

宋霄飞 编著

心理关

经营关

资源关

# 向创业宣战

DECLARE WAR

## 颠覆创业思维

突破“三关”，开启幸福创业之门

“THREE GATEWAYS”

心理关：虽千万人吾往矣！

经营关：燕雀安知鸿鹄之志哉！

资源关：大鹏一日同风起，扶摇直上九万里……



山东科学技术出版社  
www.lkj.com.cn

# 向创业宣战

DECLARE WAR

宋霄飞 编著

## 图书在版编目(CIP)数据

向创业宣战/宋霄飞编著. —济南:山东科学技术出版社, 2015

ISBN 978-7-5331-7861-1

I. ①向… II. ①宋… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 162329 号

## 参编人员

杨玉卫 吕淑萍 程 蕾 韩 悦  
王珊瑚 谢喻欣 王志凡 王 朦

## 向创业宣战

宋霄飞 编著

---

主管单位:山东出版传媒股份有限公司

出 版 者:山东科学技术出版社

地址:济南市玉函路 16 号

邮编:250002 电话:(0531)82098088

网址:www.lkj.com.cn

电子邮件:sdkj@sdpress.com.cn

发 行 者:山东科学技术出版社

地址:济南市玉函路 16 号

邮编:250002 电话:(0531)82098071

印 刷 者:山东新华印刷厂潍坊厂

地址:潍坊市潍州路 753 号

邮编:261008 电话:(0536)2116806

---

开本:720mm×1020mm 1/16

印张:16.25

版次:2015 年 11 月第 1 版 2015 年 11 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5331-7861-1

定价:29.00 元

# 前言

有人说，创业是一件残酷的事情，1%的成功者是从99%的失败者身上跨过去的。犹如战争，有胜利者就必然有失败者。然而，几乎每一个人都不愿做失败者，所以在创业大军中，你看到的是无声的厮杀、较量和角逐。难道这个行业就是如此吗？……

你可能是一个创业的初级学徒，是一个大学生，是一个身无分文的工作者，面对庞大的市场洪流，你想要有一番作为，但是苦于没有资金。难道没有资金就真的不可以创业吗？为什么别人却能够白手起家呢？

你可能是一个有思想有准备的创业者，在面对机遇的时候你会毫不留情，你会敢于决定自己的未来，敢于选择自己的事业，然而却没有技术支撑，没有掌握关键的核心。难道没有技术就真的不可以创业吗？为什么那些没有上过学的人依然能够成功？

你可能是一个资金雄厚、有耐力的创业人，在任何市场中，你都能够毫不犹豫地投入，毫不犹豫地决定自己的未来，但是选择好的设备却令你犯愁。难道因为没有设备就要放弃自己的未来吗？为什么别人从不担心这样的问题？

你可能是一个熟知市场、熟知行业的能人，觉得自己能够掌控一切，创业对于自己来说只要努力就足够了，但是这个时候你犯了难，苦于没有足够的人员，没有必需的人才。难道自己找不到需要的人才吗？为什么人才都会跑到别人那里？

你可能是一个精通业务、拥有超高演说力的创业人，任何顾客到了你那里都能够成为你的财富，但是却苦于找不到市场，看不清市场的脉络而陷于痛苦之中。市场究竟是个什么样子的？怎么样才能够像那些成功者一样抓住有利的市场，实现自己的梦想呢？

你可能是一个具备了相当多资源的人，拥有了相当好条件的创业者，但是面对庞大的消费人群和复杂的市场，你却失去了方向。没有好的销售渠道，没有科学合理的营销方案。为什么别人总能够想到你想不到的呢？

