

# 课程小结

我想结合在这门课程中学习到的知识和自己想象中的创业过程来阐释创业过程中的“感性，理性和悟性”。

我们在遇到让自己不开心的事情时，难免抱怨，抱怨是因为有些事物没有达到我们的预期，创业中这叫“痛点”。如何解决用户的痛点？这是一个创业点子的来源。这个过程是感性的，由我们向生活中的不满发泄而产生。

在我们真正地投身创业，决定解决这些痛点后，就实现了感性向理性地转变。资本逐利，开公司赚钱，这是两大不变的铁律。我们不能以自己的兴趣和喜好为出发点来经营公司，而是要以扎实的理论，翔实的分析，准确的眼光，强悍的执行力来运行公司，让公司活下去。比如，很多人都有开一个奶茶店，开一个咖啡馆，开一个花店，开一个书店，开一个餐馆等等小而美的梦想，但是，很少有人把这件事做成，为什么？一开始是基于兴趣，“我觉得这个奶茶好喝/我觉得这个咖啡好喝/我觉得这个花香/我觉得这本书好看/我觉得这些菜好吃”->“我要把我喜欢的东西推广出去”，这本身是没错的，但是感性只能解决第一步。在真正决定要做以后，要迅速实现从感性到理性的转变，从经营的角度进行管理。

转变到理性以后，也并不一定能走到最后，这时候需要一些悟性。可能是学习能力，可能是时势，可能是人脉等等，举一反三，活学活用，或许这是在瞬息万变的商业战场中活下来的不二法门。