

中央广播电视大学通识课程系列教材

创业设计 ——创业起步

● 《创业设计—创业起步》课程组编写



中央广播电视大学出版社

中央广播电视大学通识课程系列教材

创业设计

——创业起步

《创业设计——创业起步》课程组编写

中央广播电视大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业设计: 创业起步/《创业设计: 创业起步》课程组
编写. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2007.2

ISBN 978-7-304-03801-4

I. 创… II. 创… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 021062 号

版权所有, 翻印必究。

中央广播电视大学通识课程系列教材

创业设计

——创业起步

《创业设计——创业起步》课程组编写

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 发行部: 010-58840200

总编室: 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号

邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 徐东丽

印刷: 北京密云胶印厂

印数: 0001-2000

版本: 2007 年 8 月第 1 版

2007 年 8 月第 1 次印刷

开本: 185mm×230mm

印张: 10.25 字数: 206 千字

书号: ISBN 978-7-304-03801-4

定价: 17.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前 言

创业是一种潮流，也是一种时尚。从广义的角度讲，对现实的挑战就是一种创业。从狭义的角度讲，创业是指创办一个企业。本书所讲的创业指的是后者，但其中有些思想也同样适用于广义的创业。

一个国家的经济要发展，固然离不开大型企业，但更多地要依靠千千万万、各种各样的中小企业，这就需要有更多的人来创业。目前，我们国家的经济还不发达，就业压力巨大，而解决这些问题的根本出路也在于创业。一个人创业成功，就能帮助周围的几个人，十几个人，甚至更多的人就业。所以，我们说创业是件利国利民的好事。实际上，创业更多的还是对创业者自己有好处。它不仅是一种生产和经营行为，能给创业者带来物质和经济上的收益，而且创业还是对创业者人生的挑战，能磨练创业者的性格，开发创业者的潜能，增强创业者的信心和毅力，造福于创业者的亲人。

遗憾的是，对大多数人来说，创业仅仅是头脑中的一种念头，而不是真正跨出的一步。有的人虽也“下了海”，但很快又被“呛”回了岸上。不管是哪种情况，在不少人看来，创业不是平常人所能干的事，需要有相当的资金、很好的机遇，需要才华或身怀绝技。而这门课程要告诉学习者的是，创业不像想象的那样难，普通人一样能够成功创业。关键是要明智且踏实肯干，还要作不懈的努力。那如何做到明智呢？就是要从别人的错误中汲取教训。许多创业者是因为缺乏经验，使得那些本该轻易避开的问题而没有避开，犯了一些致命但看起来是“低级”的错误而导致失败的。本书就是根据大量创业者们的经验与教训，并结合相关理论而撰写的。相信大家学完以后，肯定会受益匪浅，从而能在创业的道路上避免许多挫折与失败。

当然我们也要承认，除了个人因素外，社会环境与个人的创业的成败也有非常重要的关系。一些人创业受挫，与社会上原来对私人办企业设置的种种障碍也不无关系。如今，这方面的环境发生了根本性的变化。国家和各地政府为了鼓励更多的人创业，相继出台了许多有关创业的扶持、优惠政策，清除了设置在创业道路上的各种障碍。可以这样说，我们国家从来没有过像今天这样好的创业环境，作为创业者一定要好好珍惜并加以利用。

人们可能会以为，创业成功与否，关键是资源、条件和经营的技巧和点子。这固然不错，但还不完全。在现代社会中，人们要想做成任何一件大事都离不开与他人的

合作，离不开相互间的信任。创业更是如此。而一个人的人品、性格和思想境界对此起着非常重要的作用。所以，人们常说“先做人，后做事”。在一个文明社会中，成功的企业家同时应当是品德高尚的人，对工作、对生活、对家庭同样负责的人。明白了这一道理，不仅对创业有裨益，而且对创业者今后的人生都会有所帮助和启迪。

