

中国创业者的十大素质 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/280/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_c123\\_280727.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_88_9B_E4_c123_280727.htm)

中国创业者十大素质 《科学投资》这里所说的创业，是指以企业为载体，以正当获得更多金钱为目标的活动，而非从政、从军、从事科学研究，开创个人政治、学术等事业的创业。《科学投资》研究了国内上千例创业者案例，发现国内创业者基本可以分成以下几种类型。第一种类型：生存型创业者。创业者大多为下岗工人、失去土地或因为种种原因不愿困守乡村的农民，以及刚刚毕业找不到工作的大学生。这是中国数量最大的一拨创业人群。清华大学的调查报告说，这一类型的创业者，占中国创业者总数的90%。其中许多人是被逼上梁山，为了谋生混口饭吃。一般创业范围均局限於商业贸易，少量从事实业，也基本是小打小闹的加工业。当然也有因为机遇成长为大中型企业的，但数量极少，因为现在国内市场已经不像20多年前，像刘永好兄弟、鲁冠球、南存辉他们那个创业时代，经济短缺，机制混乱，机遇遍地。如今这个时代，多得是每天一睁眼就满世界找钱的主儿，少得是赚钱的机会，用句俗话说，就是狼多肉少，仅仅想依靠机遇成就大业，早已经是不切实际的幻想了。第二种类型可称为变现型创业者。就是过去在党、政、军、行政、事业单位掌握一定权力，或者在国企、民营企业当经理人期间聚拢了大量资源的人，在机会适当的时候，跣足下海，开公司办企业，实际是将过去的权力和市场关系变现，将无形资源变现为有形的货币。在上世纪80年代末至90年代中期，第一类变现者最多，现

在则以第二类变现者居多。但第一类变现者当前又有抬头的趋势，而且相当部分受到地方政府的鼓励，如一些地方政府出台鼓励公务员带薪下海、允许政府官员创业失败之后重新回到原工作岗位的政策，都在为第一类变现型创业者推波助澜。这是一种公然破坏市场经济环境，人为制造市场不公平竞争的行为。

第三种类型：主动型创业者。又可以分为两种，一种是盲动型创业者，一种是冷静型创业者。前一种创业者大多极为自信，做事冲动。有人说，这种类型的创业者，大多同时是博彩爱好者，喜欢买彩票、喜欢赌，而不太喜欢检讨成功概率。这样的创业者很容易失败，但一旦成功，往往就是一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精华，其特点是谋定而后动，不打无准备之仗，或是掌握资源，或是拥有技术，一旦行动，成功概率通常很高。

《科学投资》在调查中，还发现有一种奇怪类型的创业者。除了赚钱，他们没有什么明确的目标。就是喜欢创业，喜欢做老板的感觉。他们不计较自己能做什么，会做什么。可能今天在做着这样一件事，明天又在做着那样一件事，他们做的事情之间可以完全不相干。其中有一些人，甚至连对赚钱都没有明显的兴趣，也从来不考虑自己创业的成败得失。奇怪的是，这一类创业者中赚钱的并不少，创业失败的概率也并不比那些兢兢业业、勤勤恳恳的创业者高。而且，这一类创业者大多过得很快乐。

《科学投资》曾经想努力探求其中的道理，后来发现是白费劲。看来这种现象，除了用“积极、放松的心态”对外界变化更敏感，更容易发现商机来解释外，另外能解释的，也只好扯一句俗语，就是“林子大了，什么鸟都有。就像萝卜、白菜一样，虽然营养成分、味道各不相同，但它们都是蔬

菜，都可以供人们充饥填饱，滋养身体，这是它们的共性。创业者也有其共性。研究其共性，并把握这些共性，是一件非常有意义的事情。托尔斯泰说：“幸福的家庭都是相同的，不幸的家庭则各有各的不幸。”套用这一句话，我们也可以说：“成功的创业者都是相同的，失败的创业者则各有各的原因。”通过研究掌握那些成功创业者的共性，并以这些共性反观自己，你至少可以明白自己是否适合创业。如果创业，是成功的可能性更大，还是失败的几率更高。这是《科学投资》工作的意义所在。《科学投资》通过对上千案例的研究，发现成功创业者具有多种共同的特性，《科学投资》从中提炼出最为明显，同时认为是最为重要的10种，将其称之为“中国创业者10大素质”。在《科学投资》走访的专家中，也有人认为，将其称为中国成功创业者10大特徵可能更为合适。

1、欲望 将“欲望”列在中国创业者素质的第一位，你是不是觉得很奇怪？佛经上有一句话，叫做“无欲则刚”，意思是说，一个人如果没有什么欲望的话，他就什么都不怕，什么都不必怕了。和尚在寺院里修炼一辈子，末了没有一个不想上西天的；道士整日闭关打坐，末了没有一个不想白日飞升的，可见虽然“无欲则刚”，但要做到“无欲”是一件多么困难的事。“欲”，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。这不是普通人能够做得到的。你到任何一个政府机关门口一站，都可以发现那样一种人：他们表情木然，行动萧索、心态落寞，他们唯一的心愿，就是眼前的局面能够维持

