

21世纪高等院校教材

大学生创业素质论

DAXUESHENG CHUANGYE SUZHILUN

黄詹媛 李海峰 主编

赠送配套电子课件



北京交通大学出版社
<http://www.bjtup.com.cn>

21 世纪高等院校教材

大学生创业素质论

主 编 黄詹媛 李海峰
副主编 刘 晨 宋 媛
参 编 李 芳 李 晶 杨新华

北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书紧扣《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》，重点分析了大学生创业者应该具备的知识素质、能力素质、心理素质、伦理素质以及个性品质五大方面的内容，旨在帮助大学生掌握创业的基础知识和基本理论，了解创业的法律法规和相关政策，激发大学生的创业热情，提高学生的社会责任感、创新精神和创业能力，从而提升创业素质。

本书可作为普通高等院校创业教育的系列教材之一，也可为广大创业者提供参考。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

大学生创业素质论 / 黄詹媛，李海峰主编. — 北京：北京交通大学出版社，2013.7
(21 世纪高等院校教材)

ISBN 978 - 7 - 5121 - 1553 - 8

I. ① 大… II. ① 黄… ② 李… III ① 大学生 - 创造教育 - 素质教育 - 高等学校 - 教材 IV. ① G640

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 179316 号

责任编辑：熊 壮

出版发行：北京交通大学出版社

电话：010 - 51686414

北京市海淀区高粱桥斜街 44 号

邮编：100044

印刷者：北京时代华都印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185 × 230 印张：9.75 字数：231 千字

版 次：2013 年 7 月第 1 版 2013 年 7 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5121 - 1553 - 8/G · 200

印 数：1 ~ 7 000 册 定价：22.00 元

本书如有质量问题，请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评，我们表示欢迎和感谢。
投诉电话：010 - 51686043，51686008；传真：010 - 62225406；E-mail: press@bjtu.edu.cn。

前言

创业是极具挑战性的社会活动，是对创业者自身智慧、能力、气魄、胆识的全方位考验。对于大学生而言，创业的过程，将是一个充满困难、挫折甚至失败的过程，它要求创业者必须提前练就较强的创业素质和创业本领，才不至于事倍功半，半途而废。近年来，创业、大学生创业已经成为时髦词汇，创业型大学生正在成为世界范围内的一支主要力量。树立创业意识，培养创业素质，掌握创业技能是当代大学生的使命和责任。

所谓大学生创业，是指大学生创建并拥有创业型企业，且以企业经营为职业的过程。这个过程一般在学校期间通过学习和实践积累经验，到毕业时即开始具体实施并得以逐步发展。

党和国家对大学生的创业高度重视。2009年1月，中华人民共和国国务院办公厅在《关于加强普通高等学校毕业生就业工作的通知》中指出：“鼓励和支持高校毕业生自主创业。鼓励高校积极开展创业教育和实践活动。有创业意愿的高校毕业生参加创业培训的，按规定给予职业培训补贴。强化高校毕业生创业指导服务，提供政策咨询、项目开发、创业培训、创业孵化、小额贷款、开业指导、跟踪辅导的‘一条龙’服务。各地要建设完善一批投资小、见效快的大学生创业园和创业孵化基地，并给予相关政策扶持。鼓励支持高校毕业生通过多种形式灵活就业，并保障其合法权益，符合规定的，可享受社会保险补贴政策。”2010年5月，教育部在《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》中指出：“大学生是最具创新、创业潜力的群体之一。在高等学校开展创新创业教育，积极鼓励高校学生自主创业，是教育系统深入学习实践科学发展观，服务于创新型国家建设的重大战略举措；是深化高等教育教学改革，培养学生创新精神和实践能力的重要途径；是落实以创业带动就业，促进高校毕业生充分就业的重要措施。”并从统筹做好高校创新创业教育、创业基地建设和促进大学生自主创业工作三个方面提出了18条意见。

