灵救赎, 她做出了一项注定离经叛道的决定, 做中国最专业的催乳师! 帮助那些痛苦母亲实现自己的梦想!

辞职甘做“催奶工”

“中国不缺普通的催乳工, 但急缺专业的催乳师, 如果我能做到, 肯定能受欢迎!” 经过旷郁耐心细致地做工作, 老公终于同意了旷郁的想法。

旷郁辞职回家, 开始钻研国内外最先进的催乳技术。当妈妈知道女儿对她“先斩后奏”后, 不禁忧心忡忡。“选择做催乳, 是在圆我两年前的梦啊!” 旷郁理解妈妈的担心。为了“挽救”女儿, 做了一辈子中医的母亲没

再说什么。第二天, 她就躬下身子, 和女儿一起开始研究催乳技术。3 个月后, 旷郁和母亲共同总结出了一套独有的无痛催乳技法。

2005 年春节一过, 旷郁就想到市场上去验证自己的技法。3 月 8 日, 旷郁到宜昌第一人民医院产妇病床挨个推销“催奶”, 每小时服务 100 元, 并承诺“服务见效收费”。但很多产妇对催乳闻所未闻。一天忙下来, 旷郁居然没找到一个客户。

那个周末, 不愿服输的旷郁还是去了那所医院。旷郁发现有位产妇床边围满了人, 挤进去一看, 原来是这位产妇奶胀得难受, 却又出不来, 孩子饿得哇哇直哭。

机会难得, 旷郁马上高喊: “我来帮你们!” 见有人帮忙, 产妇一家人欣喜若狂。产妇洁白的乳汁终于像喷泉一样涌了出来, 整个过程仅仅持续了 30 多分钟。当旷郁的催奶“表演”结束时, 全场的人都惊呆了。“你收下这 200 元, 一来表示我们的谢意; 二来我们的心也安!” 产妇的老公一脸的真

诚。

200 元尽管不多, 但这是她干催乳第一笔收入, 意义非同寻常。

要做到 NO.1

挣到第一笔钱后, 旷郁不仅更有信心, 还收获了宝贵的营销经验。于是, 她采取“先不谈价格, 只要遇到焦急的产妇, 就以陌生人愿意帮忙的身



务的同时, 大力开拓教育电子和个人娱乐两块新兴业务。

在新业务发展上, 爱国者电子科技将目标用户定位在两大领域教育和个人娱乐。将在教育行业, 特别是在教育电子领域重点布局产品线; 已为幼儿教育设计专门的电子产品, 同时与内容提供商合作实现产品电子化; 在中小学推动多媒体教育, 包括电子多媒体教室、中小学电子书包等。另一个重点开发的领域是随身娱乐产品。2010 年对新业务来说, 会是起步和发展的一年。

按照曲敬东的规划, 爱国者电子

份, 直接上前提供服务”的套路, 为那家医院的 10 多位产妇提供催奶服务。

两个月后, 旷郁突然接到了医院院长的电话, 就是那个电话, 一下子改变了旷郁的人生!

原来, 在这家医院接受旷郁催乳服务的产妇出院后, 会推荐自己的亲戚朋友到这家医生孩子, 理由是那家医院有一个能专业催乳的好心人, 医院的门诊量因此翻番, 尝到“甜头”的医院想和她开展长期合作。

旷郁与这家医院签订协议后, 她又琢磨出一个双赢的点子, 陆续与宜昌其他 8 家大型医院合作。旷郁忙得晕头转向, 一个月下来, 收入竟高达一万多元。

到 2007 年 5 月, 旷郁的公司发展迅速, 宜昌催乳市场基本上由她一统天下。此时, 旷郁有了更高的目标, 她决定去武汉, 最后将业务辐射到全国。6 月, 旷郁选择了同济、协和等武汉几家大型医院扎堆的地方安营扎寨, 在汉口江汉区友谊路安顺家园买下办公楼, 成立了武汉康乃馨催乳公司。

一年之后, 旷郁很快就成了武汉催乳市场的龙头老大。旷郁和手下 12 个催乳师已忙不过来。

回顾辞别大学讲师以来的创业经历, 旷郁感慨万千: “在面子和兴趣的选择中, 我选择了兴趣甚至责任, 我先后为 1 万多名产妇圆了母乳喂养梦, 成就了我今天的事业!”

科技将实现 3 年上市、5 年做到 50 亿规模的目标。按照目前的发展速度, 5 年做到 50 亿规模的目标, 有可能会提前实现, 今年就有望突破 20 亿。

坚韧精神 走向更远

22 年前与曲敬东一同在中关村打拼的这代人, 大都已离开了这个地方, 甚至离开了 IT 行业。这是一个瞬息万变的领域、一个需要激情的行业。有数据显示, 从 1995 年 2001 年的 6 年时间里, 中关村科技园规模最大的前 20%企业中只有 1/3 生存下来, 而活下来的企业中, 只有 1/5 仍然居于前 20%之列。

“如果你没有坚韧的特质, 很难在这个行业有长线的发展。尽管已步入不惑之年, 曲敬东身上激发出的满腔工作热情仍能感染周围每一个与他共事的人。按他自己的话说, 他有一颗年轻的心。”

