

管理培训大师余世维老师为本书题写书名

木曰

——之木篇

木然之於日 迥離咫尺
亦天涯

余世维



黄李昌 • 著



电子科技大学出版社

时间上的“微”

制作周期“微”

投资规模的“微”

时间上的“微”

制作周期“微”

投资规模的“微”

木头木脑、榆木脑袋、时间上的“微” 麻木不仁、缘木求鱼、朽木为柱

木头木脑、榆木脑袋、制作周期“微” 麻木不仁、缘木求鱼、朽木为柱

投资规模的“微”

传播便捷化 时间上的“微” 传播便捷化

广告电影化 制作周期“微” 广告电影化

故事的新奇特 投资规模的“微” 故事的新奇特

传播便捷化 时间上的“微” 传播便捷化

广告电影化 制作周期“微” 广告电影化

故事的新奇特 投资规模的“微” 故事的新奇特

传播便捷化 时间上的“微” 传播便捷化

广告电影化 制作周期“微” 广告电影化

故事的新奇特 投资规模的“微” 故事的新奇特

传播便捷化 时间上的“微” 传播便捷化

广告电影化 制作周期“微” 广告电影化

故事的新奇特 投资规模的“微” 故事的新奇特

时间上的“微”

制作周期“微”

投资规模的“微”

新时代，创业就像一场冒险，赢了，你就成就一家企业。在传统思维下，大多数企业都在用成本高、宣传推广力度低的方式去为自己企业做广告。在如今大竞争的环境下，企业将逐渐走向木头木脑、榆木脑袋、麻木不仁的下坡路。新型的广告是直击消费者的三观，让消费者感受你的企业文化——企业微电影。企业微电影是指企业为本身塑造的一种影视宣传媒介，是通过微视频的模式，将企业精神、企业产品等企业最重要的信息剧情化、视频化、专业化的一种视频载体。微电影的制作周期短，时效性强，更贴近大众生活，是时代赋予电影文化的新理念。

1 白鸿飞，本书作者

黄李昌2009届学生，在校期间创办阿里邻居电子商务有限公司，时隔9年，昔日师生情不变

当初的校园公司，却已飞速成长为年营业额逾百万、专注网站系统开发、在中山小有名气的网络开发公司，其率领的一支专业高效的技术团队，独家打造代码工厂模式，需求与开发无缝对接，为客户提供绝对第一手专业定制开发，其客户行业涉及金融、物流、电商等诸多领域，为多家实力公司提供专业代码供应服务，如平安银行中山分行、广东融邦惠众泛装饰股份有限公司。

3-1

阿里邻居电子商务对外一直以代码工厂自称。到底代码工厂是怎样一种模式？简单说，就是去除繁琐的中间步骤，你有需求，双方交涉后提出开发方案，我即将之转化为可运行程序。无论是网页系统、手机端，还是正值火热的微信开发，本质都是一行行可运行的代码。一个完整的项目，除前期开发工作，后期的维护工作也是必不可少的。自建公司内部技术团队固然很好，但其高额运营成本让许多企业望尘却步。阿里邻居正是看到这样的情况，于是运用自身这支技术精良的团队，决心为企业

2-2 事

业自然会蒸蒸日上。这也正是符合了黄老师所提出的“日”字一说。

3-2 业提供

一切与代码相关的服务，让每个企业客户低成本、高收获地拥有自己的“技术部”，这也正是代码工厂的核心价值。

2-1

白鸿飞论其公司是如何发展时如是说，科技公司的发展离不开团队技术的不断发展，团队中骨干要精于学术，善于探索，常言道，勤学如春起之苗，不见其增，日有所长。团队的壮大从根本上提高了工作效率，开发成品也达到了专业水平，大大超越了客户的预期需求，有速度，有质量，当然会有更多的客户愿意与你合作。持之以恒，讲求创新与诚信，寻求机遇且有舍有得，靠着这样一支团队

管理培训大师余世维老师为本书题写书名

木 日

——之日篇

木然之人子磨天生
魯鈍子磨後天荒
急除邪用心勤學
致力工作很難日益
捷進更不可能日
窮千里

余世維

甲午仲冬
於上海



策划编辑：郭蜀燕 杨仪玮
责任编辑：杨仪玮
封面设计：笔尖之上设计

ISBN 978-7-5647-3037-6



9 787564 730376 >

定价：33.33元



大兴土木

管理培训大师余世维老师为本书题写书名

呆若木鸡

木边之目

寡言木

木头木脑

榆木脑袋

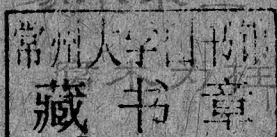
木秀于林

木已成舟

草木皆兵

独木难支

缘木求鱼



麻木不仁

夏禽择木

钻木取火

无本之木

身将就木

形如槁木

木化九隆

木曰

篇之木

獨木難支

緣木求魚

腐木為柱

麻木不仁

良禽擇木

鑽木取火

無本之木

身將就木

形如槁木

木化九隆

木沉產子

黄李昌·著



电子科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

木日：龙腾大学生创业失败及成功案例分析 / 黄李昌著.

