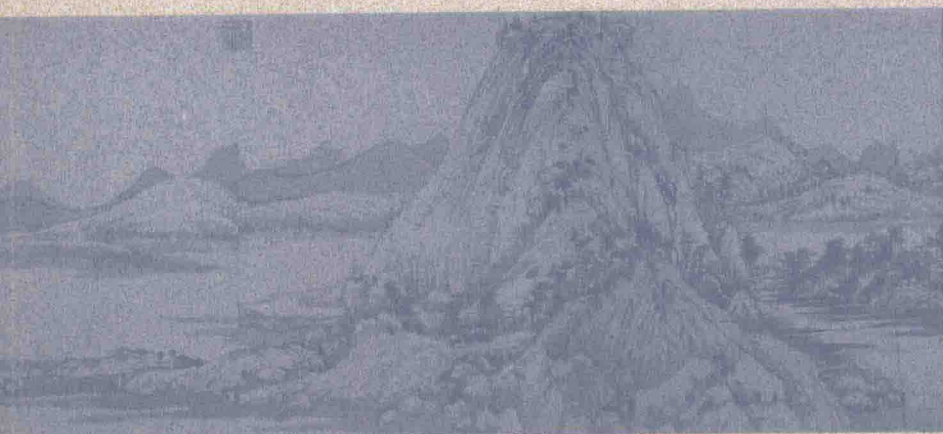


普通高校“十三五”规划教材·公共基础课系列

大学生创业方略



沈全洪 王旭光 © 主编



清华大学出版社



普通高校“十三五”规划教材·公共基础课系列

大学生创业方略

沈全洪 王旭光 © 主编



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

面对越来越严峻的就业形势,越来越多的大学生会选择创业、渴望创业,但创业仅靠热情是远远不够的,学习如何创业,将创业热情转化为创业能力,从而为创业做好准备,是现代大学生需要系统深入了解并学习的。

本书针对心怀创业梦的大学生,介绍当今社会环境,指导大学生如何自我认知、如何正确认识创业、正确对待事业与理想,回答大学生创业应具备的心理素质、专业素质、创业知识与能力素养,交代注意事项,培养创业技能,为最终实现成功创业奠定基础。本书采用理论与实践相结合的方式,辅以大量案例加以说明,可读性、趣味性较强,适合渴望创业的在校大学生使用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业方略/沈全洪,王旭光主编. —北京:清华大学出版社,2016

(普通高校“十三五”规划教材·公共基础课系列)

ISBN 978-7-302-44625-5

I. ①大… II. ①沈… ②王… III. ①大学生—创业—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 178424 号

责任编辑:彭 欣

封面设计:汉风唐韵

责任校对:王荣静

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市中晟雅豪印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:8.5 插 页:1 字 数:192 千字

版 次:2016 年 8 月第 1 版 印 次:2016 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:29.00 元

产品编号:070734-01

联合国教科文组织明确指出：“培养大学生创业技能与主动精神应成为高等教育主要关心的问题，大学生越来越不仅仅是求职者，而首先将成为工作岗位的创造者。”在越来越严峻的就业形势下，创业越来越成为大学生缓解就业压力、实现自己人生价值的重要途径。创业教育在世界各国高校已得到普遍重视，我国教育部在2012年下发了《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》的通知文件，标志着我国大学生创业教育课程建设进入了有明确规范可依的发展阶段，创业相关课程逐渐成为高校的必修或选修课程。

为适应新形势下高等教育的要求，配合大学生就业创业教育的开展，我们依据大学生的学习特点，以创业过程为主线，组织编写了这本《大学生创业方略》。本书及相关课程的特色在于：①为学生“入学—就业—创业”全周期系统培养“复合型”（RBS：市场需求、通用商务技能、专业技能）人才；②书中角色扮演、沙盘模拟等内容设置，以互动性、实践性强的教学方法进行讲授，提升知识留存率；③翔实的商业理论、管理工具和来自企业的管理实践及案例，精准匹配企业的用人需求。