就学习而言，最重要的是学习者应当有学习的兴趣和动力。这种兴趣与动力来自对创业的渴望与冲动。为此，建议学习者将自己想象成为一个真的准备创业、准备自己开公司（办企业）、当老板的人，为此而拟定一个自己的创业计划。这种“厕足其间”的做法对学习肯定大有帮助。其次，要勇于实践。创业的知识、技能和方法不是死的，世上也不存在一种所谓的“万能模式”。创业学习决不单单是记住书本上的理论或原则，更重要的应该是理解并在干中学。只有努力将所学的理论 and 原则运用于实践，才可能获得真正属于自己的创业知识和理念，才能最大限度地发挥这些知识和方法的潜能与作用。

来吧，让我们共同走上这创业之路，我们期待着你的成功！

本书由中央广播电视大学《创业设计——创业起步》课程组编写，书稿由袁灵、李蔚执笔撰写，袁灵负责初稿的统稿，孙美春做最终的统稿工作。

在本教材大纲和书稿的审定过程中，专家以非常严谨、认真的治学精神提出了许多很有价值的修改和完善的意见。在此，谨表示诚挚的敬意与谢忱！这些专家有：

张林 北京航空航天大学创业教育中心主任、博士

张少刚 中央广播大学校长助理、研究员

王有年 北京农学院院长、教授

王建平 北京电子科技职业学院副教授

本教材在建设过程中得到了中央电大袁体嫻、刘志敏、王毅和谢来义等同志的具体关心、指导和支持，得到了山东慧敏科技开发有限公司董事长、总经理周惠敏以及北京中视教育技术有限公司的大力支持，在此一并表示衷心的感谢！

创业教育对我们来讲还是一个比较新的课题，许多东西还在探索之中，加上编者的经验和水平有限，本书难免这样那样的不足，恳请各位专家和学习者提出宝贵意见。

编者

2007年1月

目 录

1 创业入门	(1)
1.1 创业的动力与风险	(1)
1.2 创业的基本要素	(6)
1.3 创业设想	(11)
2 创业准备	(15)
2.1 心理与思想上的准备	(15)
2.2 企业家的性格特征	(22)
2.3 创业的法律准备	(25)
3 创业中的市场调查	(28)
3.1 市场信息	(28)
3.2 市场调查概述	(31)
3.3 本地市场与目标市场	(35)
3.4 完善你的创业设想	(40)
4 创业中的市场活动	(45)
4.1 市场营销	(45)
4.2 制定市场营销的计划	(50)
5 筹资与财务管理	(59)
5.1 启动资金的测算	(59)
5.2 筹 资	(62)
5.3 财务记录	(64)
5.4 财务计划	(68)
5.5 财务控制	(73)
6 创业中的组织谋划	(78)
6.1 组织与团队	(78)
6.2 健康组织的基本原则	(81)
6.3 组织管理	(86)

7 创业中的生产活动	(91)
7.1 位置的确定	(91)
7.2 生产计划	(96)
8 创业计划的编制	(109)
8.1 创业计划的构架及要求	(109)
8.2 创业计划的基本格式	(117)
9 创业中的商业道德	(124)
9.1 价值观概述	(124)
9.2 道德与优先	(126)
9.3 领导在商业道德建设中的作用	(129)
9.4 坚持正确的价值观	(133)
10 创办有生命力的企业	(136)
10.1 企业生命力	(136)
10.2 通向成功的钥匙	(140)
附一 “热乎乎饺子馆” 创业计划书	(152)
附二 “热乎乎饺子馆” 市场调查问卷	(157)

1 创业入门

创业，通常是指创办企业。有人曾经用果树的培育来比喻创办企业，要想得到一棵“果实累累”的参天大树，首先与健康的树种有关。同理，创业者们总希望自己创办的企业能够发展壮大，那首先就要有一颗具有“生命力”的创业种子。如何获得这样一颗种子，这就是本章需要解决的。

