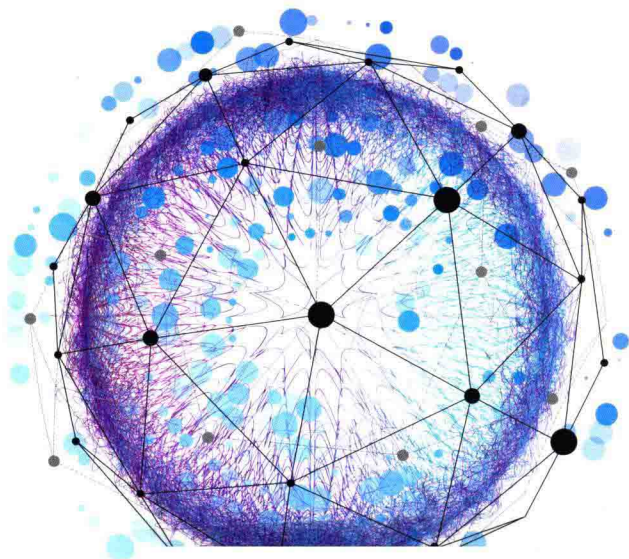


驱动力 影响力 创造力 行动力

The Secret of
Obtaining Angel Investment

破解从0到1的创业基因密码

如何像扎克伯格、马云、刘强东一样挖掘自己的创业本能



“天使”为什么投他们

创业者的心理基因

创业基因解码

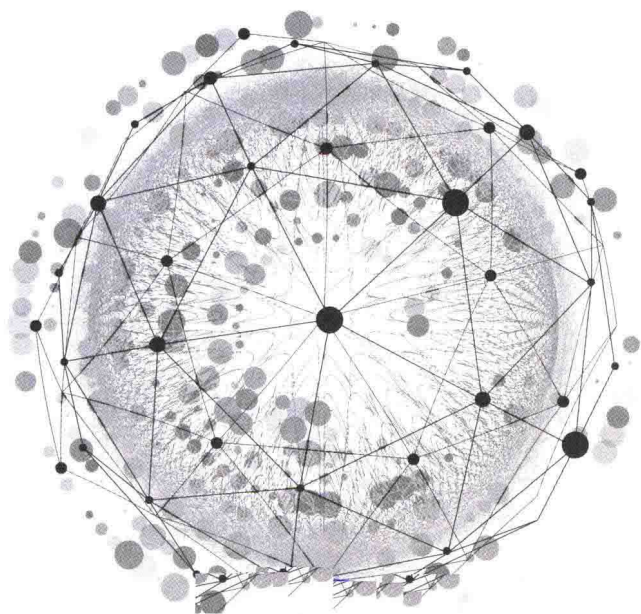
吴 忧/著

神州数码控股有限公司 董事局主席 郭 为
贝因美婴童食品股份有限公司 创始人 谢 宏

联袂推荐

 中华工商联合出版社

The Secret of
Obtaining Angel Investment



“天使”为什么投他们

创业者的心理基因

创业基因解码

吴 忧/著

图书在版编目(CIP)数据

“天使”为什么投他们：创业者的心理基因 / 吴忱
著. — 北京：中华工商联合出版社，2016.3

ISBN 978-7-5158-1615-9

I. ①天… II. ①吴… III. ①企业管理—应用心理学
IV. ①F270-05

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第039254号

“天使”为什么投他们：创业者的心理基因

作 者：吴 忱

责任编辑：胡小英 邵桃炜

封面设计：周 源

责任审读：郭敬梅

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：北京米开朗优威印刷有限责任公司

版 次：2015年3月第1版

印 次：2015年3月第1次印刷

开 本：710mm×1020mm 1/16

字 数：150千字

印 张：13

书 号：ISBN 978-7-5158-1615-9

定 价：45.00元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场A座
19-20层，100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，
请与印务部联系。

