**李开复：创业者需要具备的十项能力**

发布时间：2013-06-21 18:03:00 来源：中国企业家 作者：佚名

　　如果一个创业者可以具备以上条件并几十年如一日地坚持，那么就至少具备60%的成功要素了。

　　什么样的人才适合创业？那些成功的创业者都具有哪些共性？近日，创新工场董事长兼首席执行官李开复在微信分享了自己对创业者需具备哪些能力的看法与观点。

在李开复看来，一个好的创业者需要具备十项能力：

**1)强烈的欲望;2)超乎想象的忍耐力;3)开阔的眼界;4)善于把握趋势又通人情事理;5)敏锐的的商业嗅觉，即商业敏感性;6)拓展人脉;7)谋略;8)胆量;9)与他人分享的愿望;10)自我反省的能力。**

　　如果你想创业或正在创业的路上，别忘了对照以上十点加以“修炼”，相信就离成功不远了。正如李开复所言，如果一个创业者可以具备以上条件并几十年如一日地坚持，那么就至少具备60%的成功要素了。

　　创新工场董事长兼首席执行官 李开复

　　什么样的人才适合创业？我们可以如今已经成功的创业者身上去寻找一些共性。分众的江南春、盛大的陈天桥、网易的丁磊、百度的李彦宏、大名鼎鼎的盖茨、乔布斯、佩奇等都具备一些共同的成就其事业的特点。

　　首先他们充满激情但又非常理性，他们不是单纯地享受创业过程，他们更是为了一个好的结果。他们做的都是自己最爱的事情，所以能够全力以赴，每天工作量极大却不知疲倦。他们是自己产品和服务的最好的质检员和改进者，关注的同时不断去创新。

　　国外的创业者勇于打破传统，因为他们有很好的法律制度作为保障;国内的创业者往往需要尝试中国商业的“潜规则”。而无论创业的地点在哪里，迈出第一步的魄力是做出成绩的必须品。

　　如果一个创业者可以具备以上条件并几十年如一日地坚持，那么就至少具备60%的成功要素了。

　　创业者需要具备的十项能力

　　1、强烈的欲望

　　“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。

　　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”。

　　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。

　　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。”

　　2、超乎想象的忍耐力

　　在创业的路上，付出怎样的代价，付出怎样的努力，忍受了多少别人不能够忍受的憋闷、痛苦、甚至是屈辱、这种心情只有创业过的人最清楚!有多少人愿意付出与他们一样的代价.

　　对一般人来说，忍耐是一种美德，对创业者来说，忍耐却是必须具备的品格。

　　老话说“吃得菜根，百事可做”。对创业来说，肉体上的折磨算不得什么，精神上的折磨才是致命的，如果有心自己创业，一定要先在心里问一问自己，面对从肉体到精神上的全面折磨，你有没有那样一种宠辱不惊的“定力”与“精神力”。如果没有，那么一定要小心。对有些人来说，一辈子给别人打工，做一个打工仔，是一个更合适的选择。

李开复

　　李开复

　　3、开阔的眼界

　　对于创业者来说，只有真正见多识广。广博的见识，开阔的眼界，才能有效地拉近自己与成功的距离，使创业活动少走弯路。

　　众多成功创业者创业思路的几个共同来源。

　　第一，职业。俗话说，不熟不做，由原来所从事的职业下海，对行业的运作规律、技术、管理都非常熟悉，人头、市场也熟悉，这样的创业活动成功的几率很大。这是最常见的一种创业思路的来源。

　　第二，阅读，包括书、报纸、杂志等等。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，很多人将读书与休闲等同，对创业者来说，阅读就是工作，是工作的一部分，一定要有这样的意识。

　　第三，行路。俗话说，“读万卷书，行千里路”。行路，各处走走看看，是开阔眼界的好方法.

　　眼界意味着什么？如果你是一个创业者，开阔的眼界意味着你不但在创业伊始可以有一个比别人更好的起步，有时候它甚至可以挽救你和你企业的命运。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，他的事业也就会有多大。”

　　第四，交友。很多创业者最初的创业IDEA(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。与朋友们进行头脑风暴，就能够不断地有新思路、新点子.

　　四大创业IDEA的来源，也就是四大开阔眼界的有效方法。有空一定要到处多走一走，多和朋友谈一谈天，多阅读，多观察，多思考。“机遇只垂青有准备的头脑”，让自己“眼界大开”就是最好的准备。

　　4、善于把握趋势又通人情事理

　　势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多;或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱!反过来说，你就是不想赚钱都难。

　　势分大势、中势、小势。创业的人，一定要跟对形势，要研究政策。这是大势。很多创业者认为政策研究“假、大、虚、空”，没有意义。实则不然。对一个创业者来说，大到国家领导人的更迭，小到一个乡镇芝麻小官的去留，都会对自己有影响。在政策方面，国家鼓励发展什么，限制发展什么，对创业之成败更有莫大关系。做对了方向，顺着国家鼓励的层面努力，可能事半功倍;做反了方向，比如说，某个行业、某类型企业，国家正准备从政策层面进行限制、淘汰，你偏赶在这时懵懵懂懂一头撞了进去，一定会鸡飞蛋打。

