

# 第一章 理解创业

美国企业家协会正式信条：

我不选择做一个普通的人。  
成为一个不寻常的人是我的权利——如果我能够。  
我寻求机遇——而不是安稳。  
我要去冒深思熟虑的风险，去梦想并去建设，去失败并去成功。  
我拒绝用刺激换取命运；  
我更喜欢生活的挑战，而不是有保障的生存；  
我更喜欢  
实现目标的兴奋，而不是陈腐的乌托邦主张。  
我决不会为了施舍物而出卖我的自由，或者为了救济品而出卖我的尊严。  
我决不在任何征服者面前畏缩，或向任何威胁屈服。  
我所继承的是，不屈、自豪、无畏地站立；  
因我为自己而思考和行动，沉浸于我所创造的裨益，勇敢地面对世界，并且说：  
在上帝的帮助下，我已经做了上述之事。  
所有这些，就是做一名企业家的含义。

在当今中国乃至全世界，创业越来越成为经济发展中的强劲推动力。同时，创业也是个人潜在价值自我实现的一条重要通道。正如美国企业家协会的信条所说：通过发现并捕捉而成为一个创业者，通过创业而使自己成为一个有建树的人。“打工皇帝”段永平只身闯荡广州，他放弃了一个稳定的工作，选择创造自己的事业。正因为他的艰苦创业，才有了“小霸王”、“步步高”名牌系列。一个创业者通过成功的创业活动，在使自己得到丰厚的经济回报的同时，也使自己个人的潜在价值社会化，因而赢得了地位、荣誉、尊重，从而也使个人自我实现的高层需求得到满足。所以我们说，创业是开拓，创业是贡献，创业也是收获。

## 第一节 创业的内涵

### 创业的定义

在创业管理理论中，“创业”是一个具有特定内涵的学术术语。不少人将其等同于日常用语中的“创业”，或者仅仅停留于从英文“Venture”的日常意义来认识已经被赋予特定专业内涵的“创业”概念，因此，有必要首先对作为一个特定专业术语的“创业”概念加以澄清。

广义的“创业”概念包括互相联系的两个方面：

其一，白手起家创建一个新企业；其二，对一个有问题的老企业进行组织、制度、技术、市场等创新，再造企业的辉煌。这两者同等重要。美国通用汽车公司从其持续经营的时间来看，可谓“老”矣，但该公司不断地再创业进程，使得其在 100 多年的发展历程中，始终处于经济发展的龙头地位。我国联想集团的理念是：“我们永远不变的是变化”，“不断地”准备打一场艰苦的创业战。

狭义的创业要领仅仅指第一个方面，这就是指“通过产品和市场创新创建新的企业的过程。”这一定义暗示了两个不可或缺的标准：

其一，创新产品有望创造出新市场；其二，产品创新与市场创新的程度，使得现有企业的老套管理已经不相适应，而必须通过创建新企业和实施全新的企业管理，来为之提供组织上与管理上的保障。

在本书中，创业是指企业管理过程中高风险的创新活动。这包括以下几个方面的涵义：

第一，我们关注的创业现象主要发生在赢利性企业中。

第二，创业在本质上是一种创新活动。创新蕴含着从无到有，从小到大，由旧变新，由弱变强。因而新事物、新价值、新内容、新功能等是创业的本质含义。因此，这也就意味着要完成创业过程，就要付出极为艰苦的努力。

第三，创业是一种高风险的活动。创业存在着风险，是指创业结果的不确定性。成功与失败是可以预计的两种创业结果，但它们的出现都不是必然的，受创业进程中各种因素的影响。这些因素包括技术进步、市场变化、政策调整、财务结构以及行为的机会主义等。当前的创业大多发生在高科技产

业，如信息、生物、新材料、新能源等等，并且更多的是凭借创业者的高智力劳动进行的。高智力劳动使得创新过程更难以把握，创新结果的不确定性更大，这也会加剧创业的风险。所以，强化风险意识、仔细识别风险、尽早化解风险，是创业者在创业活动中最重要、最经常、最紧迫的任务之一，即使在比较成熟的大企业的创业活动中也不例外。许多公司都在积极倡导“危机意识”，例如微软公司提出：“微软离破产只有 18 个月，微软总有一天会被取代，我们的任务就是推迟这个日子”；联想集团提出：“联想要长远地发展下去，每个联想人都必须要树立自己的危机意识，居安思危，放下从前的成就，培养我们白手起家、从头再来的本领。”

