



为什么外企里的人不敢创业?

纵览当下互联网领域的领军人物,出自外企的比例不高,是什么原因导致外企高管甚至职业经理人不太敢出来创业,或者创业的成功率不太高?按道理讲,外企高管创业的成功率应该比较高,他们学历高、英文好、懂管理。但是经研究后发现,有三大因素导致外企人不太敢创业。

“花瓶现象”是首要因素。从心理学的角度出发,当你特别努力用心地做成一件事情之后,它反而会成为你下一步发展的限制。就好像你精心塑造了一个花瓶,这个花瓶的外表十分光鲜,附着了你的职位、金钱、家庭等。但你的内心和潜力,也同时被束缚在花瓶之内,很孤独,没有安全感。

外企的人都处于一个大的系统之中,就算做得很成功,也只是整个环节的一部分,背后有品牌、后勤、产品等很多资源在做支撑。这种成就感其实是很有限的,越到最后,越只是系统里很小的一部分。有人做过统计,空降到民企的外企高管成功率不到10%,除了文化因素外,就是适应力问题。所以,外企的人看着别人去创业心里痒痒,但是面对没有系统、平台、品牌的支持,又比较胆怯和恐惧。在原来的地方待舒服了,就不太愿意出来冒险了。很多在外企工作的朋友,往往决定是否创业就需要两三年,等想好了,机会也没了。他们善于理性分析,实际上,创业是一种冲动和激情,不是靠分析能得出结论的。

第二,创业者往往是有特别大的优点,同时有很多缺点的人。创业最重要的是把你的长板发挥到极致,但是外企培养人的方式和目标与此不太一致。每到年底,外企都做各种绩效评估,“今年你有什么成就,有什么不足,根据你的不足,需要做哪些提升。在外企工作的各色人等,最后都变得差不多是一个类型。让你失败的可能就是你的短板,但是让你成功的,一定是你的长板。

第三,失败是创业者必须要经历的一个过程。能在逆境中走出来,能够屡败屡战,是创业者的基本功。比如,史玉柱、丁磊、江南春、张朝阳、马云、陈天桥等明星企业家,都在创业的过程中经历过九死一生,而且还正在经历着。但是在外企的环境里是不允许你失败的。通常在外企,如果两个季度完成不了任务就得走人。包括外企在中国的最高长官,一年完不成任务都得走人。外企总部在美国,不是人在管理你,而是一套系统在管理你。系统对失败几乎是零容忍,看看微软在中国的高管,有几个任期超过两年的。久而久之,在外企工作的人都变成一种完美主义者——“对失败的失能性恐惧”,这样的特质,本身是不合适创业的,因为他本质上恐惧失败。一旦遇到挫折摔个跟头,就觉得天就塌下来了,可能就起不来了。

(摘自《慧聪网》李善友/文)

■创业者说■

李静:创业最重要的是认清自己

在首届 APEC 青年企业家峰会的“女性创业—如何培养领导力”论坛上,东方风行传媒集团董事长、著名主持人李静表示看适不适合创业最重要的是认清自己,创业认清自己很重要,不要愚昧地坚持,也不要盲目地放弃。

以下为李静演讲实录:
我觉得创业一是游戏,二是做事情一定要有常人没有的激情,而且这种激情一直坚持到底,最后把别人耗死了。我记得十年前我做电视公司也是,周边的公司都非常大,当时我们很小,连展台都没有;我觉得内容一定是最厉害的,就做内容,每天就跟导演开会,十年以后我们一站起来,那些公司都倒了,我们成为最大的电视制作公司。

其实创业本来就是特别快乐的一件事,很多创业的人就是因为热爱自由,但是很多人又想要自由,又要不受苦,我觉得没有什么比心灵自由更重要的了,虽然很苦很累很麻烦,但是心灵自由是世界上最大的一种幸福。我原来在单位,领导也不喜欢我,很多人拍领导马屁,我一拍马屁就想抽我自己,我追求的是心灵的自

由。比起来,我自己创业虽然去的酒店不是那么好了,吃的东西也不是那么好了,见的人也不是那么牛了,但是我们有心灵的自由。

真正智慧的人不是一个个人英雄主义者,尤其是女性做事业。我觉得女性做事业特别依赖于团队。你可以看到特别截然不同的两种人:一种是靠个人,跟谁也合不来;一种是特别依赖团队。我是属于第二种的,我特别依赖于团队,这个团队对我的爱护和保护,我觉得反而他们在照顾我,因为他们知道我有梦想,有梦想的人就很胆大,什么都不怕,他们是在后边拉着我。我觉得他们像我的大家长,我好像是一个特别桀骜不驯的孩子,总想做出点什么来。

