

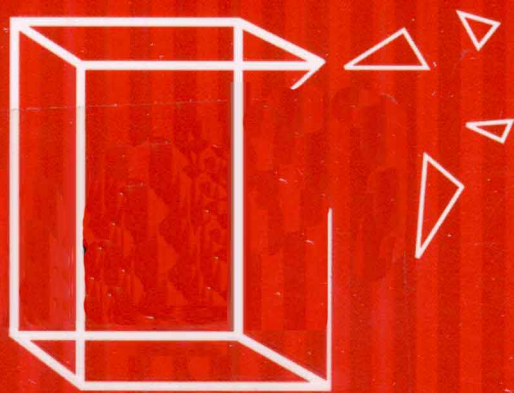
POBING

博锋○编著

当所有人告诉你如何走向成功时
我想告诉你如何避免失败

破冰

——走出创业的十大困境



艰难的辉煌背后，不仅仅要有豪情壮志，还要有走出困境的能力。
面对创业困境，你准备好了吗？为什么这么多人投身商海，却以失败告终？
如果你正渴求通过创业实现自己的价值，如果你正遭遇着创业道路上的重重困境，
那么，你该看看这本书……

重庆出版集团  重庆出版社

破冰

——走出创业的十大困境

博锋○编著

图书在版编目(CIP)数据

破冰——走出创业的十大困境 / 博锋编著. —重庆: 重庆出版社, 2012.8

ISBN 978-7-229-05173-0

I. ①破… II. ①博… III. ①职业选择—通俗读物 IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 087487 号

破冰——走出创业的十大困境

POBING——ZOUCHU CHUANGYE DE SHIDA KUNJING

博锋 编著

出 版 人: 罗小卫

责任编辑: 袁 宁

责任校对: 何建云

装帧设计: 重庆出版集团艺术设计有限公司·王芳甜



重庆出版集团 出版
重 庆 出 版 社

重庆长江二路 205 号 邮政编码 400016 <http://www.cqph.com>

重庆出版集团艺术设计有限公司制版

自贡兴华印务有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 电话 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 720mm×1 000mm 1/16 印张: 16 字数: 205 千

2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

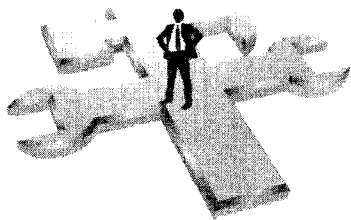
ISBN 978-7-229-05173-0

定价: 28.00 元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

版权所有 侵权必究

前言



创业成功！多么让人兴奋的字眼。走在车流似水的大街上，满是成功者的春风得意，让人目眩神迷。很多人都曾想和他们一样通过创业来实现自己的价值，获得更好的生活。但是，大部分人只看到了成功者的荣耀，却忽略了他们曾经所经历的磨难。太多人渴求通过创业实现自己的价值，却忘记了创业道路上的艰难险阻。

直到自己亲身走上创业的道路，你才会明白，原来有如此多的困境在阻挠着自己成功的脚步。成功之花明艳动人的背后是奋斗的泪泉和牺牲的血雨。

有人仅凭着一腔豪情去创业，这种“虽千万人，吾往矣”的豪情固然可贵，但创业者光有豪情还远远不够，你需要一种走出困境的能力。

据统计，在成立的第一年里，小企业的失败率在40%以上，在成立的头五年中失败率高达80%。为什么这么多人投身商海，但却以失败告终？在今天，有那么多关于如何成功经营企业的知识和培训，为什么仍然很少有人成功？原因很简单，就是因为太多的培训和经验都告诉了创业者该如何走向成功，却忘记了提醒他们怎样避免失败。

成功之道，大概相同，失败之处，各有不一。很多时候，创业者之所以失败，并不是没有找到通向成功的路，而是迈不过困难这道坎。为了能够帮助创业者走出困境，我们编著了这本书。