本章是全书的开篇，旨在阐述作创业准备时一些最重要的问题，包括最基本的理念、知识和方法，它们能够有效地帮助创业者克服创业开始时的盲目性，以避免误区。可以肯定地说，如果要靠自己来发现和认识这些创业道路上的“暗礁”，恐怕需要花费相当长时间的磨练和经历不少的挫折。所以，务必要好好学习这一章，因为这是今后学习和一切创业活动的基础。

通过这一章的学习，学习者应当能够：

- 理解创业的特点与价值；
- 了解创业的机会与风险；
- 端正创业目的和意义；
- 了解作为一名创业者的基本条件；
- 学会怎样确定创业的切入点并能够提出创业的初步设想。

1.1 创业的动力与风险

一个初创业者首先最需要的无疑是创业的动力。大量的事实证明，创业者创业的动力越大，经受困难考验的毅力就越强，创业成功的可能性就越大。那么，创业的动力来自哪里呢？一方面来自于人们自身创业的动机和原因，另一方面来自于对创业价值的认识。在现实生活中，每个人的创业动机和原因都是不同的：或者是找不到合适的工作；或者是生活所迫；或者是想改变一下当前的处境和生活方式；或者是想展现和证明一下自己的价值与才能等等。但不管什么动机和原因，都是人们创业动力的源泉之一。如果说动机和原因是一种创业动力的个性和自然因素外，那么对创业价值的

认识则是一种可以补充且持久的创业动力源泉，而多数创业者在这方面是比较缺乏的。

随学随想

在继续学习以下内容时，你能否谈谈你现在对创业价值（有什么好处）的认识。

1.1.1 创业的价值

创业对个人和社会都有很重要的价值，具体表现在：

1.1.1.1 有效地开发和利用资源

现代社会发展遇到的最主要障碍之一是资源的短缺。所以，人类的许多工作都是在围绕如何有效地开发和利用资源而进行的。一个农民通过作物轮种，改良土壤，使自己拥有的土地发挥最大的效益，这是在有效地开发和利用资源；而工程师们用自己的智慧降低能耗，提高效率也是这一目的。同样，一个单位使大家都有合适的岗位，在各自的岗位上都能够充分发挥自己的作用，使得“人尽其才”，还是为了有效地开发和利用资源。众所周知，企业追求的是利润的最大化。从本质和积极的意义来看，创办企业的最大价值就是能够有效地开发和利用资源，使之产生最大的效益。所以社会提倡创办企业。

事实上，这个世界上浪费资源的现象太严重了。而对于大多数人的一生来说，浪费自身的资源是最严重、最常见且最得不到关注的，很多人都碌碌无为一辈子。人的才智、能力、心态都是珍贵的资源，而懒惰、无作为、不敢作为或不能充分作为都是在浪费自己的资源。事实上，没有人要求你用自己不具备的东西干些什么？而你自己应该不断地这样问自己“你用你所具备的东西成就了些什么？”“你有没有浪费自己的资源？”

为什么要创业？其首要、核心的原因是不应当浪费你自身所拥有的智慧和才能。因为这个智慧与才能不仅属于你自己，而且也属于你周围的环境，包括父母、祖父母、师长、儿女、亲人以及所有关心帮助你和你需要你关心帮助的人，甚至还包括那些你的竞争对手。当然，这种自身资源的浪费并不是故意的，客观的原因往往是找不到“英雄用武之地”，或者说在很多职业领域，“英雄的用武”都要受到各种各样的限制，而自己创业往往没有这种限制。所以，创业还有另一种开发和利用资源的含义，这就是提供了一个展现个人才华的最佳舞台。

随学随想

反思一下自己是否存在浪费自身资源的情况，为什么会有这种情况？你以为自己最适合干什么？如果你去创业，想干些什么呢？

1.1.1.2 实现和促进交易活动

创业的第二个价值是实现并促进交易活动。

所谓交易就是市场的买卖活动和买卖过程。经济学的理论和实践都充分证明，交易的领域越广泛、越迅速，社会资源的利用就越充分、越有效，经济就越发达。交易的社会作用就好比人体内的血液循环系统。人没有血液循环就没有生命，而一个社会没有交易也就没有生命。广泛的交易能够促使社会流通加快，社会财富增多。一旦交易停止了，社会生命就会出现危机。我们稍加注意就可以发现，一个地方的繁荣水平很大程度上取决于这个地方的交易水平。所以，很多地方政府都希望通过各种努力（修路、开办市场、保证公平交易）来促进交易，以促进当地社会经济的发展。所以说，交易除了经济价值外，还有很强的社会功效，即能够充分利用社会资源，促进和推动社会的发展。

