

## 第一章

# 你是否适合创业

——创业者必备的五大素质

### ■ 本章精彩内容

一位哲人说过：“如果进不了 NBA，就不要去打篮球。”因为并不是每个人都适合打篮球。同样的道理，我们每个人也许都有自己的某一方面的优势，但并不是每个人都适合创业。

什么样的人适合创业？具备哪些条件就可以放手创业？多年来理论界对这个问题见仁见智，提出了许多标准。就创业者的个人素质而言，如果能抓住核心的 5 个条件，就基本上可以认定一个人是否可以走上创业之路了。如果你不具备这 5 个条件，我不能说你创业一定会失败，但是我可以确定，你如果去做其他的事情，肯定会比创业更成功。

这 5 个条件是：健全的人格特质、深厚的知识积累、广泛的社会资源、敏锐的市场感觉、强烈的创业冲动。

### ■ 读完本章，您将了解以下问题



## ●健全的人格特质

要成为一名成功的创业者，首先就要具备健全的人格特质。这一点 无论是在什么样的历史和社会政治条件下 都是必不可少的。审视多年来无数创业者成功和失败的经验教训可以发现，创业者的健全人格特质，突出表现在 5 个方面：自信、勤勉、执着、机变和冒险。

### 1. 自信

美国《华尔街杂志》在一篇有关企业家的文章中得出结论：“成功的企业家都具有能感染他人的强烈自信。”

缺乏自信心的人士不要创业 因为创业首先是一件创新 是开创性的工作。对于创业者来说 自信是最不可缺少的一个品质。

成功的创业者普遍都有很强的自信心，有时甚至会给人一种咄咄逼人的感觉。他们通常非常坚信自己的决策，而不习惯于简单地听命于人。如果你在公司里是一个唯唯诺诺、习惯于被指挥的人，或只是一个虽不喜欢公司的环境，但又没有勇气辞职自创前途的人，那么你离成为创业者还有一段距离。

创造者和创新者都是对自己“深信不疑”的。他们相信自己的判断，相信自己的决定。对失败的担心往往使其他类型的人们感到气馁，但创造者和创新者对自己的想法充满信心，对失败的担心决不可能吓倒他们。可以说，强烈的自信或许比其他任何品质更能充当通向重大成就和极大快乐的门户。

创业者是一个充满自信的乐观主义者，具有令人敬畏的自尊。他从容不迫地对待所有的灾祸和不幸，不让盛衰沉浮损害自己的眼力或改变自己的目的。创业“游戏”是他一心向往的游戏，而游戏就是娱乐。创业者以积极的心态充满活力地不断

### 创业心语

美通公司创办者王维嘉认为，他读博士的最大收获就是获得了自信。他说：“如果有一种方法比如可以通过催眠术使我达到自信状态，我就会省下读博士的时间。”

创业和创新。防卫和守业是不属于他们的行为方式的，他只是进攻和创业。

1994年王维嘉在硅谷创办了属于自己的企业。创建之初，王维嘉即把企业的发展方向明确在向个人提供移动信息服务上。

“当时我们看到了现代技术的三个主要发展趋势，”王维嘉说：“第一个趋势就是计算机将从桌面向手持方向发展，第二个趋势是无线通讯包括手机及寻呼机的迅速普及与通讯成本的不断下降，第三个趋势则是因特网的大爆炸。所以我们的创业思路就是：是否能把这三项当代最重要的技术结合在一起，在掌上通过无线联网方式接入 Internet 网络终端。如果可能，那么人们只要轻轻一点就随时随地可以看到全世界的任何信息了。”

正是依据这样一个首次提出的个人移动信息服务的概念，王维嘉以及美通公司开始了其创业历程，同时也标志着未来全球市场总值高达 1 万亿美元的一个全新产业——个人移动信息产业的诞生。

