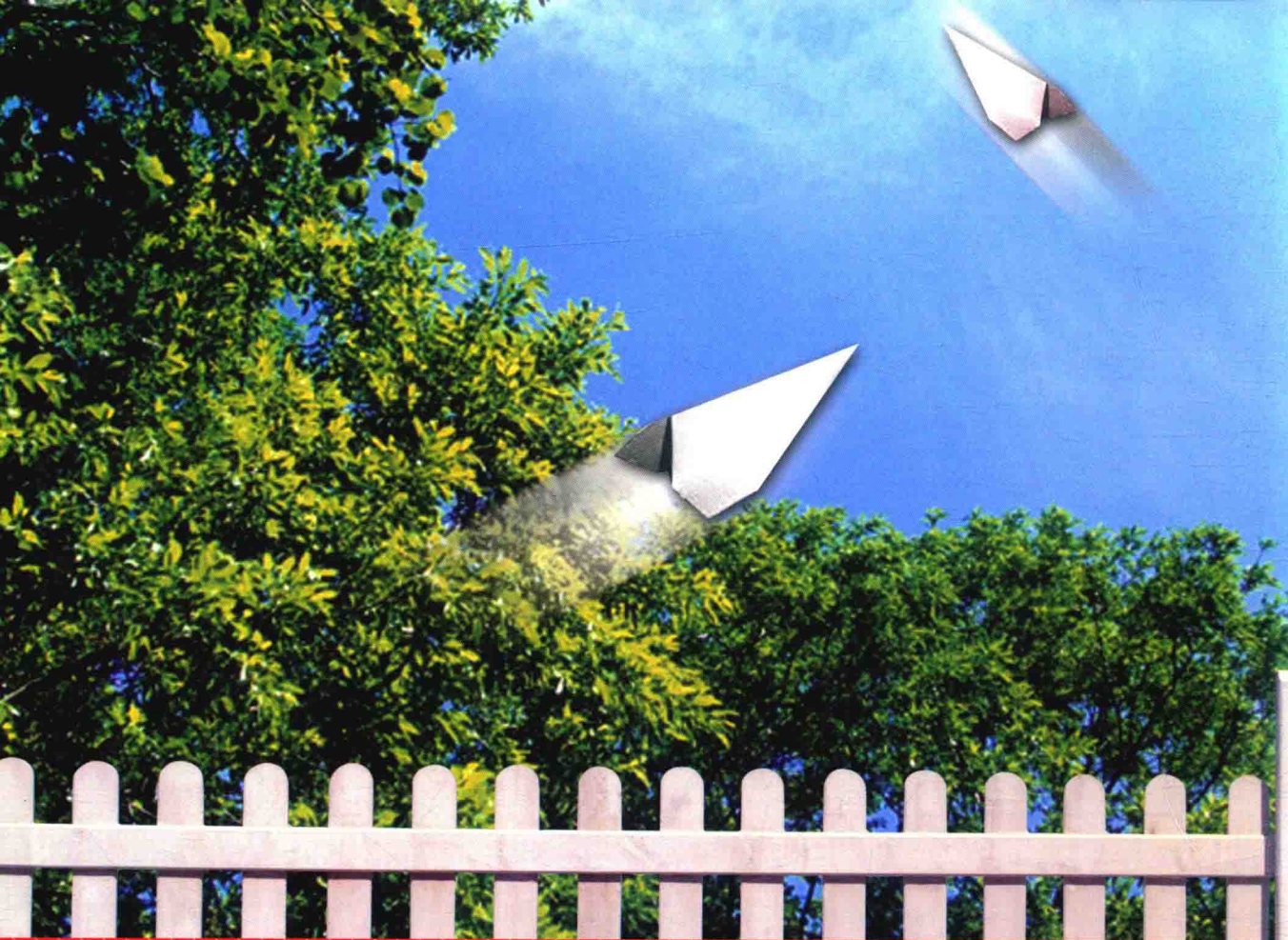




大学生 创业指导

DAXUESHENG
CHUANGYE ZHIDAO

方志宏 主编

高等教育出版社

内容简介

大学生创业指导

Daxuesheng Chuangye Zhidao

方志宏 主 编

李尽哲 黄玉杰 黄光玲 刘道纯 副主编

高等教育出版社·北京

内容提要

这是一本适合农林类大学生特点的、能够引起大学生学习兴趣的大学生创业指导教材,也是一本适合农林学院大学生特点的、能够被农林学院大学生所喜欢的书籍。本书通过从创业欲望、创业介绍、创业准备、创业计划、创业实施、创业管理、创业政策、创业总结、创业优势、创业案例这十个方面介绍了大学生创业所需了解的相关知识,从大学生创业者实际情况出发,结合真实案例,围绕大学生创业所需的条件进行讨论,深入研讨大学生创业过程中存在的问题,分析了大学生创业失败的原因,并且提出了解决问题的方案。特别是最后一部分的创业案例,介绍了实现创业成功的具有普遍意义的具体方法,目的是要让读者不仅心动,还要行动。而行动是要讲究方法的,希望这些方法能引导大学生实现学业成功、就业成功、创业成功、事业成功。