创业者并不是特殊人群，具备一些独特技能和素质有助于成功创业。大多数创业能力可以通过后天培养而获得。创业者可以通过创业教育培养和提高创业素质和能力。为了帮助大学生掌握创业的基础知识和基本理论，熟悉创业的基本流程和基本方法，了解创业的相关法律法规和相关政策，激发大学生的创业意识，提高学生的社会责任感、创新精神和创业能力、提升创业素质，我们在认真学习和借鉴国内外的最新研究成果的基础上，针对大学生的特点，编写了这本《大学生创业素质论》。

全书具有以下特点。

(1) 体例新。每一章、每一节乃至每部分内容均尽可能采用“典型事例——科学说理——解决对策”的体例，针对大学生身边的实际案例和大学生关心、需要解决的问题组

织教材内容,以帮助大学生解决创业实际问题,提升大学生创业素质为出发点,提高教材的针对性和实用性,把传统说教风格的教材改变为了一本通俗读物,让大学生愿意读、喜欢读。

(2) 目标新。本教材以大学生为对象,以教会大学生提高创业知识素质、能力素质、心理素质、个性品质为目标,提供大量的案例,从思维和方法层面引导大学生不断提高,把教材编成一本工具书,让大学生学完之后觉得有用、受益,愿意保留此书。

(3) 实用。教材内容针对大学生的特点,把需要、认识与创业三者结合起来,既便于读,又便于查阅。在帮助学生增强创业观念,提高创业素质的同时,解决成长成才过程中遇到的实际问题,让课堂真正成为学校人才培养的主渠道,因此本教材对广大大学生来说亦是一本不可多得的参考书。

本书由西安外事学院黄詹媛、李海峰担任主编,刘晨、宋媛担任副主编,整个编写工作由黄詹媛、李海峰、刘晨、宋媛、李芳、李晶、杨新华共同完成。

本书在编写过程中,参考了大量的文献,书后只列出了其中的一部分,在此一并向文中涉及的所有文献的作者表示衷心的感谢!鉴于编者水平有限,书中难免有不足之处,希望广大读者多提宝贵意见,以便本书在今后修订时改进。

2012年8月1日,教育部制定并颁布了《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》(教高厅〔2012〕4号)。《要求》从教学目标、教学原则、教学内容、教学方法、教学组织提出了普通本科学校创业教育教学基本要求。我们的书稿内容与《要求》的相关精神完全吻合,我们期待,这本《大学生创业素质论》将有助于培养和提高大学生创业者的创业素质!

编 者

2013年6月

目 录

绪论	(1)
一、创业的基本知识	(1)
二、创业精神	(8)
第一章 创业者的知识素质	(10)
第一节 创业者应具备的经营管理知识	(11)
第二节 创业者应具备的相关法律知识	(26)
第三节 创业者应具备的经济、金融、保险知识	(32)
第二章 创业者的能力素质	(38)
第一节 学习能力	(39)
第二节 决策能力	(45)
第三节 创新能力	(50)
第四节 专业技术能力	(55)
第五节 人际交往能力	(60)
第三章 创业者的心理素质	(66)
第一节 独立性	(67)
第二节 敢为性	(71)
第三节 坚韧性	(77)
第四节 自制性	(82)
第五节 适应性	(86)
第六节 合作性	(90)
第四章 创业者的伦理素质	(96)
第一节 创业伦理概述	(97)
第二节 创业者的伦理素质	(101)
第三节 创业个体和创业团队伦理素质的影响因素	(110)
第四节 创业者伦理素质自我提升的基本原则	(113)
第五章 创业者的个性品质	(126)
第一节 个性品质的基本知识	(127)
第二节 创业者的八大个性品质	(131)
参考文献	(147)



