



创新与应用型大学教材

教育部人文社会科学研究规划基金项目资助出版（课题编号：12YJA880116）

河北省人才培养工程经费资助

河北省高校学科拔尖人才选拔与培养计划资助

创新与创业

主编 陈尊厚 王宪明

CHUANGXIN YU CHUANGYE



经济科学出版社
Economic Science Press

创新与应用型大学教材

教育部人文社会科学研究规划基金项目资助出版 (课题编号: 12YJA880116)

河北省人才培养工程经费资助

河北省高校学科拔尖人才选拔与培养计划资助

创新与创业

主 编: 陈尊厚 王宪明

作者群: 赵晓明 赵永新 郑思海 李占平
李海申 秦菊香 秦响应 张 红

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创新与创业 / 陈尊厚, 王宪明主编. —北京: 经济科学出版社, 2014. 6

ISBN 978 - 7 - 5141 - 4728 - 5

I. ①创… II. ①陈…②王… III. ①企业管理 - 高等学校 - 教材 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 125643 号

责任编辑: 高进水 刘 颖

责任校对: 曹 力

版式设计: 金 文

责任印制: 潘泽新

创新与创业

陈尊厚 王宪明 主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 010 - 88191217 发行部电话: 010 - 88191522

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http: //jjkxcbs. tmall. com](http://jjkxcbs.tmall.com)

北京汉德鼎印刷有限公司印刷

三河市宏盛印务有限公司装订

787 × 1092 16 开 21 印张 450000 字

2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 4728 - 5 定价: 38.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010 - 88191502)

(版权所有 翻印必究)

本书编者简介

陈尊厚 男，汉族，1959年生，河北文安人，教授，博士，硕士生导师，现任河北金融学院校党委副书记、校长，教育部高等学校金融学类专业教学指导委员会委员，中国高等教育学会高等财经教育分会副理事长，中国统计教育学会常务理事，中国国外农业经济研究会常务理事，主要从事投资研究。

王宪明 男，汉族，1972年生，河北黄骅市人，河北金融学院校长助理、办公室主任，教授，博士，河北省有突出贡献中青年专家，河北省“三三三人才工程”第二层次人选，河北省第九届社会科学优秀青年专家，河北省高校百名优秀创新人才，保定市劳动模范，河北金融学院金融专业硕士研究生导师，兼任中国公共经济研究会理事，主要从事金融、教育管理研究。

赵晓明 男，汉族，1981年生，河北蔚县人，河北金融学院办公室副主任，讲师，硕士，河北融源资产管理有限责任公司董事长，河北省“创业帮扶工程”创业指导专家，长期致力于企业品牌定位教学与研究，为鲁建华定位咨询公司特约讲师。

赵永新 男，汉族，1970年生，河北沧州人，河北金融学院副教授，清华大学MBA，国家高级创业导师，河北省创业指导专家，高级经营师，保定市“百千万创业就业工程”总策划、总导师，主要从事企业管理教学与研究。

郑思海 男，汉族，1978年生，河北滦县人，河北金融学院教师，讲师，硕士，农工党党员，长期从事金融政策与风险控制方面教学与研究。

李占平 男，汉族，1963年生，河北无极人，现任河北金融学院副校长，全国高校假日联盟理事长，教授，硕士，主要从事高等教育管理研究。

李海申 男，汉族，1975年生，河北徐水人，河北金融学院国际金融服务外包学院院长，教授，硕士，中国服务贸易协会专家委员会副理事长、保定市电子商务协会副会长，主要从事金融与电子商务研究。

秦菊香 女，汉族，1965年生，河南武陟人，河北金融学院教务处处长，金融专业硕士研究生导师，教授，硕士，中国金融教育发展基金会先进

工作者，河北省教学名师、河北省教育工作先进个人，主要从事金融调控与监管、教育教学管理研究。

秦响应 女，汉族，1977年生，河北泊头人，河北金融学院管理系党总支书记，副教授，硕士，曾挂职中国工商银行保定市长城支行副行长，主要从事现代商业银行经营管理教学与研究。

张 红 女，汉族，1968年生，河北保定人，河北金融学院管理系主任，管理科学研究中心主任，教授，硕士，河北金融学院金融专业硕士研究生导师，主要从事经济管理教学与研究。