本书的特点是知识面广、概括性强、操作性好,努力做到明了、简单、实用。本教材力求在讲清楚理论知识的同时,更加注重大学生综合素质的培养。通过具体的事例让大学生心动;通过具有可操作性的具体的方法介绍让大学生行动。本教材主要定位于本科生和大专生及其他爱好者使用。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业指导 / 方志宏主编. --北京:高等教育出版社,2015.1
ISBN 978-7-04-041770-8

I. ①大… II. ①方… III. ①大学生-职业选择-高等职业教育-教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 297855 号

策划编辑 李 青 责任编辑 李 青 特约编辑 宿世臣 封面设计 赵 阳
版式设计 于 婕 责任校对 李大鹏 责任印制 韩 刚

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	涿州市京南印刷厂	网上订购	http://www.landaco.com
开 本	787mm×1092mm 1/16		http://www.landaco.com.cn
印 张	13	版 次	2015 年 1 月第 1 版
字 数	320 千字	印 次	2015 年 1 月第 1 次印刷
购书热线	010-58581118	定 价	26.00 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 41770-00



Preface

近年来,大学毕业生就业形势越来越严峻,大学生创业逐渐成为家庭、学校、社会共同关注的焦点问题。党中央和国务院高度重视大学毕业生的就业问题,要求各高校每年必须向上级教育主管部门如实上报该年度毕业生的就业情况,并且逐步在线公开各自的就业状况,来年的招生计划将直接与就业率的高低和就业质量的优劣挂钩。大学毕业生的就业率和就业质量这两项指标逐渐成为衡量高校人才培养质量的关键。为了提高大学毕业生的就业率和就业质量,强化创业指导教育就显得特别迫切而又十分必要。

遗憾的是,多年来各高校的《大学生创业指导》课程的教学效果差强人意,其中有一个很关键的原因就是选用的大学生创业指导教材脱离实际,用当今时髦的话说就是教材内容太“高大上”,尤其是里面的就业创业案例中多数是“哈佛”“牛津”“北大”“清华”等名校的案例内容,让普通学校的大学生感觉跟自己有很远的距离,提不起学习的兴趣,这就严重影响了《大学生创业指导》课程的教学效果。

为了编写出一本适合农林类大学生特点的、能够引起大学生学习兴趣的大学生创业指导教材,由信阳农林学院人文社科部牵头组织了数位经验丰富的长期从事大学生创业指导的教师,带着对大学生的深厚感情,带着对大学生创业问题的高度关注,带着对多年教学实践的深入思考,带着对编写出一本适合农林学院大学生特点的、能够被农林学院大学生所喜欢的书籍的迫切需要,带着提高农林学院大学毕业生的创业率和创业质量的渴望,经过反复的研讨和论证,确定了本书的编写目录。

本书由信阳农林学院方志宏副教授主编,李尽哲、黄玉杰、黄光玲、刘道纯副主编。全书分为十章,从创业欲望、创业介绍、创业准备、创业计划、创业实施、创业管理、创业总结、创业政策、创业优势、创业案例等几个方面介绍大学生创业所需了解的相关知识,从大学生创业者的实际情况出发,结合真实案例,围绕大学生创业所需的条件进行讨论,深入研讨大学生创业过程中存在的问题,分析了大学生创业失败的原因,并且提出了解决问题的方案。本书的编排体例为:每章分为本章概说、本章关键词、本章目标、正文、本章小结、思考题,最后专门辟出一章做案例分析,条分缕析,按部就班,引领大学生成功创业。

编者

2014年10月



Contents

第一章 创业欲望	1	第二节 创业地点的选择	89
第一节 大学生创业的原因	1	第三节 创办企业组织形式的选择	92
第二节 培养创业意识	9	第四节 创办企业的注册	100
第三节 激发创业欲望	17	第六章 创业管理	105
第二章 创业介绍	20	第一节 人力资源管理	105
第一节 创业基本知识介绍	20	第二节 生产管理	109
第二节 创业的动机	23	第三节 营销管理	112
第三节 创业环境介绍	28	第四节 财务管理	115
第四节 我国大学生创业环境介绍	32	第五节 企业文化管理	118
第五节 我国大学生创业基本状况	39	第六节 创业风险管理	121
第三章 创业准备	42	第七章 创业总结	126
第一节 创业者的基本素质准备	42	第一节 创业中常见的问题及解决方案	126
第二节 创业者的基本知识准备	47	第二节 大学生创业出现的各种问题及应对方案	130
第三节 创业机会的捕捉	49	第三节 大学生创业风险的管理与控制	138
第四节 创业团队的筹建	53	第四节 促进大学生创业的一些对策	144
第四章 创业计划	58	第八章 创业政策	148
第一节 制订创业计划	58	第一节 国家关于大学生创业的政策	148
第二节 修正创业计划	65	第二节 部分省市关于大学生创业的政策	158
第三节 撰写创业计划书	66	第三节 国内高校大学生创业园	
第五章 创业实施	84		
第一节 创业资金的筹措	84		

