

深。度。思。想。者

创业是一种信仰

大学生必上的 **十** 堂创业课

陈麒宇 著



 中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

创业是一种信仰

大学生必上的**十**堂创业课

陈麒宇 著



中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业是一种信仰：大学生必上的十堂创业课/陈麒宇著. —北京：中国财富出版社，2014. 8

（华夏智库·金牌培训师书系）

ISBN 978-7-5047-5295-6

I. ①创… II. ①陈… III. ①大学生-职业选择 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 160806 号

策划编辑 刘淑娟

责任印制 方朋远

责任编辑 刘淑娟

责任校对 杨小静

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010-52227568（发行部） 010-52227588 转 307（总编室）

010-68589540（读者服务部） 010-52227588 转 305（质检部）

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 三河市西华印务有限公司

书 号 ISBN 978-7-5047-5295-6/G·0580

开 本 710mm×1000mm 1/16 版 次 2014 年 8 月第 1 版

印 张 15.75 印 次 2014 年 8 月第 1 次印刷

字 数 226 千字 定 价 32.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

序 言

“这是最坏的时代，这是最好的时代。”任何时代都可以创业，任何人都可以成功。创业，是当今年轻人津津乐道的话题。据媒体调查显示：在北京、上海、广州、武汉、成都、西安六城市中，18~34岁的城市青年中16.6%已经有过或正在进行自主创业，48.3%的青年有自主创业想法，正在等待合适的机会。其中，大学生占很大的比重。

那么，什么是创业？怎样才能取得创业的成功呢？

创业是一种信仰，创业精神的本质是找到你所热爱的、对之充满激情的、擅长的，且能满足人们实际需要的事业，并持之以恒，勇往直前地去追求。人人猎头的创始人王雨豪说：“创业于我而言，不等同于别墅、名车，不等同于纳斯达克上市，甚至连董事长都不等同。创业对于我，是一种生活状态，一种我喜欢、欣赏、享受的生活状态。”

对于现代的大学生来说，创业需要一种坚定的信念，一颗不安分的心，更需要为了实现自己的梦想和目标奋斗的勇气和智慧。要想创业成功就必须具有好奇心、观察力，真正对身边的人及地球上芸芸众生的生活感兴趣。

从比尔·盖茨不以传统经济必不可少的土地、机器、厂房等



要素为依托，创造了一个伟大的“创业童话”开始，越来越多的人深刻地意识到：创业，原来并非一件可望而不可即的事情。何况，在创业门槛越来越低的今天，越来越多的大学生为了实现自己的梦想，走上了自主创业的道路。

但是，要知道创业不是一件容易的事。创业是一个“无中生有”的过程，在这个过程中，有无数的未知，有无数的取舍。创业，对每一个涉世未深的大学生来说都会是一段十分艰难的历程。如何敲开创业的大门？如何迈出最艰难的第一步？如何取得创业的成功？相信，这是每个初创业者最关心、最想知道的答案。

对于毫无创业经验的大学生来说，学习成功者的经验是创业成功的捷径。站在巨人的肩上瞭望，胜过自己苦苦摸索。

本书就为想创业的大学生总结十堂课，不仅告诉你创业需要梦想和信仰，需要坚持和努力，也需要充分的准备，还告诉你如何创立商业模式，如何组建创业团队，如何筹集创业资金，如何管理创业风险等。

一堂精彩的创业课会让人终生受益，一本好书也将改变无数人的命运。也许《创业是一种信仰》并不能使你成为像比尔·盖茨、马云一样的名企业家，但它绝对可以让你在今后的创业道路上少一点迷茫，多一分自信，离自己的目标越来越近！