《大学生创业方略》一书主要围绕大学生创业者在创业过程的不同阶段所遇到的相应问题进行编写。从最初创业想法的产生和对创业市场的了解，到后来的可行性分析和资源筹备，再到后来的公司治理和创业成功后的道路选择，本书整合了相关的媒体资源，客观生动，通过系统的知识框架和丰富的案例，极尽详细地列出了创业过程中可能遇到的问题及提出相应的解决方法。视角新颖、市场实践结合性强，旨在向准备创业或正在创业的大学生传授相关商业知识、工具方法论，分享创业道路上成功和失败经验。通过本书及相关课程的学习，学生们将能够了解创业的基本流程、障碍及常用的应对方法。并运用所学到的商业策划、团队管理等商业知识，奠定自己的创业基础，为大学生勇于创新、放飞梦想提供条件。

《大学生创业方略》贴近大学生创业过程中可能遇到的实际问题，易引起大学生的共鸣。其既可作为高校大学生创业课程的教学用书和正走在创业路上或有创业计划的在校大学生的辅导用书，同时也可作为对“自主创新、创业”有浓厚兴趣、想了解创业相关基础知识的学生家长或教职人员的参考用书。

本书以创业基础理论知识为基础，从自身创业心态、创业环境、可行性分析、资源筹备、公司治理、成功创业后的道路选择等方面，引领大学生全面学习创业的相关知识，全面培养创业实用技能。全书共分七章，具体内容如下：

第一章 创业的初心。本章主要介绍如何认识自我、如何树立创业理想和获取商业灵感、创业的定义及创新的类型、大学生创业的利与弊及创业前的心理准备。

第二章 了解市场。本章从政治、经济、社会、技术（PEST）四个方面对创业环境进行

了详细介绍,并通过确定目标市场、调研渠道及信息来源、竞争分析和战略制定四个步骤对市场调研及竞争态势分析进行了详细介绍,最后简单介绍了典型的商业模式。

第三章 可行性分析。本章从产品定位、市场细分、初创公司的商业模式要素、投资回报分析、风险管控和规避、商业计划书六个方面对创业的可行性等相关内容进行了详细的分析和介绍。

第四章 资源筹备。本章主要介绍启动资金的筹备、合伙人的选择以及企业文化价值观的组建。

第五章 公司治理。本章从公司注册、设定愿景和使命、业务战略、组织架构与运营体系、初创团队的特点与管理锦囊、初创公司的激励手段六个方面对公司治理的相关内容进行了介绍。

第六章 成功之路。在创业成功、公司做大以后,我们该何去何从?本章主要介绍在创业成功后,如何实现从0到1的跨越;如何借助资本的力量取得更为长远的发展;投后管理;公司上市以及如何做企业等内容。

第七章 快乐创业。

本书的出版,感谢孙岩、王兰兰、张瑞萍、吴东伟、郭晓军、陶丽、倪宝童、王咏梅等人提供的一手案例素材,希望这本凝聚着多位编者心血的教材或读本能够为大学生创业提供帮助,解决他们在将来的创业道路上可能遇到的实际问题,激发他们的创业欲望,坚定他们对于成功的信心,在创业的道路上游刃有余,创造辉煌。

由于编写人员的水平有限,书中难免有疏漏和不妥之处,诚请读者批评指正,以便我们进一步修改完善。

编 者

目 录

第一章 创业的初心	1
第一节 认识自我	1
一、认识自己的性格	2
二、认清自己的优劣势	4
第二节 关于理想,商业灵感	6
一、关于理想	6
二、商业灵感	9
第三节 大学生创业应围绕创新	11
一、创业的定义	12
二、创新的类型	12
第四节 大学生创业的利弊	13
一、大学生创业的优势	13
二、大学生创业的弊端	14
第五节 心理准备	15
一、负重,不是举重	15
二、正确的财富观	16
三、自信,但要平和	18
第二章 了解市场	20
第一节 变化中的宏观环境	20
一、政治环境	20
二、经济环境	24
三、社会环境	29
四、技术环境	32
第二节 市场调研及竞争态势分析	35
一、确定目标市场	35
二、调研渠道及信息来源	37
三、竞争分析	38
四、战略制定	41
第三节 典型的商业模式	44

