

创业是一场 心理革命



创业是一个个体寻求机会进行价值创造的过程。
在这一过程中，个体并不考虑当前所控制的资源。

薛艺◎著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

创业是一场 心理革命

创业是一个个体寻求机会进行价值创造的过程。
在这一过程中，个体并不考虑当前所控制的资源。

薛艺◎著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

创业是一场心理革命 / 薛艺著. —北京: 北京大学出版社, 2017.3
ISBN 978-7-301-27992-2

I. ①创… II. ①薛… III. ①成功心理—青年读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 011081 号

- 书 名 创业是一场心理革命
CHUANGYE SHI YI CHANG XINLI GEMING
- 著作责任者 薛 艺 著
- 责任编辑 宋智广 谌三元
- 标准书号 ISBN 978-7-301-27992-2
- 出版发行 北京大学出版社
- 地 址 北京市海淀区成府路 205 号 100871
- 网 址 <http://www.pup.cn> 新浪微博: @北京大学出版社
- 电子信箱 443402818@qq.com
- 电 话 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 82207051
- 印 刷 者 北京玥实印刷有限公司
- 经 销 者 新华书店
- 787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 13.25 印张 156 千字
2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷
- 定 价 36.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题, 请与出版部联系, 电话: 010-62756370

本书中所有个案，均根据行业伦理规范和相关规定，
征得来访者知情同意，进行专业化处理，隐去来访者个人
信息，并就咨询内容做适当调整，以确保其隐私受到保护。

在这样一个“大众创业、万众创新”的时代，一位心理工作者能做什么？

时间回溯到 2010 年的某一天，我正在阅读一本与创业有关的书籍，当翻看到当年创业学家对于创业的定义的那一段摘述时，不禁眼前一亮：

“创业是一个个体寻求机会进行价值创造的过程。在这一过程中，个体并不考虑当前所控制的资源。”

这和我以前看到的对于创业的定义不同。以前，我看到的定义大多是说“创业是个体创办企业的过程”等。我由此发现，国外的创业学家们已经慢慢意识到，创业不是一门技术，而是一门改变人们思维过程的学问。

就算你当下没有资源，你也可以把握你的机会，过上更好的生活。这哪里是创业学，这明明是心理学！

对此，我曾与韩国教育部的创业教育专家交流过，但他们却说：“我们都是学管理学出身的，对于人的研究，真的不如你们从事心理学的。”

带着一种“搞创业的、教管理学的人不懂心理学”的自豪心理，我陆续查找了国内外相关学者的研究资料，发现大家都好像说到了“创业者的心智模式和普通人有所差别”。但是，也许因为学科背景不同产生的隔阂，

学者们并没有明确地表述。一种“天将降大任于斯人也”的感受顿时在我的心中激荡。

纵观今天的社会现实，“大众创业、万众创新”的提出和实践可以说是一场及时雨。然而，我关注的不是如何创办企业并取得成功，而是人们的内心已经产生一种“创造自己人生事业”的创业精神，进而改变了原有的那种“无力、依靠外界环境”的固有模式。

“心为形役”，我们的文化和教育方式让我们学会听话，思想行为要符合社会化标准。这虽无可厚非，但是人类社会真正前进的驱动力，是那些愿意改变现状中的不足，通过缜密思考和积极行动来创造新生活的人们。这些人就是那些“不考虑自己拥有什么样的资源，而是更关注于我想要什么”的人。

于是，在这种思维方式的引导下，我尽可能地通过咨询（这里包括了心理咨询和生涯发展咨询），帮助人们改变令他们感到痛苦的现状，以便创造出新的生活。这些人既有那些准备创业或正在创业的创业者、企业家，也有很多和我一样的普通人。他们想要改变，但是很难改变，内心由此变得迷茫、纠结，甚至焦灼。他们需要用创业精神去改变自己的生活。

重新整理这些案例的过程，也让我一次次地回想起那一个个片段，片段中的那些咨询者从内心凝滞和痛苦，到尝试改变，到最后“创业”成功。这也越来越让我相信改变的可能性。

见证每一个来访者的成长，也帮助我成长。如今，隔三岔五，我会接到朋友们给我发来的信息他们告诉我，他们选择了更符合自己内心的生活方式，而不仅仅是去创办公司（没有任何准备而轻易尝试创办企业，反而是一种不计代价的疯狂行为。如果是我的朋友，我都会让他再想一想）。