当然，交易的产生不是凭空的，它要依托大大小小的各种企业。因为创办和维系一个企业是离不开交易活动的，原料、设备需要通过交易来获取，企业产品和服务要通过交易来出售。所以，创办的企业越多，交易活动就会越多越广。因而我们可以得到这样一个结论，即没有创业就没有企业，没有企业就没有交易。创业的人越多，进行交易的机会就越多，交易的面就越广。所以，创业可以起到促进交易，推动社会发展的作用。

随学随想

有人说，一个地方经济繁荣的程度可以通过这个地方的交易水平来体现。你同意这个说法吗？你周围的情况是这样吗？

1.1.1.3 维系竞争，促进个人与社会进步

创业的又一个价值是维系竞争。健康而积极的竞争可以促进个人与社会的进步。

由于竞争的存在，作为企业的经营者要想保持和扩大自己的产品和服务市场，就必须不断保持产品和服务的优势，进而不断提高自己所经营业务的科技含量，增强创新意识，提升自身的管理能力，使自己做得更好更强。这样做的人和企业多了，必然就会促进个人与社会的进步。所以我们说健康、公平的竞争是社会发展的发动机。它像一只无形的手，能够促进资源的有效配置和科学使用，激励创新和发展。

健康而积极竞争的维系需要什么条件呢？需要在同样的领域中有更多的企业。而创业的人越多，就意味着有更多的企业、更多的产品和服务进入市场，必然会起到维系和促进竞争的作用。

有健康的竞争，当然也有恶性的竞争。恶性竞争对社会的发展有一种副作用，它不仅破坏市场的公平，而且会败坏社会的道德，损害消费者的利益。要想实现公平的

竞争，对待竞争的态度非常重要。是将竞争对手看成帮助你不断追求的挑战，还是敌手？著名的海尔企业的车间里有这样一条标语，大意是“不要将你的关注点放在你的竞争对手身上，而要放在你的顾客身上”。这种对待竞争的态度恐怕也是海尔能够在激烈的市场竞争中长盛不衰的重要原因之一。

随学随想

你如何看待竞争？如果你创办的生意附近有一家与你经营内容相似的企业，即是你的一个竞争对手，你会如何处理与它的关系？

这里要特别强调的是，正确认识竞争对手，并不是忽视竞争和变化。事实上竞争和变化是不可避免的。有这样一个著名的实验值得关注：人们把一只青蛙一下子放进一盆很烫的水中，青蛙会立刻跳出来。但如果人们把它放进一个开始与它原来所处环境温度差不多的水中，然后慢慢地把水加热，那么这只青蛙会逐渐被煮死。这个现象告诉我们，要对周围正在变化的世界保持足够的警惕，哪怕这种变化看似是缓慢的。否则我们的生存就会面临危机，企业会在不知不觉中被淘汰。这样的例子实在是太多了。

竞争还有一个重要作用是维系公平的交易。上面说过，社会的发展离不开交易。而交易的维系需要公平，任何不公平的交易都会导致受到不公平待遇中的一方失去交易的兴趣乃至交易的停止，其最终结果是“两败俱伤”。而解决不公平的办法，除了市场规则外，最根本的是破除垄断，引入竞争。竞争的产生需要有足够的市场竞争的参与者，所以，创业不管是有意无意，只要办起了一个企业，都将起到增加市场竞争参与者的作用，都在为实现公平交易做贡献。

