



高等院校财经类专业应用型本科系列教材

创业学

◎主编 徐 刚

CHUANGYEXUE



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>



清华大学出版社

创业学

清华大学出版社

清华大学出版社



清华大学出版社
Tsinghua University Press

高等院校财经类专业应用型本科系列教材

创业学

CHUANGYEXUE

◎主 编 徐 刚

◎副主编 胡 柳 饶 欣 刘 军 张承龙

◎主 审 王林昌

重庆大学出版社

内容简介

创业教育是培养人的创业意识、创业思维、创业技能等各种创业综合素质,并最终使被教育者具有一定的创业能力的教育。本书重点安排了“创业导论、创业者与创业团队、创业机会、创业资源运用与整合、创业计划书、新企业的开办、企业经营管理、网络创业”8章内容。在每章开头通过真实的创业案例引入主题内容,每章的结尾通过自我测试、创业加油站、扩展阅读等内容强化学习成果。通过对本书的学习,可以激发读者的学习兴趣,调动创业热情,增强创业意识,培养创业能力。

本书立意新颖,内容丰富,既可以作为创业教育的学生教材,也可以供各阶层创业者和有志于创业的人士作为参考书。

图书在版编目(CIP)数据

创业学/徐刚主编. —重庆:重庆大学出版社,
2014.8

高等院校财经类专业应用型本科系列教材
ISBN 978-7-5624-8375-5

I. ①创… II. ①徐… 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 146957 号

高等院校财经类专业应用型本科系列教材

创业学

主 编 徐 刚
副主编 胡 柳 饶 欣 刘 军 张承龙
主 审 王林昌
责任编辑:范 莹 版式设计:范 莹
责任校对:秦巴达 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行
出版人:邓晓益
社址:重庆市沙坪坝区大学城西路 21 号
邮编:401331
电话:(023) 88617190 88617185(中小学)
传真:(023) 88617186 88617166
网址: <http://www.cqup.com.cn>
邮箱: fxk@cqup.com.cn (营销中心)
全国新华书店经销
自贡兴华印务有限公司印刷

*

开本:720×1020 1/16 印张:18.75 字数:378千
2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷
印数:1—4 000
ISBN 978-7-5624-8375-5 定价:35.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

前言

PREFACE

世界管理学大师彼得·德鲁克认为创业型就业是美国经济发展的主要动力之一,是美国就业政策成功的核心。根据美国有关统计数据显示,近20年来,规模在100人以下的公司创造了美国经济中的绝大部分新就业机会。可以说,新公司的诞生和成长是创造就业机会的发动机。创业观念已经深深地植根于美国文化之中。

就业是民生之本,创业就是就业之基。进入21世纪,科技革命和全球化的影响逐渐加深,创业正逐步成为人们的一种生活方式。对于现代中国大学生来讲,创业机会多、创业热情高、创业动机强,但创业能力不足,急需通过创业教育来提高创业能力。

本书以高等院校学生为主要服务对象,以市场需求为导向,旨在加强大学生对创业知识的了解,以提高大学生的创业胜任力,从而增加创业成功的可能性,培养为社会经济和文化发展服务的应用型人才。

在本书的编写过程中,我们作了如下尝试:

1.为了保证知识体系的系统性和创业教育的与时俱进,在遵循教育部创业教育指导意见的基础上,分别增加了企业经营管理和网络创业两章内容。

2.每章开篇使用一个创业企业案例,带领读者走进创业知识圈,学习与领悟其中相对应的创业知识。

3.每章正文结束,通过几道复习题帮助读者巩固所学的理论要点;通过自我测试,剖析自身在创业活动方面的潜力;通过实践练习,锻炼和挖掘读者的创业能力;通过扩展阅读,提高大家学习创业知识的趣味性。

在本书中,大量的编写任务得力于以下老师的倾力付出:徐刚撰写了第1章、第7章、第8章;胡柳撰写了第2章;刘军撰写了第3章;张承龙撰写了第4章;饶欣撰写了第5章和第6章。全书由徐刚负责结构与编写体例的确定以及统稿、定稿,由武汉大学经济与管理学院教授、博士生导师王林昌担任主审。

