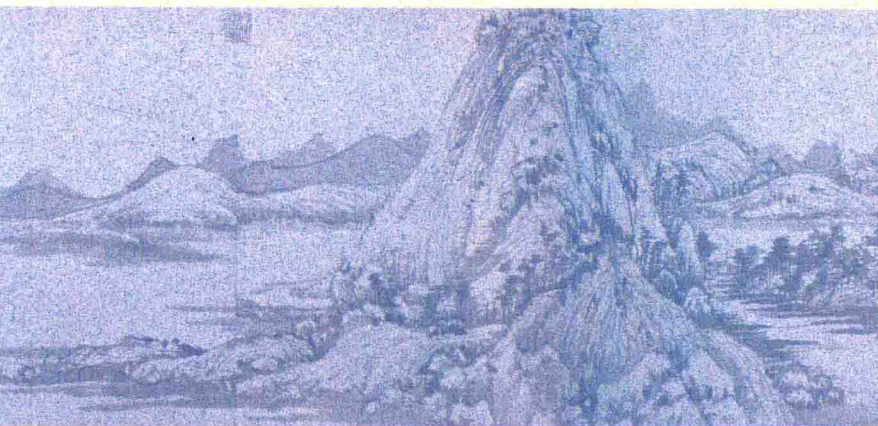




大学生创业训练营



陈 博
宋连亮 ◎ 著

清华大学出版社



大学生创业训练营

陈 博 宋连亮 ◎ 著



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

大学生创新创业成为当下的一个热点话题,国家从政策层面上也在不断鼓励大学生创新创业,当代很多大学生也期待通过创业展现自身才华,实现人生价值。然而大学生的创业成功率却并不高。本书从创业者应该具备的能力和素质、创业机会识别、创业资源的整合、商业模式的构建、创业企业的初期管理等角度入手,期望通过系统梳理大学生创业应该掌握的知识和技能,帮助大学生在创业前,储备创业理论知识,同时借助相关能力训练模块,提升大学生的创新创业能力,为大学生创新创业提供必要的理论准备和前期能力储备。

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

大学生创业训练营/陈博,宋连亮著. —北京:清华大学出版社,2018

ISBN 978-7-302-48562-9

I. ①大… II. ①陈… ②宋… III. ①大学生—创业 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 241122 号

责任编辑:张 伟

封面设计:汉风唐韵

责任校对:王荣静

责任印制:刘海龙

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

课件下载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62770175-4506

印 装 者:三河市金元印装有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:6.25

字 数:140千字

版 次:2018年1月第1版

印 次:2018年1月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:28.00元

产品编号:076914-01

前言

谈到大学生创业这件事情,我们想从两个方面来进行解读。首先从国家政策层面来说,2013年10月李克强总理在一次国务院常务会议中强调“调动社会资本力量,促进小微企业特别是创新型企业成长,带动就业,推动新兴生产力发展”。此后,创新创业成了当下的时代风潮。2014年9月召开的夏季达沃斯论坛开幕式上,李克强总理第一次提出,要借改革开放的“东风”,在960万平方千米土地上掀起“大众创业”“草根创业”的浪潮,形成“万众创新”“人人创新”的新态势。可以说,在中国政府的主导和强有力的领导下,“大众创业,万众创新”已经上升为国家战略。同时近些年来,随着大学毛入学率的提高,应届大学毕业生逐年增多,大学生的就业压力不断加大,为了缓解大学生的就业压力,国家相继出台了一系列优惠政策,鼓励和支持大学生创业,期望通过创业来带动就业。在这一思想的指导下,各地方政府和高校也在不断出台政策,扶持大学生创业,大学生创业孵化基地更是在中国高校遍地开花。可以说从国家层面,通过大学生的创新创业,不但要推动中国经济的发展,还要承担缓解就业压力的重担。这是国家战略层面上的规划,是国家管理者的期望。

