

国家级一流本科课程配套教材
“互联网+”新形态一体化教材

创未来 ——创业基础 (慕课版)

主编 邓汉慧



中国出版集团 | 全国百佳图书
中国民主法制出版社 | 出版单位

国家级一流本科课程配套教材
“互联网+”新形态一体化教材

创未来 ——创业基础 (慕课版)

主编 邓汉慧



中国出版集团 | 全国百佳图书
中国民主法制出版社 | 出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

创未来：创业基础：慕课版 / 邓汉慧主编. —
北京：中国民主法制出版社，2023.9
ISBN 978-7-5162-3371-9

I. ①创… II. ①邓… III. ①大学生—创业—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国国家版本馆 CIP 数据核字 (2023) 第 164115 号

图书出品人：刘海涛
出版统筹：石松
责任编辑：张佳彬 刘险涛

书 名 / 创未来——创业基础 (慕课版)
作 者 / 邓汉慧 主编

出版·发行 / 中国民主法制出版社
地址 / 北京市丰台区右安门外玉林里 7 号 (100069)
电话 / (010) 63055259 (总编室) 63058068 63057714 (营销中心)
传真 / (010) 63055259
http: // www.npcpub.com
E-mail: mzfz@npcpub.com
经销 / 新华书店
开本 / 16 开 787 毫米 × 1092 毫米
印张 / 17 字数 / 372 千字
版本 / 2023 年 11 月第 1 版 2023 年 11 月第 1 次印刷
印刷 / 北京荣玉印刷有限公司

书号 / ISBN 978-7-5162-3371-9
定价 / 49.80 元
出版声明 / 版权所有，侵权必究。

(如有缺页或倒装，本社负责退换)

在线课程指南

一、选课指南

1. 进入“国家智慧教育公共服务平台”（网址：<https://www.smartedu.cn/>）。点击“智慧高教”标签进入“国家高等教育智慧教育平台”，搜索“创业基础”，选择邓汉慧主讲的“创业基础”课程，点击“现在去学习”跳转进入课程平台进行学习。
2. 新用户需要先注册，注册后点击课程页面的“加入课程”，成功选课。



二、学习指南

进入本课程学习界面，登录后单击“已参加，进入学习”进行学习。





习近平总书记指出：“市场活力来自于人，特别是来自于企业家，来自于企业家精神。”党的二十大报告第一次明确提出“促进民营经济发展壮大”。提高自主创新能力，建设创新型国家，是党中央、国务院作出的战略部署，是包括科技界、教育界在内的全社会的共同目标。党的二十大报告强调，“必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略”，纵深推进“大众创业、万众创新”是深入实施创新驱动发展战略的重要支撑。高等学校是培养和造就专门人才和拔尖创新人才的重要基地，培养大学生创新创业思维，是适应社会主义市场经济发展的需要，是推动创新型国家建设的需要。了解创业的基本知识与创业过程，树立正确的创业观，敢闯、敢创、会创是当代大学生的使命和担当。本书围绕当代大学生在创新创业过程中可能面临的问题，采用“理论知识介绍+案例分析实操”的形式编写，分为九个专题。专题一为“创业、企业家精神与人生发展”，专题二为“创业者与创业团队”，专题三为“创业机会与创业风险”，专题四为“商业模式开发”，专题五为“创业资源”，专题六为“创业计划书”，专题七为“新创企业的成长与管理”，专题八为“公益创业”，专题九为“数字创业”。

本书旨在帮助在校大学生了解创业基础知识和创业过程，不仅适合作为高等院校本科生和研究生的教材使用，还适合对创业感兴趣的社会人士阅读。本书可以帮助学生了解什么是创业，什么是企业家精神，在数字经济浪潮之下如何发现潜在的商机，如何构建商业模式，如何构建创业团队，如何撰写创业计划书，如何发现社会问题，如何进行公益创业，等等。阅读本书，有助于读者清晰地认识和理解创业行为产生和发展的机理，同时明晰创业过程中可能或者一定会遇到的问题。

具体来说，本书主要具有以下特色。

1. 体现时代特征

本书的专题九阐述了在数字经济和数字创业的全球趋势下，我国数字经济的新业态和新模式，以及进行数字创业的核心要素。党的二十大报告强调，“加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群”。新时代创新创业者应强化使命担当，增强创业的数字科技属性，主动融入创新体系，以更宽的视野汇集资源，促进我国经济的高质量发展。

2. 强调理论与实践结合

本书注重学生理论知识的拓展和实践操作的能力。首先，部分专题设置二维码，补充由于篇幅原因不能深入介绍的理论知识，以供学生拓展阅读；其次，每个专题均设置“实训练习”，锻炼学生的实际操作能力。

3. 现实意义的深刻融入

本书的专题八阐述了公益创业对我国社会发展的价值与意义，希望引导创业者及创业团队从关注社会痛点入手，着重解决我国的社会问题，例如，如何通过创业带动产业发展，实现乡村振兴和共同富裕。同时每个专题均有思政元素的融入，方便教材使用者进行课程思政的学习，不断提高自身道德修养，成为符合时代要求的社会主义新青年。

本书在编写过程中参考、借鉴了大量公开出版的文献和一些网络资料，融汇了很多专家、学者的研究成果，在此一并表示衷心的感谢！由于编者水平有限，本书难免存在疏漏和不足之处，敬请广大读者批评指正。

此外，本书编者还为广大一线教师提供了服务于本书的教学资源库，有需要者可以致电 13810412048，或发邮件至 2393867076@qq.com 索取。

邓汉慧
2023 年 5 月

目 录



专题一

创业、企业家精神与人生发展… 001

第一讲 创业与企业家精神 …… 003

- 一、创业的概念 …… 003
- 二、创业的功能 …… 003
- 三、创业要素、类型与过程 …… 005
- 四、企业家精神 …… 012

第二讲 职业生涯发展与创业 … 015

- 一、职业生涯规划的重要性 … 015
- 二、职业生涯规划与大学生
创业的关系 …… 016
- 三、创新型人才的素质要求和思
维培养 …… 017

专题二

创业者与创业团队…………… 022

第一讲 创业者 …… 024

- 一、创业者特质、能力与素质
评价 …… 024
- 二、创业动机的含义与分类 …… 032
- 三、产生创业动机的驱动因素 …… 035

第二讲 创业团队 …… 036

- 一、创业团队及其重要性 …… 037
- 二、创业团队组建原则 …… 039
- 三、创业团队管理 …… 042
- 四、创业团队的领导 …… 043

专题三

创业机会与创业风险…………… 049

第一讲 创意与创业机会 …… 051

- 一、创意 …… 051
- 二、创业机会 …… 052
- 三、创业机会的特征 …… 052
- 四、创业机会的类型 …… 053
- 五、创业机会的来源 …… 056

第二讲 创业机会识别 …… 058

- 一、影响机会识别的关键因素 …… 058
- 二、创业机会识别的一般过程 …… 060
- 三、创业机会识别的行为技巧 …… 062

第三讲 创业机会评价 …… 064

- 一、有价值创业机会的基本特征 … 065
- 二、个人与创业机会的匹配 …… 066
- 三、评价创业机会价值的基本
框架 …… 067
- 四、创业机会评价的特殊性 …… 070
- 五、创业机会评价的技巧和策略 … 072

第四讲 创业风险识别 …… 075

- 一、创业风险的构成与分类 …… 075
- 二、系统风险 …… 077
- 三、非系统风险 …… 079
- 四、风险承担能力估计 …… 088
- 五、基于风险估计的创业收益
预测 …… 089
- 六、创业风险管理 …… 089

专题四

商业模式开发..... 092

第一讲 商业模式的内涵和

特征 093

- 一、商业模式的内涵 094
- 二、成功商业模式特征 095
- 三、商业模式与企业战略的关系 ... 096

第二讲 商业模式因果关系链条

的分解 098

- 一、商业模式三因素模型 098
- 二、九模块商业模式框架 099
- 三、商业模式式样 102

第三讲 商业模式设计方法、过程

与分析工具 105

- 一、商业模式设计方法 105
- 二、商业模式设计过程 107
- 三、商业模式设计分析工具 109

第四讲 商业模式创新的逻辑、

途径与方法 111

- 一、成功商业模式背后的逻辑 111
- 二、企业商业模式创新的途径 113
- 三、商业模式创新设计方法 115

专题五

创业资源..... 117

第一讲 创业资源概述 119

- 一、创业资源的含义 119
- 二、创业资源与一般商业资源 124
- 三、创业资源在创业中的作用 125

四、影响创业资源获取的因素 127

五、创业资源获取的途径 131

第二讲 创业融资 132

- 一、创业融资分析 132
- 二、创业所需资金的测算 136
- 三、创业融资的渠道 138
- 四、创业融资的选择策略 145

第三讲 创业资源管理 147

- 一、创业资源的利用 147
- 二、创业资源的整合 149
- 三、创业资源的开发 150

专题六

创业计划书..... 153

第一讲 创业计划书概述 154

- 一、创业计划书的作用 155
- 二、创业计划书的分类 156
- 三、创业计划书信息搜集 157
- 四、市场调查的内容和方法 159

第二讲 创业计划书的结构框架

与构思思路 161

- 一、创业计划书的基本框架 162
- 二、设计适合自身的结构框架 166
- 三、创业计划书的构思思路 167

第三讲 创业计划书撰写和展示

技巧 173

- 一、创业计划书撰写技巧 173
- 二、创业计划书展示技巧 175

专题七**新创企业的成长与管理····· 177****第一讲 创办新企业 ····· 179**

- 一、企业组织形式选择 ····· 179
- 二、企业注册流程 ····· 182
- 三、创办企业必须考虑的法律与
伦理问题 ····· 185
- 四、新创企业的选址策略和技巧 ··· 191
- 五、新创企业的社会认同 ····· 195

第二讲 管理新企业 ····· 199

- 一、新创企业成长的驱动因素 ····· 199
- 二、新创企业管理的特殊性 ····· 201
- 三、构建新创企业的合法性 ····· 203
- 四、新创企业成长与管理的技巧
和策略 ····· 205
- 五、新创企业的风险 ····· 206

专题八**公益创业····· 213****第一讲 公益创业概述 ····· 215**

- 一、公益创业的含义 ····· 215
- 二、公益创业的特征 ····· 216
- 三、公益创业的价值 ····· 216

第二讲 公益创业的类型与**条件 ····· 218**

- 一、公益创业的类型 ····· 218
- 二、公益创业的条件 ····· 222

第三讲 公益创业的评价指标**体系及意义 ····· 223**

- 一、公益创业的评价指标体系 ····· 223
- 二、公益创业对中国发展的意义 ··· 229

专题九**数字创业····· 234****第一讲 数字创业概述 ····· 236**

- 一、数字创业的内涵与特征 ····· 236
- 二、数字创业团队 ····· 239
- 三、数字创业生态系统 ····· 241

第二讲 数字创业的核心要素 ··· 243

- 一、数字技术 ····· 244
- 二、数字创业能力 ····· 246
- 三、数字创业机会 ····· 248
- 四、数字创业资源 ····· 251
- 五、数字商业模式 ····· 253