本书编写过程中,参阅了大量的国内外参考书、文献资料,网上资料及研究成果,主要参考资料在书后的参考文献中列出,在此对相关作者和编辑表示由衷的感

谢。本书的编写和出版得到参编人员所在的学校、学院领导和许多同事的大力支持与鼓励,在此也向他们表示诚挚的谢意。

限于编写者的水平,书中难免存在不当和错误之处,恳请读者批评指正。

编 者

2014 年 5 月

目 录

第1章 创业导论	1
1.1 创业的内涵	4
1.2 创业过程模型	18
1.3 创业学研究的演进	32
思考题	40
自我测试	40
创业加油站(实践练习)	43
扩展阅读	44
第2章 创业者与创业团队	47
2.1 创业者与创业者价值	51
2.2 创业者的特质与技能	55
2.3 创业团队	63
思考题	69
自我测试	69
创业加油站(实践练习)	71
扩展阅读	71
第3章 创业机会	75
3.1 创业机会的内涵	77
3.2 创业机会的识别	85
3.3 创业机会的评估	93
思考题	95
自我测试	95
创业加油站(实践练习)	98
扩展阅读	99
第4章 创业资源运用与整合	104
4.1 创业资源基础理论	107

4.2 创业融资	115
4.3 创业资源整合	125
思考题	130
自我测试	130
创业加油站(实践练习)	131
扩展阅读	131
第5章 创业计划书	134
5.1 创业计划书的概念与作用	137
5.2 创业计划书的内容	140
5.3 创业计划书的写作	146
5.4 创业计划书的评价	159
思考题	164
自我测试	164
创业加油站(实践练习)	166
扩展阅读	166
第6章 新企业的开办	168
6.1 新创企业的组织形式	169
6.2 新企业的地址选择	176
6.3 新企业的法律登记	183
6.4 政府对大学生创业的政策支持	188
思考题	191
自我测试	191
创业加油站(实践练习)	192
扩展阅读	192
第7章 企业经营管理	195
7.1 管理概述	197
7.2 人力资源管理	208
7.3 营销管理	220
7.4 财务管理	224
思考题	238
自我测试	239
创业加油站(实践练习)	239
扩展阅读	240

第 8 章 网络创业	249
8.1 网络创业概述	251
8.2 网络创业模式	254
8.3 网络创业基本知识	260
8.4 网络店铺的经营策略	265
思考题	271
自我测试	271
创业加油站(实践练习)	272
扩展阅读	277
参考文献	289

第1章 创业导论

【本章要点】

1. 创业的内涵;
2. 创业过程模型;
3. 创业学研究的演进。

创业实录

文艺姑娘与野兽派花店的故事

有这样一家花店,其产品只在微博上销售,而且花束价格昂贵,需提前一周预订,周末花店全体放假。不少人都以收到该花店送出的花束为乐,纷纷在微博上争先恐后地秀幸福,许多明星也是这家花店的常客。这家花店的名字叫野兽派花店……

文艺妞开创插花新流派

姚坤杰(英文名 Amber),上海人,出生于文艺氛围浓厚的家庭,母亲是美术教师。在母亲的影响下6岁开始学画,毕业于复旦大学新闻系,典型的“80后”,文艺范儿十足。因为小时候学过绘画,Amber对美有独特的感知能力,经常手工制作一些艺术品送给朋友。那些小玩意儿往往被大家爱不释手,Amber也因此被誉为朋友群里慧心独具且品位一流的人物。

2011年12月,Amber突发奇想,想要亲手制作一个花束送给朋友。于是,从未学过插花的她奔赴花材市场采购原料,在那儿,她第一次发现原来世界上有这么多种自己叫不上名的漂亮花儿,于是她凭着感觉买下了一大堆。当天晚上,Amber跟随灵感信手插了一大束花送给朋友,没想到朋友收到花后非常惊喜,连说她送的花有品位。这让Amber有些得意,也因此喜欢上了逛花材市场,此后又有几位朋友收到了她亲手制作的插花礼物,反应同样十分惊喜。一位朋友问Amber:“你这弄的什么流派啊?”