我们公司的一些比较有开创性的大事,我发现基本都是男性提出来的,因为基本上女性是保守派和执行派;更多的男性喜欢干大事。所以我觉得其实还是善用,把什么人放在什么样的职位上,有一个这样的思考,他们的力道会发挥得比较好。

我也特困惑,我以前从来都没当过领导,我从小就没戴过一道杠,既没有领导过别人,也从来不让别人领导我。而且我给自己的人生定位解决

不去负责,我非常不喜欢别人领导我,也不喜欢领导别人。

所以我觉得你刚才讲的领导力,我不知道怎么去看待这个事,但是我自己认为是一种修炼。我自己做公司的时候三个人开始,也没有想那么多,三个人都是平起平坐;到后来20个人的时候,管理就很乱,到50个人的时候我就管不了了。

后来我就开始继续做第二次蜕变,直到今年,我不能说我是一个很好的管理者,但是我知道我应该找什么样的CEO,至少我知道辅佐我的周围这6个人,我找到了像朋友、像一家人的感觉。

女性还有一个最主要的就是包容,过去十年因为我的过度泛滥的包容,给我找来了很多麻烦。但是我把人员缩小到6个人的时候,而且这些人都是大公司来的时候,我特别骄傲。有的时候我的包容让我直接去管就不行,但是跟这种层面的人打交道的时候,你的包容有时候会变成一种特点,因为我觉得我不会真的生任何人的气。

我觉得看适不适合创业最重要的是认清自己,我在30岁之前都没有想过自己适合做什么、不适合做什



么,我的优点是什么、缺点是什么。但是现在,我花时间去了解自己,认清自己很重要。我对那种完全是用钱挣钱的事永远算不清楚,我是一个特别实干的人,就是做一个产品。后来通过这十年我发现,我是个产品经理,为什么这么说呢?

做节目就是做产品,这个东西长

什么样,谁来看、谁来买、换不换台。我觉得我在这方面是有天分的,我没有做过化妆品,但是我带头开发了很多畅销的化妆品。后来我就想,你就是适合做这件事。所以我觉得认清自己很重要,不要愚昧地坚持,也不要盲目地放弃。

(摘自《中国企业家》)

创业者的上市之惑:为什么总有后悔?

中欧国际工商学院日前与成为资本共同成立了“中欧成为创业基金”,首期资金为1亿美元,旨在为中欧校友的创业与发展提供融资帮助。在基金成立论坛上,携程旅行服务公司CEO梁建章、精锐教育创始人、中欧校友张熙和多利农业董事长张同贵就创业、投资和初创公司上市等话题做了讨论。

“找投资就像找对象,高富帅未必要找白富美”

创业者和投资人之间,既是合作,又可以说是博弈。因为创业者最看重的是公司的发展和长远的利益,而投资人会更多地从财务和短期角度考虑,双方的兴趣点很难完美匹配。面对纷至沓来的资本,如何选择无疑是创业者最关心的话题之一。

梁建章(携程旅行服务公司首席执行官):我们创业是在2000年,那时候环境跟现在不同,热钱非常多,我们做了一段时间以后就有非常多的风险投资找我们。对于风投我们也不是太熟悉,主要看谈得来谈不来,理论上你跟所有人谈,谁出的价格越高就给谁。但实际上情况并不是这样,往往最后是挑最谈得来的,经营理念跟你类似的(风投)。

张熙(精锐教育创始人兼总裁):可能我跟梁总讲的比较相似,现在社会上有很多流行词,像高富帅,白

富美。对于企业家来说寻求资本的过程就像男女结婚一样,不一定高富帅就跟白富美最般配。我们几轮融资下来的经验是,第一,这说到底还是资本跟企业的结合,企业也会有自己的经济利益,我们会设一个最低的底线。在这个估值基础上,我们通俗一点讲再来谈感情,谈各自工作的风格,还有对于企业的长期经营理念是否相符。对于企业家或者创业者来说,他对于企业有更长期的承诺,而资本界更看重的是短期利益。在长期和短期之间怎么样形成一个好的结合,是值得思考的问题。

我们做某一轮融资的时候,有一个风险资本跟我们说,你只要能让我进来,对方无论出什么钱我都比他高10%,不行高20%也行。但是后来中间出了一个插曲,就在双方沟通的过程中,他不知道从哪听说消息,给我打电话,劈头盖脸就骂我。我想这个人现在还没有“结婚”就那么难搞,“结婚”之后还不知道怎么样,于是就拒绝了。所以我觉得,创业者还是适合找一个志同道合的投资人,利弊并不在现在,在的是未来。

