

经商之智，创业之道，33招助您打开创业之路

To change the fate of 33 million
People start
characteristics

改变千万人 命运的33种 创业特质

隋晓明◇主编



无权、无势、无财，也可以创业当富翁！白手起家不再是白日梦，只要你肯用心、肯出力，就会让曾经的一无所有变为一切尽在手中！



金城出版社
GOLD WALL PRESS

改变千万人命运的 33 种创业特质

隋晓明

金城出版社

目 录

前言.....	4
上篇 成功创业者必备的心理特质.....	7
特质 01 你是否拥有强烈的创业欲望	7
特质 2 你可有乐观自信的积极心态	13
特质 3 你可有坚忍不拔的意志力	18
特质 4 你是否热爱自己的事业	23
特质 5 你可有高度的自制力	28
特质 6 你是否有奉献与付出精神	34
特质 7 你有大胆的冒险精神吗	40
特质 8 你能否与他人诚信合作	48
特质 9 你可有与他人分享的愿望	54
特质 10 你是否善于不断学习，勇于自我反省	58
特质 11 你能否正确地面对挫折和失败	62
特质 12 你能否心胸开阔，心态平和	68
中篇 成功创业者必备的行动特质.....	75
特质 13 你可有健康的身体和旺盛的精力	75
特质 14 你是否有耐心从小事做起	79
特质 15 你是否具备前瞻眼光和敏锐的洞察力	83
特质 16 你可有果断的决策能力	88
特质 17 你能否专注于所拟定的目标	97
特质 18 你是否善于达成交易	101
特质 19 你可乐于接受竞争与挑战	109
特质 20 你能否灵活地运用游戏规则	114

特质 21	你是否善于随机应变，掌控机遇	120
特质 22	你是否有较强的创新能力	127
特质 23	你是否愿意迅速调整战略	133
下篇	成功创业者必备的管理特质.....	141
特质 24	你是否有创业管理能力	141
特质 25	你能否利用融资杠杆撬开创业的大门	148
特质 26	你是否有创业理财能力	163
特质 27	你是否善于利用人才，激励潜能.....	176
特质 28	你是否善于管理时间	185
特质 29	你是否拥有较强的市场开拓能力	192
特质 30	你能否建立良好的人脉网	207
特质 31	你能否选择合适的合伙人	217
特质 32	你是否善于进行角色转化与授权	221
特质 33	你是否善于规避风险防范失败	228

前言

生为国人，我们曾经是那么的贫寒，那么的一无所有……

但今天，我要说，我们这一代，又是这么的幸运，尽管我们依旧贫寒，依旧仿佛一无所有，因为幸运女神，就在我们的前方。这位幸运女神，如今也兼职做了创业之神。

历史上，贫寒者或农耕或小商小贩谋生，除了苦读诗书的书生中少数幸运者能步入仕途外，再要改变自己贫寒的命运，也就只有等待乱世到来投身革命以命相搏了。革命成功者自不必说；但更多情况是，革命不成功，革命者只有一个下场。

而如今，一个充满机遇和挑战的时代就在我们身边，社会为我们提供了另一条光明坦荡的大道，那就是创业！

创业成功，可以实现你最低的生存价值；

创业成功，可以让你按照自己的自由意志生活；

创业成功，可以使你妻荣子贵，粪土当年文武官；

创业特成功者，甚至可以富过王侯，创立自己的一方帝国；那时，即便是上帝，怕也会微露羡慕的眼光。

总之，在创业面前，身世卑微或高贵已没什么不平等，学问高低也无多大差别，只要你有这颗改变自己命运的心，只要你有眼光，敢于冒险，精明能干，总之，只要你以积极心态，立刻去行动就行！

可能你会说：“这跟我有什么关系，创业需要大量的资金，需要有丰富的管理经验，需要有社会背景，而且，这里面还有那么多的明门暗道……而我有什么？”

的确，要创业赚钱并非一件很容易的事情，创办一家公司也有许多东西需要我们学习，即使你只是开一家规模很小的企业，也必须要熟悉精通其中的许许多多的“门道”。如果你对这些“门道”所知甚少，或者对创业过程中的各种可能

