

高等学校创新创业教育教材

创业精神 导论

Introduction to Entrepreneurial Spirit

主 编 骆守俭

副主编 宋 来 陈立俊 朱彦龙

-05

2

21051



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

高等学校创新创业教育教材

创业精神 导论

Introduction to Entrepreneurial Spirit

CHUANGYE
JILUN

主

编 骆守俭

副主编 宋 来 陈立俊 朱彦龙



高等教育出版社·北京
HIGHER EDUCATION PRESS BEIJING

图书在版编目(CIP)数据

创业精神导论 / 骆守俭主编. — 北京: 高等教育出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-04-033661-0

I. ①创… II. ①骆… III. ①创造教育-高等学校-教材 IV. ①G640

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 275941 号

策划编辑 刘悦珍 责任编辑 刘悦珍 特约编辑 孙振威
封面设计 吴 昊 责任印制 蔡敏燕

出版发行	高等教育出版社	咨询电话	400-810-0598
社 址	北京市西城区德外大街 4 号	网 址	http://www.hep.edu.cn
邮政编码	100120		http://www.hep.com.cn
印 刷	江苏南洋印务集团		http://www.hepsh.com
开 本	787mm×960mm 1/16	网上订购	http://www.landaco.com
印 张	11.5		http://www.landaco.com.cn
字 数	215 千字	版 次	2012 年 1 月第 1 版
购书热线	021-56717287	印 次	2012 年 1 月第 1 次印刷
	010-58581118	定 价	20.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请到所购图书销售部门联系调换

版权所有 侵权必究

物 料 号 33661-00

前 言

引导、培养和支持更多受过良好高等教育的大学生成为高素质的企业家,是现代大学的一个重要任务,也是我国高等教育改革的一个重要方向。创业教育的内容应该包括创业精神、创业知识、创业能力、创业实践等领域,其中,创业精神不应仅仅为未来的企业家所具有,而应是当代大学生共同具备的基本素质。

华东理工大学涂善东教授提出的“基于 CSSO 的全程创业教育新模式”于 2008 年被教育部批准为创业类人才培养模式创新实验区。CSSO 就是由“构思 (conceive)、策划 (scheme)、模拟 (simulate)、运作 (operate)”四个环节构成的全程创业教育新模式。根据这种创业教育新模式的设计,激发创业意识、培养创业精神被界定为当代大学创业教育体系的基础。经过近两年的讨论和探索,学校作出了首先在低年级大学生中开展创业精神普及教育的决定。为此,从 2010 年起,华东理工大学开设了覆盖所有本科生的“创业精神导论”课程。本书正是以该课程讲义为基础编写而成的。

在本书编写过程中,编委会在初步形成一定共识的基础上,先形成讲义,并将讲义使用于教学实践,针对教学实践中反馈出来的问题,编委会经过反复讨论,不断修改、完善,最终形成了本书。本书的特色有以下几个方面:

第一,本课程定位为创业教育的基础课程,是当代大学生素质教育的一项内容。其针对的教学对象并非局限于已经具有明确创业意愿的人,而是面向所有大学生。所以,本课程以激发大学生创业意识为首要任务。

第二,基于课程定位,本书在内容设计上摆脱了目前创业课程中以创业过程为主进行知识体系安排的习惯,而是将内容限定为创业者所应具备的基本素质,将创业者所需要的创业知识等内容留给后续的专业课程。这体现了普及性基础性课程和专业课程的差异。

第三,本课程在教学过程中,提倡以激发学生对创业的兴趣为重点。教师可以根据每一章节的主要思想,采用灵活多样的教学方法。在教学内容选择上,教师可以根据自己的需要,选择书本以外的教学资料和学生分享,也可以提供线索,引导学生课后自己查阅相关资料。体现在本书中,我们将各种教学资料以专栏形式列