参考文献····· 260



专题一

创业、企业家精神与人生发展



学习目标

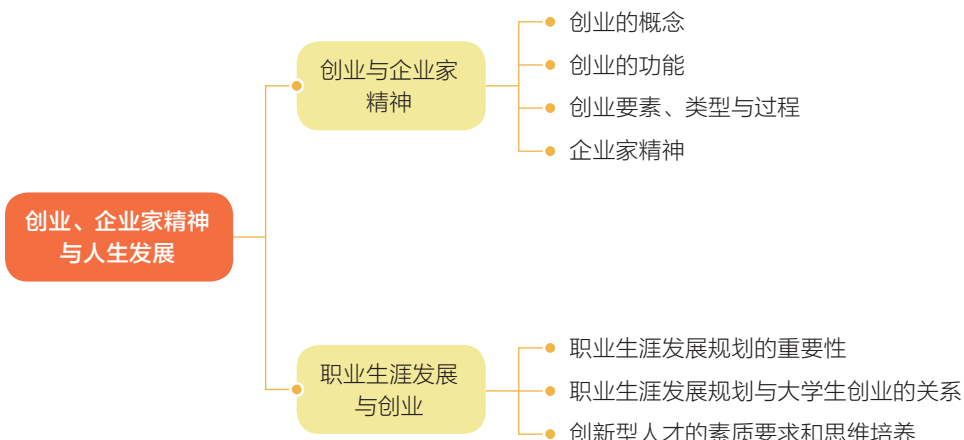
知识目标：了解创业的概念；明确创业与企业家精神的关系；学习创业与人生发展的关系；了解创业和企业家精神在当今时代背景下的意义和价值。

能力目标：培养将企业家精神运用到自己人生发展中的意识；提高自身的职业素养；培养自我人生规划的能力。

素养目标：正确认识并理性对待创业；明确自身的职业定位和理想信念。



思维导图



创业航标

现在的一切美好事物，无一不是创新的结果。

——穆勒



案例导入

兰花仙子翩翩来——大学生的返乡创业故事^①

敖琴贵，一个有故事的女孩。自幼不知亲生父母是谁，被单身养父收养，在贫穷与饥饿中长大。在生活的磨砺中，在众多爱心人士的呵护下，她极度瘦弱的小身板越发的坚定与坚强，在人间大爱中不断蓄积力量，迸发出超越自我的能量。在现实生活中，她是大家口中的“兰花妹妹”，眼中的“兰花仙子”，笔下的“花样女孩”。

2015年，敖琴贵从某大学畜牧兽医专业毕业并取得国家执业兽医资格。原本已在成都一家大型宠物医院上班的敖琴贵，因一次机缘巧合的人生际遇，让她悄悄而执拗地爱上了兰花。她于2016年创建的“巴渝南苑”兰花基地，到2021年已成为重庆地区第一家进行中国兰花规模化种植探索的生产基地。她就像大山深处的一支空谷幽兰，散发着沁人心脾的花香。她的兰花直播间将她本人打造成为网红“兰花仙子”，她的“巴渝南苑”兰花基地成为远近闻名的网红打卡地，吸引着业内铁粉、业外“兰”粉。

如今，她的“巴渝南苑”兰花基地从山下搬到山上，从城市搬进大山，入驻重庆市綦江区三角镇牟坪生态农业园，规划面积100余亩，已完成一、二期精品兰棚和办公区、休闲区建设。为了广泛选育全国名兰，敖琴贵主动奔赴四川、贵州、云南、江苏、浙江等省市学习，重点选育和收藏了春兰“巴山溢彩”“云上彩虹”，蕙兰“怡人素”“巴山明玉”，以及秋榜“万山红缘”“茶马彩云”“茶城红”“茶城雪素”“茶城榜荷”等300多个新老名品，基地盆兰保有量常年在2万盆以上，项目估值逾1000万。敖琴贵通过微信、QQ、淘宝店及直播带货等渠道，兰花年销售额逾200万元，远销北京、上海、福建、广东、云南等14个省市，成为三角镇党委政府的重点扶持项目，并由政府注资50万成为集体经济项目，市区领导、部门，区县农业考察团及全国各大兰花协会等纷纷前来考察学习、交流探讨、品茗赏兰。“巴渝南苑”兰花基地已成为牟坪生态农业园里的一颗明珠，也是三角镇乡村振兴行动中一道亮丽的风景线。



请思考

- (1) 敖琴贵为什么能成功？
- (2) 创业的成功需要哪些条件？

^① 资料来源：中国就业网，2021年7月8日，有删改。

第一讲 创业与企业家精神

一、创业的概念

“创业”从字面上理解是由“创”和“业”两个字组成。“创”就是创造，也可以理解为创建、创新、创立；“业”则可以是事业、家业等。由此可见，创业的两个最大特点：一是创造，二是行动。对于什么是创业，它的内涵是什么，到目前为止，国内外学者众说纷纭，没有统一的标准性概念，但是大体可以分为以下两大类观点。

创业指创立或创建任何类型的新企业。创业是通过寻找和把握机遇创造出新颖的产品或服务，并通过市场扩展成企业或产业，从而实现其经济价值和社会价值的过程。

创业是一种创新的过程。哈佛大学史蒂文森认为，创业是不拘泥于当前资源条件的限制下对机会的追寻，将不同的资源组合以利用和开发机会并创造价值的过程。香港创业学院院长张世平认为创业是一种劳动方式，是一种无中生有的财富现象，是一种需要创业者组织运用服务、技术、器物作业的思考、推理、判断的行为。

研究者们倾向于认为创业是发现和利用机会，创造新价值（一项创新或一个新的组织）的过程，即个体创造新价值的过程。全球创业观察（Global Entrepreneurship Monitor, GEM）将创业定义为创业是依靠个人、团队或一个现有企业来建立一个新企业的过程，如自我创业、一个新业务组织的成立或一个现有企业的扩张^①。

二、创业的功能

创业活动对我国社会经济发展有着重要的战略意义。创业活动在增加就业岗位、促进经济增长、加快产业结构调整、改善社会福利、维护社会稳定等方面起着重要作用，正逐步成为解决我国现今诸多社会问题的有效途径之一。

（一）增加就业岗位

据统计，在我国，一个人创业平均可以带动 2 ~ 3 个人就业，创办一家私营企业平均可以带动 13 个人左右就业。根据 2018 年第四次经济普查数据，全国共有法人单位数 1823.5 万个。其中，中型和小型单位共 264.06 万个，占总数的 15%；中型、小型、微型单位共 1820.27 万个，占总数的 99.8%。全国法人单位从业人员数为 29469 万。其中，中型和小型单位从业人员数为 16720 万，占总数的 56.7%；中型、小型、微型单位从业人员数为 23388 万，占总数的 79.4%。从吸纳就业规模看，中小微法人单位就业人数占

^① 全球创业观察，由美国百森商学院和英国伦敦商学院联合发起，加拿大、法国、德国、意大利、日本、丹麦、芬兰、以色列等 10 个国家的研究学者参加。

全部法人单位就业人数的近八成，每年解决 1000 多万新增就业。

（二）有利于经济增长

改革开放以来，中国取得了前所未有的成就，人民生活水平逐年改善，综合国力稳步提高，等等。在这一过程中，中小企业的迅速发展发挥了非常重要的作用。中小企业是我国创造社会财富的主体之一，是解决百姓就业问题的主力军，是推动我国国民经济平稳加快发展不可或缺的重要力量。截至 2022 年末，中国中小微企业数量已超过 5200 万户，比 2018 年末增长 51%。2022 年平均每天新设企业 2.38 万户，是 2018 年的 1.3 倍。中小企业快速发展壮大，是数量最大、最具活力的企业群体，是中国经济社会发展的主力军。

（三）有利于加快调整产业和职业结构

创新创业行为可以建立新的市场，改变产业结构。例如，互联网的出现催生了电商企业的成立，电商企业的发展和壮大又带动并形成了互联网行业的经济增长，与互联网相关的第三产业新增创业大幅增加，提供更全面的产品服务和更多的就业岗位。同时，创业也改变了传统的职业结构，大量被雇用者转向自主创业或加入创业团队，特别是在社会经济发展、科学技术进步及产业结构调整的背景下，一批工作内容新颖、工作模式多样的新职业相继涌现，例如，民宿管家、自媒体人等，都是通过创业机会识别催生出的新兴职业模式。

（四）有利于改善社会福利

近年来，越来越多的创业者将目光聚焦于非营利组织的创办，民间资本在慈善领域和社会问题领域的投入逐渐增多。例如，我国一些慈善机构和基金会专注于教育、乡村医疗援助、公共卫生和敬老慰问等社会福利方面，使得整体的社会福祉进一步提升。

（五）有利于社会稳定

创业者感恩回报社会，有利于促进社会的繁荣与稳定。常洪萍利用自家的 3 间土坯房创建了村内首家乔家大院农家乐，秉持“做精美农家小菜，品人间最美佳肴”的理念，付出 7 年的心血与汗水。截至 2022 年，乔家大院年接待游客峰值 7 万余人次，年收入高达 200 余万元。“饮水思源守初心，砥砺奋斗担使命”，常洪萍心中装着社会、装着人民，不忘初心，勇担责任。她创办的乔家大院密切联系周围村镇，为困难户和农村剩余劳动力提供工作岗位。在她的影响下，部分村民创建农家乐、民宿等，形成了农家乐规模效应产业链，引领旅游事业蓬勃发展，实现乡村脱贫致富与稳定。

三、创业要素、类型与过程

(一) 创业要素

创业者必须掌握创业要素的基本特点及创业要素与创业过程的关系，只有这样才能成功开展创业活动。创业要素包括创业机会、创业团队及创业资源等，国内外学者围绕创业要素提出了很多理论模型，具体有以下几种典型的、有影响的创业要素模型。

1. 计划与运作 (MAIR) 模型

MAIR 模型是英国杜伦大学中小企业基金会提出的，它可以帮助创业者初步检验创业构想的可行性 (图 1-1)，MAIR 的含义如下。

M——动机 (motive)：创业者的动力，做事的决心，遇到困境的韧劲。

A——能力 (ability)：将设想付诸实施的经验、技巧、知识，缺乏这些经验、技巧、知识时能够与他人共同工作，以他人之长补己之短。

I——市场观念 (idea)：此设想可行吗？有足够的顾客吗？谁是竞争对手？为什么此设想优于竞争对手？

R——资源 (resources)：对于这样的创意，需要哪些资源，自己具备哪些资源。

信心——贯穿创业过程始终的理念。

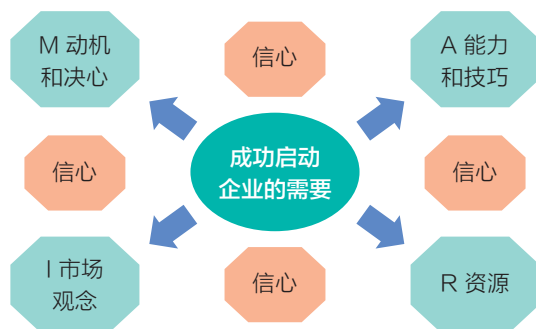


图 1-1 计划与运作 (MAIR) 模型

MAIR 模型认为成功地创办企业需要具备以下五个条件：创业者的动机与决心；创业者的能力和技巧；创业者的市场观念；创业者所掌握的资源；创业者是否始终对创业抱有坚定的信心。