介绍 163

第九章 创业优势 173

第一节 技术入股概述 173

第二节 技术入股的基本过程 ... 179

第三节 技术入股中需要注意的
问题 183

第十章 创业案例 187

第一节 科技创业类案例 187

第二节 生产制造创业类案例 ... 189

第三节 商业流通创业类案例 ... 192

第四节 创意服务类案例 194

参考文献 200



第一章 创业欲望

本章概说

本章主要讲述了大学生创业的宏观原因和现实原因,列举了目前大学生创业的典型理由,阐明了创业意识的重要性,重点讨论了培养创业意识的途径,揭示了创业欲望的重要性。

本章关键词

大学生 创业意识 创业欲望

本章目标

通过本章的学习,希望大学生了解大学生创业的宏观原因和现实原因,从更深的层次上认识、认可、接受创业,自觉培养创业意识,激发创业欲望。

第一节 大学生创业的原因

随着大学扩招,大学毕业生人数迅速增加,社会需求基本上保持在扩招前的水平,而用人单位大多希望招聘的人才是具有几年工作经验的能手,加之近年来中国经济增长速度放缓,每年新增的就业岗位变少,大学毕业生的就业压力越来越大。面对这种形势,选择自主创业既可以为自己寻找出路,实现自己的人生价值,又能为社会减轻就业压力,这无疑是一种很好的就业形式。

当前,想要开始自主创业的大学生越来越多,创业的意愿越来越强烈,创业开始变成一种风气。但是,现实是大多数大学生在内心深处并不知道为什么要创业。大多数大学生立志创业的原因有这样两种:第一,创业能自己当老板,能赚大钱,买豪车,置别墅,成为人上人;第二,不知道为什么要创业,反正别人都去创业,我也不能落后。这两种创业原因是片面的,甚至是消极的。为了让大学生从更深的层次上科学地理解大学生为什么去创业这一

问题,本章从不同的层面上详细介绍了大学生创业的理由。

一、大学生创业的宏观原因

(一) 社会的进步需要大学生创业

社会的进步表现在物质文明和精神文明的进步方面。就物质文明方面来说,大学生创业可以为社会创造新的生活。他们为了获得创业的成功,创业者必然要为社会推出新的产品、新的服务和新的经营方式。这一系列经营创新的后果都必将带来生活方式的改变和生活质量的提高。如当爱迪生在创业过程中把自己发明的灯泡推向市场的时候,人们在夜晚不再黑暗,从此才有了所谓的夜生活。当肯德基的创业者秘方炸鸡、麦当劳的创业者把汉堡包通过连锁店推向全世界的时候,人们不出国门就可以享受美国的美味。当乔布斯创业的苹果公司推出苹果型计算机以后,比尔·盖茨创业的微软推出 Windows 操作系统以后,每个人的办公桌上拥有一台计算机由梦想变成了现实。当创业企业推出了电子商务的服务平台以后,人们足不出户就可以买进卖出。观察我们的生活,几乎每天都在发生着新的变化和提高,其中与创业型企业的大量出现是密不可分的。大学生在创业过程中体现出来的创新精神、开拓精神、奉献精神、科学精神、拼搏精神和合作精神必将成为我们新时代的社会精神,鼓舞着人们奋力向前。大学生在创业经营过程中,进行的一次次公共关系活动,也变成了整个社会不可或缺的高尚精神、文化生活的重要组成部分。大学生创业成功后所表现出来的反哺社会和无私助人的高风亮节,也已经成为我们精神文明建设的一面鲜艳的旗帜,这在无形中促进了整个社会精神文明的发展。

(二) 中国严峻的就业形势呼唤大学生创业

中国人力资源和社会保障部就业促进司司长于法鸣称:“当前和今后一个时期的就业形势依然十分严峻,就业任务依然十分艰巨。”

而大学生创业可以为社会提供更多的就业岗位。就业问题是一个世界性的问题,更是我国目前存在的一个必须解决的问题。现在我国因为国企改革形成的大量下岗职工需要重新就业,每年数百万的高校毕业生、数千万的高中和中专毕业生需要就业,难以计数的农村富余劳动力也在寻求企业就业。面对如此庞大的就业大军,政府是不可能依靠行政的力量完全解决的,这就需要由企业特别是新的企业来解决,但是新企业的大量出现必须依靠大量的创业来实现。因此,鼓励和号召大学生积极投身创业的浪潮中,创办的企业越多吸纳的就业人员也越多,就越能缓解中国严峻的就业压力。

(三) 国家强盛需要大学生创业

梁启超说:“少年强,则中国强。”一位著名的教育家也说:“一个国家是否强盛,看看那里大学生的实力就知道了。”中国要想成为一个科技强国,首先要为一个“科技强国”奠基,那就是极大地鼓励大学生去创业。当今世界上最杰出的创业公司都是大学生开创的,世界上最著名的创业者里有一大批大学生,甚至这些杰出的青年创业英雄里还有很多是连大学

都没读完的大学生,例如乔布斯的苹果、比尔·盖茨的微软、杨致远的雅虎、谢尔盖·布卢姆和拉里·佩奇的谷歌、马克·扎克伯格的 Facebook、马化腾的腾讯、李彦宏的百度、马云的淘宝、俞敏洪的新东方等。

前中共中央总书记、国家主席江泽民说:“创新是一个民族进步的灵魂,是国家兴旺发达的不竭动力。如果自主创新能力上不去,一味靠技术引进就永远难以摆脱技术落后的局面。一个没有创新能力的民族,难以屹立于世界先进民族之林。”而创业则是创新的主要平台和载体,是创新转化为生产力的根本途径。大学生作为中国先进生产力的代表,本身具有得天独厚的创新优势,其创业更能推动生产力的发展,实现中华民族复兴的宏伟目标。大学生创业是强国之本、富国之源、民之所向。

