

创业学导论

原理、训练与应用



张耀辉 张树义 朱 锋 主编

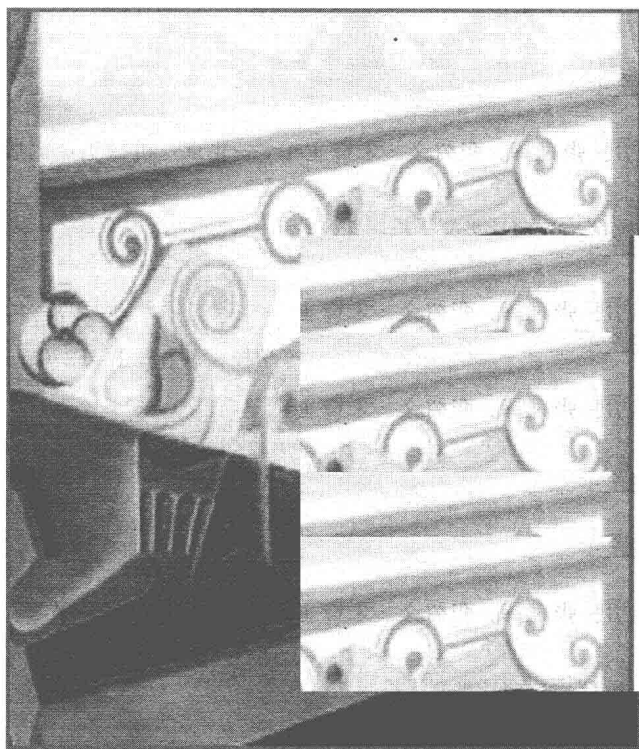


机械工业出版社
China Machine Press

21世纪高等院校专业课系列教材·【管理学类】

创业学导论

原理、训练与应用



 机械工业出版社
China Machine Press

本书详细介绍了创业学的基本原理、创新能力与知识转化、创业资源、创业机会、商业模式、创业实务等内容。本书以知识转化为创业起点，以思维为创业基础，以技术的商业化应用能力为目标，以资源整合能力为手段，将原理与训练相结合，重点在于引导学生自我成长，约束自己培养良好的习惯，力争做到有用、有趣、对人生成长有意义。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目（CIP）数据

创业学导论：原理、训练与应用 / 张耀辉、张树义、朱锋主编. —北京：机械工业出版社，2011.4

（21世纪高等院校专业课系列教材·管理学类）

ISBN 978-7-111-34049-2

I. 创… II. ①张… ②张… ③朱… III. 企业管理—高等学校—教材 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第059671号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：李梦薇 白春玲 版式设计：刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷

2011年5月第1版第1次印刷

185mm×260mm·14印张

标准书号：ISBN 978-7-111-34049-2

定价：28.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：（010）88379210；88361066

购书热线：（010）68326294；88379649；68995259

投稿热线：（010）88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com

大力推进高校创新与创业教育是未来教育者的责任，本书的作者们愿意承担这个责任并为之不懈努力。为此，我们撰写了《创业学导论：原理、训练与应用》这本创业通识课教材。

2001年，本教材作者之一张耀辉教授与他的同事一起撰写并出版了国内第一本创业教材——《电子商务企业创业教程》。近10年来，本书作者们用创业实践推动创业教育，倡导以道德领先的创业教育实践。我们认为，创业在本质上是一次人生意义的升华，是对自己人生定位的质的飞跃，是作为人的责任心的体现。在这里，本书作者们放弃了国内外学者们将创业仅仅看成一个获利活动的认识，而倡导将每个人的人生价值以创立事业的方式表达出来，将长远事业的建立作为创业者的根本目标，将推进人类进步作为创业者的责任，用创业来体现自己的责任和实现自己的人生价值。对大学生而言，作为知识分子，他们的创业是知识转化的捷径，是最为本质性的创新活动。从这个意义上说，创业教育不是就业工作的补充，而是一个发现自己价值和优化周边资源的过程，更是一个发现社会难题与潜在需求的过程。创业者应该是一个创新者，他要为解决社会上的问题尽责，将自己与团队成员的知识和智慧创造性地运用于商业活动，而所有的一切都需要思维能力的提升。

知识分子创业的关键在于对知识意义的深入理解，发现知识的市场价值，这是一个重要的跨越，比产品变成商品还要难。尽管如此，知识分子的责任就是将知识运用于社会，如果知识分子不去做，这个责任就失去了载体，就是浪费知识分子的生命。为了能够有效地将知识转化为商业活动，本书特别设计了一章有关商业模式的内容，将创业者视线引向更为深入的商业模型设计，因此，商业知识就显得格外重要。

大学生是一个压力相对较小的群体，其比较优势主要是学校的学习与科研环境以及宽松的时间资源，为了将这些资源引导到创业资源上去，我们也试图为大学生提供这种转化的方法，给出了创造性思维的训练，特别是通过知识产权加以转换。当然，我们对其他转换和直接获得资源的方法也做了详尽的阐述。

