

高等院校“十三五”规划教材

创新教育 与创业基础

主编 © 胡惟璇 刘 伟 陈香莲

高等院校“十三五”规划教材

创新教育 与创业基础

主编 © 胡惟璇 刘伟 陈香莲



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

内 容 简 介

本教材分上下两篇,从理论、案例、创业实操平台三个维度对创新创业进行了全方位的讲解。上篇由两个项目组成,分别是创业计划和企业的设立;下篇由五个项目组成,分别是创业机会识别、创业资源整合、创业团队建设、企业运营和创业企业经营风险。此外,每个项目均配有任务拓展和实训任务。

本教材可作为大中专院校开展创业基础教育的教材使用,由于实用性很强,也适合社会各类、各层次创业者学习创业知识和创业技能使用。

图书在版编目(CIP)数据

创新教育与创业基础/胡惟璇,刘伟,陈香莲主编. —武汉:华中科技大学出版社,2018.4
ISBN 978-7-5680-3897-3

I. ①创… II. ①胡… ②刘… ③陈… III. ①创造教育-高等职业教育-教材 IV. ①G718.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 066311 号

创新教育与创业基础

胡惟璇 刘 伟 陈香莲 主编

Chuangxin Jiaoyu yu Chuangye Jichu

策划编辑:倪 菲

责任编辑:沈 萌

封面设计:鞠玉凡

责任监印:栾 玟

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

电话:(027)81321913

武汉市东湖新技术开发区华工科技园

邮编:430223

录 排:武汉市洪山区佳年华文印部

印 刷:武汉科源印刷设计有限公司

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:11.75

字 数:266千字

版 次:2018年4月第1版第1次印刷

定 价:38.00元



华中出版

本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前 言

以互联网为核心的技术革命催生了空前的全球创业浪潮,美国的 IOT、德国的工业 4.0、中国的互联网+,都成为推动国家经济复苏、崛起和转型的新动力。中国成为全球创业的重要地区。李克强总理在 2014 年 9 月的夏季达沃斯论坛上提出,要在 960 万平方千米的土地上掀起“大众创业”“草根创业”的新浪潮,形成“万众创新”“人人创新”的新态势。《2015 年国务院政府工作报告》明确提出,要将“大众创业,万众创新”打造成为推动中国经济发展的“双引擎”之一。中共中央、国务院于 2016 年 5 月印发的《国家创新驱动发展战略纲要》明确提出了我国迈向创新型国家的“三步走”战略目标。教育部亦要求高校全面推进创新创业教育和自主创业工作,开发开设创新创业教育专门课程,纳入学分管理。创新精神、创业意识和创新创业能力是衡量高校人才培养质量的重要指标,对学生的发展等起到了重要作用。本教材旨在培养和提高学生的综合能力。

本教材从理论、案例、创业实操平台三个维度对创新创业进行了全方位的讲解,对想创业到模拟创业再到真实创业过程中所涉及的技术和知识做了翔实的介绍,具体内容包括创业计划书编制、企业注册流程、创业机会评估、创业资源整合、创业团队建设等一系列创业必须面临的问题。

本教材分上下两篇。上篇由两个项目组成,分别是创业计划和企业的设立;下篇由五个项目组成,分别是创业机会识别、创业资源整合、创业团队建设、企业运营和创业企业经营风险。此外,每个项目均配有任务拓展和实训任务,可供教师教学选择使用。

本教材由武汉交通职业学院胡惟璇、刘伟、陈香莲主编。在编写过程中参考了大量同行学者的文献资料,在此向所有文献作者表示衷心的感谢!此外,编写团队在教学过程中积累了大量教学素材,欢迎有兴趣的老师与 363612417@qq.com 或者 211272956@qq.com 联系。

由于编者水平有限,书中难免存在不妥和疏漏之处,恳请读者批评指正。

编 者

2018 年 2 月

目 录

上篇 创业计划与企业注册

项目一 创业计划	(3)
任务一 认知创业	(4)
任务二 认知创业计划书	(11)
任务三 创业计划书的撰写	(21)
项目二 企业的设立	(28)
任务一 企业组织形式概述	(30)
任务二 企业组织形式选择	(32)
任务三 企业注册流程	(42)
任务四 注册企业时面临的法律问题	(46)
任务五 新企业开办实训——YD 创业平台	(48)

