



高等职业教育“十三五”规划新形态教材

大学生创新创业基础

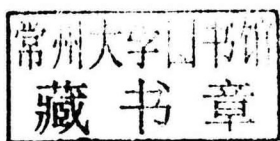
● 主编 付永生 何 鹏

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

大学生创新创业基础

主 编：付永生 何 鹏

副主编：张英杰 王鸿鹏 王 环



版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

大学生创新创业基础 / 付永生, 何鹏主编. —北京: 北京理工大学出版社, 2017.7

ISBN 978-7-5682-4260-8

I. ①大… II. ①付… ②何… III. ①大学生-创业
IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第155576号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

82562903 (教材售后服务热线)

68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市天利华印刷装订有限公司

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 14

字 数 / 320千字

版 次 / 2017 年 7 月第 1 版 2017 年 7 月第 1 次印刷

定 价 / 34.00 元

责任编辑 / 刘永兵

文案编辑 / 刘永兵

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 施胜娟

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

前 言

2014年9月,李克强总理在夏季达沃斯论坛上首次发出“大众创业、万众创新”的号召,在2015年的政府工作报告中又提出:推动大众创业、万众创新,“既可以扩大就业、增加居民收入,又有利于促进社会纵向流动和公平正义”。在中央和地方一系列政策的扶持下,创新创业已经在社会各个领域掀起了热潮。

2015年5月4日,国务院办公厅下发了《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》,要求各高校面向全体学生开设创业基础等方面的必修课和选修课,并纳入学分管理体系。《大学生创新创业基础》是一本适应教育改革发展要求,培养大学生创新创业意识、创业素养和创业技能的入门级教材,旨在提高大学生的创业能力,培养大学生的创业精神,激发创业热情,使更多的大学生能够通过创业解决个人就业问题,同时为社会提供更多的就业岗位。

本书作者长期工作在高等教育第一线,有着丰富的企业兼职工作经验。作者结合我国创新创业教育的实际情况和发展要求,借鉴吸收国外创新创业教育的最新理念和成果,以“创业理论——创业实战——新创企业管理”为编写主线,采用项目式教学结构进行编写。三大项目下细分为12个学习任务,教学项目采取递进关系排列,学习任务环环相扣,逐层驱动学习内容展开。

本书在编写中参考了相关文献资料,在此一并向相关作者表示感谢。

由于编者水平有限,时间仓促,书中存在的不当之处,敬请广大读者批评指正。

目 录

项目一 创新创业理论积淀

任务一 了解创业与创业精神	3
一、创业的含义与要素	3
二、创业的类型与功能	5
三、创业精神的本质	8
四、创业精神培养	13
任务二 了解创业者与创业动机	16
一、创业者及其素质	18
二、创业动机含义及类型	24

项目二 创业实战演练

任务三 创业团队组建与管理	33
一、创业团队的内涵与作用	34
二、创业团队的组建	39
三、创业团队的管理	43
任务四 创业资源开发与整合	50
一、创业资源概述	50
二、创业资源的开发	57
三、创业资源的整合	59
任务五 商业机会识别	62
一、发现商机的“三部曲”	62

二、创业思路的来源·····	63
三、创业项目的展开·····	71
四、创业商机的评价·····	74
任务六 创业资金筹措 ·····	83
一、创业融资概述·····	83
二、创业融资渠道·····	85
三、创业融资技巧·····	99
任务七 创办企业法务与程序 ·····	101
一、企业法律形式的相关知识·····	101
二、企业开办的程序·····	109
任务八 撰写创业计划书 ·····	112
一、创业计划书的内涵与作用·····	112
二、创业计划书的撰写原则·····	114
三、创业计划书的内容框架·····	114
四、创业计划书书写范例·····	118