遇到的风险估计不足，亦或者你虽已成竹在胸，但一时稍有不慎，马失前蹄，你都有可能血本无归，一贫如洗，甚或背负一身巨债，像古代败阵的将军，伤痕累累……

但是，且请到此打住！所有这些，并不成为你不能创业的理由！

正因为缺少资金，我们才要创业；正因为缺少管理经验，我们才要在创业的过程中积累；正因为没有社会背景，我们才要通过创业来建立我们的“人脉网”……

我们人生的缺憾，我们出身的平凡，我们的一无所有，就是要在创业中打破、填补，至于完美，我们就是要打造出一方属于自己的天下，就是要我们的美梦成真！

当然，创业并不轻松，就像革命一样，不是手到即擒来，马到就成功！众多创业者中就有不少失败者，其中只有少数能成为幸运的创业成功者。所以，创业前，我们不妨先停下来思考一下，“我适合创业吗？”

哈佛商学院副教授沃尔特·屈默勒，悉心研究了 20 个国家的 50 多家创业企业之后，在《你能成为创业者吗？》一文中，总结出了成功创业者必须具备的五个有趣的共同之处。《科学投资》则通过对上千案例的研究，发现中国成功创业者具有多种共同的特性，并指出：“成功的创业者都是相同的，失败的创业者则各有各的原因。”他们从中提炼出最为明显，同时认为是最为重要的 10 种，将其称之为“中国创业者 10 大素质”。

但事实上，也正如他们所表述的，成功创业者具有多种共同的特性，远远不止这十来种。因此，本书编著者潜心研究，终于拨开商海的迷雾，揭开了成功创业者之所以成功的面纱，总结出成功创业者必备的 33 种特质。愿本书能为正在商海中创业的人士，正筹划创业或有志于创业的人士，廓清创业的大道，为他们的创业之航以助绵薄之力。在这里，我把这 33 种特质以 33 个直截了当的问题形式提出，如果你能够诚实地回答这些问题，你将了解自己是否有多少成功创业者的特质，并且不断地增强自己创业的能量，增加自己创业成功的胜算，坚定自己创业的决心与方向。

当然，单单拥有某一方面的特质并不能保证创业者的成功。只有当这些成功创业者的多种特质紧密结合在创业者身上后，他才会达到创业成功的彼岸。

作为创业者或准创业者，如果对于上面的这些问题，你的回答有较多是模糊的甚或是否定的，那又意味着什么呢？这是不是意味着你永远都不能创立一家企业了？不一定。众所周知，很多的企业家不是都具备了以上的所有成功者的特质才成功的。当然，生来就具有一些创业者的禀赋是再好不过了。一旦创业者缺乏了某一种特质，那么他可以在其他方面得到很好的补充。即使不能够拥有某些特质，也得不到别的有效的补充，你还是可以通过学习来弥补你的一些不足，获得上述成功创业者的特质。

你可以先在一家快速成长的公司里工作几年，最好这家公司所处的行业正是你希望将来创业的行业，这让你既没有风险又能够熟悉创业者的生活。你可以看看所在公司的各层领导是如何工作的，公司老总是如何管理公司的；平时设身处地将自己当作公司老总，对不同的情况做出决定，再两相比较……在经历过一些风风雨雨之后，你就可以逐步培养自己具备更多的成功创业者的特质。这样，你将来创业经营自己的企业时，就能从容地应对各种可能的风险和曲折。

如果你不是一个天生的创业者，你还应该寻找一位合作伙伴。你的伙伴和你应该是互补型搭档，最好有足够的才能，比你年长而且经验丰富。

并不是每个人都能成为创业者，即便是那些具备相应特质的人，其创业之路通常也要比他们预想的更加艰难。但是，如果你在开始创业征程之前，对自己的能力有了清醒的认识，并对路上的艰难有着足够的心理准备，那么你离成功或许就不远了。

上篇 成功创业者必备的心理 特质

特质 01 你是否拥有强烈的创业欲望

《科学投资》通过研究，发现提炼出的“中国创业者十大素质”中，将“欲望”列在中国创业者素质的第一位。也就是说，无论是生存型创业者、变现型创业者、主动型创业者还是其他类型的成功创业者，他们都有着共同的特质，那就是都拥有强烈的创业欲望。

“欲望”，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点、打破眼前的樊篱才能够实现。而且，他们的欲望和努力相互作用，欲望越强烈便越加努力，越努力其欲求越高，欲望也就越加强烈。这两个作用力交替起作用，逼着创业者往前冲。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神，这不是普通人能够做得到的。