一、商业模式的要素和成功特征	44
二、互联网时代常见的商业模式	46
第三章 可行性分析	47
第一节 产品定位	47
一、要做什么	47
二、你的客户是谁	48
第二节 市场细分	49
一、你的产品在目标市场中的位置	49
二、分别对应的客户、竞争者和市场特点	49
第三节 初创公司的商业模式要素	50
一、明确市场定位	51
二、建立合作伙伴关系	51
三、传递产品或服务	51
四、成本结构	52
第四节 投资回报分析	52
一、投资回报率的计算	52
二、投资回报率的作用	52
第五节 风险管控和规避	53
一、风险管控的概念	53
二、初创公司典型的风险管控特点	54
第六节 商业计划书	56
一、什么是商业计划书	57
二、商业计划书的要素	57
三、好的商业计划书具备什么特点	59
第四章 资源筹备	61
第一节 启动资金	61
一、来源渠道	61
二、资本类型	63
三、所需资金测算	65
第二节 选择合伙人	66
一、初创企业合伙人团队的重要性	66
二、成功初创团队的特点和案例	67
第三节 组建自己的团队	69
一、什么是价值观	69
二、团队文化——统一的价值观	70

第五章 公司治理	72
第一节 公司注册	72
一、流程	72
二、法规	73
三、优惠政策	75
第二节 设定愿景和使命	76
一、愿景和使命的定义	76
二、愿景和使命是非常有效的管理工具	78
第三节 业务战略	79
一、营销	79
二、产品—波士顿矩阵	81
第四节 组织架构与运营体系	84
一、基本活动	85
二、支持活动	85
三、波特价值链的应用	86
第五节 初创团队的特点与管理锦囊	86
一、迷茫	86
二、缺乏互信	87
三、职责定位模糊	87
第六节 初创公司激励手段	88
一、动机概念	88
二、早期动机理论	88
三、初创团队激励特点	90
四、激励的智慧	93
第六章 成功之路	97
第一节 从0到1	97
一、切勿“一口吃个胖子”	97
二、切勿繁杂与死板	97
三、切勿故步自封	98
四、切勿过分专注营销	98
第二节 资本的力量	99
一、创业阶段盈利模式不清晰的时期下资本的力量	99
二、股权治理结构	100
第三节 投后管理	105
一、什么是投后管理	105
二、投后管理涉及哪些范畴	105

第四节 上市	106
一、什么是上市	107
二、在哪里挂牌	110
三、上市是终极选择吗	113
第五节 做企业——始终在路上	113
一、为团队负责：创业不仅是一个人的事	114
二、创业成功=单纯的收益回报 or 开创一份事业	115
第七章 快乐创业	116
第一节 快乐为什么对创业很重要	116
第二节 应对压力与挑战	116
一、正确认识压力	116
二、应对压力的技巧	117
三、提高心理韧性	118
第三节 做一个幸福的人	120
一、寻找生活的意义	121
二、学会感恩	121
三、寻求福流体验	121
四、找到自己的性格优势	122
五、学会正确地花钱	123
参考文献	125

创业的初心

社会在发展,时代在进步,人们的心也不再安于平庸。在这样一个机遇与发展并存的年代,年轻的热血沸腾不止,奋斗之火燃烧不熄,“大众创业、万众创新”,不再只是句口号,而是真正推动人们为生命一搏的动力。大学生便是这创业大军中充满朝气的新鲜血液。他们有想法、有知识、有激情、有热血,敢奋斗、勇拼搏,是一个时代向前发展的强大引擎。但与此同时,因为年轻,大学生不成熟、少经验、易冲动,这些又都成为阻碍其创业的羁绊。创业,不容易,其成功取决于很多要素。首先就是要正确认识自己、认识创业,清楚其中利弊,了解清楚一个创业人必备的素质与心态,这样才能保证大学生能够以一颗端正的心迈向创业之路。

第一节 认识自我

创业,是当下比较流行的热词,互联网上大学毕业生成功创业、“一夜暴富”的新闻层出不穷。一时间,似乎人人都可以通过创业成为扎克伯格、马云。在大学毕业生人数屡创新高、就业季“没有最难、只有更难”的背景下,这些成功创业的故事难免会让许多年轻学子热血沸腾、浮想联翩。然而,现实却是:尽管差不多每个年轻人都有一个创业梦,都想获得成功,但中国的创业成功率只有2%左右。而扎克伯格和马云,全世界更是只有一个。因此,大学生在创业之前,认识自我远比盲目做出选择重要得多。

对许多中国人而言,马云创业的成功被誉为一个美丽的神话。可在《马云创业语录》一书中,马云谈的更多的是创新思想和经营之道,如在创业之初如何认识自己的长短优劣,在创业之路上如何与竞争对手差异定位、查漏补缺,一步步稳扎稳打,从而获得创业的成功。