第四，创业活动是在企业管理过程中实现的。我们把这里的企业管理过程，广义的理解为机会的寻找及其后续的管理过程，包括“预想企业阶段”和“实际企业阶段”。“预想企业阶段”，是指设计商业计划和组织创业资源阶段；“实际企业阶段”是指创业机构正式运行后的阶段。对于新生企业的创业过程来说，“实际企业阶段”包括初创期、成长期和成熟期；对于现有企业创业来说，“实际企业阶段”包括初始期、发展期和成熟期。一个真正的创业者在制定创业计划、组织创业资源时，便已开始了创业管理活动。对于企业发展而言，任何意义的创业行为，最终都必须转化为有效的管理行为。所以，有效的创业管理，是创业成功不可或缺的因素和有利的保证。

第五，这个定义指出了创业利润的三个来源：对于创新的回报，对于风险的补偿和对于创业高效管理及运作的回报。

感知机遇、在生命中追求机遇和坚信成功离自己并不遥远，是区分创业者与非创业者的三大标准。一个真正的创业者渴望创业，并且通过不懈的努力，历尽创业的艰辛，体会由此而带来的奋斗的快乐和成功的喜悦。

## 二、创业与创新的关系

创新是一个包罗万象的概念。加拿大学者司徒·康格认为，“创新就是创造新的制度、法律或者组织，它改变着人们相互之间发生关系的方式。它解决具体的社会问题，或使迄今为止还达不到的社会秩序和社会进步成为可能。”同时他还指出：“鉴于我们社会制度和系统的垄断性质，以及它们在适应新环境或采取自我更新的重大措施方面的困难，有必要像创造新的法律或程序一样创造新的社会制度。”因此，创新包括程序、法律、组织及制度，甚至还包括理论体系等创新类型，它们的共同本质在于“解决具体的社会问题”或使“社会进步成为可能。”

创新由两部分组成：第一部分是创造性的思维，即“想”，想前人所未想，想别人所不敢想的事物；第二部分是进行“新事物”的实践活动，即“干”，干前人所未干，干别人所不敢干的事情。成功的创新者应两者兼而有之。

创新具有以下几个方面特点：

1. 新颖性。新颖性是指创造新、奇、特的事物 这是创新最主要的特点。
2. 超前性。创新是一种首创，即“第一个”，至少在一定范围内属第一。创新应该超前于社会的认识，因为创新的成果面世后，要经过一段时间才能被社会所认识。
3. 普遍性。创新存在于人类活动的一切领域。人类要生存、要发展，必须不断地改造主观和客观世界，改造的过程就是创新的过程。著名教育家陶行知先生说：“人类社会处处是创造之地，天天是创造之时，人人是创造之人。”这说明了创新具有普遍性。
4. 社会性。创新离不开社会，它的起点源于社会发展的需要，它的归宿是为社会发展服务，推动社会进步。脱离社会实际去谈什么创新，只能是“纸上谈兵”。
5. 艰巨性。创新是一种复杂的劳动，需要付出代价。由于它具有社会认识的滞后性，创新还需要敢为人先的勇气。
6. 实践性。实践是检验真理的惟一标准，创新的成果最终要通过实践来检验。人们在实践活动中不断地发现问题，不断地萌发创新意识，不断地进行创新活动。因此，创新是从实践中来，并接受实践的检验。

创业是企业家对市场获利机会的反应与把握。他们通过建立盈利性的组织(新创企业)或通过现有企业组织中的各类创新活动产生新的利润源泉。所以 创业是一种组织(可在企业组织内)创新活动，该创新活动的目的是为了获取新的价值源泉，创业具有创新的所有特征，或者说创业的本质就是创新 而某些社会创新活动未必以利润为其目的 这是两者的重要区别。



### 创业源于机遇

日本东京有一家“东海公司”，专门替房屋和寺庙做清洁工作。这家公司的老板高桥不曾说过：“我从前是在九州的海湾当工人，像我这样的人，

也能开拓一片领域，所以人生不应该轻言放弃。

学历和经历是很重要，但最重要的是——如何发现机会并把握机会，以及如何适应时代潮流。

高桥的青年时期住在日本南方港湾，往来于船只与舢板之间当搬运工，那时的他已经娶妻成家了。一般人称搬运工为脚夫，他虽然不讨厌脚夫的工作，但是有一天他忽然有了一个念头：将来要做某领域中的第一流人物。当他有这个野心的时候，他就带着妻子到东京，并安顿于小公寓里。

