

整合管理系列丛书

ZHENGHE GUANLI XILIE CONGSHU

主 编 余 蓉

副主编 朱益民 王 宇 王丽英 周 斌



新编创业 实战教程

XINBIAN CHUANGYE SHIZHAN JIAOCHENG



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

整合管理系列丛书
ZHENGHE GUANLI XILIE CONGSHU

主 编 余 蓉
副主编 朱益民 王 宇 王丽英 周 斌

新编创业 实战教程

XINBIAN CHUANGYE SHIZHAN JIAOCHENG



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

新编创业实战教程/余蓉主编. —成都:西南财经大学出版社,2010.3
ISBN 978-7-81138-681-3

I. ①新… II. ①余… III. ①企业管理—高等学校—教材 IV. ①
F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 026084 号

新编创业实战教程

主 编:余 蓉

副主编:朱益民 王 宇 王丽英 周 斌

责任编辑:张 岚 李特军

封面设计:何东琳设计工作室

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookcj.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028-87353785 87352368
印 刷	四川森林印务有限责任公司
成品尺寸	185mm×260mm
印 张	12.75
字 数	270 千字
版 次	2010 年 3 月第 1 版
印 次	2010 年 3 月第 1 次印刷
印 数	1—3000 册
书 号	ISBN 978-7-81138-681-3
定 价	23.80 元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
2. 版权所有,翻印必究。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

内容提要

本书紧密围绕创业过程中的关键问题编写，包括：创业者应具备的素养和能力，如何克服创业恐惧症，捕捉项目的途径和技巧，创业计划书的撰写，创业融资，创业团队的组建，创业企业销售体系的构建和财务管理，创业风险防范与管理等。本书主要实现以下四个目标：激发创业者的自主创业意识——使他们“想创业”；磨炼创业者的创业心理素质——使他们“敢创业”；打好创业者的创业知识基础——使他们“会创业”；培养创业者的自主创业能力——使他们“能创业”。

本书内容丰富，知识性强，具有以下三个特点：第一，结构简练，条理清晰；第二，深入浅出，通俗易懂；第三，实战性强，便于操作。本书着眼于创业的具体方法和技能，指点读者如何创业、怎样创业，挖掘和剖析了来源于实践的典型案例，不讲大道理，具有较强的实用性。

本书可作为全国高等院校管理类本科生以及非管理类学生的创业管理教材，也可作为企业创业培训的教材，还可作为社会各方研究者、创业者的自学参考书。

前 言

世上大部分人的生活是平淡的或一成不变的，有的甚至是无聊的。有的人不愿改变现状，因为他无法改变；有的人希望改变现状，因为他渴望过得更好；有的人正在改变现状，因为他已看到了改变后的生活；有的人已经改变了现状，因为他已完全脱离了原有的生活。每个人选择的人生目标不同，他的命运也会不同。命运不是老天安排的，不是注定的，不是不可逆转的，一切尽在自己的手中。什么样的选择就会有什么样的命运，付出多少努力就会有多少收获。创业就是一种选择，它会改变命运，它会带来收获。

创业是指创业者发现和识别商业机会，成立活动组织，利用各种资源，提供产品和服务，并创造价值的过程。创业具有较高的风险，但也有较高的回报。随着商业经济的高速发展和知识经济的迅速来临，越来越多的人投入到创业的浪潮中，并取得了成功。

江泽民同志多次提到：“创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。”青年一代，尤其是大学生，是中国最具活力的群体；如果他们失去了创造的冲动和欲望，仅仅安于现状，那么中华民族最终将失去发展的动力。

创业是就业的另一种模式，所不同的是创业者不是被动地等待他人给自己“饭碗”，而是主动地为自己或他人创造“饭碗”。目前，在2008年全球金融危机等因素的影响下，我国的就业问题已显得尤为严峻。从党中央到各级政府都大力提倡和鼓励年青人自主创业，许多地方还特别为大学生自主创业出台了一系列包括工商、税务等方面的优惠政策。自主创业，除了为缓解目前的就业压力提出了一条好的解决途径外，更重要的是鼓励大学生以及其他年轻人的敢于开拓的创业意识和创业精神。创业意识和创新精神是当代青年人应该具有的创新之“心”。

