

创业不需要讲五种理由 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E4_B8_8D_E9_c123_281110.htm 有企业家曾讲过这么一句话：“创业，其实人人都能成功。只是有些人被陈腐观念所束缚，也就失去获取成功的最佳时机，为能成为幸运的宠儿。”事实也是，前怕豺狼后怕虎，何来成功？以下是阻挠创业的五种常见理由。如果被其羁绊，成功也就遥遥无期。

理由一：没有足够的资金不少渴望创业的人表示，其实自己并不喜欢打工，只是因为资金不够，才未去创业。这只是不敢创业的借口。广东汕头正方培训中心的魏先生，在开办电脑培训时，当时就只有一台486的二手电脑，且是在一家七楼的民房内开始创业生涯。如果说启动资金，全部加起来也不到3000元。可他自己豁出去了不到成功不罢休。结果几年拼搏下来，不单电脑更新换代，也让自己在业界小有名气，固定资产已逾百万。他说的一句话是：“创业并不需要太多的钱，如果钱太多了，也就无所谓创业了。”

理由二：没有稳赚的项目一知名网站进行过一次有关创业问题的心理调查，从反馈的结果看，有超过80%的被调查者表示，如果没有稳赚的项目，自己宁愿打工也不去盲目投资创业。但广东东莞维美广告设计公司的曾先生说，赚与不赚只是一个相对的概念。他举了一个例子。房地产几乎是被公认利润最高的产业，可在这一领域，经营成功的房地产公司不到30%。是因为项目不赚钱吗？绝对不是！是因为缺乏赚钱的方法。因此，他建议如果想创业成功，不要过分计较项目好与不好，而且是要琢磨自己是否爱好这个行业、喜欢这个项目。如

果具备这两个基本条件，好方法加手段，泥土也能变黄金。

理由三：没有十足的信心信心是制胜的法宝。可一些人在期望创业时，总是觉得自信心不足，总是怀疑自己是否有驾驭这个项目与风险的能力。在这种消极心态作用下，机遇与幸运也就擦肩而过。一从事直销行业的陈先生曾说，因为“传销”的负面关系，我国的直销行业一直狼烟四起，战乱纷飞。可自己对所代理的品牌进行充分考证后，认为合情合法合理，在反对大于造成的亲友团中，还是拿出“不入虎穴，焉得虎子”的勇气，干起来。两年的风吹雨打，看书自己也从一家直销店发展到五家，年收入均在百万以上。他在接受笔者采访时说：“你说，在我国现有直销行业声名不佳的状况下，我创业前能有百分之百的成功把握吗？肯定没有！但是自己比别人大胆一点，敢于尝试去做，还真成功了。”

理由四：没有过成功的经验经验来自不断地摸索与积累，绝对没有生下来什么都懂、什么都会的圣人。这一朴实的道理几乎人人都懂。可面对创业时，却有相当多的人在这方面犯迷糊。纪先生现是一鞋业集团的老板资产逾亿。他在谈到创业的体会时说：“十年前，我开始涉足运动鞋。当时，我根本不知道会有今天的规模，只是觉得人人都要穿鞋子，世界如此之大，市场不会小。”于是，自己贷款办鞋厂。从小规模起步，贴牌生产，边走边看，边做边改，日积月累，自己便从门外汉成为这一领域的专家。他不赞同“经验说”，认为那是创业者的脚镣手铐，是懦夫与失败者的理由。

理由五：市场竞争太激烈“要说竞争，在这个社会，没有哪一行哪一业没有竞争的了。可因为有竞争，才使企业发展快速，社会发展才会多元化。如果希望在风平静的日子获得创业的成功，

也许只有梦中才存在。”人事顾问服务的金宏文化传播公司总裁邹先生如此告诫。他认为，创业者就必须到社会的浪潮中接受洗礼。只有竞争过才会知道自己与对手的差距、自己地市场的不足。他坦言，自己所从事的顾问服务，吃这碗饭的人，早已多如牛毛，一台电脑一部手机就能办公的事实早已人人皆知。鱼龙混杂是当前顾问咨询行业的真实写照。但自己始终坚持“唯精唯一、专业执着”的经营之道，在竞争白热化的顾问咨询服务行业，还是站稳了脚跟，赢得了顾客青睐。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