—成都：电子科技大学出版社，2015.6

ISBN 978-7-5647-3037-6

I. ①木… II. ①黄… III. ①大学生—职业选择—案例 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第124373号

木日：龙腾大学生创业失败及成功案例分析

黄李昌 著

出版：电子科技大学出版社（成都市一环路东一段159号电子信息产业大厦 邮编：610051）

策划编辑：郭蜀燕 杨仪玮

责任编辑：杨仪玮

主页：www.uestcp.com.cn

电子邮箱：uestcp@uestcp.com.cn

发行：新华书店经销

印刷：成都蜀通印务有限责任公司

成品尺寸：146mm×210mm 印张 13.5 字数 339 千字

版次：2015年6月第一版

印次：2015年6第一次印刷

书号：ISBN 978-7-5647-3037-6

定价：33.33 元

■ 版权所有 侵权必究 ■

◆ 本社发行部电话：028-83202463；本社邮购电话：028-83201495。

◆ 本书如有缺页、破损、装订错误，请寄回印刷厂调换。

小周，大家竟有幸灾乐祸的不良心态。人性使然啊！

【大兴土木】创业者要从历史中汲取教训，多少王朝灭亡的原因是**大兴土木**，阿房宫倒了未央宫起来。小吴一开始创业，拿到了老爸给的20万元启动资金，啥也没有干，先把办公室来了一个豪装，光是门口的发财树就3000多一株，鸡翅木的茶台，缅甸花梨的办公桌。要开始干正事需要资金注入的时候，口袋消耗空了。

【钻木取火】原始人的方式方法，现代人还在沿用，不懂得采取最先进的科学与技术提升工作效率，提高生产力。等着小郑的解决，已然可以猜到，他不信邪，坚持用最笨拙的办法走下去，还在沿用电话营销的这一套老方法，对方听到他说不上十秒，就笃定挂机。这样**钻木取火**地浪费了时间成本和机会成本，最终惨败。

【独木难支】创业讲求团队合作，没有完美的个人，却有可能打造出完美的团队。小王不相信别人，有了甜头总想着自己一个人独吞，有了问题不好意思开口找旁人帮忙，别人有事情找他呢，他又爱答不理不愿意帮助别人。久而久之，只有他一个人在玩创业，独木难支，独木不成林，顾头不顾腩，手忙脚乱搞不定事情。

【呆若木鸡】小冯外出洽谈业务。工作餐的餐桌上，茶水喝完了，小冯年龄最小，坐着不动，等旁边的长辈给他端茶倒水，给他夹菜添饭，给他盛汤倒酒，一晚上享受着别人给予他的服务，整得跟一个大少爷一般，呆坐那里，也不怎么说话，也不动作。呆若木鸡的结果就是，每每宝山空回，空手而归。

【水木清华】小陈的理想就是考上清华，梦寐以求，十多年寒窗苦读，都以此为目标，可惜最后未能如愿。这件事情深刻影响

到了他创业的自信心，遇到针锋相对、两强相争的时候，小陈习惯性想起惜败于水木清华的过往云烟，底气不足，讲话的时候不能鼓足中气，让合作伙伴感觉他没有十足的信心和完成事业的激情。

【形如槁木】创业比拼的除了智力之外，还在比拼体力。小褚透支体力过度，每天晚上加班到两三点，第二天再一大早起来，巨大的黑眼圈笼罩住大半个脸庞，暗疮粉刺重重叠叠。终于，在创业未半之时，就卧床不起，被迫中止了创业过程。被不给力的肉体拖延住了不安分的心灵，形如槁木还怎么能生机盎然地澎湃呢？

【榆木脑袋】小卫构思了一个创业项目，决定开干。旁边的专家学者们都不认可，创业成功的企业家们纷纷摇头。可是小卫不以为然，一定要一条路走到黑，撞了南墙也不回头。坚持这个品质，要辩证看待，好的事情持之以恒是优点，明知道是错误的还要固执下去，就成为榆木脑袋。油盐柴米都不进，进了棺材都不掉泪。

