
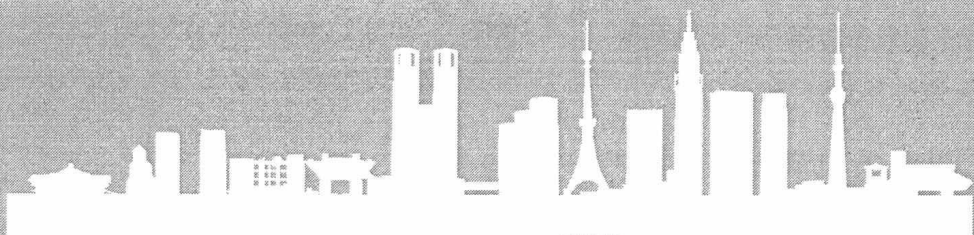


大学生创新创业 教育与探索

葛茂奎◎著



 吉林出版集团股份有限公司



大学生创新创业 教育与探索

葛茂奎 著

吉林出版集团股份有限公司

图书在版编目(CIP)数据

大学生创新创业教育与探索 / 葛茂奎著. -- 长春 : 吉林出版集团股份有限公司, 2018.5

ISBN 978-7-5581-5033-3

I. ①大… II. ①葛… III. ①大学生—创业—研究
IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 102492 号

大学生创新创业教育与探索

DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE JIAOYU YU TANSUO

作 者：葛茂奎
责任编辑：邢 扬
出 版：吉林出版集团股份有限公司
发 行：吉林出版集团社科图书有限公司
电 话：0431-86012701
印 刷：长春市昌信电脑图文制作有限公司
开 本：787mm×1092mm 1/16
字 数：243 千字
印 张：11
版 次：2018 年 5 月第 1 版
印 次：2018 年 5 月第 1 次印刷
书 号：ISBN978-7-5581-5033-3
定 价：58.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

目 录

第一章 创业者与创业团队的培养	1
第一节 创业者的概念与特点	1
第二节 创业者的心理准备	6
第三节 创业者的能力要求	11
第四节 创业团队的构建	17
第五节 创业团队特点	27
第二章 创新思维训练模式探索	30
第一节 创新思维的特点	30
第二节 训练创新思维的技巧	36
第三节 突破思维障碍	54
第三章 大学生创新能力培养探索	66
第一节 创新能力的特征	66
第二节 创新能力培养方式	71
第三节 创新技巧训练	77
第四章 大学生创新精神培育研究	89
第一节 创新精神的特征	89
第二节 创新精神的培育	96
第五章 创意开发方法探索	104
第一节 创意开发概述	104
第二节 常用创意开发方法	107
第三节 创意开发训练	112
第六章 创新创业的商业计划书	116
第一节 创业计划书概述	116

第二节	创业计划书的内容结构	120
第三节	创业计划书的撰写	125
第四节	创业计划的展示	130
第五节	创业计划书项目实训	132
第七章	大学生创立企业实践	142
第一节	创业组织形态选择	142
第二节	企业股权结构设计	144
第三节	股权比例估算	150
第四节	企业组织架构设计	155
参考文献	166

创业者与创业团队的培养

第一节 创业者的概念与特点

创业是一项艰巨而复杂的工程，创业者作为其中最关键，最具能动性的因素，其能力和素质直接关系到创业活动的成败。提起创业者，人们会如数家珍般地列出一份长长的名单，如联想的柳传志、华为的任正非、蒙牛的牛根生、新东方的俞敏洪、阿里巴巴的马云、聚美优品的陈欧等。人们自然会关注他们独特的品质特征，比如强烈的成功欲望、勇于承担风险的独特心理素质。

一、创业者的含义

创业者(entrepreneur)一词由理查德德·坎蒂隆(Richard Cantillon, 1680—1734, 法国经济学家)于1755年首次引入经济学。1800年，巴蒂斯特·萨伊(Say, Jean Baptiste, 1767—1832, 法国经济学家)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。熊彼特(Schumpeter, 美籍奥地利政治经济学家)则认为创业者应为创新者。这样，创业者概念中又加了一条，即具有发现和引入新的、更好的、能赚钱的产品与服务和过程的能力。