如果你能静下心来认真阅读本书，掌握书中成功人士创业的真谛，再加以触类旁通、举一反三的运用，就一定能实现你的创业梦想！

本书能在较短的时间内出版，真诚感谢秦富洋、方光华、陈



德云、刘星、曾庆学、李志起、杨勇、李高朋、孙汗青、陈春东、张旭婧、王京刚、陈宁华、王军生、辛海、将志操等人在制图、文字修改以及图书推广宣传方面的协助。

作 者

2014 年 6 月

目 录

第一堂课 梦想与信仰：信仰比成功更重要	1
要有野心：梦想有多大，舞台就有多大	3
创业者要有雄才大略，雄心比黄金更重要	5
梦想本不值钱，但是你坚持下去，就值钱了	7
创业是一种延展生命创造力的信仰	10
创业要有一种“疯”劲，只有偏执狂才能生存	12
相信自己，自信是创业者的最大资本	16
拒绝自卑，将其化作创业的动力	19
第二堂课 创业准备：准备越充分，创业越顺利	23
决意冒险：准备好成为一名创业者	25
做好心理准备：创业就是与困难、失败为伴	28
学会用脑袋做事	31
吃透一个赚钱的行业	33
养成个人果敢的处事风格	35
锻炼自己的事务处理能力	37
利用自己的兴趣和长处	39



第三堂课 商业模式：好的商业模式比努力更重要	45
捕捉信息，在信息中把握机遇	47
标新立异，永远不做大多数	49
找最适合自己的而不是最赚钱的	53
从小处着手，小商品同样能做成大生意	57
好创意：如何为自己的事业谋创意	61
最成功的创业是创立模式	63
每3个月回顾一次自己的目标和商业计划	66
 第四堂课 团队组建：创业路上不能孤军奋战	 71
创业初期团队比模式更重要	73
寻找最适合而不是最优秀的合作伙伴	77
增强团队凝聚力，始终让团队成员牢牢地抱在一起	80
不抛弃，不放弃，不让任何一个伙伴掉队	84
留住有能力、有进取心的员工	88
团队文化的本质	91
打造激情团队，共享共担	94
 第五堂课 融资有道：资金是创业者的生命线	 99
借米养鸡，无本也能起家	101
融资的最高境界是“我不要钱”	104
强借不如智借，轻松赢得投资人的心	112
寻求贷款：债务融资的利弊	115
节约资金，避免不必要的花销	118
要善于盘活资金	121



有一个合理而健全的财务规划	125
第六堂课 业务开拓：营销是创业者的开山斧	129
为客户而改变是创业的不变法则	131
将客户的抱怨放在心上，不要置若罔闻	132
尽可能多地结交同行业中的大老板	134
创业者应该学会和不喜欢的人相处	137
“攀龙附凤”，巧借名人做广告	140
娱乐营销，好玩的更好卖	144
借梯登天，借事造势	146
第七堂课 管理策略：管理有方，才能走稳创业路	151
不要统一人的思想，而是统一人的目标	153
用人的最高境界是“养”人	155
干部永远是让 CEO 最头痛的问题	158
把握好德与才的关系	161
善于治心，得人心者得天下	163
人尽其才，别把飞机引擎装在拖拉机上	166
来一次“整风运动”	168
在员工之中形成有效的激励机制	172
第八堂课 发展超越：创业者有超越自我的勇气	175
向别人学习，跳过别人走过的弯路	177
对市场要敏感，抓住机遇求发展	181
记住你最初的梦想：不要满足于一时的成就	184
强烈的意愿，像坚持初恋一样坚持理想	187



敢于竞争，在竞争中强大自我	189
先发制人，竞争中一定要抢得先机	193
用创新来保持企业的生命力	197
 第九堂课 风险管控：正视创业路上的风险和失败	203
时刻保持一颗清醒的头脑，企业家天天想的就是危机在哪里	205
危机往往源于细节，不要忽略任何一个细节上的失误	207
居安思危，随时做好过冬的准备	209
危机公关，化解危机并利用危机	212
在逆境面前要具备独当一面的能力	215
黑暗日子的重要一课：做创业“小强”	218
正视失败，在失败中寻找成功的方法	221
 第十堂课 责任与感恩：做对社会有价值的创业者	225
诚信——创业者的心灵法则	227
责任——创业者的心灵坚守	229
围绕消费者需求和价值才是王道	232
赚钱赚在明处：君子爱财，取之有道	235
依法纳税，不要逃避自己应有的责任	237
用财富分享你的爱和关怀	240