前 言

“创业教育”一词是联合国教科文组织在1989年“面向21世纪教育国际研讨会”上首次提出的。1995年,该组织在《关于高等教育的变革与发展的政策性文件》中全面阐述了完整的创业教育概念,即创业教育包括两个方面的内容:求职和创造新岗位。高等教育应主要关心培养创业技能与主动精神,毕业生不再仅仅是求职者,而首先将成为工作岗位的创造者。在我国,创业教育理念的提出始于1999年1月公布的《面向21世纪教育振兴计划》,其中提到要“加强对教师和学生的创业教育,鼓励他们自主创办高新技术企业”。同年,由团中央牵头组织了首届“挑战杯”全国大学生创业计划大赛。2002年年初,教育部高教司在中国人民大学、北京航空航天大学等8所高校开展了创业教育试点工作。在2010年2月颁布的《国家中长期教育改革与发展纲要》中,明确指出要大力推进高等学校创新创业教育工作。2010年4月,教育部、人力资源和社会保障部、财政部等六部委下发通知,联合开展大学生“创业引领计划”,在创新创业教育、创业基地建设、创业政策支持、创业服务等方面出台了一系列政策。5月初,教育部下发了《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》,进一步明确了高校开展创新创业教育的重大意义,提出了开展创新创业教育的具体要求。这一系列举措表明,创新创业教育已成为我国高等教育一项重要的改革工程。

创新创业教育,是指结合专业教育,通过传授创业知识,培养学生的创业能力和创业品质,使学生毕业后大胆走向社会,实现自主创业和自我发展的教育。事实上,创业教育应该是一种教育理念,这种理念应贯穿于高等学校的专业教学和课外活动之中,旨在对学生激发一种意识,使他们的创新思维在创业过程中得以迸发和发展。创业教育的本质是提高学生的创业素质,让学生了解什么是创业、如何创业、怎样创业,并不是让学生在学习期间创业或一毕业马上进行创业,而是在在校期间培养他们具备创新的能力和开拓的意识,以期在今后的工作岗位中不断创新。

21 世纪是知识创新驱动经济发展的世纪,是知识经济占国际经济主导地位的时代。在知识经济的时代,用知识创业是新的模式,也是必然的趋势。大学生在日益高涨的创业浪潮中,学会创业已是时代的需要。因此,高校有必要顺应知识经济社会发展的需要,对在校大学生开展创业教育。近年来,我们敏锐地感知到,全面系统地推进创新创业教育已成为高校深化高等教育教学改革的重大战略举措,同时也是一次教学理念和模式的核心性变革。为此,河北金融学院在加快学科体系建设、创新人才培养模式、突出学科专业特色理念的引领下,确立了创建新型优质本科大学人才培养目标,并在组织保障、机制完善、体系健全、平台建设等方面做出了切实的努力,创业教育得以与专业教育、素质拓展教育资源凝聚,形成合力,构建了“课内与课外多方协作,分层次思想引导与活动实践齐头并进,模拟演练与市场进入相得益彰”的创业教育体系,开展了富有成效的创业教育和创业实践活动,并取得了丰厚成果:学生创业典型、创业事迹多次被媒体刊物报道;在全国“挑战杯”大学生创业计划大赛、全国大学生创业设计暨沙盘模拟经营大赛、河北省青年创业大赛、大学生企业信息化技能大赛等竞赛中连获佳绩,构建起了由教学体系、实践体系与保障体系三部分内容组成的创新创业教育体系。并以“河北金融学院大学生创业基地”为平台,拉动创新创业教育整体推进,建设了面积达 3000 平方米的大学生创业基地,围绕学院人才培养目标,结合专业教育,鼓励和扶持大学生开展创新创业活动,着力培养学生的创业意识、创新精神、创业知识结构、创业能力等综合性的创业素质。2013 年我们出访台湾国立高雄第一科技大学,深受其建立创业型大学的启发,回来后,组织一部分热心指导青年创业的教师,编写了此本教材,旨在指导学生尽快熟悉创业精髓、流程以及基本技能,实现培养面向 21 世纪高素质应用型人才的目的。