高桥在九州考虑过的，是当时已有流行前兆的大厦管理工作。他认为帮大楼做清洁工作，可以获得很高的报酬。于是到了东京以后，他就奔走于大楼之间，企图得到一份工作。事情并不像想像中那样顺利，他理想中的大厦管理工作，在东京已成饱和状态，几乎没有他加入的余地。好不容易争取到的工作是承包公司出让给他的工程，转手之间已无多余利润，这种状况一直持续了几年。

一天，高桥在高楼擦玻璃，偶然俯视地面时，看见一幢幢新建的公寓，这些住宅经过阳光照射与尘埃堆积，显得陈旧不堪，因而乏人问津。

此时，高桥脑海里泛起一个念头，就是要替这些新建住宅做清洁工作。回家后，他收购了各式药物，以自己的方式调配药品，试图发现可以擦拭木板，使其光亮的药物。如果让学者来试验，必然会一一分析药物的成分，如果是知识分子，也会委托大学的实验室做研究。然而，高桥对这些药品一无所知，只好将数十种药品随意调配，不断地擦刷木料。经他一再调配研究，终于成功研究出清洁所需的药品。

接着，高桥打听兴建这些住宅的建设公司，结果发现是业界规模最大的一家建设公司。高桥带着自己调制而成的药品，会见这家公司的总务课长。说明来意之后，对方同意试验一次，假如成功就签合约。粉刷后果然焕然一新，产品很快就销售一空。不久生意上门了，许多顾客请他去做清洁粉刷工作，渐渐地东京都内的建设公司都找他谈生意。高桥借机成立了“东海公司”，拥有数十名员工，每年总收入都在不断增长。

高桥先生成功的例子，证明只要能发现和抓住机会，人人都可以创业。

## 第二节 创业理论的几种主要学说简介

按照林强等人的研究，可将创业理论分为八大学派。

## 一、“风险”学派

早在 1755 年，法国经济学家 Cantillon，就把 entrepreneur（创业者，企业家）一词作为术语引入经济学在引入该术语时，主要强调创业者的风险承担功能，即创业者要承担以确定的价格买进商品而以不确定的价格卖出的风险。如果创业者（企业家）准确地洞察、把握了市场机会，则获取了利润；反之，则面临资产、信誉的损失。奈特赋予了创业者（企业家）不确定性决策者的角色。他认为，“有更好管理才能（远见力和统治他人的能力）的人具有控制权，而其他人在他们的指挥下工作”。他强调，企业家由于对自己的判断有信心，并能在自己的创业行动中坚持这一判断，因而不规避风险且善于承担风险。他们通过准确预见风险分布函数才得以在过程中化解风险，从而获取丰厚的风险收益。在企业中，由于创业者的这种特殊的企业家精神而成为企业的领导者，负责指导企业的经济活动。

## 二、“领导”学派

“领导”学派从创业者在企业组织中的领导职能方面来研究创业活动和创业者行为。萨伊最早赋予了企业家突出地位，在扩展企业家定义时引入了生产组织功能。他认为，创业就是要把生产要素组合起来，把它们聚集在一起，创业者就是生产过程的协调者和领导者。他进一步指出，一个成功的创业者必须要有判断力、毅力和包括商贸在内的、有关这个世界的广博的知识以及非凡的管理艺术，将所有的生产要素组织起来，把所利用的全部资本、支付的工资价值、租金和利息，以及属于他自己的利润的重新组合，都体现在产品的价值中。

新古典经济学鼻祖马歇尔在对企业家问题进行综合性研究的基础上，提出了人力资本模式，认为企业家是人力资本这一特定要素禀赋的所有者，从而将古典经济学对企业家内涵的界定从资本深化到人力资本；他同时还明确指出人力资本的基本特征是报酬递增的。在马歇尔看来，企业家是凭借创新力、洞察力和统帅力发现市场机遇，创造交易机会和效用，给生产指出方向，使生产要素组织化的人。因此他认为，一个真正的创业者必须具备两方面的能力：一方面他必须对自己经营的事业了如指掌，有预测生产和消费趋势的能力；另一方面他必须有指挥他人、驾驭局势的能力，善于选择自己的助手并信赖他们