在我刚刚开始写这本书之时，本书的策划编辑闫勤老师告诉我：“薛老师，我从原来的公司离开了，现在过上了自己想要的自由出版人的生活。”我对她的改变很好奇，并问她到底是什么原因让她改变了自己的生活。她说：“之前和您聊这本书的选题，促使我开始思考自己到底想要什么样的生活。我想，策划自己喜欢的书，爱自己该爱的人，这才是我最看重的生活。”

当我在微信朋友圈里，看到闫勤老师带着孩子游历大江南北，拍下各种幸福的照片的时候，我知道，她已经在创造自己美好的人生了。

第一章 你真的需要钱吗 //1

不缺钱却又急于融资的焦虑老总 //2

你是怎么爱钱的 //10

创业心理工具 1: 改变内心信念的方式 //18

第二章 稳定的生活，是你真正想要的吗 //21

留北京，还是回老家，这只是表象 //22

你的心是在体制内，还是在体制外 //30

创业心理工具 2: 英雄之旅 //38

第三章 内心动力评估，走出坚实的第一步 //41

迷失在时间上的舞者 //42

想要休学创业的女博士 //51

就业是为了更好地创业 //56

创业心理工具 3: 创业决策评估表 //63

第四章 创业，到底创的是什么 //65

我不是卖饮料的 //66

人心不齐，怎么挣钱 //75

创业心理工具 4: 创业循环轮 //82

第五章 制订你的事业计划 //87

为什么别人都躲着我 //88

投资人为何不看我的商业计划书 //96

创业心理工具 5: 创业计划制订四步法 //105

第六章 团队里，你的定位是什么 //107

我是团队的救世主 //108

公司里为什么会结帮拉派 //116

创业小团队，每个人要各司其职 //128

创业心理工具 6: 人脉关系图 //133

第七章 突破：从 1 到 N //137

社群啊，爱你不容易 //138

如果找不到出路 //146

创业心理工具 7: 发展状态应对蓝图 //153

第八章 让生命力流动起来 //155

无力反抗的男孩 //156

“戏剧”人生 //167

创业心理工具 8: 戏剧治疗，演绎真实人生 //175

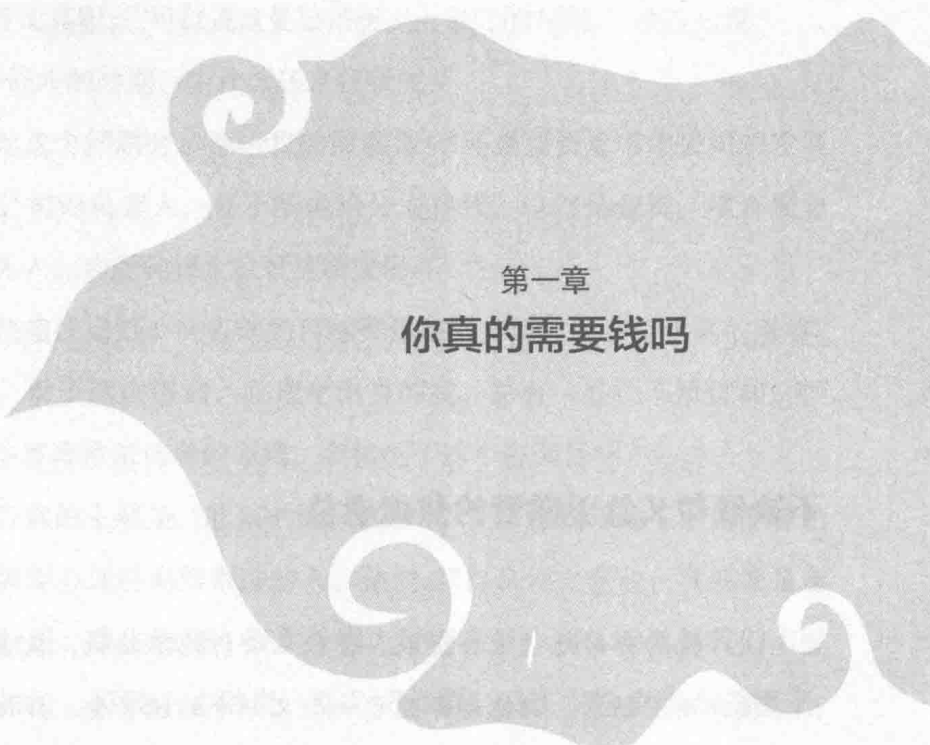
第九章 创业就是一场修炼 //177

有信心创业，却不好意思谈钱 //178

做得也不差，但就是心虚 //185

技术出身做管理，总有些迈不过的坎儿 //192

后记 //199



第一章 你真的需要钱吗

靠创业获得财富和自由，这合情合理。但是，你真的需要钱吗？

你真的“需要”钱吗？你对钱的渴求，是源于现实的需要，还是来自心理的不安全感？

你“真的”需要钱吗？你对钱的渴求，是多多益善，还是自身有生存的压力？

你看，赚钱这事和心理学有很大关系，不明白自己真实的想法，你就会被钱牵着鼻子走。