……

纵观以上，我们可以发现，创业不只是简单的努力，而是需要经历一番心灵

的洗礼。当年关羽“过五关斩六将”，每一关都是一分坚守，一分历练，一分突破，最终才能够与刘备兄弟相见，也才能成就了今后的蜀汉基业。创业亦如此，你每解决一个问题意味着更精进一层，你每跨越一步意味着更靠近成功。尤其是在创业中你需要抓住它的本质和频率，顺藤摸瓜，方能突破各个关卡。本书将会从一个全新的角度向你阐述创业问题，只要你潜心读完，必然会受益匪浅，那些停留在资金、技术、设备、人员、市场、销售渠道以及营销方法等等上的难题都不会成为你的阻碍，而是将会成为你创业的动力，不断地为你输送成功的燃料。

《向创业宣战》是一本剖析创业市场，找到创业本质和频率的启蒙书籍。

《向创业宣战》是一本让你逐步认识，深入创业，全面提升创业能力的指导书籍。

《向创业宣战》是一本结合大量真实案例，给你讲述最真实的创业故事，让你终生收益的财富宝典。

最全新的创业观念，最落地的创业思维，最真实的创业案例，相信读者读完此书，将会重新审视创业概念，重新定位自己。

# 目 录

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| <b>心理关</b> .....            | 1  |
| <b>第一章 忍受</b> .....         | 3  |
| 初试水，需完成三个使命 .....           | 3  |
| 创业进行时，忍受突如其来的难题 .....       | 15 |
| <b>第二章 承受</b> .....         | 27 |
| 来自于自我的压力——自我调整 .....        | 28 |
| 来自周围环境的压力——认可事业 .....       | 31 |
| 来自于经营中的压力——学习和摸索，成就自己 ..... | 34 |
| <b>第三章 接受</b> .....         | 45 |
| 接受现状 .....                  | 45 |
| 接受对手 .....                  | 50 |
| 接受改变 .....                  | 53 |
| 接受发展 .....                  | 61 |
| <b>第四章 享受</b> .....         | 65 |
| 享受创业带来的乐趣 .....             | 66 |
| 享受创业带来的权利 .....             | 70 |
| 享受创业带来的财富 .....             | 75 |
| <b>经营关</b> .....            | 81 |
| <b>第一章 重复</b> .....         | 83 |
| 重复的普遍性 .....                | 84 |
| 重复的必要性 .....                | 95 |

|               |     |
|---------------|-----|
| <b>第二章 坚持</b> | 99  |
| 精神层面的坚持       | 99  |
| 行动上的坚持        | 110 |
| <b>第三章 持续</b> | 123 |
| 分析            | 123 |
| 改善            | 130 |
| 控制            | 136 |
| 改进            | 141 |
| <b>第四章 专注</b> | 145 |
| 把生意当作事业       | 152 |
| <b>资源关</b>    | 161 |
| <b>第一章 善</b>  | 163 |
| 善心            | 163 |
| 善行            | 170 |
| 善果            | 176 |
| <b>第二章 信</b>  | 183 |
| 何为“信”？        | 183 |
| 社会中的“信”       | 183 |
| 不欺骗自己         | 187 |
| 不欺骗员工         | 196 |
| 不欺骗消费者        | 199 |
| 不欺骗社会         | 204 |
| <b>第三章 美</b>  | 206 |
| 对“美”的阐述       | 206 |
| 性格美           | 206 |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 气质美·····               | 210 |
| 能力美·····               | 213 |
| 品质美·····               | 218 |
| 气场美·····               | 221 |
| <b>第四章 大</b> ·····     | 224 |
| 大志·····                | 226 |
| 大势·····                | 229 |
| 大众·····                | 233 |
| 大度·····                | 234 |
| 大名·····                | 236 |
| 大家·····                | 238 |
| <b>策划经历和收获体验</b> ····· | 241 |
| <b>第一章 策划经历</b> ·····  | 243 |
| 人生价值在于经历·····          | 243 |
| 经历后才能明白·····           | 245 |
| <b>第二章 收获体验</b> ·····  | 247 |
| 创业体验的认识·····           | 248 |
| 如何收获体验·····            | 248 |