项目三 新创企业管理

任务九 新创企业人力资源管理 ·····	151
一、新员工招聘·····	152
二、员工管理技巧·····	155
三、提高创业者的管理技能·····	157
任务十 新创企业财务管理 ·····	163
一、财务管理概述·····	163
二、财务管理的内容·····	165
三、财务管理的任务·····	170
四、财务管理的环节·····	171
五、财务管理的原则·····	175
六、中小企业财务管理存在的问题·····	175

任务十一 新创企业市场营销	183
一、创业营销的内涵与定位	184
二、构建营销渠道	189
三、制定营销策略	191
任务十二 新创企业风险控制	198
一、创业风险来源及类型	198
二、创业风险识别与防范	203
参考文献	210



项目一

创新创业理论积淀



任务一

了解创业与创业精神

一、创业的含义与要素

（一）创业的含义

“创”字有“开始”“开始做”“突破”的意思；“业”字有“职业”“行业”“事业”的意思；“创业”的本义为“开创基业”。“创业”一词在传统语义中多指在某一领域中“前无古人，后无来者”的创举、变革、发明、奠基性的实践活动。诸葛亮在《出师表》中说：“先帝创业未半，而中道崩殒。”《孟子·梁惠王下》中有“君子创业垂统，为可继也”，即指创立功业，传给后世子孙。

近代社会，尤其是西方社会经历了经济发展浪潮的洗礼，“创业”一词被赋予了更加丰富的现代含义，并且侧重于经济方面的功能。在现代社会中，中西方学者对创业的定义主要包括以下几个方面。

杰夫里·提蒙斯（Jeffrey A. Timmons）认为，创业是一种思考、推理和行为的方式，它为机会所驱动，需要在方法上全盘考虑并且拥有和谐的领导能力。斯蒂文森（H. H. Stevenson）在创业定义中强调其过程性，认为创业是追踪和捕获机会的过程，这一过程与当时控制的资源无关。同时，他还强调了三个重要的因素，即察觉机会、追逐机会的意愿以及获得成功的信心和可能性。罗伯特·赫里斯（Robert D. Hisrich）指出，创业就是通过投入必要的时间和精力，承担相应的财力、心理和社会风险并接受金钱和个人满足的回报，来创造具有不同价值的东西。荣斯戴特（Robert C. Ronstadt）认为，创业是一个创造、增长财富的动态过程。财富是由这样一些人创造的：他们承担资产价值、时间、事业的承诺或者承担提供产品与服务危险。中国学者郁义鸿认为，创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖产品或服务 and 实现其潜在价值的过程。创业过程需要付出劳动、承担风险，同时也会收获利益与自我满足。

虽然诸多学者对创业界定的侧重点有所不同，但都指出了创业的共同特质：创新与开拓性、利益与价值的创造与满足、创业活动的社会性。

综上所述，我们可以明确创业的基本概念：“创业”是指在兴趣、理想、责任等观念的推动下，由个体或团队开展的，承担一定风险并以价值、财富为创造目的的，不拘泥于当前资源约束，寻求商业机会，投入知识、技能、资金开创新企业、新事业的价值创造行为过程。创业具有创新性、开拓性、挑战性、持久性等基本特性。

创业有广义和狭义之分。狭义的创业是指创业者从事生产经营活动，开创个人或家庭的事业。广义的创业是指创业者从事各种社会活动，对社会产生积极影响，对国家、集体和群体作出贡献的事业。创业是就业的另一种表现形式，创业不但为自己创造了就业机会，而且也为社会创造了就业岗位。

（二）创业的要素

创业是一项艰苦的事业，也是一个复杂的系统。创业需要很多的前提条件和资源要素。创业不是仅有一个想法、一个机会就可以，也不是依靠创业者的个人聪明就能实现，更不是有了一定的资本就会成功。创业需要在充分发挥创业者的个人素质和能力，集合团队人力资本的智慧，在足够的资金和社会网络支撑的基础上，通过创业目标的指引，才能完成的一个艰苦而复杂的过程。