本书从十个创业中最常见、最难解的困境出发,通过众多案例及创业理论,对创业困境及其解决方案都给出了详尽的论述。书中介绍的林林总总的雄谋伟略和创业智慧,会给你有益的启示,使你的创业目标更加清晰,也会成为你创立宏伟大业的良师益友。

本书若能为您在创业及经营中提供某些有益的启迪与借鉴,也就实现了编写此书的目的。



前言 1

困境一:创业的负面心理 1

1. 恐惧心理:敢于创业才能获得成功 3
2. 盲目心理:练就一双火眼金睛才能免入陷阱 7
3. 急躁心理:罗马不是一天建成的 11
4. 消极心理:消极让你失去主动权 14
5. 自傲心理:凡事不能全由自己说了算 18
6. 退缩心理:创业贵在坚持 23

困境二:资金匮乏,一筹莫展 29

1. 创业不一定要用自己的钱 31
2. 向银行“要钱”是常规的融资途径 36
3. 自我提升,积极寻找创业投资 42
4. 算好成本再创业 46

困境三:没有合适的项目,无从着手 49

1. 分析自己的优势再起步 51
2. 找项目学会“搭便车” 58
3. 不创新,项目一定没前途 63
4. 避开项目诈骗的陷阱 68
5. 市场有需求才是好项目 72
6. 连锁经营——项目的成功可以复制 77

困境四:庙太小,请不动大和尚 81

1. 留住人才不能“任人唯亲” 83
2. 自己培养的更好用 87

3. 别让工资成为员工出走的理由 92

4. 用最适当的岗位留住人才 97

5. 用“发言权”招揽人才 102

困境五:企业员工的心气不高 107

1. 让激情“保鲜” 109

2. 温情的管理才有热情的员工 113

3. 别让一块臭肉坏了一锅汤 118

4. 好团队,让员工更有激情 122

5. 两种决断力,一个都不能少 127

困境六:投入太大,难以为继 133

1. 合理避税,最明智的选择 135

2. 用对钱才能赚大钱 140

3. 正确认识利润,合理控制成本 144

4. 小资本受不起“高利贷” 148

5. 减少没必要的面子成本 152

困境七:如何才能迅速打开市场 157

1. 有定位才能有地位 159

2. 用质量在市场上站稳脚跟 164

3. 找准对手弱点占领市场高地 169

4. 与你的对手共享市场蛋糕 174

5. 剑走偏锋,进入“冷门市场” 178

困境八:企业小,抓不住顾客的心 183

1. 学会引导消费者 185

2. 客户有异议,那是你的机会 190

3. “小”而有特色,也能抓住顾客 196

4. 抓住顾客心理,提高成交欲 200

5. 用和睦的气氛和高满意度抓住客户 205

困境九:经验缺失,看不清发展方向 211

1. 有方向才有激情 213
2. 找方向需理念当先 217
3. 于细微中找准大方向 222
4. 跟着别人走路容易迷失方向 227

困境十:没有危机意识导致失败 231

1. 提高经营危机感 233
2. 对待媒体的态度要积极 238
3. 未雨绸缪,应对危机 243

困境一： 创业的负面心理



有人认为,性格是天生的,我们无法改变,这种观点有一定的道理。确实,一个人的性格有先天的因素,但是,后天的因素同样很重要,性格也是可以改变的。一个人的周围环境、所受到的教育、人生的经历都会潜移默化地塑造他的性格、他的思想。人要学会对自己的性格和心理进行主动的塑造,使之适合自己的事业。

创业是一个异常艰辛的历程,创业者无不殚精竭虑,日夜为之奋斗,但很多人却陷入“泥潭”难以自拔,导致创业失败,最后血本无归。为什么?因为他们误入了心理雷区,以至于屡创屡败。本章从恐惧心理、盲目心理、急躁心理、消极心理、自傲心理等几个角度进行“雷点扫描”,给大家提出“扫雷诀窍”,揭示创业过程中存在的形形色色的财富“雷区”,剖析错综复杂的失败迷局……