### 三、“创新”学派

熊彼特的创业理论具有了鲜明的特色。熊彼特赋予创业者以“创新者”的形象。何谓“创新”？按照熊彼特的观点，所谓“创新”，就是“建立一种新的生产功能”，也就是说，把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。新组合包括：引进新产品；引用新技术，即新的生产方法；开辟新市场；控制原材料的新供应来源；⑤实现企业的新组织。熊彼特指出，现代企业家是管理者，其管理活动的核心是创新，企业家的创新产生了动态性的经济运动 and 经济发展。创业与发明不是一个概念，创业最终需要创新成果在市场上实现；而创新作为企业家的真正职能和必备素质，区别于企业的日常工作和单纯的管理行为。只有能对经济环境做出创造性反应并推进生产增长的经理，才有资格被称为企业家。所以他进一步指出，经济体系发展的根源在于创业活动。“创业是经济过程本身的主要推动力”，“这类活动就是能使经济肌体革命化的多次发生的‘繁荣’，和由于新产品和新方法造成干扰平衡的冲击而经常出现的‘衰退’（指暂时性的失业等现象）的主要原因”。

### 四、“认知”学派

“认知”学派强调从创业者的心理特性，特别是认知特性角度来研究创业，并强调创业者的认知、想像力等主观因素。该学派一般认为，“创业者是擅长于对稀缺资源的协调利用做出明智决断的人”，而且创业者在做出决策时具有非凡的想像力。柯斯纳的理论试图将经济学与心理学连接起来，他提出了一个描述创业者心理认知特征的术语——敏感。他认为，创业者具有一般人所不具有的、能够敏锐地发现市场并获得机会的“敏感”。也只有具备这种敏感的人，才能被称为创业者。这种敏感使得创业者能够以高于进价的售价流通商品，“他所需要的就是发现哪里的购买者的买价高，哪里的销售者的售价低，然后以比其售价略高的价格买进，以比其买价略低的价格卖出。发现未被利用的机会需要敏感，计算能力无济于事，节俭和追求最大产出也不是创业者所需要具备的知识。”实际上，该模式强调的是企业家在获取信息和使用信息方面具有的独特职能，认定企业家是决策者，“经济时机的发现者”，从而在高度不确定的环境中进行决策。柯斯纳的理论引发了很多心理学学者对创业问题的研究，特别是对创业者的心理特性的研究。除了认知特性以外，还有对创业者的人品特征、成就感、动机、冒险倾向等方

而的研究

## 五、“社会”学派

“社会”学派不认为创业是个性或个人背景的产物，相反，它强调从外部社会来研究创业现象和创业问题。有些学者探讨了宏观的社会环境和社会网络对企业创业的影响。如 Saxenian 认为，硅谷有一个以地区网络为基础的工业体系，能促进各个专业制造商集体地学习和灵活地调整一系列相关的产业技术；同时，该地区密集的社会风格和开放的人才市场弘扬了不断试验、探索和开拓进取的创业精神。此外，地区的社会文化也对当地的创业活动有巨大的影响，“硅谷地区的文化鼓励冒险，也接受失败”，创业精神和创业活动最终“会带动整个硅谷繁荣起来。”这一类观点实质上是强调环境变量、文化变量甚至再加上制度变量对于催生企业家的重要性。另外，一些学者从微观的角度研究了创业者个人的社会网络问题。李新春认为，“就企业家创业进程来说，两方面的资本尤为重要，一是创业所需资金，二是社会关系网络（包括与政府之间的关系）。因为资金主要完成现货交易，而社会关系资本则是满足长期合约的要求，两者之间并不完全可以替代。如何获取这些资本，一方面取决于经济和社会制度安排以及交易成本结构，另一方面则取决于企业家个人筹措资本的能力，后者是区分企业家与非企业家的一个重要方面。”所以，环境、文化及制度变量有助于企业家的产生，而社会关系变量则有助于提高创业成功的概率。

## 六、“管理”学派

“管理”学派反对从主观主义角度研究创业的方法，反对给创业蒙上一层神秘的色彩，不认为创业是一种天赋、灵感或智慧的闪现。目标管理的首创者，经验主义的创始人德鲁克认为，“任何敢于面对决策的人，都可能通过学习成为一个创业者并具有创业精神。创业是一种行为，而不是个人性格特征。”创业是一种“可以组织、并且最需要组织的系统性的工作”，甚至可以成为“日常管理工作的一部分。”“成功的创业者不是坐等灵感的降临，而是要实际工作。”经验角色学派的代表人物明茨伯格，在透析总经理角色时说：总经理是企业的首脑和企业的领导者，企业的成功来源于高层经理的力量和远见；总经理又是企业信息沟通的中心枢纽和企业资源的分配者，信息是决策的基础，资源是决策的对象，资源正确投向和有效利用是企业生存与发展的基础；最后，总经理又是企业的领航员和故障排除者等。总之，在