“野兽派,我是随便乱插的,哈哈……”Amber随口说。在欣赏完Amber的作品之后,不少朋友开玩笑让她辞职去卖花。于是Amber抱着玩玩看的态度将自己制作的花束拍照传到了微博上出售,没想到居然真的接到了不少订单。粉丝们的热

烈反应让 Amber 看到了巨大的商机,于是她果断地辞掉了工作,开了一家叫作“野兽派”的花店。

上海的花店多如牛毛,而 Amber 又不具备专业的插花知识,因此她并不打算开一家常规的花店,而是决定赋予鲜花独一无二的故事感,向顾客传递内涵与感动。于是 Amber 想出故事订制的办法,让顾客用一条 140 字的微博简要阐述自己的故事与要求,然后自己再根据对方的故事来制作插花。

这种营销方式很快引起顾客们的兴趣,不少人纷纷在评论中分享了自己的故事,Amber 的微博也一度热闹起来。

就这样,微博成了 Amber 唯一的营销工具,她在微博上这样介绍自己的业务:“可通过私信、电话订购花束礼物,绝不常规,只在‘围脖’,全国派送,周末店休。”每当有顾客下订单,Amber 和店员便根据顾客版本搭配花束,制作出与故事相配的花束礼盒,然后通过快递送达客户留下的地址。

虽然微博营销并没有一个直接购买和支付的工具,客户们需要先银行转账支付货款才能收货,也没有第三方监督花店的服务,但这些并没有妨碍花店的快速发展。凭借她和客户之间的互信,以及微博的共享功能,“野兽派”的生意日益红火,不少顾客在收到特殊订制的花束后都忍不住拍照晒幸福,引发大量网友围观,这也在无意中给“野兽派”做了广告,增加了小店的知名度,而 Amber 也经常在微博上分享自己的作品和网友们的故事,并给出温暖的情感小贴士,赢得了众多粉丝的青睐。

妙言赋予鲜花丰满故事

开店之后,爱睡懒觉的 Amber 养成每天早起去花市买花看花的习惯,数月间,她跑遍了上海的花材市场,在经历过多次求而不得的折磨之后终于与供货商建立了稳定的联系。为搭配出最佳效果,Amber 经常选用西洋花材,因此要不辞劳苦地开辟国外订货途径。有一次,一位顾客提出用一种叫作伯爵的玫瑰制作自己的花束。为了不让客户失望,Amber 与同事千方百计地同国外的植物园取得联系,打了无数个越洋电话,发了无数封邮件之后,终于订到自己想要的玫瑰,没想到兴致勃勃地来到机场后才发现,昂贵的花朵经历长途旅行后已经凋谢。她又不得不继续和植物园沟通与协商,又费一番周折,终于顺利收到一桶完好的花,并获得了稳定供货的合作机会。

Amber 的团队还非常善于倾听,顾客们只需要讲述自己的故事与情感诉求,并告知送花对象的身份气质,“野兽派”的花艺师就会为其量身定做独特的花束。因此,几乎该店送出的每一束鲜花无论花材昂贵与否,背后都藏着一个感人的故事。

一位男生订花给女朋友,希望能重现二人初次相逢时的场景,并体现出“下雨、看电影、晚饭吃小龙虾”等元素。于是,“野兽派”的花艺师大胆选用了酷似小龙虾的红姜花,并在上面点缀几枚贵子花当作花椒,又采一朵荷叶呈现伞下的意境,并在角落处缀一朵黑色郁金香以烘托电影院的气氛。女孩收到花之后喜不自禁,笑

吟吟地说了一句“人生若只如初见”。

心怀芥蒂的恋人也来 Amber 这里订花,一位女孩和男友在一起三年了,对方一直对她的过往存在心结,因此,她想在对方出国之前送一束花,传递信任的感觉。于是 Amber 在白芍药旁边藏了一朵荷包百合,就像古人赠别情郎的小荷包一样,非常贴心,令顾客十分满意。