绪论

案例导入

我是一名高职学生，有一天，我在堵车的途中看见一个写着“真空墨盒加墨”的广告牌。我的打印机使用量很大，墨盒用得很快，可每次买新墨盒的费用又很高，对于我这个学生来说，有点承担不起。于是，第二天我抱着试一试的心态去看了一看，工作人员告诉我，不用额外买什么，把用完的空墨盒拿来灌上墨就可以了，价格绝对划算。我从熟人那里按进价买还要180元一个的墨盒，到这儿来灌一次墨只需30元，而且工作人员告诉我灌进去的是进口的爱普生墨。我灌了一个回家试试，效果还真的不错，和换了新的墨盒没有什么两样。

我很好奇，就上网查了有关资料。原来，墨盒也像电池一样不能回收，对环境有很大的污染，所以，“墨盒加墨”技术在发达国家已经被推广使用很久了。过了几天，那家企业对我做回访。在谈话中，我了解到，他们企业刚从上海进入北京，正处在扩大知名度的阶段。于是，我和一个朋友合伙租了一个“小门面”，并办理了有关营业手续，他出资并负责购销，我负责宣传，每成交一笔，我从中获得一定提成。自从我贴了广告以后，每天都有几个人进来询问，每天都能有几笔买卖，渐渐地我发现，这个小业务还有不小的市场。接下来，通过老师的指点，我开始进行实地的调研。通过调研，我更加明确了方向，也进行了初步的可行性分析。

在调研过程中，我还发现了很多以前没有考虑周全的问题。例如，我发现还有几家企业也有这项技术，我可以通过比较，找到价格更合适、沟通更便利的企业来合作。而且，我还可以为附近的客户提供上门服务。这样，我可以通过服务创新来赢得一批客户。如今，我的创业计划正在顺利实施。

（资料来源：《中国教育报》2004年7月）

大学生该如何创业？要想创业成功，应该具备哪些素质？要具备这些素质，现在该做些什么？本书的目的就是帮助读者解决这些问题。

一、创业的基本知识

创业是一门科学，要想创业，首先必须熟悉与创业相关的基础知识。

（一）创业的概念

1. 创业的定义

创业的原始含义是指发现别人不曾发现的机会，并把这一机会转化为生意。其现代意义是指发现和捕捉机会，通过产品 and 市场创新创建新企业，实现其潜在价值的过程。简单地说，创业就是发现和把握商机，创建新企业，但又不只是开办一家企业，创业是一种不拘泥于当前资源约束、寻求机会、进行价值创造的行为过程。

2. 创业三要素

创业的要素有如下三点。

（1）发现机会。机会也称为机遇，包括政策、技术、信息、资源等各方面的因素。机会是创业的重要条件和首要因素，只有善于发现、捕捉和利用机会，创业才能成功。

（2）利用所发现的机会，创建新企业。创建新企业，也就是在新企业中进行产品 and 市场创新，以满足人们的某种需要，从而实现新企业的发展壮大。创造新颖的产品是从事第一产业和第二产业的创业；创造新颖的服务是从事第三产业的创业。市场创新是指新颖的产品和服务符合社会需求，能够满足人们的某种需要。

（3）实现潜在价值。潜在价值包括创业者的自身价值和生产要素（如劳动力、资金、资源、信息、技术等）的价值。实现其潜在价值是指实现创业者和生产要素的原有价值，并由此创造新价值，从而达到盈利的目的。

案例 1

警觉的温州人

2002 年 1 月 1 日，欧元纸币和硬币进入欧元区 12 国流通领域。2002 年 2 月 28 日，欧元区成员国放弃原有货币的法定兑换率，旧币彻底退出流通领域。

5 欧元纸币为灰色，长和宽分别是 120 mm 和 62 mm；10 欧元纸币为红色，长和宽分别是 127 mm 和 67 mm；20 欧元纸币为蓝色，长和宽分别是 133 mm 和 72 mm；50 欧元纸币为橘黄色，长和宽分别是 140 mm 和 77 mm；100 欧元纸币为绿色，长和宽分别是 147 mm 和 82 mm；200 欧元纸币为赭石色，长和宽分别是 153 mm 和 82 mm；500 欧元纸币为紫罗兰色，长和宽分别是 160 mm 和 82 mm。