创业者创业过程中，管理者角色是创业者创业的横坐标，它是决定创业者成功与否的基础；领导者是创业者创业的纵坐标，它能决定创业者创业所能达到的高度。

另外，德鲁克也十分强调创新在创业中的重要作用。他认为，只有那些能够创造出一些新的、与众不同的事情，并能创造价值的活动才是创业。而且进一步说，将创业看成是管理的一个重要理由，就是因为许多发明家虽然是创新者，但恰恰是因为不善于管理，才成为不了将创新成果产业化的创业者。所以，有的学者指出，创业是一种管理方法，这种管理手段可以从 6 个方面进行描述：战略导向，把握机会，获取资源，控制资源，管理结构，报酬政策。

## 七、“战略”学派

战略管理是企业管理的一个重要领域，因此，严格来说，创业理论的“战略”学派应属于“管理”学派的分支。但是，最近几年来，一些战略管理方面的学者广泛采用战略管理的方法研究创业活动，把创业过程视为初创企业或者现有企业成长过程中的战略管理过程。Bhicle 认为，每家企业都有自己的制度和战略发展经历，并据此提出了以企业战略为线索的研究框架。框架分为三个步骤：第一，澄清创业者当前的目标；第二，评估目标实施战略；第三，评判自己实施战略的能力。战略管理学家们一致认为，创造企业财富，是创业和战略管理共同的核心问题。创业和战略管理可以在以下 6 种手段上进行融合：创新，网络，国际化，组织学习，高层管理团队及其治理，企业增长。

## 八、“机会”，学派

“机会”学派强调从“存在有利可图的机会”和“存在有进取心的个人”这两者相结合的角度去研究创业。Shane 等认为，不能将“机会”与“个人”对创业的影响混淆起来；并指出，“不同人所识别的创业机会在质量上是有变化的”，“不能忽视对于创业机会的测定。”他们进一步提出了创业研究应该以“机会”为线索展开，包括三类问题：（1）为什么会存在可以创造商品和服务的机会，什么时间存在，是如何存在的；（2）为什么有的人能够发现和利用这些机会，什么时间发现和利用，如何发现和利用；（3）为什么采用不同的行动模式来利用创业机会，什么时间采用，如何采用。此外，他们还探讨了利用机会的两种模式，即创建新的企业（或科

层)，和把这些机会销售给现存的企业（或市场）。Singh 认为，对于创业机会的识别和利用，可以是支撑创业这一独特的领域和概念，而且应该成为该领域研究的核心问题。以往创业研究中的经典问题“谁是创业者”，现在可能被替换成“什么是创业机会”。

综上所述，一个创业者成功创业的关键因素有三个：

其一，善于识别机会并勇于创新；

其二，善于识别风险并有效化解风险；

其三，善于学习管理技能并实施科学管理。

以上三点，我们可以概括为创新精神、冒险精神和科学精神，三者的统一就是创业精神。

## 第三节 创业的动机与条件

### 创业的动机与原因

海尔的前身，是一家濒临倒闭的街道小厂，想不到今天却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，走向了创业之路，虽说历经艰辛，但今天的业绩何等辉煌！比尔·盖茨当年如果向任何一家银行申请基金去启动微软公司的创建的话，银行很有可能会微笑着把他支走，但今天微软正成为世界巨头。

这样的例子数不胜数。独立经营的想法是你创业必须迈出的第一步，只有坚决锁定目标并不懈地努力，你才有可能像他们一样取得成功。

创业的动机是什么？即我为什么要创业？这是每个创业者都必须追问的一个问题。一般来说，创业动机包括如下几个方面。

#### 1. 认定自己的志向

张朝阳说：“重视自我，自我内心的感受重于一切，这是我创业的根本原因。”

一个人的爱好、举止、追求及志向，是自己创业的不竭源泉和永恒动力。自己创办企业基本上就可以选择自己喜爱的事业去开创，按照自己喜欢的合理方式去做自己愿意做的事情，去实现自己的人生理想。