激情燃烧的中国，创富神话天天在上演，越来越多的人投入到创业大军中。创业改变命运，行动成就梦想。“心有多大，舞台就有多大”。既然你羡慕成功企业家的巨额财富和辉煌人生，何不用自己的努力让自己也品尝一回成功的滋味？活跃的市场里充满了无限的商机和利润，只要你有敏锐的眼光、开拓的魄力、不懈的追求和驾驭的能力，不久的将来，你也会加入成功创业者的行列。美国著名成人教育家卡耐基告诉我们：“世界是无限的，人的潜能也是无限的。只要胸怀坚强的信念，充分发挥自己的潜能，就一定能有所

作为。”

鉴于目前市面上已出版的创业类的教材的实战性还需提高，我们组织了有经验的教师编写了此书，目的是想通过我们的努力，给想自主创业的在校大学生或社会各方人士提供操作指南。

本书紧密围绕创业过程中的关键问题——想创业、敢创业、会创业、能创业——进行编写，着眼于创业的具体方法和技能，指点读者如何创业、怎样创业，具有较强的实用性。

本书由余蓉担任主编，朱益民、王宇、王丽英、周斌担任副主编。各章编写的具体分工为：第1章、第4章、第11章，余蓉；第3章、第5章，朱益民；第2章，王宇；第6章、第9章，王丽英；第7章，梅会英、江永众；第8章，董亚妮；第10章，马丽芳；第12章，周斌。余蓉负责全书的统稿、修改和最后审定，朱益民、王宇、王丽英和周斌参与了全书的修改。成都理工大学2008级企业管理专业研究生樊新敬也参与了全书的文字修改。

在本书的编写过程中，我们参阅了大量的文献和研究资料，借鉴了其中部分内容，在此谨向这些资料的编著者表示深深的谢意。限于水平和时间，书中难免有疏漏之处，敬请读者指正。

编者

2009年10月

目 录

第1章	创业第一步：了解创业者应具备的素质和能力	(1)
第2章	创业第二步：克服创业恐惧症	(10)
第3章	创业第三步：如何选择创业投资项目	(22)
第4章	创业第四步：制订创业计划	(33)
第5章	创业第五步：学习企业的创建流程	(55)
第6章	创业第六步：筹措创业资金	(74)
第7章	创业第七步：打造高效的创业团队	(86)
第8章	创业第八步：构建销售体系	(106)
第9章	创业第九步：创业期的财务管理	(126)
第10章	创业第十步：创业风险防范与管理	(144)
第11章	创业第十一步：了解创业相关法律知识	(164)
第12章	创业第十二步：网上创业的技巧	(173)
参考文献		(192)

第1章

创业第一步： 了解创业者应具备的素质和能力

【学习目标】

1. 理解创业者应具备的17个素质。
2. 熟悉创业者应具备的5个能力。

创业是创业者整合资源、追逐机会的艰辛过程，也是创业团队学习和成长的过程。“人”是创业成功的第一要素。创业活动是由创业者主导和组织的商业冒险活动。要成功创业，创业者不仅需要开创新事业的激情和冒险精神以及面对挫折、失败的勇气和坚韧，还要有各种优良的品质和素养，同时需要具备处理和解决创业活动中各种问题和挑战的知识与能力。

纵观现实，成功的创业者都是相同的，失败的创业者则各有各的原因。通过研究创业者的共性，并以这些共性反观自己，你至少可以明白自己是否适合创业。创业专家通过对上千案例的研究，发现成功创业者具有多种共同的特性。下面是创业专家从中提炼出的最为明显和重要的素质和能力。

一、创业者应具备的17个素质

1. 强烈的欲望——创业的原动力

“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的欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要走出他们现在的立足点，打破眼前的樊笼。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。

因此可以说，欲望是创业的原动力。

2. 自信心——创业成功的通天梯

自信，就是相信自己的力量。自信心就是确信自己所追求的目标是正确的，并坚信自己有力量与能力去实现所追求的目标。作为创业者，仅仅具有一定的工作能力显然是缺乏竞争力的，你需要适时亮出你的杀手锏——创业者所独有的自信。你可以不漂亮，可以不英俊，但你一定要非常自信——自信的人最有魅力。信心越强，越能够不畏失败，不怕挫折，不懈进取。自信心越大，越能够产生强大的精神动力和进取激情，排除一切障碍去实施自己的目标。自信的人也常常可以事半功倍，以最高的效率做出最完美的事。