# 心理关





创业很少能够一帆风顺的。创业路上难免会遇到很多的阻碍。在进入行业之前，身为创业者就应当认识到创业的艰辛和困难，树立正确的观念。既不能够对创业的艰难过分地夸大，也不能够对创业市场盲目乐观，而是要以一种败而不败的精神意识去应对各种问题。

## 第一章 忍受

忍受创业中的挑战、挫折，不管是产品，还是管理，难免会有不尽如人意的地方，而这些事情要能够正确地对待。大部分的创业者可能都是第一次创业，对于所进入的市场领域了解和认识的都有限，在经营过程中自然会面对很多的问题，而想要继续走下去，则必须先学会忍受这些问题。

只有忍受了创业前心理的恐惧，创业者才有勇气迈入创业的大门；只有忍受了创业过程中的问题，才能在创业路上渐行渐远。所以，每个创业者都要忍受两个阶段的问题，一个是创业前期的初试水阶段，在这个阶段创业者要忍受来自心理上对创业的恐惧、担忧、焦急，在这个过程中完成三大使命，顺利进入创业。第二个阶段则是要学会去忍受创业过程中的挫折和挑战，店面选择的艰难，店面装修的琐碎，人员招聘中的难题，店面推广的困难等，顺利完成创业。

### 初试水，需完成三个使命

学校鼓励学生创业，国家以及各地方相关机关出台优惠措施，从减免税收、提供资金、简化流程等多个方面去鼓动创业。创业从高台走下来，俨然成为经济市场的“主流”。然而，在这层创业热潮下，创业者以及对创业进行观望的人群，其实有一颗焦灼的心。毕竟，创业不是简单的一蹴而就，不是投入就等同于收获，它是一个复杂的、长期的、有风险的、投入巨大的过程。

想要创业或者是已经走向创业的人依然源源不断地出现，有的人是为了证明自己，有的人是为了跟随潮流，有的人是为了实现梦想，有的人是受到了别人的怂恿，更多的人是为了获得人生财富和地位、价值。而这些人，在初试水阶段，势必有一个纠结、反复的过程，我们称之为创业前的张望。这个心里纠结的过程，被归为创业的起步阶段，是确立创业的第一步。这个阶段更多的是创业者心中一场无声的战役，是一个和自己对抗的过程。

在这个阶段，创业者往往要完成三个使命：其一，审视自己，从主观和客观

两个方面全面分析自己，是否符合创业要求。其二，树立正确的创业态度，既不夸大创业难度，也不轻视创业过程的艰辛。其三，把创业点子和想法付诸实施，不轻言放弃。

## 使命一：审视自我

在创业市场火热的当下，创业者会接收到不同方面的信息，会影响创业的心理和选择。一方面是既有大到马云、史玉柱之流创业牛人的楷模，又有小到周边亲朋好友小本创业成功案例的刺激；另一方面，既有诺基亚之流的巨型公司破产的前车之鉴，又有不胜枚举的小规模创业失败的案例。面对两个极端，两种导向的创业信息，创业者应该何去何从，是进是退？

每个创业者都有不同情况，包括自身素质、风险承担指数、创业的能力等等都不尽相同，任何时候别人的失败并不等同于你的失败，别人的成功并不意味着你就能成功，更多的时候创业者应该要自我审视，查看自身条件，找到自己具备的创业优势和劣势。以近些年投资热度居高不下的电商为例，很多人通过淘宝这一平台赚得盆满钵满，但是同样也有很多人黯然收场，平台是一样的，市场是一样的，时机和机会是一样的，但是因为创业者的不同，导致的结果也不相同。

马云曾说：创业者要想清楚三件事情，一个是你想干什么？不是父母朋友其他人想要我干什么，而是自己想干什么。二是我该干什么？而不是我能干什么，该干什么要明白，不该干什么就更应该明白。三是我能干多久？我想干多久，这件事该干多久就干多久。这句话就包括了自我审视过程中需要考虑的两个方面，一个是主观条件审视，也就是心理和素质上要过关，另一方面是客观条件要符合，包括创业的资金筹备，创业行业的选择等。从某种程度上来说，创业是一条不归路，在创业前审视自我，考量自身各个方面，发现自己到底适不适合创业，到底能为创业忍受多少。

