

THE STARTUP SUCCESS GUIDE

THE NECESSARY RULES OF CREATING A SUCCESSFUL BUSSINESS

一部指引你创业成功的进阶手册

创业有理

迈向成功必备的生存法则

马晓丽 / 著

▲
思维+方法+案例+建议
▼

创业方向怎么确定？人脉资源如何扩展？
怎样打造创业团队？如何把握大众脉搏？

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

THE STARTUP SUCCESS GUIDE

THE NECESSARY R

ESSFUL BUSSINESS



一部指引你创业成功的进阶手册

创业有理

迈向成功必备的生存法则

马晓丽 / 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

创业有理: 迈向成功必备的生存法则 / 马晓丽著. —北京:
中国法制出版社, 2018.7
ISBN 978-7-5093-9488-5

I. ①创… II. ①马… III. ①创业—研究
IV. ①F241.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 111333 号

责任编辑: 王佩琳 (wangpeilin@zgfzs.com)

李宏伟 (lihongwei@zgfzs.com)

封面设计: 杨泽江

创业有理: 迈向成功必备的生存法则

CHUANGYE YOU LI : MAIXIANG CHENGGONG BIBEI DE SHENGCUN FAZE

著者 / 马晓丽

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市国英印务有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2018 年 7 月第 1 版

印张 / 16 字数 / 243 千

2018 年 7 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-9488-5

定价: 48.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010-66033393

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系调换。电话: 010-66032926)

值班电话: 010-66026508

传真: 010-66031119

编辑部电话: 010-66010406

邮购部电话: 010-66033288

作者简介

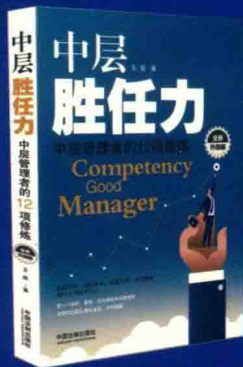
马晓丽，女，毕业于哈尔滨工业大学，常年关注与研究创业问题，并具有丰富的创业经验，与各行业的创业者有着广泛接触。

创业是一次心灵修行——当梦想照进现实

当要踏上这条寻梦之路时，我们该如何让自己在这条道路上走出我们独有的辉煌，将自己打造成一只心思缜密的雄鹰？创业不是谁都可以去创的，创业也不是一种盲目跟风的行为，这是有梦想、有情怀、有拼劲、有资源、有团队、有头脑的人才能玩得起的一场豪赌。赌赢了，你就是自己的人生大赢家。赌输了呢？那也没有什么，至少你在这场豪赌中重新认识了一下自己，重新掂量了一下自己。歇歇脚，喝杯茶，继续上路，继续寻梦。

人生就是一场修行，重要的是沿途的风景；而创业也是一次梦想的修行，是一次心灵的涤荡。创业之路，前途渺茫，前路风景云山雾罩，百转千回，或许下一个转弯就是柳暗花明又一村，又或许稍有不慎下一步就是万劫不复的不测之渊。这是一条怀揣激情、充满憧憬的路途，也是一场历经磨砺、头破血流的战争。所以，创业不仅仅是身体力行的一次肉体博弈，更是千锤百炼的一次心灵打磨。

梦想是要有的，万一实现了呢？创业之前，就先从内到外好好地审视自己一把，认清自己，认清现实，如果依然拥有梦想，那就上路吧！

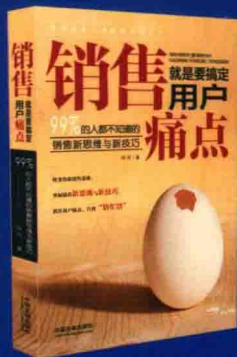


《中层胜任力：中层管理者的12项修炼
（全新升级版）》

ISBN: 978-7-5093-7516-7

定价: 39.8元

洞悉管理规律，掌握管理哲学，提升
中层领导力、胜任力、执行力！



《销售就是要搞定用户痛点:99%的人
都不知道的销售新思维与新技巧》

ISBN: 978-7-5093-8538-8

定价: 39.8元

提高销售情商，掌握销售心理学，搞定
用户痛点，成为销售精英！

Chapter

1

第一章 创业要内心强大

- 第一节 你有没有创业者身上的那股子劲? 003
- 第二节 自信,但不盲目自信 007
- 第三节 把握创业途中的“驼峰效应” 011
- 第四节 要有宠辱不惊的定力和耐力 014
- 第五节 充分运用积极的心理暗示 018
- 第六节 比为工作而工作的人更有进取心 021

Chapter

2

第二章 怎样确定创业方向?

