



柳传志：尽量把事情想清楚再创业

“尽量把事情想清楚再创业！”近期在天津举办的联想之星创业大讲堂活动中，联想集团创始人、联想控股董事长兼总裁柳传志这样建议创业者。柳传志还表示，所有的创业人员要努力地把你到底想得到什么，想分几步走，尽量想清楚，这是我唯一提的东西。

谈创业之路 “一次成功的概率很小”

现在是一个人都想创业的年代，可是就连有创业教母之称的王利芬也说，创业是很艰难的路，如果没有钢铁般的意志最好不要创业。那么，该怎样开始自己的创业？其实就是一句话，就是尽量把事情想清楚再创业。柳传志的回答很简短，因为人的背景不同，有的人家里条件好，创业即使失败了也没有什么；但有的人拿着父母的养老金，拿着家里兄弟姐妹的养命钱来创业，不容失败，这种情况下就要想清楚。因为大多数的创业者一次成功的概率很小，尤其是刚从大学出来，创业成功的可能性还是比较小。柳传志说道。

柳传志以自己来举例，我就是贸然出来，出来以后就被骗过，但第一次被骗后，后来就不再被骗了，因为我会总结哪些事情应该怎么做。所有的创业人员，要努力地去把你到底要想得到什么，想分几步走，尽量想清楚。

谈科技成果转化“民营经济发达地区最适合”

在谈及西安的科技创新环境跟东南沿海地区有哪些差距时，联想之星天使投资常务副总经理陆刚表示，西安科技成果相当丰富，但做科技创业，应该在全国范围内属于中上水平，没有到最上面的层次。陆刚认为在东南沿海这些发达城市，科研人员跟市场接触非常密切和活跃，他们对市场有感觉，产品能够比较贴近市场，而西安属于中西部城市，科研人员脑子里的市场这根弦还没有那么紧，市场跟技术没有结合得那么紧密。此外，创业者既要有一个比较宽的视野，找到比较好的合作伙伴，也需要有一个好的环境，而西安可能在这些方面有一定的差距。

柳传志则就科技成果转化谈了自己的看法，他认为最适合转化的地区，是民营经济发达的地区。什么地方民营企业发展得快，高科技成果就容易产业化。

谈成功元素 “有追求在前面，这一点很重要”

在品评当年万科、海尔、健力宝创业成功的核心元素时，柳传志认为，一个是追求的目标不断跳高，有追求在前面，这一点很重要；第二个是意志要坚定，创业会遇到很多的挫折，咬着牙要死扛；第三个是学习能力要强，要有很好的情商。而对于当前整体创业环境，柳传志非常乐观，中国的发展环境还有待改善，但的确有一些很突出的地方，比如对高科技孜孜不倦的追求，对中国发展成高科技国家的追求等等，一直是这样，所以我觉得中国的创业环境应该还是不错。“就我自己来讲，我希望能够把自己的企业发展到多缴税。提供就业的机会，推崇商业诚信等这些事情，是我们企业本身要做的事情。”（华商）

编者按

从河南煤化鹤煤集团一个下属公司的经理，到成为闻名豫北淇河岸边的“石头司令”，现任鹤壁市奇石协会会长杨洪喜的故事充满了传奇色彩。

在鹤壁，去年刚刚退休的杨洪喜，收藏奇石的时间最长，收藏的奇石也最多。在他的带动下，鹤壁形成了一股奇石收藏热，奇石爱好者越来越多，奇石收藏的圈子越来越大，鹤壁奇石协会还被成功吸纳为中国观赏石协会的单位会员。

奇石有怎样的魔力能让杨洪喜为之着迷，他与奇石有怎样的传奇故事呢？

A 与“石”结缘

杨洪喜收藏奇石是从1998年开始的，一次外出中，他偶然发现了一方奇石，出于喜欢就买下了，把玩着手中的奇石，不禁感叹于大自然的鬼斧神工。

从此，杨洪喜便喜欢上了奇石，并且一发不可收拾。

在淇河流域，有一种奇特的石头叫“空青石”，由于是中空的，用手摇晃时会发出响声。就是这样一种奇石，让杨洪喜与奇石结下了不解之缘。

故事从2005年说起，江苏省张家港市有个青年王稼祥，其妻眼睛发炎感染，因没有及时治疗，导致眼底病变，几乎失明。王稼祥带着妻子辗转上海、南京、北京等大半个中国四处求医未果。在太原中医院求医期间，一老中医告诉王稼祥，一种名为“空青石”的石头，可治妻子的眼疾，而且河南淇河岸边的“空青石”药效最佳。