2. 蒂蒙斯的创业要素模型

蒂蒙斯被誉为“创业教育之父”，他提出的创业要素模型 (图 1-2) 在创业领域影响巨大。该模型认为创业是一个高度动态的过程，其中机会、资源、创业团队是创业过程最重要的驱动因素，这三个要素是任何创业活动都不可或缺的，它们的存在和成长决定了创业过程的发展方向。其中，机会是创业过程的核心要素，识别与评估机会是创业过

程的起点，机会的形式、大小、深度决定了资源与创业团队所需的形式、大小、深度。创业团队的作用是利用其创造力在模糊、不确定的环境中发现机会，并利用资本市场等外界力量组织资源，领导企业实现机会的价值。在这个过程中，资源与机会是“适应→差距→再适应”的动态过程。

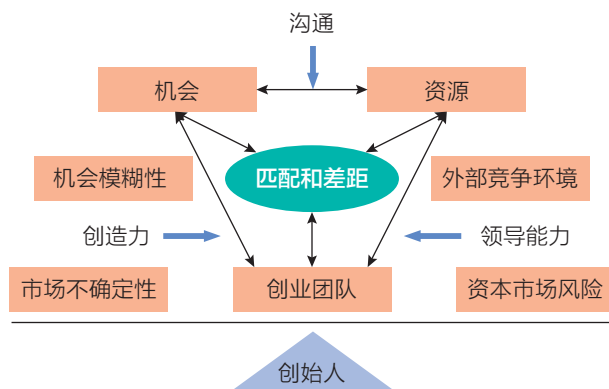


图 1-2 蒂蒙斯创业要素模型

蒂蒙斯模型的特点：三个核心要素构成一个倒立的三角形，创始人位于三角形的底部，创业完全依赖创始人及创业团队的能力。在创业初始阶段，机会较大而资源较为缺乏，这就导致了一种不平衡——三角形将向左边倾斜；随着企业的发展，企业拥有较多的资源，但这时原有的机会可能变得相对有限，这就导致了另一种不均衡——三角形将向右边倾斜。创始人及创业团队需要不断探求更大的机会，进行资源的合理运用，使企业发展保持合适的平衡。这三者的不断调整，最终实现了动态均衡，这就是新创企业发展的实际过程。蒂蒙斯模型始终坚持三个核心要素间的动态性、连续性和互动性。

3. 威克姆模型

威克姆提出基于学习过程的创业模型（图 1-3），该模型的具体含义如下。

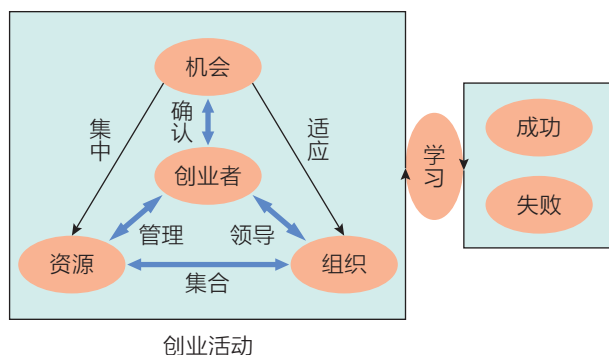


图 1-3 威克姆模型

(1) 创业活动包括创业者、机会、资源和组织四个要素，这四个要素互相联系。

(2) 创业者任务的本质就是有效处理机会、资源和组织之间的关系，实现要素间的动态协调和匹配。

(3) 创业过程是一个不断学习的过程，创业型组织是一个学习型组织。通过学习，不断变换要素间的关系，实现要素间动态性平衡，成功完成创业。

该模型认为，创业者处于创业活动的中心。创业者在创业中的职能体现在与其他三个要素的关系上，即识别和确认创业机会、管理创业资源、领导创业组织。创业者的任务是有效地协调创业机会、资源和组织之间的关系，使三者达到动态的平衡。创业者要对创业机会及时做出反应，配置资源，领导组织来不断获取创业机会。这样创业组织才会不断发展壮大。

另外，该模型还揭示了组织是一个学习型的组织。也就是说，组织不仅要要对商业机会和挑战做出反应，还要根据这种反应的结构来调整和修改未来的反应，即组织的资产、结构、程序、文化等要随着组织的发展而不断调整、完善。组织在不断的成功与失败中获得经验与锻炼，从而获得更大的成功，得以发展壮大。

(二) 创业类型

随着创业活动日益活跃，创业活动的类型也呈现多样化的发展趋势。因此，可以按照不同的标准，将创业分成不同的类型。通过了解创业的类型，比较不同类型的创业活动，更好地理解创业活动的过程，选择适合自己的创业类型。我们可以从创业动机、创业主体、创业初始条件、创业效果等不同的角度进行分类。

1. 基于创业动机分类

全球创业观察项目依据创业者的创业动机将创业活动分为两类：生存型创业和机会型创业。

(1) 生存型创业。生存型创业是指创业者为了生存，没有其他选择，不得不通过参与创业活动来解决其所面临的困境的创业行为。改革开放初期的创业者及下岗职工的创业行为多属于这种类型。

生存型创业的特征有三个：第一，从现有市场中捕捉机会，表现出创业市场的现实性；第二，从事技术壁垒低、不需要较高技能的行业；第三，物质资源贫乏，从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业，往往无力用工。

(2) 机会型创业。机会型创业是指创业者抓住现有机会并有实现价值的强烈愿望的创业行为，即创业需要有一个好的时机。

机会型创业有两大特征：第一，企业产品的科技含量高；第二，成长速度快。机会型创业往往能比生存型创业创造更多的就业、更大的出口和更广阔的市场。但生存型创业和机会型创业都不是创业者主观选择的结果，而是由创业者面临的环境和掌握的能力决定的。

2. 基于创业主体的分类

根据创业活动的主体不同，可以将创业分为个体创业、公司创业及衍生创业三种类型。

（1）个体创业。个体创业是指创业者个人或者创业团队不依托于某一特定组织，白手起家、完全独立地创建企业的活动。随着科学技术的快速发展和技术周期的缩短，个人完全可以经历从理论研究到应用研究，再到应用研究开发和创建企业，最后将技术创新成果商业化的全过程。因此，个体创业也成为当前一种普遍存在的社会现象。具有创业特质的创业者往往还通过购买专利的方式直接创业。

（2）公司创业。公司创业主要指已有组织发起的组织的创造、更新与创新活动，创业活动是由在组织中工作的个体或团队推动的。公司创业的动机源于市场经济体制下企业谋求生存和发展的需求。公司创业是企业提升创新能力与核心竞争力的重要途径。它往往由一个企业内具有创业愿望和理想的员工，在组织的支持下发起，由员工与企业共担风险、共享创业成果。

（3）衍生创业。衍生创业是指在现有组织中工作的个体或团队，脱离所服务的组织，凭借在过去工作中积累的经验和资源，独立开展创业活动的创业行为。衍生企业由于与母体企业之间所具有的联系，因此在创业的初始条件、市场定位、经营策略、成长方式等许多方面都会表现出一些与个体创业不同的特点，值得创业者关注和研究。

3. 基于创业初始条件的分类

创业者往往是在资源匮乏的情况下开展创业活动的。因此，研究创业活动的初始条件对于分析创业活动的特点，预测创业活动的发展演变规律，都具有十分重要的意义。芝加哥大学教授阿玛尔·毕海德在这方面的研究成果特别具有影响力。

毕海德从不确定性和投资两个维度构建了一个投资、不确定性与利润的动态模型。他强调创业并不单指企业家或创业团队创建新的企业，大企业同样也有创业行为。

该模型将原创性的创业分为五种类型，分别是边缘企业（marginal businesses）、冒险型的创业（promising start-ups）、与风险投资融合的创业（VC-backed start-ups）、大公司的内部创业（corporate initiatives）和革命性的创业（revolutionary ventures）。毕海德对不同类型的创业活动进行了对比，如表 1-1 所示。

表 1-1 不同创业类型的对比

因素	冒险型的创业	与风险投资融合的创业	大公司的内部创业	革命性的创业
创业的有利因素	创业的机会成本低；技术进步等因素使得创业机会增多	有竞争力的管理团队；清晰的创业计划	拥有大量的资金；创新绩效直接影响晋升；市场调研能力强；对 R&D（科学研究与试验发展）的大量投资	无与伦比的创业计划；财富与创业精神集于一身

续表

因素	冒险型的创业	与风险投资融合的创业	大公司的内部创业	革命性的创业
创业的不利因素	缺乏信用,难以从外部筹措资金;缺乏技术管理和创业经验	尽力避免不确定性;追求短期快速成长,市场机会有限;资源的限制	企业的控制系统不鼓励创新精神;缺乏对不确定性机会的识别和把握能力	大量的资金需求;大量的前期投资
获取资源	固定成本低;竞争不是很激烈	个人的信誉;股票及多样化的激励措施	良好的信誉和承诺;资源提供者的转移成本低	富有野心的创业计划
吸引顾客的途径	上门销售和服务;了解顾客的真正需求;全力满足顾客需要	目标市场清晰	信誉、广告宣传;关于质量服务等多方面的承诺	集中全力吸引少数的大顾客
成功的基本因素	企业家及其团队的智慧;面对面的销售技巧	企业家团队的创业计划和专业化管理能力	组织能力、跨部门的协调及团队精神	创业者的超强能力;确保成功的创业计划
创业的特点	关注不确定性程度高、投资需求少的市场机会	关注不确定性程度低的、广阔而且发展快速的市场和新的产品或技术	关注少量的经过认真评估的有丰厚利润的市场机会,回避不确定性程度大的市场利基	技术或生产经营过程方面实现巨大创新,向顾客提供超额价值的产品和服务

4. 基于创业效果的分类

依据创业效果对创业进行分类,也是一种常见的分类方式,这样的分类有助于创业者关注创业活动的效果,提升创业活动的质量,提高创业活动成功的概率。克里斯汀等人依照创业对市场和个人的影响程度,将创业分为以下四种基本类型。

(1) 复制型创业。复制型创业是在现有经营模式基础上进行简单复制的创业行为,创新的成分很低。例如,某人最初在某广告公司担任销售经理,离职后创立了一家与原广告公司相似的新广告公司,且新公司的经验风格与创立者离职前那家公司也基本相同。新创企业中属于复制型创业的比例很高,由于先前生产经营经验的积累使得新组建公司成功的可能性很高。但由于这种类型创业的创新贡献太低,缺乏企业家精神的内涵,所以不是创业管理研究的主要对象。

(2) 模仿型创业。这种创业模式虽然很少给客户带来新的产品和服务,创新的成分也不算太高,但对创业者自身命运的改变比较大。它与复制型创业的不同之处在于创业过程对于创业者而言具有很大的冒险成分,不确定性较高,学习过程长,经营失败的可能性很大。不过,那些具有企业家精神的创业者,经过系统的专业培训,找准进入市场的契机,创业成功的概率也相对较高。

(3) 安家型创业。这种创业模式虽然对创业者个人命运的改变并不大,他们所从事

的依旧是原先熟悉的工作，但是却能够不断地为市场创造新的价值，为消费者提供创新产品和服务。安家型创业强调的是最大限度地实现创业者个人的企业家精神，而不是对原有的组织结构进行重新设计和调整。例如，企业内部的研发小组在开发完成一种新产品项目后，继续在该企业开发另一项新产品。