此外,我们还想从大学生个体层面来看一下大学生创业这件事。创业无疑是展示自身才华和能力的重要手段,实现人生价值的重要途径。正如海尔的张瑞敏所说,每个人都想得到社会的认同,得到别人的尊重,都想展现自我价值,那么创业无疑是一条最好的道路。作为大学生,如果你不甘平庸,期望自己的才华公平地高效地得到社会的认可,创业是一个好的选择。

然而根据公益组织YBC(中国青年创业国际计划)的统计,目前我国青年首次创业的成功率不足百分之十。这一客观现实让很多人开始质疑要不要鼓励大学生创业,甚至开始怀疑,要不要在高校中开设创业教育的相关课程。我们对这个问题的看法是这样的:中国目前创业成功率的客观事实说明,创业不能成为解决大学生就业问题的重要手段,创业是否成功受到大学生本人能力、素质,创业的环境、时机等诸多因素的影响,也就是说,即便是个人综合素质和能力非常优秀的人创业也未必一定成功。在这种情况下,如果盲目鼓励一些就业能力不足、不能得到用人单位认可、找不到合适工作的大学生去创业,其成功的可能性非常低。虽然现在有很多创业教育的人,在谈创业时会提到很多下岗工人创业成功的案例,但那个概率太低,不能普及和推广。另外,我们鼓励有创业意愿的大学生,投身创业活动,通过创业来提升自己的人生价值,通过创业来全面提升个人的能力。

所以我们认为在高校中进行创新创业教育是必要的。首先,通过创新创业教育,便于大学生反思自己是否适合创业,如果适合创业,应该如何创业。其次,创业是一项复杂而

艰巨的过程,对创业者的素质和能力要求较高,不但要求创业者要具备一定的管理知识、营销知识、法律知识和专业技术等,还必须具备较好的领导能力、沟通协调能力、社交能力等,同时还必须培养一些独特的创业素质,所以需要通过专业的创业教育,系统地发展大学生的创业能力,提升大学生创业的成功率。最后,我们认为创业的企业家是一种职业,因此创新创业教育也是一种高层次、高素质的职业教育。虽然创业的行为不能简单模仿,但创业的能力可以培养。

所以,我们写了这本关于大学生创业的书,希望能够从理论的角度,系统地梳理大学生创业应该掌握的知识和技能,并通过不同的专业训练模块,提升大学生的创新创业能力,为大学生创业提供必要的理论准备和前期能力储备。

陈博 宋连亮

2017年8月

目录

第1章 创新与创业精神	1
1.1 什么是创业	1
1.2 大学生创业精神的培养	1
1.3 如何创业——创业的基本流程	2
创业能力训练一	3
第2章 你适合创业吗——如何成为一名成功的创业者	5
2.1 什么是创业者	5
2.2 创业者应该具备的素质和能力	5
2.2.1 强烈的成功欲望	6
2.2.2 永不言败的意志	6
2.2.3 自信	6
2.2.4 领导能力	6
2.2.5 创新能力	7
2.2.6 社交能力	7
2.2.7 敏锐的商业嗅觉	7
2.2.8 自我反省的能力	7
2.3 创业与职业生涯发展	7
创业能力训练二	8
创业能力训练三	12
第3章 创业机会的识别、分析与判断	21
3.1 创业机会的内涵	21
3.1.1 创业机会的来源	21
3.1.2 创业机会的特征	22
3.1.3 创业机会与创意	22
3.2 创业机会与创业者	23
3.2.1 先前经验	24
3.2.2 专业知识	24

3.2.3	社会关系网络	24
3.2.4	创造性	24
3.3	创业机会识别的工具	24
3.3.1	SWOT 分析	24
3.3.2	PEST 分析法	25
3.3.3	波特五力分析模型	27
3.4	创业机会的评估准则	28
3.4.1	市场评估	28
3.4.2	效益评估	29
3.5	创业机会的把握	29
3.5.1	着眼问题把握机会	29
3.5.2	利用变化把握机会	29
3.5.3	跟踪创新把握机会	29
3.5.4	研究政策把握机会	30
3.6	创业机会与商业模式	30
3.6.1	商业模式概述	30
3.6.2	商业模式的类型	31
3.6.3	商业模式的核心原则	31
	创业能力训练四	32
	创业能力训练五	33