可以说，创业者、商业机会、组织、资源、价值和创业精神等构成了创业要素。尽管这些要素对于不同类型的创业活动并不完全是必需的，在不同的创业方式中发挥的作用也是不同的，但它们构成了一般创业的基本要素。

1. 创业者

创业者是创业过程中处于核心地位的个人或团队。创业者是创业的主体要素，是创业意识的发起者、创业目标的制定者、创业过程的组织者，也是创业结果的承担者。

个人创业在日常生活中十分常见，但随着社会的发展和进步，团队创业也成为一种重要的创业形式和发展趋势。在团队创业中，团队成员共同承担风险、贡献能力、分工协作、共同创造价值和享有成果。

创业者在创业过程中发挥着关键的推动和领导作用。创业的成败主要取决于创业者的素质、能力和经验，这其中包括创业者的道德品质、心理素养、知识结构、能力水平以及精力和时间，这些都应该是—一个成功的创业者所必须具备的特征和条件。现代风险资本的奠基人乔治·多里奥认为：“宁可考虑向有二流主意的一流人物投资，绝不向有一流主意的二流人物投资。”确实如此，不是每一个拥有技术的科学家或工程师都能够创业成功。创业不仅需要技术，更需要创业者的素质和能力，这是创业成功的第一要素。

2. 商业机会

商业机会是指没有被满足的消费者的需求，它意味着消费者能得到比当前更好的产品或服务的潜力。商业机会就是创业机会，任何的创业实践活动都是从发现和识别商业机会开始的。

研究者认为，在创业的所有要素中，商业机会是关键要素，创业者不仅要发现机会，还要认知机会，产生意愿，并采取创业行动，将其转化为价值，这才是真正意义上的创业。同时强调，改变是使机会多于风险的一种思考方式，创业者应将改变看作是一种机会而加以利用。

3. 组织

组织是协调创业活动的系统，是资源整合的平台，是创业实践的载体。创业者在创业过程中，要努力构建创业型组织，形成以创业者为核心的社会关系网络。

在社会关系网络中，不仅包括新创企业或组织内的人，也包括新创企业或组织之外的人，既包括顾客、供应商、经销商、投资者、合作伙伴，也包括政府官员、社区工作人员等。

4. 资源

资源是创业过程中的各种投入，包括人、财、物、技术和信息。资源不仅包括有形资产，如厂房、机器设备，也包括无形资产，如技术、专利；不仅包括个人资源，如个人技能、经营才能，也包括社会资源，如信息传递、权力影响、情感支持。其中，技术、人力和资金是创业资源要素中最为关键的三个方面。

技术资源是生产产品或服务的重要基础，是创业实践中的手段、途径、工具或方法。产品与服务中的技术含量及其所占比例，是企业或组织满足社会 and 市场需求的重要保障，是核心竞争力。

人力资源是创业的重要资源投入。成功创业的关键在于创业者识人、留人和用人，组成创业核心团队，并以此为基础制定规范的政策制度，构建有效的组织结构，建立良好的组织文化，形成良性的运行机制。

资金资源对于处在不同发展阶段的企业或者组织来说都是非常重要的因素。从创业的角度看，创业资本是创业的关键要素。我国台湾一家咨询公司总结了 1 000 个创业失败案例，创业资金的匮乏是创业失败的重要原因之一。

5. 价值

价值表现为创业者为社会提供优质产品和良好服务。创造价值既是创业者成功的必要条件，也是创业者对社会的巨大贡献。无论是经济价值，还是社会价值，价值最大化是创业者追求的目标。正是通过价值的创造，人类社会的财富才能日益增多，人们的生活才会变得丰富多彩。

6. 创业精神

创业精神是指创业者的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。创业精神的本质特征就是将创业意识、创业思维与创业实践结合起来，通过追求商业机会，借助于创新来满足社会需求，并产生结果和价值。所以创业需要创业精神，没有创业精神的创业不会成功，也不能称之为创业。