成功的创业者并不是什么天才，但他们往往比常人有着更强的自信，这正是他们能够克服重重困难的有力武器。自信对创业者是至关重要的，尤其在创业期间，只有自信的创业者才能顶住压力，坚持坚持再坚持，最终到达成功的彼岸。

## 2. 勤勉

这是最古老的创业格言之一。勤俭可以兴家，上一代成功的创业者都是很勤勉的企业家。毋庸置疑，勤勉是创业者必须具备的条件，特别在创业初期，如果不勤勉，根本无望成功。

所谓勤勉，不单是指身体，更是指头脑，只有多动脑筋，有头脑和善于掌握机会的人，才会成功。

在创业之前，作为高级职员，你可能有掷千金、锦衣貂裘的坏毛病，但一旦开始创业，任何浪费都将是对自己的欺骗。还有，在为别人打工的时候，你可能会自觉不自觉地偷懒，可以把自己视为“享乐型人才”创业可不同了，必须克勤克俭，不辞辛劳。

认真研读每个超级富豪的发迹故事，你会发现他们都有一个共同之处，就是在创业初期，皆非常勤勉。任何真正的成功都不是靠运气，而是靠辛苦工作和勤奋思考得来的。

从四川中小县城走出来的中国首富——东方希望集团董事长刘永行喜欢从小事做起。刚创业时，他4点钟就起床，打扫卫生，蹲在地上观察小鸡，做记录。常常一蹲就是两个小时，呆在棚子前一动不动。他特别喜欢通过一件小事来观察一个人，因为他认为只有那些从小事做起、不断通过实践锻炼能力者才有可能成功。

搜狐 CEO 张朝

#### 成功范例

比尔·盖茨强调时间观念更是到了过分的程度。他总是在办公室或者快餐店吃饭，很少在家中吃饭，因为他不想花费时间准备食物，以便能更快更有效地做成某件事。珍惜时间、分秒必争似乎成为创业者的一种不治之症。“强烈的成功欲望”成为创业者最重要的个性特征。创业者都具有高度进取心和紧迫感。创业者都患有“忙碌症”，只争朝夕，永不止步。

阳曾说自己创业以来，如履薄冰，战战兢兢，不敢有丝毫松懈。许多创业成功人士对此都深有同感。逆水行舟，不进则退，注定了创业者们只能是最为劳心劳力、孜孜以求的一

个群体。即便挫折重重，却依然需要不屈不挠。有一位创业者曾经自我描摹：我们是一群强烈地想改变自己命运的人，东奔西走，殚精竭虑，同时，我们又强烈地想改变他人命运。所以，我们永远都在路上，永远都在不知疲倦地向着目标前进。

### 3. 执着

执着 指的是对自己的创业目标和信念的永不放弃。“只有坚持不懈 才有可能成功”。伟大的创业者无一不把这句话作为座右铭。爱迪生强调指出 创造力依据的是 99% 的努力和 1% 的灵感。他认为 一连串的“失败”乃是不断尝试错误的探索性实验 是成功的创新所必需的。东方希望集团董事长刘永行认为 创业者要有一个良好的心态 遇到挫折也不轻易退却。他认为 那些不敢打破坛坛罐罐、留恋于既定生活轨道的人 就不要去创业。

#### 创业心语

3721 搜索引擎的创办者周鸿祎曾经很感慨地说过这样的话：“作为一个创业者，既然选择了自己的方向和道路，就要坚持到底。作为一个成年人，你要对自己的选择负责，你要为自己的选择付出代价。这个代价就是，你要准备好 5 年到 8 年的长期奋斗 在一个方向上坚忍不拔地努力。我觉得，这是对一个创业者的最大考验”

经历一次又一次的失败而决不放弃 是创业者的主要行为特征。在创业领域 没有任何捷径可走。只有专心致志和坚持不懈的人 才能克服在通往任何目标的道路上所遇到的危机和障碍。轻型商用喷气机之父比尔·利尔先后四次积聚了财产又失去了财产 比萨饼创新之王汤姆·莫纳汉先后