(四) 创业是改变人生最有效的途径之一

人生不仅在于机会更在于选择。人生的命运就取决于你一刹那所作的决定。每一次发奋努力的背后,必有加倍的赏赐。也许,你现在也非常想创业,但是会觉得自己还有很多限制。其实,任何的限制,都是从你自己的内心开始的。其实每个人都拥有成功创业的基因,关键是如何快速行动和持久坚持。大多数人想要改造这个世界,但却罕有人想改造自己。不要为不创业找任何借口,资金不够、经验不足等都是可以克服的。若不给自己设限,则人生中就沒有限制你发挥的藩篱。

案例 1

南风集团的掌门人吴宁被人们称为轮椅上的创业英雄。谈起吴宁的创业事迹,认识吴宁的朋友都会为他艰苦创业的精神而感动。吴宁从小就是残疾,为了给他治病,家里一贫如洗,虽然父母一直用心呵护着他,但这样行尸走肉的日子他实在是无法忍受了。19岁时,吴宁终于决心告别深爱他的亲人,决定不再成为他们的负担,要像模像样地活着。他从卖菜、卖西瓜、卖雪糕、卖瓜子开始,从一天只能赚10元钱起,开始了艰苦的创业。那时,他还没有轮椅,要在一大早靠朋友把他和要卖的东西送到市场或电影院门口,晚上再推回来。就这样,无论酷暑还是严寒,在沈阳的大街小巷,吴宁一坐就是一整天。那时,由于下肢瘫痪,他大小便失禁,只能在夜里吃一点点食品,不敢喝水。碰到下雨的天气,别人能避雨,而他却走不了,只能坐在那里让大雨淋着,卖瓜子一天赚10多元,卖菜一天赚20多元,卖啤酒一天能赚100多元。对创业者来说,“第一桶金”意味着成功和喜悦,吴宁为这“第一桶金”付出了8年的岁月,经受着常人难以忍受的艰辛和痛苦,但是他刚毅地坚持下来了。

从1986年开始,吴宁从每天20元左右的收入中“一分一角地积攒”,到1988年终于积攒了几千元。他租了一间10多平方米的临街平房,雇了3个小伙子,毅然做起了啤酒生意。那10多平方米的临街房,不仅是他做生意的门面,也是仓库,还是厨房,更是他住的地方。吴宁和伙伴们在一个属于自己的空间里开拓起了自己的人生,在困苦中争取,在风雪中奔波,其中吃的苦实在难以尽述。生意在众人的努力下越做越大,那一年吴宁赚了几十万元。之后,吴宁租了一个150多平方米的门面房,在批发啤酒的同时,开起了商店,并办

起了包装运输队。生意有了一点儿规模之后,一年的总收入有了上百万元。用吴宁现在的话说,从1990年开始,他的公司进入了资本原始积累的阶段,业务进一步拓宽,除了商贸公司、食品公司、运输公司外,还办起了出租车公司、建筑公司。到1994年的时候,吴宁积累了约1000万元左右的资金。这为他进入房地产市场打下了基础。自2000年以来,南风集团先后投资10多个房地产项目,并坚持“盖老百姓买得起的房子”的企业理念。由于质量好、价格低,南风集团的地产项目成为沈阳市卖得最好的楼盘。吴宁说:“尽管每个项目都不大,我们公司在沈阳也不是效益最好的地产公司,但我们卖房的速度最快。”从卖菜开始,到批发啤酒,到成立公司,再到现在将公司打造成为沈阳的一个知名品牌,吴宁所历经的角色转变难度可想而知。由于吴宁这种自强不息地创业和为社会分忧的精神,吴宁先后获得了“全国自强模范”“辽宁省劳动模范”“辽宁省十大杰出青年”等荣誉称号,并在2002年1月被选为沈阳市人大代表。吴宁是一个平凡的人,甚至没有平凡人的基本条件,从开始创业,他走过了坎坷的每一天,但他又是不平凡的,他能够凭着顽强的意志战胜所有的困难,把一个小企业发展成具有一定规模的大企业集团,就是因为坚强地抱着“生活中我能行”的念头,就是这一念头改变了他人的人生。

任何人创业都是艰苦的,只要有坚定的自信心,不被困难压服,不断发掘自己的潜力,即便是残疾人,也能够实现自己的理想。从很多创业英雄的创业历程中,我们可以看出创业是一个非常艰巨而复杂的过程,它需要勇气和信心、能力和智慧,更需要一种追求理想的原动力。那他们为什么要创业呢?因为创业英雄们心中有欲望。改变身份,提高地位,积累财富,强烈的欲望决定着他们是否会从容地面对人生一次或多次转折,强烈的欲望能让他们战胜矛盾和犹豫。