二、创业的类型与功能

创业按照不同的标准，可以划分为不同的类型。了解创业类型可以使创业者结合自身条件，进行决策比较，选择合适的创业类型。

（一）创业的类型

1. 生存型创业和机会型创业

生存型创业。创业者在无其他合适职业选择的情况下从事的创业属于生存型创业。生存型创业以满足自身目前的生活或精神需求为立足点。

生存型创业者包括以下几种类型：a. 部分城镇下岗职工；b. 部分进入城市的农民；c. 部

分刚刚毕业的大学生；d. 其他人员。

生存型创业大多属于复制型和模仿型创业，创业项目多集中在餐饮、美容美发、商业零售、房地产经纪等比较容易进入的生活服务业，一般规模较小，竞争比较激烈。清华大学的一份调查报告表明，我国生存型创业占创业者总数的90%左右。对于生存型创业者来说，要想做大做强，必须克服小富即安的惰性，善抓机遇，走机会型创业的道路。



案例链接

中国拥有法拉利的第一人：李晓华

李晓华，香港华达投资集团董事局主席，1951年1月18日生于北京。1968年，16岁的李晓华被卷入上山下乡的大潮，同成千上万的知识青年一道去了北大荒。在黑龙江生产建设兵团，他一干就是8年。1976年，李晓华终于辗转回到北京。他不忍心再给操劳了半辈子的母亲增加负担，开始了一个男子汉的拼搏。他当过锅炉工、炊事员，还做过贩卖服装的小生意。在日本留学期间，他一边打工一边学习日语，曾经在餐馆里洗过碗、端过盘子，也在日本商社里当过学徒。这段生活留给他的最大收获，是学到了日本人坚韧不拔、刻苦认真的精神。一年以后，他开办了自己的公司。凭着敏锐的商业眼光，他争取到了“章光101毛发再生精”在日本的代理权。在他的积极运作下，“101”产品在日本家喻户晓，李晓华的名字也为越来越多的日本人所熟知。他被日本新闻界称为“中国学子中的佼佼者”，时任日本首相海部俊树接见了她，称赞他是“中国最优秀和最有智慧的企业家”。在日本获得成功，李晓华没有停下脚步，他果断地挥师南下，在香港问鼎房地产业，在东南亚投资高速公路。他迎着风险开“顶风船”，当别的商家纷纷退缩撤退的时候，他却正确分析形势，选择了进攻。他看准时机买楼、卖楼，还没等人家从胆战心惊中缓过神来，他已再次获得成功。就这样，李晓华以过人的智慧和勇气，完成了自己的创业“三步跳”。

他的事业如日中天，不但在中国香港、日本、欧美建立了自己的公司，还在中国内地数省投资办厂，业务领域包括房地产业、机械制造、家用电器、塑料制品、商业投资、食品加工、餐饮娱乐和旅游业等。他成了名副其实的实业家，成为中国大陆屈指可数的亿万富翁之一。

曾经在儿时连公共汽车也舍不得坐，天天跑步上学的李晓华，是中国最早拥有名牌私人轿车的企业家之一。为了给中国人扬扬名气，也为了给自己做做广告，他买下了连厂商都以为中国人买不起的“法拉利”跑车。为了更好地拓展海外市场，他聘请了澳大利亚前总理霍克作为自己的顾问。

资料来源：<http://baike.baidu.com/view/67805.htm>

机会型创业。机会型创业是指创业者发现市场中的商机而选择的创业。机会型创业以满足自身愿望、兴趣与价值为出发点。

例如，政府工作人员辞职“下海”，现有企业的员工辞职，他们创建新的企业通常都属于机会型创业。从事机会型创业的人通常不会选择自我雇用的形式，而是具有明确的创业梦想，进行了创业机会的识别和把握，有备而来。