第4章 创业资源的整合

4.1	创业资源的内涵	36
4.1.1	人脉资源	36
4.1.2	人才资源	37
4.1.3	信息资源	37
4.1.4	技术资源	38
4.1.5	行业资源	38
4.1.6	政府资源	38
4.2	创业资源的整合	39
4.2.1	加强自身的建设	40
4.2.2	提升资源整合的能力	40
4.2.3	发挥资源杠杆效应	40
4.2.4	设置合理利益机制	40
4.3	如何获得创业资金	41
4.3.1	自己的积蓄	41
4.3.2	向家人、朋友借钱	41
4.3.3	合伙经营	41

4.3.4 加入孵化计划/赢取创业基金	41
4.3.5 专业投资人	41
4.3.6 银行贷款	41
4.3.7 众筹募资	42
4.3.8 其他渠道	42
创业能力训练六	42
第5章 创业团队的组建与管理	44
5.1 创业团队与创业团队管理的内涵	44
5.2 创业团队组建原则	44
5.2.1 合伙人原则	45
5.2.2 激情原则	45
5.2.3 团队原则	45
5.2.4 互补原则	45
5.2.5 责任明确原则	45
5.2.6 团队目标明确原则	46
5.3 创业团队的管理	46
5.3.1 目标管理	46
5.3.2 分权管理	46
5.3.3 系统管理	46
5.3.4 团队文化管理	47
创业能力训练七	47
第6章 企业创办基本流程	52
6.1 公司设立的一般程序	52
6.1.1 公司注册	52
6.1.2 2016年以后注册公司新政策	53
6.1.3 企业组织形式的选择	53
6.2 企业的类型	55
6.2.1 贸易企业	55
6.2.2 制造企业	55
6.2.3 服务企业	56
6.2.4 农、林、牧、渔企业	56
创业能力训练八	56
第7章 创业计划书	57
7.1 为什么要编写创业计划书	57
7.1.1 用于创业融资	57

7.1.2	用于统一创业团队思想,明确公司发展战略及主要策略·····	57
7.2	创业计划书的主要内容·····	57
7.3	创业计划书的具体内容及详细要求·····	58
7.3.1	摘要·····	58
7.3.2	公司基本情况·····	59
7.3.3	项目产品(服务)与技术·····	59
7.3.4	管理与组织机构·····	59
7.3.5	竞争分析·····	60
7.3.6	市场与营销·····	60
7.3.7	项目实施计划·····	61
7.3.8	风险分析·····	61
7.3.9	融资计划及使用·····	64
7.3.10	财务分析·····	64
7.3.11	附件·····	65
	创业能力训练九·····	66

第8章 创业企业的初期管理····· 70

8.1	初创企业管理常见的问题·····	70
8.2	初创企业的战略管理·····	71
8.2.1	企业战略的分类·····	71
8.2.2	企业战略的主要内涵·····	71
8.3	创业企业的人力资源管理·····	74
8.3.1	人力资源规划·····	74
8.3.2	新公司的组织设计·····	74
8.3.3	创业初期的人力资源制度·····	75
8.3.4	创业初期的人才队伍建设·····	75
8.3.5	创业企业的薪酬管理·····	75
8.4	创业企业的财务管理·····	76
8.4.1	企业资金的筹集·····	76
8.4.2	企业财务预算管理·····	76
8.4.3	资金的分配·····	76
8.5	创业企业的营销管理·····	76
8.5.1	目标营销的理论依据·····	77
8.5.2	消费者市场细分的依据·····	77
8.5.3	目标市场的选择策略·····	77
8.5.4	目标市场定位·····	77
8.5.5	产品策略·····	78
8.5.6	定价策略·····	78