四次面临破产的危险 亨利·福特在推出 T 型汽车并获得重大成功之前曾两次破产。因此 本田宗一郎 向所有未来的创业者提供了一条简洁明白的劝告：“创业者必须主动确定未来可能实现的目标 并乐意遭受失败。”创业者甚至把错误看作自己最大的财富。

正如周鸿祎所说的，当你创办了一个中小企业，当你梦想着要用 5 年到 8 年的时间，去实现那些在传统行业、在过去各种条件都没有现在好，企业家需要用 20 年才能创造出来的财富、能达到的高度的时候，你有没有这样一个思想和准

备——你要在 5 年时间里，把他们 20 年受到的苦难和挫折都承受了？如果你对这个问题有准备，那就去创业吧！

#### 4. 机变

机变，指的是对创业方法和路径的选择方面，要一切从实际出发，根据客观环境的不断变化发挥出自己灵活应变的能力。

##### 创业故事

两个青年一同开山，一个把石块儿砸成石子运到路边，卖给建房人，一个直接把石块运到码头，卖给杭州的花鸟商人。因为这儿的石头总是奇形怪状，他认为卖重量不如卖造型。三年后，卖怪石的青年成为村里第一个盖起瓦房的人。

后来 不许开山 只许种树 于是这儿成了果园。每到秋天 漫山遍野的鸭儿梨招来八方商客。他们把堆积如山的梨子成筐成筐地运往北京、上海，然后再发往韩国和日本。因为这儿的梨汁浓肉脆 香甜无比，就在村里的人为鸭儿梨带来的小康日子欢呼雀跃时，曾卖过怪石的人卖掉果树，开始种柳。因为他发现，来这儿的客商不愁挑不上好梨，只愁买不到盛梨的筐。五年后，他成为第一个在城里买房的人。

再后来，一条铁路从这儿贯穿南北 这儿的人上车后 可以北到北京 南抵九龙。小村对外开放 果农也由单一的卖果开始发展果品加工及市场开发。就在一些人开始集资办厂的时候，那个人又在他的地头砌了一道三米高百米长的墙。这道墙面向铁路 背依翠柳 两旁是一望无际的万亩梨园。坐火车经过这里的人 在欣赏盛开的梨花时 会醒目地看到四个大字：可口可乐。据说这是五百里山川中惟一的一个广告，那道墙的主人仅凭这座墙，每年又有四万元的额外收入。

20 世纪 90 年代末，日本一著名公司的人士来华考察，当他坐火车经过这个小山村的时候，听到这个故事，马上被此人惊人的商业化头脑所震惊，当即决定下车寻找此人。

当日本人找到这个人时，他正在自己的店门口与对门的店主吵架。原来，他店里的西装标价 800 元一套，对门就把同样的西装标价 750 元 他标 750 元 对门就标 700 元。一个月下来 他仅批发出 8 套，而对门的客户却越来越多，一下子发出了 800 套。

日本人一看这情形，对此人失望不已。但当他弄清真相后，又惊喜万分 当即决定以百万年薪聘请他。原来 对面那家店也是他的。当你在马路上散步的时候，当你坐在火车上向外眺望的时候，假如有一个相貌平平的人，说创业是一件很容易的事，仅需要一点点智慧就够了，你千万不要侧目，说不定他就是一个身价百万的人。

## 5. 冒险

一切风险都是一种与令人难以预料的事物打交道的活动。创业与冒险在某种意义上是同义语。创业者们总是不“三思而后行”而是奉行“先行而后思”。他们会认为风险背后可能是千载难逢的机会。创业者和创新家都善于捕捉普通人称之为“铤而走险”的机会。美国心理动机研究会进行的一项研究证明，卓有成就的创业者“往往都是嗜好刺激的人，他们具有赌徒的血统，对失败的害怕不能像吓倒其他类型的人那样吓倒创业者”。