1.1.1.4 获得物质和精神上的满足

毋庸置疑，相当一些人创业是为了获得物质上的满足，很多人也是通过创业而达到致富的目的。如果创业成功的话，这种财富积累的速度通常要比从事社会的某些职业要快得多。

除了物质上的满足外，创业还能够带来精神上的满足。按照著名的马斯洛需求理论，人们在物质需求得到满足后，还会有更高层次的需求，而获得精神上的满足是这种需求的最高层次。实践证明，获得满足感的基础往往是自身价值的体现，而比较容易体现自己价值的途径之一就是创业。创业者通过创业，能够创造财富而出人头地，获得社会地位，得到别人的尊重。与此同时，创业服务了社会、帮助政府解决了就业难题，肯定会得到社会、政府和民众的感谢与支持。这种尊重、感谢与支持是金钱换不来的。它能让人感到自身价值的存在，从而获得一种满足感。

精神上的满足对于一个人的幸福来说极为重要。有的人在事业追求的过程中，虽

然充满着艰辛，但感到很充实、很幸福。但事业成功后，甚至财富有了相当积累后却感到很空虚。这说明物质上的满足与精神上的满足并不是等价的。精神满足通常包括自我价值的实现、认同感和奉献感。一个人的精神世界在各种诱惑和威胁中常常会由于缺失上述某种感觉而使人的身心健康受到伤害，影响人心潜力的发挥。我们经常会听到有些人在很长时间内受到良心的责备，即使他们可能在事业上很成功也并不感到幸福。社会上有一句话说得很深刻：“个人的价值是与社会的发展与命运紧密相连的”。你可以看到这个世界上有许许多多的人在自己事业成功以后，都会通过各种方式来回报社会，他们的这种行为是没有任何人强迫的。他们之所以这么做，就是为了获得一种精神上的满足感。所以，当人们把创业作为一种交换活动对社会做出贡献的同时，创业也满足了人类一种精神上的基本的需要，精神上的满足感，这同样也是创业的一个重要价值，也是容易被忽视的一个价值。

随学随想

你如何理解精神满足中的认同感和奉献感？你有过这种感觉吗？在什么情况下？

综上所述，创业的价值和意义要比仅仅赚钱，比通常想象的要丰富得多。如果一个人能认识到创业的真正意义和价值，并以积极的心态和目的进行创业，那创办事业就有坚实的基础，就有持续不断的动力，就容易得到社会、消费者的欢迎和支持，也就容易获得成功。金钱是创业过程中的副产品，是这一过程中一种有用的资源，但不是终极目的。为赚钱而创业只能作为最初和暂时的目标。

随学随想

对比一开始你对创业价值的认识，你现在怎么看这个问题？你认为创业的价值和目的到底应当是什么？

1.1.2 创业的其他好处

其实在论述创业的价值时，已经阐述了许多创业的好处，这里还可以再列出几条。

1.1.2.1 机会的多样性和广泛性

创业不像从事某一固定的职业，不管喜欢与否，你都得干。创业则不然，在任何时候，市场中潜在的盈利机会总是存在的，如果你有能力有眼光，总能发现“一款”适合你。除此之外，个人创业的另一大好处是你可以自由地选择进入还是退出。

1.1.2.2 自主与独立

很多人选择创业是看中了自己当老板的独立自主性。据调查，在小老板中有半数以上的人曾经在某一组织或单位工作过，他们之所以出来创业是因为想摆脱那种等级

严格的组织制度和管理。在一些组织中“论资排辈”，“等级森严”的特点是很突出，即使你很能干，要想出头也是很难的。所以，尽管创业可能也很辛苦，但能获得自己支配自己的满足感。以自己的方式做事，赚了钱都归自己，实施自己的计划而不用看别人的脸色，这无疑是创业的一大好处。