8.5.7 渠道策略	79
8.5.8 促销策略	79
创业能力训练十	79

第9章 “互联网+”时代背景下的大学生创业创新 80

9.1 解读“互联网+”	80
9.2 “互联网+”对时代的影响和意义	80
9.2.1 通信领域	80
9.2.2 交通领域	81
9.2.3 金融领域	81
9.2.4 零售、电子商务等领域	81
9.3 “互联网+”背景下的大学生创新创业机遇	81
9.3.1 网民规模不断攀升	81
9.3.2 大学生竞争劣势降低	82
9.3.3 创业投入成本低	82
9.4 “互联网+”背景下的大学生创业优势	82
9.4.1 成长于互联网时代,对网络十分了解	82
9.4.2 更加独立、行动力强	82
9.4.3 崇尚开放式管理	82
9.5 “互联网+”时代背景下对大学生创业提出的新要求	83
9.5.1 对大学生素质、品质的更高要求	83
9.5.2 成熟经验难借鉴,缺乏核心竞争力	83
9.5.3 对创业知识和技能有更高要求	83
9.6 如何应对“互联网+”时代背景	83
创业能力训练十一	84

参考文献 88

创新与创业精神

1.1 什么是创业

改革开放初期,大批的国有企业由于经济体制的原因,国企工人的能力未能得到有效的激发,经济动力低下,导致很多国企亏损而被迫关门,不少国企里面的工人面临着下岗和自谋饭碗的过程,那时有些下岗工人在胡同口摆个烤红薯的摊子也叫创业,这其中有些人最后把企业做大了,但比例较低。改革开放近 40 年后的今天,对于“90 后”的年轻人来说,提到创业可能更多想到的是“成为马云”,搞个网站开发个手游、O2O(线上到线下)或者 P2P(对等网络),等等。甚至很多人认为“大众创业,万众创新”是挣快钱,是迅速成为下一个“首富”的机会。甚至是我们的媒体,甚至从事创业教育的人,把那些极少数的创业成功者捧上了天,而且把创业的过程一带而过,将创业过程的艰辛复杂过程简化,使得不少年轻人觉得,创业就是快速制造亿万富翁的代名词。

那么到底什么是创业,创业的真实情况又是怎样的呢?对创业的理解,从广义上来说,创业是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。从这个定义来看,创业并不见得是一定要创办一个企业,而是你创造性地将资源进行重新整合,抓住机会,创造价值的一个过程。创业是创新组织生产运营的方式,是高效整合和利用资源的过程,是创新价值产出的方式。所以创业离不开创新,创新是成功创业的重要支撑,创业的实质是用创新的方式创造新的价值,创业可以在原有企业进行,不必非得创办新的企业。从狭义的角度来看,创业就是创业者创办企业的过程,这个过程可以没有创新的参与,只要创办了企业,在很多普通大众的眼中,就是创业。

可以说,对于什么是创业每个人有每个人的理解,所以创业的形式也有很多种,比如有些学者喜欢将创业分为机会型创业和生存型创业。生存型创业将创业作为其不得不做的事情,一般从事于低成本、低收益、低风险的行业,如餐饮、家政服务等。而机会型创业,一般是对现有的市场和资源分配进行调查分析,并从中寻找机会。中国早期的创业者几乎都是生存型创业。而随着知识经济的到来,尤其是互联网的快速发展,获得较大创业成就的创业者大多是机会型创业,如中国互联网的百度、腾讯、阿里等。

1.2 大学生创业精神的培养

谈到创业精神,我们认为创业精神是创业者在创业的过程中所体现的意念品质、信念态度等主观精神,哈佛商学院给创业精神的定义是:创业精神是创业者不以当前有限的

资源为基础而追求商机的行为,是突破资源限制,通过创新来创造机会的精神。我很喜欢这个定义,他指出了创业精神的核心,是不拘泥于当前所拥有的资源,而通过创新的思维,开创性地思考如何通过资源的整合,实现效用的最大化,通过创新,将很多看似不可能的事情变为现实的精神,从这个层面来看,创业精神作为一种积极的思想观念和精神状态,不但对创业者来说有着积极的意义和作用,同时对于整个社会进步也具有十分重要的推动作用。因为对于整个社会,创业精神有助于人们不断发现新的社会需求并提供满足社会需求的产品,并且是通过创新和改革的方式来满足社会的需求,创造新的价值,促进了经济增长,推动了社会进步。