坚韧让曲敬东一路高歌, 而新平台更是把他的创业热情推到了一个新的高潮。作为爱国者电子的股东之一, 曲敬东的理想是把一个中国的企业塑造成一个真正国际化的或者被大家认可的规模化企业, “不单单是未来做到 100 亿、200 亿, 而是更长远的目标, 为了这个目标我愿意投入、愿意付出更多。”

杭州大学生 首创服务大学生实践就业项目

□ 高倩如 蒋伊雯

近日, 由浙江工商大学杭州商学院和杭州实习家科技有限公司共同举办的五四青年节主题活动“实习家·首届快工论坛”在一阵阵热烈的掌声中落下了帷幕。本次活动主题: 快工搭桥, 促进就业, 让更多的大学生了解快工。

快捷的工作、体验工作的快乐, 快工理念为中国首创。推出这一快工项目的是于 2009 年由在杭高校已毕业的大学生最新创办的一家新兴的网络公司——杭州实习家科技有限公司。该公司致力于搭建中国最大、最专业的实习托管服务平台, 通过合理地配置和整合社会资源变大学生找工作为工作找大学生, 在实习中增进大学生与用人单位的相互了解, 进而铺就大

学生和用人单位最短的一块跳板。

实习家科技有限公司的这一快工项目属全国首推, 得到了共青团杭州市委、共青团浙江省委青工部、浙江省青年企业家协会、杭州市青年企业家协会、杭州大学生创业俱乐部、杭州百家企业的响应和支持。浙江工商大学杭州商学院团委、学院职业规划教育中心为了给大学生实践搭建更为广阔的平台, 在论坛会上与“实习家”现场签署了战略合作协议, 并举行了《实习家实践基地》授牌仪式。学院与“实习家”的这一战略合作, 创新了全国通过校企合作解决大学生实践的新模式, 同时也标志着“实习家”旗下快工项目正式对外推出了免费为杭州在校大学生提供参与兼职、勤工助学的平台。

快工将凭借官方强大的大学生人才库, 帮助社会机构解决临时用工需

求, 快工理念创新了大学生短期实践的模式, 为中国的大学生提供快捷的工作机会, 从而增强大学生的就业能力。在认可快工理念, 支持快工项目的同时, 杭州企业界对“实习家”表现出了非常强烈的好奇心。对于企业而言, “实习家”拥有丰富的大学生人才库资源, 专业官方的校园渠道, “实习家”将专业代理企业实习生招聘事务, 并建立和更新企业发展需要的实习生储备人才库。实习家实训基地将帮助现代企业解决因高端储备人才不足导致的发展瓶颈。

会上, 由共青团浙江省委青工部陈江部长、浙江飞耀国际控股集团张跃飞董事长、浙江工商大学杭州商学院院长吴航教授致辞, 杭州美仑服饰等企业与“实习家”签署了合作协议。在结束了令大学生无比兴奋的快工中

国活动颁奖仪式后, 主持人与特邀企业嘉宾杭州国家动漫游戏平台董事长徐爱巧、浙江工商大学职业规划教育中心主任来半分及学生代表之间的《快工搭桥、促进就业》主题访谈, 让全场大学生收获特别大。

对于“实习家”的前景, 创始人柯鑫认为: 中国的大学生从大一一开始就该对自己提出实习的需求, 通过实习锻炼、积累经验, 培养中国大学生独立的精神、担当的意识、创业的能力, 进而成为一名实习家, 而他的“实习家”将秉承“志存高远、脚踏实地、循序渐进、和谐创业”的理念, 致力于打造中国最大的实习托管平台, 中国大学生实习的“娘家”。“实习家”将为中国的大学生提供海内外长期实习和快工实践平台, 同时, 全方位结合高校、企业、个人、朋辈等评价维度, 创新中国高等

教育的实践评价模式, 并让中国的大学生拥有最真实的实习记录。“实习家”现开发的大学生精英培训课程, 将全方位帮助大学生提高就业能力。“实习家”将帮助大学生通过实训了解和制定符合个人发展的职业规划, 找到适合大学生发展的用人单位和职业。让大学生利用“实习家”渠道实现就业和创业是“实习家”平台的社会价值, 让企业利用“实习家”渠道实现高端人才储备和降低成本是“实习家”平台的商业价值。“实习家”将把大学生人力资源引入到中国现代经济链条中, 推动中国新经济链条的转型升级。”

谈到创办“实习家”的辛苦历程, 柯鑫认为: 作为一名大学生创业者虽然历经些许挫折, 但是只要“实习家”能得到社会的认可和帮助, 自己的团队就什么辛苦都值得了。“实习家”落

地在杭州西湖区, 不仅代表杭州, 代表浙江, 还将代表中国。“实习家”是对中国高等教育体制的重要补充, 是中国高校一流的实习服务项目, 是中国现代企业专业的实习生人才库储备服务项目, 是中国打造世界大学生实习和文化交流中心的国际化名片。“实习家”将启动“中国高等教育就业预备役工程”, 为大学生明天的顺利就业和成功创业奠定扎实的基础, 帮助实现中国人力资源的真正富强。

最后, 柯鑫骄傲地说中国大学生实习家是中国建设和谐社会, 解决当代青年学生就业稳定民生的重要社会工程, 是一个需要社会多重力推动的项目, 需要全社会的支持和帮助。“实习家”在对社会的呼吁中表示, 一个大学学生的成长仅靠家庭和学校的不够, 需要全社会的参与。