他的成功启示我们:认识自己,分析自己,选择正确的事永远比正确地做事更为重要。那么,问题是,在做出选择之前,我们大学生对自己的了解有多少?有多少人有清醒的头脑,对自己当下最需要的以及未来要做什么有一个冷静的分析和规划?数千年前,在古希腊特尔斐神庙的大门上铭刻着这么一句话——认识你自己。事实上,那些成功人士,无非是一些有自知之明的人,他们知道什么东西适合他们,而且知道他们能够做什么和不能够做什么。选择做他们所擅长的事,既达到了目的又取得了成功;选择不做他们不擅长的事,避免了错误而且逃脱了不幸。

那么我们该如何认识自我呢?首先要认清自己的性格,其次是要分析自己的优劣势,最后依据性格和优劣势确定自己是否适合走创业这条路。

一、认识自己的性格

常言道：“人贵有自知之明。”大学生处于人生发展成熟的重要时期，很多人都还有比较强的可塑性，大都充满理想主义色彩。正是因为如此，相当多的人恐怕很难说对自己有比较清楚的认识，比如，自己的性格到底属于哪种类型？性格对于创业具有巨大的影响作用，有位企业家曾这样说道：“你的性格将会影响自己初创公司的轨迹，无论你想还是不想。”对于大学生而言，性格直接影响到自身是否适合创业。因此，我们很有必要对自己的性格有一个清醒的认识。

那么，我们该如何认识自己的性格呢？想要创业的大学生可以通过性格测试来了解自己的性格特点。当下有许多流行的性格测试方法，比较适用于性格测评的工具是MBTI测试。

（一）指标

MBTI人格共有四个维度，每个维度有两个方向，共计八个方面。如表1-1所示。

表 1-1 MBTI 类型指标介绍

维度	类型	相应类型英文缩写	类型	相应类型英文缩写
①	外倾	E	内倾	I
②	感觉	S	直觉	N
③	思维	T	情感	F
④	判断	J	理解	P

四个维度如同四把标尺，每个人的性格都会落在标尺的某个点上，这个点靠近哪个端点，就意味着个体有哪方面的偏好。如在第一个维度上，个体的性格靠近外倾这一端，就偏外倾，而且越接近端点，偏好越强。

（二）类型

如果只能用一个维度将人群区分开来的话，那么，这个维度应该是内外倾向，它是区分个体的最基本的维度。而四个维度，两两组合，共有16种类型，以各个维度的字母表示的类型如图1-1所示。

1. 内倾型(I)

ISTJ：安静、严肃，通过全面性和可靠性获得成功，有责任感。决定有逻辑性，并一步步地朝着目标前进，不易分心。喜欢将工作、家庭和生活都安排得井井有条。重视传统和忠诚。

ISFJ：安静、友好、有责任感和良知。坚定地致力于完成他们的任务。全面、勤勉、精确，忠诚、体贴，留心 and 记得他们重视的人的小细节，关心他人的感受。努力把工作 and 家庭环境营造得有序而温馨。

INFJ：寻求思想、关系、物质等之间的意义和联系。希望了解什么能够激励人，对人



图 1-1 MBTI 性格类型

有很强的洞察力。有责任心,坚持自己的价值观。对于怎样更好地服务大众有清晰的远景。在对于目标的实现过程中有计划而且果断坚定。

INTJ: 在实现自己的想法和达成自己的目标时有创新的想法和非凡的动力。能很快洞察到外界事物间的规律并形成长期的远景计划。一旦决定做一件事就会开始规划并直到完成为止。多疑、独立,对于自己与他人能力与表现的要求都非常高。

ISTP: 灵活、忍耐力强,是个安静的观察者。有问题发生,就会马上行动,找到实用的解决方法,能从大量的信息中很快找到关键的症结所在。对于原因和结果感兴趣,善于用逻辑的方式处理问题,重视效率。

ISFP: 安静、友好、敏感、和善、享受当前。喜欢有自己的空间,喜欢按照自己的时间表工作。对于自己的价值观和自己觉得重要的人非常忠诚,有责任心。不喜欢争论和冲突,不会将自己的观念和价值观强加给别人。

INFP: 理想主义,对于自己的价值观和自己觉得重要的人非常忠诚。希望外部的生活和自己内心的价值观是统一的。好奇心重,能很快看到事情的可能性,能成为实现想法的催化剂。理解别人和帮助他们实现潜能。适应力强,灵活,善于接受,除非是有悖于自己的价值观的。