创业者的领导风格是富有预见和直觉的。他依赖自己的直觉和洞察力获得行动的动力。创业者具有寻求真理和知识的实干创新家所特有的独创性气质和开拓精神。创业者只有通过全球范围的竞争以及击败那些预言他将失败的因循守旧者们，他的动机、欲望和精力才能得到满足，甚至赢得“在刀尖上生活”的名声。

创业者对获得越来越多的成就的需要是永无止境的，这种需要背后的动力或许是极端的不安全感和易受伤害感。

### 创业故事

《福布斯》(2001年)中国富豪榜排名第一位、总计个人资产达到83亿元的希望集团刘氏兄弟在最初创业时个个都不缺乏野心和雄心。刘氏四兄弟刘永言、刘永行、刘永美、刘永好，本来都在国家企事业单位，都有一份好工作，老大刘永言在成都906计算机所工作，老二刘永行从事电子设备的设计维修，老三刘永美在县农业局当干部，最小的兄弟刘永好在省机械工业管理干部学校任教。

他们没有像大多数有条件的创业者那样脚踏两只船，随时做着创业失败后洗脚上岸的准备。他们将自己置之死地而后生，所以能够勇往直前，从孵小鸡、养鹌鹑开始，根据实际情况随时扩张创业项目，一直发展到搞饲料、搞电子、房地产、金融和资本运作，多角经营，多管齐下，终成大业。

大凡成功人士都有某种程度的赌性 企业界人士尤然。很多创业者在创业的道路上 都有过“惊险一跳”的经历。当年周枫带人做婷美,一个 500 万元的项目 做了 2 年多 花了 440 万元还是没有做成。眼看钱就没了 合作伙伴都失去了信心 要周枫把这个项目卖了。周枫说 这样好的项目不能卖 要卖也要卖个好价钱。合作伙伴说 这样的项目怎么能卖什么好价钱 要不然你自己把这个项目买下来算了。周枫就花 5 万元钱把这个项目买了下来。原来大家一起还有个合伙公司 作为代价 周枫把在这个合伙公司的利益也全部放弃了 据说损失有几千万元。单干的周枫带着 23 名员工 把自己的房子抵押 跟几个朋友一共凑了 300 万元。他把其中 5 万元存在账上 另外的钱 他算过,一共可以在北京打 2 个月的广告。从当年的 11 月到 12 月底 他告诉员工 这回做成了咱们就成了不成 你们把那 5 万块钱分了,算是你们的遣散费,我不欠你们的工资。咱们就这样了 这些话把他的员工感动得要哭 当时人人奋勇争先,个个无比卖力 结果婷美就成功了。周枫成了亿万富翁 他的许多员工成了千万富翁、百万富翁。现在很多的大学教授、市场专家分析周枫和婷美成功有诸多原因 其实事情没有这么复杂。说白了 不过是一个合适的产品 加上一个敢冒险的领导 加上一些合适的营销手段 才有了这样一桩成功的案例。

#### 创业金言

冒险是这样一种东西,你经过努力,有可能得到,而且那东西值得你得到。否则,你只是冒进,死了都不值得。创业者一定要分清冒险与冒进的关系,要区分清楚什么是勇敢,什么是无知。无知的冒进只会使事情变得更糟,你的行为将变得毫无意义,并且惹人耻笑。

创业需要胆量,需要冒险。冒险精神是创业者精神的一个重要组成部分,但创业毕竟不是赌博。创业者的冒险,迥异于冒进。有一个故事:一个人问一个哲学家,什么叫冒险,什么叫

冒进？哲学家说，比如有一个山洞，山洞里有一桶金子，你进去把金子拿了出来。假如那山洞是一个狼洞，你这就是冒险；假如那山洞是一个老虎洞，你这就是冒进。这个人表示懂了。哲学家又说，假如那山洞里的只是一捆劈柴，那么，即使那是一个狗洞，你也是冒进。