下篇 创业实战经营

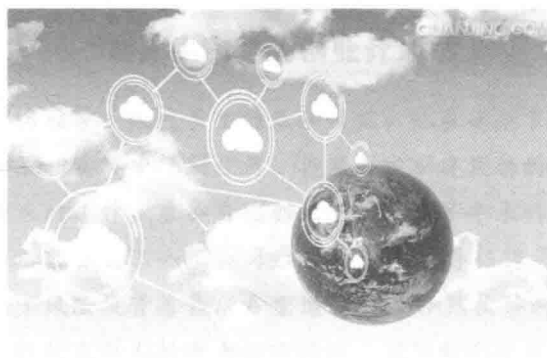
项目三 创业机会识别	(53)
任务一 识别创业机会	(55)
任务二 创业机会评价	(64)
项目四 创业资源整合	(71)
任务一 创业资源概述	(72)
任务二 资源整合的方法	(78)
任务三 新创企业的融资	(82)
项目五 创业团队建设	(99)
任务一 团队目标管理	(100)
任务二 建设创业团队	(105)
任务三 制度建设	(109)
任务四 企业文化	(114)

项目六 企业运营	(124)
任务一 企业运营与客户定位	(126)
任务二 分销渠道	(133)
任务三 物流支持体系	(141)
任务四 售后服务体系	(145)
项目七 创业企业经营风险	(150)
任务一 创业企业经营风险概述	(151)
任务二 创业企业风险识别	(153)
任务三 创业企业面临六大经营风险	(159)
任务四 创业企业经营风险管理对策	(170)
参考文献	(179)

上

篇

创业计划与企业注册



项目一 创业计划

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

——Bruce R. Barringer



学习目标

- (1) 了解创业计划书的分类、作用和基本要求。
- (2) 掌握创业计划书的编写要素、编写内容和编写规范。
- (3) 了解撰写创业计划书的常见问题。

案例导入

刘先生和他的创业计划书

刘先生毕业于某著名大学，经过多年的业余研究，他在建筑节能材料方面取得了一项重要突破，这项技术如果在实际中得到应用，将显著减少建筑物的能源消耗，前景非常广阔。于是刘先生辞去原来的工作，准备自己创业。但由于多年来的积蓄都用在了建筑节能材料的研究上，在七拼八凑注册了一家公司后，已经无力再招聘员工、购买实验材料了。无奈之下，刘先生想到了风险投资基金，希望通过引入合作伙伴的方式解决困境。为此，他多次与一些风险投资机构或个人投资者接洽商谈，虽然刘先生反复强调他的技术多么先进，应用前景多好，并拍着胸脯保证投资他的公司回报绝对低不了，但总是难以令对方相信，而且他对于投资人问到的多数数据也没有办法提供，如产品的市场需求量有多少？一年可以有多大的销售量？投资后年回报率有多高？就连他想招聘一些技术骨干也比较困难，这些人总是对公司的前景缺乏信心。这时，曾在刘先生注册公司时帮助过他的一位做管理咨询的朋友的一句话点醒了他：“你的那些技术有几个投资者搞得懂？你连一份像样的创业计划书都没有，怎么让别人相信你，投资者凭什么相信你？”于是，在向有关专家请教咨询后，刘先生又查阅了大量资料，然后静下心来，从公司的经营宗旨、战略目标出发，对公司的技术、产品、市场销售、资金需求、财务指标、投资收益、投资者的退出等方面进行了论证和分析。在这个过程中，他做了大量市场调研，一个月后，他拿出了一份

创业计划书初稿，经过几位相关专家的指点，又再次进行了修改和完善。凭着这份创业计划书，刘先生不久就与一家风险投资公司达成了投资协议，有了风险投资的支持，员工招聘问题也迎刃而解了。

现在，刘先生的公司经营得红红火火，年销售利润达500多万元。回想往事，刘先生感慨地说：“创业计划书的编制与我搞的节能材料差不多，绝不是随便写一篇文章的事，编制计划书的过程就是我厘清自己思路的过程，只有企业家自己思路清楚了，才有可能让投资者、员工相信你。”