1.1.2.3 获得一种满意的生活方式

很多人可能都有这样的体会，即工作也是一种“娱乐”。当然这种工作应当是你喜欢的。许多人创业也是为了从事这样一种工作，干自己喜欢干的事。

1.1.3 创业的风险及所失

现在我们要谈谈创业的另一面，即风险与损失。我们常常听到的一句话是“机会与风险并存”，“有得就会有失”。创业同样存在风险和损失。风险主要来自市场的复杂性、多变性及激烈的竞争（当然原来社会上对个体创业的种种限制和歧视也是一种极大的风险，不过现在这种情况有了很大的改观）。因而，对于缺乏经验的创业者来说，失败的可能性还是很大的。所以导致很多人不敢迈出这一步。除此之外，一个人当上了老板以后，常常会出现“人在江湖，身不由己”的情况。在个人的时间支配方面，与家人的团聚和朋友的交往会有所减少，久而久之，会带来自身健康、亲情、友情方面的损失。

总之，在看到创业的好处的同时，也要充分认识创业的风险与损失。当然我们认识创业的风险并不是为了停滞不前，而是为了使我们的能够做好更充分的准备，使我们的创业过程更加顺利。

1.2 创业的基本要素

在明确了“为什么要创业”以后，下面我们看看创业的基本要素是什么？

1.2.1 创业者

创业首先要有创业者，那么，什么人称得上是创业者呢？

我们所说的创业者是那些“发现并抓住市场机会且能够迅速进入到那个领域里的人”。“有设想并且已经作好了准备，不光是想到或者说过，而是尝试采取具体行动的人。”有统计表明，80%以上的人稍加训练或引导都能有相当不错的创业设想，但真正能够成为创业者的不足10%，这是因为大多数人都是“光想不练”。我们在观察周围的创业者时还可以发现这样一个现象，即那些原生的创业者们，多数都是一些民营企业企业家。他们往往并不具备高智商和高学历，有不少只有初中文化程度，但却敢于实

践，有一定冒险精神。所以，敢于实践是做一个创业者的非常重要的前提条件。当然，要想成为一个成功的创业者，光是有勇气还不够。至于其他方面的因素和要求我们后面还会陆续讲到。

1.2.2 创业心态

你可能会觉得奇怪，谈创业为什么要先说心态。实际上，凡是经历过创业的人都知道，心态对于一个创业者来说非常重要。这是因为，创业是一个充满曲折、彷徨、失败和诱惑的过程。所以，创业的最大考验是对心态的考验。根据心理学的规律，心态会在很大程度上影响一个人的行为。有这样一句名言，叫“你的态度决定你的高度”。一个人有了积极进取的心态，他的事业才可能达到一定的高度。所谓“高标准，严要求”，意指一个人的志向要高，工作态度要积极。在机遇相同的情况下，心态对人的一生有重大的影响。

心态在三个方面影响我们的生活：一是对待自己的态度，二是对待他人的态度，三是对待事业生活的态度。心态不像其它因素那样要受客观条件的控制，心态是人们自己能够控制能够改变的，它取决于人们对同一客观事物的不同解释。同样的情况反映在不同人身上会表现出不同心态，产生的结果就不同。

1.2.2.1 对待自己的态度

悲观的人遇到问题时总是进行悲观的解释，总是过分强调困难：“我不行了，我不是这块料。”所以，他们不论做什么都难有进展。而乐观的人遇到问题时总能找到乐观的解释，并总是鼓励自己：“我行！我能做到！”乐观的人觉得困难是对自己的磨练，是一笔财富，总是千方百计地锐意进取，直至成功。一个人的一生总会遇到这样那样的困难或挫折，关键是对待困难或挫折的态度，不要把客观发生的困难或挫折变成个人自己的问题。