可以说,创业精神有利于加快转变经济发展方式,促进经济社会又好又快发展。

所以我认为,创业精神的培养,才是创业教育的本质追求,不是每个大学生都需要去创业,但每一个大学生都应该具备创业精神。

通过对成功的创业者进行观察分析,我们发现创业者大都具备以下创业精神。

(1) 拥有理想主义情怀。大多创业者都是理想主义者,拥有属于自己的伟大梦想,一个伟大而坚定的梦想,是克服创业路上艰难险阻的力量来源。所以要想成为一个真正的创业者,首先要找到一个属于自己的伟大梦想。

(2) 坚定的信念。有人说成功的路上并不拥挤,只是坚持的人不多,创业这件事也是这样,很多人倒在了成功来临前的黎明时分,创业不可避免会遇到很多困难,面对这些困难需要有坚定的信念,才能在创业这条路上勇敢地走下去,迎接成功。

(3) 冒险精神。相比于找一份安定的工作、按部就班的生活来说,创业可能会带来超过普通人的收获,但也会承担超出普通人的损失,面对风险,缺乏勇气,没有冒险精神的人,是永远无法迈出创业的步伐,当然也不会得到创业所带来的丰厚的精神和物质回报。

(4) 合作精神。我们前面提到,创业实质是一个资源整合的过程,既包括物质资源也包括人力资源,而且最重要的是人力资源的整合。无论物质资源的整合还是人力资源的整合,都需要与他人进行沟通协调。在这个过程中,合作精神是最重要的要素之一。

1.3 如何创业——创业的基本流程

想创业,如何创业?创业不单单是口上说的想创业就创业,做什么事情都有流程,创业也是。创业流程是什么,有哪些关键要素呢?

根据蒂蒙斯的创业模型,创业的关键要素包括创业机会、团队和资源。创业的过程大概可以概括为以下几点。

(1) 创业机会的识别、分析和判断。通过对大量创业成功者的实例研究证明,选定好的创业项目是创业成功的前提和基础。选择创业项目,不仅要对自身的兴趣、特长、实力进行全面客观的分析,而且要善于发现市场机会、把握未来发展趋势。

(2) 组建创业团队,创建一支优秀的创业团队,是创业之路的开始,是创业成功的重要保障。所以创业团队的创建、创业团队的合作水平以及创业团队成员的素质决定着创业团队资源整合的效率,决定着创业成功与否。

(3) 创业资源的整合。巧妇难为无米之炊,创业也是一样,发现创业机会之后,就需

要整合相应的资源,当然从广义上来说,创业资源包括人员、资金、设备、技术等,但创业资源更多还是表现为创业资金的整合,创业必须有一定的资金,否则,创业活动就无法开展。但是,由于创业者一般都缺乏资金,因此,筹集创业启动资金就成为创业者必须解决的一个重要问题。

(4) 创业企业的初期管理,创业往往是通过组建企业的形式进行的,那么对新组建的企业如何有效管理,便成为创业成功与否的关键要素之一。

通过对创业流程的梳理,我们便对创业所需要的理论知识有了一个宏观把握,我们这本书,计划以创业过程为主线,来系统梳理创业者应该具备的素质以及大学生在创业过程中所需要的知识、技能,同时在每个章节后面还配有能力训练的内容,可以用来训练也可以用来考察读者对创业理论知识和必备技能的掌握情况,希望能够帮助有志于创业的大学生。

创业能力训练一

阅读下面两个小故事(来源于网络),分析分别是哪种类型的创业?每种类型的创业成功关键点有哪些?有哪些相同点和不同点?