### 主观条件审视

在主观审视阶段，创业者可以问自己几个问题：自己对问题的承担限度是多少，也就是心理素质是否达标？身体素质是否足以支撑创业过程中的亲力亲为，并忍受高强度的工作？知识素质和能力素质是否合格，能不能够胜任老板这一角色？

心理素质：主要是创业者的意志力、性格、气质、情感等。成功的创业者往往自我意识特征是自信和自主，并且对问题和困难的承受能力和自己的野心相匹

配。创业是一个漫长的过程，这中间创业者会遇到各种各样的困难和问题，想要成功，就需要有“千磨万击还坚劲，任尔东南西北风”的毅力。同时，还要忍受住创业过程中的孤独和寂寞，忍受住周围朋友家人的不认可、不理解。

大部分的创业者不是一拍脑门，说干就干的，有很多时候创业前期纠结的时间，甚至比他创业的时间还要长。洗车人家烟台店的孙老板也有一个漫长的纠结过程，他所面临的创业问题是不被自己的亲人所理解。创业本身就是一个很漫长且艰辛的过程，可能在这个过程中，创业者会失去继续前行的信心、勇气，会彷徨和孤单，所以其实很需要周围人的认可、鼓励和支持。在创业的最开始，孙老板就完全没有了“同盟”，这就意味着他要独自去忍受创业前期的煎熬，注定了会有很多的孤独。

创业初期的孙老板很年轻，刚刚结完婚，又是家里的独子，父母经营点小生意，生活稳定没有压力。有志向的年轻人总会有很多的想法，不甘于当下，孙老板迫切地想要通过创业去证明自己，这个时候汽车美容行业和洗车人家进入了他的视野。没有经过父母的同意，没有和家人打声招呼，他只身去往济南考察项目，短短一天的时间拍板敲定了要做汽车美容生意。

但是父母并不理解他的想法，他们认为现在的生活衣食无忧，不应该去冒险创业，而且在父母眼里，孙老板太年轻，资历少，更应该安于现状的照顾家里的小生意，不要好高骛远。当时孙老板还在济南，在电话里他和父母激烈的争吵了起来。最终，父母还是没有拗过他，暂时同意了他的创业想法，并且愿意给予他一定的资金支持。

孙老板暗下决心，一定要干出点样子来，让父母知道他的决定并没有错，也去证明自己虽然年轻，但绝对不是那种不学无术、胸无大志的人。项目是定下来了，但是资金成了阻碍他继续的最大问题。家里人不支持，不再愿意给他提供资金支持，无奈之下去向自己的朋友兄弟借钱，但是都不愿意借钱给他。这时候的他几乎都绝望了，幸而妻子怕他想不开，把房子抵押了贷款，给他凑齐了资金。后来，他又遇到了选店址难、员工怠工流失等一系列问题，因为家里在一开始就不同意他创业，所以当这些问题出现时，他都是一个人去忍受解决，在这个过程中，也曾有过后悔的想法，也曾经想过就此放弃，但是又一次次坚定自己的信念，最终建立了自己的事业。

身体素质：创业与经营是艰苦而复杂的，创业者会工作繁忙，工作时间长，压力大，大部分的事情都需要亲自干。身体是革命的本钱，如果身体素质不好，必然会力不从心，难以忍受创业重任。