在欧美学术界和企业界，创业者被定义为组织、管理一个生意或企业并承担其风险的人。创业者有两个基本含义：一是指企业家，即在现有企业中负责经营和决策的领导人；二是指创始人，通常理解为即将创办新企业或者是刚刚创办新企业的领导人。

创业者是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造出更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程的人。

二、创业者的特征

学术界研究创业者的心理特征，而且发现创业者的心理特征比天生特质重要得多，而心理特征或素质在一定程度上可以改变和培养。创业者区别于一般人的特征表现为

以下 6 个方面。

(1) 创新。创新是创业精神的本质所在,创业者趋向于那些具有创新精神的群体就不足为奇了,创业者发明新的方法迎接不同的挑战。

(2) 成就导向。创业者几乎无一例外都是目标导向型的,他们很自然地设定个人目标并且确保成长以完成这些目标。

(3) 独立。创业者是出了名的独立自主。他们大多数都高度地自我依赖,而且他们中的许多人都很自然地偏向于独立工作来完成他们的目标。

(4) 内控性人格。创业者很少把自己看作环境的受害者,而是自己掌控自己的命运。这可能是由于他们具有把消极的环境看作机会而不是威胁的趋向。

(5) 低风险厌恶。创业者不会为了风险带来的利益而去寻找风险,而是对风险有更多的包容性,并且在找到方法降低风险方面更具有创造性。

(6) 对不确定性的包容。创业者总是比其他人更加适应动态变化且不是特别明确的情况。

三、创业者应具备的知识和能力结构

(一) 创业者应具备的知识结构

创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用。在知识大爆炸、竞争日益激烈的今天,单凭热情、勇气、经验或只有单一专业知识,要想成功创业是很困难的。创业者要进行创造性思维,做出正确决策,必须掌握广博的知识,具有一专多能合理的知识结构。

知识结构是指一个人经过专门学习培训后所拥有的知识体系的构成情况与结合方式。所谓合理的知识结构,就是既有精深的专门知识,也有广博的知识面,具有事业发展实际需要的最合理、最优化的知识体系。合理的知识结构既是实现创业目标的必要条件,也是个人事业发展的基础。

创业者应该具有扎实的专业基础和完善的知识结构。创业者的专业知识对于创业者确定创业目标及成功创业有直接作用。除此之外,还应该掌握与经营管理相关的非专业知识。具体来说,创业者应该具有以下几方面的知识。

(1) 政策法律法规。理解法律与政策的内涵和意义,做到用足、用活政策,依法行事,用法律维护自己的合法权益。

(2) 科学的经营管理知识和方法,提高管理水平。

(3) 与本行业、本企业相关的科学技术知识,依靠科技进步增强竞争能力。

(4) 市场经济方面的知识,如市场营销、财务会计、财政金融、国际贸易等知识。

(5) 有关世界历史、世界地理、社会生活、文学、艺术等人文素养方面的知识。创业者应该在事业起步之前就建立合理的知识结构,培养科学的思维方式,提高自己

的实用技能，以适应创业的要求。

（二）创业者应具备的能力结构

能力结构，是指一个人所具备的能力类型及各类能力的有机组合。从不同角度或不同层面，可以划分不同的能力类型，每个人所具备的能力结构是不同的。创业能力是指创业者能够完成创业所必须具备的能力，它是在知识、经验、技能的基础上形成的。创业者仅有创业的激情是不够的，他必须还要有能够创业的能力。