有时候,顾客会提出各种各样的要求,比如在花束里加入小鸭子,或者装入自家孩子造型的玩偶。Amber 总会尽量满足顾客。有一次,一位 Y 姓先生在微博上订花,希望花束能呈现出莫奈《睡莲》的意境。但当时并没有合适的花朵用以创作,Amber 主动提出为客户退款,对方却说:“美,值得等待。”此后,也从未催促“野兽派”交货。几个月后,Amber 终于从日本的美术馆中得到灵感,再觅花材创作了一幅叫作《莫奈花园》的作品,并以该作品向 Y 先生致敬,赞美他对美的执著。而 Y 先生也特意寄来名贵的红酒向她表示感谢。

除了对花卉进行精心雕饰,“野兽派”还会根据不同人群、送花人与收花人的心境为作品取颇具文艺范儿的名字,比如洛丽塔、潮流之香、仲夏夜之梦……因为走的是微博营销路线,Amber 做得非常富有人情味儿,顾客们也都投桃报李,与店主保持亲密互动。有人会在汇款时多转一些钱,说是请全体店员吃零食,还有一次,花店在情人节前夕漏寄了一份去北京的快递,情急之下 Amber 只好发微博求助,没想到真有一位素昧平生的博友正在机场等待飞往北京,于是对方临时充当了一回快递员,及时将花束送到顾客手中。这让 Amber 忍不住感慨道:“没有‘围脖’,就没有野兽派。”

创意频出赋予小店无限生命力

开业之初,“野兽派”既无实体店,也无网店,仅仅依托微博平台的花店就已经吸引了 18 万粉丝,并售出近 9 万束创意花束,每束花均价在 600 元左右。

随着客流量的增加,小店的运营形式已经无法接待更多顾客,于是野兽派终于在粉丝们的千呼万唤之下于 2012 年 8 月份开了网店。

此外,“野兽派”的经营范围也不再仅仅局限于花束,开始兼顾客户的多重需求,出售熏香、蜡烛、皮包等物品。比如,一位与丈夫携手多年的女士想要送一份礼物给对方,但又担心送花让对方难以接受,于是 Amber 精心为其选择了一款车载香囊作为礼物,其香气清淡醇厚,柔和绵长,颇受对方的喜爱。

除了接受订制,野兽派还会在每个节日推出创意礼物。比如“三八”妇女节时该店就推出过“手帕交”礼物,售卖来自东京的新款 eeline 手帕系列,不少女性特意买来送给闺蜜,感谢对方以姐妹淘的身份陪伴自己,与自己分享八卦与私密。

2012 年父亲节时,“野兽派”特别推出亲情专题,为客户制作名为“一封给爸爸的信”的主题花束,在精致的金盏花盆里放一只漂流瓶,鼓励顾客们在瓶中写下想对爸爸说的话。Amber 说,之所以设计这个主题,是因为考虑到多数人在长大后与父亲之间的距离逐渐拉大,越来越不好意思对爸爸说悄悄话,此时可以通过送花的

形式跟爸爸说几句私密话,及时表达自己的爱意。

此外,“野兽派”还采用与知名人士合作的方式推出自己的产品,在艺术家郭鸿蔚到上海举办首展之前,“野兽派”就曾与之合作推出一款名为“一个陌生女人的来信”的丝巾,上面印着郭鸿蔚的水彩画;2013年母亲节来临之际,“野兽派”联手女星马伊琍推出一款叫作“小港湾”的母亲节花盆,以珍贵的紫色康乃馨长生花来祝福母亲,向母爱表示感谢。Amber表示,此次卖花的收益将全部捐给慈善基金,用于帮助自闭症儿童接受治疗。

因为充满创意,又人性化,“野兽派”吸引不少人来应聘送花员,其中不乏帅哥与美女,很多人还做过营销经理、空姐、IT精英,他们的加入为“野兽派”注入了活力,也让送花业务越来越受欢迎。

开业以来,“野兽派”不仅顺利在北京三里屯开了分店,还成功引领了中国花艺潮流。对Amber来说,“野兽派”花店取得的巨大成功是命运赐予她的一份大礼,但对她来说,赚钱并不是唯一的目的,更重要的是在卖花的同时追求美而有趣的生活。而只有同顾客进行持续的互动与沟通,与他们真心实意地交朋友,再加上微博与支付宝的助力,才能最大限度地实现这个目标。

(资料来源:张琦.文艺姑娘与野兽派花店的故事[J].家家乐·下半月,2013(07).)