案例链接

李嘉诚的发家史

1948年,20岁的李嘉诚创办长江塑料厂,10年后成为香港“塑胶花大王”。但此时李嘉诚意识到,塑胶行业高利润势必会导致激烈的竞争,于是开始寻找下一个机会。20世纪50年代末期香港经济开始复苏,世界各国投机家纷纷涌入香港,由于经济和人口的迅速增长,香港土地价格上升,李嘉诚果断地转向房地产业。

20世纪60年代中期,内地发生了“文化大革命”,很多富豪纷纷逃离香港,廉价抛售产业,李嘉诚却反其道而行之,大量收购。80年代此幕再次重演。之后,李嘉诚旗下的资产涉足的港口、石油、电信、IT等,无一不体现出对时代走向、对机会的准确把握。

2. 独立型创业和合伙型创业

独立型创业。独立型创业是指创业者独自创办企业或组织,表现为独立决策、产权清晰、利润独享、自担风险。个体工商户或创办个人独资企业等,就属于独立型创业。

这类创业活动的特点在于企业或组织由创业者自主掌控,按自己的思路经营管理。由于创业资源准备相对比较困难,也受创业者个人能力的制约,独立型创业的风险很大。

合伙型创业。合伙型创业是指创业者与他人合作,或由团队共同创办企业或组织,表现为集体决策、共同出资、共享收益、共担风险。如同学或朋友之间合作创办一个有限责任公司,就属于合伙型创业。

这类创业活动的特点就是缓解了融资的问题,形成了团队合力,降低了创业风险。但由于合作者在经营管理过程中容易产生分歧,也极易发生利益冲突,导致内部管理成本提高。



案例链接

新东方的团队创业

俞敏洪,男,汉族,1962年出生,江苏江阴人。北京大学西语系毕业,1993年创办北京新东方学校,2003年成立新东方教育科技集团。现任新东方教育科技集团董事长兼总裁、民盟中央委员、民盟中央教育委员会副主任、全国青联常委、中国青年企业家协会副会长。

王强,北京大学英语系文学学士,美国纽约州立大学计算机硕士,美语思维口语学习法创始人。

此外,新东方创业团队的核心人员还有徐小平、包凡一、钱永强、周成刚、杜子华等。

2006年9月7日,新东方在纽约证券交易所成功上市,目前,新东方占有全国60%以上的出国英语培训市场。

3. 创新型创业、从属型创业和模仿型创业

创新型创业。创新型创业是指创业者通过新的产品或服务,填补市场空白进行创业。

例如：“农夫果园”在产品属性的设计上独辟蹊径地创造了“橙+胡萝卜+苹果”以及“菠萝+芒果+番石榴”的混合口味概念作为突破口，从而在强手林立的果汁市场中建立起了产品独特的优势。海尔针对四川等地农民的习惯，推出既可以洗衣服又可以洗地瓜的“红薯洗”洗衣机。

从属型创业。包括两种形式：a. 与大型企业协作。在企业价值链中，做其中一个环节或者承揽大企业的外包业务。例如，宝洁公司将在天津的物流业务（仓储、配送）外包给中外运天津久凌公司。b. 加盟连锁、特许经营，利用品牌优势和成熟的经营管理模式，可减少经营风险，如麦当劳、肯德基等。

模仿型创业。模仿型创业是指创业者看到他人创业成功后，采取模仿和学习的方式进行的创业活动，特点是投资少，见效快，能迅速进入目标市场。例如：国美电器 1987 年 1 月 1 日在北京成立，开创了中国家电连锁经营的先河，并取得了巨大的成功；随后，苏宁电器于 1990 年 12 月成立。