【特洛伊木马】小蒋是给人代理做账的会计师事务所老板。文科生不怎么重视技术，买的电脑虽然高精尖属于很快很贵的，软件却疏忽了，没有安装防火墙和杀毒软件，被特洛伊木马病毒入侵，成为一台“肉鸡”电脑。黑客盗取了他做假账的证据，不怀好意地放到网络上给予他的客户曝光偷税漏税，这还得了？立即扑街。

【木已成舟】小韩不信邪，他姓韩，已经知道了前面的一位师兄，同样是江西人，试过了把江西景德镇的陶瓷运来中山兜售贩卖，失败了。他没有从这个血淋淋的现实案例中吸取教训，非要

把木已成舟的事情，再重走一遍。前人的失败有这样或者那样的原因，最后复制到了他自己身上，堆积大量昂贵瓷器滞销亏了血本。

【寡言木讷】小杨是 A 型血，性格内敛，十分低调，不喜欢张扬，不爱说话，宁肯做一个沉默聆听的美男子，也不愿意做一个张牙舞爪的鸡血男。他和任何人之间的交流，无论语言还是网络，短信、微博、微信，都言简意赅，甚至达到寡言木讷的程度。信息量交互不到位，闭塞的交流导致了他闭塞的萎缩的创业绩效。

【缘木求鱼】小朱的创业项目是个性化的一对一订制灯罩。中山市小榄镇是国际灯都，有大量的灯罩和灯座生产厂，可以制作生日台灯等，看起来很美，听起来不错，细细想来，却宛如到树上去捕鱼。因为一个新的模型从开模，制版，到打样品，出来的价格是非常昂贵的，成本远超出市场能够接受的个性化台灯的期望值。

【腐木为柱】小尤的公司创办得有声有色，眼看着新三板创业板都有可能去板上钉钉，整不好的话去纳斯达克上市皆有可能。就在这个关键时刻，出事儿了。财务总监是他大学好友，有赌博的不良嗜好，劝了多次没有根治，把公司收到的一笔货款，直接输送到澳门去支持了澳门同胞的经济发展。腐木为柱，注定垮台！

【良禽择木而栖】小许公司的骨干力量是位技术达人，很宅，很低调，但在网络领域是高手，能够搞定普通人搞不定的问题，能够摆平一般人摆不平的事。可惜就是老板没有分享改革成果的大胸怀，手下技术高手频繁被猎头公司打电话勾引，久而久之，良禽择木而栖，人才选择了高薪跳槽。人一走，这边小许的公司就凉了。

【无本之木】小何看到国外有大学进行了网络信贷业务，也在中国的大学开始尝试小额信贷，用网络登记的模式，无抵押，全凭信誉。理念一提出，颇受好评。开始实施之后，才明白，金融不是你想玩，想玩就能玩，需要巨大的资金作为支撑，光靠家里给的那点儿银子，杯水车薪，借出去几笔之后就歇菜了，周转不动。

【身将就木】小吕公司全部围绕着自己转，大大小小的决策，都亲自动手，亲力亲为，事必躬亲，来进行拍板。一晃三十多年过去了，一不小心病入膏肓，这个时候他才想到伴随着自己身将就木，自己的公司也将一并关门大吉，因为没有人可以替代他自己，没有组建一个动态灵活的团队来进行集体领导。悔之晚矣！

【木边之目·天下之心】这是什么词语呢？木头旁边有一个目，田的下面有一颗心。相思！创业之初，小施就患上了相思病。见到了一位女孩子，患上了相思病，常常不由自主地叹息，哎呀！经常发呆，做梦，恍惚。古人说，先成家，后立业。有道理，小施被木边之目蒙蔽了双眼，将时间过多地消耗在了自虐相思之中。

【木沉产子】不以恶小而为之，不以善小而不为。木沉产子以成国，树古眩精而为魅。很多时候，败笔出现在你眼皮子底下，形成习惯性视盲，视而不见听而不闻，灯下黑。一个小问题，不及时解决了，最终小张的企业因为采购的时候吃了回扣，用次品替换合格品，出口后被退回来，吃了官司还赔得倾家荡产。

【啄木鸟】小孔是一个非常不讨人喜欢的人，他这个人就是小心眼儿，患有知识矫正洁癖，听到别人说错了什么东西，就非要当面给别人纠正：直言不讳指出鉴真不是日本人，八国联军没有