。他们祈愿的就是机构改革千万不要改到自己的身上，再就是每月工资能够按时足额发放。他们本来是有足够的学识，有足够的的能力以及资源来开创一番事业的，但是没有这样的欲望，他们觉得眼前的生活就足够好。这些人并不限于机关，任何一个有人群的地方都有这样的人，你如何能够指望他去创业？我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的，需要掂起脚才能够得着，有的时候需要跳起来才能够得着。上海有一个文峰国际集团，老板姓陈名浩，是一个40多岁的男人。1995年，陈浩挟着20万块钱来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经在上海拥有了30多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了300多家连锁加盟店，据说个人资产超过亿元。陈浩有一句话："一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。"所谓梦想，不过是欲望的别名。你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。《科学投资》研究发现，成功创业者的欲望，许多来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的鼓励型的。刺激的发出者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些"超常规"的行动，焕发起"超常规"的能力，这大概就是孟子说的"知耻而后勇"。一些创业者在创业成功后往往会说："我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。?因为想得到，而凭自己现在的身份、地位、财富得不到，所以要去创业，要靠创业改变身份，提高地位，积累财富，这构成了许多创业者的人生"三部曲"。做家具生意的吉盛伟邦在上海有很大的名声，它的老板叫邹文龙。邹文龙来自北方冰雪之国的长春，

在一向瞧不起"外地佬"，尤其是"北方佬"的上海打出了一片天地，身家要以若干个亿元计算。邹文龙在接受媒体采访时说自己的创业动力来自"三大差别"。这"三大差别"不是他自己提的，是他现在的岳父给他提的。邹文龙说自己早恋，高二就开始谈恋爱，身体又不好，后来女朋友考上了大学，他却落了榜。他女朋友的父亲就对他说：你和我的女儿有三大差别。第一是城乡差别。女朋友是城市户口而邹文龙却来自贫穷的农村。第二是脑力劳动与体力劳动的差别。邹文龙的女朋友已经考上了大学，而邹却不得不接一个亲戚的班，到一个小杂货店搬油盐酱醋出卖劳动力。第三是健康上的差别。邹文龙因为身体不好影响到大学都没考上，难以想像一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭，你怎么能够养得活我的女儿？所以，你和我的女儿谈恋爱，坚决不成！要想不放弃自己的女朋友，那就只有一条路，就是消灭"三大差别"。在这样的情况下，邹文龙开始了创业，并且创业成功。现在，女朋友早已变成了老婆，邹文龙还是喜欢对老婆说："我都是为你做的。"实际上，邹文龙说错了，他不是"为你做的"，而是"为了得到你做的。"这就是欲望的作用，再辅之以出色的行动力，邹文龙终於如愿以偿，"抱得美人归"。无独有偶，大名鼎鼎的张树新的创业亦是源于一种刺激。只不过，这种刺激比邹文龙的"女朋友"来得更为刻骨铭心，因为关系到父亲的生死。张树新回忆说："我记得1989年我父亲患癌症来北京，到1992年去世，我们几乎倾其所有，最后想做很多事情，却总是囊中羞涩做不了。那个时候社会上已经有很多人下海，大街上有很多不同的人的生活状态，你就会觉得你没有能力改变自己的生活状态，不用去讲那么多的大道理。"俗

话说，哀莫大於心死。张树新就是在这样一种状态下，由报社记者而下海创业，成为一个创业者。创业的目的很简单，就是没有钱，想有钱，要赚钱。后来张因为创办瀛海威，第一个大张旗鼓将互联网引入中国而声名雀起。现在张是联和运通投资公司的老板，已经由一个成功的创业者，发展为一个用自己的钱投资的职业投资家。因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。丝宝集团的梁亮胜现在很有名，上了《福布斯》中国富豪榜，但寻究当年，梁也不过是一打工仔。只是这个打工仔有点与众不同。1982年，梁带着他的太太，和所在内地工厂的其他40多名青工一道被派往香港工作。当时"(梁胜亮)一家在香港只有四五平方米的住房。那是一间不到30平方米的房子，住了三家人，除去公用厨房、洗手间、走道，房间之小难以想像。他两口子住厅，另两家人各租了一间房，因为别人白天上班时要走厅，他就从厅里拉一块塑料布，留一个过道，他们夫妻两人只能挤在沙发上睡。那时，梁的梦想就是想有个楼花。?即使是在这样艰苦的条件下，梁还是每天晚上坚持去上学。在香港的3年时间里，梁系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来梁就依靠做国际贸易，向国内贩卖檀香木材淘到了第一桶金，再后来，就办起了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁站在成功者的角度说："回头来看，一起到香港的40多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足现状，觉得现在做工比原来在国内做工好多了。"梁这话的意思就是说，是欲望促使了他的成功。因为他觉得自己可以做得更好，赚更多的钱，过更好的生活，他要给自己当老板，做自己的主人。而原来一起随他