在本书即将付梓出版之际,十分感谢经济科学出版社的专业编辑同志以及《经济研究参考》杂志社社长高进水先生,是他们敬业的工作态度和热情的服务给予我们写作的动力,感谢学院的领导与老师们给予我们工作的支持与帮助,感谢每一个创业者,是他们的激情与创业梦想,带给我们写作的源泉。由于作者研究的视野和写作水平有限,书中难免存在着不足与缺憾,恳请广大读者不吝批评指正。

目 录

第1章 将你作为创业者 (1)

- 1.1 创办企业面临的挑战 (4)
- 1.2 创业者应具备的素质 (5)
- 1.3 我适合创业吗? (7)
- 1.4 我适合在哪一种行业创业? (11)

第2章 为自己建立一个好的创业构思 (17)

- 2.1 企业类型 (19)
- 2.2 小微企业成功的要素 (19)
- 2.3 如何挖掘出好的企业构思 (20)
- 2.4 验证你的企业构思 (25)

第3章 为自己建立一个好的商业模式 (32)

- 3.1 什么是商业模式? (33)
- 3.2 建立商业模式的步骤 (37)
- 3.3 商业模式创新的关键 (40)
- 3.4 平台模式 (44)
- 3.5 互联网模式的应用 (48)

第4章 评估你的目标市场 (59)

- 4.1 对顾客的评估 (61)
- 4.2 对竞争者的评估 (68)
- 4.3 市场调查研究的内容 (72)

第5章 打造你的创业团队 (78)

- 5.1 组织设计 (81)
- 5.2 工作设计 (83)
- 5.3 人员选聘 (84)
- 5.4 人员培训 (90)
- 5.5 人员激励 (95)

第6章 规划你的创业资金 (107)

- 6.1 创业资金需求规划 (109)
- 6.2 制定现金流量计划 (112)
- 6.3 创业融资渠道 (114)
- 6.4 创业天使投资基金 (119)
- 6.5 风险投资基金 (121)

第7章 制定销售和利润计划 (127)

- 7.1 制定销售价格 (131)
- 7.2 预测销售收入 (136)
- 7.3 制定销售和成本计划 (140)

第8章 如何准备创业计划书 (147)

- 8.1 商业计划书是什么? (150)
- 8.2 产品和服务分析 (152)
- 8.3 市场和销售战略分析 (154)
- 8.4 管理团队与股权结构 (157)
- 8.5 财务计划 (159)

第9章 创业风险与危机管理 (164)

- 9.1 创业风险的类型 (166)
- 9.2 创业各阶段的风险及其来源 (170)
- 9.3 创业风险的管理 (174)

第10章 创业中的成功训练 (183)

- 10.1 成功学的理念与法则 (187)
- 10.2 成功能力的开发与训练 (191)
- 10.3 成功素质的测量与鉴定 (200)

第11章 创业中的法律运用 (215)

- 11.1 创业组织法律制度 (216)
- 11.2 与创业密切相关的法律问题 (226)
- 11.3 创业者权益的法律保障 (236)

附录 博乐消费服务项目创业计划书 (243)

参考文献 (324)

第1章 将你作为创业者

【学习目标】

1. 了解创业者应该具备的素质；
2. 了解自己的人格特质；
3. 掌握选择创业行业的原则。



【章首案例】大学毕业生凑钱开店卖菜：一年开四家连锁店

创业的方式有千百种，有人凭着毅力恒心，有人靠着财力雄厚，而下面要说的这个案例则是凭着创意和以客户需求为上的理念，开启事业的一波高潮。

再过10多天，郑州“咱地里”蔬菜连锁超市的第5家连锁店就要营业了，这可把“老板”郭高林忙坏了，一边要操心生意红火的另外4家分店，一边还要忙着新店的装修、上货等事情。

毕业一年多来，“80后”的郭高林从一个一无所有的大学毕业生，到大胆创办自己的蔬菜连锁超市，再到现在拥有4家连锁店，每天1万多元的营业额是他当时想都不敢想的，这也让他更加坚定了创业的信念。