案例2

1951年,刘永好出生于四川省成都市新津县,小时候的家里非常贫穷。1982年,当时绝大多数人还在抱着“铁饭碗”吃得有滋有味时,已过而立之年的刘永好毅然辞去来之不易且令人羡慕的政府部门公职,下海自谋职业。当时,他选择的行当是别人不看好的农产品生产领域,他们从种植业、养殖业起步,创办了“育新良种场”。刘氏四兄弟作出这样的抉择是很有胆量的。刘氏四兄弟大学毕业后都分配在国家单位工作,有着令人羡慕的舒适的工作环境和稳定的收入。大哥刘永言在成都906厂计算机所,老二刘永行从事电子设备的设计维修,老三刘永美在县农业局当干部,老四刘永好在省机械工业管理干部学校当教师。刚刚开始下海的时候,当过教师的刘永好甚至不愿意看到自己熟悉的学生,怕他们为老师感到惭愧。刘永好兄弟当年勇敢创业的结果是他们曾被著名的美国财经杂志《福布斯》评为中国的首富。在中国的老百姓眼中,他们成为了了不起的企业家。人生的改变需要付出代价,无论这种改变未来是地狱还是天堂,无论是失败还是成功,改变一种生活需要十足的勇气,需要十足的渴望,需要去实施行动的十足的激情。有时候看到一些穷人为了

钱而走上犯罪的道路,付出了惨痛的人生代价,心里感觉很憎恨,同时又很同情。如果他们
有勇气去犯罪,还真不如拿出这样的勇气来创业,即使从最底层做起,有这种勇气,这种力
量,是冰都要被融化,上帝都会被感动。

穷人创业即使失败也不会穷死,大不了还是过原来的日子,这是最坏的结果。创业是
给自己创造成功的机会、改变的机会、转折的机会,无论这种机会促成成功的比例是多少,
但有机会就大于零。更何况在今天,整个社会处于一种活跃期,经济处于快速增长期,那
么,对于善于发现机会与创造机会的创业者而言,都不失为黄金期。尤其是在当代这种经
济活动频繁、思潮踊跃、政策宽松、创投活跃、用户成熟的大环境中,如果你足够自信,那么
不管你年龄如何、学历高低、是男是女、出身如何,你都有可能从默默无闻的草民变成创业
英雄。



案例 3

江苏常熟县白茆公社山泾村二大队的一个年轻人,不甘忍受贫困与落后,带领 11 位农
民成立了缝纫机组,用仅有的 8 台缝纫机开始了艰辛的创业之旅。波司登的光辉历程就是
从这里开始的,而那位年轻人正是波司登的创始人高德康。当时,这个作坊式的缝纫组,既
没有自己的产品,也没有自己的品牌,只能给别人做一些“来料加工”式的活计,而最远的一个
客户则是上海市的一家小企业。上海市距离常熟县 200 千米。每天天还没亮,高德康
就骑上他的那台“二八”式自行车在尽是坑坑洼洼的沙石路上以每小时 30 千米的速度“狂
奔”到上海市,取到布料后,又以同样的速度,在当天夜里返回村里,来回需要十几个小时。
无论刮风下雨,路上遇到多少困难,高德康都会在当天赶回村里。第二天,高德康再骑车把
加工好的成品送往上海市,然后再取回布料,如此反复。从一开始的替人“来料加工”,发
展到“贴牌”制衣,最后拥有自主品牌,波司登走出了一条独特的民族品牌创新之路。据权
威机构调查,波司登品牌价值达 102 亿元,成为中国服装行业最具有价值的品牌。8 台缝纫
机起家,经过 30 年的打拼,高德康将波司登做成了世界品牌,为中华民族长了志气。从第
一个以民族服装品牌成功打入瑞士市场,到成为“向世界名牌进军、具有国际竞争力”的 16
家中国名牌企业之一,波司登走出了一条独特的民族品牌成长之路。

亚洲首富孙正义有一句名言——最初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已,但是
所有的一切都在这里开始。一个人的命运不是别人能够操纵的,只要你清楚自己的生活目
的,拥有自己的梦想,只要你下定决心,而且用生命去争取,你就可以去争取自己想要的东
西,过自己想要的生活。每一日你所付出的代价都比前一日高,因为你的生命又短了一天,
所以每一日你都要更积极。今天太宝贵,不应该为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所销蚀,抬起
下巴,抓住今天,它不再回来。如果我们做与不做都会有人笑,如果做不好与做得好还会有
人笑,那么我们索性就做得更好,来让人笑吧!

今天的生命质量和明天息息相关,因为每一个明天都会变成今天,无数个明天组成了我们的未来,无数个今天组成了我们的幸福以及有关幸福的一切过程。你可以主宰你自己的命运!人生的精彩程度就是在你的奋力争取中不断地提高的,人类社会也是在你的拼杀中被推向前。如果人生是一场戏,我们也要争当主角。如果人生是一场梦,我们也要笑得最甜。大胆地去尝试创业吧!你平淡的人生会由此改变!