出,教师可以根据需要,用自己掌握的资料替换专栏内容。

本书由骆守俭、宋来、陈立俊、朱彦龙根据教学大纲制订编写方案,其具体编写分工如下:第1章由骆守俭、朱姝、刘伟兰执笔,第2章由倪洁、顾建雅执笔,第3章由崔姗姗、骆守俭、倪炜执笔,第4章由司忠业、彭辉辉、胡兵、史悦执笔,第5章由林梅、朱芸、贾维华执笔,第6章由王越、万凰婕执笔,第7章由朱彦龙、饶红、王莉、赵菡执笔。骆守俭、陈立俊对全书进行统稿。

涂善东、沈炜、乐清华三位教授对本书的编写给予了指导和大力支持,上海市高校创业教育指导协作组的专家对本书的编写提供了许多建议和帮助,在此表示诚挚的感谢。

本书可以作为大专院校初入学年级创业精神教育课程的教材和教学参考书。

大范围开展创业精神教育课程在国内尚无先例,尽管编写人员在教材编写的探索过程中付出了巨大努力,但由于水平和能力所限,教材中一定存在众多缺陷和不足,希望能得到专家和读者的批评指正。

编委会

2012年1月

目 录

第1章 创业精神与企业家素质	1
第一节 创业精神的含义	1
第二节 创业精神的要素与特征	5
第三节 创业精神的测量	10
第四节 企业家素质	13
思考题	20
第2章 创业精神与职业生涯发展	21
第一节 职业生涯发展的基本理论	21
第二节 创业与职业生涯规划的关系	24
第三节 创业精神在职业生涯发展中的作用	26
思考题	36
第3章 创业者的使命感与责任感	37
第一节 企业的使命与社会责任	37
第二节 使命感与责任感在创业中的作用	40
第三节 使命感与责任感的培养	47
思考题	53
第4章 创业者的意志力	54
第一节 意志力的概念及其内涵和外延	54
第二节 意志力对个人发展的意义	57
第三节 意志力是成功创业者的必备品质	60
第四节 意志力的形成与培养	62
第五节 意志力的局限性与修正	72
思考题	75
第5章 冒险精神与机会识别能力	76
第一节 冒险精神的实质和内涵	76
第二节 冒险精神的培养方式和途径	79
第三节 机会及创业机会的实质和内涵	82

第四节 创业机会识别	85
第五节 机会识别能力的培养	95
思考题	100
第6章 资源整合能力	101
第一节 何为创业资源	101
第二节 创业资源的重要性	104
第三节 如何获取创业资源	113
第四节 资源整合案例分析研究	119
思考题	137
第7章 创业的基本程序与相关政策	138
第一节 创业前的思考	138
第二节 创业的基本程序	143
第三节 大学生自主创业的相关政策	152
思考题	157
附录	158
1. 上海市大学生科技创业基金管理办法(试行)	158
2. 上海市大学生科技创业基金股权资助实施细则(试行)	162
3. 上海市大学生创业企业信用担保基金申请流程	169
4. 上海中小企业信用担保贷款流程	170
5. 上海大学生创业投资接力基金	171
6. 风险投资、私募股权投资与公开发行股票	172
主要参考文献	174
教师教学资源索取单	