让郭高林欣慰的是，他的创业不仅带动了自己的女朋友和妹妹就业，而且也帮助同学王彦峰、肖冰、武亮亮等人就业并有了用武之地。如今，4家连锁店共有员工20多人。

郭高林说，他的创业之路是从大三“练摊”卖衣服开始的。在郑州牧专外面的那条路上，流动人口多，一到晚上就热闹非凡，路两边满是卖小吃、卖衣服、卖杂货的地摊。郭高林和女朋友姜茵也在那里摆地摊卖起了服装。姜茵做老板和销售，郭高林的任务是进货。

“练摊”虽然只是小打小闹，但在这个过程中，郭高林学会了基本的经营技巧。

郭高林爱琢磨。有一次，他发现周边卖菜的摊点，虽说生意不错，但因为零星分散，又没有品牌，蔬菜的质量、价格、信誉总不能让一些顾客放心。他就琢磨，肉类可以有品牌店，蔬菜为什么不能打响自己的品牌？他萌发了开蔬菜超市的心思，以品牌蔬菜为主，兼营五谷杂粮、冷鲜肉等，附带一些副食。

在面临毕业的那段日子里，在众多同学焦头烂额地忙于找工作的时候，郭高林并没有慌乱，因为他已决心创办自己的蔬菜超市。2007年6月底，郭高林回学校领取毕业证时，将想法告诉了好友，结果顿时在年级里炸开了锅。大学毕业生卖菜？很多人认为他根本吃不了这个苦。

郭高林并没有放弃。“谁说是3分钟热度？一个有梦想的人永远不会放弃！”最终，郭高林用坚定的决心征服了几位好友，同学王彦峰、武亮亮、郭妍妍等人和他一起，凑了5万多元作为启动资金。2007年8月22日，以郭高林名义注册的“咱地里”蔬菜自助店在郑州市马李庄正式开张。

有了自己的店铺，郭高林和好友们开始忙碌起来。但在现实面前，他们还是遇到了很多困难。郑州毛庄、刘庄、陈砦蔬菜批发市场，是他们考察好的几个蔬菜批发市场。刘庄最大，是蔬菜的主要分批地，所以第一次进蔬菜时，他们就直奔刘庄。到了之后才发现，到这里批发蔬菜的动辄就是几千斤，不散批。最后他们磨破嘴皮子，批了200斤大葱、几包大蒜、几百斤土豆，结果大葱烂了一屋子，损失了几十斤，剩下的半个月才卖完。

“我们一看势头不对，赶紧掉头到陈砦蔬菜批发市场。到了陈砦蔬菜批发市场才发现，这里的蔬菜种类全，价格也不贵，适合我们的采购需求。直到现在，我们的蔬菜一直都是在陈砦采购的。”郭高林说。

那时每天早上5点，郭高林和王彦峰都要爬出热被窝，蹬三轮车到蔬菜批发市场进菜。“每一根菜叶都要精挑细选，每一毛钱都要和人家讨价还价。”王彦峰说。开业第一天，他们甚至都不会用收款机，还收过假币，丢过东西。做蔬菜生意在时间上很特殊，别人吃饭的时候他们最忙，过了高峰期才能轮流吃饭。进入冬季，屋里既没暖气又没空调，因为要净菜、剁肉，还未入冬，几

个人的手都不同程度地冻伤了。但是他们从来没有想过放弃。“这些都是很正常的事情，干事都需要有一个过程，坚持是有难度，但万事开头难，我们要用一颗平常心去做事。”郭高林说。

郭高林和大伙儿一起起早贪黑，不怕吃苦受累，认真做市场调查，虚心向同行和前辈“取经”。在几个年轻人的不懈努力下，“咱地里”的生意越来越好。走进“咱地里”蔬菜超市，货架上的蔬菜码得整整齐齐，品种齐全，黑板上的价格标得清清楚楚，价格低廉。除了蔬菜，店里还有副食品、杂货和冷鲜肉，吸引了不少顾客。大学生热情的态度，也使很多顾客成为回头客。

就这样，“咱地里”蔬菜自助超市逐渐形成了自己的特色。“我们还是有优势的，跟小商贩比，我们的优势是菜价便宜、种类多、干净、不缺斤短两；与大超市比，我们的优势是价位低、离家近。”蔬菜超市在几个大学生的精心操持下逐渐走上正轨，并加盟了双汇集团，经营双汇冷鲜肉。