## 二 ● 深厚的知识积累

要实现创业的成功，深厚的知识积累绝对是不可或缺的。大家要创业，要想当个名副其实的大老板，是要会管理自己的事业的。创业是开始，守业是关键。所以要在一开始的时候，就为守业打好坚实的基础，那就是知识的积累。

### 1. 知识为你创造财富

统计显示，在 1980 年的时候，一个有大学学历的美国人比没有大学学历的美国人平均多赚 4666 美元，即多赚 42%，而这个差距在 1997 年提高到了 14745 美元，即多赚 74%。有大学学历的女性比没有大学学历的女性平均多赚一倍的钱。而到今天的新经济中，学历差距造成的收入差距则更大了。

累计一下你一生中獲得较高回报的投资，你会发现教育毫无疑问是你可做的最好投资。教育不但可以教会你专门的技能而且可以训练你去思维而思想是你跨入新经济的入场券。

事实上，在新经济中成功的秘诀就是，无论你是干哪一行的，你都要把自己想像成一个企业家，把自己想像成一件在劳动力市场上待价而沽的商品。你同时也是这件商品的经理，你的工作就是去提升这个产品的质量，以确保它让人喜欢，有价值；你还是市场营销经理，你需要保证市场会认同此产品的价值。

在这种变化中，人们应该记住的教益是：在新经济下，并不存在专家；也就是说，在新经济下，每个人都是专家，也都不是专家。年轻时代拼来的文凭不再能一劳永逸，要享受到退休，你必须时时刻刻都是学生。今天几乎没有什么比投资教育更有价值。记住一有机会，赶快回学校。

### 创业故事

多年前，慧聪公司的创立者郭凡生就尝到了知识拥有财富的甜头，大学毕业后他写了 7 本经济研究的书，1983 年就拿到了每本书 4000 多元的稿费。早在进行理论研究时，他就认为劳动者应共同占有财产 应当推行劳动股份制、知识股份制。创立慧聪后 他就想把理论付诸行动，慧聪章程中规定：“任何人的分红不得超过总额的 10%，股东分红不超过总额的 30%，每年分红的 70% 给不持股的职工。”他一直在为员工勾画着百万富翁的梦想。

但在许多员工眼中，这不过是一个乌托邦，离开的员工曾抱怨：“你在用这种方式骗人。但是 到上市这一天 这个乌托邦终于变成了现实 有 126 名员工通过股票分红的方式成为了百万富翁，他们在慧聪的平均工作年限是 6 年。郭凡生终于在 12 年后证明了自己的承诺 他可以理直气壮地说：“一个上市公司一下子创造了这么多的百万富翁是‘前无古人’的 也许有的创造了几个亿万富翁 但创造的百万富翁绝对没有这么多的。好的企业制度把笨人变聪明，把懒人变勤奋。在知识经济中 社会财富的分配规则从资本规则开始向知识规则倾斜，这是中国企业知识经济宣言的重要结论。张维迎曾评价：“如果慧聪的成功在郭凡生之后就没有了 那只是一个有能力的人创造出来的故事，但是如果变成一种成熟的制度，就会是一次了不起的管理革命。”

“让知识拥有财富 用学习改变人生。”思索了多年的郭凡生终于总结出了慧聪的企业文化，他希望有更多的员工像自己一样通过知识成为百万富翁。“在慧聪 有 100 个人经历了这样的过程，还有几百个人看到了这个过程，未来可能有更多的人要经历这个过程。我要让所有的员工知道，想拥有财富，就要通过学习来改变人生。”