烧圆明园是英法联军烧的，洪秀全建的是天王府等。最终导致这只啄木鸟越来越不被人待见，朋友越来越少，成了呆鸟。

【木雕泥塑】小曹的员工在与客户交流的过程中，都如同木雕的、泥塑的一样，一个二个低头在玩智能手机。手机越来越智能之后，危害大过益处。对于智能手机你一个人在家的时候怎么玩都行，出外洽谈业务时还在玩就是对客户最大的不尊重。洽谈完后，残存电量和成交率成正比例关系。

【木纹不清晰】归档和整理工作，看似与创业没有直接关系，不是能够当下就把人民币带回家的事务性工作，却偏偏是不可或缺的基本功。小严的公司成立了三年多了，做校园正装业务还算如火如荼，可惜，就是没有规范的行政文案管理，条理不清晰，脉络不清楚，如同一棵树的木纹混乱，最终导致大笔货款收不回来。

【黑木沉底】小华的自我感觉太过于良好，什么事情不是从客观出发，而是想当然地，一味地没心没肺地乐观。盲目乐观带来了投资的盲动。看到别人在炒黄金，就幻想通货膨胀之后他如何用硬通货黄金来赚钱，犯下了主观主义的错误。370 元大量买入24K 的千足金，到如今赔得提起黄金就欲哭无泪，现金流被死死套牢。

【孤木哪里抵御得了台风】小金率领一大帮手下来到了江西省南昌市参加一个项目的招投标。甲方临时要求对标书的内容进行调整，属下七嘴八舌在热烈讨论。小金本来应该群策群力，听取大家意见来汇总，集中智慧，可是他偏偏不这么做，反复说：“你们听我说！我是老板！必须听我的！”最终宝山空回，铩羽而归。

【病木前头难有春】小魏自恃读了一些冷门偏门的书籍，就催眠自己是才高八斗学富五车，接下来就是目中无人，自满，自大，自以为是，自傲，自怜，自说自话，自恋，自我，自我麻痹。小魏每天都在机关枪一样唧唧唧地讲话，输出信息，很少输入信息，长期这样对外做功，内部能量不断衰减，成了一株“病木”。

【不烧青冈木烧废柴】小陶的创业之路走得艰辛，步履蹒跚，我见犹怜。他做金融业，为了吸纳流水进来，竟然翻着电话本，逐个逐个电话营销，那叫一个艰难啊，屡屡被辱骂，挂电话，节操碎一地。他不懂得在这个时代，需要的是创新，不能故步自封，不能因循守旧，需要利用高科技手段与时俱进，用最先进生产力。

【木有实，草有根】小姜每天都很忙，谈完了这个客户，就拎着一个包，提溜着介绍册去拜访第二个。可惜是猴子掰苞谷，掰了一个丢一个，一路走过来，基本没签下来几张单，就算签订了合同的，因为后续追踪不及时，没有频繁地跟进，收不到款。亲戚们都是越走越亲近，更何况没有血缘关系的客户了，要扎实联系。

【一条木杆子没有插到底】小戚将工作只是停留在说出来，记下来，存起来，翻看，什么都齐全，核心的内容没有去做，那就是如何实施。不落地，空谈，空对空，全部都是在构思和谋划，几年下来，一件事情都没有搞定。千头万绪倒是在不断开头，执行力不行就会让所有的机会擦肩而过，没有一竿子插到底等于白干。

【歪木长不高】小谢一直是走野路子，很不规范，说话带脏字，穿着打扮邋里邋遢，发短信老不正经，基本上都不按照套路出牌。吃饭的时候，逮住自己喜欢吃的花螺就一个劲儿地舀，自己盘子里面堆山填海的都是花螺壳，让同桌另外一位同样酷爱花螺的成

功人士直摇头，看出来他喜欢吃独食，果断抛弃了与他的合作。

【木挪死】小邹迷信于人挪活，频繁跳“巢”。老板对他发火了马上辞职，上级批评他一句顶回去十句，甩了袖头子，转身就跳槽。殊不知，人和树木有相似之处，需要扎根岗位，放出须根，吸收水分和营养。在频繁的跳槽过程中，损失过于巨大，丢失了人脉资源，没有实现专业技术知识的积累，人挪多了一样是死路。