(4) 冒险型创业。冒险型创业是指从事一项全新的产品经营的创业行为，这种创业模式将极大地改变创业者的命运。创业者的个人发展前途有较大的不确定性，创造新价值的活动虽然风险较大，但预期报酬较高，因而冒险性创业对那些充满企业家精神的人来说富有诱惑力。但是，创业者只有具备卓越的能力、把握适当的创业时机、制定合理的创业方案、学会科学的创业管理，才可能取得该类型创业的成功。

(三) 创业过程

1. 产生动机和识别机会

不甘于落寞和平庸，想要有一番自己的作为是创业者最大的创业动机，对于市场的灵敏嗅觉和对于机会的准确把握是创业的先决条件。在市场经济环境中，决定企业生存与发展的关键力量是顾客、市场，因此，创业者必须优先从顾客、从市场的需求中识别和发现创业机会，探寻企业生存和发展的空间。创业活动的机会导向进一步决定了创业活动的顾客导向，这也是创业与发明、创新不同的重要环节。大多数成功的创业者往往是那些对顾客有深入了解的人，他们创建的新事业往往是对原来工作的升华，是在原来工作基础上的创新，他们对顾客需求的感知是在长期工作中通过认真思考得出的。

2. 整合资源

创业的本质是资源整合，熊彼特所强调的“新的组合”本质上也是资源整合。创业活动强调在资源不足的情况下把握机会，这并不等同于不重视资源，相反，这样的定义恰恰是在提醒创业者必须创造性地整合资源。对于创业者来说，自身所具备的知识、社会关系网络、专长、组织领导才能、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力等都可能成为有助于其创业成功的重要资源。只有合理地运用这些资源，创业者才有可能成功地整合到资金、人力和物力等物质资源，进而为创业活动奠定基础。

3. 创建新企业

首先，随着经济全球化的深入发展，大部分企业面临的外部环境越来越复杂和难以控制，新企业在创建之前，创业者需要对自己的目标市场进行一番考察和评估，其中重点需要关注产业的发展前景、目标市场吸引力和产品入市时机这三个方面。

其次，竞争力的内容具有复杂性和多层次性，对于新创企业而言，所在地区商业环境质量对竞争力的影响将更加突出。从世界各地新创企业成功和失败的经验来看，选址的重要性不言而喻。据香港工业总会和香港总商会的统计，在众多开业不到两年就关门的企业中，由于选址不当所导致的企业失败数量占了总量的 50% 以上。因此，创业

者在为新创企业选择注册与经营地点时，通常要兼顾所在国家和地区的政治、经济、技术、文化的总体发展状况以及具体所在地的交通、资源、消费群体、社区环境、商业环境等。

再次，如何为新创企业选择一个适宜的法律组织形式，这个问题常常使创业者感到困惑。因此，创业者应该结合自己的兴趣偏好、中长期需求、税收环境等因素，权衡每种法律组织形式的利弊。一般的企业组织形式有个人独资企业、合伙企业和有限责任公司这三种基本形式，每种形式都有自己的优缺点，创业者应该根据自身的实际情况，挑选适合自己的企业组织形式。

最后，对于新创企业来说，最大的一个问题就是资金的来源。新创企业想要获得融资，需要创业者未雨绸缪，早作打算。融资的过程主要有融资前的准备，包括建立个人信用和积累人脉资源；测算资金需求量，包括估算启动资金和估算未来三年的资金需求；对融资渠道的权衡，包括对融资成本、获得资金的可靠性、资金的稳定性等因素的考虑。

4. 新企业生存和成长

企业成长是一个规模扩张和结构转换的过程。如何做一个长寿企业成为许多创业者关心的问题。创业者如果没有把握好企业生命周期规律，就很有可能葬送原属于自己的机会和梦想。我国学者结合大量企业实践提炼出许多生命周期模型，但通常将企业创立和发展过程分为培育期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。这种划分有利于创业者知晓企业成长的发展状态，有利于创业者及时预防不同成长阶段的企业问题。同时，这种划分也有利于创业者在不同的企业发展阶段处理好与企业利益相关者的关系，维护好企业核心的竞争力。



拓展阅读

企业不同时期的特点

1. 培育期

产品的市场需求小，市场竞争不激烈，但研究开发、宣传推广等费用较高。此时财务战略的关键问题是通过多种途径和渠道融得必要的资金，合理控制资金成本、避免财务风险。

2. 成长期

产品的市场需求增长很快，产业进入者增加，市场竞争开始加剧。此时财务战略的关键问题是扩大投资、提高经济规模效应、抢占市场份额、获取市场竞争优势。

3. 成熟期

市场经过长期竞争形成相对稳定的格局，产品需求增长放缓，行业增速降到适度水平。此时行业内的企业一方面要巩固其市场竞争优势，另一方面要在产业技术上更新升级，保持技术和结构性比较优势。

4. 衰退期

衰退期，新产品出现，市场需求明显萎缩，产品销售非常困难，企业利润下滑甚至亏损。此时企业需要在产业成熟期进行积极的调整转型。

四、企业家精神

(一) 企业家精神的本质

成功的创业者不同于其他群体的显著特点是其有着独特的企业家精神。企业家精神是一种精神品质，是勇于创新、敢于承担风险的一种精神状态，它类似一种能够持续创新成长的生命力，在创业活动中主要表现为勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈、承担社会责任等。

1. 勇于创新

企业家精神的核心是创新。创新是创业者的灵魂，是创业者素质最主要的特征。创业者要有创新意识、创新精神、创新能力、创新行为，对新事物、新环境、新观念、新技术、新体制、新需求、新动向具有敏锐的洞察力、吸纳力、转化力，不断对生产要素进行新组合，不断开发新产品，采用新技术、新工艺，开辟新市场，建立新机制，启用创新人才，谋划新战略，制定新规章。

2. 敢当风险

当一个机会突然出现时，风险肯定也随之而来。创业者只有敢于冒险才能果断地抓住机会，胆识则是关键。中国有句古训：“才学胆识胆为先。”有胆识的人敢当风险，这种特质在转折时刻至关重要。胆识是承受生活中一切艰辛，做一切事情的根基。创业者大多需要放弃以前的工作和稳定的收入，而时间的紧张、信息的匮乏及害怕亲友失望的顾虑等，都会给创业者的选择带来更大的压力。

3. 团结合作

团结合作是企业家精神的重要支柱，创业要有团队精神。现在的创业活动很少依靠个人单打独斗，更多的是团队创业。没有团队精神，不与他人协同攻关，很难创业成功。一个人干可能不成功，几个人干可能成功，不同领域的人协力做一件事成功的可能

性最大。在学科交叉、技术集成、知识融合的背景下，个人作用越来越被弱化，成就事业的关键在于群体力量。创业者只有善于同他人合作，才能兼收并蓄、集思广益，才能有所突破、有所创新。

4. 坚持不懈

坚持不懈是企业家精神的本色。古人说：“锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”坚持不懈的创业者个性坚定，做任何事都非常有毅力，坚韧不拔，有无比的耐性和持久性。创业的道路充满坎坷，无论是面对成功还是失败，创业者都必须有坚持不懈的品格。纵观每个成功企业的创业史，任何企业都是在创业者的领导下经历了一次次的挫折与失败后建立起来的。因此，在失败面前，创业者要坚韧不拔、矢志不移，在成功面前，创业者也要如此。

5. 承担社会责任

勇于承担社会责任是企业家精神的重要内容。企业承担社会责任的基本要义是“取之于社会，用之于社会”，企业承担社会责任是一种利他行为的表现。首先，企业的管理及产品是其承担社会责任的直接体现，即满足客户需求；合法经营，诚信往来，提供安全可靠的产品是企业承担社会责任的基本要求。其次，企业承担社会责任具体体现为扩大就业，发挥主渠道的作用。随着创业团队提议稳定与多元化，企业应该融入当地，如投入一定的财力、物力、人力，帮助社区进行教育、卫生、交通等基础设施建设，改善居民的工作、生活环境等；进行适当的公益性活动，一方面能够树立企业的良好形象，另一方面也能够回报社会、实现社会价值。

（二）企业家精神的来源

企业家精神不是天生的，而是个体在一定的政治、经济、文化、教育等条件中形成的。企业家精神的来源主要有以下三方面。

1. 社会环境

企业家精神的形成需要一种适合的、特定的社会环境，特定的社会环境也会形成特定的企业家精神。改革开放 40 多年来，我国从贫穷到实现全面小康，进入新时代，成为世界第二大经济体。改革开放为一批批具有企业家精神的创业者拓宽了成长空间，搭建了让其勇于拼搏、敢于创新的制度场景和市场环境，让创业者自由驰骋于国内外两个市场，配置国内外两种资源，推动经济提质增效、爬坡过坎。习近平总书记多次强调：“要千方百计把市场主体保护好，激发市场主体活力，弘扬企业家精神，推动企业发挥更大作用，实现更大发展，为经济发展积蓄基本力量。”这是从我国革命和建设实践得出来的宝贵经验。当前，我国经济面临下行压力，经济面临转型升级的内生诉求，这更需要创业者发挥企业家精神。

2. 区域文化

区域文化是一个地区长期形成且比较稳定的一种共有的思想特征。每个地区都有属于自己的地域特点、人文风情和性格习惯，区域文化是一个地区具有的在一定历史传统和精神文化下所产生的品格特征和精神风貌，对企业家精神的形成至关重要。例如，义乌是我国浙江省的一个县级市，很早就有“鸡毛换糖”的传统，义乌早期的小商品买卖是从货郎担开始的，他们用甘蔗制作的红糖，换取周边城市老百姓家中的鸡毛等废品，凭着敏锐的商业眼光和头脑，不断发现市场商机，在改革开放的历史洪流中，将义乌塑造成为全球最大的小商品集散中心。近年来，义乌不断创新，利用数字化、流程化和标准化改造企业，使之适应国际市场需求，提质增效。目前许多产品都成了全球行业领导品牌，占据全球市场大量份额。

3. 创业教育

创业教育是形成企业家精神的教育因素，包括创业者的家庭教育和学校的创业教育。创业者家庭的社会地位，经济条件，家庭成员尤其是父母受教育的程度、工作性质、性格及教育子女的方式方法，等等，这些都对企业家精神的形成有着十分重要的影响。有学者认为，企业家精神可以从儿童时就开始培养，其中家庭教育起着十分重要甚至是决定性的作用，不适当的家庭教育往往使企业家精神从小就被埋没。同时，个体接受创业教育的程度也影响企业家精神的形成。创业教育不是单纯地鼓励创业者开公司，培养企业家精神才是其精髓。创业教育的目的是培养具有首创精神、冒险精神、创新能力、独立工作能力等综合素养和具有开拓技术、社交和管理技能的开创性性格的创业者。

(三) 企业家精神的培育

面对创业途中的各种困难，企业家精神是解决困难、获得创业成功的内核支柱。对于一个创业者而言，拥有企业家精神是创业成功的先决条件。所以，我们要想获得创业成功，就需要培养自己的企业家精神，主要有以下几个途径。