小故事 1: 老干妈陶华碧

20岁时,她嫁给了206地质队的一名队员;但没过几年,丈夫就病逝了,扔下了她和两个孩子。为了生存,她去外地打工和摆地摊。1989年,陶华碧用省吃俭用积攒下来的一点钱,在贵阳市南明区龙洞堡的一条街边,用四处捡来的砖头盖起了一间房子,开了个简陋的餐厅,取名“实惠餐厅”,专卖凉粉和冷面。为了佐餐,她特地制作了麻辣酱,专门用来拌凉粉,结果生意十分兴隆。有一天早晨,陶华碧起床后感到头很晕,就没有去菜市场买辣椒。谁知,顾客来吃饭时,一听说没有麻辣酱,转身就走。这件事对陶华碧的触动很大。她一下就看准了麻辣酱的潜力,从此潜心研究起来。经过几年的反复试制,她制作的麻辣酱风味更加独特。很多客人吃完凉粉后,还买一点麻辣酱带回去,甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。后来,她的凉粉生意越来越差,而麻辣酱却做多少都不够卖。一天中午,她的麻辣酱卖完后,吃凉粉的客人就一个也没有了。她关上店门,走了10多家卖凉粉的餐馆和食摊,发现他们的生意都非常好。原来这些人做作料的麻辣酱都是从她那里买来的。第二天,她再也不单独卖麻辣酱。经过一段时间的筹备,陶华碧舍弃了苦心经营多年的餐厅,1996年7月,她办起了食品加工厂,专门用于生产麻辣酱,并定名为“老干妈麻辣酱”。办厂之初的产量虽然很低,可当地的凉粉店还是消化不了,陶华碧亲自背着麻辣酱,送到各食品商店和各单位食堂进行试销。不过一周的时间,那些试销商便纷纷打来电话,让她加倍送货;她派员工加倍送去,产品很快就脱销了。

小故事 2: 雷军与小米

雷军,何许人也?1969年出生于湖北仙桃,18岁考入武汉大学计算机系。他用两年时间修完了所需学分,并完成了结业设计。大四那年,雷军和同学王全国、李儒雄等创办了三色公司,当时的产品是一种仿制的金山汉卡,在武汉电子一条街小有名气。但是,随后出现一家规模更大的公司把他们的产品盗版了,价格更低,出货量更大。很快,三色公

司经营艰难。半年后,公司解散。清点资产时,雷军和王全国分到了一台 286 电脑和打印机,李儒雄分到了一台 386 电脑。1991 年年底加盟金山软件,成为金山的第六名员工。1993 年,雷军出任北京金山总经理。1998 年,29 岁的雷军升任金山公司总经理,雷军带领金山五次冲击 IPO(首次公开募股),于 2007 年 10 月成功在香港上市。但金山当年的上市估值,远不如同一年在香港上市的阿里巴巴,更不及早几年在美国上市的盛大、百度等互联网企业。雷军的湖北老乡周鸿祎曾说,很长一段时间内,他对雷军都是仰视的状态,因为雷军出道早,江湖辈分高,是中关村里的元老。但是,短短几年后,这帮“小字辈”都成了赫赫有名的互联网领军人物,丁磊、陈天桥、李彦宏更是先后成了“中国首富”。雷军曾感慨:“金山在 20 世纪 90 年代还很火,1999 年互联网大潮起来的时候,我们却忙着做 WPS,忙着对抗微软,无暇顾及。到 2003 年时,我们再环顾四周,发现我们远远落后了。那一瞬间,我压力非常大,作为 CEO(首席执行官),我后面两三年每天都在想,什么地方出问题了,是团队不够好,还是技术不可行,还是自己不够努力?”