良方难得，奇石更是难寻。2006年3月，王稼祥从山西来到了鹤壁，后来经鹤壁市旅游局介绍，找到了杨洪喜求助。

杨洪喜在获悉王稼祥来意后，拿



图为杨洪喜和他的奇石展览馆

出了珍藏的“空青石”和红珊瑚（化石）送给他。王稼祥的重金酬谢，杨洪喜当场委婉谢绝，“你们有缘成为夫妻，我与奇石也有缘相识相聚，咱们因奇石而邂逅，这也是天意。”

回到张家港的王稼祥依据处方配药，妻子的病情逐渐好转。几年来，王稼祥四次登门对杨洪喜表示感谢，于是两家因奇石而结成了“亲戚”。

B 痴迷其中

工作之余，杨洪喜唯一感兴趣的就是奇石，到大自然中觅石、赏石、藏石，几近痴迷。平时，杨洪喜只要一有时间，就往淇河边跑，太行山上寻，期待辛勤付出后的那份意外收获带来的幸福与快乐，事实上，他已经不能与奇石分开了，收藏已成为他生命中很重要的一部分。

季琦：创业如同踢足球

他是国内连环创业最成功的企业家之一，在10年创业路上，他创造了3家市值过10亿美元的企业。他受采访时表示，“第一次创业做携程，那是为了财富梦，穷小子想发大财；第二次做如家，接近了自我实现，进入一个新行业；现在做汉庭就是为了理想，为了有一份自己喜欢的事业了。”

以下为季琦的经典语录部分整理：

- 1、创业与足球的共性：(1)必须要有激情；(2)始终在移动中寻找目标；(3)一个人也能玩，玩真的就得团队作战；(4)对手有时候决定你的表现；(5)有些球输在裁判身上；(6)有永远的球队，没有永远的球星；(7)好球队必有球迷，他们决定球队的价值；(8)球队的目标是赢，但输球不输人，赢得球迷也是大胜利。
- 2、做好服务业关键是细节，连锁服务企业的关键是标准。而我认为，酒店行业最核心的两点是：安全、卫生。这不是卖点，而是最基础的工作。
- 3、现在社会上确实有许多赚钱快的机会，但我会选择沉下来，专注在酒店行业上，脚踏实地把汉庭做成一个百年老店。我要从一个连续创业者，蜕变成一个百年企业的缔造者。
- 4、小扎顽皮，学警察走路，鬼马表情抢戏。被网友封为央视最大牌龙套。这差不多是今天微博上最快乐的事情。也告诉我们，这世界没什么跑龙套之说，主角配角瞬间可以颠倒。关键不在于你干什么，而是你究竟是谁。
- 5、天天向好，当你觉得困难很大的时候，其实是因为离它太近了。走开些，从朋友、过去的成绩和对未来的希冀中调动些正能量，你会发现，自己的力量要远远大于它。
- 6、你最好的伙伴，就是你遇到的困难。可以说，你遇到的困难，决定了你未来的成就。如果我说我不怕困难，不是因为我比你有更多的创业经验，而且我有更好的心态。
- 7、有人告诉我，看微博真抑郁。呵呵。微博上好消息不多坏消息不少，早

上看一眼，然后就忧心忡忡一天不可取。保持自己的心态，好事是正能量，对坏事知情后也转换成能量。大家要学会归零，即时稳定情绪。可以被影响但千万不要被左右。

- 8、比想法更重要的，是执行力；比行动更重要的，是目标；比坚持更重要的，是反省力；比勇气更重要的，是信仰。别管别人怎么评论，从理想起步。每个人都能创造自己的世界！
- 9、拉动内需关键是富民，民富才能国强。中国政治经济到了这个节骨眼上，减税是最好的方法。可以赢得民心，并推进政治体制的改革。
- 10、真正的谦虚并不是在嘴巴上的，而是在内心。能够看到其他人的优点，不断地借鉴和学习，用于修正自己的行动，那才是真谦虚。
- 11、大部分人看到的是创业成功的收获，往往没有看到创业过程中的艰辛和挣扎。创业不是适合所有人的，甚至不适合大多数人。那些摩拳擦掌的创业者们，准备好了吗？创业是一种生

活方式的选择，不是时尚、成功和财富。

- 12、创业初期的冲动和构想激发出你的激情，让你奋不顾身地去投入，去燃烧，有点像火山迸发；在商业模式



季琦小档案

出生时间：1966年
毕业院校：上海交通大学（机械工程系机器人专业硕士）
工作经历：1999年与沈南鹏、范敏以及梁建章联合创办携程旅行网，任总裁；2002年与沈南鹏等人再创办如家快捷连锁酒店，任CEO；2005年创办汉庭连锁酒店，任CEO。
主要投资项目：瀚立、五星汇等