（二）创业的功能

创业的功能包括个体功能与社会功能。

1. 个体功能

个体功能是指创业活动对创业者个体自我价值实现的重要作用。创业活动有助于创业者将创业欲望转化为现实：在创业过程中，创业者将学识、经验和能力付诸实践，转化为生产力。创业活动有助于提升创业者的个人综合素质：创业活动独有的创新性、开创性特点，使创业者不得不面对市场调研、经济条件分析、经营策略、领导者素质等多个方面挑战，需要创业者在生产、策划、销售等多个环节不断创新，在市场的激烈竞争中不断迎接各方面的挑战；在应对挑战和创造机会的过程中，创业者的能力和素质得到提高。创业活动有助于提升创业者的抗压、抗挫折能力：创业中不可预知的风险有助于培养创业者的创新意识与挑战精神。

2. 社会功能

社会功能是指创业活动对社会发展的重要价值。创业是一种多元化、广泛性的社会实践活动，创业使得市场活动的主体得以不断增加，拓宽了就业渠道，创造了就业机会；创业者提供的技术研发能力、产品更新升级、提高服务水平等，满足了消费人群的多种需求；创业活动提高了知识能力转化为生产力的效率，有助于增强市场活力，推动经济结构转型，从而有助于加速经济增长。

三、创业精神的本质

阿里巴巴的创建者马云在《马云谈创业》一书中指出：“对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。困难不能躲避，不能让别人替你去扛。九年的创业经验告诉我，任何困难都必须你自己去面对。创业就是面对困难。”

创业精神是创业者在主观意识中形成的有关创业的活动的认识、想法、观念、情感与态度，是创业者在创业过程中的重要行为特征的高度凝练，主要表现为勇于创新、敢担风险、团结合作、坚持不懈等。

创业精神的本质涵盖多个方面，主要包括以下四个基本内容。

（一）勇于创新，开拓进取

创业是创业者在主观意愿引导下的自觉行为过程，创业者需要根据自身条件积极主动地寻求机遇，克服各种不利因素，争取个人能力价值的发展空间，有所作为、有所成就。创业过程充满艰辛与竞争，要获得成功，就必须具备开拓创新的精神。“千里之行始于足下”，创业者在创业过程中，无论是采取独立创业还是加盟连锁等方式，都要经历企业从无到有的发展过程。因此，创业者首先必须具备突破常规、勇于创新的精神，不断开拓进取。要发现新商机、推广新理念、开发新产品、研发新技术、组建新组织、开辟新市场、完善新服务，将自己的创业兴趣、创业理想勇于付诸实践。创新是创业的核心。

（二）敢担风险，沉着应对

创业是机遇与挑战并存的活动，不担当一定的风险直接获得收益的经营仅是个别案例，并且这样的企业也不会有广阔的发展前景。创业过程本身具有不可抗的动态性与复杂性。在市场经济的大潮中，企业的发展受资金、经济杠杆、供求关系等多方面因素的制约。同时，创业者虽然拥有开拓进取的无限渴望与激情，但他们作为“年轻”的管理者，在经营理念、营销经验、市场商机判断等方面仍存在诸多不足。这些因素导致创业者的创业过程必然经历诸多风险，这些风险不仅包括经济方面，还包括精神方面。创业风险是不可预知、难以避免的，甚至是创业的致命因素。企业发展不可能一帆风顺，风险不可避免，许多创业者的成功之道是险中求胜，或是失败后痛定思痛，东山再起。在创业过程中幻想躲避一切风险、只想稳中求胜是不切实际的，对于不可避免的风险应该勇于担当。尤其是身处逆境时，要保持头脑清醒、心态平和、戒骄戒躁，克服悲观绝望的情绪，在处理过程中沉着应对、冷静分析，尽量使不利因素降到最低限度。具备应对风险的良好心理素质是创业者成功的必备条件之一。

（三）团队合作，艰苦奋斗

企业作为完整的市场运作个体，它的构成包括生产、销售、策划、财务、技术研发等多个部门，创业者不可能完全依靠自身的单打独斗成为管理经营的多面手。作为创业计划的倡导者与主要践行者，他需要财务管理、市场营销等方面的合作者为他提供创业所需的各项支持与帮助。作为创业团队的一个成员，他需要合作者提供对企业发展、策略调整、理念更新等方面的建议与意见。“兄弟齐心，其利断金”，只有坚持团队合作的精神，共同奋斗，群策群力，创业者才能实现自己的创业目标。国家与地方对创业的相关政策与资金支持、企业生存的环境、企业内部的人际关系与团队合作，是企业发展不可或缺的“软”环境。团队成员的相互信任、协作与分享，有利于凝聚共同意识，不断前进。