## 2. 积累知识的几种方法

人们都喜欢夸耀自己见多识广，对于创业者来说，就不是夸耀，是要真正见多识广。广博的见识，开阔的眼界，可以有效地拉近自己与成功的距离，使创业活动少走弯路。

### ☞ 大量阅读

是增加知识积累的一个重要途径，包括书、报纸、杂志等等。

#### 创业故事

比亚迪老总王传福的创业灵感来自一份国际电池行业动态，一份简报似的东西。1993年的一天，王传福在一份国际电池行业动态上读到，日本宣布本土将不再生产镍镉电池，王传福立刻意识这将引发镍镉电池生产基地的国际大转移，意识自己创业的机会来了。果然，随后的几年，王传福利用日本企业撤出留下的市场空隙，加之自己原先在电池行业多年的技术和人脉基础，做得顺风顺水，财富像涨水似地往上冒。他于2002年进入了《福布斯》中国富豪榜。

### ☞ 实践出真知

俗话说，“读万卷书，行千里路”。各处走走看看，是开阔眼界的好方法。《福布斯》中国富豪里面少有的女富豪之一沈爱琴，说自己最喜欢的就是出国。出国不是为了玩，而是去增长见识，更好地领导企业。

很多创业者最初的创业创意来自于他们在国外的旅行、参观、学习。像刘力1995年创立北京大众人拓展训练有限公司，将拓展训练当成自己创业的主要落脚点，灵感就来自于其在英国、瑞典等国考察时，对拓展训练的接触。“当初的震撼非文字所能够表达。”回国后刘力便照猫画虎弄了这么个东西，效果非常好。现在有空到那儿上一堂拓展训练课，已经成了都市

有产阶级的时尚玩意儿，北大等学校在帮助企业训练企业领袖时，拓展训练是其中一项重要手段。

丰富的知识可以开阔一个人的眼界。眼界的作用，不仅表现在创业者的创业之初，它会一直贯穿于创业者的整个创业历程。一个创业者的眼界有多宽，他的事业也就会有有多大。

### 三 ● 广泛的社会资源

如果在创业时能拥有广泛而良好的社会关系基础，那么在创业时就会事半功倍。反过来说，假如我们在创业之前没有储备良好的社会关系，那么，我们在创业的时候就会比别人付出更多的劳动，甚至会有许多莫名其妙的社会势力和我们作对，阻碍我们的创业步伐，使我们无论干什么事都变得很艰难。

#### 1. 让社会资源为成功创业加油

明智的创业者，在创业之前，如果他已有意于从事某个行业，他就会尽自己的所能去结识这个行业里的知名人士，虚心向这些知名人士或成功人士请教，聆听他们的教诲，讨要他们的名片，把这些作为重要的资源储备起来，以便在将来发挥作用，帮助自己解决许多实际问题。

很多创业者最初的创业主意是在朋友启发下产生，或干脆就是由朋友直接提出的。所以，这些人在创业成功后，都会更加积极地保持与从前的朋友联系，并且广交天下友，不断地开拓自己的社交圈子。

山东金王集团创始人陈索斌的创业点子，就来自一次在朋友家中的闲谈。昆明赫赫有名的“云南王”、新晟源（昆明最大的汽车配件公司）老板何新源有两大爱好，至今仍保持着和朋友在茶楼酒馆喝茶谈天的爱好。何新源称其为“头脑风

暴”。这样的头脑风暴，使他能够不断地有新思路、新点子，生意越做越大，越做越好。都说广东人是天生的生意人，你看一看，广东人里面有几个是不好泡茶楼的？泡茶楼，喝茶是一方面，交朋友谈生意是更重要的另一方面。原来北京人不太爱喝茶，现在北京的茶馆却多过米铺。这与近几年来北京的商业气味越来越浓不无关系，茶馆里面的人，十有八九是在交朋友谈生意。

现在我们就并不难理解，为什么过去每一个成功的人都有一本又一本的名片册，现在每一个成功的人都一定拥有一个掌上电脑。这名片册和掌上电脑并不仅仅是一个工具，它里面储存着丰富的社会资源。它就是众多成功人士走向成功，叩开成功大门的敲门砖。