例：一个原本拥有几千职工的国有企业的女厂长，其鼎盛时期还是省劳动模范和当地的人大代表。突然有一天上级通知该厂整体转让，于是她和她的工人们都下了岗。她一时想不通，服了大量的安眠药想自杀，后来被抢救过来了。经历了这一次死亡体验，她清醒了。她意识到下岗是客观现实，但不意味着自己就没用了。她重新调整了心态，自己成立了一个清洁公司开始创业。刚开始也很不顺利，好不容易找到了一家单位，由于缺乏经验，清洁效果不十分理想，结果受到了该单位一名科长的训斥这是她过去从未有遇到过的情况。但她忍住了，答应立刻重新进行清扫。后来该单位的领导知道是她，马上来看她并向她道歉，并表示可以给她开后门。她在感谢的同时拒绝了别人的好意，认为这正是对自己的磨练，宁愿凭自己的努力打开市场。于是她亲自带领几个人奋斗了几天几夜，将几千平方米的办公大楼打扫得干干净净。从此该

单位成为了她的第一个客户，现在她的公司已成为当地有名的一家保洁公司。她在总结自己的成功经验时深有体会地说，遇到磨难并不可怕，关键是要端正自己的心态。

随学随想

你能理解心态对工作和生活的影响吗？你在不顺心和沮丧的时候是如何调整自己心态的，有什么好的经验和办法？

1.2.2.2 对待他人的态度

人类的许多行为都是有感染力的，特别是态度。人的态度会对周围的人带来影响：态度积极会带领大家情绪高涨，态度沮丧会使大家消极；态度和善可能会“化干戈为玉帛”；态度蛮横小事也可能会衍变为发生冲突。创业通常是一个团队的行为，而且离不开各种关系。所以，对待他人的态度会对个人的创业有直接的影响。

记住：调整好对自己和对他人的态度，可以在很大程度上改进我们的生活质量。

1.2.2.3 对待事业和生活的态度

在事业和生活方面，每个人都会遇到许多意想不到的困难和挫折，但这些困难与挫折究竟会对个人造成多大的影响，往往取决于个人对待事业和生活的态度。请记住，进步随时都有可能取得。不管遇到什么困难都要用积极的态度来对待。有位哲人说过，即使在最黑暗的时候也要想到“点亮一支蜡烛要比咒骂黑暗更有益处”。

创业就好比是在爬山。最关键的是有没有勇气登上第一级台阶。迈出第一步永远是最难的，而继续攀登不会比第一步更难。所以，在我们做了很多工作以后还常说“这只是万里长征的第一步”。尽管这其中有关激励我们继续努力的成分，但也同时说明这第一步的重要性。创业时要把注意力集中在我要做点事情的动机上，而不要放在不做事情的客观原因上。要把我所面临的问题当作一种挑战，而不是一种威胁。这样，前进道路上出现的问题就只会激励我而不会阻碍我。一个人选择了一个事业也就选择了一种生活方式，选择创业就要具备创业者处理事情的基本态度，以积极进取的态度去克服困难，去争取属于自己的机会。

随学随想

你如何理解“点亮一支蜡烛要比咒骂黑暗更有益处”？你有这方面的体会吗？

1.2.3 创业机会

如何确定创业机会可能是创业中首先需要解决的问题。所谓创业机会就是把握用某种方式为你所接触到的人服务的机会。一项创业筹划不一定非得是高科技的，或是一项惊人的概念上的突破；但它必须符合一种需要，并且这种需要是能够用钱来交换的。这种交换的实现要建立在这样一个基础之上，即需求者认为他购买的这种产品和

服务物有所值。这里需要说明的是，所值在很大程度上是一种“感知的价值”。也就是说当人们感到用钱换来他们认为值的质量、商品和服务时，就认为是合算的，这是发生一切交易活动的基础。实际上，一种产品或服务并非越便宜越好，终究还有“便宜没好货”的说法，关键是要让人觉得值。

下面让我们通过两个例子看看什么叫把握用某种方式为你所接触到的人服务的机会。

例 1: 有个人是这样开始创业的。他的一位朋友是服装制造商，他发现他的这位朋友每年都需要购买大量的塑料袋用来包装他的成品。此人从中发现了自己的机会，因为他能够找到更便宜的塑料袋。于是，他就开始尝试用更好价钱向他的朋友供应塑料袋。朋友省了钱，他也赚了钱。随后他又扩大了提供塑料袋的客户，生意也就这样做起来了。