1. 培养积极的心态

在创业过程中创业者会面临各种挑战和困难，要有积极向上的心态，要相信自己的能力和潜力，要意识到自己的思维方式对情绪和观点的影响很大。我们应学会用积极的方式看待问题，寻找解决方案，不应沉溺于困难和负面情绪中无法自拔；应为自己设定明确的目标，并制定可行的计划和方案来实现这些目标，坚持追求目标有利于我们保持积极进取的动力和专注力；应养成健康的生活方式，保持良好的生活习惯，如充足的睡眠、健康饮食和适度的运动，身体的健康程度与心理的积极状态密切相关；应与积极、乐观的人建立联系，他们的态度和观点会影响我们的心态，与他们分享经验和困难，获取他们的支持和激励；应将长期目标分解为小目标，并庆祝每个小目标的达成，增加创

业的动力和对自己的肯定。

2. 寻找创业榜样

大部分人易于接受来自学校、家庭、社会等各方面人物的思想意识和人格行为的影响，将他人的人格行为作为自己的仿效对象，然后以特定的方式在自己的身上再现出来。有很多创业成功者都有这样一个感受，他们的成功离不开一个或几个特定的人物，这个人物可能是父亲或母亲，可能是学校的某位老师。在他们的人生奋斗中，会时时想起这个重要的人物，并时时按他的言行要求、鞭策自己。这种榜样示范作用在创业者创业遇到困难、挫折和打击时，表现得尤其明显。所以，在创业过程中，我们要寻找一个身边的榜样，通过学习和总结他成功的经验，帮助自己更快的成长。

3. 积极参加创新创业实践

良好创业心理品质的形成重在实践训练。积极的实践训练能带来及时的反馈和成就感，也能带来节节成功的喜悦。因此，我们要切切实实地投入创新创业实践中去，磨炼出坚强的创业心理品质。我们应多参加学校创新创业实践活动，例如，参与创新创业竞赛、创业实习基地活动、勤工俭学等，积累创业经验，增长创业才干，减少将来创业的盲目性。只有经受创新创业实践的锻炼，创业目标才会更加明晰，创业信念才会更加强烈，才会形成良好的创业习惯和人格特征。

4. 开发心理资本

心理资本是个体在成长和发展过程中表现出来的一种积极心理状态，具体表现为以下几点：①自我效能感，在面对充满挑战性的工作时，有信心并能付出必要的努力来获得成功；②乐观，对现在与未来的成功有积极的归因；③希望，对目标锲而不舍，为取得成功在必要时能调整实现目标的途径；④韧性，当身处逆境或被问题困扰时，能够持之以恒，迅速复原并超越，以取得成功。心理资本是一种动态资源，它可以被测量，而且可以通过角色扮演、自我暗示法、成就故事法等方式进行开发。

诚然，企业家精神的培育是一项系统工程，不仅需要个体自身的努力，也需要政府、高校、社会等各方主体采取多种措施，共同努力。

第二讲 职业生涯发展与创业

一、职业生涯规划的重要性

每一个人都希望自己的人生过得有价值、有意义。职业生涯发展将伴随人们的大半生，拥有合适的职业生涯规划才能更好地实现个人价值，拥有一个完美人生。为了

明确自己职业生涯发展路线，大学生要尽早认真做好职业生涯规划。

大学期间是进行职业生涯规划黄金阶段，一份好的职业生涯规划，对大学生个人未来的职业走向和职业生涯发展具有十分深远的影响。通过对自己职业生涯发展的规划，大学生可以解决好职业生涯发展中的“四定”——定向、定点、定位、定心，尽早确定自己的职业目标，选择自己职业发展的地域范围，把握自己的职业定位，保持平稳和积极乐观的心态，按照自己的目标和理想有条不紊、循序渐进地努力。职业生涯规划可以帮助大学生真正地了解自己，发掘自我潜能，较为准确地选择将来要从事的职业；可以增强职业生涯发展的目的性和计划性，明确职业生涯发展方向，便于大学生从宏观上进行调整和把握；可以避免学习的盲目性和被动性，有利于全面提高大学生的综合素质和竞争力；可以起到激励作用，帮助大学生产生学习和实践的动力，激发自己不断为实现各阶段目标和终极目标锐意进取。

二、职业生涯规划与大学生创业的关系

（一）职业生涯规划对大学生创业的影响

创业虽然是一条艰难、曲折和充满风险的道路，但更有利于大学生的成长和理想的实现，参天大树不是在温室里长大的。大学生最大的资本之一就是有时间，一次不成还可以从头再来。创业一旦成功，将大大提升人生发展水平，不仅能为社会和个人创造更多的价值和财富，还能实现创业者的理想和人生价值，收获的回报是巨大的。因此，高校在大学生制订职业生涯规划时应给与必要的帮助和指导。

职业生涯规划对于大学生创业的意义具体有以下几点：一是有助于大学生发掘自我潜能，自主选择创业；二是有助于大学生为实现创业目标做出具体安排；三是有助于大学生提高创业能力，促进创业成功；四是有助于大学生理性的对待创业。一个人创业能力的大小，关系到个人职业生涯发展。通过分析职业生涯规划，大学生可找出自己创业能力的薄弱之处，并有针对性的加强学习和实践。

（二）创业对大学生职业生涯规划的意义

创业为大学生提供了施展个人才能的良好机会。在创业活动中，大学生通常自己选择工作岗位，这与传统就业方式中的工作岗位选择就业者不同，在创业活动中大学生可以完全发挥自己的才华和个性，实现自己的人生目标。创业使大学生能够自己控制工作，自己决定何时、何地、如何工作。自主创业的大学生可以选择自己喜欢的事业，按照自己的方式独立决策、独立经营，个人的前途完全取决于自身的努力和所承担的责任，从某种意义上说，个人可以自由地掌控自己的命运。同时，创业能力对大学生职业生涯规划也起着积极作用，这主要体现在以下几个方面：①增加职业选择，让学生把创业列为毕业后的职业选择之一；②认识职场，了解中小企业——职场的一部分；

- ③提升职业能力，了解商业运作的基本规律与过程；④懂得创业的艰辛，珍惜工作；⑤理解老板，容易与老板沟通；⑥能够把握工作重点；⑦更容易被提拔。



课堂思辨

想一想：哪些是你的职业梦想？

数据安全工程技术人员、碳汇计量评估师、民宿管家、研学旅行指导师、教师、人力资源顾问、律师、记者、文字编辑、编剧、作家、广告创意 / 制作 / 策划、财务、会计、软件测试与开发、软件应用支持、网站运营、多媒体设计、理财顾问、投资 / 基金 / 资产管理、医生、新创企业创始人。

三、创新型人才的素质要求和思维培养

（一）创新型人才的素质要求

1. 强烈的创新意识和创新精神

强烈的创新意识是发现和提出问题的前提。创新型人才的重要品质在于时刻关注周围的技术、制度、管理等方面的进步，并且不断学习探索是否可以将它们引用到自己的工作中来，或者把它们应用于其他领域。创新型人才习惯注意各方面的创新思维和产品，启发自己的创新思维，培养创新精神。

2. 深厚的理论基础和广博的知识面

创新的想法必须建立在科学的基础上。创新可以分为两种类型：原始创新和移植创新。原始创新是根据基本理论从源头上创新，这需要创业者具备深厚的基本理论知识，难度大，一般创业者很难做到。移植创新则是将其他领域中的新技术、新工艺、新思想经过改造运用到自己的工作中来，这就需要创业者具备广博的知识、丰富的联想能力及灵活运用的经验和技巧。上述两种创新类型都要求创业者勤奋地学习和深刻地思考，在创新的道路上，不存在“专业对口”的要求。

3. 良好的分析能力和实践技能

世界上的事物都不是孤立存在的，都是受到多种因素影响的，而各种因素又是时间、空间的函数，是在一定条件下发展变化的，这就给创造发明带来了困难。一个优秀的创新者要想少走弯路，就必须从宏观上分析研究项目是否科学可行，从多种因素中找出最关键的因素，分析它的运动过程和作用，然后加以控制和利用。例如，从事工程的科技工作者必须具有机械、电气等方面的知识和操作技能，这样在设计构思时，才能比

较切合实际,加快研制工作的进程。同时,经验也是非常重要的,因为大量的发明创造都是通过巧妙的结构和各种材料特性的综合利用产生的。

4. 良好的心理素质和健全的体魄

创新工作是一种尝试和探索,不可能一蹴而就,所以创新者要有坚定的信心、乐观的心态,要有坚忍不拔的意志、承受失败的能力。创新是做前人没有做过的工作,其工作压力大、强度高,充满困难和风险。特别是重大科技项目的创新,它的选题、技术路线、切入点是否正确,技术目标是否能够实现,这都需要经过反复思考后才能做选择和决定。创新者具有良好的心理素质,就更有利于坚定信念、战胜困难、承受失败,并坚持推进研究工作,最终取得胜利。当然,创新者也要能够抵抗成功和荣誉带来的诱惑,在名利面前保持冷静的头脑,这样才能做到与时俱进,再创辉煌。

同时,创新者要保持身体健康、体力充沛、精力旺盛,这样才能承受繁忙的工作。“身体是革命的本钱”,没有健康的身体难以胜任创新工作。

(二) 创业思维的培养

每个人不一定都要成为创业者,但人人都应该具备创业思维。成功的创业活动要求创业者具备较高的创业思维能力,创业思维主要可以从以下几个方面培养。

1. 责任感与决策力

责任承诺和决心有助于创业者成功。创业者只有坚定必胜的信念,才能战胜别人认为不可逾越的困难,最终取得创业成功。同时,成功的创业者也是富有决策力的领导者,能勾勒出组织愿景,根据内外环境的变化做出决策,进行管理。此外,创业者将大部分时间花费在创业过程中,虽然这可能使其失去一些必要的休闲时间,但这种甘愿奉献时间的精神必定会在创业成功后得到回报。最后,创业者也必须具备较高的情商。人的感情是非常复杂的,其对于人的成长、成功的重要作用也日益被人们所重视。情商理论一经提出之后便得到广泛的认同,这正是情感、情绪因素在职业生涯、创业过程中的重要体现。

2. 领导力(影响力)

一个成功的创业者应当具备决策能力、理财能力、预见能力、经营能力、创新能力、交际能力和聚合能力等领导才能,并拥有一批坚定的追随者和拥护者,使组织群体取得良好成绩。领导才能已日渐成为衡量创业成功的重要标识,正直、公正、信念、恒心、毅力、进取精神等优秀的人格品质无疑会提升领导者的影响力和个人魅力,从而扩大追随者队伍的规模。

3. 执着

执着的创业者个性坚定,做任何事都非常有毅力,坚韧不拔,有无比的耐性和持久性,执着能够激发创业者创办企业的激情。创业者属于自我驱动型的高成就感者,他们

有一股强大的欲望去竞争，对目标有着近乎“疯狂”的执着，他们不断超越自己设定的目标，去追求更具有挑战性的目标。一旦设定目标，他们就会全身心地投入其中，认真地盘算成功的概率，而后采取行动，直至成功。创业的道路充满坎坷，无论是成功还是失败，创业者都必须充分发挥执着和坚韧不拔的品格。