不缺钱却又急于融资的焦虑老总

他的公司处于上升阶段，合伙人告诉他不缺钱，投资人也觉得他不用融资，但他却奔波于一个又一个的投资会，拜访一个又一个的投资人，为融资而劳碌。探究原因，这与他幼时家庭困顿有关。对金钱，他一直怀有深深的不安全感，就像内心有一个黑洞，只能不停地用金钱来填充。

这是任总第三次向我咨询了。他一直纠结于一个问题：怎样才能拿到更多的融资？

他的企业发展得挺不错。作为 CEO（首席执行官），他负责公司的整个战略部署，不断地为公司找钱，忙得他筋疲力尽，于是来我这里咨询。咨询目的一方面是向我寻求更多融资的途径和思路，另一方面他有想要倾诉的欲望。

任总白手起家，从无到有把一个企业管理顾问公司发展壮大，创业之

途自然充满艰辛与不易。现在，他的企业已经顺利运转，研发、销售、市场、行政等部门各司其职。“可以说这是公司历史上最好的时期。”他这么说。

“既然是最好的时期，为什么还来找我呢？”

当我问他这个问题时，他给我的回答是：“还是要长远考虑公司的发展啊。我作为公司的负责人，要不断地给公司找钱，也就是融资。唯有资金来源源不断地流入，才能确保企业可持续发展。”

因此，他建议把第一次咨询的目标聚焦在“如何才能获得更多的融资”这个问题上。对于这次咨询，心理学出身的我，总有一些说不清楚却又怪怪的感觉。本着尊重来访者的原则，我接受了这个咨询目标。

第二次咨询的主题是“悲催的融资之旅”。任总让我知道了，创业者是这个世上最需要心理咨询师帮助的人。他说：“自从创立企业，我就像是走上了一条不归路。我去融资，很多投资人看完项目介绍，就觉得我们不差钱，不需要融资，可我不去融资，在公司待着，员工又会觉得我没事干。融到资了，我想着怎么把钱花出去；融不到资，我天天晚上做与融资有关的梦。去年有一段时间，为了找钱，我晚上做的梦是：钱在天上飘着，但我就是抓不到。醒来之后，我满头是汗啊……”

这种感觉，没有创业的人可能难以理解。

“我现在很纠结，薛老师。”他说，“公司现在也不是非常缺钱，可是我还是在不断地见投资人，别人有烟瘾、有酒瘾，我却有找钱瘾。”说着说着，他苦笑起来。

咨询的转折点就在此时。我问他：“就像你说的，公司并不是迫切需要投资。所以，你来咨询，与其说是为了解决现实层面的问题，不如说是你需要面对自己的内心阻碍。烟瘾和酒瘾的背后往往都有心理诱因，你这个

找钱瘾的心理诱因是什么？”

我的这番话把他给问愣了，他确实不知道诱因是什么。咨询时间结束了，我让他带着这个问题回顾他的人生，下一次我们再来探讨这个话题。

这一次，任总很早就来到了咨询中心，预约的时间一到，他就迫不及待地来到了咨询室。

“薛老师，我觉得您上次提出的问题很重要。这一周，我开始不那么着急地找投资了，而是一直在思考这个问题。虽然还没有什么头绪，但我仿佛找到一些原因了。”