创业者的欲望，许多来自于现实生活的刺激。因为现实生活的不尽人意，因为贫穷卑下的困境而饱受苦难与炎凉，让人感到无比的屈辱、痛苦，这种刺激会在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发出“超常规”的能力。这大概就是孟子说的“知耻而后勇”。谁都有欲望，有各种各样不同层次的需求，谁都想拥有自己渴望的东西，而凭现在的身份、地位、财富，便显得太过遥远而奢侈，不可能得到，每每被他人嘲笑为“癞蛤蟆想吃天鹅肉”，所以他极力要改变自己，改变身份、提高地位、积聚财富，而这些改变，在现在中国，只要创业成功就全都能获取。于是，这份强烈的创业欲望，开启了众多人生的创业之门。

贫穷与困境，绝对能够刺激一个人最强烈的创业欲望。贫穷带给创业者最迫切的压力，这种压力其实就是创业者最原始的动力——生存。穷人的脊梁比一般人都硬些，具有不屈不挠与世抗争的精神。但很多时候穷人没有找到拼搏的方向。

法国一位很穷的年轻人，以推销装饰肖像画起家，在不到 10 年的时间里，迅速跃身于法国 50 大富翁之列，成为一位年轻的媒体大亨。1998 年，他因患上前列腺癌去世。他去世后，法国的一份报纸刊登了他的一份遗嘱。在这份遗嘱里，他说：我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的祝贺，我留在银行私人保险箱内的 100 万法郎，将作为睿智地揭开贫穷之谜的人的奖金，也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

遗嘱刊出之后，有将近 5 万人寄来了自己的答案。这些答案，五花八门，应有尽有。绝大部分的人认为，穷人最缺少的当然是金钱了，有了钱，就不会再是穷人了。还有的说是机会，穷人之穷是穷在背时上面；是技能，一无所长所以才穷，有一技之长才能迅速致富，等等。

在这位富翁逝世周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀，他认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。在所有答案中，有一位年仅 9 岁的女孩猜对了。她在接受 100 万法郎的颁奖之日说：“每次，我姐姐把她 11 岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

谜底揭开之后，震动法国，并波及英美。一些新贵、富翁在就此话题谈论时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点。穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富的野心。

成为富人的野心，也就是赚钱的欲望。因为缺少赚钱的欲望，他们才总是那么的贫穷。而创业者就不同。在许许多多的创业者身上，都可以找到贫穷的影子，但他们的吃苦耐劳、坚忍不拔的品质，往往就是创业时期的“精神爆点”和凝聚力所在。虽然贫穷，但他们一定都有着创业赚钱的强烈欲望。对于那些出身贫寒、从艰难起步的创业者来说，贫穷是他们真正的“第一桶金”。《中国创业者十大素质》一文，提到了这样一个故事。

做家具生意的邹文龙在困窘中强烈欲望刺激下，经过奋斗拼搏而打出了一片

天地，如今其身家数以亿计。邹文龙来自北方冰雪之国长春，当初他要在一向瞧不起“外地佬”，尤其是瞧不起“北方佬”的上海打出一片天地，谈何容易。其中艰难困苦，惟其深知。谈及创业欲望，邹文龙说道，他的创业动力来自“三大差别”。

邹文龙说在读高二时就开始谈恋爱，后来高中毕业，女朋友考上了大学，他却落了榜。他女朋友的父亲便不同意他们之间再有往来，对他说：“你和我的女儿有三大差别。第一是城乡差别，我女儿是城市户口，而你来自贫穷的农村；第二是脑力劳动与体力劳动的差别，我女儿考上了大学，而你却不得不在一个小杂货店出卖劳动力；第三是健康上的差别，你是因为身体不好影响到大学没考上，难以想像一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭。存在着这三大差别，你怎么养得活我女儿？所以，你和我女儿谈恋爱，绝对不成！”

一场恋爱就这样被浇上了一盆冷水。邹文龙自己也明白如今与女朋友之间的距离。这“三大差别”犹如三条鸿沟，要想不放弃自己的女朋友，那就只有一条路，就是消灭“三大差别”。而在这种情况下，只有创业；创业成功，这三条鸿沟自然填平了。这样，北方的小伙子邹文龙，为了爱情，为了踏平那些鸿沟，开始了他的创业之路，也开启了他人生成功之门。这就是欲望的作用。