4. 对风险和不确定性的容纳度

风险和不确定性存在于创业的每个环节。刚刚起步的创业者常常会遭遇诸多风险和不确定性成本，这种挫折和意外是不可避免的。然而成功的创业者不是赌徒，他们不仅可以避免或防范不必要风险的发生，还可以使事物的发展掌握在自己手中，在这种环境中愈战愈勇，创办的企业能够又好又快地成长起来。事实上，创业活动本身就是一项具有不确定性的活动，是一项考验人忍耐力的活动。不确定、不一致、不完整、模糊性、矛盾性等情况在创业过程中均有可能出现。个体能否承受这种不确定、如何承受这种不确定，这将会成为创业成功的关键。当不确定的情况出现时，有些创业者承受不住这种风险和不确定性所带来的压力，草率地处理和解决问题；也有一些创业者以一种耐心的态度，等情况明朗以后再做出决定，即对不确定情况的容忍性更强。一些研究表明，与管理者相比较，创业者具有更强的对不确定情况的容忍性。

5. 创造、自我依赖和适应能力

创业者往往都具有较强的创造力，他们的创造力体现在独具的商业嗅觉、直觉和创业机警上。在创业初期，创业环境条件差，创业者往往能够适应这种环境，度过创业初期这段艰苦日子；待到企业成立之后，他们又能快速适应市场环境的变化，针对企业在不同的发展阶段中遇到的问题实时做出调整，体现了他们的适应能力。同时，创业者一般都具备较强的独立性格，他们很少求助他人，自我依赖性较强，有些创业者甚至抱着“万事不求人”的心态，拒绝一丝一毫的外援，这样的创业者通常也是很难成功的。

6. 超越别人的动机

创业动机是推动创业者从事创业实践活动所必备的积极的心理状态和动力，创业者产生创业动机时，投身创业实践活动的创业行为便开始了。创业者的动机多种多样，因人而异，但有很大一部分创业者是基于超越别人的动机而进行创业的。这类创业者不喜欢受他人的束缚，期望个人得到全面的发展，希望拥有更多的自由，最重要的是他们希望通过创业的成功来超越前辈人和同辈人，以此得到他人的尊敬和认可。

案例链接

不试试怎么知道会不会成功呢——一位应届本科毕业生的四年创业经历^①

离开大学校园仅40天，徐子涵便和同学谌军奇在上海合伙创立了一家文化传媒有限公司，开展社交媒体运营等业务。

徐子涵家中的创业经商氛围让他很早就习惯于寻找创业的机会。他和谌军奇发现很多同学对学校、比赛的一些信息和活动不了解，因此，他们通过比赛项目孵化出“表白墙”信息平台。在这个平台上，可以进行学生组织活动的推广、校园新闻的发布、校内外比赛信息的收集和发布、社团招新信息的宣传等，同学们也可以将自己随手拍的美照、想说的话通过平台发出来，类似于校园版的“小红书”。

经过线上线下各种渠道的宣传，平台逐渐得到了越来越多的关注和支持。他们曾经和一些考研、考公教育机构进行深度合作，月利润最高时有几万元。带着校园创业获得的第一桶金，徐子涵决定将创业之路继续走下去。

徐子涵和搭档很清楚地意识到校园信息平台的模式对于已经走出校园的他们来说过于单一了，需要尽快找到其他增长点。他和搭档谌军奇在上海一起注册了一家文化传媒有限公司，从学生变成“老板”，签了四位员工。员工工资、办公室租金、物业费等一笔笔账单摆在徐子涵面前。“我们开发了新业务，帮一些博主做广告对接，帮企业做广告投放，就像校园信息平台的扩大版。”

“在校园里谈合作时，我们就给对方看我们的粉丝数和传播效果就行了。现在要有成熟的方案，而且我们的公司在初创期，接单没那么容易。我们现在不挑活儿，能开单就开单，尽管有些业务性价比可能比较低，但积累经验更重要。在我看来，只要公司没倒闭，还有业务，就算成功了。”徐子涵笑着说。

独自在上海创业，徐子涵说父母很支持。“大胆闯，大胆试，是父母从小教给我的信条。”徐子涵说，作为大学生创业公司，他们享受了政府在税收等方面的支持政策。而且上海机会多，市场更公平，这里是大学创业首选地。失败了也不要紧，总结经验，再出发。

^① 资料来源：中工网，2023年7月13日，有删改。

复习思考题

- (1) 什么是创业?
- (2) 创业分哪些类型? 在众多的创业活动中, 你喜欢哪种或哪些类型的创业, 为什么?
- (3) 什么是企业家精神?

实训练习

训练内容:

寻找自己的梦想, 拟定一份实现梦想的行动方案。

训练目标:

培养正确分析自身优劣势的能力, 结合理论知识, 分析自己是否具有企业家精神, 并做出合理的职业生涯规划。

训练过程:

- (1) 分享自己的梦想及需要为实现梦想做哪些准备。
- (2) 分析自身的兴趣、特长、性格, 并进行优劣势分析。
- (3) 结合自己的梦想和自身优劣势分析, 拟定一份实现梦想的行动方案。



专题二

创业者与创业团队



学习目标

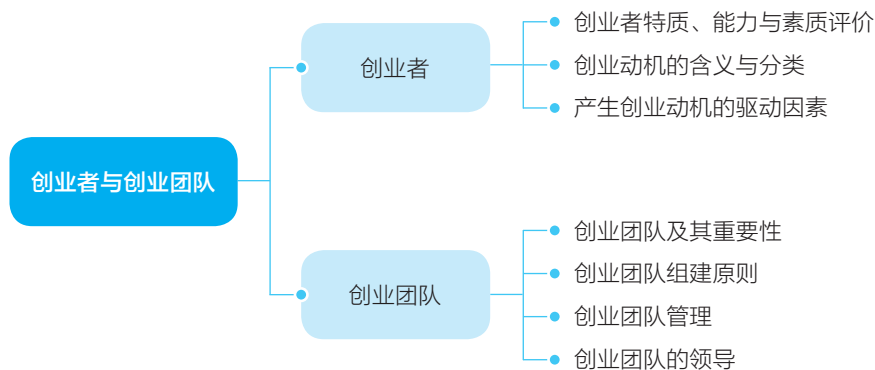
知识目标：形成对创业者的理性认识；纠正对创业者的片面认识；了解创业者应具备的基本素质；认识创业团队的重要性。

能力目标：能够熟练运用现代化管理思想；掌握组建和管理创业团队的基本方法；提高计划、组织、控制和领导能力。

素养目标：培养能够理性正确地作出自我评价和评价他人的能力。



思维导图



创业航标

畅销的产品并非无中生有，而是发掘身旁的物品，加以改良而成；只要你比别人发现得早，变化得巧，便能成为巨富。

——藤田田



案例导入

普通人的创业故事^①

张一巍是吉林大学珠海学院（现珠海科技学院）艺术系 2011 年毕业生，机械党品牌创始人，Z 公司 CEO（执行主管）。他是潮流积木品类的开拓者，其艺术作品被公立美术馆收藏，深耕文创行业十二年，是 2016 年度珠三角创意创新盛典“艺术与文化”冠军获得者，也是 2022 年包豪斯国际大赛荣获产品组铜奖。他创建的科技有限公司是广东珠海公共创业孵化（实训）基地第 2 批入孵项目。张一巍从小就对机器人和机甲着迷，“用创意打动世界”是他的人生信条，他坚信中国人应该有自己的“高达”“乐高”，并且不断地为之努力。

大学毕业后通过在文创行业一年的经验累积，他开始了自己的创业之路。他带着项目和梦想入驻广东珠海公共创业孵化（实训）基地进行孵化培育并落地发展。他敏锐地洞察到市场上有很多对金属机甲感兴趣的消费者，但是这些金属机甲都是大型焊接而成，并没有小型的且可以自己制作的品牌和产品来满足他们的需求，于是他创造性地用生活中常见的五金零件拼装出了第一个机械党产品。他把自己的作品放在网上展示，引起了轰动。

张一巍决定把自己的爱好变成事业，2012 年机械党品牌成立了。作为品牌创始人，他不断地开发出各种各样的潮流积木产品，将各种元素和风格融入机甲设计中，让每一个产品都有自己的个性和故事。

截至 2023 年 7 月，他的产品已经销往全球 27 个国家和地区，年销售额超过千万，机械党成为潮流积木品类的领军品牌之一。他还多次获得各种设计奖项和荣誉称号，被邀请参加国内外各大设计展会和活动，赢得了消费者和同行们的喜爱和尊敬。他说，这些都是对他的肯定和鼓励，也是对中国文创设计力量的认可和支持，他觉得自己是幸运的，因为他做了自己热爱并且有价值的事情。他还说，他不会停止自己的创造力，因为他相信，在这个充满无限可能的新时代，他还能够实现更多更大的就业创业梦想。



请思考

- （1）创业者应该如何组建创业团队？
- （2）创业者应具备哪些素质和能力？

① 资料来源：创客珠海网，2023 年 7 月 29 日，有删改。

第一讲 创业者

狭义的创业者是指开展创业活动的指挥者，广义的创业者是指参与创业活动的全部人员。在创业过程中，狭义的创业者将会比广义的创业者承担更多的风险，也会获得更多的收益。

本书较为认同香港创业学院院长张世平给出的定义：创业者是一种主导劳动方式的领导人，是一种无中生有的创业现象，是一种需要具有使命、荣誉、责任能力的人，是一种组织、运用服务、技术、器物作业的人，是一种具有思考、推理、判断的人，是一种能使人追随并在追随的过程中获得利益的人，是一种具有完全权利能力和行为能力的人。

一、创业者特质、能力与素质评价

(一) 创业者特质

特质是某一类群体所特有的特征和品质组成的集合。创业不仅需要创业环境与外部条件的支持，还需要有一个与众不同的创业者。一般认为，创业者具有以下特质有助于创业成功。

1. 宽阔的视野

成功的创业者必须具有敏锐的机会识别能力，宽阔的视野是创业者洞察机会的必要特质。当前市场形态千变万化，各种新兴经济业态风起云涌，很多商业机遇稍纵即逝，这就更需要创业者具有宽阔的视野，能够根据市场形势和国家经济政策变化适时调整企业发展方向。

2. 卓越的思想

创业者的思想受其生活环境和背景的影响而各具特点或差异性较大，但却有一些共性的思想品质，如良好的心理素质、较高的知识素养和出色的能力素质等，这些思想不仅是创业成功的重要保障，而且常常会融入新企业的文化建设中，进而形成企业的使命。

3. 良好的人脉

人脉对于创业者来说是创业初期最为重要的资源。人脉包括血缘、地缘、学缘、业缘、友缘等，人脉也可称之为社会关系网络，其在机会识别、资源获取及企业合法性获得方面都起着举足轻重的作用。例如：新创企业需要较强的公关能力，从而突破自身有限的关系网络来拓宽市场；创业者希望在行业商会中取得平等的待遇，从而获得对称的信息；创业者还可以通过政府关系的话语权及资源分配权来提高自身的市场认可程度；

等等。因此，良好的人脉是创业能够快速成长的关键，也是创业者取得成功的重要特质。

4. 过人的胆识

风险和不确定性存在于创业的每个环节。此外，创业者以尝试新事物为特征，其努力的失败率自然很高。因此，胆识是创业活动的基础。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，获得利润的办法就是能够看到市场不均衡的机会，而这种机会并不是一个稳定的机会，可能长期存在，也可能瞬间消失。部分带有高度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、不怕冒险的人才敢利用这个机会谋利。胆识被看作一种稀缺资源，是人们普遍缺乏的素质，换句话说，胆识也是成功创业者必备的特质。