二、大学生创业的现实原因

(一) 创业本身是一种就业

很多大学生认为创业本身就是一种就业,在就业高峰,给自己一片更广阔的天空。很多有识之士都认为在今后的社会中,自主创业的人会越来越多,甚至成为就业的主流,成为大学生毕业后就业的首选。

当同龄人在用人单位面前怯生生地展示自己、推销自己时,来自广东工业大学、广东外语外贸大学等高校的11名应届毕业生,却在广州应届大学毕业生招聘会上为他们自己创办的网络公司招聘人才。2005年,毕业于辽宁师范大学外语学院的24岁的邓欣烨创办了大连千越商贸有限公司,在创业的几个月时间里出口创汇额达5万美元。重庆工学院的大四学生刘远进,2006年11月6日成立了诺盟科技有限公司,当年底获得了100万元风险投资。在清华创业园的20多家创业企业中,大学生创办的企业有9家,并呈现出良好的发展势头。

案例4

山东经济学院旅游管理专业的大四学生邵立成也用自己的实际行动证明了创业本身就是就业的一种形式。升入大四后,邵立成和同学们一样,面临的最大问题就是就业。从5月开始,他没少通过招聘会和网络投出自己的简历,不断地寻找工作机会。但投出的简历大多石沉大海,好不容易有几家单位打来电话,双方却在待遇上谈不到一块儿。求职难,要不自己干!这一念头突然在邵立成心里冒出来,大三时邵立成在学校参加创业大赛时,曾提议过要卖地瓜及相关的产品,但当时被认为利润小给否决了。在求职未果时,邵立成要卖烤地瓜的念头又闪现了。想干就干,邵立成开始考虑规划创业了,在大学里,他通过打工攒下了近万元,他又向同学们借了4万元,凑齐了自己的创业资金。11月2日,邵立成跑到聊城,考察了一家开发地瓜产品的企业后,决定加盟卖烤地瓜、地瓜干等产品。邵立成的老家在青岛,11月9日,他先回到老家“试水”,在青岛理工大学琴岛学院附近开了一家小店卖地瓜产品。邵立成说:“开业几天,收益还不错。”当即,他决定在济南再开一家小店。邵立成小店的生意一直很好,但他认为只卖地瓜产品太单一,又增加了烤土豆、烤芋头等,不断地拓展产品项目。因为紫砂烤缸容量有限,所以邵立成每天根据当天的销售情况调整第二天产品的种类和份额。这几天,得知很多考研学子抓紧一切时间复习,邵立成又提供了免费送“外卖”服务,邵立成的小店越开越红火。在面对就业困境时,邵立成通过自己创

业的成功实现了就业。

（二）工资低，前途渺茫

不知道从什么时候开始，创业成了一个全民词汇，无数人把这个词汇作为一种理想的终极目标。“宁做创业狼，不做打工狗”也一度成为有志青年的一种宣传口号。每个人都不愿意平庸地过一生，特别是工作遇到困难、人际关系遇到阻碍、工资没有达到目标、升迁没有想象中快的时候，一定会拿出这句话说一下。创业成了这些人最好的出路。似乎这是一种办法，可以解决眼下所有的问题。这个理由特别充分，辛辛苦苦一个月，就赚了这么一点点，还得看老板的脸色，维持复杂的人际关系，还不如给自己打工，赚多赚少都是为了自己，至少不用受别人的盘剥，不用受职场里面的各种窝囊气，没有办公室里面的各种钩心斗角，有多大能耐吃多少饭。

（三）向往财务和时间的自由

有一位创业达人说过这样的话，人的一生需要三个自由，即财务自由、人身自由和时间自由。人生的成败，主要源于选择。展示自我、张扬个性、发扬特色是选择的出发点。学会放弃是一种明智的选择。放弃该放弃的是明智，不放弃该放弃的是无知，放弃不该放弃的是愚蠢，不放弃不该放弃的是执著。如果你选择财富，你就去做商人。如果你选择科学研究，你就去做科学家。如果你选择打工一族，你就永远不会当上老板。这就是选择。人生的命运，都是自己选择的结果。自己给别人打工挣钱叫愚蠢，自己给自己挣钱叫聪明，让别人给自己挣钱叫智慧。要致富，只有一条路可选，那就是创业！创业可以实现人生的三个自由。

（四）崇拜偶像

乔布斯、比尔·盖茨、张朝阳、马化腾、马云、李彦宏等人的名字在大学生中并不会陌生，他们的创业故事也为同学们津津乐道。作为偶像，这些人的经历给大学生提供了自主创业的经典和对未来的美好愿望，希望自己有那么一天也能向他们一样成就一番事业，出人头地。

（五）替别人打工不如为自己打工

大部分选择自主创业的大学生都是抱着这种心态，认为自己的事业，做起来会更有工作激情，更投入，从而更容易成功，这种成功是属于自己的。另外，就算失败，也是自己造成的，不会去怪别人，不会感到遗憾。

（六）实现自我价值

一些自我意识很强的大学生，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力，在一些单位由于制度的约束，无法按照自己的想法来做事，创业可以有一个空间来发挥，来实现自我价值，得到社会的认可。

三、大学生创业的典型理由

(一) 冲动创业

工作了很长时间(可能是1年,也可能是10年)长期受领导鄙视,经常被领导窃取劳动果实,看领导总是不顺眼,觉得领导能力极差,自己要是做这个领导,一定能够做得比他好。这种人的创业冲动每天都有,在不断地积累,积累到一定的程度,开始爆发,开始创业,这种类型的创业者,创业的目的很单纯,就是为了证明给自己的领导看,自己的能力比他强。但是,这种赌气型的创业,往往失败的较多。