另外，变现型创业者，就是过去在党、政、军、行政、事业单位掌握一定权力，或者在国企、民营企业当经理人期间聚拢了大量资源的人，其创业欲望相对来说没那么强烈，但因为他们手头拥有丰富的资源，他们也有比较强烈的创业欲望。他们可以将这些有形无形的资源充分调动起来，实际是将过去的权力和市场关系变现，将无形资源变现为有形的货币，这其中便蕴含着巨大的利益。利益蕴含，是创业者永远的动力所在。这样，他们在机会适当的时候，自然而较为轻松地下海，开起公司办起企业来。

而主动型创业者中，不管是盲动型创业者，还是冷静型创业者，一般都有着美好愿望，他们希望通过创业让自己的人生更辉煌，他们对所开创的事业非常执着。前一种创业者大多极为自信，做事冲动。有人说，这种类型的创业者，大多同时是博彩爱好者，喜欢买彩票、喜欢赌，而不太喜欢检讨成功概率。这样的创业者很容易失败，但一旦成功，很可能就是一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精华，其特点是谋定而后动，不打无准备之仗，或是掌握资源，或是拥有技

术，一旦行动，成功概率通常很高。创办深圳东进技术公司的李如江可算是冷静型创业成功的一个典型例子。

成立十年的深圳东进技术公司，如今已是国内语音板卡市场的老大，当初创业的李如江也成了东进公司的董事长兼总经理。对于东进这样一个企业来说，10年的时间不长也不短，走过了创业时期的艰辛，经过了市场的风雨吹打，也闯出了一片天地，得到了一个不错的名头，日子也很殷实。但李如江总觉着少些什么，不是钱，也不是名。

李如江清楚这种感觉是什么。当实现了一个目标，他知道，必须要向一个新的目标发起冲锋，否则，这种感觉会很强烈，会让他很不舒服，甚至寝食难安。其实李如江创业10年来一直有这种感觉。正是这种强烈的感觉，带给他渴望成功的欲望，给他以巨大的动力，促使他在事业上一步步成功。

1989年末，李如江从清华大学无线电系硕士毕业，分配至招商局深圳蛇口工业区一家中美合资的软件企业工作。像众多名校毕业生一样，天之骄子、春风得意的他此时满怀指点江山的激情，兴冲冲抵达单位的时候，他压根儿没想到，迎接他们的却是一盆“冷水”。

10年后，李如江对自己走上社会被浇的第一盆“冷水”的情形依然记忆犹新，他一辈子也忘不了那个到深圳的第一天：“当初的学生分配情况是，一般清华的硕士到了分配单位后，领导都要召见召见，开个欢迎会什么的。但我们到了公司的第一天，老板就把我们臭骂一顿。”

“当时我们问老总，‘我们住哪里呀？我们行李还在广州怎么办啊？’没想到老板听后大发其火，‘你们这帮学生就给我们瞎添乱，自己的问题自己就不能解决吗？’”

老板的一通剋，让李如江和同来的学生有些发懵，他们觉着自己提的要求不怎么过分啊。可是一直没有人告诉他们当天晚上住哪。无奈之下，他们多处打听才得知，被安排到一个房子的厅里住。可是当他们进屋之后才发现厅里什么也没有。于是就到处找床板，终于在晚上十二点前找了一个光床板。南方冬天那种潮乎乎的湿冷，这让从小在北方生活惯了的李如江很不适应。那天晚上，李如江穿着牛仔服躺着，一宿都没敢睡觉，怕给冻死。实在熬不住，只好下楼花了三块钱买了一包烟，整整抽了一晚上烟，终于将这个寒冷的冬夜熬了过去。

熬过这一个晚上，第二天李如江却还得陪着笑脸去上班。走上社会的第一课就给了李如江一个巨大的反差。他突然发现在深圳自己什么都不是，连当地农民都不如。但他不死心，自己好歹也是个清华的硕士。然而此后的一盆盆“冷水”，让他最终承认了这一点。

到深圳的第二天，还是没有人来找李如江他们，安排他们的工作。无事可做的李如江只好找了一本英汉大词典来背，几乎都背到B字条了，可依旧没人管他们。终于有一天，老板突然问李如江：“你是学什么的？”