张同贵(上海多利农业发展有限公司董事长):我的经历基本上跟前两位差不多,不讲钱是不可能的,仅仅讲钱也是不够的,选择有共同理念的风投非常重要。我们第一次融资的时候来了30多家资本,但是

怎么选择一个真正能对我们成长有帮助的基金呢?我觉得,首先对于我们创业期间的企业,要向投资者很坦率告知目前遇到的困难,而不是说把自己的商业理念说得再好,到时候实现不了,会把自己陷入尴尬境地。我们做农业回收期比较长,要讲究社会责任感,要有共同理念才能把事情做好,太急于求成会欲速则不达,因此我们第一轮融资时会选择有共同理念的基金。

第二轮的时候我们会把估值看得稍稍侧重一点,但是最后,我觉得还是要选择有共同理念的合作伙伴,大家能够谈得来的,这样的基金非常好。我们在成长的时候需要有资金对我们的支持和帮助,但是更重要是资源和理念对我们的帮助更重要。

创业者的上市之惑:为什么总有后悔?

作为创业者,选择资本之后还有一个与资本磨合和相互适应的过程,有些企业为了上市,更是为了迎合资本市场压力会感到身不由己,有些企业家说感到后悔去上市。原因何在?创业者如何避免急功近利的尴尬?

忻榕(中欧国际工商学院管理学教授):作为几家上市公司独立董事,我经常会看到这一点,而且董事会上的交锋有时候是非常激烈的。当一个公司上市以后,企业家面临

的是更多利益相关者和不同的股东,公司的整个治理机制也会发生非常大的变化,要变得非常合规,非常透明。这种角色和治理模式的转变会让他们感到不适应。

除此之外,企业还会面临另外一个挑战,尤其是刚刚上市不久的企业。有的时候,它们会在上市前的冲刺中花很大代价增加营收,数字看起来会很漂亮,但是这往往不能持续。比如说在渠道里面压很多货,表面上看起来数字非常漂亮,可是货压在渠道里面并没有卖出去,最终没有被消费掉,这就埋下了隐患。上市之后半年到一年中,常会发生这种由营销手段带来的痛苦。尤其是发展非常快的企业,内功练得不够就急于上市,带来各种各样的问题,最后到后悔上市。

张同贵:我认为上市应该是水到渠成的过程,千万不能急功近利,尤其是做服务业的,如果考虑太多,承受不了投资人给你的压力失去自我,那后果不堪设想。我自己是做农业的,农业本就是一个投资回收期较长的行业,两轮投资者跟我谈的时候,我很坦诚地把行业的关键点和风险都分析给他们听,沟通很重要。做农业不是赚快钱的,但是做好以后可以长期可持续发展,因此投资者和我们自己都是有足够的心理准备。只有坚持走自己的路。才能把路走得更长远一些。

(摘自《福布斯中文网》)

一位VC的自述:更像是个创业者

“做VC的日子其实并不好过,更像是个创业者。”罗思磊这样总结。看着周围的同行前几年十几倍甚至几十倍的退出收益,这种好日子却一点都不跟他搭上边。

“任尔东西南北风,我自岿然不动。”这是罗思磊(化名)对自己10多年来坚守早期投资的一个总结。

然而,这份坚守却并没有给他带来丰厚的回报。“做VC的日子其实并不好过,更像是个创业者。”罗思磊这样总结。看着周围的同行前几年十几倍甚至几十倍的退出收益,这种好日子却一点都不跟他搭上边。

“一般做早期投资等个10年是很正常的事。”罗思磊向记者解释,投资的项目一般前3~5年是投入期,碰上运气好点,第四年或是第五年可以开始盈利,然后再过2~3年才能确立行业地位。

“按照这样的时间表,一个项目从VC投入到退出不熬个8年根本出不了成绩,而一个投资早期的基金也往往要到7~8年才能看出整个基金的业绩究竟如何。”罗思磊指

出,“没办法,这就是做VC的宿命。”

但这种宿命也让罗思磊承受着不小的压力。“不瞒你说,我们一期美元基金10年存续期,今年已经走到了第六个年头,现在手头上一个退出的项目也没有。”罗思磊坦言,而这也让他承受着巨大的退出压力。