INTP: 对于自己感兴趣的任何事物都寻求找到合理的解释。喜欢理论性的和抽象的事物,热衷于思考而非社交活动。安静、内向、灵活、适应力强。对于自己感兴趣的领域有超凡的集中精力和深度解决问题的能力。多疑,有时会有点儿挑剔,喜欢分析。

2. 外倾型(E)

ESTP: 灵活、忍耐力强、实际、注重结果。觉得理论和抽象的解释非常无趣。喜欢积极地采取行动解决问题。注重当前,自然不做作,享受和他人在一起的时刻。喜欢物质享受和时尚。认为学习新事物最有效的方式是通过亲身感受和练习。

ESFP: 外向、友好、接受力强。热爱生活和物质上的享受。喜欢和别人一起将事情做成功。在工作中讲究常识和实用性,并使工作显得有趣。灵活、自然不做作,对于新的任何事物都能很快地适应,认为学习新事物最有效的方式是和他人一起尝试。

ENFP: 热情洋溢、富有想象力。认为人生有很多的可能性。能很快地将事情和信息联系起来,然后很自信地根据自己的判断解决问题。总是需要得到别人的认可,也总是准备着给予他人赏识和帮助。灵活、自然不做作,有很强的即兴发挥的能力,善言辞。

ENTP: 反应快、睿智,有激励别人的能力,警觉性强、直言不讳。在解决新的、具有挑战性的问题时机智而有策略。善于找出理论上的可能性,然后再用战略的眼光分析。不喜欢例行公事,很少会用相同的方法做相同的事情,倾向于一个接一个地发展新的爱好。

ESTJ: 实际、现实主义。果断,一旦下决心就会马上行动。善于将项目和人组织起来将事情完成,并尽可能用最有效率的方法得到结果。注重日常的细节。有一套非常清晰的逻辑标准,并有系统地遵循,希望他人也同样遵循。在实施计划时强而有力。

ESFJ: 热心肠、有责任心、喜欢合作。希望周边的环境温馨而和谐,并为此果断地执行。喜欢和他人一起精确并及时地完成任务。能体察到他人在日常生活中的所需并竭尽全力帮助。希望自己和自己的所作所为能受到他人的认可和赏识。

ENFJ: 热情、为他人着想、易感应、有责任心。非常注重他人的感情、需求和动机。善于发现他人的潜能,并希望能帮助他们实现。能成为个人或群体成长和进步的催化剂。忠诚,对于赞扬和批评都会积极地回应。友善、好社交。在团体中能很好地帮助他人,并有鼓舞他人的领导能力。

ENTJ: 坦诚、果断,有天生的领导能力。能很快看到公司、组织程序和政策中的不合理性和低效能性,发展并实施有效和全面的系统来解决问题。善于做长期的计划和目标的设定。通常见多识广,博览群书,喜欢拓广自己的知识面并将此分享给他人。在陈述自己的想法时非常强而有力。

这 16 种性格类型对应着不同的职业倾向,从不同的性格特征来讲,外倾型性格的人可能更适合创业。当然,仅仅通过一个性格测试是不能决定一个人是否适合创业的。但不可否认的是,成功的企业家身上都有某种特殊的性格特点。而且,世界上这么多企业家,他们性格各异,这说明不同的性格也可以成为成功人士。这种测试方法简单实用,对于帮助测试者了解自身具有十分重要的作用。

具体的 MBTI 性格测试方法本文不再赘述,同学们可以通过专业的在线测试(如 APESK 等)或到学校心理辅导中心进行更为详细的了解和测试。

二、认清自己的优劣势

成功的企业人都深知自己的长处和短处。这条法则亘古不变,古语有云:“知己知彼,百战不殆。”大学生要想成功创业,就必须对自己的优劣势有一个清晰的认识。如果你不想花时间做这样深入的了解,或者无法面对自己的弱点,那你最好不要创业。

对于自身优劣势的分析与认识,我们可以采用 SWOT 分析法。SWOT 分析法就是将与自己密切相关的各种内外因素挖掘和罗列出来,并对这些因素进行综合分析,从而确定自己的目标和方向,并制定将要采取的措施和方法。SWOT 是 Strength(优势)、Weakness(劣势)、Opportunities(机会)、Threat(威胁)的缩写,其中,S 和 W 主要用来分析内部的自身条件,O 和 T 主要用来分析外部环境条件。SWOT 分析要求正确识别出优势、劣势、机会与威胁因素,在其基础上提出四种不同的组合战略并做出理智的选择。使用 SWOT 分析法对自己作进一步的分析后,你将得到一个关于自我的全面的、系统的认识,从而为创业中的认识自我和进行正确的选择奠定坚实的基础。^[1]