专栏目录

专栏 1-1	王侯将相宁有种乎?	2
专栏 1-2	孙绍瑞创业记	3
专栏 1-3	创业项目评审会	11
专栏 1-4	生意人和企业家的区别	14
专栏 2-1	少年杰克·法里斯的责任感	28
专栏 2-2	冒险精神	33
专栏 3-1	企业家的困惑	38
专栏 3-2	为顾客创造价值	38
专栏 3-3	“海归”高翔的使命感创业	41
专栏 3-4	李嘉诚写给年轻商人的 98 条忠告(节选)	43
专栏 3-5	11 岁男孩的承诺	44
专栏 3-6	李嘉诚谈社会责任感	46
专栏 3-7	胡润慈善榜显示中国企业家社会责任观念的提升	47
专栏 3-8	关于创业的七个基本问题	48
专栏 3-9	具有使命感的创业者——社会创业者	50
专栏 3-10	自测:你是一个有责任感的人吗?	51
专栏 3-11	学会对自己负责	52
专栏 3-12	富有社会责任感的好企业人	53
专栏 4-1	林远泉——用失败磨砺创业意志	61
专栏 4-2	毛泽东是这样锻炼身体和意志的	70
专栏 5-1	攀登珠穆朗玛峰	80
专栏 5-2	观念改变人生	82
专栏 5-3	机会开发的内涵	84
专栏 5-4	关于鞋的机会	86
专栏 5-5	案例三则	93
专栏 5-6	名家名言	95
专栏 5-7	老同志的烦恼	97
专栏 5-8	罗素·西蒙斯的戴夫·杰姆公司	98
专栏 6-1	七彩虹创业团队	106
专栏 6-2	一萌电子公司	107

专栏 6-3	思迈顾问公司	107
专栏 6-4	中科合臣	108
专栏 6-5	行天科技	109
专栏 6-6	中正公司	110
专栏 6-7	永恒婚庆	112
专栏 6-8	六合万通公司	120
专栏 6-9	上海神开公司	123
专栏 6-10	西安恩科公司	125
专栏 6-11	浙江新和成公司	129
专栏 6-12	苏州科达公司	131
专栏 6-13	积成电子公司	133
专栏 6-14	北京启明星辰公司	134
专栏 7-1	小王做得对吗?	139
专栏 7-2	旧报纸变礼品	144
专栏 7-3	马利特与消毒奶瓶	144
专栏 7-4	QQ 的诞生	145
专栏 7-5	米老鼠与企鹅	145

第 1 章

创业精神与 企业家素质

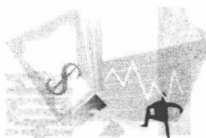
第一节 创业精神的含义

一、中国传统文化中创业的含义

“创业”一词,在中国历史中可谓源远流长。《孟子·梁惠王下》有“君子创业垂统,为可继也”的句子。

在中国传统文化中,创业就是“创立基业”、“创建功业”的意思。

商鞅变法,奠定了大秦帝国兴起的基础;楚汉相争,创立了大汉王朝;朱元璋出身寒微,终于开创明朝基业……



专栏 1-1



王侯将相宁有种乎?

《史记·高祖本纪》记载:高祖为人,隆准而龙颜,美须髯,左股有七十二黑子。仁而爱人,喜施,意豁如也。常有大度,不事家人生产作业。及壮,试为吏,为泗水亭长,廷中吏无所不狎侮。好酒及色……高祖常徭咸阳,纵观,观秦皇帝,喟然太息曰:“嗟乎,大丈夫当如此也!”单父人吕公善沛令,避仇从之客,因家沛焉。沛中豪杰吏闻令有重客,皆往贺。萧何为主吏,主进,令诸大夫曰:“进不满千钱,坐之堂下。”高祖为亭长,素易诸吏,乃给为谒曰“贺钱万”,实不持一钱。谒入,吕公大惊,起,迎之门。吕公者,好相人,见高祖状貌,因重敬之,引入坐。

萧何曰:“刘季固多大言,少成事。”高祖因狎侮诸客,遂坐上坐,无所屈。

好为大言的惫懒小人刘季被时事所逼,斩白蛇起义,终于成就中国历史上的大汉帝国。

在中国传统文化中,有“创业难,守业更难”之说,表明了所创之“业”并非一般意义上的事务,而是可以长期运行的“基业”。

二、现代社会中狭义理解的创业

现代社会的一个重要特征是以企业为社会经济的基础。这一特征起源于18世纪中叶发生在英国的工业革命,当代经济社会中的众多概念来源于西方社会。

从其来源看,狭义理解的创业就是英文的 start up,即创办企业。

中国传统社会中得到最多称颂的创业者为朱元璋、刘邦之类的开国帝王。现代社会中,成功创办企业的第一代创业家成为人们追捧的对象,如“给地球装上轮子”的亨利·福特、信息化时代的霸主比尔·盖茨、维珍航空创始人理查德·布兰森、柳传志、任正非、史玉柱、马云……