通过以上的信息，温州商人发现新发行的纸币比原成员国的旧货币都大出不少，于是得出结论：欧洲人的旧钱包小了！他们立即为新发行的欧元纸币赶制了新钱包，并利用这一机会取得了相当可观的经济效益。

（二）创业的类型

1. 按创业主体分类

按创业主体可分为以下两类。

（1）个人创业：以个人为主并雇佣部分员工进行的简单创业活动。

（2）公司创业：两个或多个人合伙，按现代企业制度的方式正式注册，并建立一套完善的管理和工作制度进行创业的活动。

2. 按起点类型分类

按起点类型可分为以下两类。

（1）创建新企业：利用新发现和掌握的商机创建新企业，通过产品创业和管理创业实现盈利的创业活动。

（2）公司再创业：公司通过产品革新和管理营销模式的革新使企业获得更强生命力的创业活动。

3. 按层次不同分类

按层次不同可分为以下三类。

（1）基于产品创新的创业：在原有设备不变的情况下，通过对新产品的开发生产进行的创业活动。

（2）基于市场营销模式创新的创业：生产产品未变，或面对市场同类产品的竞争，采用新的营销理念、方法、模式进行的创业活动。

（3）基于企业管理体系创新的创业：对企业原有规章制度、工作程序、分配方式等一系列管理体系进行改革完善的创业活动。

4. 按创业动机分类

按创业动机可分为以下两类。

（1）机会型创业：因为某个机会的吸引而选择创业，也称为主动创业。

（2）生存型创业：没有找到合适的工作，仅仅是为了谋生而选择创业，也叫被动创业。

据有关资料显示，在中国的创业活动中，主动创业者占 40%，被动创业者占 60%，而在美国，这个比例分别是 90% 和 10%。

（三）创业获利模型

1. 基本生意经

1) 低买高卖

低买是获得利润的前提，高卖则须基于产品或服务要满足客户的需要。在低买高卖的过程中，要注意保持自身良好的信誉和较高的管理水平。

2) 早收晚付快周转

早收就是进账及早收进来，晚付就是支付款推迟支付，快周转是资金回笼要快。房地产开发商进行的房屋“预售”是典型的“早收”，产品“代销”是典型的“晚付”，而厂家的

“薄利多销”可使得资金做到“快周转”。“早收晚付快周转”是人人皆知的一个道理，但要真正做到这一点，必须要有很高的经营管理水平和很强的经营意识。为了进一步了解如何做到早收晚付快周转，可以进行相关调查（表0-1）。

表0-1 获利模型调查表

调查项目	调查结果
怎样进行低买	
怎样进行高卖	
怎样保持良好信誉	
怎样破坏商业信誉	
怎样实现早收晚付快周转	

2. 创业思路、项目与商机

创业的失败率很高，其中一个重要原因是很多创业者分不清创业思路、创业项目和创业商机的区别，并且，创业思路或创业项目往往被高估。

创业思路就是一种创业想法，是观念上的东西；创业备选项目是创业思路的具体化。一个创业思路可以展开成一系列的产品或服务，也可以是一种营销模式或者一套新的管理体制；备选项目既可能隐含商机，也可能是藏有陷阱。商机则是一种未被别人发现的或未被满足的需求，是具有潜在增长、一定规模、较高回报，与创业者相适宜和具有明显风险的创业备选项目。

案例2

保龄球馆

体育系的大学生小王毕业后回到他家所在的县城，发现这里没有一家保龄球馆。他做了一下测算：全县有20多万人口，其中城镇人口4万，如果全县每年每10人中有一人来打一次球，每次收费100元，那么年收入就是200万元；如果城镇里每4人中有一人一年来打一次球，年收入也有100万元，因此他觉得这是一个好项目，便借款、贷款投入280万元建起了县城首家保龄球俱乐部。可是开业后，一天也来不了几个人，不久小王就破产了。