当然，这并不是要求创业者必须完全具备这些素质才能去创业，特别是初次创业者，更是在各方面都有所欠缺，但创业者本人要不断学习，不断提高自身的素质。

## 客观条件审视

巧妇难为无米之炊，没有客观条件作为支撑，创业者根本不可能迈出创业的第一步。那么在创业初试水阶段，创业者应该从哪些方面审视自我呢？

首先审视资金是否充足。有投入就有产出，天下真的没有掉馅饼的好事，即便是中奖还需要花两块钱买张彩票呢，何况是创业。即便是白手起家的创业大亨，在最开始时也并不是真的一文不名，具备创业的初始资金是创业的必要条件。

虽然国家和地方政府为了鼓励创业，推出了零元注册公司，减免税收等优惠措施，但是不管创业者投资什么样的创业项目，都要购买设备、产品、聘请员工、租赁店面办公室等，即便是这些都具备了，人情世故也需要资金作为支撑。创业者在初期创业阶段，需要全面考虑自身的资金储备状况以及投入所需要的资金，甚至需要考虑到后期的投入，保证资金链条不被切断。

人人都想创业，但是并不是人人都能创业，其中一大部分人止步就是因为资金不足这一硬性条件不过关。这里所说的资金，并不只是单纯意义上创业者手中可以利用的现金和银行里可以提出的现金，而是各种渠道筹集到的资金综合。

一般来说，在自身可用创业资金不足时，可以通过三个方面去筹备，一是借款，这是小规模创业者和家庭式创业通常使用的方法，向亲朋好友、同事同学、父母长辈等借款。中国比外国有着更深厚的家族关系，所以在遇到问题时更愿意向亲朋好友求助，所以中国的小成本创业者一般在创业资金不足的情况下，会选择向朋友、亲人等借款。不过这种资金解决方式，需要创业者忍受强大的精神压力，因为一旦创业失败，血本无归不说还要背负沉重的外债压力 and 人情债。二是抵押贷款，用固定资产抵押给银行或者是小额贷款公司，从而暂时解决资金短缺问题。三是在自身资金不足的情况下，可以拉人入伙，把一部分利润和权利分割出来，以解决资金的燃眉之急。

下面，我们看一个案例，这名创业者因为资金不足，但是又迫切地想要创业，就采用了拉人入伙的方式解决了前期资金不足的问题。

何老板经营一家洗车人家汽车美容店，他在创业初期及中期就遭遇了两次创业资金短缺问题，甚至一度因为资金问题而难以维持经营，不过他就巧妙利用了拉入合伙人和借款两种方法化解了危机。

创业初始阶段，因为刚刚买新房成婚，所以留给创业的资金并不多，再加上天津的房租非常的高，拿着年迈的父母存下来的一点积蓄去创业，实际上心理的压力非常的大。但是他又非常看好汽车美容这一行业的发展前景，所以前前后后一直思索了三个多月，还是忍受不了那种对成功的渴望，咬牙决定打拼一番。恰逢此时，他听说了舅舅家的表弟也正有创业打算，于是决定拉其入伙。表弟带来的20万资金，恰好解决了创业初期的投资资金短缺的问题，在洗车人家总部的帮助下成功步入创业。

但是因为资金分配和使用问题，两个合伙人不断发生摩擦和矛盾，很快合作关系难以维系。开业前期，因为客户量积累不足和新店面宣传力度不够，汽车美容店一直是负盈利阶段，每个月都要往里面搭上3万多。但在此时，表弟一方忽然毁约，执意退出，并要求归还开始时投入的20万元费用。这让何老板的经营雪上加霜，一方面店面在正常的亏损（新店面通常有一个负盈利或零盈利的阶段），另一方面是需要归还合伙人的投资费用，他一度也想要就此放弃。但是，看着好不容易才建立起来的汽车美容店，此时放弃太可惜了，而且他也对自己的店面逆转有信心。