启示:其实,像我们每天吃的米饭一样,创业机会每天都在我们的身边出现,创业其实不像想象中的那么复杂。创业不一定是要创立一个公司,它体现为一种企业家精神,创立新公司是一种,在公司内部创立新模式,开发新产品等都属于此类,在闹市中摆小摊也属于此类。不是什么拉了风险投资才算创业。正如开篇创业实录中的文艺小姑娘创办野兽派花店一样,创业是一种普遍的现象。

1.1 创业的内涵

人类的历史可以说就是一部创业史。从原始社会的刀耕火种,到封建时代的四大发明;从工业革命用机器生产取代手工劳动,到知识经济时代科学成为第一生产力,人类始终没有停止过创业的脚步。创业活动的产生是历史的必然,是不以人们的意志为转移的客观规律,不论你愿意不愿意,都有可能自觉不自觉地,或迟或早地走上创业之路。

在中国,“学而优则仕”的时代已经过去。轰轰烈烈的创业活动,先后经历了五个不同的发展阶段,其间掀起了四次创业高潮,而每一次创业高潮的到来都使中国人的创业水平登上一个新的台阶,从而把创业活动推向新的阶段。第一次是原始积累阶段,也称个体户阶段。第二次是正式起步阶段,也称“头班车”阶段,第三

次是曲折前进阶段,第四次是迅猛发展阶段,也称“末班车”阶段。第五次是走向成熟阶段。就在中国处于第五次创业阶段的时候,一个以大学生为主体的新的创业群体在中国悄然兴起。1999年7月29日,由四名大学生创办的校园企业——视美乐公司在清华大学挂牌。他们以自己研制的“多媒体超大屏幕高清晰度投影电视技术”入股,争取到上海第一百货公司的5 000万元风险投资。由此为起点,引发了一场空前的中国大学生创业热潮。

1.1.1 创业的内在本质

1) 创业的概念

创业是一个振奋人心的字眼,创业既能展现出开创崭新的事业,支衬托出振奋人心的创业过程(从过程看,创业是不分成功与失败),又能够让人看到创业成功后的辉煌!无论是物质还是精神。

由于创业是与创业家分不开的,因此,我们还是从创业家与创业精神开始说起。

(1) 创业家的创业精神

早在1803年,法国的经济学家萨伊就曾说过:“创业家能将经济资源从生产力低的地方转移到生产力高、产出多的地方。”在美国,创业家常常被定义为是那些自己去开办新的小企业的人们。在美国商学院近些年来开设的“创业型管理”,就是从20世纪初讲授如何开办小企业的课程派生出来的,在许多方面,并无大的差异。但是,并不是所有新开的小型企都是创业型企业或具有创业精神。创业家首先需要具有创新精神。

英语国家习惯于根据“新”和“小”这两个特点来确定是否具有创业精神;而德国人则习惯以“权力”和“财产”来确定。如果把创业家译成德文,就是指一个拥有并自己经营企业的人。这个词主要用以区别“老板”和“职业经理”“雇员”的不同含义。

创业家并不是一个雇主,而常常是受雇于人的雇员或完全是独立创业的人。彼得·德鲁克认为:创业精神是一种行为,而不是个人性格特征,它有其理论与概念的基础,而不是依靠直觉。创业精神有其经济与社会的理论。这些理论把变化看作是正常、有益的现象,并认为社会的、特别是经济的主要任务就是变革,而不是去完善已有的东西。因此,萨伊在200多年前为创业家下的定义:创业家就是要标新立异,打破已有秩序、按新的要求重新组织。这也正是约瑟夫·熊彼特所言:创业家的任务就是“创造性的破坏”。

创业与创新并不都是高风险的,许多创业型企业的获得成功,就是对所谓的创业精神与创新就是高风险说法的有力批驳。贝尔实验室的记录证明,甚至在高技术领域,创业与创新也有可能是低风险的。很多个人或小企业也成功地开办新事业,这同样是对创业精神伴着高风险的一个反证。就此,德鲁克指出:“事实上,因