## 2. 储备社会关系的原则

储备社会关系的方法各种各样，并且因人而异，但基本的方法与原则却是人人都适用的。

### ☞ 与人为善，不轻易树敌

在与人的交往中你可能会碰到各种类型的人，肯定有你喜欢的，也有你不喜欢的。对于你喜欢的人，交往亲近起来非常容易，团结这些人并不难。问题的关键是你能够和你不喜欢的人建立良好关系则比较困难。那么，如何和你不喜欢的人建立良好的人际关系呢？

首先尽量找你不喜欢的人身上的优点，尽量用包容的心态对待他的缺点，如果你能做到这些，你也许就能与你不喜欢的人结为朋友。也有可能有些人身上缺点和毛病太多，你无论如何也找不出他的优点，或无法包容他的缺点。对待这种人，你实在无法与他交往，你就要做到喜怒不形于色，做到不当面指责或指出他的毛病，避免和他争吵，不要发生正面冲突。这样

做就不至于使这些人成为你的敌人，因为他们一旦成为你的敌人，就会为你将来的创业制造很多不必要的麻烦。

#### ☞ 礼多人不怪

每个人都希望拥有自己的一片小天地，即使是朋友也是如此。不讲礼节客套就可能侵入朋友的禁区，干扰朋友的生活。这种情况出现得多了，自然就会伤害朋友的情感，再好的关系也会因此而终结。因此，从这个意义上讲，礼多不怪的确是前

人总结出来的一个生活真理，可以有效地防范我们出现交往错误，影响我们的创业。

不管和什么人交往都应注意礼节，这也是储备人际关系时必须掌握的一个原则。当然和有身份的人交往这一点可能很容易就能做到，因为对方的权势、地位、实力足以使你

#### 避开误区

但很多人在交往时却往往容易步入这样一个误区 即“熟不拘礼”。他们认为和朋友讲礼节、论客套就好像会伤害朋友的感情。其实，这种认识是非常错误的。他们并没有意识到，朋友关系也是一种人际关系，而任何人际关系能够存续下去的前提就是相互尊重，容不得半点的强求。礼节和客套虽然繁琐，但却是相互尊重的一种重要形式。如果离开了这种形式，朋友之间的关系也就难以为继。

为之敬畏，不由得你不注重礼节。

### 3. 储备社会关系的方法

#### ☞ 多与社会名流建立关系

社会名流都是社会上有影响的人，这些人个个神通广大，社会关系复杂，办起事来容易，若能与这些人建立良好的个人关系，那么就无异于为我们的创业插上了翅膀。所以，能与这些人交往自然是一件很有益的事。

但这些名流往往都有他们固定的交际圈，一般人很难进入到他们的圈子里，而创业者绝大多数在创业之前都没有良好的

社会背景，可能都是一些无名之辈，因此，结交这些人更是难上加难。但这并非没有可能，我们可以从以下几个方面入手和名流交往。

#### ☞ 多结交成功的人，远离失败者

俗话说“近朱者赤，近墨者黑”。我们之所以要多结交成功的人士，就是这些成功的人比我们优秀，我们可以从他们身上学到很多有益的东西，他们的优秀品质时时刻刻都能使我们的缺点暴露出来，他们可以成为我们一个很好的学习榜样，他们成功的事例能不断地激励我们在创业中前行。如果我们和这些成功者关系非常好的话，这些人还会伸出友谊之手在关键时刻教我们一招或者拉我们一把。

总之，和这些人交往有利无弊。相反，和那些失败者交往，或者和不如我们的人交往，显然我们不能学到任何东西。因此，与优秀的人和成功者交往，这应是储备人际关系的一个重要原则。

#### ☞ 充分利用同学资源

现在社会上同学会很盛行，仅北京大学，各种各样的同学会就不下几十个，据说其中有一个由金融投资家进修班学员组成的同学会，仅有 200 余人，控制的资金却高达 1200 个亿，殊为惊人。