5. 持续的创新

彼得·德鲁克对创新的定义：创新就是改变资源的产出，强调创新是一个经济或社会术语，而非科技术语。我们也可以按照现代经济学家的习惯，用需求术语而非供给术语对创新加以定义：创新就是通过改变产品和服务，为客户提供价值和满意度。创新是引领发展的第一动力，因此，创业者只有学会如何进行系统化的创新，才能开辟新领域、新赛道，不断发展新动能、新优势。

同时，美国的唐·多曼博士在其《事业革命》一书中提到，创业者还应至少具有五个方面的特征：创新精神、冒险精神、团队精神、敬业精神、积极向上的性格。百森商学院的蒂蒙斯教授还指出，成功创业家的性格特质包括六个方面：强烈的事业心和坚定的信心、领导才能、创造或者寻找机遇的执着、对于风险和不确定性的承受力、创新能力、追求卓越的动力。

创业者区别于一般人的特征表现为以下 6 个方面，如表 2-1 所示。

表 2-1 创业者区别于一般人的特征

特征	解释
创新	创新是创业精神的本质所在，他们发明新的方法迎接不同的挑战
成就导向	创业者几乎都是目标导向型的，他们设定个人目标，并且确保成长以完成这些目标
独立	大多数都高度的自我依赖，并且许多人很自然地偏向于独立工作来完成目标
掌控命运的意识	创业者很少把自己看作是环境的受害者，而是享受掌控自己的命运。这可能是由于他们具有把消极的环境看作是机会而不是威胁的趋向
低风险厌恶	虽然没有证据证明任何理性人（包括创业者）为了风险带来的利益而去寻找风险，但是有证据表明创业者对风险有更多的包容性，并且在找到方法降低风险的方面更具有创造性
对不确定性的包容	创业者总是比其他人对待动态变化的事物和不是特别明确的情况适应性更强

创业者和职业经理人最重要的区别在于创业者从事的是开拓性的工作，通过他们的创业活动，实现了从 0 到 1 的变化；职业经理人则侧重于经营性活动，按照程序、制度开展工作，他们将 10 变成 100，将 100 变成 N。创业者发现机会，创造新事物，而职业经理人在维持现状的基础上，保持事物的持续和演进。同时，创业者承担财务风险，而职业经理人不会也不可能承担此类风险。二者的具体区别如表 2-2 所示。

表 2-2 创业者与职业经理人的区别

特征变量	创业者	职业经理人
雇佣关系 ^①	雇佣者	被雇佣者
创业与否 ^②	创业者（与所控制资源无关）	企业内创业
出资与否 ^①	出资或继承出资	不出资
承担企业风险 ^①	承担企业风险	与本人雇佣契约有关的风险
所有权和控制权 ^①	同时拥有	无所有权，有一定的控制权
担任企业主管与否 ^①	担任	不一定担任
创新功能 ^②	更强调	强调

注：①表示可以直接识别；②表示需要进一步识别。

（二）创业者能力

创业者的能力按照其获得的方式（先天具有或后天培养），可分为能力倾向和技能两大类。

1. 能力倾向

能力倾向是指上天赋予个体的特殊才能，如音乐天赋、运动能力等。先天优势是天生的，而后天优势（知识和技能）可以通过学习和实践而获得。例如，作为一名销售员，他能够学会如何介绍产品特性（知识），甚至能学会通过询问恰如其分的问题来了解每个潜在客户的需求（技能），但是他很难学会如何在恰到好处时刻以恰到好处的方式来推动这位潜在客户掏钱购买，因为后者是一个人的天生优势。利用好上天赋予个体的特殊才能，这可能成为创业成功的发动机。

2. 技能

创业技能是指在一定条件下，人们发现和捕捉商机，将各种资源组合起来，并创造出更大价值的能力，即潜在的创业者将自己的创业设想成功变为现实的能力。创业能力主要围绕机会开发过程中的资源获取与资源整合。有学者将创业能力分为六个维度，即机会能力、关系能力、概念性能力、组织能力、战略能力和承诺能力；在此基础上，唐靖等指出创业能力还应包含机会识别与开发能力和运营管理能力。综合以往学者的研究

归纳得出，创业能力的维度主要包括：人际沟通能力、组织管理能力、机会识别能力、战略管理能力、关系能力等，其中机会识别能力是个体完成创业者角色的最直接的能力。

（1）人际沟通能力。企业成功与否的关键还在于创业者是否具备与其他人一起工作的能力。在创建企业的过程中，需要创业者在各种不确定的环境中与众多的合作伙伴共同处理事情，因而，创业者处理人际交往的能力就至关重要。

（2）组织管理能力。组织管理能力是指为了有效地实现目标，灵活运用各种方法，把各种力量合理地组织和有效地协调起来的能力，包括协调关系的能力和善于用人的能力。组织管理能力是一个人的知识、素质等基础条件的外在综合表现。

（3）机会识别能力。创业者的核心能力是识别、预见并利用机会的能力，主要包括知识、技能、自我效能感、特征和动机五个方面。成功的创业者需要具备的最重要的能力就是为新企业识别和选择正确商机的能力。机会识别能力强的企业可以找到更多的创新机会，更多的创新机会使得创业企业选择更有竞争优势的突破性创新方式，创新机会是创新企业战略管理的关键因素。而机会识别与开发能力的一个重要特征就是需要对机会有着敏锐的警觉性和洞察潜在商机的意识。柯兹纳分析了创业警觉性对于机会识别的影响，并指出创业警觉性是指个体对为满足市场需求和为充分使用资源或能力的敏感力。机会识别就是洞察那些具有潜在商业价值的初始创意，要求创业者具有警觉性和洞察潜在商机的意识，创业者能够敏锐地识别和捕捉到创业机会，做出与众不同的决策。正是这种识别能力的差异才使得在创业机会显现时，大部分人不能够明显感知，只有少数人能发觉。创业者的个性特质及其与外部环境的交融有助于提高创业者的创业警觉性，而创业警觉性与机会识别能力呈正相关关系。阿迪齐维利等人构建的基于企业家能力的机会识别模型显示：创业警觉性越高，发现和开发创业机会的成功概率就越高。成功的创业者往往是先知先觉者，创业警觉性强，对于宏观、微观市场信息及消费者信息具有非常强的感知力。

（4）战略管理能力。战略管理是指企业确定其使命，创业者根据企业外部环境和内部条件设定企业的战略目标，为保证目标的正确落实和实现进行谋划，并依靠企业内部能力将这种谋划和决策付诸实施，以及在实施过程中进行控制的一个动态管理过程。战略管理能力即要求创业者拥有根据内外部环境制定企业战略并实施的能力。

（5）关系能力。有学者研究发现关系能力有助于创业者获得有效信息，从而识别出有价值的创业机会，还有助于创业者在资源匮乏的环境下开发出商业机会。在我国的创业情境中，关系能力的主要作用还体现为机会的识别和开发。

总而言之，创业技能是指在创业过程中创业者所需的一系列能力和技巧。这些技能涵盖了多个领域，包括市场分析、商业模式设计、团队管理、谈判技巧、资金筹集、市场营销等。创业技能对于实现商业目标、提高企业竞争力和推动企业持续发展至关重要。通过培养和发展这些创业技能，创业者可以更好地应对挑战、抓住机遇，并实现自己的创业愿景。

(三) 创业者素质评价

1. 成功创业者素质 risking 模型

在创业指导的过程中,有老师反馈经常会遇到大学生来咨询:“老师,您觉得我去创业怎么样?您觉得我适合创业吗?如果去创业,我应该从哪些方面进行提升和完善,做好充分的准备?”

这就涉及创业者素质评价问题。从理论上,有学者提出了成功创业者素质 risking 模型。主要是资源(resources)、想法(ideas)、技能(skill)、知识(knowledge)、才智(intelligence)、关系网络(network)、目标(goal)七个方面,如图2-1所示。这七个方面的英文单词的第一个英文字母组合就是risking,其涵义是风险,也暗示了创业是有风险的。

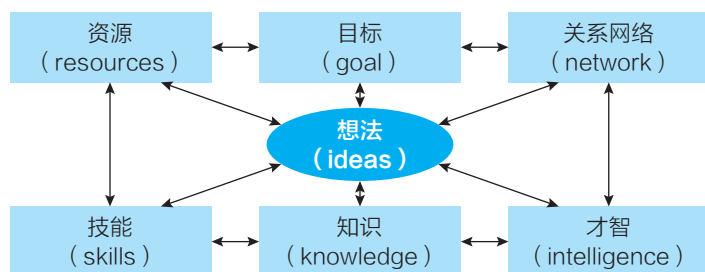


图 2-1 risking 创业者素质评价模型

(1) 资源。包括人力、物力和财力在内的一切能应用于创业中的有形或无形的力量。最重要的创业资源是好的项目、资金和人力资源。然而,项目的寻找和资金的筹集,以及其他资源的获取,这些都需要人去完成。有了人,才会有其它资源。因此,创业者和创业团队是核心资源。

(2) 想法。创业想法首先应具有市场价值,并能在一定时期内产生利润。其次要具有现实可行性,能付诸实践。最后应具新意,有创新才能获得市场发展空间。

(3) 技能。技能可分为技术类(technical)技能、管理类(supervisory)技能。技术类技能是指工作相关的概念、方法与工具应用的能力,如工程、计算机、木工、机械、餐饮等。管理类技能是指个人能够有效监督与管理他人的能力,如营销、财务、组织、计划、领导等。

(4) 知识。创业者知识是指创业者拥有的行业知识、专业知识及创业必需的商业、法律、财务、管理等方面的知识。创业者知识还包括合法开业知识、营销知识、货物知识、资金及财务知识、服务行业知识等。

(5) 才智。才智是指创业者观察世界、分析问题、思考问题和解决问题的能力,包括智商、情商、财商、逆商。其中,逆商是指挫折商数,即个体面对挫折、摆脱困境和超越困难的能力。

(6) 关系网络。创业者需要良好的人际亲和力和关系网络,包括与合作者、服务对象、新闻媒体甚至竞争对手之间的关系。关系网络决定了创业者能够调动的资源的深度和广度。但需要明确,关系网络不等同于搞关系、走后门。

(7) 目标。创业者的创业方向和目标必须明确,做出准确的市场定位,集中精力和资源朝着特定目标前进。成功的创业者一旦认准了目标,便执着于目标。正如葛洛夫所言:“只有偏执狂才能生存!”