定型过程中，你需要灵活、机巧、顺应，有点像水。水无形，顺势而为。迸发的火山遇到水才会塑成我们看到的山脉。

（以上语录均摘自季琦个人微博）

如果召唤我们的事业需要我们既换职业又换行业，那不妨试试双轨制，以兼职的方式实现软切换。一来考验下我们的能力是否可以与之匹配，二来可以考验下召唤我们的事业是否能给予我们想要的回馈。

是否跳槽创新业，我很难很纠结

我是一个在体制内工作了五年，还没有跳过槽的80后，技术男、理工男是我甩不掉的头衔。工作稳定，有妻有子，尽管收入不多但也不至于为生存担忧，典型的职业发展Career期。和很多人一样，我有一颗不安分的心，知道现在的工作已无法满足我更高的需求，想要做点什么但又不知道从何下手。在经过漫长的纠结，思考和尝试之后，我仍然不能确定我的方向。在我感到最黑暗、最低沉、最烦躁的时候，我并没有放弃，经过老师的指导和几番咨询、梳理，我终于找到了我当前的职业目标——做一名职业规划咨询师。

此时的我，恨不得马上辞职，因为我找到了一个可以倾力而为的目标，并愿意投身其中。为了梦想必须背水一战，不能留后路，要果断，要有激情……这些词语迅速充满了我的

情绪大脑。还好我理工男的头衔并非浪得虚名，理智告诉我要冷静，千万不能冲动裸跳。

经过资料收集和咨询后，我了解到想要成为一名职业规划咨询师，并不是那么的简单，看样子至少要5个月的准备了，但想到5个月后就我可以为了我的理想而工作了，还是抑制不住地兴奋。

可憧憬不到一个星期，我就开始莫名地恐慌，经常容易心跳加快，焦躁不安，静不下心来，却说不上来为什么。这样的日子又持续了大半个星期，直到有一天回到家中，抱着快5个月大的儿子哄他睡觉时，我突然明白了，我恐慌和担心的是我的家庭，我的妻子、孩子和家人。

由于孩子还小，吃喝拉撒睡对于我们全家来说还都处于磨合期，他们现在非常需要我时间上和经济上的

支持，如果我选择辞职，且不说既换行业又换职业的高风险性，时间上，面对一个新的职业和工作环境，我需要投入更多的精力去学习，去适应；经济上，咨询师初期的收入会比较低，而且还会持续较长一段时间。繁重的家务将会落到我家人的肩上，可以想象到他们疲惫不堪的身影。如果没有了我现在的稳定收入，家庭的收入将和支出基本持平，甚至会出现收入略低于支出的紧张状况，可想而知，经济上的压力也会让我们支撑不住。这样一来，本来处于职业期的我，为了奔向事业期，结果却退回到了工作期，俗话说得好：欲速则不达！想到这一切，我恍然大悟，我当前的重点应该是保证经济收入的稳定，然后投入时间和家人一起度过这个幸福的磨合期，再然后才是培养我的事业。于是想明白后我决定先做一名兼职

的咨询师，这样就可以一箭三雕啦，只是我自己会更辛苦一点，事业转型之路也会更长一些，但这对我来说，却是家庭与事业平衡的最佳选择。

回过头来想想我的心路历程，有以下几点体会和收获，与大家共勉：

- 1、职业发展的三阶段并不是单行道，当我们费劲力气想从职业期奔向事业期的时候，前方是馅饼还是陷阱需要甄别一下，因为容易一不留神又退回到工作期，出现事与愿违的情况。
- 2、价值观有长远的和当前的之分，当我们从职业期往事业期转变的时候，往往容易被长远的价值观所诱惑，而忽略当前的价值观，我最大的体会是，我们要以当前的价值观为基础和重点，然后去兼顾长远的价值观，而不是反过来，只有这样我们的职业发展才能做到健康而长远！

- 3、如果家人的健康和幸福也是我们追求事业的目的之一，那么以家人的付出作为追求事业的代价时，我们就要慎重考虑，问自己这样几个问题：他们能承受住这份付出么？如果他们承受得住，他们愿意么？如果他们愿意承受，我们愿意让他们承受么？
- 4、如果召唤我们的事业需要我们既换职业又换行业，那不妨试试双轨制——以兼职的方式实现软切换，降低我们的风险。同时一来可以考验下我们的能力是否可以与之匹配，二来可以考验下召唤我们的事业是否能给予我们想要的回馈。
- 5、事业或者梦想真的是需要养的，不仅需要我们投入精力和金钱，更重要的是需要我们耐心等待，等待它破土而出的那一天！（理然）