“学无线电的。”李如江回答说。

“学无线电的跑到软件公司干嘛？”

如此巨大的反差，让和李如江一同分到这个软件公司的另外一名学生无法忍受，便跑回了北京。但李如江选择了留下来。

直到一周以后，李如江以自己的诚恳赢得了一个岗位。因为南方特别潮湿，空气湿度很大，墙上的白灰都掉了下来，弄得走廊里很难看。没事可做的李如江就拿着拖布去拖，恰巧老板看见了，说了句“小李还不错嘛！”直到这时，李如江才给安排了工作。

后来李如江在这家企业干过很多事。当时这个公司人员都知道公司有一个“硕士电工”：李如江帮人装过灯泡，擦过键盘，修过电饭煲甚至女厕所的热水器。那时看见别人敲键盘他就特别羡慕，但那只有白领才能做，李如江不是。因为介于白领和蓝领之间，李如江就戏称自己是灰领。

正应了一句古话：“吃得苦中苦，方为人上人。”这段经历让李如江重新认识了自己，也从此改变了他今后的人生轨迹。多年以后李如江依然非常感谢这段生活经历，因为它让他在以后的创业中受益匪浅。“它让我的心态有了一个很大的转变。本来你自己以为是个天之骄子，很自负，社会会很青睐你。但它一下就把你高高在上的那种感觉打碎，把你所有的信心全部打翻，让你能够沉下来，并且在这个过程中再慢慢建立起信心。当你能慢慢沉下心来时，一切事情都会迎刃而解。”李如江一直都认为，如果没有这个过程，东进发展到今天一定会出问题。

这个信心重建过程差不多花了他两年时间。两三年后，李如江觉得自己可以适应这个竞争环境，可以做点事了，就决定出来闯一闯，开始了他的创业之路。

1992 年，李如江辞职下海。此时的李如江一没钱；二没多少的商业经验，不会做生意；三没有关系，两眼一摸黑，所以做贸易肯定不行。但李如江认为自己的优势在于，一是受过很好的教育，二是经过两年的磨练，可以沉下心来，可以吃苦。于是他同自己的师弟清华计算机专业毕业的贺建楠、大学同学廖永坤三人合伙，在深圳深南中路一间不到 30 平方米的房间里，做起了语音卡的开发。因为开发语音卡本钱比较少，而且技术含量高，他们三个人就可以做。这样廖永坤做硬件，贺建楠配软件，李如江负责销售以及全局的工作。“东进三杰”开始长达 10 年的合作，东进公司的创业由此开始。

李如江在做这个决定之前做出了他创业路上的第一次选择。在廖永坤的语音卡没做出来前，他们计划做 7 套车辆信息管理系统，当时已做出来了 3 套。但在廖永坤的语音卡做出来后，他们决定不再做剩余的 4 套。其实当时一台车辆信息管理系统多媒体机能卖 12 万元。但李如江认为一个好的生意是可以复制的，不能拷贝的不是好生意。车辆信息管理系统市场单一，是个一次性的产品。

三个人当时都没有成家，只好经常吃方便面充饥，结果贺建楠吃出了个胃出血，不得不住进医院。为了完成一个客户系统更换的任务，贺建楠竟然连续三天三夜没有睡觉。有付出就会有回报。1993 年年底，当李如江三人一算账时，三人大吃一惊，TC-08A 卡竟然为他们净挣了 500 万元。他们掘得了第一桶金，也完成了第一步积累。

“我们不是那种人，今天这个项目有钱就做这个，明天那个项目有钱就做那个，我们不是就奔着钱去的，当然当初也确实需要钱。我们做企业一开始就是要慢慢确立一个方向，这个方向要能够做得长久，做大。所以基于这个想法，我们就把其他的项目砍掉了，集中充沛精力做一件事。”10 年之后，李如江再回过头来看自己当年的选择，更觉当初的正确。他这样评价自己当时创业的动机：“其实深圳所有创业者都是这样过来的，都经历过同样的环境。在深圳，博士可能会被饿死。所以这就逼迫你要适应环境，按环境决定的条件去生存，这是个生存的问题。如果我们老觉得自己是清华的硕士，那你生存都成问题。到后来我们适应了环境，我们就不会很满足这种现状，我们总是要实现自己的价值。”