但是必须注意，理想是受社会及个人的现实制约的，远大的理想必须细化为可逐步实现的目标。

## 2. 认识自己的优势

一个人的一生有可能会多次选择自己的工作，通过多次选择，可以发现自己的长处与优势

一般来说，一个人从小学到职校或取得更高的学历，当完成学业后，一部分人找到了适合自己的工作但是，有的人在择业上，由于其他原因而不能从事自己所能做的工作，或者说，分配给自己的工作，自己即使是非常努力也做不好，这时，会有许多人在无可忍受的情况下，走上了自己的创业道路，去从事自己能够做的事情

1982年春，辽宁中医学院毕业的姜伟，就职于辽宁中医研究所。姜伟努力工作，敢于承担风险与责任。在1986年研究所实施科研承包时，姜伟挑起了研究室主任的担子，在一无资金、二无设备的条件下，姜伟领导大家开发一些当时人们所说的“短、平、快”的项目，很快就打开了局面，并取得了良好的成果。初显才能的姜伟开始受到人们重视，被提拔为研究所的副所长，前途一片光明但这时的姜伟却感到官僚机构中机构重重、道道批文、框框众多，严重地束缚了自己的手脚。于是在1986年10月，他辞去了公职，开始自己的创业之路姜伟说：“我下海，一不是生活所迫，二不是职业所迫，但一个青年知识分子应该寻找一个更适合自己、适合社会，更大程度实现自我价值的一条道路。每个人都应该去寻找能利用自己的才能去创造财富的机会。”

## 3. 认准了一个好的机会

机遇无时不在，无处不在，但机遇只留给善于识别它且能抓住它的人。无论是有意还是无意的，在你的学习中或工作中，当你发现了自己认为很好的市场机会时，一般来说，都会非常兴奋，为自己的伟大、聪明、远见卓识而兴奋不已。这时，你可能会产生创业的冲动而走向创业。古今中外这样的例子是非常多的。一些高科技企业的创业常常是在这样的情况下起步的。认定机会，也许是好的市场机会，也许是好的技术机会，但好的创意最好来自市场与技术的结合。

凡是成功的企业家都必须有远见，也就是要看到别人看不到的东西，发现和认定新的价值源泉；同时还要通过自己的努力，使自己的发现和创新得到社会的认可，因为只有社会和市场的认可，才是你创业利润的真正来源。

## 4. 改变自己的经济和社会地位

这是创业者中较为常见的理由。作为上班一族，工资不是很高，不仅不

能使你不断提高家庭或个人的生活质量，而且甚至难以维持家庭的日常开支和重整旗鼓。因此现实的经济状况激发了他们改变自己命运或现实生活的强烈愿望，走上了创业之路，通过自己的艰苦奋斗，最后获得了最大的经济回报。大多数出身贫寒、收入微薄的创业者，其最初的创业原因就是改变自己的生活境地，改变自己的经济状况。

这种创业之路属于被动型创业。这种状况还包括失业、下岗或待岗人员。实质上这类人员蕴含着创业的潜能，只不过是通过某种外界的冲击，这种创业的潜能被激活，从而走上了创业之路。

创业还有许多其他原因，如民族自尊心、不甘落后人的进取精神，以及在逆境中奋起的斗志等。创业是一个非常伟大的字眼，它使人兴奋、冲动、热血沸腾；创业是人类进步的基础，创业与奋斗都是为了改变人的生活质量，提高生活水准；创业从某种意义上来说，是为穷人而创立的词，因为，创业可以改变一个穷人或并不富裕的人及家庭的命运；要改变贫穷，需要我们振奋精神，起来创业！

创业是我们每代人的责任，创业是我们每代人的义务；托起太阳，让我们的民族，我们的国家走向富强！

## 二、创业的条件

拥有属于自己的事业，不单代表财富、名誉和成就，也带有满足感和对自己能力的肯定。但一个成功的创业者在光环的背后，总是隐藏着许多艰辛甚至是挫折，如何成为一个成功的创业者或者说一个成功的创业者应该具备哪一些基本条件，是我们应该仔细研究的课题。

### 1. 事业心

事业心是指个人从事工作的毅力、进取心及责任感等要素的综合。在强烈事业心的支撑下，创业者就会全身心地投入到自己的事业中，忘我地工作。

创业需要进取心。缺乏进取心，行事就会倾向保守，稍遇挫折便退缩不前。不轻言放弃，直面挫折，在困境中奋起，是创业成功的第一要素。

### 2. 交往能力

交往能力是指与他人合作、共事、谈判及联络客户的能力。一个创业者可以通过自己较强的能力，建立发达的社会关系网络，这可称之为网络资本。通过它能获取创业信息、创业资本、销售网络及传播企业形象，建立个