为少数所谓的‘创业家’的无知,缺乏管理方法、违反管理规律,从而给创业精神的发挥蒙上了风险的色彩,高技术创业家尤其如此。”

(2) 创业的概念

荣斯戴特(Robert C. Ronstadt)曾这样定义创业:“创业是一个创造增长的财富的动态过程。财富是由这样一些人创造的,他们承担资产价值、时间承诺或提供产品或服务风险。他们的产品或服务未必是新的或唯一的,但其价值是由企业家通过获得必要的技能与资源并进行配置来注入的。”

斯蒂文森(H. Stevenson)强调了创业的过程:“创业是一个人——不管是独立的还是在一个组织内部——追踪和捕捉机会的过程,这一过程与其当时控制的资源无关。”斯蒂文森进一步指出:有3个方面对创业是特别重要的,即察觉机会、追逐机会的意愿及获得成功的信心和可能性。在国内,有学者在自己的著作中对创业是这样定义的:“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。”创业必须要贡献出时间和付出努力(心理与生理),承担相应的财务的、精神的和社会的风险,并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。从以上创业概念上看,主要强调了4个方面:

①创业是创造的过程。创业创造出某种有价值的新事物。这种新事物必须是有价值的,不仅对创业家本身,而且对其开发的某些目标对象也是有价值的。这里所说的目标对象因行业或所创造事物的不同而不同。

②创业需要贡献出必要的时间,付出极大的努力。要完成整个创业过程,要创造新的有价值的事物,就需要大量的时间,而要获得成功,没有极大的努力是不可能的。

③承担必然存在的风险。创业的风险可能有多种形式,依赖于创业的领域,但是通常的风险一般说来是财务上的、精神方面的、社会方面的及家庭方面的等。

④给予创业家以创业报酬。作为一个创业家,最重要的回报可能是其由此获得的独立自主,及随之而来的个人满足。对于追求利润的创业家,金钱的回报无疑是最重要的,对很多的创业者乃至旁观者,其实都把金钱的回报视为成功与否的一种尺度。

对于真正的创业者,创业的过程充满了激动、艰辛、痛苦、忧郁、苦闷和徘徊,以及坚定、坚持不懈的努力,并由渐进的成功而带来的无穷的欢乐与分享不尽的幸福。

让我们用青春与智慧,创造我们的事业!

2) 创业动因

当你有了自己创业的想法的时候,你应该仔细地想一下,自己为什么要创业?也就是需要思索创业的动机与原因。明确了自己创业的动因,并且经分析认定自己的创业动因是正确的,那么,将有利于你在创业的过程中,树立信心、坚定信念、能够克服创业中的困难,而取得创业的成功。那么,创业动因有哪些呢?我们就一

般的角度来探讨。

比尔·盖茨当年如果向任何一家银行申请创业基金,去启动微软公司的创建的话,估计银行会微笑着把他打发走,但意想不到的,微软公司已经成为今天的世界巨头公司。

海尔的前身,是一家濒临倒闭的街道小厂,想不到今天成为在世界享有盛誉的跨国公司。不惑之年的柳传志在“憋得不行”的驱使下,走向了创业的道路,虽说历经艰辛,但今天的业绩是何等辉煌!

这样的例子数不胜数,这些向往自由和成功的人们,这些渴望振奋和激励的创业者,支撑起了我们这个社会。

投入独立经营是你迈出的正确的一步——只要这一步是你深思熟虑后的决定,只要你坚定不移地朝着既定的目标努力。

做一个自由人,独立经营,独立决策。没有上司来对你指手画脚,告诉你什么是对的,什么是错的。应该怎么做等。你不必在为“我究竟是在为什么、为谁而工作?”这样的问题而困惑。夺取人类行动自由的雇佣制度正是现代的奴隶制。在喧嚣动荡的现代经济生活中,公司职员这一身份给人带来的安全感已经一再被证明只是一个危险的错觉。与此相反,在独立经营中充满了新的机遇和前景,今天,为了在激烈的国际竞争中站稳脚跟,现代机构和国民经济需要体制灵活、善于创新、乐于承担风险的小企业进入各种年轻而富有活力的市场,而这恰恰是独立经营的特点所在。