本书作者并不是非常鼓励立志于创业的学生在学校从事商业活动，相反，却十分强调提高学生自身的道德水平，训练思维能力、耐力与毅力、协调能力和控制力。即使学生在校期间从事商业实践，也仍然以上述训练为目标，图谋长远，舍弃近利，此乃创业之本义，也是对学生的未来负责。为此，本书非常强调训练，即使介绍创业原理，也主要以训练学生认识原理并将原理内化为自己的能力为目标。在我们看来，训练是个人的活动，外部强制训练可能会在外力撤去以后失去了动力，所以，提倡自我训练是我们的重要思想，教师组织的训练只是一个引导，而自己的重复才是真正的训练。我们把与创业有关的训练分成很多环节，放在每章中间和后面，让那些已经提升了道德水平的学生

自主决定是否训练和使用多大的强度来训练。所谓训练，在我们看来就是习惯的培养，这与我们对教育的理解有关，我们认为教育就是转变人的活动，而转变人并非只是在知识层面，更为重要的是在习惯的层面，是其通过教育实现自然而然的思维活动与行为方式的新习惯的培养。应试教育抑制了人们的创造力，也让学生在伦理上存在着较强的功利主义倾向，高校通常多在延续着这种教育的弊端，如果创业教育不去纠正，就失去了创业教育的意义。

本书也推荐了一些阅读书籍与文献，特别是一些人物传记，其目的在于通过内心榜样的树立形成价值取向和人生的重新定位，他们鲜活的例子也会产生启发教育的作用。教师可以适当点评学生的阅读，引导学生的阅读和深化对创业细节的理解。

创业教育是一种普及性教育，甚至是一种国民素质教育，因为 30 多年来的中国经济增长靠的就是中国人的创业精神，此后中国的富民强国之路仍然需要这种精神。人人进取、人人尝试、人人创业，应该是中国人的基础文化，大学生作为社会精英更应当仁不让。为此，本教材追求适用于所有的高校学生，以故事启发为线索，辅之以原理介绍和道理归纳，以尽可能通俗、富有启发性的阐述为自己定位。这样做当然有难度，但是，我们愿意尝试。

此为本教材的序言，也是课程的序言。

张耀辉

2011 年 1 月 20 日

前 言

教学建议

第一章 创业者素质与创业准备	1
第一节 创业的概念与意义	1
第二节 创业者的素质	5
第三节 创业准备	15
第二章 创业的经济学原理与商业模式	20
第一节 经济学与创业的关系	20
第二节 创业的几个主要经济学原理	24
第三节 创业过程与类型	33
第四节 商业模式	37
第三章 创新与思维能力	44
第一节 创新思维	44
第二节 创新精神与知识运用	53
第三节 创意能力训练	59
第四章 创业资源	64
第一节 创业资源及其重要性	64
第二节 信息资源	69
第三节 人力资源	75
第四节 资金资源	87
第五节 社会资源	93
第六节 创业资源整合	96

第五章 创业机会识别	100
第一节 机会识别及其重要性	100
第二节 机会发现者的个性特征	105
第三节 识别机会的原则与方法	108
第四节 机会识别与可行性	112
第五节 从机会识别到机会实现	122
第六章 企业形态与创业组织	127
第一节 企业形态	127
第二节 创业组织基本类型	134
第三节 新型企业形态	138
第七章 创业计划	152
第一节 创业进程	152
第二节 创业计划书主要内容	158
第三节 如何高效撰写创业计划书	166
第四节 创业环境运用	172
第八章 创业实务	182
第一节 企业法律形态选择	182
第二节 工商税务登记和银行开户	189
第三节 新创企业管理	196
后 记	212
参考文献	213

创业者素质与创业准备

第一节 创业的概念与意义

一、创业的概念

故事

马云没有做其他的选择，只做了一件他自己认为应该做的事：把中国产品推广到世界去，让更多的企业能够有一个走向世界的交易平台。他以此为基础找到一些人给他注资。马云先在杭州创业，后来带着团队去了北京，失败以后再回到杭州，却在这时认识到了互联网的机会，并且以他对未来的认识说服了团队成员和他一起打拼，保持了团队的持续性并且赢得了外界风险投资对他的肯定。

创业是指通过商业成就一番事业，是用自己的想法去支配资源，放大自己的能量。其含义有以下4点。

第一，追求事业。什么事业？也许最初你说不太清楚，但如果你准备好创业了，你会说清楚的。有人说，马云是拿着一张纸成就事业的，可是如果他所做的事情没有一件可以让人们觉得是有意义的、有未来的，是有益于国家和民族的，他会有团队吗？如果没有团队，单凭一张纸，他能够说服风险投资者给他投资吗？

事业就是一个梦想，也就是一个想法，这个想法应该是一个描绘的蓝图，它要有意义，因为有意义，所以你才会为之奋斗。马云的蓝图是他要建立一个平台，让很多商家在这个平台上进行交易。也许他并不知道，那时的中国正在努力加入WTO，中国外贸优势正变成事实，而外贸本身的难题正是在于找不到交易对象，它需要一个巨大的市场。广交会可以起到这一作用，但对个体来说，其成本无法承担，这就需要有一个能让那些希望从事外贸的个体接受的交易平台。而这个平台一旦为市场所承认，几乎没有消失的可能，因为世界已经连接在了一起。