　　顺势而作，才能顺水行舟。观察政府，研究政策，是为了明大势。

　　中势指的就是市场机会。市场上现在时兴什么，流行什么，人们现在喜欢什么，不喜欢什么，可能就标明了你创业的方向。俞敏洪如果不是赶上全国性的英语热和出国潮，他就是使再大的劲，洒再多的泪，流再多的汗，也不会有今天的成功。

　　小势就是个人的能力、性格、特长。创业者在选择创业项目时，一定要找那些适合自己能力，契合自己兴趣，可以发挥自己特长的项目，这样才有利于你做持久性的全身心的投入。创业是一项折磨人的活动，创业者要有受罪的心理准备。

　　一个创业者要懂得人情事理。老话说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”创业的首要目的是为了合理合法地赚钱，不是为了改造社会。改造社会是等你发达以后，还需要你有那样的兴趣。创业更不是为了要跟谁赌气，你非要如何如何，非要让对方觉得你这个人如何如何，你才觉得心里舒服，你那是自己为自己设绊。

　　创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。作为对照，很多原先很牛气的外资企业，认为本地人才这样不行，那样不行，只有外来和尚才能念好经，现在也都认识到了人才本地化的重要。人才为什么要本地化？因为本地的人才更熟悉本地的情况，能够按照“本地的规矩”做事，也就是说更能入乡随俗。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

李开复哦哦哦哦1

　　李开复哦哦哦哦1

　　5、敏锐的的商业嗅觉,即商业敏感性

　　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？

　　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，他(指潘石屹)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。在深圳待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。"

　　“潘石屹立即将这个信息告诉了冯仑，冯仑马上让他找北京市体改委的一位负责人。这位领导说：”这是件好事，你们愿意做就是积极支持改革，可以给你们宽限几天。"做定向募集资金的股份制公司，按要求需要找两个"中"字头的发起单位。通过各种关系，潘石屹最后找到中国工程学会联合会和中国煤炭科学研究院作为发起单位。万事俱备，潘石屹用刚刚买的4万元一部的手机打电话问冯仑：“准备做多大？"冯仑说：”要和王功权商量一下。"王功权说：“咱们现在做事情，肯定要上亿。"

　　“潘石屹在电话那边催促冯仑快做决定，"这边还等着上报材料呢。"冯仑就在电话那头告诉潘石屹：”8最吉利，就注册8个亿吧。"北京万通就这样，在什么都没做的情况下，拿到了8个亿的现金融资。“

　　这就是潘石屹那个“一言8亿”的传奇故事。后来万通在海南做赔了本，多亏了潘石屹这一耳朵“听”来的8个亿，才有了万通的今天。后来兄弟几个又闹分家，于是诞生了潘石屹现在的红石和北京大北窑旁边的现代城。

　　潘石屹能赚到这笔钱不是出自偶然，而是源于他的商业敏感。

　　有些人的商业感觉是天生的，如胡雪岩，更多人的商业感觉则依靠后天培养。如果你有心做一个商人，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好保证。

　　6、拓展人脉

　　创业不是引“无源之水”，栽“无本之木”。每一个人创业，都必然有其凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

　　创业者资源，可分为外部资源和内部资源两种。内部资源主要是创业者个人的能力，其所占有的生产资料及知识技能，家族资源等。拥有一份良好的内部资源，对创业者个人来说无疑是重要的..

　　但外部资源的创立。同样不可或缺。其中最重要的一点是人脉资源的创业，即创业者构建其人际网络或社会网络的能力。一个创业者如果不能在最短时间之内建立自己最广泛的人际网络，那他的创业一定会非常艰难，即使其初期能够依靠领先技术或者自身素质，比如吃苦耐劳或精打细算，获得某种程度上的成功，我们也可以断言他的事业一定做不大。

　　创业者人际资源，按其重要性来看，第一是同学资源。

　　在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，腾讯马化腾也是与大学同学一起创业.

　　实际上，同学之间本来就有守望相助的义务，在现今这个时代，带着商业或功利的目的走进学堂，也并没有什么不妥当。

　　同学之间因为接触比较密切，彼此比较了解，同时因为少年人不存在利害冲突，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;可以与同学和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。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。

　　第二是职业资源。对创业者来说，效用最明显首推职业资源。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。　前中学数学教师、“好孩子”创始人宋郑还是通过一位学生的家长，得到了第一批童车订货，这才知道世界上原来还有童车这样一个赚钱玩意儿的。同时，宋郑还做童车的第一笔资金也是通过一位在银行做主任的学生家长获得的。如果没有学生家长的帮助，宋郑还可能会一事无成。而万通的冯仑和王功权原来则是同事，两人曾一起在南德工作过，后来两人离开南德，携手海南打天下，才有了现在的兴旺发达。