萧伯纳有句名言：“有自信心的人，可以化渺小为伟大，化平庸为神奇。”自信心是创业成功的通天梯。

一个人自信心的建立不是天生的，更不会随心而得。下列这些措施有助于增强你的自信心：

- 认识自己不自信的根源；
- 认识自己的长处和优点；
- 对着镜子笑一笑，人生是积极的；
- 展现自己优秀的一面；
- 设定目标，做好充分的准备；
- 不要过快地改变生活中的太多方面；
- 找出一个合适的典范，而不是一个不现实的偶像加以学习；
- 不要对过去的失败和错误的判断耿耿于怀。

3. 开阔的眼界——创业路上的灯塔

眼界意味着什么？如果你是一个创业者，开阔的眼界不但意味着你在创业伊始可以有一个比别人更好的开端，有时候在创业过程中它甚至可以挽救你和你企业的命运。

对于创业者来说，只有具备广博的见识，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。

眼界的作用，不仅表现在创业之初，还会一直贯穿于整个创业历程。“一个创业者的眼界有多宽，他的事业也就会有多大。”因此，开阔的眼界是创业路上的灯塔。

俗话说，“读万卷书，行千里路”，这是开阔眼界的绝好方法。

4. 敏锐的商业嗅觉——创业机会的探测器

创业者的商业嗅觉即商业敏感性，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。

生意场上，敏锐的嗅觉起了决定性作用。很多资金不多的小创业者都是依靠准确抓住某个不起眼的信息而挖到“第一桶金”的。

一些人的商业敏感来自耳朵，一些人的商业敏感来自眼睛，还有一些人的商业敏感来自自己的两条腿。有些人的商业感觉是天生的，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。市场经济刚起步时，机会特别多，好像做什么都能赚钱，只要你有足够胆量和能力。但如今每个行业每个领域都有人做，激烈的市场竞争宣告“暴利时代”已经结束，取而代之的是“微利时代”。因此，创业机会必须靠创业者自己发掘，而良好的商业感觉是创业者机会的探测器。

5. 广博的知识——创业成功的加油站

创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用。在知识大爆炸、竞争日益激烈的今天，单凭热情、勇气、经验或单一的专业知识要想成功创业，是很困难的。创业者要有创造性思维，要作出正确决策，必须掌握广博的知识，具有一专多能的知识结构。具体来说，创业者至少应该具备以下几方面的知识：

具备一定的企业经营管理方面的知识，如管理学、会计学、统计学、经济法、财务管理、市场营销和国际贸易等；

理解企业经营的本质和精髓，有一定的管理思路与手段；

掌握行业相关的技术知识，有能力跟上科技的进步，增强自身竞争能力；

具备一些有关世界历史、世界地理、社会生活、文学、艺术等方面的知识；

熟悉行业相关的法律和政策规定，能依法行事，用法律维护自己的合法权益。

6. 广泛的人脉——创业的无形资本

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。

创业者的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、所占有的生产资料及知识技能、家族资源等。拥有良好的内部资源，对创业者个人来说无疑是重要的。

但外部资源的经营和拓展同样不可或缺。其中最重要的一点是人脉资源，即创业者构建其人际网络或社会网络的能力。一般来讲，人脉资源包括血缘人脉（由家族、宗族、种族形成的血缘人脉关系）、地缘人脉（因居住地域形成的人脉关系，如同村、同乡、同县、同省所结成的人际关系）、学缘人脉（共同学习而产生的人脉关系，如小学、中学、大学以及各种各样的短期培训班甚至会议中所结成的人际关系）、事缘人脉（共同工作或处理事务而产生的人脉关系，如工作中的同事、上司、下属以及一段短暂的共事经历所结成的人际关系）、客缘人脉（工作中与各类客户打交道而形成的人脉关系，如厂家、供应商、零售商、加盟商、合作商、消费者等所结成的人际关系）、随缘人脉（一次短暂的聚会、一次偶然的邂逅所结成的人际关系）等。其实你认识很多人，“见面打个招呼，平时遇到时随便聊那么几句”，这说明你在人际交往中有绝好的自信心；如果再加上主动走出去与人交往，善于了解别人的需要、渴望、能力与动机——倾听（在任何情况下都要表现得一本正经、两眼注视、兴趣十足），必要的时候补充和引申一两句，就会使对方觉得犹如莫逆之交，自然觉得你与他非常投机，从而成为好朋友。当然，你还要学会适时地赞