1. 恐惧心理：敢于创业才能获得成功

创业是一条走向未知的道路，一路上可能会遇到许多我们难以预料的困顿和窘境。所以在创业之前，所有人都难免会有疑虑：产品会有市场吗？公司能熬到赚钱那一天吗？辛苦付出会有回报吗？万一失败了，别人会怎么看自己？……

如果在创业还没开始时就战战兢兢、如履薄冰，甚至无故产生退缩心理，那么可以确定，创业者已经踏入了恐惧心理的困境之中。

恐惧是一种沉重的心理负担，会极大影响创业者的判断力和决断力，甚至会让创业者失去信心，停滞不前。如果无法摆脱恐惧心理，即使强行创业，最后也难免会失败。

老王最近十分纠结，原因就是他的朋友手头上有个项目，因为没有能力独自去完成，所以找到了他，朋友对老王说：“这个项目很不错，收益十分可观，虽然风险是有一点儿，但是都在可以控制的范围之内。”

其实老王很早就想自己干点事情了，现在一个挺不错的机会摆在眼前了，可他却有些拿不定主意。他没有去想这个项目的可行性，而是在心里反复地琢磨：万一要是赔了咋办？就算赔不了多少钱，那也是自己辛辛苦苦攒的。孩子明年就上大学了，母亲身体不好，处处都要用钱，我要是赔了，以后的生活就更难了。而且有这么好的项目，他干吗不找别人，非要来找我？是不是有什么目的？……

老王越琢磨越害怕，越害怕越拿不定主意，最后朋友只好对他说：“你要是不干就算了，我去找别人吧。”

就这样，老王错失了一个创业的好机会。



老王就是因为恐惧、因为“怕”才错失了良机。其实这个“怕”字，左右两边分开来看就是个“白担心”，事实上，创业者的恐惧在很多时候也是来源于“白担心”。

恐惧心理的产生并不是因为创业路上的具体难题，而是在创业之前就已经在毫无理由地担心失败和失败之后的种种后果。这种恐惧心理，只会加重创业者的心理负担。

所以，我们必须要先学会克服这种恐惧心理，只有这样才能轻松上阵，从而实现自己的创业梦想。

当年牛根生迫于种种压力离开了伊利公司。那段时间里，牛根生一直在思考自己将来何去何从。

自己开一家乳制品公司？这个念头在牛根生的脑子里反复地浮现。但是考虑到伊利的强大和自己有限的资金，他觉得很难成功。一开始，牛根生还能比较客观地思考这个创业想法的可行性，但是到了最后，他满脑子想的都是：如果失败了怎么办？不仅颜面无存，甚至可能会让自己毕生的积蓄化为乌有。家怎么办？孩子怎么办？……

关键时刻，牛根生朋友的一句话点醒了他：“不去试试，光是往坏处想，到头来还弄得自己挺紧张，天天思前想后，除了吓唬自己有啥用！”

在朋友的鼓励下，牛根生决定放开恐惧，先大干一场再说。

乳制品帝国——蒙牛公司从此诞生。

创业前的恐惧在所难免，但是只有像牛根生这样，最终从无谓的恐惧中走出来的人，才可能最终成功。像老王那样，因为恐惧使得创业计划胎死腹中的人，无疑是丧失了一次改变人生的机会。

创业恐惧症就是所有创业者的一块试金石。在恐惧面前，有的人退缩了，依然老老实实在地做着打工仔，庸庸碌碌地了此一生，但有些人却因此激起创业的斗志，最终获得了成功。所以说，走出创业恐惧心理的泥