联系电话：010-58302915

CONTENTS

目 录

推荐序一：成为真正的自己 / 001

推荐序二：创业，勿忘初心 / 005

前 言：提炼创业者的“心理基因” / 009

导 论 创业基因，帮你做出合理的人生选择 / 013

第一篇 向内 驱动力

人和人最小的差距是智商；最大的差距是坚持。

为什么刘强东从人民大学毕业后还去摆地摊？为什么褚时健75岁开始种橙子？为什么马云高考数学只考了1分，还敢连续复读？

我们发现，能够自我驱动的人往往具有一颗强大的内心，让他们时刻焕发激情。

成就动机：从西装到围裙的坚守

——3D煎饼打印机打出的梦想 / 017

自我效能：晨祷中的使命

——高端求职者的黄埔军校 / 029

自我实现：匠心是梦想的止痛剂

——记载着魂魄的“云记账”平台 / 041

第二篇 向外 影响力

得人心者得天下,失人心者失天下。

俞敏洪凭什么说服徐小平,毅然决定回国一起创业?唐骏在微软工作时,怎么做到能叫出一千多员工的姓名?瑞士顶级名表百年灵、美国克莱斯勒大切诺基JEEP,它们为什么选择王石做广告代言?

影响力高的人总是不乏话语权和支持者。影响力作为一种为别人所乐于接受的方式,改变他人的思想和行动。

权力动机:吹响圣斗士的集结号

——“寻球”APP召唤的足球使命 / 055

亲和动机:不散的筵席,不褪色的青春

——社交需求承载的“派对电商” / 067

同理心:同一个地球,不同的未来

——幼儿园的愤青男老师 / 085

第三篇 挑战 创造力

成功不仅仅因为拥有多少经验，而是取决于跨越了多少挑战。

小米的雷军干嘛要去做装修？徐峥为什么把《港囧》包装为金融产品？黄太吉的赫畅为什么想把煎饼卖到美国？

他们能够拆除思维里的墙，主动打破经验的枷锁，构建一套全新的思维方式。

冒险精神：一花一世界，一木一浮生

——打造灵魂的后花园 / 105

好奇心：戎马丹心的征程

——任重道远的“鹦鹉螺云教室” / 121

元认知：粉墨人生，多少心酸多少感叹

——实现携程无法实现的“商旅云平台” / 133

第四篇 实干 行动力

你既然认准一条路，何必去打探要走多久？

为什么宗庆后42岁才开始蹬三轮卖冰棍？为什么任正非44岁离了婚又被单位开除，还是闲不住？为什么史玉柱一败涂地后还非要自找苦吃？

这些说干就干的企业家，从不迟疑、从不犹豫。在“做”的过程中，所有的艰辛都是行动的激情与乐趣。

决策力：三年就是三辈子

——锁住时空的柜子 / 149

意志力：顽强的野番薯

——超级励志的“纵极物联网” / 167

乐观体验：光阴的分界线

——“会分期”教你“会理财” / 181

后 记：心有猛虎，细嗅蔷薇 / 195

PREFACE 推荐序一

成为真正的自己

◇ 郭 为

十多年以前没有“创业者”这个概念，那时候叫“下海”。不管是当时的“下海”还是今天的创业，一定要想清楚自己从哪里来，不要仅仅想自己的梦想，因为你最终要成为你自己。

1988年我加盟联想的时候，和今天的创业没什么差别。那时全国每年毕业的研究生只有两万人，想选个好工作，机会多的是。我到联想的初衷，就是想把个人价值发挥到最大程度。

从这个角度上来说，我自己也是一名“创客”，和今天的所有创客一样，都有一个梦想，这个梦想的实现，不是取决于你梦想的本身，而是取决于你从哪里来，因为这决定了你最终会走到哪里去。

我把自己比喻成一个老创客。因为我认为一家公司的转型，比创业还难。创造力极为重要，就像莎士比亚的戏剧把英语范式定型，京剧给中国戏剧的形式下了定义：一个马鞭代表一匹马，一个脸谱代表一种性格的人。

创业者要有应用情景的想象力，知道在什么情景下这个东西会发挥作

用。这里面有两个核心：第一就是观念。创业企业对创业者本人和团队的要求都比传统企业更高，因为每个人都是自发去管理自己，自发约束自己，没有KPI（绩效考核），更不需要别人去激励他，是自我燃烧的类型，而且他们对成功的渴望是传统企业的员工没有办法比的。这就对创业者本人的心理素质提出了非常高的要求。