- 第一节 如何对商业机会快速反应 027
- 第二节 你能预知风险吗? 031
- 第三节 进入自己了解的行业 034
- 第四节 观察并分析受众的心理需求 038
- 第五节 做足失败的心理准备 042
- 第六节 你愿付出何种程度的努力和代价? 045

Chapter

3

第三章 扩展人脉资源

- 第一节 巧用“晕轮效应” 051
- 第二节 捕捉“蝴蝶效应” 055
- 第三节 模仿成功者的姿态 059
- 第四节 多一点牺牲精神 062
- 第五节 善待身边的每一个人 066
- 第六节 用诚信建立人际圈子 069

Chapter

4

第四章 提升你的创业实力

- 第一节 人最难的是面对自己 075
- 第二节 走稳每一步，保持平常心 079
- 第三节 切忌信息成瘾 082
- 第四节 控制是一种能力 086
- 第五节 决定高度的是眼界和胸襟 090
- 第六节 资本就是你自己 093

Chapter

5

第五章 打造一支铁军

- 第一节 区分团队中的“贵人”与“小人” 099
- 第二节 克服“囚徒困境”的团队心理 103
- 第三节 “成功的管理者”与“有效的管理者” 107
- 第四节 “责任分散效应”造成集体冷漠 110

- 第五节 被改造的“帕金森定律” 114
- 第六节 利用“霍桑效应”提高工作效率 118

Chapter

6

第六章 亮剑之时

- 第一节 创业者要明察时势 125
- 第二节 借大势但不随大流 129
- 第三节 以小博大，武装自己的心理 132
- 第四节 利用“羊群效应”发掘出众的产品 136
- 第五节 要有统揽全局的意识 140
- 第六节 经营的关键在于你期望的高低 143

Chapter

7

第七章 开动你的脑筋

- 第一节 添点“geek”气质 149
- 第二节 别陷入“鸟笼逻辑”的思维怪圈 153
- 第三节 注意到每一个关键的细节 157
- 第四节 保持激情，专注领域 161
- 第五节 独特性——一个创业者的心灵守则 165
- 第六节 “鬼点子” = 人民币 169

Chapter

8

第八章 把握大众的脉搏

- 第一节 利用“宜家效应”为产品增值 175
- 第二节 永远不要丧失危机意识 179

- 第三节 “stay hungry, stay foolish” 183
- 第四节 用“合理化”避免认知失调 187
- 第五节 用消费者的过去预测其未来 191
- 第六节 别让营销战略成为精神快感 195

Chapter

9

第九章 赚钱才是硬道理

- 第一节 用左手温暖右手 201
- 第二节 赢得社会的尊重 205
- 第三节 想发财就得厚脸皮 209
- 第四节 不急于追求利润 212
- 第五节 天上不会掉馅饼 216
- 第六节 揽功的人最愚蠢 220

Chapter

10

第十章 当创业遭遇滑铁卢

- 第一节 如何应对创业中的“黑天鹅事件” 227
- 第二节 好的心态是成功的垫脚石 231
- 第三节 直面焦虑时代的创业心理焦虑 235
- 第四节 容易导致败局的十种思维误区 239
- 第五节 如何控制和把握自己的情绪？ 243
- 第六节 “双创”时代，避免“双创” 246



第一章
创业要内心强大

第一节 你有没有创业者身上的那股子劲?

当我们的思维和视野中闯入“创业”这个概念，当身边越来越多的人加入了创业的队伍，当你的朋友圈每天都被各种“创业”的激情澎湃和心灵鸡汤的故事刷屏，当一个个白手起家的创业神话一夜间平地而起、呼之欲出的时候，你是不是也开始心里痒痒，肾上腺素猛然激升，心底深处无数次呐喊出“我也要创业”这样雄心壮志的口号？但并不是人人都有足够的好运当老板，也不是所有的创业者都能功成名就，并不是每一次创业都有辉煌的结果，创业不仅仅是一腔热血和一时冲动的激情。在你冲动地进行创业之前，你需要好好审视一下，自己是否拥有创业者身上的那股子劲？