我看着他说：“你说说看，先不用考虑你所说的有没有逻辑，只需要把这一周的思考结果说出来。”

“嘿嘿，您真懂我。我想到的好多事情还真是一点儿逻辑都没有。回去之后，我一直在想：为什么自己对找钱这么上瘾呢？我缺钱吗？我并不觉得自己缺钱。创业这些年，我把家人照顾得好好的，虽然比不上王健林、马云，但是日子比一般人强多了。比如您的咨询费，可能别人觉得不算便宜，但是我不觉得贵。”

他停了一下，继续说：“那我为什么还要不停地找投资人呢，是因为公司员工的期望？也许吧，但是我的合伙人也没说需要我去融资。比如公司副总经常和我说：‘您在公司主持大局就好，没必要总是出去找钱。’可我就是有瘾，不断地去找投资人……我老婆都和我开玩笑说让我和天使投资人过，别回家了。”

我笑了笑。他又接着说：“还有什么呢……我问了一个创投圈的朋友，他说我这就是寂寞，说白了就是闲的；我是整天面对公司里的一帮人觉得太无聊了，想找人聊聊；我以融资为借口找人聊天，其实是醉翁之意不在酒。

我觉得好像也对，和投资人聊天确实开阔眼界，但我那不是瞎聊，而是带着公司的运营计划去的，并且是真诚希望他们能给我们公司投资的。”

“嗯，还有吗？”我鼓励他再想想，把不靠谱的可能性都排除掉。

“没了。这一周有很多投资会谈，我都没去参加。身体虽然不累，但是心累。我想了一大堆可能性，却没有一个让自己信服的结果。”他摊开双手，表示自己没办法了。

“好。虽然没有结果，但起码我们用一周的时间借助排除法把不相关的信息都排除出去了。现在，我们聚焦于这个话题：你为什么对投资如此上瘾？”我把这个话题写在咨询记录纸上，然后问他：“第一个问题，在不断融资的过程中，你能够感受到的最强烈的情绪是什么？”

任总不假思索地回答：“焦虑。我感觉自己每天都活在焦虑中，不去找投资人就不踏实。找到投资人，哪怕只是聊天，我的心情也会好一些，但是心里还是不踏实。如果签了投资意向书，我会感觉会踏实一些。有人直接投资是感觉最好的。”

我看着任总，感觉他还有话要说。稍等了一下，他继续说道：“这一次投资结束之后，过一段时间我就又开始焦虑，想着钱总是会花完的，所以就忙着找下一个投资人……”

果然，这和其他情况的成瘾反应是一样的。没有烟可以抽，很焦虑，抽完就舒服了，但这只是暂时的，一段时间后，他就又开始焦虑……于是进入了持续的循环中。

“你最主要的情绪是焦虑。第二个问题：如果融资成功了，你的公司会有资金注入，那么这些资金注入后，最让你满足的是什么呢？”

“嗯……”任总思考了一会，说，“您这么问，让我意识到找钱好像只

是表面现象，我们公司其实并不缺钱。对我来说，最重要的是那种有钱之后的满足感，让人感觉特别踏实。”

“就像是人吃饱了之后舒舒服服地躺在沙发上的感觉？”我看着他，帮他描绘出一幅很有安全感又很踏实的画面。

“没错！就是那样！”任总欣喜地说。

“在融资过程中你会感受到焦虑、不踏实，而一旦获得融资，你就会变得踏实。如果用一句话来描述你融资过程中很焦虑、不踏实的心情，你会用什么样的一句话呢？”

任总想了想，用低沉的声音说：“那种焦虑、不踏实的心情就像……有个声音在告诉我自己：总是不够，总是不够……”

“嗯，‘总是不够’。”我替他总结这句关键的内在信念。

所谓的内在信念，就像是心中的 GPS（全球定位系统），它会指导你的情绪和行为的发展，影响你对人和事物的看法。如果这个 GPS 功能正常，那它就会带你走上捷径；如果 GPS 出了问题，你所做的一切事情，所拥有一切情绪，以及对外界的一切看法都会“跑偏”。