第二是投资者的认同，作为一个上市企业的领头人，你要想做一件新的事情，如果没有投资人的认可是很难的。所以今天的创业，我们必须重视资本的力量，不仅仅是靠技术的创新或者模式创新的实践。

站在投资人的角度，我现在有投资一些企业或者跟一些创业企业合作，也会做一些天使投资。尽管我鼓励创业，但并不是所有人创业都能够成功。中国过去的文化是鼓励大学生找稳定的工作，现在应该变了，要鼓励孩子们去闯一闯，试一试。哪怕创业两三年没成功，再去找工作也没有关系。如果不曾尝试过，怎么有可能成为最好的自己呢？

创客最核心的东西是要善于总结。一是对自己的总结，是不是创业这块料，如果一次两次三次都搞不清楚，这个人就不可救药了。第二才是总结事情本身，是不是有商业价值。做企业做到最高层次，是要做出社会价值。世界上什么机构存在时间最久？一是学校，二是教堂，因为它们的社会价值巨大，所以长青。

今天正处于所谓创业最好的时期。一是技术快速变革；二是社会变革。中国社会正在转型升级，会产生很多新的需求。现在在中国这两个因素会聚到一起，就产生了大量的创业机会。机会面前人人平等，你首先需要对自己

有清楚的认识、对自己的能力有清晰的洞察，然后带着你的梦想和坚持去做，最终成为真正的自己。

在《“天使”为什么投他们》这本书里，我看到了许多正在努力成为真正的自己的年轻人，他们一边在经营自己的梦想，一边在活出最真实、最纯真和最本色的自己。

（郭为：神州数码控股有限公司董事局主席。25岁加入初创阶段的联想集团，后任联想神州数码有限公司总裁。2001年神州数码在香港联合交易所主板上市，目前营业收入超过600亿港币。）

PREFACE

推荐序二

创业，勿忘初心

◇谢 宏

对于创业者来说，这是一个最好的年代，也是一个最坏的年代。

相比以前，现在的创业者幸福多了。1992年我创业时，创办中外合资企业需要政府批文。跑下来一套营业执照，光拿批文就花了半个多月，而且这已经是当时浙江企业中最快办出来的，一般两三个月办下来都属正常。而现在，连注册资金都没太多要求，只要想到一个不重叠的公司名，马上就可以注册开张。

这两年我接触了很多热情高涨的新创客们，他们心里琢磨的是BP（商业计划）和VC（风险投资），想到的很多都是“我有一个很好的idea，需要平台和资金助我一臂之力”，他们最重要的创业准备就是讲一个漂亮的商业故事，来取悦和吸引风险投资的口味和趣味。然而这样的做法却进入了一个迷思和怪圈，好像只要有了风险投资的加入，创业就成功了一大半。

作为一个“老创客”，我是反对一些“你就是那个人”、“成就梦想，超越人生”之类的创业鸡汤的。这个社会从来不缺乏打鸡血，而是缺乏一种

冷静的思考。年轻人喜欢创业是好事，但不是所有人都适合创业，这条路是痛苦的，甚至是崩溃的。

创业前你必须要考虑清楚：创业到底意味着什么？为什么要创业？创业成功的关键因素又是什么？运气、胆识、才能、资金还是人脉？机会、行业和团队哪个才是重要的？如果成功了会怎么样？如果不成功，如果惨败了，又该怎么办？

创业成功的因素有很多，其中我认为最重要的还是要坚定信念，义无反顾。如果你下决心要作为一个创业者，你可能就要想好，这是一个生活方式的选择，是一个生涯规划，而不是一个职业选择。所以创业者要做好充分的思想准备，坚持坚持再坚持，遇到挫折的时候，更要及时总结经验教训，吸取经验教训，做到愈挫愈勇。没有人可以不交学费、不付代价、不犯错误就获得成功。