专栏 1-2

孙绍瑞创业记

孙绍瑞,华东理工大学商学院工商管理专业四年级学生。他就是花了500万元买断上海43所高校63个校区100多个餐厅的5年广告位经营权的人。

如今已在南京、哈尔滨、长春、沈阳、大连等地买下40多所高校餐厅广告位的他,第一次创业并不顺利:大一时找父母借了3万元,加盟学长的公司,但最后进行资产清理时,只分得一张桌子。可正是初次创业的失败,激励他勇往直前。

2005年8月,孙绍瑞注册成立了自己的公司。他没有停留在一笔笔接单子上,而是努力掌握创业发展的主动权。一天吃饭时,餐厅空荡荡的墙壁触动了他的“灵感”:何不把这块广告阵地买下来?

不料,跑了一家家高校食堂,都吃了“闭门羹”。有一家食堂给他指路:“要谈这个事情,你得找上海高校后勤服务股份有限公司。”公司有关方面负责人却答复他:“高校餐厅的广告位可以让企业经营,但一年的买断费起码百万元。”小孙吓了一跳,因为他的公司只有15万元流动资金。

思前想后,小孙给远在黑龙江的父亲打电话借钱。家里并不富裕,从小一直有经商梦的父亲为了支持儿子,破釜沉舟,四处借钱。2010年8月,小孙与高校后勤公司签了协议,5年共500万元,首付90万元买断上海22所本科院校餐厅广告位。获得上海22所高校餐厅的广告位经营权后,孙绍瑞并没有找到合作伙伴。他说:“我要倡导并实践校园文化,传播中国传统文化。”于是,他投资了20万元,在这些墙面做起了公益广告。

很快,新事业的“第一桶金”来了。去年年底,一家乳品公司看中了小孙的“宝地”,与孙绍瑞签约,用260万元买下了打饭窗口上的灯箱广告位。

孙绍瑞并不满足,他又马不停蹄地开拓外地市场,他认为:“好的商业思路太容易被人复制,今天你不去占领,明天就会被别人抢去。”目前,他又办起一家电子商务网站,他还计划在高校开一批品牌直销连锁店,第一家店已在松江大学园区开张。他的公司也有了26名本科学历的全职员工。

三、创业的定义

众多研究者从各个不同视角对创业下过定义,李志能等在综合各种研究的基础上,对创业下了如下定义:

创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品或服务并实现其潜在价值的过程。创业必须要贡献时间和付出努力,承担相应的财务的、精神的和社会的风险,并获得金钱的回报、个人的满足,且能独立自主^①。

上述定义包含以下四个方面的含义:

(1) 创业包括一个创造的过程——它创造出某种有价值的新事物。这种新事物必须是有价值的,不仅对企业家本身有价值,而且对其开发的某些目标对象是有价值的。这里的目标对象可因企业家所处行业的不同或其创造的事物的不同而不同。例如:当企业家从事的是商务方面的创业的时候,其目标对象就是市场上的购买者,购买者就是企业的客户;当企业家创造的是一个新的网站及相应的功能(提供新闻或搜索引擎)的时候,其目标对象就是大量的网民;当创造的是一门新的课程或甚至是一个新的创业学院的时候,其目标对象就是那些前途无量的学生;当创造的是由非营利机构提供的某种新的服务的时候,其目标对象就是全体选民。

(2) 创业需要贡献必要的时间,付出极大的努力。要完成整个的创业过程,要创造新的有价值的事物,就需要大量的时间,要获得成功,没有极大的努力是不可想象的。

(3) 承担必然存在的风险。创业的风险可能有各种不同的形式,但通常的风险不外乎财务风险、精神方面的风险和社会领域的风险等几个方面。

(4) 给予企业家创业的报酬。作为一个企业家,最重要的回报可能是由此获得的独立自主及随之而来的个人的满足。对于追求利润的企业家,金钱的回报无疑也是最重要的,对其中的许多人来说,货币成为衡量成功的一种尺度。