潭是成功的第一步。

成功的创业者为什么没有被恐惧击倒呢？归结说来，是因为他们有以下几个应付恐惧的武器：

1. 为自己制订一个创业计划

恐惧来源于未知，如何让创业路上的“未知”变成相对的“已知”呢？其实很简单，那就是在创业计划上多下工夫。

写下自己对创业的想法、创业的目标，确定你将要做什么事情；看看手头存有多少钱，还需要多长时间来筹集资金，计划好自己创业的时间，在此之前要为创业做好准备；确定自己想创造怎样的工作环境，以及企业将为哪类顾客提供服务；你还应当参加一些管理和市场营销的培训，为以后做准备；如果还有没完成的准备工作，把它们一一列出来，并逐一完成。

2. 让信心为自己打气

放弃稳定的工作和收入，开始你前景并不明朗的创业之旅，要承担很多的风险，因此成功的创业者一定是那些对自己十分有信心的人。而正在创业或试图创业的你，是否有足够的信心面对创业路上的风雨兼程呢？

信心其实也是可以培养的，你可以做一些自己感兴趣的事情，帮助自己找到创业的方向；每天尝试一些新鲜事物，学会适应变化，降低对创业的恐惧感；勇敢面对自己害怕的事情，锻炼勇气和信心。想象一下将来成功时的景象，也可以使自己更自信。

3. 真正谨慎的人是不会恐惧的

很多人认为谨慎的人更容易恐惧，这是错误的，真正谨慎的人，他们有自己的判断，对局势有清醒的认识，对后果有足够合理的预测，所以他们是不会恐惧的。

那种天生的恐惧派，在打算创业之后就会开始害怕，因此迟迟不敢



有所动作,他们之所以恐惧,其实就是因为他们总在想坏的结果,但是如何避免坏结果的产生,他们却从来没有想过。最终,他们会被恐惧心理打倒,失去创业的激情。

真正谨慎者,可能也是迟迟没有动作,但是他们心中想的问题却和恐惧派截然不同,他们在想创业过程中可能会遇到的难题以及应对的方法,他们不会有恐惧,因为他们对未来有足够的判断力和规划,当他出手的时候,已经是稳操胜券了。

我们要想成功,有很多条路可以选择,但永远不能退缩,成功绝不会喜欢胆小鬼。有“创业教父”之称的马云曾经说过:“好像没有什么东西我最恐惧”;著名企业家王石也不惧艰险,敢于挑战极限,在年近花甲时攀登了珠穆朗玛峰。

创业需要资本,需要资源,但更需要的是勇气和有应对一切风险的抗压能力。

创业顾问

创业过程中,恐惧的大小因人而异。但一直对创业满怀畏惧望洋兴叹的人,永远也无法掌握金话筒,永远也不会成为企业家。所以对想通过创业实现自己的辉煌的人,一定要勇敢面对创业。做好了充分的创业准备,坦然对待成功和失败的人往往都会成功。

2. 盲目心理：练就一双火眼金睛才能免入陷阱

不经过调查，只是道听途说，就认为一个项目绝对能赚钱。

看见别人都去创业，也不考虑自己的优势在哪儿、不足在哪儿，就跟着别人一起冲向了创业的战场。

别人说干什么容易自己也去干什么，完全不考虑两个人之间的个体差别。

.....

以上几种现象，是很多初期创业者常犯的错误！对此，我们只能给出两个字的评语——盲目！

盲目心理是一种可怕的创业心理。很多时候那些看起来不容错过的机会，实际上是一个深不见底的陷阱。创业者如果陷入盲目心理的怪圈，就难免掉进别人布置的陷阱。在失败之后有些人找借口说：“这个陷阱伪装得太好了。”这不过是主观的理由，你之所以会掉进陷阱，更重要的原因还是在于你内心的盲目。要想创业成功，一定不能盲目。

史玉柱是中国最大起大落的企业家之一。虽然现在史玉柱依然是国内知名的成功企业家，但是当初在创业的时候却几度失败。尤其是巨人公司的重大挫折，更是让史玉柱的事业跌到了谷底。针对巨人公司创业的失败，史玉柱曾多次反思，在反思中他说得最多一个词语就是“盲目”。他曾多次表示，巨人的失败就是因为“两个盲目”造成的。