创业者至少应具有如下能力。

（1）创新能力：指的是能够提出新观点、新办法，能够创造性地解决现实问题的能力。

（2）分析决策能力：指通过对企业所面临形势的分析，对企业的发展和问题的解决等方面做出决断、确定方向的综合性能力。

（3）预见能力：指创业者根据当前经济发展或企业生存环境等方面的发展特点、方向、趋势所进行的预测、推理的一种思维能力，是思维能动性的表现，还是一项重要创业能力。

（4）应变能力：指创业者在外界环境和事务发生改变时，能够做出正确的反应和决策。

（5）用人能力：要想成为一名成功的创业者，必须有一套自己的“管人用人”能力。

（6）组织协调能力：是指根据工作任务，对资源进行分配，同时控制、激励和协调群体活动过程，使之相互融合，从而实现组织目标的能力。

（7）沟通能力：指的是善于交流与表达，与他人进行有效沟通的能力。

（8）激励能力：是指依据人的行为活动规律，采取有效的方法，充分调动和发挥人的工作积极性的能力。

创业能力是以智力活动为核心的能力，但同时它 also 具有很强的社会实践性，是与创业实践活动紧密相连的。创业能力的强弱，决定了创业实践活动效率的高低。反过来，创业实践活动又可以促成创业能力的形成和发展，只有在创业实践活动中，通过完成各项艰巨而富有挑战性的工作，才能激发个体的创业能力。因此，并不是要求创业者必须完全具备以上这些能力才能去创业，而是需要创业者本人有不断提高自身素质的自觉性和实际行动。一靠学习，二靠改造。要想成为一个成功的创业者，就要做一个终身学习者和改造自我者。

四、创业者的创业动机

从短期看，创业者的需求层次及其影响因素的共同作用形成了创业者不同的创业动机，不同的创业动机导致创业者创业行为过程与行为结果的差异；同时，创业者的

创业活动导致创业者的现实需求得到满足。从长期看，由于需求在时间上的连续性，已有需求的满足又会导致新需求的产生，从而形成一个循环，最终表现为创业精神对经济增长的贡献与经济的繁荣。由此可见，决定创业者行为差异的深层次原因是创业者的需求层次及其影响因素。

创业动机是各种因素共同作用的结果。一方面包括创业者的个性特点、个人环境、相关的商业环境、个人目标和可行的商业计划。另一方面，创业者将预期的结果同自己的心理期望相比较。此外，创业者还应关心创业中付出的努力与可能的收获之间的关系。

创业者最初的期望和最终的结果会极大地影响到他们创建和维持一个企业的动力。当企业的经营业绩达到或超出期望，创业行为就会被正面强化，创业者将有动力继续创业。而到底是留在现在的企业，还是创建另一家新企业就依他们的创业目标而定。当实际结果难以达到预期时，创业者的动力就会下降并负面地影响继续创业的决定。这些对未来的预期同样会影响到后面的企业战略、战略的实施和企业管理。

创业者的需求层次不同，因此产生的创业动机也存在差异。机会拉动型创业者的需求层次比生存推动型创业者高，机会拉动型创业者的创业动机受自我实现需求的推动，机会拉动型创业者大多没有生活压力，但是具备一定的知识、经验和能力，敢于承担风险，并相信能通过创业活动来实现自己的价值。生存推动型创业者则处于生理需求或安全需求等较低的需求层次，生活压力是生存推动型创业者处于生理或安全需求的根本原因。由此可见，不同的需求层次决定了不同的创业动机，从而影响了创业者行为过程与行为结果。

从间接影响创业动机形成的原因看，创业者的需求层次还受诸多具有长远意义的宏观因素的影响。一是社会保障。高水平的社会保障可以提高人们的需求层次，由于需求层次决定创业动机，从而可以得出：社会保障越高，机会拉动型创业比率就越高；社会保障越低，生存推动型创业者比率就越高。二是收入水平。创业者作为理性个体，短期内的收入变化不会对创业者需求层次产生显著作用，长期内收入变化必然导致创业者需求层次的变化，长期内收入水平提高有利于创业者需求层次的提升，反之下降。三是人口统计特征。人口统计特征是创业者自身特点的整体体现，主要表现为创业者群体的受教育水平、经验和经历等因素。由于人口统计特征的差异，相同的外部要素对创业者个体的作用产生不同的结果，从而形成了同一国家或同一地区创业者需求层次的多样性和创业者创业动机的差异。

五、创业能力的训练与培养

（一）责任感与决策力

承担责任和决策力是创业者具备的第一要素。有了责任承诺（承诺指对过去所做

努力的坚持)和决策力,创业者可以克服难以想象的障碍,并且可以弥补其他缺点。责任感与决策力通常意味着个人牺牲。衡量创业者的责任承诺有以下三方面:是否把自己净资产的一大部分投资于企业;是否愿意接受较少的薪水;在生活方式和家庭上是否做出较大牺牲。