那段时间，超市每天的营业额是1000元左右，但除去成本和开支，他们的盈利非常有限。“创业初期，我们就没打算赚钱，首先是学习和积累经验，培养客户群，赚钱是以后的事。”郭高林说。

随着生意逐渐走上正轨，郭高林决心扩大规模。2007年12月，郭高林在郑东新区成立了第一家分店。这家店面附近，是一个有1000户人口的住宅小区，一间只有80平方米的毛坯房成了郭高林事业的又一个起点。

规模扩大了，对新环境的适应、员工素质、管理模式、产品质量等问题也接踵而来。“新店开业后，销售状况并不理想，新店的寂静，理想与现实的落差，影响着我们的情绪，毕竟我们都是年轻人。但是，真诚的倾诉和相互安慰、鼓励，让我们的心贴得更紧，我们咬着牙走过来了。”郭高林说。

在迎接挑战的过程中，他们研究制定了一系列管理模式和管理制度，包括收银制度、招聘培训制度、采购制度、仓管制度。这些正好是他们在大学所学的知识。这些知识，成为“咱地里”发展的基础。应届大学毕业生创业到现在，4家店已实现盈利，每个月的销售收入已超过30万元。

郭高林透过自己的创意和物美价廉的商品品质，梳理出优良的品牌形象，使自己的事业迈向成功。藉此我们可以明白，创业其实是能“先创业再思考经营之道”的，但一定要先踏出第一步，才有可能迈向成功的开端。

资料来源：华讯财经，<http://money.591hx.com/article/2010-07-14/0000091280s.shtml>。

任何一个企业的成功很大程度上取决于企业主个人的性格、技能水平和经济状况。在决定创办一个企业之前，你必须真实地审视自己，以判断自己是否是适合创办企业的那种人，目前是否具有创办企业的基本条件。

在这一步里，你将了解一个成功的企业家需要具备什么样的条件，评价自己是否有条件创业，因为创业是一种挑战。

1.1 创办企业面临的挑战

创办企业意味着你要去从事企业的生产经营活动，这与受雇于别人拿工资的情况是完全不同的。可以说，创办企业是你人生的一个重大步骤，它会改变你的生活。你要办企业，就得全力以赴，做大量艰辛的工作，只有这样，才能使你的企业获得成功。当然，一旦你获得成功，你为之付出的努力会使你获得经济收益，并感到满足。

人们出于多种原因创办企业。有些人为了体现自身价值而创办企业；有些人则是为了改变生存现状而创办企业；还有些人可能是因为下岗或失业等原因而决定创业。不管你因何种原因而创业，你都要牢记，创业既有好处，也有烦恼和困难。

自己创业使你获得许多好处，比如，你可以：

更好地掌握自己的命运；

不听命于他人；

按自己的节奏工作；

因出色的工作而赢得尊重、威望和利润。

感受创造价值以及为社会和国家做贡献的乐趣。

自己当老板也会出现许多问题，你将遇到以下烦恼和困难：

拿自己的积蓄去冒风险；

不分昼夜地长时间工作；

无法度假，生病也得不到休息；

失去稳定的工资收入；

为发工资和债务担忧，甚至拿不到自己的那份工资；

不得不做自己不喜欢的事，如清洁、归档、采购等；

无法与家人和朋友待在一起。

如果你已经有了一份工作，就要认真考虑是否放弃每月稳定的工资收入、奖金福利，以及养老，医疗，失业保障等社会福利待遇。经营一个企业要承受非常大的压力，你必须考虑你将面临的巨大挑战。