任总对金钱的看法，以及他融资成瘾的行为和融资过程中的情绪感受，都可以反过来指向他内心的这个 GPS——“总是不够”的信念。

接下来，我该帮助他修理内心的这个 GPS 了。

“我很想知道，‘总是不够’这个想法是从哪里来到你心里的？”我问他。

“这个问题蛮有意思的……从哪里来到我心里的？”任总已经适应了对内思考的情景，说完这话他陷入了深思。

过了一会，他说：“从小我家很穷，我妈经常说我家没钱，要省着点儿

花，还要留给我弟弟用。我不知道是不是这个原因。”

说到这里，这位中年汉子惆怅了起来，似乎有一种情绪在酝酿。

“可以多说一些吗？关于小时候那种家里没钱所带给你的感受。”

“我家里穷，还有一个比我小两岁的弟弟。那时候，我们能吃饱就不错了。别的孩子直接上树去偷水果、掏鸟窝，我记得我上去之前都要先把衣服脱下来，但又不敢扔在地上，生怕被人偷走，有时候就系在腰上，有时候就先扔到树上……总之，特别小心。”

他沉浸在回忆中。“有一次，我不小心把碗摔碎了，我妈二话不说就揍了我一顿。揍完我，她自己就在那里哭，说家里有多不容易。我记不清自己当时是什么心情了，但是现在想起来，我妈当时一定特别纠结。她肯定也知道我是不小心打碎碗的，可是因为穷啊，重新买一个碗也是要花钱的。现在想来，真是憋屈。”说完，这个40多岁的汉子竟落下了眼泪。

听他诉说自己的故事，我心中充满了对他的理解。一个内心总有一个声音说“总是不够”的人，即便有了足够的钱，他仍然会不断渴求更多的金钱。此时，金钱已经不是确保生活必需的交换物，它的多寡也不再是内心满足的标准，金钱成为这个人补偿过去不安全心理的粮食。可是，这样的人，他的内心往往是不能被填满的无底洞。金钱即便再多，也会在这个无底洞中消失得无影无踪。往小了说，有的人会不断赚钱来满足自己的安全感；往大了说，贪官污吏强迫性地攫取自己十辈子都用不完财富……都是内心对于钱的信念在作祟。

“老任，听到你说这些，我有一些感触想要跟你分享。”看他情绪慢慢恢复平和，我开始帮助他做总结，“每个人的内心都会有对不同事物的想法和信念，比如你说到的‘总是不够’的信念，它来源于你生命早期家庭给

你带来的这种饥饿感，你感觉自己不够安全，于是想要得到更多的金钱。当公司发展不能确保永远快速增长的时候，你选择通过不断地融资来满足你内心的渴求。这让你很焦虑，进而没有了良好的心态，也把握不住当下最重要的事情。”

他频频点头，看来他意识到了这个问题。

“接下来，我再问你几个问题，以帮助你重新看待这种‘总是不够’的信念。第一个问题是：任何信念除了会让人因为感觉被控制而有些反感以外，我相信也会有积极的价值。你觉得‘总是不够’这样的信念对于今天的你来说，有什么价值和意义呢？”

任总稍作思考，说：“我觉得最大的价值在于，它让我一直往前跑，停不下来。虽然身心疲惫，但是也让我获得了今天的成就。大学毕业之后，我和很多人一样，选择去了事业单位，其工作稳定、踏实。后来，我预测出自己未来的收入太少，那种感觉让我待不下去。工作不到两年，我就下海了。”

说到这里，老任脸上露出了幸福的笑容。

接着，他又说到了自己的公司。一次次的战略决策，一次次的业务拓展，都由他来拍板，并站在第一线组织实施。现在，公司的核心价值观第一条就是“追求极致”。

我赞许道：“很好，老任。其实这种信念对于你个人来说有很大的价值。当我们没有意识到自己内心的某种信念时，它也会驱使着我们做一些自己不情愿的事情。这种情况下，人就变成了自己的奴隶。由此引申出的第二个问题是：当你现在意识到自己的这种信念时，你希望对此有什么样的改变呢？”

任总说：“其实，公司目前真的不需要那么多钱，天天找钱这事儿都是我自己的主意。您刚才说的那句话让我很有感触，任何公司都不会总是长