这里，接触到的人——朋友和朋友的朋友；

服务的机会——提供塑料袋；

某种方式——更便宜、更方便。

这位经营者发现了为朋友提供服务的机会，同时也开拓了他自己的事业。

例 2: 有一位女士在购物时注意到市场上出售的休闲食品大都是进口的，价格高且不容易买到。她意识到这是一个创业的机会，因为她能够找到当地的替代品，她又会加工这种食品的方法。所以她就开始尝试用当地原料生产这种休闲食品。最初她只向一家商店出售她的产品，后来随着生产能力的提高，她的客户多了起来。

这里，接触到的人——像她这样的顾客；

服务的机会——提供休闲食品；

某种方式——更便宜、更及时。

从上述例子我们可以看出，把握创业的机会并不需要神机妙算，也不很复杂。关键是把握用某种方式为你所接触到的人服务的机会。当你在为你周围的人服务，使她或她获得真正的利益时，那你的企业就具有了发展的能力。你“周围的人”在这里的含义就是成为或将来可能成为你的客户的人群。你的客户能够获得的真正利益就是物美价廉的商品和及时周到的服务。

随学随想

结合自己的情况，构思一个创业机会。

1.2.4 创业资源

创业的另一要素是资源。你可能有一个很好的计划，但你要问问自己，你有足

够的资源去实际启动这个计划吗？实际中可以遵循这样一个线索来考察认识资源：

- 我能够干什么？——主观资源；
- 我具备什么条件，比如技术、材料、场地等——客观资源；
- 我喜欢干什么？——个人兴趣。

注意：兴趣和爱好也是重要的资源。

例：美国有一个14岁就赚得一百万元的著名创业者——黑人小伙子法拉·格雷。当别人问及他创业的体会时，他说，一个创业者应当问自己三个问题：第一，什么对我来说简单而对别人来说却很难；第二，你为什么可以年复一年地工作而不必求得回报（兴趣与爱好）；第三，你怎么才能为他人服务以及你怎么才能回报他人。

让我们顺着前面提到的资源考察线索，看看上面所举的那位通过制作休闲食品来创业的妇女的例子。

首先，“她能干什么——做休闲食品”；

其次，“她有什么技术、材料等——她有烹调技术，材料是当地现成的，她拥有的场地就是她家的厨房”；

最后，她喜欢干这事，一方面她想为她所在的社区做点实事，另一方面也可以通过做这件事来体现她自身的价值。

当然资源中还有一个重要的方面是本钱。启动事业肯定需要钱，如何筹措资金我们将在第五章里讨论。但这里我们想说的是许多成功的创业并不需要大量的资金来启动。就像上面提到的两个例子，他们的启动资金都很少。据了解，国外许多支持创业的基金，包括我们国家现在为创业者提供支持的小额贷款，数额都不大。

在确定获得潜在发展机会和创业观念形成的过程中，一定不要把它当成一个简单纯粹的机械过程，或者仅仅是设想一种赚钱的途径，而应该考虑一下你内心真正想得到的是什么，你干的这件事是不是你感兴趣、能干并愿意干的事（不是勉强想干什么或只为赚钱干）。这点非常重要，只有这样，你才能投入极大的兴趣和精力，才能吃苦耐劳，经得起挫折。单纯赚钱的想法是有风险的，稍受挫折就可能半途而废。

上面的问题看似简单，但却是许多创业者常犯的错误。比如，你如果问某人这样一个问题，你认为完全没有打过篮球的人，可以当好篮球教练吗？他肯定回答：当然不可能。可是在实际中有许多人，对某个行业完全不了解，只听到那个行业好赚钱，就马上开起业来了。这就像对穿着没有任何兴味，或根本不在乎穿着的人却想开间服装店一样。更可悲的是失败以后不反省自己是否专业能力不足，却只抱怨生不逢时。创业与做事一样要量力而行。

必须指出的是，我们强调资源的重要性，并不意味着资源就决定一切。一个真正