第二，聚拢资源。一个人拥有多少资源，才能做多大的事。但资源何来？获得资源得有一个受到制度保障的名义，这就是企业。首先，想创业的人得自己积累一定的资源。这个

资源是信用的基础，合作者看到你的资源以及法律保障才会信任你，与你合作；其次，做事业需要很多外部资源：资本不足需要投资，资金不足需要借贷，设备、房屋，甚至员工资源也是创业所需的资源，这些资源必须聚拢起来，而不是分散地做不同的事，原因在于资源集中可以共同实现事业并获得更高的报酬。创业者必须明白，他需要借助资源的集中而产生的效用为创业提供利益。把拥有资源看成是一个人说了算的活动，是创业的大忌。凭借创业者的资源基础，建立一个有法律保障的名义来聚拢资源，再借助于更大规模的资源，完成自己的资源所不能完成的事业就是创业。

第三，以名传承。创业的人多有一个内心期望，就是做成一个百年老店。他为什么会有这个期盼呢？因为他知道，一个企业可以放大和传承自己的名声。一个人最多活到140岁，但一个企业理论上说可以活到永远，让一个企业名声承载自己的理念和个人名声，使自己的名声远扬四海就是创业人的内心的期望。当然开始创业时，谁都不会有这样的想法，但是当把事业做到一定程度，你就会有这种感觉，想要将自己的内心世界披露出来。创业的根本动机是留下一个可以承载自己事业的名声，这种动机是创业者维护自己的商誉、保持创业激情、将事业做大的动力。

第四，完善社会。社会有很多不令人满意的地方，其解决办法有三种。第一种是自己问题，自己解决，这就是家庭生产，很多家务都是这种活动；第二种是国家通过公共产品方式解决，比如必需品的配给制。但事实上和理论上都证明这两种方法都比较低效率。第三种方法是市场解决，也就是给别人解决或者请别人解决，花钱购买专业化产品或服务。这是一种有效率的方法，现在也成为了人类最重要的解决问题的方法。办企业是为了给别人解决问题，没有人办企业，很多问题自己解决不了，国家也想不到，或者做得很差，就会产生很多对社会的不满。创业的人专门去研究人们还存在什么不满，然后发明出一些新的产品或服务满足社会，让社会得到进步，改变这个社会。用马云的话说，创业就是完善社会。

对创业理解的误区，包括以下3点。

第一，创业只是为了赚钱。创业者不能回避这个问题，但创业并不只是为了赚钱，赚钱只是创业成功的一个自然的回报。一个创业者实现了自己的事业理想，不可能没有钱赚，钱代表了他对社会的贡献。没有一个公正的计量标准，就无法形成人们对事业的追求，从这个意义上说钱只是一个衡量人们事业大小的有效标准，并不能仅因为钱多就证明一个人的作为有多大。如果一个人只是为了赚钱而创业，就经常会出现为钱而钱的心态，难免投机取巧，将有害于社会，也不符合创业者为自己事业而付出努力的根本宗旨。创业不是为了赚钱需要两个社会条件：一是社会对诚实经商给予制度性认可，有可靠的基础性制度给予保障，特别是个人信用制度；二是有激励人们追求名声的社会文化。这样的社会文化既是国家给定的，也是创业者用自己的行动建立的。

第二，创业就是经商。“商”是交易，将自己认为效用低的东西转移给认为这个东西效用高的人。因为效用决定了价值，所以这种转移会带来价值差，这个差就是商业的价值，被称为物尽其用，商业就是让物质找到最有利于实现价值的地方。商业精神的精髓在于寻找，而不在于创造，商业对社会的完善只起到了消除供求不平衡的作用。虽然人类也十分需要商业这种活动，但是人类其他的一些活动，商业却不能完成，那就是改变人类行为与推进社会进步。完整的创业概念应该理解成是成就事业的活动，是推动社会进步的活动，包括商业活动、工业活动和服务活动。

第三，创业是为了个人“说了算”。创业是为了让更多资源由自己支配，但支配本身不

是目的,集中资源、发挥资源规模效应、实现资源内部的优化配置才是创业的根本。说了算、发号施令与支配别人都只是发挥资源优化配置作用的前提条件,而不是创业本身的目的。一个创业者不懂得支配资源,即使有再好的想法,创业也会失败;反之,如果一个创业者没有好的想法,却总想支配资源,随意支使员工,滥用企业资源,受控于个别员工福利、在人前摆阔、用企业资源随意去做大方慷慨之事,创业的失败会来得更快。

正确理解创业概念,有助于树立正确的事业观,对正确做人有极大益处。

二、创业的意义

故事

陶碧华是一个地质队员的遗孀,她靠出售凉粉赚来的钱,供养三个儿女。但是市场上出售凉粉的人越来越多,让这个生意越来越难做,生存压力迫使她二次创业。这次创业是从辣椒酱开始的,她注意到很多人不是来买凉粉,而是来要辣椒酱的,因此她放弃了凉粉生意,转向做辣酱,不再做小摊贩,转型去经营一家生产辣椒酱的企业。她从小自己原来的生意中注意到人们的行为,并从中获得灵感,然后行动,开创自己的事业。如果她一直做凉粉送辣酱,她只能借此生存,却绝对不可能创办现在知名的全国企业。她是聪明的,因为她明白,生产辣椒酱可以让自己进入第二产业,可以用工厂方式进行生产,并且产品可以卖到全国去。假若每十个人中就有一个购买她的辣酱,那么一年内的辣酱销售量就可以达到3亿瓶,而每瓶辣酱有0.5元的赚头,总共就有1.5亿元的利润!她得做多少凉粉才能够达到这个赢利规模呢?