美他人，诚实守信，乐于助人和乐于分享自己和他人的成功，保持对他人的好奇心和同情心，善于记住他人的姓名、兴趣爱好等，这样就会让自己的人脉得到发展和提高。所以说朋友不在于经常在一起，也不在于彻夜长谈，而在于经常盘点所认识的人，适时地问候、关心（比如过一段时间打一个电话、发一个 E-mail 问候等）或拜访。只要你长期地付出与关怀，就能在不经意间逐步建立和积累起自己的人脉网。

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，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，但可以断言，他的事业一定做不大。广泛的人脉是创业的无形资本。

7. 胆量——创业成功的加速器

创业本身就是一项冒险活动。因此，创业需要有胆量，要有不怕危险困难的精神，敢作敢为、无所畏惧的魄力，敢下注，想赢也敢输。可以说，胆量是创业成功的加速器。

硅谷有着“创业大本营”的美誉。在这儿，每年都有数以万计的企业倒下，同时也有成千上万的创业者一夜暴富。美国知名创业教练约翰·奈斯汉说：“造就硅谷成功神话的秘密，就是失败。失败的结果或许令人难堪，但却是取之不尽的活教材；在失败过程中所累积的努力与经验，都是缔造下一次成功的宝贵基础。”

成功需要经验积累，创业的过程就是在不断的失败中跌打滚爬。只有在失败中不断积累经验财富，不断前行，才有可能到达成功的彼岸。美国 3M 公司有一句关于创业的“至理名言”：为了发现王子，你必须与无数只青蛙接吻。对于创业者来说，必须有勇气直面困境，敢于与困难“接吻”。

8. 谋略——创业成功的智慧库

谋略是一种思维的方式，一种处理问题和解决问题的方法。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。谁能恰当地运用谋略，谁就能赢得市场，赢得商机，赢得财富。翻开现代企业经营史，可以看到，世界著名企业的起步、生存和发展，无不依靠深谋远虑的谋略思考和谋略设计。谋略，贯穿于创业者的每一个创业行动中；谋略，是创业成功的智慧库。

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。智慧也是不分等级的，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。创业者的智慧应当是不拘一格、出奇制胜。

9. 善于把握趋势又通人情事理——创业成功的润滑剂

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，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，都会对自己产生影响。在政策方面，国家鼓励发展什么、限制发展什么，对创业之成败更有重要关系。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。

顺势而为，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。被称为“中国留学教父”的北京新东方学校校长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，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，这样才有利于你持续性地全身心投入。创业是一项非常折磨人的活动，创业者要有经受磨难的心理准备。

一个创业者要懂得人情世故，即为人处世的道理。曹雪芹在红楼梦中有一句诗很是经典，经常被人用做座右铭：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”意思是明白世事、掌握其规律就是学问，恰当地处理事物、懂得道理，再总结出来就是一篇好文章。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。创业更不是为了要跟谁赌气，你非要如何如何，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。尤其我国目前处于高速发展时期，各项制度、法律环境还不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。

创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事。这是一个创业者的基本素质，也是创业成功的润滑剂。

10. 讲究诚信——创业成功的立足之本

诚信，是指人具有诚实守信的品质。市场经济已进入诚信时代，诚信日益成为企业的立足之本与发展源泉。

风险投资界有句名言：“风险投资成功的第一要素是人，第二要素是人，第三要素还是人。”此话足以证明风险投资家对创业者个人素质的关注程度。在他们看来，创业计划、企业模式等都可适时而变，唯有创业者品质难以在短时间内改变。

创业者品质决定着企业的市场声誉和发展空间。不守“诚信”，或可“赢一时之利”，但必然“失长久之利”。反之，则能以良好口碑带来滚滚财源，使创业渐入佳境。所以说，诚信是创业成功的立足之本。

诚信，一是要言出必践，二是要讲质量，三是要以诚信动人。

11. 充满热忱——创业成功的灵魂

有信仰就年轻，绝望就年老。失去了热忱，就损伤了灵魂。历史上没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。热忱要有高尚的信念，如果热忱只是来自贪婪和自私，成功也会昙花一现。唯有热忱的态度，才是成功推销自己的重要原因。热忱的心态，是做任何事情都必需的条件。热忱是一种积极意识和状态，能够鼓励和激励他人采取行动，还具有感染和鼓舞他人的力量。因此，充满热忱是创业成功的灵魂。

12. 专心致志——创业成功的神奇钥匙

专注就是用心，一心一意。干什么都要专注，没有专注，你的精神将涣散；没有专注，所有的情、所有的目标，都将是空中楼阁。专注是成功的神奇钥匙，它将打开通往财富之门，打开通往荣誉之门。凡事用心，终会成功。