金山错过了第一波互联网浪潮,不过有一件事情却在日后至关重要。2000 年,雷军牵头了一个金山内部的创业项目——卓越网,四年多后,以 7 500 万美元的价格卖给了亚马逊。这次出售让雷军实现了财务自由,也为其后来的天使投资奠定了资本。离开金山的雷军,转身成了天使投资人,开始从大势出发,以更大的视角来观察和思考互联网。2008 年,他在个人博客中写下:移动互联网是下一波创业的大机会。雷军感悟到,成功仅仅靠勤奋是不够的,要找到最肥的市场,顺势而为。在雷军看来,所谓大成,和大势高度相关。就像他的两个爱好——围棋和滑雪,讲究的也都是“势”。2010 年 4 月,小米公司注册成立,第一个产品——移动操作系统 MIUI 在当年 8 月上线。2011 年 8 月 16 日,小米手机 1 正式发布。随后,在一片质疑或赞誉中,小米在 2012 年卖出 719 万部手机,2013 年卖出 1 870 万部手机。在此过程中,小米完成四轮融资,估值迅速突破 100 亿美元。小米已成为业界的现象级品牌。小米火了以后,一位业内人评价雷军:“他是错过了上一波(互联网),成于下一波(移动互联网)。”

你适合创业吗 ——如何成为一名成功的创业者

2.1 什么是创业者

在大众眼中创业者是企业的创办者和管理者,一提到创业者,很多人可能会想到马云、王健林、雷军……我觉得可以说,他们曾经是创业者,但现在更多是扮演企业家的角色,创业者并不等于企业家,因为多数创业者并不可能完全具备企业家必备的个人品格。创业者只有不断完善个人素质,带领企业获得商业上的成功,才可能逐步转变为真正的企业家。

所以,我觉得创业者是创业机会的识别和挖掘者,是创业资源的整合者,他们要承担不确定性的风险及收益。1800年,法国经济学家萨伊(Say)首次给出了创业者的定义,他将创业者描述为将经济资源从生产率较低的区域转移到生产率较高区域的人,并认为创业者是经济活动过程中的代理人。著名经济学家熊彼特(1934)则认为创业者应为创新者,这样,我们就可以将创业的概念再补充一下,即发现和引入新的更好的能赚钱的产品、服务的人。

2.2 创业者应该具备的素质和能力

基于上文对创业者的定义,我们认为创业者并不是特殊人群,但具备一些独特技能和素质,有助于成功创业。那么你能成为创业者吗?具有什么性格特质的人才能成为创业者,才能更容易创业成功呢?在创业之前,创业者应该储备哪些知识和技能呢?

在这里,我们认为素质,是人特有的品质和特征;知识是由一系列能够在适当的时候回忆起来的信息储备组成;技能,是应用知识的能力。

很多人创业获得了成功,但初办企业时,他们并不具备创业必须的所有素质或技能。所以说技术可以学习,素质可以培养,条件可以改善。有志于创业的大学生应当克服自己的弱点,将其转变为优势。

那么对于有志于创业的大学生,我们应该从哪些方面来进行素质和能力的训练呢?

通过对成功的创业者进行分析,我们发现成功的创业者大都具备以下素质和能力。

2.2.1 强烈的成功欲望

人的欲望越强烈,成功的概率就越大,生命就越精彩,尤其对于有志于创业的人来说。创业之路,是充满艰险与曲折的,自主创业就等于是一个人去面对变幻莫测的激烈竞争以及随时出现的危机,如果没有强烈的成功欲望,很难有动力在创业这条路上坚持下去,更别提取得创业的成功。要想取得创业的成功,创业者必须具备自我实现、追求成功的强烈欲望。

2.2.2 永不言败的意志

宋代大文豪苏轼说:“古之成大事者,不惟有超世之才,亦必有坚韧不拔之志。”只有具有处变不惊的良好心理素质和愈挫愈强的顽强意志,才能在创业的道路上自强不息、竞争进取、顽强拼搏,才能从小到大、从无到有,闯出属于自己的一番事业。

2.2.3 自信

自信就是对自己充满信心。对于大学生,相比就业来说,创业存在较多的不确定性风险,甚至可以说是一项冒险活动,要有胆量,敢下注,想赢也敢输,所以说创业是最需要强大心理承受能力的一项活动。只有那些相信自己的能力,想要主宰自己的命运,有意愿去开创属于自己事业的大学生,才会选择去创业。