【案例知识点提炼】 一个好的创业计划书是获得贷款和投资的关键因素之一。一份高质量且内容丰富的创业计划书将会使投资者更快、更有效地了解投资项目，将会使投资者对项目充满信心，并投资参与该项目，最终达到为项目筹集资金的目的。

【案例点评】 创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当您选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

诺基亚的衰落与苹果的崛起

诺基亚的衰落与它自身的商业模式有密不可分的关联。不可否认，诺基亚曾拥有强大的优势。但在当前手机互联网时代，当苹果依靠卖软件卖出一个苹果王朝的时候，诺基亚却还依旧坚守自己的价值主张——靠卖硬件挣钱。

苹果公司的获利途径是一个完整的商业模式，而不是普通意义上的单纯依靠某几款产品。其通过 iTunes 和 App store 平台开创了一个全新的商业模式——“酷终端+用户体验+内容”。它很好地实现了客户体验、商业模式和技术三者之间的平衡，并能持久赢利，独特到别人几乎不能复制。事实证明，苹果模式对其他厂商形成了致命性的、毁灭性的打击。

【案例知识点提炼】 创新的商业模式在现代商业竞争中是企业制胜的关键因素。

【案例点评】 苹果的成功是因为它首先从需求出发，然后树立概念，再借此通过专业的团队有针对性地寻求技术。“以前变焦都需要通过机械驱动，后来做成了集成工艺，现在可用电改变液晶的排列，形成焦距的变化，这个技术被苹果找到后进行了开发。”技术是基础，但技术本身要通过商业模式的创新才能找到价值。

任务一 认知创业

唯有创业，才能减少就业市场的有效供给；唯有创业，才能创造人力资源的有效需求，并由“乘数效应”不断放大，进而拉动需求迅速增加，推动就业节节攀升。资料显

示：创业企业的成活率每提高一个百分点，就可以带动人口就业率提高3%~5%。

一、创业的概念

早在《孟子·梁惠王下》中即记载有“君子创业垂统，为可继也。若夫成功，则天也”，这里的“创业”指“开创基业”。“创业”与“守成”相对，守成指保持前人已有的成就与业绩；创业指开创基业或创办事业，是自主地开拓和创造成就与业绩。

广义的创业是个人、群体或组织，以创新和独特的方式追求机会、创造价值和谋求增长，而不顾及资源限制的精神和行为。狭义的创业是发现商机并以创建企业的方式把握商机获得赢利，而不顾及资源限制的过程。

二、创业计划书的作用

创业计划书发展至今，已经由单纯的面向投资者转变为企业向外部推销宣传自己的工具和企业对内部加强管理的依据。其作用体现在：

（一）达到企业融资的目的

一份好的创业计划书是获得贷款和投资的关键因素之一。一份高质量且内容丰富的创业计划书将会使投资者更快、更有效地了解投资项目，将会使投资者对项目充满信心，并投资参与该项目，最终达到为项目筹集资金的目的。

创业计划书是争取项目融资投资的敲门砖。投资者每天会接收到很多创业计划书，计划书的质量和专业化就成了企业需求投资的关键点。企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将创业计划书的制作列为头等大事。

从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案，只有内容翔实、数据丰富、体系完整、装订精致的创业计划书才能吸引投资商，才能使您的融资需求成为现实，创业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

（二）全面了解你的企业

通过制订相应的创业计划书，你会对自己企业的各个方面有一个全面的了解。它可以更好地帮助你分析目标客户、规划市场范畴、形成定价策略并对竞争性的环境做出界定，在其中开展业务以求成功。创业计划书的制订保证了这些方方面面的考虑能够协调一致。同样地，在制订过程中往往能够发展颇具竞争力的优势，或是计划书本身所蕴藏的新机遇或不足。只有将计划书付诸纸上，才能确保提高你管理企业的能力。你也可以集中精力，抢在情况恶化之前对付计划书出现的任何偏差。同样，你将有足够的时间为未来做准备，做到防患于未然。

（三）向合作伙伴提供信息

使用创业计划书，为业务合作伙伴和其他相关机构提供信息。在编撰计划书过程中，最重要的目的是找到自己的战略合作伙伴，以期企业更加充满活力，达到多方的共同发展。

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是便于投资商对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括投资商所有感兴趣的内容。

创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当您选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