(二) 领导力

成功的创业者不需要凭借正式权力(多为组织授予的权力)就能向别人施加影响,这就是领导力。他们善于化解冲突,懂得什么时候以理服人,什么时候以情感人,什么时候该做出妥协,什么时候寸步不让。要想成功经营企业,创业者必须学会与许多角色,包括客户、供应商、资金援助者、债权人、合伙人以及内部员工等相处。由于不同的角色在目标上常会有冲突,创业者要成为一个调停者、磋商者而非独裁者。

(三) 执着于创业机会

成功的创业者都会为创业机会而殚精竭虑。他们的目标是寻求并抓住商机,并将其变成有价值的东西。他们受到的困扰往往是陷在商机里不能自拔,他们总能发现机会。这就要求创业者区分各种创意和机会的价值,抓住重点。

(四) 对风险不确定性的容纳度

创业总是伴随着高风险、模糊和不确定性,成功的创业者需要容忍风险、模糊和不确定性。他们能乐观而清晰地看到公司的未来,从而保持了勇气。通过仔细定义目标、战略,控制和监督他们的行动方式,并按照他们预见的未来加以调整,减少了创业风险。成功的创业者把压力化为好的结果,将绩效最大化,并把负面影响、精疲力竭和沮丧情绪最小化。

(五) 创造自我依赖和适应能力

成功的创业者不满足也不会停留于现状,是持续的革新者。真正的创业者会积极寻找主动权并采取主动。他们喜欢主动解决问题,通过创新和创造实现生存和发展。成功创业者有很强的适应力和恢复力,从错误和挫折中学习经验,能在将来避免类似的问题发生。创业者总是优秀的听众和快速的学习者。

(六) 超越别人的动机

成功企业家受到内心强烈愿望的驱动,希望和自己定下的标准竞争,追寻并达到富有挑战性的目标。新创建企业的创业者对地位和权力需求很低,他们从创建企业的挑战和兴奋中产生个人动机。他们受获取成就的渴望,而不是地位和权力的驱动。

如何提升创业者(包括潜在创业者)的创业能力,是创业教育需要回答的问题。

伴随着工业社会向信息社会的转型，创业教育受到前所未有的重视并迅速普及。创业教育的重点在于新创企业管理与大公司专业化管理的区别，创业教育的重点首先是培养学生对机会的识别、评估和捕捉能力。能够看到或者想到做事情的新方法是创业精神的根本所在，对机会的评估是一种重要的技能。其次是培养学生掌握和运用管理知识和技能创建并管理新企业、新事业，使机会转化为商业利润和社会价值。最后是培养学生应对不确定性环境的能力。

第二节 创业者的心理准备

一、对未来充满好奇

2016年6月1日首个“机器人婴儿”在荷兰诞生后，新闻媒体对荷兰的科学家如何研制“机器人婴儿”做了详细的报道，其原理是让机器人通过WiFi网络进行“交配”，再运用3D打印技术生产“机器人婴儿”。有研究人员认为，这项技术甚至可用于殖民火星。据美国《时代》周刊报道，到2045年，人类将会通过与计算机结合而获得“永生”，计算机智能将取代人脑，永久改变人类的命运。为了证明这一点，科学家雷蒙德·科兹威尔甚至还设计了实现这个目标的“未来”时间表：到2020年，人类将成功通过逆向工程制造出人脑；到2030年，计算机智能将赶上人类；到2045年，科技发展将由计算机接管，已经成为“半机器人”的人类掌握了全世界，而人工智能将会越来越快，科技将呈爆炸性发展。那时，人类也将不再是人类，而是“与机器融合成为另一种物种”。这听起来有点像科幻小说中的情节，但是，越来越多的人开始认真考虑这种可能性。因为科技在不断突破，无人驾驶的汽车可以上街奔跑了，Alpha GO能挑战李世石了，机器人服务员已在餐厅上岗了，30年后世界上最优秀的CEO可能是机器人，续航2000千米的氢燃料电池汽车也将诞生，甚至250年后将产生将知识植入人大脑中的生物芯片。在那个时候，教育制度将发生根本性改变，人类再也不需要死记硬背了，传统的长达十来年的教育缩短为几周的移植教育，再也不用考试了，所有学校都将消失。