我个人有一个深刻的体会，成功一定是偏爱准备更充分的头脑。创业者首先要做好心态上的准备，先自我审视，判断自己是否适合创业；问问自己，能否突破性格局限、突破思维方式局限。在《“天使”为什么投他们》一书中，我们看到了创业者身上的一些突出“特质”。首先，创业者在性格上要有非常强的掌握自我命运的自主性；第二，从专业角度来说，要有商业头脑，拥有对商机的判断能力；第三，要有决断力和组织执行力。此外还要有冒险精神，因为商业中往往风险与机会并存。

希望这本书能为众多准备创业的年轻人和刚刚启程的创业者带来不一样的思考。创业不仅仅是有一个商业创意就可以的，在通往成功的征途上，需

要用我们所有的激情和智慧，去夯实创业的初心。

（谢宏：贝因美婴童食品股份有限公司创始人。15岁上大学，26岁创立贝因美，贝因美于2011年在国内上市，目前营业收入超过50亿元。目前贝因美品牌在中国婴幼儿奶粉行业排名前三，在世界排名前五。）

FOREWORD 前言

提炼创业者的“心理基因”

◇ 吴 忱

一边是疯狂裁员的500强企业，以及组织模式由扁平到极简的演变趋势，让“管理者”这一岗位的需求下降；一边是资本从暗流涌动转向大肆渲染，鼓励创业的政策红利更是引发了万众创业的风潮。大学生把创业当成了职业的另一种选择，社会风气的导向和资本的诱惑点燃了年轻人胸膛里的英雄梦。比尔·盖茨和扎克伯格的辍学似乎讽刺了学位的意义；俞敏洪的中国合伙人和刘强东的练摊式创业原本都不在其预设的职业轨道中，却以弯道超车方式诠释了新知识青年白手起家的神话。

我们既无法去定义成功，也无法复制成功。作为中国知名的人才测评机构、人才战略与人才梯队建设领域的领航者，“人才知了”把更多的精力放在研究那些正走在荆棘密布的创业道路上的青年人。我们好奇地发现他们身上总有一些独特的地方，或者是思维、或者是动机、或者是一些稳定的人格特质，这些奇妙的特质能够支撑他们在创业的道路上蹒跚前行。

我们将这些奇妙的特质称为“创业基因”。它既不是成功基因，也不是企业家基因；我们用“创”这个字，去表达“业”的开始。与优秀的管培

生、出色的职业经理人相比，这群只有微薄的职业经验和社会阅历的年轻人，离开校园不久便依靠自己的智慧和创意首先去获得资本的认可，然后再一步一步地走向通往组织成功和商业成功的曲折道路上。在这条充满未知变数的曲径中，他们也可能获得阶段性的成功，也可能一败涂地。但无论怎样，他们已经走在这条道路上，离梦想的实现又近了一步。

创业成功依旧是小概率事件，全球各地无一例外；当百年老店的企业站在历史的洪流中时，也不过依旧是转瞬即逝的炫丽焰火。尽管如此，这并不妨碍他们曾经的美好，也不影响我们对他们在各自的巅峰时刻所创造价值的理性评判。这条路上不存在着真正的快和远。

2002年，《基业长青》这本书曾对高度成功、富有生命力的公司进行了生动深入地分析，充满新颖的见解和确凿的结论描述了18个卓越非凡、长盛不衰的组织的成功经验，用历史的视角概括了所谓真正杰出、历经岁月考验的百年企业从创业之初发展至今的情况。然而仅仅十余年过去，这18家在工业革命时期繁荣昌盛的组织，在互联网时代却早已时过境迁。“巨人倒下时，身上还是暖的”，创业本身就是一个试错的过程。

这是年轻人创业最好的时代，所有勇于实现梦想的年轻人都可以在创业这块战场上恣意挥洒青春。种子投资、天使投资、人才VC的纷至沓来，体现了项目角逐之外、资本对人才的接纳和试错的包容。人才投资基金在国内举办了首个针对高端人才投资的精英选拔赛“千万奇才”，通过选拔有能力实现企业高速成长的人才，然后将此人才连同资金一同放到投资的企业中去，保障投资安全和收益。资本开始对人才本身感兴趣，注意力开始由对项目的