1. 为人们适应世界变化提供方法

创业的人每天会遇到形形色色的顾客,他们会提出很多难以回答、变化多样,甚至刁钻古怪的问题,而这恰恰是所有事业的起点。所以,不去真正接近市场、接受市场的人,是没有接触机会的可能的。插上牌子就会有市场,那些现在没有找到市场也没有胆量闯入市场的大学生,什么时候才会有市场垂青于他们呢?只有敢闯的人才能够抓住机会,因为他们不断地寻找变化,并不断评估、判断变化的意义与自己准备的关系,并由此来决定是否行动。创业不仅要发现机会,更要对机会进行识别和满足,给出解决方案。当世界发生了变化,需要有人对这种变化作出应对并且用市场的方法来解决,以此让人们能够有适应这些变化的工具,这就是创业的意义之一。

2. 化解障碍与困境

如果陶碧华没有遇到生活上的困难,她不会走到商场上来;如果没有遇到凉粉难卖的情况,她也不会转而生产辣酱,这些都表明了创业者必须是一个敢于迎战困难的人。越是困难的地方,越要去挑战,这种精神就是创业者的精神。创业者不怕艰苦,不怕困难,将解决困难当做自己生活的内容和方式,把解决问题当做乐趣。自我挑战和解决问题是创业者的基本品质,而不是创业的意义,创业的意义在于将这种精神放大到为社会服务之中,为社会找到问题,并用自己的智慧找到解决问题的方法,再用自己的资源为社会解决那些问题,最终在解决这些问题之后获得快乐。当然,这种快乐是以利润的方式表现的,而不是以人们的赞扬方式表现。以利润这种方式评价一个人的贡献比较隐蔽,但却更持久,也更有意

义。陶碧华能够在卖凉粉中获得利润，是因为当时社会缺少这种服务，但很快很多人都能够提供这种服务，因此她让出了别人能够做的服务，再去发现人们更加需要、她自己做得更好的东西——辣酱。凡是创业，都需要替顾客着想，从顾客行为中发现他们的需要，然后用一种更加节约的方式将你的产品提供给他们。找到这些顾客很重要，因为二次创业往往通过初次创业发现谁是你的顾客，发现顾客需要什么，你是否恰好有一个可以满足这些需要的办法。如果初次创业顺利，说明你最初的选择就是你能发挥能力最好地解决社会困难的事业；相反，如果初次创业不顺利，并且你迟迟找不到可以发挥自己能力的地方，则说明初次创业的选择存在着你的能力与解决社会困难之间不匹配的问题，也说明你缺少发现社会困难和发挥自身能力的二次创业心态。从陶碧华身上可以看到，她的辣酱事业是在推销凉粉时赠送辣酱中开始的，一个试试有没有可能出现变化、能否解决自己问题的态度，往往才是找到社会难题、实现二次创业的起点。

3. 实现利润和个人价值

在大学生看来，创业的目标可能是实现个人价值，然而，在短期中，大学生创业的目标也许只是为了维持生存，但长期目标则必须是利润和企业社会责任的最大化。

大学生拥有人力资本，在很大程度上，会比没有受过良好教育的人更有竞争力，但是随着大学教育普及率的提高，这种优势会变得微弱，完全可能出现由于信息和结构问题而失业的情况，这时自己雇用自己的生存型创业就不可避免。

生存型创业只是短期目标，大学生需要从短期目标的创业活动中找到可以实现长期目标的经营模式。这个长期目标就是要获得超额利润和实现企业的社会责任。获得超额利润是因为创业要冒险，超额收益是对这种冒险的回报。如果一个人在经营时只是追求平均收益，就不可能做有益于社会进步的探索性事业。追求利润最大化是创业者追求事业的另一种说法。

人的一生在很大程度上是作为社会人的一生，一些伟大的企业家会将一生积蓄捐献给慈善事业，这是一个从追求利润开始，以返还利润给社会结束的过程，是一个从企业家转变为普通社会成员的过程。当一个企业转变为社会型企业时，创业者们在商业过程中就直接完成了社会责任。

企业在追求利润和社会责任感之间，可以构成许多种利润与社会责任目标的组合，最常见的是社会责任处于底线、追求利润最大化的组合，也有不少企业倾向于追求利润最大化与受到约束后再实现社会责任。大学生创业的主要目标应该是先生存，再利润，再社会责任，一点点地增大风险和社会责任的比重。这种做法不但可以降低风险，还能够实现个人价值的最大化。