未来的创业、就业，需要我们抱着一颗好奇的心去思考、去探索、去构想、去预见，你的想象决定你的状态，你的预见决定你的选择，你的行动决定你的未来。

二、创业不能只靠直觉

直觉很重要，它引领我们去选择创业方向。但是，创业是一个具有挑战性的工作，如果你萌生创业的想法，全凭直觉判断去选择行业，选择创业项目，可能会误入迷途。

你之所以能看到这个行业机会，看到这个项目潜力，是因为在此之前已经有很多人为此努力了，因此你才能看得那么清晰，那么明显。也就是说，在这个显而易见的机会面前，更容易把握的是那些早已投入了大量时间、精力和资金的人。

从直觉的角度来讲，可以把人分为三类：一类是先知先觉的，一类是后知后觉的，还有一类是不知不觉的。如果你是第二或第三类，你所做的判断就和事物实际的发展结果有偏差，甚至有很大的偏差。例如，近几年来，好多创业者都选择了 O2O 项目、APP 项目，但在不到两年的时间里，几乎 90% 以上都死掉了。工作中的很多错误，都是因为你的直觉误导了你。优秀的创业者都是在模糊的、复杂的、变化的环境中，追逐不确定性的机会，发掘最适合自己的项目进行投资和管理的人。

当然，也经常有企业家和我们分享，在选择创业伙伴的时候，很多时候直觉比理性更为准确、可靠。由此可见，作为一个创业者，正确地面对自己的直觉是何等重要。

但是，还是建议创业者多跟创业伙伴交流，不仅要了解创业伙伴的工作能力，还要了解他的人品、性格、价值观念、人生目标等。创业者一定要选择自己真正喜欢、尊重的人，选择在技能或资源上有互补，并且愿意长期一同共事的人成为自己的事业伙伴。

三、系统学习创业知识

我们平时所说的创业，一般是指创办企业。所谓企业，是指依法设立的以营利为目的、从事商品的生产经营和服务活动的独立核算经济组织。企业的运营是把人的要素和物的要素结合起来，自主地从事经济活动。从广义上讲，企业包括营利性企业和非营利性企业两类。较常见的企业是指各种独立的、营利性的组织。营利性组织可进一步分为有限公司、合伙制企业、个人独资企业、个体工商户等法律形态。

创业者是主导劳动方式的领导人，是组织、运用服务、技术、器物作业的人，是具有思考、推理、判断的人，是能使人追随并让追随者在追随的过程中获得利益的人，是具有完全权利能力和行为能力的人。他们为了实现某个梦想，一般都具有较强的使命感和坚韧的毅力。

创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用。创业者要进行创造性思维，要做出正确决策，必须掌握广博的知识，具有一专多能的知识结构。学习创业知识的核心并非是把创业本身当成某种技能或流程来掌握，创业的关键在于创造用户真正需要的产品和价值。所以，初次创业者要把关注点和工作重点放在产品开发、用户体验和市场营销上，这也是成功创业真正的诀窍。

诸如注册公司、企业税务、商标申请等事务只是创业过程中最基本的工作，相对比较简单，可以请专人办理；人员招聘与管理、市场营销、项目路演与融资等方面的技能需要创业者投入更多的时间学习、钻研和历练。

四、创业需要全心全意

创业必须全心全意，希望在创业的同时保留一份原来的工作是很困难的。那些兼职创业或者初次创业者成功的只有极少数。兼职创业或者初次创业者往往都对创业成功的期望很高，但现实总是很残酷的。对于大学生来说，不管是兼职创业还是初次创业，在创业的过程中所学到的知识和提升的经营管理能力，就是自己践行创业最大的财富。

为什么大学生兼职创业和初次创业多以失败而告终呢？其原因在于兼职创业者或初次创业者根本就不可能很熟练地把握创业的过程，他们没有经验，没有优秀的团队，也没有足够的资金和市场营销资源，甚至开发推广的产品也不是市场所需要的。