第一，盲目追求发展速度。

史玉柱在经营巨人公司时，不管市场形势，盲目地追求创业规模，最后导致了公司负荷太重，走向了失败。



第二,盲目追求多元化经营。

巨人集团在创业之初就涉足了电脑业、房地产业、保健品业等,行业跨度太大,新进入的领域并非优势所在,却急于铺摊子,有限的资金被牢牢套住,巨人大厦导致的财务危机,几乎拖垮了整个公司。巨人的主业——电脑业的技术创新一度停滞,却把精力和资金大量投入到自己不熟悉的领域,缺乏科学的市场调查,好大喜功,没有形成成熟的多元化管理的能力。

史玉柱将自己的失败经历用“盲目”二字概括,不无道理。盲目心理会导致人目光短浅、见事不明,更会导致创业失败。许多创业者在创业前,既没有深入调查市场,也没有做好充分的创业准备,靠的不过是一时的兴趣或是冲动。你要知道:创业需要理智而不是冲动,需要冷静而不是狂热。

盲目乐观要不得

创业也是一个艰辛的过程,需要平和的心态和坚韧的耐力,在创业过程中应该有信心,敢于承担风险和善于化解风险,而创业最忌讳的就是不切实际的盲目乐观。

想要创业的人们,往往心中被雄心壮志填得满满的,只想着日后如何如何成功,怎样实现自己的宏图大志,而在选择创业项目的时候犯了盲动、盲目的错误,正好被一些不良企业钻了空子。他们看准了这些人一心只想成功的心态,便一个劲儿地忽悠,说自己的项目多么好,加盟合作后赢利多么多么快,简直是一本万利,万无一失……而一心想要创业的人们,看到人家把项目说得如此之好,对自己又是如此热情,也就没想那么多了,稀里糊涂就把合同签了,钱也交了,高高兴兴地回家准备当老板了。可当店真的开起来了,才发现根本不是那么回事。自己没有什么

营销经验,不知道怎么打开局面,只有等顾客上门,结果是不仅不赚钱还天天在赔钱,弄得自己像热锅上的蚂蚁,而当初所谓的加盟总部、客服中心也对自己不理不睬了,有的甚至人间蒸发,不见踪影了。

如此深刻的教训应该说是经常在上演,这类事实提醒创业者,有心创业是好事,但不能盲目乐观,一定要睁大眼睛,保持清醒的头脑,不要人家灌几勺迷魂汤就找不到东南西北了。在项目的选择上,尽量要做到多走、多看、多问、多查。多到实地走走、看看,多问问项目的相关情况,多查查企业的相关背景及资质,是不是真的是可靠的、值得信赖的等等,不要对创业前景一味的盲目乐观,防止不小心掉入陷阱。

每一个创业者,都要经过详细的调查和谨慎的选择,保持清醒的头脑,只有这样才能减少失败的几率。

认识了自己再创业

部分创业者在创业过程中,心理期望偏高的现象比较普遍。他们由过去的重精神转向重实惠,产生“前途前途,有钱就图”、“管它专业是否对口,挣钱第一”等错误观念,仓促上马,唯利是图,只看目标,不考虑可行性,盲目创业,最终败得一塌糊涂。

这种“盲目病”通常表现在:一是创业心理不成熟。想法过于简单,将创业的困难往往归结为资金与物力的具体问题。二是对创业前景盲目乐观。项目的可行性只停留于理论分析的数据中,无法依靠一个可行性高的实施方案作为保障。三是认为激情是克服创业困难的法宝,忽视了综合素质与个人潜能是创业的首要前提。四是在创业项目所要的各方面知识与经验储备不足的条件下草率启动,之后迅速失败。

小芸毕业之后就一直想着自己创业,短短五六年间,她就换了好几个行业创业,但是最后都以失败告终。