创业，拒绝侥幸！孔子曰：“夫水，万折而必东，似志。”做人要有“必东”的志气，创业更需要有智慧的眼光和务实的行动。

【一分钟观念】 创业可以使你获得哪些好处？

它会给你一种完全控制自己命运的感觉，这十分令人兴奋。

——成熟感。获得远远大于金钱收入的个人满足感，它给了你自信心，让你更沉着，并比以前更善于面对风险。

——使命感。你有一种使命感，会充分支配自己的时间，这通常意味着没日没夜的加班，但一想到这样做都是为了你自己，你就不会感到痛苦。

——一切听你的。不必再被办公室的条条框框所束缚，这会让你感到自由。

——成就感。你的成就感会比你的购买力与物质财富的拥有远远大得多。因出色的工作而赢得尊重、威望和利润，感受创造以及为社区和国家做贡献的乐趣。这是十分快乐的事情！

1.2 创业者应具备的素质

从校园到踏入社会的过渡期里，面对未来生活的不确定性，我们往往会产生诸多困惑。过去，在家人、师长、学校的妥善安排及照顾下，我们常常对未来过于乐观，甚至从未想过自己适合做些什么、能做些什么，只是一味地遵照各种指示向前迈进。然而，在工作这条道路上，有些人适合做个创业者，有些人则适合当个就业者。不过，我们究竟要如何判断自己适合当何种角色呢？

或许我们缺乏画家与生俱来的天分和美感，但我们可以藉由后天培养而来的敏锐度创作一幅优秀的画作；或许我们缺乏建筑师与生俱来的审美观和现代感，但是我们可能具有成为室内设计师的能力。在判断自己适合做什么之前，请先问问自己，有没有克服逆境的能力？如果没有，最好多和这种人交朋友，因为这种特质就和了解如何创业一样重要。

一个创业者要具备什么样的素质才能提高创业成功的概率呢？

1. 自信

相关词：激情、自尊、乐观、决心

解释：一个创业者如果缺乏信心，很难做到下面所说的坚忍、冒险以及展开创业行动，即便勉强行动，也必畏首畏尾。此外，自信能打动客户，激情能感染团队与员工。

2. 坚忍

相关词：坚持、坚忍、钝感力、毅力、吃苦耐劳

解释：有商业头脑者可以趁势创业，但创业征程一样是逆流而上，可以利用的是机会窗，无法避免的是艰难险阻。

所以，“在路上”需要坚忍不拔之意志，吃苦耐劳之精神。

3. 冒险精神

相关词：气魄、胆识、决断、勇气

市场不存在无风险之收益，宏观的、微观的、市场的、非市场的风险总在创业者周围弥漫。除此之外，创业者总要在各种诱惑、选择中做艰难抉择。所以，一个创业者如果没有一点冒险精神，没有敢决断的胆识与魄力是要错失发展机遇的。

4. 行动能力

相关词：执行力



解释：创业是商业活动，怎能坐着不动？实现目标的唯一方法就是积极展开正确且扎实的行动。前面所说的自信、坚韧、冒险精神都能促进行动的展开。

5. 商业头脑

相关词：商业嗅觉、商业眼光

解释：都说市场充满机会，但座位上早已堆满了屁股，要想挤进去就要有发现空隙的过人眼光。创业也好，人生也好，都要有过人的眼光才能发现“机会窗”的存在，而在机会窗开启时抢先通过，事半功倍！

6. 学习能力

相关词：学习力

解释：在快速变化的世界里，在竞争激烈的市场中，要想不被淘汰出局，只有一个办法：持续不断地提高自己。而提高自己也只有一条路可走：善于学习、勇于实践。

当你决定要踏上创业这条道路之前，请你仔细地想一想为何你想创业？因为要走上创业这条路除了单纯的理想抱负，更需要相当的自信来应对将会遭遇到的生理和心理上的各种情况。创业确实让很多人实现理想，可是也有人因此破产，精神崩溃，甚至走上人生尽头的末路。因此，在创业之前了解自身是否具备成功的条件（见表 1-1），是非常重要的。

表 1-1 创业者具备的成功条件

1. 受到成就取向的驱动	5. 属于实干型而非思索性
2. 强烈渴望获得认同	6. 会选择挑战而非安定
3. 有着非常强的活动力	7. 能辨认其有利润的机会
4. 工作导向者	8. 看得出机会所在者、具有高度自信

资料来源：《创业前，先想清楚这 5 件事》。

1.3 我适合创业吗？

创业是一种生活态度，一种人格特质的训练与培养。

在《创业前，先想清楚这5件事》一书中，对创业者简单地区分了两类——实际创业者和虚名创业者（见表1-2）。请比较两者差别，想想看自己属于哪种创业者？

表1-2 实际创业者与虚名创业者区别

实际创业者	虚名创业者
创业是一个不断解决困难的过程，必须从无知中去摸索，而舍弃那些过于浪漫、乐观、低估资金的需求与风险的掌控等想法，并且正视产品缺乏创新以及消费者真实的感受。	透过寻找公证人或律师等为他们开设公司，且自己挂上创业者之虚名者。抑或是可能有一些特定的事业构想、取得经销权或独家进出口某个品牌或产品的权力。