（一）优势分析

优势分析就是指对创业中自身具有的优势和长处进行分析,大学生知识层次较高,是知识和智商紧密结合的典范。他们接受过系统的教育,具备创业的基本理论素质,应用先进技术和工具的能力较强。而在当今科学技术飞速发展的今天,技术的重要性是不言而喻的,这就注定了大学生创业从一开始就向高科技和高技术含量的方向发展。一些风险投资家正是看重大学生的强大理论知识才对一些大学生的创业进行投资。

大学生年轻、有活力、充满激情、敢想敢做。大学生是一个年轻的群体,他们对未来充满希望、朝气蓬勃,具有一种“初生牛犊不怕虎”的精神,他们视野开阔,敢于尝试,不怕失败,在不断的挫折中总结经验教训,这也是创业者所具有的一种素养。

另外,由于大学生具备扎实的基础知识和较强的学习能力,这使得他们能迅速地掌握新知识、新技能。因此,大学生创业较其他群体具有很大的优势。

（二）劣势分析

相关调查表明,大学生创业的成功率很低,远远低于社会的平均水平。这也直观地说明,相比一般的社会创业者,大学生在创业方面的确存在明显的劣势。

缺乏经验和创业资金是大学生创业的最大劣势。除此之外大学生眼高手低,好高骛远,喜欢纸上谈兵,创业设想大而无当,对市场预测过于乐观,急于求成,缺乏市场意识,心理承受能力差,遇到挫折容易放弃,等等这些也是大学生创业的劣势。

（三）机会分析

随着当今经济技术的全球化和新科学技术革命的到来,伴随着产业结构的极大调整,这在一定程度上给大学生带来了前所未有的创业良机。

宏观的经济社会环境和政府政策扶持给大学生带来良好的外部机遇。一方面,中国改革开放 30 多年来,为大学生提供了广阔的发展空间。社会结构的演变、经济结构的转型及科学技术的发展,无疑为拥有知识、立志创业的大学生提供了难得的开拓机会。另一方面,政府为大学生创业提供一定的政策和制度支持。国家已经明确提出以创业带动就业,鼓励全民创业,以创业促进科技的进步。对大学生创业积极关注、高度重视,并相继出台了一系列的政策促进发展、保障增长和增加就业,为大学生创业提供了包括融资、税收、行政服务等相应的政策支持。

（四）威胁分析

大学生创业在迎接着外部机遇曙光的同时,也面临着各种因素的威胁,这些因素直接威胁着大学生的创业活动。

首先,大学生创业面临着其他创业者的竞争,例如工薪阶层,包括公司职员、政府公共事业部门人员等辞职创业,或者是下岗工人创业。这些创业者相较于大学生而言,往往拥有较多的经验和更强的承受能力。这其中的残酷竞争会对大学生的创业带来极大的威胁。

其次,创业市场机制还不够完善,国家宏观调控存在触及不到的地方,市场秩序存在

混乱现象,这对于刚走出校门还没有太多社会经验的大学生来说是最大的威胁。同时个人身体健康隐患、家庭不稳定因素、糟糕的财务状况及还款压力等都是潜在的威胁。

有威胁就会有风险,不管你以何种姿态面对风险,最重要的是你要认清在创业中你将要承担的所有风险。自问:如果发生了问题,你有能力解决吗?答案如果是不能,那就不要承担这个风险。如果这个风险关系到能不能创业,而且你又不能承担,那就要对创业三思而后行了。

大学生在对自身优劣势有一个清晰的认识和对外部环境的机遇与威胁进行充分分析的基础上,应选取合理的创业战略,以提高创业成功率,如表 1-2 所示。

表 1-2 大学生创业 SWOT 战略组合

	S(内部优势)	W(内部劣势)
O(外部机会)	SO 战略:发挥优势,利用机会	WO 战略:利用机遇,弱化劣势
T(外部威胁)	ST 战略:利用优势,正视威胁	WT 战略:克服劣势,回避威胁