独立经营将带给你无穷的快乐,因为这意味着自由,正如阿尔伯特·施魏茨尔的诗句:

我怎会甘于庸碌,
打破常规的束缚是我神圣的权利,
只要我能做到。
赐予我机会和挑战吧,安稳与舒适并不使我心驰神往。
不愿做个循规蹈矩的人,不愿唯唯诺诺麻木不仁。
我渴望遭遇惊涛骇浪,
历经千难万险,哪怕折戟沉沙,
也要为争取成功的欢乐而冲浪。
一点小钱,
怎能买动我高贵的意志。
面对生活的挑战,我将大步向前,
安逸的生活怎值得留恋,
乌托邦似的宁静只能使我昏昏欲睡。
我更向往成功,向往振奋和激动。
舒适的生活,怎能让我出卖自由,

怜悯的施舍更买不走人的尊严。

我已学会,独立思考,自由地行动,面对这个世界,我要大声宣布,这,是我的杰作。

创业将给你带来无穷的快乐,同时也将伴随着许多的烦恼,但这样做是值得的,因为这意味着自由。正如阿尔贝特·施魏茨尔在诗中大声宣布的一样,这意味着你放弃了稳妥而一成不变的生活,选择了机遇。去创造机会,并把握机会。也许你将一夜无眠、绞尽脑汁,只为按时把货物交到用户手中,此时,请你捧起阿尔贝特·施魏茨尔的诗歌,他誓做一个自决、自立的人生宣言会给你新的勇气。当然,这样的选择也与困难和风险紧密相连。所以,应该说明,创业成功并非轻而易举,需要勤奋、刻苦、努力!

当然,你辛勤的工作的成果也只属于你一个人。在今后的日子里,你知道你在为什么而奋斗。不是为一个天知道叫什么名字的机构组织。在那里,你只能盲目地去适应某一制度,没有决策的权力,无法施展自己的聪明才智。从今以后,你只为你自己工作!

尽情享受“成功的振奋和激动”,勇敢地去接受创业的挑战!你将成功地塑造一个独立的自我。有志者,事竟成!

就创业动机而言,伊查克·爱迪思在他的名著中这样写道:“如果创业者创办企业就是为了追求投资回报,那就如同圣经中的先知是为了想升入天堂而说出预言,或母亲想要生个当医生的女儿才要孩子一样。先知并不想下地狱,母亲并不想孩子一事无成,创业者也不想破产。但投资回报率(ROI)只是一条限制条件,而不是决定因素。尽管没有投资回报率最终会让企业破产,但投资回报并不能催生一个企业。”“那些一门心思扎在钱眼里或只想着投资回报率的创业者很可能大失所望,可能在企业产生盈利之前他就已经退出角逐了。你不可能总指望财源滚滚。创业的主张要变成可操作的内容,在这一过程中,就难免失误,也就是说很可能就要赔钱。那些只顾追求金钱的人常会觉得备受打击,直到最终找到满足市场需求正确答案。对他们而言,即便当时没有利润也在所不惜,养育一个孩子就是要求你去照料他,有病没病都一样,生活中并不是什么时候都只有微笑。”爱迪思的思想非常具有哲理性,这种观点与老子的《道德经》中的“无为”思想有某种相同之处。墨西哥商业银行的创始人有一次在聚会上提到,他的夫人都不理解他为什么要去开银行。他曾说:“创业就像是年轻时进入梦乡,一觉醒来已经老了。”创业需要的是全神贯注、全力以赴;创业不仅仅是索取回报,还需要对新创企业承担责任与义务。

(1) 做自己喜欢的事情

每个人对生活和工作都有自己的理解和追求,可是就目前以及相当长的时间里,对很多人来说,在一个公司里做一般甚至高级员工,虽然有较高的薪资或比较舒适的办公环境以及较好的福利,但是,必须按照公司统一的战略规划及统一的步