13. 富有合作精神——创业成功的力量

随着知识经济时代的到来，各种知识、技术不断推陈出新，竞争日趋紧张激烈，市场需求越来越多样化，企业所面临的情况和环境极其复杂。在很多情况下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的信息并采取切实高效的行动。所有这些都要求组织成员之间进一步相互依赖、相互关联、共同合作。

合作是企业振兴的关键。合作，企业就繁荣；纷争，企业就衰退。合作，会加速成功。因此，富有合作精神是创业成功的力量。

14. 懂得与他人分享——创业成功的精神

作为创业者，一定要懂得与他人分享。分享不是慷慨，分享是明智。

分享的心态可以使友谊加深，知识增长，技能增加，家庭幸福，爱情升华，事业顺遂，让你既成功又快乐。

分享是一笔隐形的财富，聪明和技巧都留不住它；只有当你成为一个乐善好施，能冲破自私的桎梏的人时，它才会从四面八方向你聚集。想独享财富，就意味着失去财富。

分享是一种精神，他会感染人，从而聚集更多的机会和财富。一个不懂得与他人分享的创业者，不可能将事业做大。

做生意的人都会算账，只不过有些人算的是大账，有些人算的是小账。算大账的人做大生意，做大生意人；算小账的人永远只能做小生意，做小生意人。

15. 超乎想象的忍耐力——创业成功的法宝

忍耐力是忍受疼痛和苦难的能力。人生的漫漫长路，总有许多的无奈和障碍，想强行驰骋、纵情横渡的人，最终会碰得头破血流。而懂得忍耐的人，会审时度势，知进知退，保全自己，厚积薄发，必然会突破困境，垫高人生。

哲学家柏拉图说：“耐心是一切聪明才智的基础。”没有忍耐的品质，不懂适时地忍耐，天才也会失去继续成长的土壤，夭折于自我构造的性情的摇篮中。

忍耐是中国人的传统品质。“卧薪尝胆”的勾践是国人传颂已久的楷模。“忍一时风

平浪静，退一步海阔天空”更是许多人安身立命的箴言。忍耐，从古至今都是人类生存的法宝；忍耐，成就了中外无数仁人志士；忍耐，在现在依然是每个人都该拥有的做人美德和处世智慧。

俗话说“小不忍则乱大谋”，上司的一两句批评要忍，同事的冷语相待要忍，业绩的暂时低落要忍，成大事的路就是一条忍耐之途。

对一般人来说，忍耐是一种美德；对创业者来说，忍耐是必须具备的品格，也是创业成功的法宝。

16. 自我反省——创业成功的坦途

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。

成功的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渡过难关。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。唯有如此，才能时刻保持清醒。可以说，自我反省是创业成功的一条坦途。

17. 身心健康——创业成功的基本保证

一切成就、一切财富都始于健康的身心。要克服异常心理和孤僻、易怒、固执、轻率、自卑、忧虑、嫉妒等在人们的日常生活中随处可见的变态心理。这些心理严重地影响了人际关系的处理，也妨碍了家庭、工作和事业。应学会缓解和消除心理压力，择业压力，各种时尚、潮流的诱惑所构成的压力，生活不顺的压力等。要对各种压力采用积极的应对方式来缓解和避免。要有健康的身体，因为健全的心灵和健康的身体，是创业成功的基本保证。

二、创业者应具备的五个能力

1. 学习能力

学习能力是多方面的，它包括注意力、观察力、思考力、应用力、自觉力、记忆力、想象力、创造力等。一个企业要在剧烈变动的市场中生存与发展，必须成为学习型组织。企业管理者必须不断学习新的理念、新的技能，这样才能够及时察觉组织内外环境的变化，进行积极地调整，采用新的经营运作模式，以不断地学习来应对激烈竞争的环境。

2. 创新能力

创新的本质是进取，是推动人类文明进步的激情。创新就要淘汰旧观念、旧技术、旧体制，培育新观念、新技术、新体制等。

能在瞬息万变的市场环境中不断推陈出新是创业生存的一个重要环节。只有不断推出新产品、新服务、新方法,才能获得生存与发展的空间,才能创业成功。

3. 领导与决策能力

领导能力,简而言之是指领导者率领部属开展工作、推动工作和完成工作的本领。决策能力,是作出正确的决定的能力。

创办一个企业,不仅需要处理大量的事务性问题,还要为企业建章立制,即便是一两个人的小店铺或家庭企业也不能例外。企业虽小,但面临的环境及经营发展的变化却不小。因此,创业者还需要具备相当的领导与决策能力,把企业的员工和业务安排得井井有条,并及时处理所遇到的各种问题。