【点燃木头锤炼钢铁】小喻自制力不够，赚钱那么辛苦，犹如针挑土，花钱的时候大手大脚，赚了五分花掉两块，入不敷出，本来好好的企业硬是被拉入了债台高筑的凄惨绝境。若有时光机器，小喻希望回到年轻的时候，锤炼自己的意志力，增强自我控制能力，养成节制的好习惯。坚韧不拔才能在创业路上走得更长远。

【高木争阳】小柏名字里面有一个木，还真是巧了，木得来创业白辛苦，白白闯了多年的荡，上了多次当，次次都是因为鼠目寸光，被眼前的蝇头小利给欺骗了，战略上考虑不够，没有争夺制高权，不去和其他同行争夺最高峰的阳光，立意就是养家糊口，最后落得老婆离婚妻离子散无家可归。人越是不争气就越会倒霉。

【草木烟灰】小窦真逗，戒烟多次都失败。据说尼古丁和大脑垂体结合生成多巴胺的依赖性很强，如何才能戒掉呢？小窦求助于老板。老板是个简单粗暴的狠角色，答曰：“从此刻开始，我发现你抽一根烟罚款一千元！”老板娘赶紧补充：“你最好一口气连抽三支，这个月就不用发工资了。”小窦果然因此而顺利戒烟！

【木不长则废，人不学则退】小章很嚣张，叫嚣着要成为中国的乔布斯。吹牛的时间太多，一直在起哄，缺乏时间沉浸下来学

习，没有每天都在看书和进步，停留在高中毕业时候的知识储备水平，缺乏全球性的和国际化的眼光。木头不生长就变成废料，人不学习就如逆水行舟，世界进步你原地不动等于往后在退步。

【矮木无春】市场的残酷在于，不是排队队，吃果果，是赢者大小通吃，输的一败涂地啥也没有，眼巴巴看着早的早死，涝的涝死。小云从事微信网站建设服务，别人会的他有的不会，他会别人都会。在丛林里面，他是一棵矮矮的小树苗，对他而言，竟没有春天，阳光都被高的树木给吸收走，空余鸡肋给他望洋兴叹。

【软木头】小苏是一个软木头，撑不起来，讲话柔柔弱弱，太蔫，说话的时候中气不足。据统计，创业者讲话声调越高，创业成功率也就伴随着越高。要占地盘，抢生意，非得有一股霸气不可。小苏的软弱导致供应商都骑在他头上作威作福。甲方本来要理直气壮的，结果软软地被捏着吃了，采购价不断上涨还搞个毛线。

【木无根将倒】小潘不走群众路线，远离了服务对象，没有深入基层和一线的消费者打成一片，每天歌舞升平都在莺歌燕舞，吃喝玩乐，多大的家业也很快给小潘败光了，加上遇人不淑，交往的都是些狐朋狗友、酒肉朋友。等同于一棵树，没有了根，是空的，虚的，悬着的，台风一来就给拉倒了，吹翻倒地，根基不稳。

【静如枯木】小葛报了一个培训班，用禅修的方式来促进创业。一开始想着的是，通过这个班，多认识几个高大上的朋友，推销一下自己的产品。哪知道进入班级之后，被那种意境给折服了：戒生定，不说话；定生静，静如枯木一般；静生慧，汹涌而出智慧。看破红尘的小葛，顿悟后，把公司给一股脑卖了，遁入空门。

【漂大木】小奚爱玩耍，看到上游砍伐了大木头，顺水流下来，就跟着踩木头玩，跌落水中，碰巧磕伤了脑袋，沉入水底，死掉了。这就是一个典型的案例，没有抓住主要矛盾，暑假玩耍是次要矛盾，主要矛盾是生命安全，要有安全防范意识、风险规避的意识，不要进行危险的操作，抓大放小，把矛盾看穿看透看清楚。

【举木入城】小范要把一根大木头举着进入城门，竖着立起来进去呢，高过了城门，打横了过去呢，木头比城门还要宽，于是小范就被拦在了城门外。不要笑小范，你也是小范，我也是小范，我们都是小范，缺乏变通的意识用老方式老方法来延续作业，死搬硬套。很多困难，顺着入城方向就迎刃而解了。

【木偶人】小彭在创业路上一味追求满足客户，像木偶人一样，甲方说东，他就东，买单的要西他就西，叫抓狗不敢撵鸡。最后导致，受制于人，处处被动。木偶人就是这样，你戳一下，他动一下，按照你的意愿去行动。这样不是一个能够创业成功者的表现，要跳出被控制的状态，致人而不致于人，掌握商场的主动权。