故事

一位老人下岗以后生活变得十分窘迫，很长时间都没有肉吃。有一天他在农贸市场快收摊时，想看看有没有商家不要或者比较便宜的肉可以买回去一些。当他来到一位卖肉的摊主面前询问肉价时，摊主看出了他的意思，便告诉他骨头也可以煮汤，并教给他将汤做得好喝的方法。这位下岗的老人听取了摊主的意见，买了一些骨头回去，并用摊主讲的方法煮了一锅汤，美味又便宜。于是他灵机一动，想到也许这些汤可以卖钱。但是卖给谁呢？他想医院的骨伤病人、产妇等可能会需要。说干就干，他用保温壶将汤装好，

挨个病房敲门，询问谁愿意买他的汤，结果销量很好。到晚上他已经高兴得像发现了新大陆一样，又去买骨头，继续做汤送到医院去卖。他暗想，这也算找到了新的工作，好歹也能挣钱了，并且这样挣钱也很容易，因为骨头不贵，做汤也不难。他的日子一天天好了起来，家里的积蓄也在不断增长。直到一个多月后的一天，医院撵他走，不让他到医院送汤。这是一次转折，在一般人看来，这是个挫折，但在他看来，这是一次机会。他决定在医院门口找一间店铺，专门做骨头汤，起名叫“田氏骨头汤馆”。那些医院里经常喝他汤的老客户，追着他来买，渐渐他的店也开始远近闻名，很多人慕名而来，他变成了骨头汤王。此后，他又根据顾客的不同将汤做了分类，把打工仔们喝的汤定位于要有油水，为养身的人喝的汤定位于要清爽……他以独特的味道，并在汤中加入不同类型的花瓣这一特色来扩大着自己市场范围，不断吸引新的客户，使更多的人对他的汤给予认可。后来，他又在最繁华的地段租下一间店铺，将汤馆的总店移至新店，而将原来的医院门前的店作为分店。“田氏骨头汤馆”变成了当地餐饮业的重要品牌，而这位下岗老人，也成了当地有名的企业家。

讨论题

读了这个故事，你有什么启发？

这个老人怎么变成企业家的，是穷。有个说法叫“穷则思变”，他不是思变，而是穷则思活，为了寻找自己能够活下去的生活方式，恰好受到了启发，想到了“如果出售，谁会买它”的问题。这说明一个人遇到挫折不可怕，可怕的是不知道为什么受挫折，陷于挫折之中，忘记了调整 and 改变自己，忘记了对自己生活变化的认识，忘记了将这种变化的认识上升为对“市场上还有谁可以接受这个东西”这一问题的思考。

没有人不会接触变化，但却很少有人能够思考变化的原因，以及还有谁可以受惠于这种变化，这种差异将创业者与普通人的区别开来。从这故事中我们受到的启发是，思考能力是创业的根本能力。在医院阻止他出售骨头汤以后，他可以有四种选择：第一种是不做了，这只会让他从此失去生活的来源，但这种选择却是大学生们最普遍的选择，因为他们经不起打击，遇到困难就失去了方向。第二种是坚持原来的经营模式，不管医院如何抓，只要偷偷地做，抓到再说，抓不到就做。这是完全的投机心理，会让自己无法稳定业务，最后成为一个类似被城管撵着到处跑的小摊贩。第三种是找医院领导，动之以情、晓之以理、花之以钱，让领导开绿灯，但不用说，这事很难搞定。第四种，找政府或者找媒体，理由是：“一个下岗失业的工人，国家不管，好不容易找点事，还不让，岂有此理？”这种做法等于把自己耗掉，最后结果是经营业绩全无，反而生了很多气，把身体搞垮。而现在他的做法被我称为“正好”，利用医院将其撵出来的机会打造自己的品牌，并专门经营这个品牌，这样既拉住了老客户，也扩大了新客户，将自己从一个游商变成了真正的老板。

第二节 创业者的素质

一、什么人适合创业

1. 创业的人是为了未来回报而愿意投入并且敢于冒风险的人

创业是为了追求未来的回报，而非现在的回报。如果未来的回报低于现在的回报，一个

人不可能有动力去创业，一定是他认为未来的回报很大；其值让他满足。那些对现在收益不甚满足而创业的说法，是隐含着未来有满足的收益，而未来有收益的活动是投资性活动，这些投资可能是实际的资本投入，也可能是本人和团队的时间与精力的投入。

2. 创业的人是有胆量的人

虽然胆量不是创业素质的全部，但它是创业活动的基础。“企业家 (entrepreneur)”一词本身就有冒险的意思。在早期学者看来，创业是一种冒险的套利活动。那时的技术没有什么变化，即使有变化也非常缓慢，所以获得利润的办法就是能够看到市场不均衡的机会，这种机会并不是一个稳定的状态，可能长期存在，也可能瞬间消失。理性思维的人无法接受这种不稳定带来的机会，只有那些有胆量、不怕风险的人才敢于去利用这个机会谋利，即先买后卖。这种非均衡市场下的利润会超过正常利润，比如，由于气候原因造成了粮食生产过剩，创业者可以将过剩的粮食买下来，将其用于缺粮的时间，他可能判断为明年。过剩的粮食价格较低（可能为正常年份的 $2/3$ ），在囤积一年以后，他预期会因为缺粮而使粮食价格高于正常年份（可能是正常年份的 1.5 倍），这样，他就可以获得 $5/6$ 正常价格的超额利润。当然，他也可能会面临粮食继续丰收的情况，从而承担资金滞留损失、粮食库存损耗。