你想成为什么样的人，你就会成为什么样的人。有强烈的创业欲望与没有创业欲望，会在类似的人生当中划出一条泾渭分明的巨大的鸿沟来。

丝宝集团的梁亮胜如今上了《福布斯》中国富豪榜，但当年，梁也不过是一名打工仔，只是这个打工仔有点与众不同。1982 年，梁亮胜带着他的太太，和所在内地工厂的其他 40 多名青工一道被派往香港工作。当时梁亮胜一家在香港只有四五平方米的住房。那是一间不到 20 平方米的房子，住了三家人。那时，梁亮胜的梦想就是想有个楼花。

为了实现自己的“楼花美梦”，在这样艰苦的条件下，梁亮胜每天晚上坚持去上学。在香港的 3 年时间里，梁亮胜系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来梁亮胜依靠做国际贸易，向国内贩卖檀香木材淘到了第一桶金，再后来，就办起了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁亮胜站在成功者的角度回想当初的情形：“回头来看，一起到香港的 40 多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足现状，觉得在香港做工比原来在内地做工好多了。”他的意思分明得很：不满足现状，有强烈的欲望是促成他创业成功的直接动力，是划分他与平庸行列的最明显的分野。

“你有多大的欲望，你就有多大的成就。”此话虽不能说是真理，却也是许多成功人士的感慨。有多强烈的欲望，你就有多强大的动力。动力往往来自压力、巨大的刺激或梦想的激励。灾祸的磨难，能使自己变得坚强。人们多在穷途末路之时才发现自身的力量。当一个人感到无所依赖之时才会发现自身力量的强大。如果邹文龙失恋时没碰上“三大差别”刺激着他强烈的寻求成功的欲望，他可能还在冰雪之国长春的老家守着妻儿过他平静的生活；如果李如江毕业来到深圳没遇上兜头的一盆盆“冷水”的刺激，我们便不知道他要何时才能开启创业之门，也许此生都有可能不会创业；如果梁亮胜也跟与他一起到香港的工人一样满足现状，觉得在香港做工比原来在内地做工已经好多了，那么《福布斯》富豪榜里也就是另外一个名字了。没有巨大的梦想，就不会时时激励你的心，你就不会朝这个目标努力，就不会采取行动。没有更高目标，往往连较低的目标也实现不了。

特质 2 你可有乐观自信的积极心态

我们必须面对这样一个奇怪的事实：在这个世界上，成功卓越者少，失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。创业者更是如此。

为什么会这样？仔细观察、比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时刻的心态，我们将发现“心态”会导致人生惊人的不同。成功人士的首要标志，在于他的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付麻烦事，那他就成功了一半。生活中，失败平庸者多，主要是心态有问题。遇到困难，他们总是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然保持积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽方法，不断前进，直至成功。

这就是积极的心态给一个人带来的力量，是中国商场上常提的“心态决定胜负”口号，也是拿破仑·希尔所提的 PMA 黄金定律：一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，即 PMA（Positive Mental Attitude），而失败人士则习惯于用消极的心态去面对人生，即 NMA（Negative Mental Attitude）。

成功人士运用 PMA 黄金定律支配自己的人生，他们始终用积极的思考、乐观的精神和辉煌的经验支配和控制自己的人生；失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的，他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。

运用 PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用 NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的，环境决定了他们的人生位置，这些人常说他们的想法无法改变。但是，我们的境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生，由我们自己决定。只要你稍微改变自己的想法，随时就会有一条大道在你面前。因此，你要学习适时纠正自己的想法与观念。冷静分析一下自己现今所处的情况，并且细心列举出自己的长处与短处来，这样你就可以发现自己过去不曾注意到的优点了。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，感觉失望：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢。”遂沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是

想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

美国《华尔街杂志》在一篇有关企业家的文章中得出结论：成功的企业家都具有能感染他人的强烈自信。创业者都是对自己“深信不疑的”。他们相信自己，相信自己的决定。对失败的担心往往使其他类型的人们感到气馁，但创业者对自己的想法充满信心，对失败的担心绝不可能吓倒他们。可以说，强烈的自信或许比其他任何品质更能充当通向重大成就和极大快乐的门户。创业者是一个充满自信的乐观主义者，具有令人敬畏的自尊。他从容不迫地对待所有的灾祸和不幸，不让盛衰沉浮损害自己的眼力或改变自己的目的。创业“游戏”是他一心向往的游戏，而游戏就是娱乐。创业者以积极的心态充满活力地不断创业和创新。防卫和守业是不属于他们的行为方式的，他只是进攻和创业。