案例告诉我们，从备选项目到形成商机，一定要经过商机识别，也就是风险评估。未经商机识别的创业思路和创业项目中十有八九是玫瑰色的创业陷阱。识别创业陷阱的方法有如下几点。

(1) 狐狸原则。该项目所在的行业是否有实力雄厚的“霸主”？他们为什么不做该项目？

A. 没有发现

B. 不屑做

C. 太麻烦不愿意做

D. 有陷阱

如果没有发现那就可以作为商机考虑。

案例3

房地产开发

某地一庙宇附近有许多空地，地价十分便宜，而当地的房价又非常高。房地产开发商马经理觉得这里有巨大的商业利益，便在其附近开发了一栋23层的居民楼，但是这栋居民楼一间房子也没有卖出去。原来，此地的人特别迷信，庙宇是“阴人”住的地方，阴盛自然阳衰，所以当地人认为那些地带是不适合“阳人”居住的。不得已，马经理只得把房子转让给政府作为廉租房使用。

(2) 螳螂原则。该项目能否给消费者带来立竿见影的利益点？启蒙教育周期有多长？

A. 有立竿见影的利益点

B. 该项目的启蒙教育周期很长

如果答案是A，那就可以考虑了。雀巢咖啡进入中国市场时，从咖啡的起源，喝咖啡的益处、习惯和方法等方面，前后用了两年多的时间让中国人了解并熟悉咖啡，光是广告费就投入了几个亿，才使得中国人慢慢开始接受咖啡，逐步取得了可观的经济效益。至今我们还能记起初尝咖啡的那种苦味和“滴滴香浓，意犹未尽”的广告词。

(3) 照镜子原则。你的资源能否养得起该项目？

A. 力所能及

B. 很勉强

C. 力所不及

看看城市里那些“烂尾楼”和许多随建随关的工厂就知道这个原则的含义了。某集团总裁在事业成功后，为在上海建设世界第一高楼导致债台高筑，不得不从头再来；思念集团2006年起决定从房地产行业退出等案例都昭示着“照镜子”的重要性。

(4) 评价。

A. 好项目

B. 一般项目

C. 说不清

D. 陷阱

好项目就可以作为备选，一般项目需要加工，如果是陷阱就要注意不能“陷”进去。

3. 怎样形成创业思路

1) 在不满意中找思路

人们未被满足的需要常常最容易被发觉。不满意是商机之母，在不满意中能够发现大量的创业思路和创业项目，创业者要成为不满意的有心人（表0-2）。

表0-2 不满意中找思路调查表

项 目	对什么不满意	为什么不满意	发现创业思路
衣			
食			

续表

项 目	对什么不满意	为什么不满意	发现创业思路
住			
行			
其他			

2) 在环境中找思路

一个人所处的大环境不外乎政治、经济、社会和技术几方面，具体的商业环境则包括供应商、顾客、竞争者、政府、公众等。

从环境中找思路要考虑到以下这些方面：供应商所提供的人、财、物启发了企业应该把握什么样的机会；顾客的现实需要和未来需要能否预测，他们的需要蕴藏什么样的变化或有什么不满意的地方；竞争者的产品或服务有哪些特点，对企业将要开展的经营活动有什么样的威胁；政府的政策导向是什么，近期会不会有什么变化或调整；身临其境的公众能感受到哪些因素的影响。

3) 在调查研究中找思路

调查研究找思路分为项目基本确定后的市场调查和通过市场调查找思路。无论其目的是什么，调查了解是创业前必不可少的一个步骤。

4) 在“热”和“变”中找思路

在“热”和“变”中找思路也就是从热点和变化之中找思路。

①“热”和“变”中的思路。如果私有高档住宅是物业管理之母，那么私人轿车之子是什么？视觉产品之子是什么？市民收入水平提高后蕴含的商机是什么？

案例 4

小林的柳树

为帮助某山区人民脱贫，县乡两级政府利用国家的农业扶助资金引导当地山民种植各种果树。在政府的鼓励倡导和技术支持下，大家热情高涨，全村的山地几乎都种上了果树，唯独小林在自家的地里种满了柳树。两年后山民的果树进入了成熟期，小林用自家的柳条编了大量的果筐，同样取得了可观的经济效益。