三、创业的要素

技术、创新模式和团队三大因素的集合才是投资人眼中的成功创业企业，但三者产生的权重效应不能简单地用加法叠加，而应该用乘法累积。如果创业家哪个因素的打分是零的话，即便另两项因素再强大，也会导致全盘作废。

（一）技术

高科技、新技术，这些企业曾经一度引以为豪的实力如今在现实面前遭遇了尴尬。技术不等于赢利。

【案例 1】 在北京郊区的一座平房内有一家企业，墙上挂满了企业一路走来的历程介绍以及种种荣誉证书，平房外黄锐（化名）和他的团队守着 50 亩（1 亩 \approx 667 平方米）地，今年已经是他们在这里工作的第 17 个年头了。他们研发的核心技术是利用低成本将沙漠改造成有成长性的土壤，改造后的土壤不仅可以长出花草树木，更能种植瓜果蔬菜，且能将一般农作物的成熟期缩短一半。然而，黄锐的企业一直没有大规模地发展起来。只有创新技术的这家企业，迟迟没有建立起可赢利的商业模式。最近已有投资机构开始与黄锐他们紧密接触。不过，在投资人看来，虽然这是一项创新技术，但若没有办法赚钱，那就顶多只是一门赚人气的生意罢了。

已成功在创业板上市的东方财富网董事长颇为感慨地表示，创业家要有理想，但不能是梦想。“能单纯依靠技术独当一面的企业并不多，更多的是把技术整合起来，只懂技术不懂市场的企业不会成功。”他说，“创业早期，人的因素占主导地位，通过人的作用创新技术，而在成长后期，平台的价值高于人的因素，企业的市场占有率更重要。”

复旦大学管理学院院长陆雄文在企业家创新领导力高峰论坛上指出，在国内依靠商业

模式创新成功的企业占95%以上, 凭借技术驱动的则成功率不到5%。

创业的创新和技术的创新是不可分割的, 创业必须要了解市场, 知道企业技术应用在哪里。

企业在创立、成长、发展、上市的这些过程中, 都会面对企业的商业模式如何创新, 如何将技术优势转化为商业优势, 如何实现销售, 如何去管理营销产品……这些都是企业从创业、创新到成功必须要走过的坎。

【案例 2】 2003 年汉理资本刚成立时, 钱学峰认识了当时 30 岁左右在上海被称为开奔驰车卖广告代理的江南春, 如何从乙方做代理转型到成为拥有媒体阵地的甲方是当时江南春一直在思考的问题。最终, 他选择从商务楼宇里的液晶屏切入, 成就了分众传媒的奇迹。“分众传媒的成功关键在于寻找到了一个创新的商业模式。”钱学峰说。

(二) 创新商业模式

联想投资首席管理顾问夏暘强调: “技术团队出身的创业企业一定要明白, 企业通过创新和发展业务才能实现价值创造, 并通过商业模式创新来改变价值取向和竞争关系。”对此, 他颇为推崇苹果公司的做法。苹果的成功是因为它首先从需求出发, 然后树立概念, 再借此通过专业的团队有针对性地寻求技术。“以前变焦都需要通过机械驱动, 后来做成了集成工艺, 现在可用电改变液晶的排列, 形成焦距的变化, 这个技术被苹果找到后进行了开发, 据说不久会在新的机器上出现。”技术是基础, 但技术本身要通过商业模式的创新才能找到价值。

同样的, 对于竞争激烈的传统行业而言, 创新的商业模式也更占优势。其中, 如何在商业模式当中找到成本最低的方案是非常重要的。据悉, 目前在三星实体专卖店内挑选完产品后, 服务员会亲切地建议顾客去网上购买, 因为网上价格更便宜。这个看似无法理解的举动背后其实是三星在培养客户的消费习惯, 在寻求如何来降低获取客户的成本。

纪源资本管理合伙人卓福民认为, 传统行业可考虑将产业链内的几个关键环节进行整合。“蒙牛的成功就是一头抓奶源, 一头抓销售渠道, 抓住了两个重要的点, 让这头牛跑出了火箭的速度。”