(二) 惯性创业

有一些大学生天生就是创业者,受家庭环境(家里有开公司的家长或亲戚)或者受身边的朋友(当老板的朋友)的影响而创业。这类人群并不是大学毕业后才开始埋头苦干创业,他们当中的大部分在大学,甚至初中就走上了创业的道路。当然,那时候的创业可以说是做创业尝试,比如卖冰糕、文具、衣服等。这部分人已经习惯了创业,不愿意受束缚,所以不愿意天天朝九晚五地去上班,因此,大学一毕业就自然而然地开始去创业了。比如说家里开了一个眼镜公司,一直做得比较好,自己跟着就开一个分店。

(三) 梦想创业

受创业环境的影响,也是很多大学生创业的原因。前几年的马云的创业历程,史玉柱的新东方的创业神话,让一部分人有了创业的梦想,觉得自己也可以,所以电视台开始出现类似《赢在中国》等一系列的节目,影响了一大批朋友,不管有没有资源,做一个项目,是很多大学生毕业的目标。他们的目标很神圣,就是想成为下一个马云。

(四) 经济创业

受经济环境的影响。经济环境是什么呢?就是暴富,发财成功的环境。在过去的两年里,很多家互联网公司去了美国上市,获得了巨大的回报,这使一大批中高层的管理人员有了上市自己公司的想法,所以开始纷纷辞职创业,认为自己创业一定能够成功创造下一个股市神话。

(五) 条件创业

受投资环境的影响,李开复的创新工场,得到了很多创业者的追捧。很多人没有资金,没有资源,也开始考虑创业了,认为一个好的想法就能获得投资。

(六) 被迫创业

受家庭条件影响,比如缺钱,走投无路,已经将风险置之度外,创业是自己解决最终现实经济问题的最直接的方式,很多人就冒死一试了。这也是很多贫穷的创业者成功后泪流满面的原因。

(七) 成熟创业

有了梦想,条件一直没有成熟,资源一直没有合适,在不断地为自己的创业梦想积攒,

积攒到了可以创业的阶段,面临事情的时候可以游刃有余。比如很多电子游戏店主,他们从小就有一个梦想,然后等到一个机会终于可以实现自己的梦想了。

第二节 培养创业意识

近年来,国内大学生就业面临更加巨大的挑战和困难,面对当前严峻的就业形势和竞争日趋激烈的就业市场,“自主创业”的理念开始被越来越多的大学生接受和认可,它能够帮助大学毕业生走出就业困境。在国家经济结构的进一步调整和产业结构不断地升级的大背景下,国家对科技含量相对较高的新经济、新产业扶持力度不断地加大,这不仅为大学生自主创业提供了前提条件,更为大学生的成长和新一代企业家的诞生提供了肥沃的土壤。因此,当代大学生应该彻底转变就业观念,真正地把“自主创业”作为基本的价值取向,从思想上做好自主创业的准备,自觉地培养创业意识。

一、创业意识的定义

创业意识是指在创业实践活动中对创业者起动力作用的个性倾向,包括创业的需要、动机、兴趣、理想、信念和世界观等心理成分。

二、创业意识的形成

创业意识的形成,不是一时的冲动或凭空想象出来的。创业源自人的一种强烈的内在需要。因此,创业需要是创业活动的最初诱因和最初动力。只有当创业需要上升为创业动机时,才能形成心理动力。创业需要是产生创业动机的基础,创业动机是创业需要具备满足条件和对象时的客观表现形式。创业动机对创业行为产生促进、推动作用,有了创业动机就标志着创业实践活动即将开始。而创业兴趣又能激发创业者的深厚情感和坚强意志,使创业意识得到进一步提高。创业理想属于创业动机范畴,是创业者对未来奋斗目标的向往和追求,是人生理想的组成部分。有了创业理想,创业者的创业行为就会充满朝气和活力,也就意味着创业者的创业意识基本形成。为了实现创业理想,创业者一定要奋力拼搏,在创业活动中艰苦磨炼并建立起创业的信念。创业信念是创业者从事创业活动的精神支柱,它可使人克服艰难险阻,坚持不懈,理直气壮地向前奋进。一个创业者在创业的道路上经历失败与成功,并能从成功走向更大的成功,其思想和心理境界也随之升华,形成创业意识的最高层次——创业世界观,使创业者的个性发展方向、社会义务感、社会责任感、社会使命感有机地融合在一起,把创业目标的实现视为个人的奋斗目标。

三、创业意识的要素

很多人认为,创业成功者大都是天赋异禀的人,一般人根本不具备这样的能力。其实不然,创业成功的本质因素不应该用能力来描述,因为任何能力都不是天生的。对于创业者来说,不可能在创业前就具备成功所需的“十八般武艺”,而需要在创业过程中历练成长。能否尽快掌握这些“武艺”,关键取决于创业者是否具备获取这些能力的意识和愿望,而且在长期的创业历程中坚持这些意识和愿望。当然,要把意识转变为能力,要经过创业者多年坚持不懈地、有目的地提升和改造自己。在自然规律的框架下,特别是在人类社会活动领域,更多的情况是存在决定意识。但只有强烈的意识,才能促使主体去不断地改进。正如有了爱迪生才有了电灯,有了埃菲尔才有埃菲尔铁塔,有了牛顿才有万有引力定律,有了瓦特才有蒸汽机一样。如果没有他们那种努力探索的意识,即使机遇到来,也照样会错过。