第一堂课

梦想与信仰： 信仰比成功更重要





要有野心：梦想有多大，舞台就有多大

我们知道，创业需要很多东西，首要的就是野心。这里的野心是指要有强烈的脱贫致富的愿望。这种强烈的愿望实际上是促使一个人努力奋斗的原始动力，是激励一个人逃离困境的有力信念。一个安于现状的人，是不可能在事业上有更大的成就的。只有把这种强烈的愿望视为与自己共存亡的可贵财富，才会付诸行动，并努力坚持。

我们来看一则故事：

法国一位大富翁在弥留之际立下了一个遗嘱：我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能猜出“穷人最缺少的是什么”，他将能得到我存在银行私人保险箱内的100万法郎，这是揭开贫穷之谜的奖金，也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

遗嘱刊出之后，有48561个人寄来了自己的答案。这些答案五花八门，应有尽有。绝大部分的人认为穷人最缺少的是金钱；有一部分认为穷人最缺少的是机会；有一部分认为穷人最缺少的是技能；还有人说穷人最缺少的是帮助和关爱，是相貌漂亮，是名牌衣服，是家世，等等。

在这位富翁逝世一周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了他在银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀：穷人最缺少的是成为富人的野心！

在所有答案中，有一位年仅9岁的女孩猜对了。为什么只有这位9岁的女孩想到穷人最缺少的是野心？她在接受100万法郎的颁奖之日说：

“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野



心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

野心应该成为所有创业者探求成功的利器，“王侯将相宁有种乎？”古人尚且发出这样的感叹，今天有着聪明才智的我们岂能庸庸碌碌，无动于衷？如果你渴望创业成功，那么请你先问问自己：我有成功的野心吗？

当然，对于创业者来说，光有野心是不够的，但是，没有野心，一切都是空谈。试想，一个心志不高，没有远大目标，甚至连一张蓝图都没有的人，何以创造出奇迹？

野心可以让创业者克服挡在面前的所有障碍，变得所向披靡。拿破仑征战沙场，无人能敌的原因，更多的就是来源于他的野心。在战场上拿破仑料敌如神，攻无不克，“战争之神”的传奇至今不衰。他曾经狂妄地说：“啊！毋庸置疑，人们将会从我身上发现野心，更多的野心，而且是最伟大、最崇高的野心，是史无前例的野心！”正是这种狂妄的野心勃勃，使得这个有着忧郁气息的科西嘉年轻人在短短 15 年的时间里，成为一个征服者与统治者，他挽救了法国大革命，改变了整个欧洲，塑造了现代法国的面貌。

而事实上，拿破仑并没有什么先天优势，他身材矮小、相貌平平，没有显赫的出身、高贵的门第，也没有来自家庭的大笔财富。在军校就读时，经常因为自己的身份地位和一口充满了科西嘉岛口音的法语而被人讥笑冷落。这一切对于一个意志薄弱的孩子或许是一种巨大的摧残，可是对于少年拿破仑来说，反而增强了他克服困难、维护个性的决心。因为，他对自己辉煌的前程有着不可动摇的信念，在他心中隐藏着叫作“野心”的巨大的阴谋，于是他克服了一切出身、外貌及天资上的困难。

拿破仑曾说过这样一句话：“不想当将军的士兵不是好士兵。”与其说这是他为鼓舞士气而说的话，不如说是他个人野心的真实写照。



其实，野心源于人们对理想的无限追求，只不过这个理想更大，更充满挑战，更不可企及。每个人都有权利决定自己的人生，是甘于平凡，还是渴望辉煌，往往取决于你内心的一个念头，而一个有着野心的人是不会甘于寂寞和平凡的。

创业者要有雄才大略，雄心比黄金更重要

创业者要有雄才大略，才能成就一番大事业。作为一个创业者，如果满足于一时一地的成就，而缺乏不断追求更高目标的欲望，就会使企业停滞不前，丧失追求更好市场机会的动力。如此下去，不但会被竞争对手超过，自己的事业最终也会走向没落。因此，雄心是创业者必备的素质。

沃伦·巴菲特就是靠他的雄心，走向发迹之路，改变了他的贫穷命运。

有一个孩子，在很小的时候就对财富充满了渴望，他曾公开在同学面前宣布：“我要在35岁以前成为亿万富翁。”为了实现这个愿望，他没有在公司打工，也没有去当一个人人仰慕的白领，而是毅然选择了自主创业。尽管他小时候的话并没有人在意，但是后来通过他的打拼，他真的实现了他孩童时的梦想——成为世界首富。而今天，他的财富位居全球第二，他就是沃伦·巴菲特。