【桃花心木】小郎本来都挺好的，就是沾染上了不良习气，和所谓的兄弟们一起去夜店，与一些不三不四的女人，产生了乌七八糟的关系。二不靠五的女孩子，三下五除二，就把他的公司搞得七七八八要关门歇业了。花心的木头可不是好木头，桃花运的背后是损害了财运，小郎哭都来不及，应该做一个安静的企业家。

【沉香木】小鲁被人成为鲁总，朋友甚至亲切地喊他“鲁鲁”。他喜欢撸串串，吃街边的烧烤和水煮竹签。他创业项目是经营沉香木边缘产品，沉香卖到 20 元人民币一克，一斤就一万块钱，价格不菲。可惜的是，鲁总没有诚信经营的理念，不讲信誉，在沉

香做的熏香里面加入了太多的杂木粉，口碑差了，没有了朋友。

【待木成林再成森】小韦是急性子，没有等到木头长成树林，就对外宣称自己拥有了森林，找来了大批的报纸采访报道。记者正挠破头皮找不到素材，有人愿意跳上台面当跳梁小丑，自爆自己月收入过百万，就被写成了年收入近一个亿。很快气球吹破了，从高空跌落下来，回头看，还是牙签一样细细的一棵嫩树苗而已。

【木成灰】小昌是一个奔放的人，说起一件事情来，激动万分，张牙舞爪，嚣张跋扈，激情四射之后，火焰把木头烧成了灰。扭头看，他只是在不停地打冒号，幻想和虚构未来的美景，没有打过一个句号，不将具体的事情落地，落实不了，意味着空中漂浮，兴奋劲儿一过，死灰复燃的可能性很小，讨论了很多皆成空谈。

【木怕涝】小马的公司赚到了钱啦，马上就分红，不预留发展基金，没有充分理财，而是把发展的成果都变成了 LV 手提袋之类的奢侈品。这样一来，好钢没有用到刀刃上，公司的员工在一开始的创业初期就变得骄奢淫逸、贪图享乐、不思进取，最后丧失了原动力，等于浇灌木头过多，树根不能呼吸，活活给涝死了。

【木鹤仙人】小苗属于独生子女，从小就被父母捧在手心，娇生惯养。开始创业之后，自己依然保持着较为高傲的脾气，贵宾来了之后，三言两语，说得不对路了，还给脸色给贵宾看。一个餐饮店，经营了半年不到，就因为留不住客人，逐步逐步成了木鹤仙人，曲高和寡，继而无人问津。创业，必须要持有入世心态。

【缘木求鱼】小凤在网上销售昂贵绿色蔬菜水果，是市面的两倍以上，保证是无公害，没有农药没有化肥的。公司成立了，

掏了 10 万块钱打广告。小凤全部投到公交车的拉手广告上。结果因为买得起高水平蔬果的人，都属于中山 150 万常住人口中能够开小汽车的 80 万人，广告投放严重错位，等于到树上去捕鱼。

【花木兰从军】小花的性格是花木兰类型，丢在男人堆里面都看不出来的女汉子，比爷们儿还要爷们儿。按道理说，这样的人做事很麻利，创业应该成功率很高才对呀，结果失败了。因为道法自然，在经济规律中，要尊重自然客观现实，将本身的性别特征展现出来。同理，娘娘腔的男人创业失败率超级高，没有股杀气。

【木不逢时】小俞因为是独生子女，从小就娇生惯养，家里都是听他的，他就生活在食物链金字塔的顶端，所以养成了不遵守时间的坏习惯：和别人约了下午四点半见面，让别人等到了六点多才姗姗来迟，使得别人为了他推掉了后面的两场活动。这样不守时间约定，就等同于一棵树不按照自然规律生长，冬天抽芽必死。

【草木含悲】创业者的心情是喜悦更好，还是悲怆更佳呢？选悲情！一张桌子坐下来，一向吹水的往往最终没啥收获。悲天悯人，苦大仇深，把什么丑话都说了，啥可能发生的事情都考虑到，一直致力于规避风险的商人，才能勉强在激烈的市场竞争中夺得立锥之地，时刻想着念着如履薄冰，悲切带来心灵安静冷静理智。

【绳锯木断】创业是和钱打交道，核心是利润，是赚钱。最常见到的创业者失败是倒在现金流枯竭上。就像踢足球，射门是关键，脚法再好不懂射门是白搭。同理，每次见客户谈生意，不及时收到款，等于白谈。一次空谈，次次空谈，灯油火烛，水滴石穿，就把钱袋子戳穿了。持之以恒，发恒心，一以贯之，当下收款！