虽然成功创业者的经历、行业、领域千差万别,但有一点是必备的,那就是强烈的、积极提高改进的意识。创业者必备的意识有如下几个方面:

(一) 创造梦想、发现机遇的意识

一般认为好的创业者应该是善于发现商机的人,但是什么样的人才能发现别人发现不了的机遇呢?是那些习惯于创造梦想的人。梦想会指引他去寻找、捕捉机遇,并将机遇转化为恒久追求的事业。任何伟大的事业都源于伟大的梦想,而伟大的梦想却起源于创造梦想的人。当微软刚开始创业的时候,其创始人比尔·盖茨就提出这样一个伟大的梦想:让计算机进入家庭,并放在每一张桌子上。进入21世纪后,微软又提出新的梦想:通过优秀的软件赋予人们任何时间、任何地点、通过任何设备进行沟通和创造的能力。伟大梦想的指引,是微软之所以成为伟大公司的根本原因。同样,苹果公司的创始人乔布斯一样是一个怀着“改变世界”的梦想进行创业的人。乔布斯说:“活着就是为了改变世界”(We're here to put a dent in the universe),“成就一番伟业的唯一途径就是热爱自己的事业”(The only way to do great work is to love what you do),“领袖和跟风者的区别就在于创新”(Innovation distinguishes between a leader and a follower)。事实上,乔布斯不仅创造了全新的产品,还创造了改变世界的奇迹。

(二) 凝聚梦想、专注热爱的意识

创业者光有梦想还不够,还要能够优选提炼过去的梦想,凝聚成为一生的热爱和追求,并把这种热爱和追求与所创业的领域融为一体(或者说将创业作为终身热爱和追求的事业),才能保证有足够的耐心和坚韧、有足够的勇气和信心去战胜各种艰难困苦。

(三) 自觉学习、努力进取的意识

任何事业,光有一股狂热的激情,哪怕是再持久也不够。还要有不断地学习新知识、新经验、新技能,补充自己的不足、提高自身水平的强烈意识。为了实现自己的梦想,追求自

己热爱的事业,就必须勇于突破专业、职业、年龄、性别、环境等诸多条件的限制,以孩童般强烈的好奇心和求知欲,对凡是有益于自己事业的东西,都如饥似渴地学习:不懂技术学技术,不懂管理学管理,不懂营销学营销,不懂财务学财务,等等,不断地完善自己,永无止境。



案例 5

创建于1986年的红星美凯龙集团,靠借债600元起家,2003年销售额就突破62亿元。红星美凯龙集团能创造出非凡的业绩,最重要的原因就是走“读书兴企”之路。公司专门成立了以读书成果分享委员会为代表的4个委员会,广泛开展各类快乐学习的工作。这一做法受到员工的热烈欢迎,因为在红星美凯龙集团工作,不但可以获得相应的薪酬,更重要的是可以通过各种途径获得新的知识,掌握新的本领。大家牢牢抓住每一次学习机会,从开始的“要我学”自觉变为现在的“我要学”。对红星美凯龙集团的员工来说,学习是一种投资,学习也是一种福利,学习更是一种生活。坚持不懈的读书学习活动,既解决了企业的生存与发展问题,又实现了企业的不断创新与超越,对公司发展起着重大的推动作用。学习力已经成为红星美凯龙集团重要的竞争力。

(四) 踏实创业、服务社会的意识

在今天这样一个信息繁杂和知识爆炸的年代,怎样才能确保所学知识和所作决策的正确方向?唯有强烈的认知并坚信真理的意识,才是创业征程中指路的明灯。就像数学家坚信勾股定理、圆周率,物理学家坚信物质不灭、能量守恒定律一样,创业者必须坚信的一条是“付出必有回报”。因为市场经济的基本规律是等价交换,无论个人还是组织,只有与社会和谐共存,为社会作出贡献,善待消费者,才能长久地生存发展。同时坚信人之初、性本善,人之初、性本上(积极向上)的基本人性不会改变。然后用这些基本的原理、原则,进行科学的、理性的、逻辑的分析推理,构建一系列指导自己和团队行动的理论体系,其中最重要的东西,就是你的团队的愿景、核心价值观和使命感,这是企业稳健发展的命脉,是企业战略决策清醒、正确的保证,是照亮企业前进航程的灯塔。

像世界500强著名企业IBM创始人托马斯·沃森,从创立公司之始,就依据社会和经营的基本原理,确立了明确的企业原则和坚定信念。例如,依据以人为本的公理,确定必须尊重个人的理念;依据市场经济等价交换的原理,确定必须尽可能给予顾客最好服务的理念;依据物以稀为贵、付出即有回报的原理,确定必须追求卓越工作表现的理念。历任公司领导的首要职责,就是将这些准则烙印在每个员工心上,使他们都明白IBM的根本是什么,从而为企业近百年健康发展奠定了坚实的思想基础。

(五) 打破常规、不断地创新意识

条条大路通罗马。罗马只有一个,但通往罗马的道路却不同。每一个创业者的背后,都有许多鲜为人知的故事。他们成功的荣耀是相同的,但每个人成功的方法和历程却千差万别。创业者的经历、环境、素质、所从事的行业领域各不相同,在创业过程中遇到的矛盾