很多人都会有这样的疑问：什么是“那股子劲”？“那股子劲”到底是指什么？

第一，诚信——创业者必不可少的第一股劲。如今，市场经济已步入良性发展时代，处处高风险高收益。在风险投资市场中，大家都信奉这样一句话：“风险投资成功的第一要素是人，第二要素是人，第三要素还是人。”所以，诚信在商业市场中不可或缺，“人”是商业领域的关键因素，是创业者本身的综合素质。创业方向、创业项目、创业规模这些都是可以改变的，但是，创业者自身的品质却是根深蒂固的。因此，创业者的个人品质将决定着其所创业的口碑和市场，个人品质中如果缺乏“诚信”特质，那么，也许可以在创业道路中“赢一时之利”，但未必会赢得长远的发展。

第二，自信——创业者精神动力的第二股劲。人的潜能是无限的，人的意志可以让你在绝望无助的时候唤起自身心底无限的潜力，把梦想变成现实。对于创业者来说，信心是一切成功的不竭动力和力量源泉。要对自己有信心，对自己的项目有信心，对未来有信心，不能被一时的失败和周围人的冷嘲热讽所打败，要

坚信所有的艰难困苦都是成就自己梦想的必经考验。

第三，领袖精神——创业者磁场力的第三股劲。创业团队中的领头人是整个团队的核心力量，是一面旗帜，是前进方向，是精神支柱。一个成功的创业者，必须拥有强大的领导力磁场，强烈地吸引着你的投资人、合伙人和下属。即使在危难时刻，大家依然会不离不弃地听从你的领导和安排，这就是一个创业领头羊的强大领袖气场和魅力。对于创业者来说，塑造领袖气场比积累财富更重要。领袖气场是一个企业的无形资产，它所能创造出的财富根本无法单纯地用物质来衡量。

创业红宝书

褚时健——“中国烟草大王”，原红塔集团董事长，曾经最有名的烟草大亨，也是最具有争议性的财经人物之一，从一个小厂的厂长一路奋斗成为“十大改革风云人物”。1999年，褚时健因为贪污而身陷囹圄，被判处无期徒刑、剥夺政治权利终身。2002年，其被保外就医后，在哀牢山中承包荒地种橙，到2012年时就已经拥有了35万株冰糖橙，固定资产8000万元，年利润3000万元。已经年过80的老人，为何又有如此奇迹般的转折？面对人生的沧桑，褚时健依靠自己的信心和坚定的信念又一次点燃了希望之火，重新鼓励自己走上了成功之路。2014年12月18日，褚时健还获得了由人民网主办的第九届人民企业社会责任奖特别致敬人物奖。如果褚老没有诚信和领袖气质，那么，在危难时，他是不会吸引到出资人的，家乡的老百姓也不会争先恐后地跟着他种橙子。在最艰难的时候，褚老并没有放弃，就这样，一位80多岁的老人用他的魄力东山再起，重新创造了辉煌的商业奇迹，成就了今日的“中国橙王”。

心灵加油站

在冲动创业之前，请你冷静地对自己的品质进行一番仔细的分析和鉴定，不要因为一时冲动就闯进创业的队伍。如果认为自己具备了诚信的品质、自信的力量、强大的磁场力，那么，也请继续修炼其他的傍身秘籍，为你的创业之路多铺几块石头、多垒几块砖瓦。

第一，不盲目跟风，要有自己独特的创业理念和判断力。

独特的投资眼光和创业理念就是要对自己所投资的、选择的项目进行理性、科学的判断。尤其是对大部分的中小投资者来说，一个好的投资项目是相当重要的，不能人云亦云地选择，没有判断的选择会死得很惨。一定要做到眼光独到，任何的行业都有自己的缝隙，找到了那个缝隙也就找到了你的创业项目。“超级课程表”的CEO余佳文是一名“90后”创业者，就是因为率先找到了行业缝隙：利用“超级课程表”可以轻松实现图书馆抢座、自习室抢位、感兴趣的课程去蹭课等。这样独特的眼光让他抢占了市场先机，赚得了满盆金。