②容易成功的时机。在产品市场的形成与发展过程中，根据消费者的需要推出适合潜在市场的产品或服务的市场具体化阶段和按高度独立的产品重新进行产业化整合的市场再结合阶段是创业最容易成功的时机。热点中收集创业思路的调查见表 0-3。

表 0-3 热点中收集创业思路的调查

热点产业与社会热点现象	市场具体化阶段思路	市场再结合阶段思路
网络时代到来		
高档住宅产业		
轿车走向家庭		
计算机的家庭化		
旅游业兴起		
独生子女		
食品安全		
文明病增多		
.....		

4. 怎样把点子展开成备选项目

1) 思路展开法

汽车进家庭：销售汽车、汽车维修、销售汽车配件、汽车美容、汽车库出租、生产移动汽车库、开办停车场、生产汽车装饰品、办汽车俱乐部、收集老爷车、当汽车教练等。

2) 兴趣展开法

有的人兴趣是钓鱼：卖鱼饵、生产制作钓鱼工具、开钓鱼用品商店、开办钓鱼学习班、组织钓鱼活动、出版钓鱼刊物等。

3) 资源优势展开法

强烈的创业欲望和英语技能：办双语幼儿园、开办家教品牌中介公司、办各种英语学校、在网上开办为外国游客提供导游的服务性公司、为出国人员办理中介服务、开办英语书店、开办英语发烧友音像店等。

4) 成功标准展开法

成功标准是每月收入 2 000 元：擦皮鞋店、卖家庭早点、接送社区孩子上学、社区居民点汽车包月清洗、开社区便利店等。

5) 自雇型展开法

创办自雇型企业：开办社区报亭、做家政服务、流动售货、开手工工艺作坊等。

6) 产品型展开法

针对计算机产品：鼠标垫、U 盘、移动硬盘、光盘、影碟包、影碟架、网卡等。

5. 创业形式的选择

要想创业成功，必须根据自身的实际情况，选择最合适的创业形式。根据近几年大学生创业成功者的经验，创业形式一般有以下几种。

(1) 开办自己的企业。开办自己的企业，从头干起，这是很多成就大业的创业者最常用的方法。从头开始虽然相对比较困难，但最大的好处是一张白纸可以描绘出最新最美的

图景。

(2) 合作经营。合作经营是利用原有的企业、公司、农牧场的场地、设备、技术、资金合作生产、加工某种产品。合作经营可以节省大量的时间与精力,缩短创业周期,投入相对比较低。

(3) 加盟特许经营。特许经营是目前世界流行的生意模式。特许经营总部通常有一个成功的生意,并有标准的经营方式,可以像复印机一样复制,如肯德基、麦当劳以及汽车、空调、彩电、摩托车等特约销售、维修等。

二、创业精神

要创业,除了要对创业的基本知识有一定的了解之外,还需要树立创业精神,具备基本的创业素质。

创业精神是创业者在创业过程中的重要行为特征的高度凝结,是指以创新和独特的方式追求机会,最大限度地利用资源创造价值和谋求价值增长的精神,主要表现为勇于创新、敢担风险、团结合作、坚持不懈等,其核心是一种自信、自强、自主、自立、竞争的精神。

(一) 自信

自信就是对自己充满信心。自信心能赋予人积极主动的人生态度和进取精神。要成为一名成功的创业者,必须坚持信仰如一,拥有使命感和责任感;信念坚定,顽强拼搏,直到成功。要相信自己有能力、有条件去开创自己未来的事业,相信自己能够主宰自己的命运,成为成功的创业者。