作为大学生，如果有创业的想法，大胆地去尝试肯定没错，即使失败也会有收获。但我们还是建议大学生在校期间将主要精力放在学习上，要学习基本的知识来武装自己的头脑。在课余时间可以多参与社会实践或到企业去做一些力所能及的工作。我们不鼓励大学生轻易休学创业，因为上大学对于人的一生来说太重要了，而创业什么时候都可以开始。

如果你决心休学创业，一定要慎重思考：我是否有了特别棒的创业项目、基本的创业资金、志同道合的创业团队以及产品的销售渠道？如果这些条件都不具备，还是先好好地完成学业吧！

要想成为一名成功的创业者，需要不断地提升自己各方面的能力，包括创新能力、分析决策能力、预见能力、应变能力、用人能力、组织协调能力、社交与沟通能力、团队激励能力。而这些能力，都可以在学校学习期间和课外实践中加以锻炼提升。

五、创业需要投入大量的时间、精力和资金

选择创业和找一份工作，思考方式和行为方式有很大的差别。创业必须着眼于长远的发展，做系统的规划和资金预算，然后组织相应的人员去实施，其结果往往是不确定的。而一个企业岗位的工作者的工作方式是固定的时间做固定的工作，最后获得固定的薪水，也就是说，其结果是相对固定的。

创业不是做一笔生意或做一个项目，交易完成或项目完工就结束了。创业是长期经营管理某个生意或某个企业，是一项系统工程。有时候为了市场竞争，为了客户满意，可能要投入更多资金、更多人力，同时也会给自己带来很大的压力。

很多人低估了创业所需要投入的时间、精力和资金。创业者要时刻调整好自己的心理状态，在投身创业前，要充分、由衷、深刻地认识到创业的过程节奏快、强度大，不确定的因素多，尤其是互联网、高科技方面的创业项目更是如此。

创业是一项与时间赛跑的行动，需要投入百分之百的精力。我们不要只看到成功创业人士光鲜的一面，要知道，任何事业的成功都有成本和代价。那些成功的创业者

背后都有不为人知的艰辛和痛苦经历，只是人们总是更容易被成功的光鲜所吸引，而选择性忽略其背后的艰辛。

六、创业项目不能凭空想象

创业项目有很多，涉及人们的衣、食、住、行、娱等方面。创业项目从观念上来看，可分为传统创业项目和新兴创业项目；从方法上来看，可分为实业创业项目和网络创业项目；从经营领域来看，可以分为贸易型项目、生产制造型项目、服务型项目、农林牧渔型项目；从投资上来看，可分为无本创业项目、小本创业项目和高额创业项目；从方式上来看，可分为加盟创业项目、自主创业项目。

每一个成功创业的企业家，都是顺应了当时的市场需求，创建了企业，而不是刻意地、绞尽脑汁地寻找创业的项目。所以，不要每天都刻意地为了寻找创业项目而寻找创业项目，直觉和自负很有可能让你犯错，自己的需求并不代表市场的需求。很多很棒的创业项目甚至在一开始都不被人关注。学习足够多的企业经营管理知识，建立坚实、丰富的知识体系，掌握一技之长，结合自己的实际情况和特长来加强学习，是每一个创业者要为创业做准备的基本功。对于那些真正让你感兴趣的问题，要花足够多的时间来思考，找出市场的痛点，并积极寻求解决方案。与你真正喜欢、尊重的伙伴积极充分地讨论，顺便也物色合适的联合创始人。