　　第三是朋友资源。朋友应该是一个总称。同学是朋友，战友也是朋友。老乡是朋友，同事一样是朋友。一个创业者，三教九流的朋友都要交，谈得来，交得上，就好像十八般兵刃，到时候不定就用上了哪般。朋友尤如资本金，对创业者来说是多多益善。“在家靠父母，出门靠朋友”、“多一个朋友多一条路”是至理名言。一个创业者如果不能交朋友，没有几个朋友，肯定只有死路一条。人际交往能力应列在创业者素质的第一位。

李开复

　　李开复

　　7、谋略

　　商场如战场，一个有勇无谋的人，早晚会成为别人的盘中餐。

　　创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。

　　创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

　　对创业者来说，无所谓大智慧小智慧，能把事情做好，能赚到钱就是好智慧。京城白领没有几个没有吃过丽华快餐的，京城的大街小巷，经常能看见漆着丽华快餐标志的自行车送餐队。丽华快餐由一个叫蒋建平的人创立，起家地是江苏常州，开始不过是常州丽华新村里的一个小作坊，在蒋建平的精心打理下，很快发展为常州第一快餐公司。几年前，当蒋建平决定进军北京时，北京快餐业市场已近饱和。蒋建平剑走偏锋，从承包中科院电子所的食堂做起，做职工餐兼做快餐，这样投入少而见效快;由此推而广之，好像星火燎原，迅速将丽华快餐打入了北京市。假如蒋建平当初进入北京，依循常规，租门面，招员工，拉开架式从头做起，恐怕丽华快餐不会有今天。

　　谋略或者说智慧，贯穿于创业者的每一个创业行动中。

　　谋略其实就是一种思维的方式，一种处理问题和解决问题的方法。

　　对于创业者来说，智慧是不分等级的，它没有好坏、高明不高明的区别，只有好用不好用，适用不适用的问题。创业者智慧：不拘一格，出奇制胜。作为创业者，你的思维是否至今依然因循守旧？

　　8、胆量

　　创业本身就是一项冒险活动。要有胆量，敢下注，想赢也敢输，创业是最需要强大心理承受能力的一项活动。

　　很多创业者在创业的道路上，都有过“惊险一跳”的经历。这一跳成功了，功成名就，白日飞升;要是跳不成，就只好凤凰涅了。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到那么多钱，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5万元存在帐上，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，加上一个天性敢赌的领导，加上一些合适的营销手段，才有了这样一桩成功的案例。

　　创业需要胆量，需要冒险。冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博。创业家的冒险，迥异于冒进。什么叫冒险，什么叫冒进？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。

　　9、与他人分享的愿望

　　作为创业者，一定要懂得与他人分享。一个不懂得与他人分享的创业者，不可能将事业做大。

　　只有当老板舍得付出，舍得与员工分享，员工的生存需要、安全需要、尊重需要就从老板这里都得到了满足。员工出于感激，同时也因为害怕失去眼前所获得的一切，就会产生“自我实现的需要”，通过自我实现，为老板做更多的事，赚更多的钱，做更大的贡献，回报老板。这样就构成了一个企业的正向循环、良性循环。这应该是马斯洛理论在企业层面的恰当解释。

　　做生意的人都会算帐，只不过有些人算得是大帐，有些人算得是小帐。商业法则：算大帐的人做大生意，做大生意人;算小帐的人永远只能做小生意，做小生意人。

　　分享不仅仅限于企业或团队内部，对创业者来说，对外部的分享有时候同样重要。在南存辉的发家史上，曾经进行过4次大规模的股权分流，从最初持股100%，到后来只持有正泰股权的28%，每一次当南存辉将自己的股权稀释，将自己的股权拿出来，分流到别人口袋里去的时候，都伴随着企业的高速成长。但是南存辉觉得自己并没有吃亏，因为蛋糕做大了，自己的相对收益虽然少了，但是绝对收益却大大地提高了。

　　分享不是慷慨，对创业者来说，分享是明智。

　　10、自我反省的能力

　　反省其实是一种学习能力。创业既然是一个不断摸索的过程，创业者就难免在此过程中不断地犯错误。反省，正是认识错误、改正错误的前提。对创业者来说，反省的过程，就是学习的过程。有没有自我反省的能力，具不具备自我反省的精神，决定了创业者能不能认识到自己所犯的错误，能不能改正所犯的错误，是否能够不断地学到新东西。

　　成功创业者有一个共通之处，就是都非常善于学习，非常勇于进行自我反省。

　　作为一个创业者，遭遇挫折，碰上低潮都是常有的事，在这种时候，反省能力和自我反省精神能够很好地帮助你度过难关。曾子说：“吾日三省吾身”。对创业者来说，问题不是一日三省吾身、四省吾身，而是应该时时刻刻警醒、反省自己，惟有如此，才能时刻保持清醒。

　　创业者需要的是综合素质，每一项素质都很重要，不可偏废。缺少哪一项素质，将来都必然影响事业的发展。有些素质是天生的，但大多数可以通过后天的努力改善。如果你能够从现在做起，时时惕砺，培养自己的素质，你的创业成功一定指日可待。

原文出自【比特网】，转载请保留原文链接：http://net.chinabyte.com/304/12645304.shtml