四、创业精神的定义

所谓创业精神是指以创新精神为指导,把创新观念转化为实践创新蓝图的思维操作意识。也就是说,创业精神是指创新主体在创新精神指引下,把创新观念转化为创业形象蓝图,再把创业形象蓝图转化为创新实践的精神力量。创业精神是创新精神向创新实践蓝图转化的中介,即创新精神到创业精神再到创新实践。另外,创业精神还可以理解为是某个人或者某个群体通过有组织的努力,以创新的和独特的方式追求机会、创造价值和谋求增长,是着重于一种创新活动的行为过程,

^① 李志能等,《创业学》,复旦大学出版社2000年版。

主要含义为创新,也就是创业者通过创新的手段,更有效地利用资源,为市场创造出新的价值。

对于这个定义,至少包含以下几个方面的含义:

(1) 企业家精神不仅仅限于创办企业的第一代企业家所具备的精神特征,而是具有更宽广的含义。

正如狭义理解的创业一词来源于英文中的 start up 一样,创业精神一词也来源于西方语言中的 entrepreneurship 一词。

就其本意而言,创业精神就是指成功创业的企业家所具有的一种独特的精神力量,依靠这种精神力量的支持,企业家在特定环境下,及时把握机会,不断克服创业过程中遇到的各种困难,最终走向成功。在近现代西方社会中,对成功企业家具备的这种独特精神力量的研究,形成了一个重要的学术研究领域——企业家精神。中国传统社会对成功人物的研究,也形成了中国人独特的智慧。目前所讨论的企业家精神,已经超越了上述研究范畴,而是在这些研究基础上形成的一种高度概括。

(2) 对创业精神的理解可以概括为:第一,如果个体表现出创新,承担风险和主动进取的行为,那么他就具有创业精神;第二,创业精神是为了开发机会而集中独特系列资源创造新价值的过程;第三,创业精神也是创业家在个性方面所具有的独特特征,如机会捕捉能力、高成就动机、内在控制源等等。

(3) 创业精神一般可区分为个体的创业精神及组织的创业精神。所谓个体的创业精神,指的是在个人意愿引导下,以个人力量从事创新活动,并进而创造一个新的企业;而组织的创业精神则指在已存在的一个组织内部,以群体力量追求共同意愿,从事组织创新活动,进而创造组织的新面貌。创业精神包括两方面的含义:一是代表一种“以创新为基础的做事与思考方式”;二是代表一种“发掘机会,组织资源建立新公司,进而提供市场新的价值”。因此,创业精神即是促成新企业形成、发展和成长的原动力。

第二节 创业精神的要素与特征

一、创业精神的要素

北京大学马浩教授在对现有研究进行综合分析和整理的基础上,对创业精神的要素和含义进行了系统归纳,并形成了“4P”框架^①。其主要内容如下:

^① Hao Ma, Justin TanHao, Key components and implications of entrepreneurship: A 4-P framework, Journal of Business Venturing 21(2006):704—725.

（一）远见卓识(perspective):企业家的心智模式

创业精神首先是一种远见卓识,是一种一致、连续的看待世界的方法。它是一种特殊的心智模式。这种心智模式对资源和机会赋予不同的价值,它鼓励创新、创造,鼓励改变游戏规则、独树一帜。简单来说,这种远见卓识有助于改变现状、发现新方法:我们怎样做事能不同于现有标准做法而更有效率或更有效益?企业家对此出于直觉回应便是:一定有更好的方法。

企业家的心智模式贯穿于所有创业活动,体现在商业、政治、体育或个人职业生涯提升等各个领域。它也体现在企业内部创业和创建新企业两方面。另外,对企业的远见卓识应从多个层面进行分析,从企业家个人、企业家群体,到部门或区域,甚至整个国家。