到香港做工的40多个工友，却没有他这样的欲望，所以他们20年前给别人做工友，20年后仍然只能给别人做工友，为别人赚钱。做杉杉西服的郑永刚与梁亮胜如出一辙。郑总是不满足，在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。他就在这样的不满足中，将自己的事业一步一步推向前进。现在他终于使"杉杉西服"成为"中国西服第一品牌"，同时也使自己成为了一个亿万富翁。关于人的欲望，地产商冯仑有一段很精辟的论述。他说：地主的生活最愉快，企业家的生活最有成就感，奴隶主的生活最有权威。"地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以，会过得很愉快。企业家不同，企业家的预期和他的努力相互作用，预期越高努力越大，努力越大预期越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。"如果用"创业家"代替冯仑这段话里的"企业家"，你会发现它同样贴切，或许我们可以套用一句伟人的话："欲望是创业的最大推动力。"一个真正的创业者一定是强烈的欲望者。他们想拥有财富，想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。有人一谈起这些东西就觉得很庸俗，甚至一些成功者亦不愿提起这样的话题，特别是一涉及到钱，便变得很敏感、很禁忌，其实完全不必如此。禁"欲"的时代早已经结束，除非你一定要自阉，那谁也没有办法，否则，你完全可以轰轰烈烈、堂堂正正地去追求自己的所欲所愿。圣人如孔子一旦学有所成，不也周游列国，急着求个一官半职么？可见，在有些事情上，是无所谓俗与不俗的。

## 2、忍耐

成语里有一句"艰难困苦，玉汝

于成”，还有一句“31578.路蓝缕”，意思都是说创业不易。不易在哪里呢？首先是要忍受肉体上和精神上的折磨。肉体上的折磨还好办一些，挺一挺就过去了，就像王江民。王江民40多岁到中关村创业，靠卖杀毒软件，几乎一夜间就变成了百万富翁，几年后又变成了亿万富翁，他曾被称为中关村百万富翁第一人。王江民的成功看起来很容易，不费吹灰之力。其实不然，王江民困难的时候，曾经一次被人骗走了500万元。王的成功，可以说是偶然之中蕴含着必然。王江民3岁的时候患过小儿麻痹症，落下终身残疾。他从来没有进过正规大学的校门，20多岁还在一个街道小厂当技术员，38岁之前不知道电脑为何物。王江民的成功，在于他对痛苦的忍耐力，从上中学起，他就开始有意识地磨练意志，“比如说爬山。我经常去爬山，五百米高很快就爬上去了，慢慢地爬上去也就不感觉得累。再一个就是下海游泳，从不会游泳到喝海水，最后到会游泳，一直到很冷的天也要下水游泳，去锻炼自己在冰冻的海水里提高忍耐力比如：别人要游到一千米、二千米，那么我也要游到一千米、二千米，游到二三千米以后再上岸的时候都不会走路了，累得站不起来了。就这样锻炼自己，来磨练自己的意志。”当他40多岁辞职来到中关村，面对欺骗，面对商业对手不计手段、不遗余力的打击，都能够坦然面对。所以，中关村能人虽多，倒让这样一个外来的残疾人拔了百万富翁的头筹。中关村还有一个与王江民异曲同工的人，就是华旗的老总冯军。冯军是清华大学的高材生，读大学时就在北京秀水街给倒货的留学生当翻译赚外快。毕业后也有一个好工作，他却不愿干，宁愿跑到“村里”自己打江山。冯军在中关村又有“冯五块”的称号，意思是说，他每样

东西只赚你五块钱。有媒体曾经这样描述冯军在村里的生活，“冯军一次用三轮车载四箱键盘和机箱去电子市场，但他一次只能搬两箱，他将两箱搬到他能看到的地方，折回头再搬另外两箱。就这样，他将四箱货从一楼搬到三楼，再从三楼搬到二楼，如此往复。”这样的生活，有时会让人累得瘫在地上坐不起来。冯军在中关村创业，一要丢掉清华大学高材生的面子。俗话说，“物以类聚，人以群分”。在中关村和冯军干一样活儿的人，大多数是来自安徽、河南的农民，如中关村的CPU批发生意，60%以上都由来自安徽霍邱县冯井镇的农民把持着。一个清华大学的高材生，要成天与这样一些人打交道，与这样一些人厮混，不是一件好受的事情，需要很好的心理承受能力。其次，为了让人家代理自己的产品，“村里”那些摊主儿不论大小都是自己的爷，见人就点头哈腰，赔笑脸说好话。中关村那些摊主儿的素质尽人皆知，好听的话不会多。从“冯五块”这样一个绰号，可以看出冯军当时的江湖“地位”。“地位”。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)