(三) 团队

光有创新技术、可行的商业模式仍然不够, 优秀的创业团队也是必备的因素。

创始团队, 尤其是主导创始人, 需要具备一些品质、专业能力和核心资源。首先看主导创业者是否目标高远, 目标高远才能在困难时挺得住; 目标高远才能在创业中做到玩命极致, 打车软件有几个能像滴滴打车程维这样烧几十亿拼市场的; 目标高远才能吸引人才, 若马云没有“让天下没有难做的生意”, 怎能让“十八罗汉”跟随到底。意志坚定, 无论遇到什么样的困难和问题, 都要坚持下去。

【案例3】 刘邦占领咸阳后，封闭宫室还军霸上，不留恋眼前享受，目标高远，最后项羽手下的高手韩信、彭越、英布都归附了刘邦，反之，项羽觉得不能衣锦夜行，分封诸王后回到彭城，衣锦还乡去做西楚霸王过小日子去了。楚汉相争，刘邦总在打败仗，屡败屡战，项羽一打败仗，垓下之战情绪低落，虽力拔山兮气盖世，最终落败。

单打独斗的时代已经过去了，创业需要合伙人，并需要合伙人具备相同价值观和目标一致，同时专业能力和个性能够互补，关键时刻能互相鼓励；创业过程中情商和学习能力尤为重要，要善于沟通交流，要不停总结，不停批判自己。

四、创业者的必备素质

如果没有一定的特质，创业者要想成功创业并不是一件容易的事情。实际上，创业成功的比例很低，小于10%。

例如萝卜、白菜，虽然营养成分、味道各不相同，但它们都是蔬菜，都可以供人们充饥，滋养身体，这是它们的共性。创业者也有其共性。

托尔斯泰说：“幸福的家庭都是相同的，不幸的家庭则各有各的不幸。”套用这一句话，我们也可以说：“成功的创业者都是相同的，而失败的创业者则各有各的原因。”通过研究掌握那些成功创业者的共性，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，以及如果创业，成功的可能性更大，还是失败的概率更高。

《科学投资》通过对上千案例进行研究，发现成功创业者具有多种共同的特性，以下是《科学投资》中提炼出的最为明显，同时被认为最为重要的成功创业者必备的十种素质。

（一）欲望

将“欲望”列在创业者必备素质的第一位，你可能多少感到意外。佛经上有一句话，叫作“无欲则刚”，意思是说，一个人如果没有什么欲望的话，他就什么都不怕，什么都不必怕了。然而和尚在寺院里修行一辈子，末了没有一个不想上西天的；道士整日闭关打坐，末了没有一个不想白日飞升的，可见虽然“无欲则刚”，但要真正做到“无欲”是一件多么困难的事。

“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，需要突破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。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。

一个真正的创业者一定是有强烈的欲望者。他们想拥有财富，想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。有人一谈起这些东西就觉得很庸俗，甚至一些成功者亦不愿

提起这样的话题，特别是一涉及钱，便变得很敏感，其实大可不必。禁“欲”的时代早已结束，你完全可以轰轰烈烈、堂堂正正地去追求自己的所欲所愿。

（二）忍耐

“艰难困苦，玉汝于成”这句话能很贴切地说明创业的不易。不易在哪里呢？要忍受肉体上和精神上的折磨。肉体上的折磨还好办一些，挺一挺就过去了，但要忍耐精神上的折磨，却不是一件容易的事情。

俗话说：“吃得菜根，百事可做。”对创业者来说，肉体上的折磨算不得什么，精神上的折磨才是致命的，如果有心自己创业，一定要先在心里问一问自己，面对从肉体到精神上的全面折磨，你有没有那种宠辱不惊的“定力”与“精神”。如果没有，那么一定要谨慎行事。对有些人来说，给别人打工是一个更合适的选择。

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。

（三）眼界

广博的见识，开阔的眼界，可以很有效地拉近自己与成功的距离，使创业活动少走弯路。

如果你是一个创业者，那么开阔的眼界意味着你不但在创业伊始可以有比别人更好的起步，有时候它甚至可以改变你和你的企业的命运。眼界的作用，不仅表现在创业者的创业之初，它会贯穿于创业者的整个创业历程始终。一个人的心胸有多广，他的世界就会有多大，也可以说，一个创业者的眼界有多宽，他的事业就会有多大。