在利润、独立、个人成就感等因素的驱动下,企业家进行创新来打破旧的均衡,这种创新包括创造新的消费商品、新的生产方式、新的运输方式、新的市场、新的生产组织方式。

挑战传统智慧是许多成功企业家的共性。联邦快递的弗雷德·史密斯论证了应用调配中心进行航空隔夜快递相比传统点对点快递更具有效率。杰夫·贝佐斯建立的亚马逊网站提供超过100万种图书,而不是通常的30万种。Ted Turner建立并成功运营了美国有线电视新闻网(CNN),提供24小时的全球直播新闻报道,与传统的在黄金时间之外报道新闻无法吸引观众而无利可图截然相反。正如乔治·萧伯纳的名言:理性人使自己适应世界;非理性人固执于使世界适应自己。因此,所有的进步都取决于非理性人。这就是企业家心智模式的本质。这一独特的远见卓识正是企业家区别于大众群体的关键特质。

（二）敢为人先(pioneer):勇于创新的积极态度

企业家是先驱者。无论是从零开始建立商业帝国还是在已有企业领域内进行冒险,这些先驱者是创造和创新矢志不渝的拥护者。他们喜欢在自己的领域中有作为。他们有计划地进行冒险。也许很多人都看到了机会,但只有企业家们真正“挽起袖子”,把机会变金钱。他们积极地打造、改变未来。创业活动需要遵守原则,创造机会也要衡量机会。百事和苹果电脑前任主管John Scully这样认为:“预测未来最好的方法就是创造新的。”事实证明确实如此。企业家们对此的本能反应是:我们可以与众不同。

敢为人先精神还包含激情和执著这两个关键要素:

1. 激情

对机会的利用可以使对高成就感有强烈激情的人脱颖而出。这种激情可以创造石破天惊的成就,对社会产生不可替代的影响,是创造新的历史。真正的企业家所做的就是让自己充满这种激情。没有了这种激情,生活成为例行公事,工作变得

烦闷,思维变得愚钝。企业家们对此的想法是:追逐你的梦想。

真正的企业家对自己的事业就是充满激情。Jim Koch 自愿放弃在麦肯锡咨询公司体面的工作和 25 万美金的年薪,追逐自己真正的热情:支持家庭酿造工艺,生产上好的啤酒。借此建立的创业公司波士顿啤酒旗舰品牌 Sam Adams 大获成功,受到啤酒鉴赏家和啤酒爱好者广泛的青睐。

本田企业的盛誉最早来自卓越的工程研发和发动机工艺。这一核心竞争力来源于本田先生一生对赛车的热情和他致力于制造赢得比赛的发动机。哈默和普拉哈拉德曾证明许多拥有全球支配力的日本创业企业有着集体的狂想,像佳能、日本电气等公司就是如此,它们最终在各自的领域内成为领先者。

2. 执著

执著对于创业来说不只是良好的品质,更是必要的素质。许多企业家都尝试过,只有少数成功。成功的企业家都是实干家并从不放弃。他们对梦想有坚定的信念,有强大的承受失败的能力,能冷静面对来自内外的各种压力。当他们面对敌对和挫败时勇于反击。企业家们对此的想法是:永不放弃。

当他们遇到不熟悉的问题,或面对某种不确定性时,真正的企业家表现出乐观、惊人的适应力和不动摇的坚持。对企业家来说,许多问题的解决方法是无法提前知道的,这将打击他们的乐观精神。更重要的是,如果企业家对自己决策能力有一点儿不自信,那么大多数新企业都不会建立。他们的过度自信保障他们不被重重障碍所打败。他们追逐机会而并不在意现有资源或资金,冒很大的风险并快速决策,即使信息和资源不可获得。他们一旦有了一个好的主意,就一生致力于此。沃尔特·迪士尼的箴言如此简洁而具有洞察力。一次失败,对普通人,是一种打击,而对企业家,是一座桥梁。

(三) 执行力(practice):行动才是关键

行动胜于言语。创业的远见卓识最好地反映在企业家的行为上。无论是建立新企业还是内部创新,最终创业的行为和活动才是关键。作为一种实践,创业改变个人财富,改变竞争现状并改变世界经济。作为一种商业活动,创业以强烈的行为导向为特征。创业的内容是做些事情、创造些东西和让事情发生。企业家对此直觉的反应是:去做吧!