3. 创业者必须是商人

商人未必是创业者，但创业者一定得是商人，其含义是他既可以经商，也可以从工，因为工必须通过商才能够获得市场承认。一个人看到粮食丰收，可以通过办工厂酿酒来利用这个机会，将粮食储藏起来，这也增加了粮食的价值。19 世纪末在美国一个偏远的村落，一个 5 岁的男孩看到来往的游客，觉得他可以做点商业上的事情，于是将山上附近的石头摆在路边，并且插上价格标签出售，最贵的 5 美元，最便宜的 1 美元。游客由此路过，看到男孩和石头觉得好奇，纷纷购买，这个男孩后来成为了美国钢铁大王。能够发现别人看不到的机会，将任何东西都用来出售，这种品质是与生俱来的。

4. 创业者必须是好人

创业是为了完善社会，如果创业者缺少善良，他不可能处处为社会的完善着想，即便偶尔为了抓住机会而客观上做了完善社会的事，在一旦有了只认钱、不需行善的机会时，他就会做瓦解社会、坑害社会的事情。一个好人，只要他努力，总会有回报；而一个坏人，即使他再会伪装，也必然会有被揭露的时候。一个人把创业当做做坏事的出发点，就不要鼓励他创业，因为这样的人掌握的资源越多，对社会的危害越大。

5. 理性

人们不能成就事业，与过于理性有关，理性思维要求非常细致谨慎地进行判断，而不是对只有一定可能性的机会作出判断。面对着失败的可能，以输不起为理由，过多地考虑消极和不利因素，作出的决策也仅仅是不做而已，而不是积极应对和想办法将风险化解掉。

故事

有一位同学在师生集体出游时，见到树就爬，而且十分灵活，几下就爬到树上去了。老师把大家召集过来，问大家这是什么行为？你敢不敢这样做？有一位显然不太服气的同学也去爬树，结果吊在很低的树干上悠荡，大家看着他大笑，他还不知道大家笑什么。

于是老师讲了一些话：“如果你是一位愿意爬树的人，说明很长时间以来你都在锻炼你的胆量，你已经习以为常，胆量不断被锻炼，正在变得越来越大；如果你是一位不愿意爬树的人，希望从现在开始，试着锻炼一下，说明你希望能成为胆量大的人，但是这时胆量训练已经过了曾经容易培养的阶段，需要特殊的训练。”后来大家才知道，那位愿意爬树的同学当时已经是一位小企业家了，此后他得到了更大的发展。

学者们说，胆量是一种稀缺资源，是人们普遍缺乏的素质，因此，创业家也是稀缺的。人们应该珍惜自己的胆量，因为这个社会太缺少创业者了。据此判断，如果有人愿意爬树，你应该让他去爬，即使是没有爬过树的人，也应该鼓励他去爬，以此来锻炼他的胆量。在商业活动中，也要多鼓励人们去做那些不太有把握，但肯定有意义的事；鼓励人们去做可能在做的过程中逐渐有把握，也有意义的事；鼓励人们去做有较大把握，有意义的事。

讨论题

为什么美国一些大学会举办爬树比赛？

二、创业者素质培养

1. 机警培养

曾经有人做过一个实验，在幼儿园中，老师将蛋糕放在小朋友们面前，让小朋友们坐好，并说：“你们等一会儿，老师出去一下，回来以后我们一起分蛋糕。”然后老师就走到教室外面观察小朋友的行为。有的小孩听话地坐在自己的座位上等着老师回来，有的小孩则跑出来用手抓了一些蛋糕来吃。观察的老师故意在外面弄出一些声响，好像是老师要回来的样子，这时有的小孩就立即回到座位，另一些小孩则干脆不管声响的大小，一直在那些只顾自己吃。30年后对这些小孩进行追踪调查，发现那些听话的孩子，大部分成了非常平庸的人，最好的情况是成为白领。而那些只顾吃，不管外面声响的孩子大部分成了贪官。最为成功的是那些跑过去吃，却在外面有声响以后就跑回自己座位的孩子，有的成为商业领袖，有的则成为政治明星。实验的结果使得成长心理学家必须给出一个解释，为什么会出现这种差异？或者说，什么样的孩子更容易获得成功？成长心理学家由此提炼了一个概念，叫机警，它是指抓住机会、善于利用机会，但同时又能够时时刻刻警惕危险的出现，避免被危险毁灭的素质。后来成为贪官的孩子只具有抓住机会的素质，而不具有防范失败的素质；而老实听话的孩子，连利用机会的素质都欠缺，更不要说机警。

这个实验非常能够说明问题，做老实人平安度过一生，相比贪官被抓、大起大落而言，虽然平庸却也平实，而贪官虽然一时风光，却一生背负骂名，比不上老实人的人生质量。生活得最精彩的是机警之人，他们有高潮，却居安思危，时刻想着避免覆灭；他们不是不行动，也不是贸然行动，更不会为利益铤而走险，而是大胆行动、缜密思考，时刻警惕变化的信号，再抓住机会和避免灾难。