总之,大学生在创业前应对自身性格和优劣势,甚至是外部环境有一个清晰、明确的认识与判断,从而达到认识自我与自我定位的目的。比如,自己的性格是内倾型的,比较追求安逸、稳定的生活,则要对创业三思而后行。而通过对自身优劣势的认识和对外部环境的机会与威胁的分析,大学生要根据当前的就业形势和创业环境,认清自己的定位,对创业有一个清醒的认识,完善自己的内在因素,提高自身的创新能力,利用自己的专业优势在最佳时机选择创业,从而为自己寻求最大的创业收益和获得最大的创业成功率。

第二节 关于理想,商业灵感

每个人都有理想,并且在到达理想的道路上不断奋斗,在奋斗的途中收获灵感,于是我们实现理想的步伐愈加快速。达尔文的理想在大自然中,在与大自然的无数次深入接触中,他收获了知识,这为他以后实验中各种想法的产生奠定了基础,于是震惊学术界的《物种起源》一书便诞生了。所以我们应该为自己的理想不懈奋斗,心怀创业梦的大学生更应如此,只有在不懈奋斗的过程中,我们本身才可以不断进步,我们的想法才可以不断开阔。

一、关于理想

著名诗人于沙说:“有它,无它,不一样/有它,像船儿有桨能泊滩,能斩浪/无它,像一只花公鸡只知为觅食奔忙/有它,即使天黑下来也看得见光亮/无它,纵然在大白天眼前也一片迷茫/它的名字——叫理想。”是的,理想是我们人生的航向,心怀理想,我们才可清楚远方。对于大学生创业者来说,理想的意义尤为重要。它是支撑我们不惧艰辛最终实现目标的巨大动力。

(一) 穿越玉米地直达理想

我们的人生就像是一片玉米地,当我们在人生中奋力前行时就像是在穿越这一大片

的玉米地。那么,如何穿越人生这片玉米地最终走向成功?有这样一项追踪了 20 多年的调查:一群意气风发的天之骄子即将毕业于哈佛大学,各自穿越属于自己的玉米地。他们有着相似的智力、学历和背景。临出校门之际,哈佛对他们进行了一次有关人生目标的调查。结果是这样的:27%的人,没有目标;60%的人,目标模糊;10%的人,有清晰但比较短期的目标;3%的人,有清晰而长远的目标。后来,25 年过去了,他们各自穿越了自己的玉米地。25 年后哈佛大学又对他们进行了跟踪调查,一群相似的年轻人却穿越了完全不同的玉米地:3%的人,在 25 年间不断地朝着一个方向努力奋斗,他们几乎都成为了社会各界的成功人士,其中不乏行业领袖和社会精英;10%的人,他们有着清晰的短期目标并不断实现,几乎都成为各个领域中的专业人士并生活在社会的中上层;60%的人,他们安于稳定的工作与生活,但都成绩平平,几乎都居于社会的中下层;那剩下的 27%的人呢,他们没有目标,生活和工作均不如意,因此他们常常抱怨他人、抱怨社会、抱怨这个“不肯给他们机会”的世界,同时也抱怨自己。

我们可以看到,一个人没有目标是多么可怕。成功者在穿越玉米地前很清楚自己的目标是什么,而失败者只是“深一脚,浅一脚”地前行,对于自己的目标毫不清楚。所以他没有方向,没有动力,也就不会成功。

对于大学生创业者来说,自己的理想即是目标。我们只有坚定了理想,才可明确方向努力奋斗。没有理想的人,即使想做一件事情,也只能像个无头苍蝇,一片迷茫,四处乱撞。所以,心怀理想很重要,因为我们的人生需要方向,我们的脚步需要指引,我们的心灵需要航向。

最后,送上一句柏拉图的话与同学们共勉:我不知道哪条路肯定能通向成功,我只知道有一条路肯定会导致失败——那就是“未谋而先动”。

(二) 人生标杆指明方向

面对理想,我们是屈服于安逸的生活,对其一笑而过还是不甘于命运的安排努力一搏呢?相信太多心怀创业梦的学子会选择后者。是的,生活虽然安逸,但心中的理想之火没有真正烧过,那也只能是辜负了自己。所以我们应该为理想而活,为自己而活。

但是,又有太多人认为“为理想而活”这句话终究太大,有几个人能真正不屈服于命运去大胆地搏一把?有!而且很多!这句话一点儿都不大,当我们真正付诸行动,我们才会发现这句话对于我们人生的意义。我们身边有太多为理想去拼搏的人,他们是我们的人生标杆,是我们前进的理想先驱。