(二) 自强

自强就是在自信的基础上,不贪图眼前的利益,不安于平淡的生活,敢于实践,不断增长自己各方面的能力与才干,勇于使自己成为生活与事业的强者。

(三) 自主

自主就是具有独立的人格,具有独立性思维能力,不受传统和世俗偏见的束缚,不受舆论和环境的影响,能自己选择自己的道路,善于设计和规划自己的未来,并采取相应的行动措施。自主还要有远见、有敢为人先的胆略和实事求是的科学态度,能把握住自己的航向,直至到达成功的彼岸。

(四) 自立

自立就是凭借自己的头脑和双手,凭借自己的智慧和才能,凭借自己的努力和奋斗,建立起自己生活和事业的基础。21 世纪青年人应该早立、快立志向,自谋职业,勤劳致富,建立起自己的事业。

(五) 竞争

竞争是市场经济最重要的特征之一,是企业赖以生存和发展的基础,也是立足社会不可

缺少的一种精神。人生即竞争，竞争本身就是提高，竞争的目的只有一个——取胜。创业者如果缺乏竞争意识，实际上就等于放弃了自己的生存权利。创业者只有敢于竞争，善于竞争，才能取得成功。

案例 5

比尔·盖茨退学创业

1976年，在美国哈佛大学数学专业学习的大学三年级学生比尔·盖茨发现了计算机软件市场开发的巨大潜在商业价值，毅然决定退学创办自己的企业。他的做法遇到很多亲戚、朋友的反对和劝说，但比尔·盖茨不为所动，并用自己的实际行动说服了亲戚、朋友，最终创建了微软。二十多年后，比尔·盖茨成为世界首富。

当然，本书并不是鼓励在校大学生都去退学搞创业，也不是所有的大学生退学创业后都可以取得成功。比尔·盖茨的成功除了自身的创业精神外，还包含着许多成功必需的条件和因素。时代不同了，面对新经济浪潮的急速到来，新时代的大学生可以不创业，但绝不可没有创业精神。在一定意义上，兢兢业业做好本职工作就是创业。

案例 6

节水马桶

某宾馆行业协会决定对其所在地区的宾馆马桶进行节水改造，将所有8升马桶敲掉换装6升马桶。H校一位大三在校生指出这个方法的不合理性：一是会造成财力、物力上的浪费，二是影响宾馆的正常营业。他将数个乒乓球投入马桶进行试验，发现用4升水既可达到冲洗的目的，更能实现很好的节水效果，于是提出用使用过的2升雪碧和可乐塑料瓶装进沙子放在马桶里，简便地解决了马桶节水问题。这位大学生因此得到了5万元的奖励，毕业后直接成了一家宾馆的高级主管。

◎ 小结

大学生创业是一个充满艰辛甚至失败的过程，它要求创业者必须提前练就较强的创业素质，树立创业精神。通过对若干创业者素质的总结，我们认为，创业者的基本素质包括知识素质、能力素质、心理素质、伦理素质及个性品质等，本书将在接下来的章节逐一进行分析。



第一章

创业者的知识素质

案例导入



许小姐能做老板吗？

许小姐一门心思想做老板。经过7年的努力工作和省吃俭用，她积蓄了一笔资金用来作为开办公司的启动资金，其中10万元做了注册资金，5万元用于流动资金。她认为，个人创业必须要有丰富的工作经验。所以在过去的工作中，她总是分内分外的事全都抢着干，从不计报酬。尤其是经营方面的事，她更是竖着耳朵听，目的就是为了多学点本事，为自己办企业做准备。另外，她认为个人创业必须有一个好的项目。她选择了一个当时的朝阳项目——房地产租赁咨询。

在办齐所有手续后，她勤勤恳恳努力工作，但她怎么也没想到，最初的3个月几乎没有生意，直到第6个月才稍有收入，可生意很不稳定，半年来，她赔了3万元。她开始动摇了，觉得自己是在靠天吃饭，靠运气吃饭。她认为做生意不应该是赌博，肯定是哪儿弄错了。她不想再这样干下去了，她认为不能等到这15万元都赔光的时候才行动。她要去弄明白问题到底出在哪里。第7个月她注销了她的企业。