人及企业信誉，这是创业成功的关键要素之一。

### 3. 表达能力

良好的表达能力是创业者必备的条件之一。富于表达技巧的创业者，可以有效地展示自己和企业，强化自身的公众形象，从而使社会较快地熟悉、理解、接受自身的创新产品和服务，从而减少自己的创业成本；同时，通过自己的表达能力，取得周围人的谅解和支持，从而为自己创造一个相对宽松的环境。

思维能力是指创造性的意念和构思，以及接受新知识、新信息、新事物，分析和综合等方面的能力。对创新的反应快慢，细密分析、准确而独特的判断，是创业者成功的前提。

现实是复杂的，市场是变化的，机会是不断流逝的。创业者有了敏锐的观察、快速的分析、准确的判断，创业就有了成功的保证。发迹当然要靠分析——自己的分析——不是人云亦云的分析。投资市场上的大输家，通常是盲目相信报纸上的投资报告。

### 4. 一定的创业资本

一笔相对充实的营运资金和创业经费，也是创业的必须条件。但很多情况下，创业“每一批资金”并不需要很多，那可能只是一个小数目。某周刊的老板，当年就是拿着 7 万元，和朋友一同去办商业登记之后发迹的。

有一点祖辈的遗产或得到大老板的赏识和提携，为你提供做生意的本钱固然好；但若实行无本创业，最好是能有一点守业的储备，因为新企业在营运初期，往往处于亏损状态。

### 5 一定的技术知识

人类已进入知识经济时代。在人类的经济活动中，知识已开始取代物质资本、金融资本而成为首要的经济资源。创业者通过学习机制积累的知识越多，其所创办的企业生存概率就越大。如果你的技术知识是独特的，那么你的创业活动在市场上就会造成垄断性，你就会获得高额的垄断利润。当然，除了技术知识外，还应有管理知识、商业知识、法律知识、社会知识等一系列创业的背景知识。

当你具备了上述条件，你距离成功创业的日子已不遥远了。但我们决不能忽略事情的另一面，即创业者的主观能动性与客观的积极努力，事实上，后者才是决定成败的主要因素。



1. 试述创业的涵义？创业与创新的关系如何？
2. 创业的常见动机有哪些？你能补充一些新的动机吗？
3. 创业的基本条件有哪些？你认为关键条件是什么？
4. 通过本章的学习，你如何理解创业？

## 第二章 创业者的素质

21 世纪的人类社会，是一个高科技，高信息化的社会，人与人之间的竞争也更显激烈。随着信息的发达和社会生存结构的不断变化，随着人才市场竞争的日趋激烈，便会出现“适者生存，优胜劣汰”的局面。每个人如何在这场激烈的人才市场竞争中求得生存，对于生活在这个社会中的任何一个人来说，都是一个严峻的考验。立足创业，追求成功，避免失败，这是人的大性。众所周知，一个人要想事业有成，就必须不断地提高自己的素质；而在众多素质中，具备正确的创新观念和培养良好的创业心理素质及能力素质，则显得尤为重要。

本章就是从以上角度出发，向同学们具体地阐述以下几个问题：

### 第一节 创业者的基本概念

创业是一个振奋人心的字眼，创业既体现出开创崭新的事业，又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的），又能够让人看到创业成功后的辉煌（无论是物质还是精神）。

由于创业与创业者是分不开的，因此了解什么是创业者，对于我们更好地理解创业，树立创业精神，最终成为一个成功者，有着十分重大的作用。

#### 什么是创业者？

什么是创业者？怎样在概念上界定创业者？

早在 1803 年，法国经济学家萨伊就曾说过并加以论证。萨伊认为：“创业者是能够将资源从生产力低的地方转移到生产力高、产出多的地方。”但是萨伊没有明确地告诉我们究竟谁是创业者。因此，关于创业者和创业精神的定义至今含混不清。而且社会是动态和发展的，过于僵化的概念并不利于这个创业时代的发展我们只能从动态和发展的角度，去理解和认识创业者