资料来源：《创业前，先想清楚这5件事》。

创业是一种生活态度，也是一种理想，一种心态。创业和成立公司或转换跑道是截然不同的，创业者必须能以享受未来的不确定性及不安全感的心态来面对一件事，并且从各种不确定因素中获得或探索出一些乐趣。也即是说，要当一个创业者，他的人格特质必须是鲜明而且正向的。

创业者必须具备一定的的人格特质，才容易吸引他人的追随与赞助。在一项针对创业投资调查的研究中发现，投资人主要由以下十个D来评量创业者的人格特质并且决定是否要进行投资。分别为：Dream（理想）、Decisiveness（果断）、Doers（实干）、Determination（决心）、Dedication（奉献）、Devotion（热爱）、Details（周详）、Destiny（使命）、Dollar（金钱观）和 Distribute（分享）。而这十个D也可作为计划创业者自我评量人格特质是否具有吸引力的一种参考。当你确定自己适合创业后，你不能急着马上踏入创业这条路，而必须先针对自己的创业计划是否可行进行缜密的评估和观察。

热忱是激励创业的动力，也是创业的致命伤。

当你认为你具备了创业者的特质及态度后，也必须对创业这件事有热忱，因为热忱不仅是激励创业的动力，也是创业者的根本。热忱就像一层纱，运用得宜它能替你的人生的点缀上一层美丽的色彩；反之，它也会让你看不清人生的真实面。很多新创事业失败的主因，就是创业者过度热忱而缺乏客观性，进而无法正确分析现状。你可以藉由以下方法，来判断自己是否符合创业者的特质与热忱。

1. 高登人格特征分析法

表 1-3 高登人格特征类型

	正类型	反类型
甲 谨慎型 (Cautiousness)	1. 三思而后行 2. 不轻信别人 3. 慎重下判断	1. 凭冲动或预感行事 2. 常常冒险或投机 3. 寻求刺激或兴奋
乙 独创性思考型 (Original Thinking)	1. 喜欢判断性的谈论 2. 喜好创造或革新 3. 喜欢解决复杂的问题	1. 缺乏怀疑深究的心思 2. 宁愿实行而不愿计划 3. 喜欢先行动而后思考
丙 人际关系型 (Personal Relations)	1. 社交成熟，擅与人处 2. 常说别人的好处 3. 乐意接受批评	1. 避免与人交往 2. 容易被人激怒 3. 反抗别人的批评
丁 精力型 (Vigor)	1. 具有旺盛的精力和活力 2. 喜欢整天活动或工作 3. 能比别人做更多事情	1. 动作迟缓 2. 容易疲劳或厌倦 3. 缺乏耐力

资料来源：《高登人格测验》。

要成为一个成功的创业者，必须具备的就是个人的独特领导风格，有些人容易冲动或预感行事、有些人慎重评断才下判断、有些人喜好创造或革新、有些人喜欢先行动而后思考……但无论是属于哪一种人格特质都无法正确判断出优劣。实际上，性格是由许多因素所产生，如家庭环境、同伴影响、所处地区的价值观等，但只要能将具有优势的特质加以发挥，它都有利于创业精神的培养，反而是没有自我主见及意识的人，在创业成功的道路上较为罕见。

2. 自我反问法

(1) 你可以很清楚地描述出你的创业构想吗？如果你已经具备足够的创业构想，你仅需要少量的文字就可以清楚呈现。根据以往创业者的经验，不能将这些想法具体呈现的原因大概就是还没有仔细地思考并做好完善规划！

(2) 你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等。

(3) 你的设想是为自己还是为别人？你是否打算在今后 5 年或更长时间内，全身心地投入到这个计划的实施中去？

(4) 你的想法经得起时间考验吗？当未来某项创业计划真正得以实施时，你会感到由衷地兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人