导致许小姐失败的原因很复杂，但其中一条重要的原因就是她没有充分意识到创业者需要具备一定的知识素质。小企业抗风险的能力本来就很低，如果不准备充分就贸然创业，自然会危机重重。要想创业成功，还要学会怎样避免“打水漂”，即具备一定的知识素质。那么，作为一名创业者应当具备怎样的知识素质呢？

创业者的知识素质是一个较为宽泛的概念，对于创业者而言，应当具备的知识应由所从事的领域来决定，但无论创业从事的是哪个领域，有一些基本的知识素质是作为一个创业者所必备的，这些知识大致由三类构成：一是创业成功所需要的专业技术知识；二是创业之后持续发展的经营管理知识；三是与社会各方面交往所需要的知识。专业技术知识由创业者所

涉及的专业领域来决定,这里无法一一赘述。事实上,每一名创业者要取得创业的成功,都必须具备一种有利于创业的知识结构,这不仅需要具备必要的专业知识、一定的经营管理知识,而且还必须具备综合性知识,如有关政策、法规等知识,以及更广的人文社会科学知识。前两类知识往往是实用性的,一般很容易被创业者注意到,而后一类知识则是一项事业可持续性发展的底蕴,应该得到越来越多的关注。

第一节 创业者应具备的经营管理知识

案例 1

经营饰品店为何失败

一个偶然的机会,我在一个本地网站的二手市场上发现有人要转让一批饰品,出于好奇,我跟那人联系问了问情况。起初我并没有想买,毕竟我毫无这方面的经验。谁知两天后那人又给我打电话,热情地说让我先看看货,迫于情面和女人的爱美心理,我答应了。那人是一个很有气质也很精明的南方妇女。她说要出国,所以想把刚从广州精心挑来的饰品转让出去。据她介绍,做饰品利润非常高。非典时期是利润最少的时候,但就在那时,每月的纯利润还有2 000多元。她的说法让我很动心。我随后又看了看她带来的样品,那些样品很精致,当然标价也很高。她说可以按照标价的两折转让给我,这样无论我怎么卖都不会赔钱的。听了这话,我真的动心了。当我告诉她我现在没有店铺,她又给我推荐了两个地方,并说马上就要出国,要我抓紧时间决定,还有别人也在跟她联系。于是,我去了她推荐的其中一个地方。那里是一个国际商业中心,市场组成大部分是小商铺,面积也就四五平方米,月租金1 000元左右。这样的条件我觉得还可以接受。正巧,这里还有几处空商铺,都写着转租。我试着联系了几家,有一家位置不错,租金也比较低。

其实,我也怀疑过这里生意不好,可是问了几家店主,他们都说现在刚开业没多久,商铺嘛,肯定要养一段时间的,这个商厦有政府的投资,不会垮的。我想了想,觉得这个说法还是有道理的,反正我做兼职,也不靠这个买卖吃饭,只要不赔钱就行了,先在这练练呗。

别的都准备好了,现在就剩下人的问题了。我每天都要上班,雇陌生人又不知根底,找谁呢?我想到了待业在家的小姑子,她那么聪明能干,先帮帮忙肯定没问题。跟她一谈,她马上就同意了,说好先帮帮忙等理顺以后再雇人。万事俱备,我觉得上天可能在帮忙吧,什么事都这么顺利,注定我要干这行了。我马上接收下那批饰品并租下店面。谁知,我刚付完钱,小姑子却通知我她要准备考试,帮不了忙了。这是给我的第一个打击,可是如今的情况是箭已在弦,不得不发了,我只能硬着头皮走一步算一步。小姑子不来,大不了雇个人呗。但是第二个打击随后就来了。在办进场手续的时候,商厦宣称二楼是服装商场,不能经