## （一）创业者的概念

创业者有广义与狭义之分。

广义的创业者指的是，那些自己去开办新的小型企业和所有独立开创属于自己事业的人，都可以说是在“创业”，都在力图改变自己的命运。

但是，世界管理学大师彼得·德鲁克（P. F. Drucker）却强调指出：“并不是所有新开办的小型企业和具有创新精神。创业者首先要有创新精神。”彼得·德鲁克在《创业精神与创新》这本书中这样写到：“一对夫妻开办一家熟食店或在郊区开办一家墨西哥餐厅，也是要承担风险的，他们算不算创业者呢？事实上，他们所做的不过是步同行们的后尘，因为，他们只是相信此地就餐人数会增加，因此既没有创造出新的、令人满意的服务，又没有创造出新的顾客需求。按照‘创造新的满意和新的需求’的标准，他们虽然开办了一个新的企业，但称不上是创业者。”因此，狭义的创业者应该是：“创业者就是要标新立异，打破已有秩序、按新的要求重新组织。（萨伊在 200 多年前下的定义）这也正如熊彼得所言：创业者的任务就是“创造性的破坏”。

## （二）创业者的基本特征

在香港曾经是赤手空拳的少年，在经历了半个多世纪的磨砺与奋斗之后，而一跃成为香港首富的李嘉诚，在改革开放后涌现出来的新一代创业者，如柳传志、王选、张朝阳，等等。他们的创业成功，固然不能否认天时、机遇、环境等客观因素的作用，但是，在他们身上都具有一些创业者所具有的共同特征。

作为创业者，必须具备如下几个基本特征：

### 1. 风险意识与创新精神

创业要有一定风险，尽管管理学大师彼得·德鲁克认为“……所谓的创业者的无知，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……”，但是，不管怎样，创业者都要承担一定的风险。只有具有了风险意识，才能够在创业初始就能够合理地规避风险，并把握创业过程中核心要素管理；也只有具有一定的风险意识，才能够使新产品、新技术或新的服务走向实际化运作，才能够使新创企业度过艰难的创业过程而迅速成长，走向创业成功。

只有那些敢为天下先的创业者，他们通过大胆尝试，不怕挫折，敢于进

取，敢于走前人没有走过的路，做前人没有做过的事，他们才有可能成为实干家而缩手缩脚，光说不做的人，并且事事都害怕失败，没有勇气面对困难，因循守旧的人，虽然也可以领取营业执照，也能进入创业者的行列，但很快就会被淘汰出局而不能走向创业的成功，也就不能成为创业者。

## 2. 吃苦精神

创业是一个创造的过程，人的创造力与人的智商（IQ）有很大的关系。普遍的看，智商高的人要比智商低的人更富于创造力；在创业的创造性活动中，不单纯是创造性的构思，更重要的是创造性的实践。因此，创业的成功需要坚韧不拔之志、顽强的毅力、甘于奉献的精神。智力高，但不是最高，并与坚韧不拔的性格结合在一起，要比智商最高，但坚韧性不足的人所取得的成就更杰出。勤奋、吃苦、执着、奉献是所有创业者的共同特征。

## 3. 良好的商业品德

尽管社会上流传着所谓“无奸不商”的说法，但事实上，真正的商人是最讲信用的。作为一个立志创业的人，首先应该立德。没有一个良好的品德，或创业就是为了实现自己的个人私利，肯定不会创立起事业；即便能够把企业办起来，甚至也能“辉煌”一时，但终归要昙花一现。良好的品德是成功创业者的共同特征。正如圣人孔子曰：“富与贵，是人之所欲也；不以其道得之，不处也。贫与贱，是人之所恶也；不以其道得知，不去也。”

## 4. 战略眼光

创业者必须要有远大的眼光，才能够带动社会的进步。先知先觉是一个创业者成功的必要条件。所谓先知，就是要发现新的、潜在的机会，培育并把握这个机会。仔细分析一下，大多数创业者都能够比其他人更能够寻找或捕捉到一个有利的机会，并把握住这个机会，实现自己的成功目标。

## 5. 脚踏实地、雷厉风行

对于生命而言，时间是最稀缺、最宝贵的资源，因为时间是一维的、永远向前，不可逆转的。成功，无论是结果还是过程，都是一定空间下的时间概念，一是速度性，二是持续性。成功的创业者一旦捕捉到良好的创业时机，便抓住不放，并且立即投入，踏踏实实地去做。“本来我们应该……”“那么，或许什么时候我们得……”我们该干什么……如果你一旦开始创业，就应该让这些阻碍你成功的废话在生活中消失。任何事情，只要对你的事业有利，去做就是了！需要的是不停地叮嘱自己：“到某月某日必须达到这个或那个目标，为了这个目标，努力！加油！”