关注未来，才能把自己带入未来，那些具有未来感且在未来一定会有强烈市场需求的构想有时候会是别人都还没有想到但非常好的创业构想。

七、选择适合自己的创业项目

同一个人，做不同的项目，有的赚钱、有的亏钱，说明有的项目适合自己、有的项目不适合自己。不同的人，做同一个项目，有的赚钱，有的亏钱，说明人与人之间有能力的差别、资源的差别。归根结底，创业者要想创业成功，一定要选择一个适合自己的创业项目。那么如何去选择呢？其一，与已成功的企业联手，做好他们的上下游某一个环节。譬如说，可以从代理某一品牌的区域销售开始。其二，自主研发的产品或代理经销的产品要有强大的市场需求。其三，产品有较强的垄断性。比尔·盖茨之所以近二十年来都是世界首富，其核心原因是他们研发推广的产品——Windows 系列操作系统一直垄断着计算机操作系统。其四，当一个项目处于市场机会刚开始时，是创业的最佳时间窗口。其五，具有独领风骚的营销手段。小米手机近几年均实现年销售 700 多亿元的业绩，很大程度上取决于他们采取的营销方式真的有效。其六，低成本的投入创业资金就可以启动项目。其七，对创业项目的风险了解，并想办法去规避。

俗话说：“隔行如隔山。”因此，应尽量选择与自己的专业、经验、兴趣、特长及所掌控的资源相关的项目。

作为大学生创业者，最大的特点是启动资金与从业经验有限，选择适合自己的项目尤为重要。适合大学生创业的项目，一般具有以下特点：

- (1) 项目初次投资资金少，启动成本少。
- (2) 产品的市场需求量大，产品能进入流通环节，别人可以做代理分销商。
- (3) 产品要有强大的生命力。就如可口可乐已卖了 130 多年，还依然畅销全球各地。
- (4) 不管是开店还是开公司，能把这种模式或产品复制到更多的地方。
- (5) 能够整合更多的资源，借力使力不费力。
- (6) 能够发挥你的天赋和激情，有属于自己的舞台。
- (7) 能接触更多的成功人士，能获得社会的尊重。
- (8) 能实现自己的人生理想，能使生活越来越美好。

八、保持激情是创业成功的关键

很多人都会有一个创业的理由，如生活的压力、工作的兴趣、生活的追求、人生的理想、对社会的责任感等。那么创业如何开始呢？我们认为，创业需要激情，激情产生动力。人在激情的支配下，常能调动身心的巨大潜力。

激情是人针对具体的对象产生兴趣而引发的强烈感情。所以，创业要培养自己对项目的兴趣。兴趣有助于你理解你的产品，理解你的客户，理解你的市场，理解你的团队，理解你的竞争对手。兴趣有助于你感受创业过程中的努力、挫折、伤害、成功、失败……兴趣对人会产生各种各样的心理冲击。对创业和创业对象的兴趣有助于你深刻地感受成功的快乐，化解挫折的压力，承受失败的痛苦。创业的成功肯定是建立在投入时间、投入精力的基础上的。由兴趣引起的关注可以帮助你不知疲倦地投入旺盛的精力。

那么什么是创业激情呢？创业激情是一个人对某个领域的发展有强烈激动的情感。希望自己可以去改变它，创造它。保持这种激情的动力就是不断投入自己的项目取得成就后所带来的成就感。

创业要随心而动。在商业社会中，对物质利益的追求经常会将人置于异化的境地，逐渐背离自己最初追求目标。而感情是真实的，它能够帮助你随时检验工作的效果，调整自己的方向，真正获得由创业带来的幸福生活。

九、理智地掌控创业中的利益得失

创业的冲动需要理智驾驭，就像装上发动机的汽车需要方向盘控制一样。创业和从事学术研究不一样，一般创业都要投入少则数十万元，多则上百万元的资金，一旦失败，可能血本无归，甚至还背负债务。所以创业需要理智的驾驭。所谓“运气”只

是成功者大度的谦虚。考虑周全、高效执行、做好细节才是创业成功的保障。

了解客户需求要做全面的调查和严谨的分析；设计产品需要客观的素材和缜密的思维；经营策略需要准确的成本测算和收支评估；把握市场、预见变动需要系统的调查和研究。

所谓理智的掌控包含如下两个内容：实事求是的客观态度和科学有效的分析能力。影响人的客观态度的心理因素主要体现为懒、贪、怕、怨这样一些不健康的心理活动。

科学有效的分析能力是个人通过系统学习，不断实践积累得到的。随着商业不断发展，个人的研究分析能力终究有限，创业者需要借助社会上专业咨询服务机构的支持。

十、选对行业销售自己

谈到创业，很多人都抱有很大的兴趣，然而真正付诸行动的人实在是屈指可数。特别是大学生群体创业，据了解，现在很多大学的创业率依然还不到1%。其原因在于，很多大学生都不敢去迈出这一步。人常言，万事开头难。很多想创业的大学生总觉得自己还没准备好，显得很茫然。别说选什么项目，就连选什么行业都不知道。