有些人之所以创业失败，就是因为他们有一个致命的弱点——缺乏成功的雄心，要知道有时候雄心比黄金更重要。如果一个人拥有了创业雄心，那么，等待他的就将是滚滚不断的财源。



李嘉诚在创办“长江塑胶厂”后，一次，他在翻阅一本英文版《塑胶》杂志时，看到一则不太引人注意的小消息，说意大利某家塑胶公司设计出一种塑胶花，即将投放欧美市场。李嘉诚立刻意识到，“战后”经济复苏时期，人们对物质生活将有更高的需求，而塑胶花价格低廉，美观大方，正合时宜，于是决意投产。

1957年春天，李嘉诚怀揣着强烈的希冀和求知欲，登上了飞往意大利的班机去考察塑胶花市场。

他在一间小旅社安顿下来，就急不可待地去寻访那家在世界上开风气之先的塑胶公司的地址，经过两天的奔波，李嘉诚风尘仆仆地来到该公司门口，但却戛然而止。他素来知道厂家对新产品技术的保守与戒备。

也许应该名正言顺地购买技术专利，然而，一来，长江厂小本经营，绝对付不起昂贵的专利费；二来，厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场，赚得盘满钵满，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。那么，长江厂只能跟在别人后头亦步亦趋，谈何突破呢？

聪明的香港人善于模仿，对急于打冷门、填空白的李嘉诚来说，等塑胶花在香港大量上市后模仿，将会遇到众多的竞争对手。情急之中，李嘉诚想到一个绝妙的办法。这家公司的塑胶厂招聘工人，他去报了名，被派往车间做打杂的工人。李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的，老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半，他知道这位“亚裔劳工”非法打工，不敢控告他。李嘉诚负责清除废品废料，他能够推着小车在厂区各个工段来回走动，双眼却恨不得把生产流程吞下去。李嘉诚十分勤劳，工头夸他“好样的”，但他们万万想不到这个“下等劳工”，竟会是“国际间谍”。李嘉诚收工后，急忙赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上。整个生产流程都熟悉了，可是，属于保密的技术环节还是不得而知。

李嘉诚又心生一计。假日里，李嘉诚邀请数位新结识的朋友，到城里



的中国餐馆吃饭，这些朋友都是某一工序的技术工人。李嘉诚用英语向他们请教有关技术，佯称自己打算到其他的工厂去应聘技术工人。李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。最后，李嘉诚到市场去调查塑胶花的行销情况，验证了塑胶花市场的广阔前景。

平心而论，以今天的商业准则衡量李嘉诚当年的行为，值得商榷。但在那个年代，偷师和模仿是很普遍的现象，无可厚非。李嘉诚创大业的雄心勇气和他随机应变的精明，对创业者不无启迪。

一般来说，对自己的要求越高，取得的成就也就越大；对自己的要求越低，取得的成就则越小。一个人即使身居陋室，只要有雄心壮志，就能奋然前行，改变命运。因此，一个人若想干出一番大事业，首先就应该有远大的志向。在创业中，你不妨问问你的内心，是不是缺乏创业的雄心？

这里需要提醒创业者的是，雄心不等于好高骛远，它是建立在脚踏实地的基础上，去一步一步地追求更高的切合实际的目标，而不是一口就吃成个胖子。例如，微软公司总裁比尔·盖茨经常用“让微软的软件运行在世界的每一台微机上”激励他的下属，可谓雄心勃勃。但是这绝不是好高骛远。因为微软公司为了实现这个目标，他们一步步地踏实地工作，力求使自己的工作做得更好，使自己软件的性能超越竞争对手，从而取得了今天世界软件业霸主的地位。

作为创业者的比尔·盖茨，如果不具备雄心壮志，他绝不会取得今天的成就。正是他的雄心壮志，不断激励着他带领微软迈向软件业的顶峰。

梦想本不值钱，但是你坚持下去，就值钱了

每个人都有自己的梦想，或大或小。还有的人曾经有过梦想，现在却