在企业里,你随时要作出决定。当你面对一些对企业发展有重大影响的决定时,必须果断决策,决不能优柔寡断。

4. 回避风险和承担风险的能力

风险是创业者必须面对的问题。创业者从事的工作就是冒风险的工作。创业者既要有降低风险的能力,又要有敢于承担风险的意识和勇气。如果缺乏冒险精神,势必坐失良机。反之,若能科学预测,做好充分准备,回避风险,并敢于承担风险,是有可能获得巨大成功的。比尔·盖茨从哈佛大学退学,全身心投入软件开发,不正是一般人难以置信的冒险吗?

成功的创业者大都具有回避风险的能力。正如在山路上开好车的司机,他会根据路况决定车速,而且会系上安全带,随时收听路况信息。

成功的创业者通常更具风险意识,会非常警觉地收集市场信息。他的危机意识很强,因此常常存有几套危机处理方案,正所谓“生于忧患,死于安乐”。

5. 资源整合的能力

资源包括多个方面,如资金、生产资料、信息、人力、人脉等。很多创业者在创业初期对资源的占有程度远不能满足企业发展需要;资源不足,创业的成功率就会降低。但是要具备完全充分的资源也不现实。创业者在只具备部分条件的情况下,要同市场中条件相对较好的公司去竞争并站稳脚跟,这就要求创业者能把不为自己拥有的资源变成能充分为自己所用的资源,即具有资源的整合能力。资源整合,需要企业/个人借助天时、地利、人和,构造全新的市场价值体系和核心竞争优势,把同样的产品/服务卖出不同来,用速度和梦想引领未来。

市场竞争优势常常属于那些善于进行资源整合的企业,而不是那些拥有大量资源的企业,也不是那些投入巨资来开发新的资源的企业。也就是说,竞争优势的真正来源是企业对资源的整合能力。

【思考题】

1. 你认为创业者应具备的素质和能力的培养途径有哪些?
2. 结合本章的学习, 你认为在大学阶段自己应该如何培养创业者应具备的能力和素质?

第2章

创业第二步：克服创业恐惧症

【学习目标】

1. 了解创业恐惧症的类型与主要表现形式。
2. 初步掌握创业恐惧症的克服方法。

在目前的就业形势下，政府大力号召自主创业，为此出台了各种支持鼓励的政策，创业成为了许多人或自主或无可奈何的选择。但必须看到，创业的过程，仍然带有“惊险一跃”的性质。如图2-1所示，对创业者来说，不论在创业的准备期经过怎样充分的论证与筹备，在创业开始的时候仍将面临着创业前景的种种不确定性。而面对纷繁复杂的外部环境，创业者的知识结构总会存在着这样那样的缺陷。知识的不完备性与创业前景的不确定性叠加在一起，很容易给创业者带来巨大的心理压力，使创业者产生恐惧感。

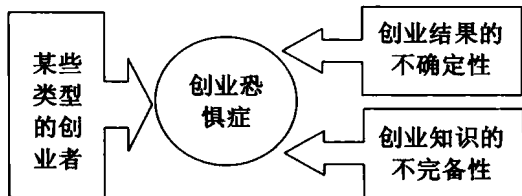


图 2-1 创业恐惧症的形成

值得注意的是，国内创业者从创业动机的角度考查，可以分成不同的类型。第一种类型是生存型创业者，他们大多为下岗工人、失去土地或因为种种原因离开乡村的农民，以及刚刚毕业找不到工作的大学生。这是中国数量最多的创业人群。第二种类型是主动型创业者，这类创业者出于自己的偏好或志向而进行创业活动。第三种类型是变现型创业者，他们多为在机关或企事业单位工作期间积累了一些无形资源的人。创业的心理压力对不同类型的创业者有着不同的影响。一般来讲，创业失败后，创业者维系正常生活水准越困难，则创业的心理压力对创业者的影响越大，创业者越容易患上创业恐惧症。从理论上讲，生存型创业者和相当比例的主动型创业者都会受到创业恐惧症的困扰。而据调查，这两类创业者在创业者中占绝大部分，其中生存型创业者占创业者总数的比例在90%以上。