1. 贫穷铸就的英雄

刘强东,京东商城创始人。也许大家只看到了他的光环却忽略了成就这些光环背后的故事。他自小家境贫寒,每年到头也就能吃上一两次肉。因此在儿时的刘强东心里,能够摆脱贫穷,让外婆过得好一点儿,常年的咳嗽能够有钱买药治便是那时他小小的理想。终于他以优异的成绩考上了中国人民大学,向自己的梦想迈出了一小步。上大学后的刘强东凭借自己对于编程的努力学习,大三时已成为赚了几十万的“大学生富翁”。他将这些钱投资了一家饭店,开始了自己的第一次创业。不过最终以失败告终。后来他将目光转向中关村,开始只是卖些电脑器材,后来开始卖空白碟片,在当时假货横行的市场,他只

坚持做正品,很快事业就做得风生水起。2003年的“非典”可以说成为了其进军线上经营模式的转折点,当时的北京几近一座“空城”,为了拯救自己的事业,他必须向线上经营模式转移,因为其良好的信誉,线上经营最终也进入了正轨。终于,2004年1月1日京东商城正式推出,2007年已做到了8000万元的销售额,如今的京东,不仅年销售额突破2000亿元,更是成为与阿里巴巴比肩的行业领导者。

我们可以看到,刘强东因为心中儿时的理想,便坚定了自己穿越人生玉米地的方向,最终,他不仅收获了几时小小的理想,更在不断前行的途中收获了更多更好的“玉米硕果”。正如著名诗人流沙河在对理想的礼赞中所说:“饥寒的年代里,理想是温饱;温饱的年代里,理想是文明;离乱的年代里,理想是安定;安定的年代里,理想是繁荣。”

所以理想最初也许很简单,它支撑着我们度过一段拼搏的岁月,当我们收获了理想便会有更大的理想继续在前方向我们招手。我们应在不断奋斗中不停地收获更多更大的理想,这样我们的人生才会不断进步、不断超越。

2. 我们身边的榜样

创业是无数不甘于平庸的大学生心中的理想。我们一直在听比尔·盖茨的传奇典范,乔布斯的领袖人生,李嘉诚的风云故事,王健林的富豪神话。他们太成功,以至于当我们聆听时就像在看一个神仙是怎么“翻手为云、覆手为雨”,而我们所能做的只有膜拜,再无其他。就像马云所说:“我跟所有人犯的错误一样,榜样是比尔·盖茨、李嘉诚。但是时间一长我发现,他们不是我的榜样,没法学习比尔·盖茨,没法学习李嘉诚,他们太大太强,也不知道该怎么学。真正的榜样一定在你附近,如果你刚开始做小店做小饭馆,你的榜样就是你斜对面的小店、小饭馆,他家为什么门口排队,而我家服务员比客户多?他是你的榜样,榜样是一点一点学上去的。”

所以,同学们,让我们的视线顺时针旋转45度,看看我们身边的人吧!没准儿一个大学生创业典范就坐在我们身边。不要以为成功者离自己总是很遥远,其实他们和我们一样,拥有着相同的身份,吃着同一家早餐,唯一不同的是他们有理想、敢奋斗,并在不断实现。

比如黄恺,热爱网游尤其是《三国杀》的同学们一定对他不陌生。是的!他就是典型的大学生创业者。他因为大学期间的“不务正业”,模仿国外桌游而设计出了具有中国特色、符合国人娱乐风格的游戏《三国杀》。大二时在淘宝上售卖更是受到广泛欢迎。于是当黄恺毕业时,他没有像普通大学生一样找工作,而是借了5万元开了家公司,真正做起了生意。2009年6月底,《三国杀》成为中国被移植至网游平台的一款桌游,2010年正版《三国杀》桌游售出200多万套。他的公司也在刚成立的一年间从初期3个人5万元发展到了30个人几百万元。而如今,《三国杀》给黄恺带来的收益已远不止几百万元,这种收益在翻倍,而黄恺的创业梦想也在实现当下不断的自我超越。

所以,同学们,理想并不代表是永远不会实现的遥远憧憬,它应该是驱使我们不断奋斗前行的动力。我们身边与我们在同一起跑线上的同学已悄悄地走向成功,而我们还只是怀揣着理想却安于平庸吗?所以,我们应该有理想,更应该去为之奋斗,因为,万一实现了呢?