# 想创业 先看是否有这“7个习惯”

由华东理工大学商学院承办第二届创新创业大会暨ABC新时代双创新生态新领地论坛近日在华东理工大学举行。与会的成功人士纷纷透露创业的秘诀。上海起点创业投资基金主管合伙人查立提出观点：创业者需有“七个习惯”，他认为：“创业者要有梦想、冒险、引领、耐寒、好胜、承担、自残七种习惯。创业这件事，别多想，不要担心各方面技能积累得还不够。如果你想创业，今天就能成为一名创业者，因为创业的技能和知识只有在创业的过程中才能习得，才能积累。”

查立说，创业者是一种非常不一样的物种。创业者是一种稀有物种，但是它普遍存在，创业者有男的女的，年纪大年纪小的，有作为传统行业的，有做高科技的，各式各样的人在社会的各个角落都存在，他们是一种非常不一样的人群，这群人有他们的特质，也是他们的习惯。如果拥有创业者的习惯，平常人可能也会成为一个创业者，甚至成为一个优秀的创业者。所以我们来看看创业者的一些基本的习惯：

■ **梦想** 每个创业者都有梦想，创业者是特别善于做“白日梦”的人。

有的人会做“白日梦”，有的人不相信这种“白日梦”，创业者需要相信他自己能做“白日梦”，最后把他的“白日梦”变成现实，这是创业者的第一习惯。天天做“白日梦”，长期做“白日梦”，做这些别人认为不靠谱的“白日梦”，通过自己的能力把它变为现实。

■ **冒险** 乔布斯大学第一年没读完，不读了。比尔·盖茨也是进了哈佛大学，出来可以找到很好的工作，可他选择退学，这是冒了很大的风险。对此，家长不同意，老师也不会认为是好的选择，但是有些人愿意冒这些险，结果他们通过冒险，生活变得更精彩了，远远比拿了哈佛学位后找个好工作更精彩。

■ **引领** 创业从来不是一个人的事情。创业者应是人群当中具有领导力的人。如果某人平时不讲话，没什么观点，也不能调动人，这样的人很难创业。创业者需要有引领能力，不同阶段、不同过程当中需要不断地组织人、引领人、鼓动人，共同做一件伟大的事业。

■ **耐寒** 创业者要有“耐寒”的能力。创业很艰苦，有各种困难，各种曲折，尤其在创业初期，或者创业过程中碰到问题的时候，要学会怎么能够渡过这些难关。所以创业者通常是不怕困难，无所畏惧，任何场合都能生存下来。这样的人永不放弃，再艰苦的环境也无所谓。

■ **好胜** 创业者要好胜。创业道路当中充满着困难，但是创业者需要正能量，需要不断的成功，所以创业者一定是好胜的人，只有好胜才有可能最后成功。

■ **承担** 创业者需要有担当，他能够承担责任。最初有一个小团队跟着某人创业，某人得有担当，要对自己的团队负责，做出产品来要对自己的客户负责，就能成就一番大的事业。

■ **自残** 查立认为这一点非常重要，即创业者要有自残的习惯。当公司发展到一定阶段，甚至成为某个行业寡头的时候，遇到瓶颈了，创业者该怎么办？我们看到很多创业者到一定规模之后，没有人会帮助他，改变他，这时，只有他自我革命自我颠覆，才有可能杀出条血路。一次一次不断的自我解构，自我革命，自我迭代，才能成为一个伟大的企业。

查立认为，想创业就别多想，今天决定创业，就可以成为一个创业者，不需要积累很久，不需要学会所有的创业知识，然后走上创业道路。因为创业的技能，创业的知识，只有在创业过程当中才能真正掌握。

本报记者 **张炯强**

城 专家观点

# 共享经济需要更智慧的运营

据统计，全球共享经济规模约达2万亿美元。国家信息中心今年的分析中提到，中国共享经济行业融资规模达1700亿元，共享经济消费者达6亿人，参与共享积极的服务者超过了6000万人。为何在当下共享经济能够在中国乃至世界范围内产生井喷式发展呢？蓬勃发展中遇到的问题如何解决？上海交通大学安泰经济与管理学院副教授荣鹰日前在安泰深度思考论坛上分享自己的看法，他通过追溯历史重新思考，从过去相似的经济现象中寻找经验，对比当前，为共享经济的发展提供借鉴。

“共享出行”早在1910年的美国就出现了类似现象。一家公司激发私家车搭乘乘客，到1915年在西雅图的接单量达到5万单，洛杉矶接单量达到15万单。“考虑到当时的城市人口和汽车保有量，这样的接单量非常惊人。”荣鹰指出，“但后来它经历了今天共享出行企业经历的同样的是——随着管理规范带来运营成本的上升，慢慢淡出了市场。这其实也是当下正在发展中的企业需要引以为戒的。”