见钱眼开，莫如说眼开见钱，眼界开阔才能看见更多的钱，从而赚到更多的钱。

（四）明势

明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明“势”，二要明“事”。

我们先来说明势。势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赢利，关键在于做对方向，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，这样的话，你不赔钱谁赔钱。反过来的话，你就是想不赚钱都难。

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。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。小势就是个人的能力、性格、特长。

明势的另一层含义，就是明事。“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，创业者一定要懂得人情事理。

（五）敏感

创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。

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，就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好保证。

（六）人脉

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，也就是有其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以了解。

创业者资源，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和其所占有的生产资料及知识技能等。

创业者外部资源中，最重要的一点是人脉资源。一个创业者如果不能在最短时间之内建立最广泛的人际网络，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，他的创业过程也会非常艰难。创业者人际资源，按其重要性来看，第一是同学资源，第二是职业资源，第三是朋友资源。

（七）谋略

商场如战场，一个有勇无谋的人，早晚会成为别人的盘中餐。

创业不仅是一个斗体力的活动，更是一个斗心智的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化、市场有限、竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

对于创业者来说，智慧是不分等级的，它没有好坏、高明不高明之分，只有好用不好用、适用不适用的区别。当年谢圣明带着一帮人，在农村的猪圈、厕所上大刷红桃 K 广告时，遭到了多少人的嘲笑。但是，如今在猪圈上刷广告的谢圣明已经成为亿万富翁，而当年那些讪笑他的很多人，当年怎样贫穷，如今依然怎样贫穷。我们总结创业者智慧，那就是不拘一格，出奇制胜。作为创业者，你的思维是否至今依然因循守旧？

（八）胆量

什么样的人最适合创业？答案是：赌徒。

道理很简单，创业本身就是一项冒险活动。赌徒最有胆量，敢下注，想赢也敢输，所以，他们最适合创业。科学研究发现，赌徒的心理承受能力远远强过普通人，而创业正是非常需要强大的心理承受能力的一项活动。

很多创业者在创业的道路上，都有过“惊险一跳”的经历。跳得好，可能功成名就，

白日飞升；跳不好，就只好“凤凰涅槃”了。说白了，不过是一个合适的产品，加上一个天性敢赌的领导，加上一些合适的营销手段，才有了一桩成功的案例。

创业需要胆量，需要冒险。冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博。创业家的冒险，迥异于冒进。

有这样一个故事：一个人问一个哲学家，什么叫冒险，什么叫冒进。哲学家说，比如有一个山洞，山洞里有一桶金子，你进去把金子拿了出来。假如那山洞是一个狼洞，你这就是冒险；假如那山洞是一个老虎洞，你这就是冒进。这个人表示懂了。哲学家又说，假如那山洞里的只是一捆劈柴，那么，即使那是一个狗洞，你也是冒进。这个故事有什么寓意？它说明了冒险是这样一种东西：你经过努力有可能得到，而且值得你努力。否则，就只是冒进，失去生命都不值得。

创业者一定要分清冒险与冒进的区别，要分清什么是勇敢，什么是无知。无知的冒进只会使事情变得更糟，使你的行为变得毫无意义，并且惹人耻笑。

（九）与他人分享的愿望

作为创业者，一定要懂得与他人分享。一个不懂得与他人分享的创业者，不可能将事业做大。

美国心理学家马斯洛的需求层次理论认为，人按不同层次共有五种需要。具体到企业环境里，具体到公司员工身上，就是需要老板与员工共同分享。当老板舍得付出，舍得与员工分享时，员工的生存需要、安全需要、尊重需要就从老板这里得到了满足。员工出于感激，同时也因为害怕失去眼前所获得的一切，就会产生“自我实现的需要”，通过自我实现，为老板做更多的事，赚更多的钱，做更大的贡献，回报老板。这样就构成了一个企业的正向循环、良性循环。这应该是马斯洛理论在企业层面的恰当解释。

分享不是慷慨，对创业者来说，分享是明智。

（十）自我反省的能力

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，决定了创业者是否能认识到自己所犯的错误，是否能改正所犯的错误，是否能够不断地学到新东西。

作为一个创业者，遭遇挫折和低谷是常有的事，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。

任务二 认知创业计划书

风险投资家 Eugene Kleiner 说：“如果你想踏踏实实地开创一番事业，就写一份创业计划书。”

试读结束，需要全本请在线购买：www.ertongbook.com