第二，咬牙坚持住，不在成功前一刻选择放弃。

马云说过：“今天是痛苦的，明天是痛苦的，后天是美好的，但是许多人就是死在了明天的晚上，看不到后天的光明！”创业的道路自然是充满艰辛和挑战的，在你选择创业的时候，就应该明白自己选择了怎样一条艰难的道路。所以，不管遇到多大的困难，也不能放弃自己当初的信念，要有走下去的勇气和毅力。如果在一个项目上选择了放弃，就会有第二个项目的放弃，那么你就会走上创业——放弃——创业——放弃这样的死循环，终究不会实现真正的成功。因此，在确定了自己的目标之后，一定要坚强地走下去，不要随心所欲地选择放弃。

第三，努力适应市场，培养和锻炼社交能力。

社会终究以人为单位，人也是社会人、经济人，在创业过程中，你接触最多的依然是你的合作伙伴、你的客户、你的人脉资源。交际能力不是与生俱来的，你也无须非要八面玲珑，但必须勇于迈出交际的第一步。哪怕是在热闹的街口向来往的行人发放你创业理念的传单，与陌生的客户争取一次合作的机会……在一

次的培养和人际交往锻炼中努力做到如鱼得水。

如今异常火爆的长江商学院的总裁进修班、北京大学中国金融投资家俱乐部以及林林总总的企业家会所等，其中的学员和成员都是在各行各业中已经取得一定成就的成功创业者，他们的背后都有着无限的商机和资本。但通过这种交际方式来获取人脉资源也是他们倾心的一个渠道，这些汇聚一堂的强大人脉圈为以后的创业项目、资金和经验提供了无限的可能。“朋友圈经济”在创业投资方面的作用日益凸显，这就是俱乐部和进修班越来越火的原因。

第四，有承受失败后果的魄力。

创业领域的风险和机会并存，要有不断发掘新商机的探索欲和魄力，在失败之后，也要有直面失败的勇气。因为创业的过程就需要不断地摸爬滚打，在失败中继续前行。硅谷素有“创业大本营”的美誉，在这个大本营中，每天都有一批一批的企业倒下，每天也正有一批一批的企业站起来，成就他们的财富梦想。美国知名创业教练约翰·奈斯汉说：“造就硅谷成功神话的秘密，就是失败。失败的结果或许令人难堪，但却是取之不尽的活教材，在失败过程中所累积的努力与经验，都是缔造下一次成功的宝贵基础。”

不管前方的道路是多么地曲折和艰辛，要坚信自己定会闯出一番天地。那么，你就可以大胆地去走这条不是很顺利，但对你来说却充满了梦想和挑战的道路。

第二节 自信，但不盲目自信

相亲节目中的男嘉宾都想创业，但是，创业并不是每个人都能轻而易举做到的。有这样一个针对中国大学生创业的调查，大学生中，初次创业就成功的概率只有 2.4%。有创业的想法是好事儿，有创业的勇气也是好事儿，但是，如果光有一腔创业的热情，而不去做各种现实考量，盲目自信就会演变成自负，成为反面教材。同样是在相亲节目的舞台上，有许多不可一世的男嘉宾，自认为自己的条件非常优秀，结果被全场无情地灭灯。

有认为自己优秀的自信是好事，但当你还不知道大家对你的优秀认不认有时，就表现出一意孤行的态度，无疑是错误的。对自己没有清晰的认识而盲目自信，很可能会给你带来毁灭性的灾难。同样，对于创业者来说，你的态度关系到你的投资方向、你的合伙人、你的出资人，更关系到普通员工的生活保障。在创业过程中自信是必需的，但是，自信过头就会演变成盲目自信，变成自负，盲目地认为自己怎么干都行，不量力而为，这样只会撞得头破血流，带来彻彻底底的失败。

创业者的盲目自信往往表现为对自己的产品有着极高的自信，对竞争对手更是不屑一顾，从来不把同领域的其他产品放在眼里，认为自己的团队和产品有着绝对的优势，其他竞争对手的产品是根本比不上自己的，对自己的技术极为自负。盲目自信的创业者对一些质疑之声根本听不进去，认为自己的产品就是最好的，不需要进行任何调整，反而还去诋毁和鄙视同类型的其他产品。这样的思维误区是很可怕的。对于创业者来说，正确的态度是要自信，但不盲目自信，要善于听取他人对项目的意见和吐槽，更要善于向同类型的公司学习和借鉴，而不要表现得自我极度膨胀。