成功的企业家是实干者。他们通常对某项贸易拥有工艺技术,或对某项活动拥有丰富的知识或强烈的兴趣。亨利·福特在汽车生产中引入流水线,并继续投入到生产操作和人力资源运用的创新中,以此来达到提高效率、降低成本的目的。山姆·沃尔顿无论在何地旅游时都会参观竞争者的店铺,以此来学习完善自己的生意。比尔·盖茨从哈佛退学,为了亲身参与竞争,而不是在学术环境内隔岸观火。

创业的行动包括寻找机会,用创造性的方法创造、吸引、整合资源来利用机会。这样一来,企业家和他们的企业就能系统地从环境扫描、信息搜索来发现新的机会。他们也必须积极地筹措资金、累积技术资源、排列营销影响因素,一如其他创业和战略行为,以此来获得成功。创业的强度、创业行为的数量和程度表现在一个企业的行为上,也将决定创业企业的绩效。有一位中国的企业家曾在激烈竞争的环境中创业,他说道:如果没有被明令禁止,就行动吧!当机会来临,他们总是“先上车后买票”。企业家积极肯干,期望把计划转化为行动,这就是与空想家的不同之处。

执行力包含说服力和孜孜不倦的追求精神。

1. 说服力

创业主要的一种行为是说服。说服是一种领导力,是让别人达到不会自愿达到的状态。说服是将创业的前景转嫁他人并使之信服这一前景就是未来,这种前景可以是一种新产品,一项新服务,一种新的生活、购物或交流的方式。说服就是推销,推销也是创业的重要因素之一。无论是兜售想法、吸引支持者、说服不信服者还是争取摇摆不定的选票,真正的企业家具有离奇的能力,能根据自己的目的影响他人的感知和行动,动员各种资源达到自己的创业前景。企业家对此自然的反应是:推销是创业者天生的因素。

前好莱坞超级经纪人迈克尔·奥维茨就是这样的例子。在他早期仍稍显粗拙的经纪人生涯中,他已经创造性地通过向工作室销售打包的方案来打破经纪人和工作室谈判的平衡。他把编剧、导演和演员放在一起,把打包好的方案推出去,获得更好的利润。一次在他访问纽约的一位文学代理商时,他带了一块手表,放在纽约代理商的桌子上,在会议开始时,他说:我只要30分钟,一秒也不多,来解释为什么你们代表的明星的工作权应该卖给我。30分钟结束后,如果你仍没有被说服,我就走人。毫无疑问,这样的企业家不是在乞求注意,而是要求注意。

2. 孜孜不倦的追求精神

创业就是对机会和资源无止境的追求。创业企业没有建立的话就没有失败可言。但要成功,企业家必须时刻行动,寻找机会,等待突破,依靠所有可以吸引的不同资源继续前进。企业家对此自然的反应是:天助自助者。好运偏爱有准备的头脑。在微软的早期,盖茨和公司积极寻找所有种类的编程工作,来使他们保持忙碌,并保持在这种工作中的中心位置。同样,松下电器在早期曾做过各种小用品使小段的时间运作起来,从蒸大米机到自行车车灯——所有卑微的项目旨在不断实现前人的创业梦想,这也被定位为它250年的战略计划。

(四) 绩效(performance):结果导向

企业家受结果驱动。他们关心发现和利用有利可图的机会。他们立志利用他