机警有助于创业是因为发现机会是创业的源头。在创业过程中，锁定业务过程是一个不断发现和寻找机会的过程，这需要敏感、敏锐的眼光，而创业者时时刻刻都受到竞争者、需求者、政府、自然环境以及公众的约束，一旦出现错误就可能会发生灭顶之灾。能够有动力向前走，但同时也能够避免出现覆灭风险的创业者，才能够顺利做大。

故事

有一位企业家，毕业于水产学校，被分配到电力局工作。但他不甘平庸，自己创业，选择了当时最容易起步的养鱼。其家乡有条河，河水很急，很多的养鱼乡亲怕鱼被水冲走，不养或者只能少养。在他决定养鱼以后，注意到这个问题，于是自己动手制作网箱；自然环境提供的食物不足，鱼长得不快，他就用机器做出鱼食去喂鱼。这样就有了两个产品，一是网箱，乡亲们多都自己动手制作，这个没有什么市场前景，但是他用机器制作的鱼饲料却成为他日后发展的重要产品。十几年以后，他的企业发展成为国内最大的鱼饲料供应商，成为一家上市公司。他有创业冲动，但同时也非常机警，因为就在他制作好了网箱以后，大雨将其他没有网箱的人的鱼全部冲走，而他的鱼却安然无恙，能够居安思危；同时他也能够敏锐地发现新的更有意义的产品——鱼饲料。他能够成功与其机警有很大关系。

讨论题

你可以从中概括出创业素质吗？

机警从字面上可以看成是机敏、警觉，机敏是抓住机会，警觉则是发现隐患。这是一进一退的中和，也是一种辩证思维，是不同方向的能力的统一。在讲到素质取代能力时，这个例子一定不要忘记，因为素质往往表现为对不同问题的判断能力和解决问题方法的选择上，是一种自然本能。

培养机警素质主要依靠自我训练，下列方法可供借鉴：

第一，分析周围的成功人士如何利用机会和资源。机警在很大程度上是一种经验的积累，比如驾驶汽车时需要注意的东西是需要长期经验积累的。听取成功者在关键时刻的判断和选择上的经历，会增加自己的间接经验。阅读名人传记，听成功人士讲座都能起到这种作用。

第二，留意变化。刻意地留意变化，将每天看到的有意义的现象加以记载，注意差别，以此推断趋势和发现机会。

第三，发现其他人没有注意到的细节、偶然的因素和现象。

第四，谈话、讨论、听讲座以及观看影视作品。这可以用于课堂训练，通过观察学生间的差异进行比较、点评，教育学生提高观察力，鼓励学生自我训练。

第五，量变到质变的判断训练。机警并不是什么都关心，也不是大惊小怪，更不是漠不关心，而是一种对量变到质变的把控能力。失去机会往往不是看不到机会，而是认为量变没有达到质变；而投资失败的原因却往往是误以为量变达到了质变。

2. 速度控制能力培养

发展得快好，还是发展得慢好？有人说，这是不需要讨论的问题，其实不是这样。因为创业是为了传承名声，而不是图一时之痛快。

有很多例子说明了慢的意义。沙漠上有一种树叫胡杨，称它有“三个一千年”，即活着一千年，死后不倒一千年，倒后不腐一千年。在千里戈壁滩上，很难看到绿色，如果看到了，一定是胡杨。有时在湖边有几棵，也很婀娜多姿，但是如果在戈壁上见到它，就显得非常沧桑，又非常孤独，但绝对让人肃然起敬。为什么它能够在很少有生命的地方，孤独地生长呢？这就是因为它的耐力。据说，它的根可以长到上百米，吸收很远地方的水分，这样

多大的风也吹它不倒；因为其生长得慢，所以不需要太多的养料，在恶劣的环境中，也不会因为养料供应不足而死去；因为其生长得慢，所以材质细密、质地坚硬，外力轻易摧不垮，死后就不会倒；这种质地使得在沙漠缺少微生物的环境中，根本就没有什么东西可以腐蚀掉它，它的消失主要是风化的原因，而即使风化也很困难。

由此可见慢的好处，生命力在于慢，而不在于快。在动物中，生长最慢的当属乌龟，但是大家都知道，它是个长寿大王。这个道理能否推广到企业之中呢？其实是可以的。百年老店中有很多并不是成长得很快的，例如世界最大的家具企业——瑞典的宜家家居，是一家坚持低成本、低价格战略的企业，且已经有一百年的历史了。它最初是个杂货铺，后来专门经营家居用品，以经营家具为主，开店几十年后才开设了第一家分店，进入中国市场至少十年了，但它也只在4个大型城市开设了分店，其速度之慢绝对可以称得上世界领先。但是，2006年其家族财富世界排名第一，它的经营业绩让很多企业羡慕不已。

慢表示持续成长，而不是夭折和终止成长；慢意味着消化和适应了所有的不利环境，而不是偶然闯过困境或者碰巧获得了机会；慢意味着内部相互磨合，形成了文化，产生内应力，而不是内部脆弱，缺少内在发展依靠；慢意味着没有被诱惑而轻易改变自己、随波逐流、迷失自己。由此可见，创业者不怕慢、甚至故意让自己慢下来的意识非常重要。具有这种素质的人是坚毅者，因此，他必须有足够的耐力，长时间做一件事情；他要不断积累，要有意识地积累，这是一种学习能力，不断地向别人（主要是顾客）学习、修正和改进；他应该没有过多的贪欲，而只想做一些自己愿意做且是用经商的方式做的事情。