许多成功者的身后都可以看到同学的身影，有少年时代的同学，有大学时代的同学，更有各种成人班级如进修班、研修班上的同学。赫赫有名的《福布斯》中国富豪南存辉和胡成中就是小学和中学时的同学，一个是班长，一个是体育委员，后来两人合伙创业，在企业做大以后才分了家，分别成立正泰集团和德力西集团。

同学之间因为接触比较密切，彼此比较了解，同时因为年轻人不存在利害冲突，成年人则大多数从五湖四海走到一起，

彼此也甚少存在利害冲突，所以友谊一般都较可靠，纯洁度更高。对于创业者来说，是值得珍惜的最重要的外部资源之一。

☞与同学相似的，是战友；可与同学战友相提并论的是同乡

共同的人文地理背景，使老乡有一种天然的亲近感。曾国藩用兵只喜欢用湖南人，中国历史上最成功的两大商帮，徽商和晋商不管走到哪里，都是老乡拉帮结派，成群结伙的。正是同乡之间互为犄角，互为支援，才成就了晋商和徽商历史上的辉煌。在很长一段时间内，中国几乎所有商业繁盛之地，其最惹眼、最气派的建筑不是徽商会馆，就是晋商会馆。会馆者，老乡交游约会之馆也。如今，一个人要外出创业，比如一个湖南人要到深圳创业，或者一个福建人要到纽约创业，老乡众多仍然是最有利条件之一。这是近年来各地同乡会风起云涌的原因。同学资源和同乡资源，可并称为创业者最重要的两大外部资源。

☞职业资源不可小觑

#### 创业金言

所谓职业资源 即创业者在创业之前 为他人工作时所建立的各种资源，主要包括项目资源和人际资源。充分利用职业资源 从职业资源入手创业 符合创业活动“不熟不做”的教条。尤其是在国内目前还没有像美国或欧洲国家一样，普遍认同和执行“竞业避止”法则的情况下，选择从职业资源入手进行创业，已经成为了许多人创业成功的捷径和法宝。

对创业者来说，  
效用最明显的首推职业资源。

昆明的“云南汽车配件之王”何新源，在创办新晟源汽配公司之前，就在省供销社从事相同工作；有名的宝供物流，其创始人刘武原来也是汕头供销社的

一名“社员”，被单位派到广州火车站从事货物转运工作，后来承包转运站，再后来利用工作中建立的各种关系，创立了宝

供，通过为宝洁公司做物流配送商，一举成为国内物流业之翘楚。

## 四 ● 敏锐的市场感觉

### 创业金言

敏锐的市场感觉是一位创业者最大的资本。没有市场，创业成功就无从谈起。没有敏锐的市场感觉，就不能抓住市场先机。所以说，敏锐的市场感觉是一名创业者的立身之本。

创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。

潘石屹现在是商场的红人，潘石屹成为红人有他成为红人的理由。

有谁能够从别人的一句话里听出 8 亿元的商机，而且是隔着桌子的一句话，是几个不相干之人的一句话？别人不能，但潘石屹能。别人没有这个本事，潘石屹有这个本事。

1992 年，潘石屹还在海南万通集团任财务部经理。万通集团由冯仑、王功权等人于 1991 年在海南创立。冯仑、王功权都曾在南德集团做过事，当年都是“中国首富”牟其中的手下谋士。万通成立的头两年，通过在海南炒楼赚了不少钱。

1992 年，随着海南楼市泡沫的破灭，冯仑等人决定将万通移师北京，派潘石屹打前锋。

潘石屹奉冯仑的将令，带着 5 万元差旅费来到了北京。这天，潘石屹在怀柔县政府食堂吃饭，听旁边吃饭的人说北京市给了怀柔四个定向募集资金的股份制公司指标，但没人愿意做。在深圳呆过的潘石屹知道指标就是钱，他不动声色地跟怀柔县体改办主任边吃边聊：“我们来做一个行不行？”体改办主任说：“好哇，可是现在来不及了，要准备 6 份材料，下星期就报上去。”