被逼无奈，何老板只好求助于借款这一途径，从朋友那里借到10万元退还给表弟，并承诺半年内另外10万元会补上。而且，因为资金不足，员工的工资也成为问题，一部分已经培训好了的员工流失，只剩下两个员工还愿意留下。为了缩减资金消耗，他一方面当老板，一方面做小工，亲自上阵洗车。这期间，他忍受住了别人种种非难，并且一次次地告诉自己不要放弃。此时，洗车人家总部派出市场人员帮他规划整改并制定了活动方案，又严格把关服务质量，营业额日渐提高，会员客户已达500多个。终于在漫长的七个月后，店面盈利并进入急速增长阶段。

从这一案例中，我们可以看出，创业者需要忍受来自资金的压力，并且当资金出现问题时，要依靠借款、合作、抵押等方式积极解决这一问题。更重要的是，在面对资金不足问题时，要忍受住来自各个方面的压力，才能化险为夷。

其次，要审视创业项目和选择行业。中国创业招商网调查显示：80%的创业

者在创业前期都感到确定创业项目“十分头疼”、“很难抉择”；在创业失败的案例中，60%的人觉得是创业项目选择失误，或者是创业项目不对头；在创业成功群体中，70%的人都认为是良好的创业项目成就事业。由此可见，选择一个适合的、恰当的创业项目，几乎是成功创业的必备条件。一个好的行业和项目的选择几乎决定了你未来创业路的走向，决定了你创业的投入和从中获取的财富，也在一定程度上决定了你的创业难度。

对于小成本创业者来说，可选择的创业项目多如牛毛，在任何一个搜索引擎中输入“创业项目”几个字，就会有成千上万条相关链接。特色餐饮店、小家电零售、汽车美容、月嫂会所、婚庆公司、儿童早教结构等等，让创业者眼花缭乱。但是这些创业项目适合你吗？你对这些行业了解多少？真的如网络上所言，那么有发展前途吗？当然不尽然，选择一个好的创业项目需要层层把关，需要如最苛刻的女人挑选衣服一样，从各个方面去考察审视。

三百六十行，选择对行业和项目，是创业成功的一半。俗话说女怕嫁错郎，男怕选错行，那么，应该怎么去选择项目呢？先看一组案例：

河北韩老板辞去机关工作，开始创业，在全面考察市场后，他发现了餐饮市场有着非常大的发展空间，对烧烤店产生了兴趣，说干就干，找店面、招兵买马，很快自己第一份事业——烧烤店成功开业。但是随后，却因为经营的经验不足，生意并没有出现预想中的那么火爆，后来很快倒闭。2009年，他又开了一家川菜馆，还是因为经营问题，以失败告终。

2011年，他发现越来越多的人对休闲娱乐的消费日益增多，越来越多的人选择去棋牌室消磨时光，极具行动力的他立刻在当地开起了一家棋牌室，因为市场有消费者，所以生意一直红红火火。虽然这一次最终还是成功了，但是他依然对餐饮行业又爱又恨，爱的是确实感觉餐饮行业大有可为，恨的是之前两次投资餐饮都以失败告终。

2014年年初，他和几个朋友一起在考察市场，寻找新的创业项目时，看到有一家店门口排着长长的队，当时很好奇，什么样的一家店这么吸引人呢，好奇之下发现是一家烤鱼店，咨询之后才知道是做烤鲶全鱼的。当时烤鱼这一概念在餐饮市场还较新鲜。韩老板在品尝了一下烤鱼后，发现味道确实很好，和传统鱼的吃法很不同，很有特色，他感觉机遇来了，这一次的选择绝对没有错。

随后，他选择了快乐的鱼这一烤鱼加盟品牌，在和总部进行密切的联系、试

吃后，成功打造了梦寐以求的独属于自己的餐饮店。总部也派了专业的督导老师帮忙选址，提供了装修效果图，在装修期间，派了自己的两个心腹去总部学习了相关的技术。经过共同的努力，7月初，快乐的鱼特色烤鱼店开始试营业，7月18号正式开业。现在，因为烤鱼这一餐饮形式比较新，也并没有类似的店面，再加上总部提供了很多好的经营模式，现在快乐的鱼店一直经营良好。