慢的训练主要通过下列活动完成：

第一，耐心和持久地做一件事情，并将其积累起来。慢是持续成长，不成长，慢就没有意义，所谓不怕慢，就怕站。一个人如果能够做到看不到结果也不着急，仍然坚持着，创业的一个重要素质就具备了。

第二，学习和内敛，即通过积累形成自己的风格和系统，形成了功力。它不再是带伤成长，而是完整地成长。在成长过程中，需要训练自己向周围的人学习，汲取他们的经验和营养。

第三，提高适应力，能够应对各种环境变化，特别是恶劣的环境。创业初期生活状态可能会变得很差，甚至有时会遇到危险，但创业者必须学会适应，这样事业才不会夭折。

3. 责任心培养

责任心对一个人的成长有什么作用？它的意义非常重大！

责任感，这是一个非常神圣的词汇。责任感有大有小，有的是对自己负责——一生不能白过；有的是对家庭负责，就像《从头再来》中唱的：“再苦再难也要坚强，为了我挚爱的亲人”；还有一些具有民族责任感的企业家，做对社会有意义的商业，更有甚者有着对世界的责任感，他们做的事业甚至超越了国家和民族。

故事

有一位老总，曾经是上海航空局的副局长，一位从技术起家的官员，现在是一个非常低调的企业家，他做了一件什么事情呢？他要解决全世界人的疼痛问题。他是中国第一代自主研发飞机的主设计师，他提出的一个观点是，要想提高飞机效率应该从叶片入手，而叶片效率的问题是快速旋转会导致空心变冷，结露并导致了叶片变重。他针对这个

课题进行攻关，找到一种可以用于治疗水肿的方法，因此，世界上的人们就有了福音。谁也治不好且是世界上疼痛最严重的腰椎间盘突出，用他们企业生产的仪器，只需要一个月、六个疗程就可以治好。他为世界做了多少贡献！疼痛是对所有人的伤害，而这位企业家却将这个技术运用在治疗腰椎间盘突出、前列腺炎等十三种疾病上，成为世界上最大的非上市医疗设备供应商。这种为全世界人解除痛苦的责任感驱使他不断找到导致人们痛苦的病因，并且去解除或缓解痛苦。

讨论题

什么是企业家的责任？

人的责任就是恩格斯所定义的人作为社会人的所被赋予的责任。

人是脱离了物欲、有着丰富的精神世界和智慧的动物，在恩格斯看来，人就是社会关系。人是社会关系体现在什么地方呢？体现在人要为人类社会作出贡献，而不是仅仅从社会中获得资源和供养，享受一生。要知道，每个人都需要感恩，因为人来到这个世界纯属偶然，很多人公开或者隐蔽地帮助和支持过你，他们是你成长过程中的引路人、暗示者和发现者，因此每个人都应该用最大努力去报答这个社会。如果以为自己聪明而自己享受，那就大错特错了，一个自私者往往会自以为是，把自己放在救世主的角色上，只知道从社会中索取，却不知道回报社会，从而成为社会的累赘。每个人都要懂得，对人类尽责是你人生价值的最好证明。责任感就是敢于负责，敢于承担，敢于面对的素质和表现。

一个有责任心的人，会有很多的追随者，因为他有明确的目标，可以不食言，也可以承担很多的责任，追随者跟随他，可以与他一起实现自己的人生价值。很多人问我，如何建立和维护一个团队，我的回答是将你的责任心表现出来，就会有人跟你走。刘备如果不大发誓言——“大丈夫如何”，就不会有桃园三结义，更不会有三分天下。所以，责任心不仅是一种素质，也是一种表现。善于表达责任心并且用行动证明自己是有责任心的人，就会成就事业。

一个有责任心的人，会有很多朋友，如果你有责任心，那么人们对你的评价多半会是好的。同时因为评价需要时间证明，而责任心更需要长时间的考察，长久的朋友不再是利益交往的伙伴，更不是酒肉朋友，而是一些志同道合的知己。

责任心培养可以通过下列方面完成：

第一，分组完成任务。缺少责任心的人会受到同伴的批评。

第二，从责任心角度评价商业案例中成功人士的商业判断。

第三，界定责任，检查是否按时、按要求完成。

第四，树立有责任心的榜样，并给予较大激励。

4. 视野培养

在动物世界中，有一种非常有趣的动物，它长得很高，却很安静，因为它是食草动物，与食肉动物相比，它是弱者，所以它选择了静而远的生存之道，它就是长颈鹿。创业者是外弱内强之人，是弱者，但却想生存和成长，他们的生存之道就是低调而目光远大。所以，有大视野者往往是未来的主宰，虽然现在他们是弱者，但将来他们会成长为强者。

什么是大视野？大视野等同于大格局，而大格局思维是创业者必备的素质。它包含了以下几个方面。第一，知道很多的事情，而不仅仅是眼前很少的事情，并将这些事情放在自