同时自信还意味着愿意相信自己的智慧和双手,相信自己对未来趋势的判断,凭借科学的态度和自己的勤奋,把握自己人生的航向,勇敢坚定地走自己的路,而不在意别人的评价。

2.2.4 领导能力

从理论上讲,领导是通过指挥、协调、沟通、激励他人,来实现组织目标的行为,领导力就是领导、组织以及积极影响他人的能力,公司战略和目标的实现,与领导者的领导力密不可分。创业是资源整合的过程,创业首先要整合的是人力资源,对人力资源的整合离不开创业者的领导行为。

结合创业,我们觉得创业者的领导能力可以拆分为以下几种。

(1) 前瞻力。前瞻力能够准确把握事物发展的本质,准确判断事物发展的方向,看见别人看不见的趋势和危机,带领团队在创业的迷雾中趋利避害、乘风破浪。

(2) 决策力。决策力就是权衡利害的能力和取舍的能力,看似简单,却又深藏着智慧,成败就在一舍一得之间。

(3) 亲和力。亲和力能迅速拉近人与人之间的距离,亲和力又包括两方面的能力,一方面是沟通的能力,另一方面是包容的能力。所以亲和力是我们判断创业者团队领导能力的重要标志。

(4) 毅力。领导者带领团队前进的过程中,难免会遇到挫折和困难,古之成大事者不惟有超世之才,亦有坚韧不拔的意志。领导者要成为团队的精神领袖,只有领导者有强大的意志,才能带领团队克服艰难险阻不断成功,所以毅力是领导者必备的能力。

2.2.5 创新能力

创业的本质在于把握机会,创造性地进行资源整合。所以说创业的本质是创新,创新是创业的灵魂,两者之间存在密切的内在联系。所以作为创业的领导者必须具备创新能力,面对环境的变化,面对不断提升的客户需求,通过创新的思维,不断提出新目标、新方案,不断开拓新局面。

2.2.6 社交能力

社交能力是指能迅速地与陌生人建立起良好的关系并能不断维护良好关系的一种能力,培养和运用良好的人际关系能力,是创业成功的必要保证。从人际交往的角度来看,创业过程就是一个不断接纳别人,然后让别人接纳自己的一个过程。创业者一定要敢于面向社会,闯入社会,并从社会关系中获取支持,从而为创业储备必备的信息和能量。我们发现,很多成功的创业者将人脉圈作为创业信息、资金、经验的“蓄水池”,甚至有时在商业活动中能起到四两拨千斤的神奇功效。扩大社交圈,通过朋友掌握更多信息、寻求更大发展,日益成为成功创业的捷径。

2.2.7 敏锐的商业嗅觉

对所处环境变化的敏感性,尤其是对商业机会的快速反应,是创业者必备的能力。当别人没有看到机会的时候,你看到了;当别人没有行动的时候,你行动了,才有可能成为商海中的弄潮儿,才有可能掘取人生中的第一桶金。雷军说过,站在风口上,猪都能飞上天,那么,风口在哪儿?没有敏锐的商业嗅觉是无法发现的。

2.2.8 自我反省的能力

创业既然是一个不断摸索的过程,创业者就难免在此过程中不断地犯错误。那么如何才能让错误不白犯?需要不断地总结经验,不断地自我反省。自我反省是一种学习能力,反省,正是认识错误、改正错误的前提。有没有自我反省的能力,具不具备自我反省的精神,决定了创业者能不能认识到自己所犯的 error,能不能改正所犯的 error,是否能够不断地学到新东西。

曾子说:“吾日三省吾身。”所以创业者要时刻保持警醒,不断反省自我,才能减少错误的发生或再次发生。

创业者需要的是综合素质,每一项素质都很重要,不可偏废。缺少哪一项素质,将来都必然影响事业的发展。有些素质是天生的,但大多数可以通过后天的努力改善。如果你能够从现在做起,时时砥砺,培养自己的素质,你的创业成功一定指日可待。

2.3 创业与职业生涯发展

人生理想最重要的组成部分就是职业理想。职业理想指人们对未来职业表现出一种强烈的追求和向往,是人们对未来职业生活的构想和规划。任何人的职业理想必然会受