大学生选择创业，可以从三百六十行中选择你的最爱，如果找到适合自己的项目，人人都可以创业。当然，不是人人都可以创业成功的。综合很多大学生创业成功的经验或失败的教训，创业者首先必须做的便是决定要从事哪一种行业，哪一类项目。在你下决定之前，最好先为自己做个小小的测验，了解自己在哪方面较有创意、潜力，哪方面的事业较能吸引自己的注意力并鞭策自己勇往直前。一旦做好选择，接下来的许多问题便需要创业者一步步地去执行，才能逐渐地迈向成功之路。

一旦有了明确的创业构想，下一步骤便是尽量让自己多接触与之相关的信息和资源，诸如同类型的企业或项目在怎样进行，经营得如何，存在哪些问题，我是否有办法去解决。

创业者要可主动出击，把自己的创业构想尽量分享给身边的朋友，告诉他们你的计划，看看是否有合适的资源可以对接，向他们征询有关的建议或适时的忠告。

第三节 创业者的能力要求

创业者，尤其是创业团队的负责人，从团队组建、项目选择开始，就要面对各种不同的考验。企业正式开始经营之后，要随时面对团队、财务、管理、市场、客户等一系列随时可能出现的问题，创业者如果不具备较为全面的能力，是很难应付这种局面的。

一、自我鞭策能力

所谓“自我的鞭策能力”，就是要有强烈的实现梦想的欲望。创业者的欲望与普通人的欲望不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，着眼于未来去打造一个更大的舞台。

所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和冒险精神。

因为想得到，而凭自己现在的身份、地位、财富得不到，所以要去创业，要靠创业改变身份，提高地位，积累财富，这构成了许多创业者的人生三部曲。

因为不甘平庸，因为要实现自己的理想目标而创业、行动、成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。

如果说欲望是创业的最大推动力，那么不断地自我鞭策就是为这个动力加油。

二、开阔的视野、胸怀

创业者只有具备广博的见识、开阔的眼界，才能有效地拉近自己与成功的距离，才能在创业的过程中少走弯路。

众多成功创业者的创业思路有几个共同来源。

第一，职业。俗话说，不熟不做。由原来所从事的职业下海，对行业的运作规律、技术、管理都非常熟悉，人力资源、市场行情也了解，这样创业的成功概率较大。这也是最常见的一种创业思路的来源。如当年的奥运冠军李宁创立了以自己的名字命名的“李宁”运动品牌，并在经营初期取得了较大的成功。

第二，阅读。包括书、报纸、杂志等。比亚迪创始人王传福的创业灵感来自一份国际电池行业动态的简报。1993年的一天，王传福在一份国际电池行业动态上读到，日本宣布本土将不再生产镍镉电池，王传福立刻意识这将引发镍镉电池生产基地的国际大转移，意识到自己创业的机会来了。果然，随后的几年，王传福利用日本企业撤出留下的市场空隙，创办了比亚迪公司。很多人将读书与休闲等同，对创业者来说，阅读就是工作的一部分。

第三，行路。俗话说：“读万卷书，行万里路。”行路，各处走走看看，是开阔眼界的好方法。马云之所以能创办阿里巴巴，很大程度上源于马云对英语的热爱，并在20世纪90年代初到美国接触了互联网，从此围绕互联网的应用创办了最初的“中国黄页”，后来转型为今天的阿里巴巴。

第四，交友。很多创业者最初的创业想法是在朋友启发下产生，或干脆就是由朋友直接提出的。例如，新东方的合伙人徐小平，就是创始人俞敏洪把他从美国邀请回国一起创业的，并取得了很大的成功。所以，这些人在创业成功后，都会更加积极地保持与同学、朋友们联系，并且广交天下友，不断地开拓自己的社交圈子。与朋友们进行头脑风暴，就能够不断地有新思路、新点子。