（四）坚持不懈，勇往直前

苏轼在《晁错论》中云：“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志。”指出了坚韧不拔的精神对事业成功的必要性。李嘉诚认为：“创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密。”创业者创办的企业规模大小各异、经营

方针百花齐放，有的企业虎头蛇尾，曾经轰动一时，最后的结果是昙花一现；有的企业虽无风光无限、谁与争锋的迅猛势头，却是步步为营，稳扎稳打，逐步提升。创业者之所以能够投身于创业，是他们在创业之前对自己有足够的自信，相信“爱拼才会赢”，相信“一分耕耘一分收获”。但是在创业过程中不可预知的各种挫折、风险使许多创业者失去了曾经的自信、曾经的理想。许多人在未成功之时，因为迷茫而丧气，因为困难而退缩，因为挫折而放弃。如果创业者在挫折面前不能坚持不懈、持之以恒，只能面对创业失败的结局。创业者应有恒心、有毅力，面对困难与挫折不气馁、不言败，要有坚持不懈的精神与气魄，勇往直前。



拓展链接

创业精神的五大要素

我们经常听那些有名的企业家说起在他们还没有运作百万美元规模的公司之前，借着在街边售卖饮料、在车库里生产些小玩意，逐步培养起自己的经商技能。看起来好像每一位成功的大人物都是为了商业而生的。

不过企业家到底有哪些与众不同之处呢？是什么令某些人能够充满自信地积极面对失败挫折，先人一步达成自己的目标呢？

创业精神是一种天赋。我们可以从下面这些企业家身上体会创业精神的定义和本质。

a. 激情 (Passion)。

没有人能比维京集团 (Virgin Group) 创始人理查德·布兰森 (Richard Branson) 更理解“激情”一词的含义。布兰森的激情，从他对创建公司的强烈欲望中可见一斑。始建于1970年的维京集团，目前旗下拥有超过200家公司，业务范围涵盖音乐、出版、移动电话，甚至太空旅行。布兰森曾打过一个比方，“生意就好像公共汽车，总会有下一班车过来。”

b. 积极性 (Positivity)。

亚马逊 (Amazon.com) 创始人杰夫·贝索斯 (Jeff Bezos) 非常清楚积极思考的能量，他以“每个挑战都是一次机会”为座右铭，把一家很小的互联网创业公司，发展成全球最大的书店。

亚马逊于1995年7月正式启动，两个月内就轻松实现每周2万美元的销售额。20世纪90年代末，互联网公司纷纷倒闭，亚马逊的股价也从100美元降至6美元。雪上加霜的是，一些评论家预测，美国最大的书店巴诺 (Barnes & Nobles) 启动在线业务，这将彻底击垮亚马逊。紧要关头贝索斯挺身而出，向外界表达了乐观和信心，针对批评言论，他还一一列举公司的积极因素，包括已经完成的和准备实施的。

贝索斯带领亚马逊不断壮大，出售从图书到衣服、玩具等各种商品。今天，亚马逊年度营收已超过百亿美元，这很大程度上要得益于贝索斯的积极思考。

c. 适应性 (Adaptability)。

具备适应能力是企业家应具备的最重要的特质之一。每个成功的企业家都乐于改进、提升或按照客户意愿定制服务，以持续满足客户所需。

Google 创办人谢尔盖·布林 (Sergey Brin) 和拉里·佩奇 (Larry Page) 则更进一步，他们不仅对市场变化及时反应，还引领发展方向。凭借众多新创意，谷歌不断引领互联网发展，