既然共享经济并不是新事物，那么为何会在现在出现井喷式的爆发呢？荣鹰认为，这一切与近年来技术快速发展和社会经济结构变化密不可分。“除了经济危机、产能过剩、城市化、长尾需求等经济因素外，反消费、环保、灵活工作等文化因素共同影响下，潜在供应与需求增加。而技术上，移动互联网的发展使得交易成本和风险降低。另一方面，资本助推成为了催化剂。这一切助推了共享经济的发展。”荣鹰解释。

荣鹰认为，共享经济在快速发展中迎来不少问题。“共享经济在一定程度上促进了分散的工序分配，释放了经济的活力，提高了闲置资源的利用率，同时还方便了居民的日常生活。但也有学者发现，共享经济企业把市场的不确定风险转移到了雇员身上，这种转移损害了劳工的利益，把近一世纪以来为劳工权利作斗争所获得的成果都消耗殆尽。”他还提到，而且随着共享经济的泛滥式发展，其对公共资源和自然资源的占用和消耗触目惊心。

对此，荣鹰指出，为驱动共享经济更好发展，应该思考“人与平台”两个因素。“共享行业对人性的刻画把握和传统的行业非常类似，但是共享经济这个行业由于有非常灵活的体系，可以用更加好的方式来应对供应端的非理性因素。”荣鹰说。

而针对运营，荣鹰建议企业策略注重解决供需不匹配问题，通过动态定价、预约管理等方式交叉制定策略。相比过去，当前的共享经济依托更发达的技术可以在运营上有更多更智慧的作为。“共享经济可以借鉴历史上的一些做法，而差异之处正是共享经济发展中更加需要关注的。通过对比可以使我们对共享经济的发展有更加深刻的认识。”

本报记者 **易蓉**

荣欣装潢19天扮靓新家市场热度不减“晚一天罚千元”市民拍手称快

荣欣19天工期再度火爆申城
明日展会最后一天再推120套

市民争相抢在年前预订“19天工期”服务

市场声音 市民认品牌

今天，是荣欣装潢第二届“19天闪装”咨询展的首日，荣欣装潢从活动前的报名预约量（网络报名500户、电话报名700户）就预估到了本次活动的火爆场面，为此做好了充足的接待准备，为每位热情到场的市民朋友提供了优质的成品家装服务，尤其是“19天工期”这个热点服务上，荣欣现场接待人员为市民朋友做了详细解答，并且有首批19天工期受益客户自愿到场现身说法，成为这次展会的一大亮点：“顾客为商家吆喝”！用这位客户的话来讲，“荣欣‘19天工期’这么好的东西我接触下来最有发言权了，我要给其它还在犹豫的朋友现身说法让他们快点订下荣欣，马上要过年了，工人师傅在过年总归要回云一批的，趁现在抓紧订购马上开工，住新房子的心情一刻也等不及”

荣欣爆款799元/平米套餐人气王现场遇预定狂潮，更有多重特别服务为市民贴心准备！

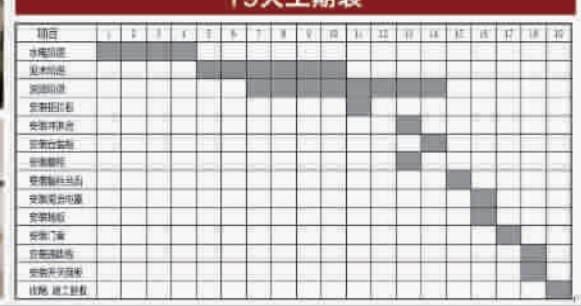
荣欣装潢的799元/平米之所以成为市场人气王牌产品，就是因为它性价比极高，全部主材辅材品牌都是国际国内一线大牌，荣欣依托24年的品牌实力与超大规模的采购量，供应商愿意把价钱压低给到荣欣，而荣欣则把这部分优惠直接给到了消费者，这样的“便宜”市民图的安心放心。

特别服务：1、临时住宿方案（提供全市如家酒店VIP折上再打85折的劲爆特惠政策）

2、建行免息贷款，装修轻松打白条，0首付0利率。

荣欣装潢 RONGXIN DECORATION
24年上海人的装修金字招牌
硬装/软装/家具/电器/家纺/日用品 一价全包
10月28-29日
“19天”电话预约爆满温馨提示去展会更有优惠
荣欣装潢为待装修市民提供一条龙整体服务 4000-510-041

荣欣装潢
第二届闪装咨询展
10月28~29日 周六~周日 10:00~17:00
浦西会场：文定路200号盛源大地家居城3楼
地铁：1\4号线上海体育馆站、3\4\9号线宜山路站
公交：02、43、92、931、932等多条线路
浦东会场：杨高中路2108号FOR天物空间 A410-A415
地铁：9号线杨高中路站、6号线梅北洋泾路站
公交：775、隧道三线到山路南洋泾路下

抓住2017年尾下订末班车 19天后带上家人住新家
现场更有6套1:1全实景样板房供您参观感受

19天工期表