成功创业者对待事情上的信念较他人强，他们处事坚决，有坚强的自信心，认为“人定胜天”，自己可以支配命运。在事情不顺，情绪低落的时候，能激发自己积极的心态，乐观自信地面对一切。只有乐观自信的人，才能够战胜事情不顺带来的困苦和压力。生活快乐不快乐，全在自己对生活的态度的理解。

的确，你自己不但可以创造财富，而且你自己还是这些财富的指导者。生活是你自己的一切，都在你自己。你是否愿意快乐，是否养成了快乐的习惯，是否向前看，寻找美好的东西。

一位银行家，在 51 岁的时候，财富高达数百万美元，而到 52 岁的时候，他失去了所有的财富而且背上了一大堆债务。但是，他决定要东山再起，不久他又积累了巨额的财富。当他还清最后 300 个债务人的欠款后，这位金融家实现了那伟大的承诺。有一次，一位客人问他，他的第二笔财富是怎样积累起来的。他回答说：

“这很简单，就是因为我从来没有改变从父母身上继承下来的天性。从我早期谋生开始，我就认为要以充满希望的一面来看待万事万物，从来不要在阴影的笼罩下生活。我总是有理由让自己相信，实际的情况比一般人设想和尖刻批评的情况要好得多。我相信，我们的社会到处都是财富，只要去工作就一定会发现财

富、获得财富。这就是我生活成功的秘密，记住：总是要看到事物阳光灿烂的一面。

“这个世界应该更加光明更加美好，如果人们懂得保持快乐是他们的责任，懂得开开心心地完成自己的职责也是他们的责任，那么，这个世界就会美妙多了。快乐是他们的习惯，每天都快乐生活。自己保持快乐，是让别人幸福的最好保证。”

乐观的人就是这样看待生活和问题的，他们总是向前看，他们相信自己，相信自己能主宰自己的一切，包括快乐和痛苦。成功是美好的，但每个成功者都是从困苦中挣扎过来的。只有乐观的人，也只有持乐观生活习惯的人，以积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，才能够战胜这些困苦和压力，并且不断前进，从而走向成功。这种坚定不移的精神对创业初期面对各种困难时尤其重要。

作为一家成立于 2000 年的高新企业，在与国外大公司和华为等国内领先企业的竞争中，郑海涛通过两次重要的融资使北京数码视讯科技有限公司在 3 年的时间里取得迅猛的发展。在最困难的时候，郑海涛也曾动摇过，但他从来都没有放弃。他在最困难的时候跟柳传志先生有一段故事。郑海涛曾应邀参加了中央电视台的《对话》节目，特邀嘉宾是柳传志。在现场，作为听众，郑海涛问了柳传志两个问题：在你创业成功的过程中，机遇起了多大作用？在 IT 产业如此困难的时候是否有过动摇？郑海涛回忆说，这些问题与其说是在问柳传志，不如说是在问自己。柳传志的回答是，机遇当然重要，但更重要的还是自身的努力和实力；就算怎么困难，他也从来没有动摇过。这位鼎鼎大名的创业前辈给了郑海涛很大的信心。

柳传志有坚定的自信心，即使是在最困难的时候，所以他创业成功了；而郑海涛在最困难的时候，也曾产生过动摇，但他从柳传志这位创业前辈身上获得了自信心，结果也获取了创业的成功。如果郑海涛在创业最困难、心理上产生动摇的时候，不曾从柳传志身上或外界中获取自信心，那他很可能在犹豫不决中摇摆，由动摇渐变为心灰意冷，中途放弃或任其走到哪算哪，那么其结果可想而知。由此可见，创业成功的要素其实就掌握在创业者自己的手中。创业成功是运用 PMA 的结果。创业者能否成功，并非由人的其他因素，而是由他自己的心态所制约。

成功者与失败者的信念就是截然不同，而我们现在对自我评价的信念往往就支配了我们的未来。如果我们相信美妙，未来就会过着美妙的日子；如果我们自