不仅如此,来自新基金募集的挑战也是一道坎。据罗思磊描述,其所在的投资机构的一期美元基金是在2005年募集完成,当时美国投资人对中国市场相当认可,一期的募集非常顺利,但当2008年准备募集二期基金时,却因为金融危机的不期而遇跌了个大跟头,资金被抽调得很快,最终只募集到计划的三分之一。

而现在的情况则更糟糕。罗思磊指出,目前想要到海外去募投资中国的早期项目,根本不行。美国主流LP看到在中国绝大部分的投资都是短期靠二级市场赚差价,这种在他们看来根本无法持续的做法也让他们开始不相信中国市场会有投

资人静下心来做早期投资。再加上罗思磊所在的一期美元基金到目前为止尚没有退出业绩,LP更是不愿意再继续加注。

眼看着二期基金也已投资得差不多了,手中无粮的罗思磊也有些着急,现实环境的变化逼迫着他想到了人民币基金。

然而,这条路走得也并不顺畅。在接触了国内诸多的个人及机构投资者后,罗思磊发现在中国如果要把基金存续期定在10年,根本没人愿意投。“创业板刚推出的时候,国内许多人民币基金都是‘3+2’的做法,投资人都恨不得今天投了企业,明天企业就去交上市材料,后来随着资本市场的逐步调整,才逐渐转为‘5+2’,现国内VC的人民币基金的主流做法是‘6+2’,但对我来说还是短了点。”罗思磊有些无奈地表示。

试图再向LP争取机会的罗思磊因为资本市场的波动似乎又看到了曙光。鉴于目前二级市场的疲软态势,投资机构纷纷对外宣称转移

战场,将目光投向早期投资,早期投资从边缘化到逐渐成为聚焦的主流,这似乎给罗思磊带来了新的转机。

但在与同行的实际接触中,罗思磊却发现现实并没有传说中那么美好。“大家还是说得多,做得少。”罗思磊感叹道,“一般投资机构转做早期比较难,需要一定的时间周期来适应。”

即便如此,罗思磊仍然很满意现在的状态。他说自己就像是消防员,除了定期参与被投企业的董事会以外,为企业招聘优秀人才、介绍行业资源都是家常便饭的事,经常企业一个电话,他就得马上想法子“救急”。

在接受记者采访前,他还刚和他的团队在为其之前投资的一家企业准备新一轮的融资材料。“材料需要英文版本的,企业那边都不太擅长,我们反正熟悉这块业务,也就揽过来帮他们做了。”罗思磊笑着说。

(摘自《第一财经日报》李静颖/文)

广东中山 两类青年创业 可获小额贷款

日前,记者在中山市青年创业者协会成立大会暨2012年青年就业创业工作推进会上获悉,团市委通过建立青年创业协会,搭建起创业青年“枢纽型”社会组织体系的关键平台,更好地整合创业导师等创业指导力量,开展指导交流及跟踪服务工作,帮助青年成长、创业成功。此外,团市委还与香港中山青年协会共同签订了青年创业合作战略协议,专门面向农村青年、外来务工青年开展小额贷款项目。

据了解,中山市青年创业协会是由该市青年自主创业者、法人代表、合伙人、企业高层管理人员、创业导师等有志推动青年创业行动的社会各界人士自愿组成的、非营利性群众组织,目前首批会员有88人。该组织主要为会员搭建一个交流互动平台,通过这一平台实现创业合作、项目投资、资源共享、政策研究、培训指导等一站式服务功能。

团中山市委书记丁凯表示,希望青年创业协会能发挥导师队伍作用,形成一套帮带机制,营造良好创业氛围;整合投资资金,构建孵化平台,培养一批创业青年。

在会上,团市委与香港中山青年协会签订了青年创业合作战略协议,为有志创业的青年提供更多的帮扶政策及创业条件。据悉,香港中山青年协会将对中山市青年创业发展、推动青年就业以及相关研究等方面提供智力、物力支持。而本次合作将专门面向农村青年、外来务工青年开展小额贷款项目,面向青年创业协会会员建立网上产品推广宣传平台,对发展成熟的青年创业项目对接“天使投资”。

此外,团市委将进一步调整完善创业基金管理使用办法,简化申报和批复流程,为该市户籍且年龄在35周岁以下,有创业意愿的青年提供最高30万元的贷款贴息。结合中山外来务工人员占总人数一半有余的实际,团市委将与诺贝尔和平奖获得者尤努斯团队积极沟通,探索社会企业建设模式,推动中山市外来务工青年小额贷款项目。

(摘自《中新网》邓泳秋 王文珏/文)