2. 创业素质评估

如何来评估自己的创业素质呢?我们来做一个小测试。

测一测:

测验导言:

本测试用于评估你是否有能力做一名创业者。测试题由一系列陈述语句组成,将会从想法、技能、知识、才智、目标、资源和关系网络七个方面进行考察。请你根据自己的实际状况,选择最符合自己特征的描述,选择时请根据自己的第一印象,不要思考太久。本测试没有速度上的要求,但是请尽量在5分钟以内完成所有的题目。

每个题目只能选择一个选项,请选择最符合自己实际状况的选项,然后填写到下面的答案填写处。答案选择标准如下:A.非常符合;B.比较符合;C.无法确定;D.不太符合;E.很不符合。

如果对这个测试的规则已经明白,可以开始做题目。

(1) 想法。

- ① 具有丰富的想象力,并能把这些想法准确而生动地表达出来。
- ② 我的想法通常比别人来的有价值,更具有创造性。
- ③ 我的想法通常并不是天马行空,泛泛而谈,而是切实可行的。

(2) 才智(情商+智商)。

- ④ 每天早晨我都是怀着积极的态度醒来,感觉今天又是崭新的一天。
- ⑤ 我知道如何控制自己的生活、性情和脾气,并做到自律。
- ⑥ 当我开始创业时,我的家人能够理解我的不自由状态并支持和鼓励我。
- ⑦ 当我失望时,我能够处理问题而不是逃避放弃,能以积极的状态重新投入工作中去。

⑧ 我留心观察周围的事物,注意细节性问题,把握身边的契机,并把不利局面转化为机会。

- ⑨ 我更倾向于主动地去把握和解决问题,而不是处于被动局面。
- ⑩ 我不是一个风险规避者。

(3) 技能和知识。

- ⑪ 对我即将涉及的领域,有很好的专业背景和技术。

⑫ 了解该行业目前的市场运作和竞争水平,并熟悉相关的法律政策条文,做好充分准备。

⑬ 我曾经有过管理经验,并擅长组织活动。

⑭ 眼光长远,更加看重的是一种持续发展而不是短期盈利。

(4) 资源。

⑮ 能够挖掘理想的合伙人或经理人士、雇用理想的专业人员和员工。

⑯ 有雄厚的资金来源和稳定的财物系统,至少可以保证第一年的正常运营。

⑰ 通过合理的途径以自己能够接受的成本募集资金,以获得充沛的资金流。

⑱ 可以获得对自己有利的物质来源,如原材料等,能够很好地控制成本。

(5) 目标。

⑲ 与替人工作相比,我更渴望有一份属于自己的事业。

⑳ 我有一个很明确的创业目标,并可以为实现这个目标而奋斗,哪怕付出代价。

㉑ 我有勇气和耐心去实现这个目标,即使需要承担风险。

㉒ 我有信心我最终能完成这个目标。

(6) 关系网络。

㉓ 我喜欢合作胜于凭一己之力完成工作。

㉔ 别人认为我是一个值得信赖的人,并且充满活力、积极向上。

㉕ 我善于和陌生人打交道,而不是只局限于熟人圈内。

㉖ 我具有影响他人的能力,并使人信服。

㉗ 我善于向媒体公众推销自己的公司,吸引别人的注意力。

㉘ 能够和上下游行业保持紧密的合作关系,相互扶持,共同发展。

㉙ 同利益相关团体,如民间及政府机构、金融机构等,形成良好的合作关系。

㉚ 同行业内的竞争者更容易实现竞合而非竞争。

结果分析:

测试完毕后,请按照你所选的答案统计出选项的数目,选项个数最多的那类就是你所属的类型。找出自己是属于哪一类人,适不适合创业,你的创业素质和他人比较处于何种水平。

(1) 类型。

A——你适合创业和守业。如果你能全身心地投入一项激动人心的创业事业中效果会更好,收益会更多。不是所有人都适合做企业家,即使你恰好具有这种素质,在前行的路上也需要别人的帮助,打开自己的视野,记录下自己的梦想。机会无限,就看你如何把握了。

B——你适合创业且比较符合创业的要求。你所需要的是一种守业的能力,来保证公司的长期发展和壮大。同时你应该不断地去完善自己,让别人更加信赖你,增加个人

的人格魅力。

C——你具备一定的创业素质，但是由于缺乏信心，你没能认清楚自己的这种能力。也许对你来说，外界的影响会左右你的选择。

D——你有创业的意识但却不愿意创业，在风险和安稳之间你更倾向于后者。

E——你不适合创业或者根本就没想过创业。你规避风险，倾向于安定的生活，并且不善于利用自己的网络去开拓事业。你的生活圈子只局限于你所熟悉的那个圈子，因此你更适合做一个上班族。

（2）结果分析。

请参照以下方法，对自己的选择进行计分。

选择 A 的数目——(A) 选择 B 的数目——(B)

选择 C 的数目——(C) 选择 D 的数目——(D)

选择 E 的数目——(E)

接着按照下面的公式计算出原始分数——(R)

$$(R) = (A) \times 5 + (B) \times 4 + (C) \times 3 + (D) \times 2 + (E)$$

最后，请按照上述所列的规则，根据你的原始分数 (R)，找出相应的排名值 (P)，例如你的原始分数 (R) 是 73，那么表 2-3 对应的排名值 (P) 值就是 76。

表 2-3 创业能力常模对照表

R	P	R	P	R	P	R	P	R	P	R	P
20	0	35	2	50	18	65	56	80	89	95	99
21	0	36	3	51	19	66	58	81	90	96	99
22	0	37	3	52	21	67	61	82	91	97	99
23	0	38	4	53	24	68	64	83	92	98	99
24	0	39	4	54	26	69	67	84	93	99	99
25	0	40	5	55	28	70	69	85	94	100	100
26	0	41	6	56	31	71	72	86	95	—	—
27	1	42	7	57	33	72	74	87	96	—	—
28	1	43	8	58	36	73	76	88	96	—	—
29	1	44	9	59	39	74	79	89	97	—	—
30	1	45	10	60	42	75	81	90	97	—	—
31	1	46	11	61	44	76	82	91	98	—	—
32	1	47	13	62	47	77	84	92	98	—	—
33	2	48	14	63	50	78	86	93	98	—	—
34	2	49	16	64	53	79	87	94	99	—	—

排名值（P）是一个百分数，对于（P）值的理解是这样的：假如你得到的（P）值是78，那就表明你的创业能力要比78%的人好，反过来也就是说，你的创业能力要比22%的人低，结果显示你在这方面的能力表现还算不错。

二、创业动机的含义与分类

（一）创业动机的含义

各国学者根据各自不同的研究背景和目的，对创业动机给出了不同的定义。莱恩和德西认为创业动机是生物、认知和社会规范的核心，它与创业意向一样包含着能量、方向和持久的激励。鲍姆和洛克认为，创业动机是创业者在追求成就的过程中，在头脑中形成的一种内部驱动力，有目标导向和自我效能感两个衡量指标。谢恩、洛克和柯林斯认为创业动机是个体的一种意愿和一种自发性，这种意愿会影响人们去发现机会、获取资源及开展创业的活动。

本书引用段锦云等人的定义，创业动机可以理解为驱动个体创业的心理倾向或动力，它是个体在环境的影响下，将自己的创业意向付诸具体行动的一种特殊心理状态。

（二）创业动机的结构模型

1. 创业动机的四因素结构模型

1997年，库拉特科等人在总结前人研究的基础上，对来自美国中西部的234名创业者进行了结构化访谈，经过对数据进行收集和分析，提出了创业动机的四因素结构模型，主要包括外部报酬、独立或自主、内部报酬、家庭保障这四个因素。

之后，罗比肖等人对此结构进行了校验，在肯定库拉特科等人的四维结构的基础上进行了修订，外部报酬的指标去掉了“获得个人财富”，增加了“增加销售额和利润”“提高生活质量”两个指标；内部报酬维度去掉了“享受兴奋”，其他指标都保留；家庭保障维度增加了“接近家庭”“为退休做准备”两个指标，如表2-4所示。

表2-4 创业动机的改进四因素结构模型

维度	外部报酬	独立或自主	内部报酬	家庭保障
各项指标	个人财富的需求	个人自由	得到公众的认可	家庭成员将来的保障
	增加个人收入	个人保障	迎接挑战	建立一个可以传承下去的家族企业
	增加销售额和利润	自我雇佣	个人成长	为退休做准备
	提高生活质量	成为自己的老板	社会认可	接近家庭
	—	自主决策	证明自己的能力	—

注：“增加销售额和利润”等加下划线因素为新增或修订因素。

2. 二因素模型

曾照英和王重鸣基于雅内茨和格拉斯的研究，提出了中国情境下创业者动机的二因素模型：事业成就型和生存需求型。其中，事业成就型包括获得成就认可、实现创业想法、扩大圈子影响、成为成功人士、控制自己人生五个维度；生存需求型包括不满薪酬收入、提供经济保障、希望不再失业三个维度，如图 2-2 所示。

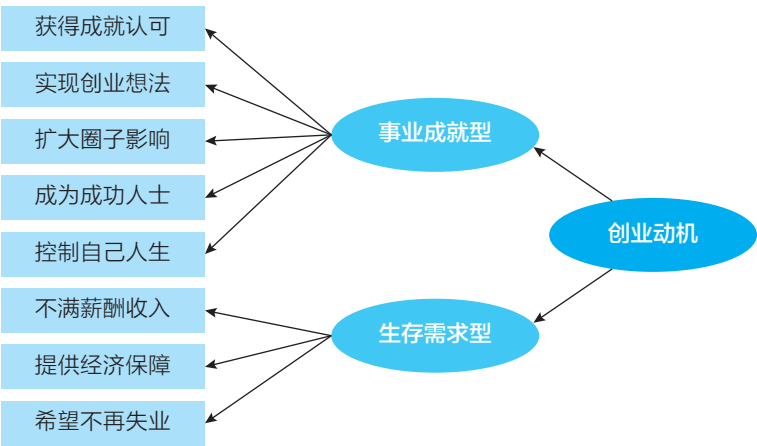


图 2-2 创业动机的二因素模型

3. 基于环境——个体互动的创业动机结构模型

何志聪在总结部分学者对获取机会和开创企业两个行为的顺序争议的基础上，认为创业来自三种基本的动机：机会驱动型，创业者发现了一个可行的商业机会然后利用这个机会成立公司；内部驱动型，又称为前摄式创业，创业者为了满足内心想成为老板的需要，开始决定创立一个新的公司，他们在创立公司之后才开始寻找商业机会；外部驱动型，又称为反应式创业，如外部环境（下岗）激励创业者通过创立新公司来维持生活，也可以认为创业者是为了避免环境的负面影响而创立新公司，如表 2-5 所示。

表 2-5 基于环境——个体互动的创业动机结构模型

创业驱动类型		驱动源	创业特性	
			创业目标	创新性
机会驱动		拉动因素： 成就：个体成长、公司成长	高	高
决策驱动	前摄式	拉动因素： 独立、自主、控制、社会认可	高、中、低	高、中、低
	反应式	推动因素： 个人保障，社会保障	低	低

在此基础上，何志聪提出创业动机的成就导向、控制导向和保障导向的三个关键性维度。成就导向包括个体成长和公司成长两个维度，个体为了获取自我和公司的成长而进行创业，从而在创业过程中积极把握机会进行创业；控制导向是指个体为了获取独立自主而进行创业；保障导向指为了获取个体或者家庭的生活保障而创业。

创业动机的四因素模型、二因素模型实际是从创业者出自何种目的创业的角度来分解创业动机的；基于环境——个体互动的创业动机结构是从启动创业的因素视角，将创业动机分成机会驱动和决策驱动，并且认为机会驱动的创业具有高成长性和创新性。

（三）创业动机的跨文化差异

《中美日三国不同文化背景下的创业特征比较》中将创业动机分为社会导向、个人成就和资源驱动三个因素，对比发现中美日三国国民在个人成就因素的打分数值均较大，证明其创业动机具有一定的共性。但对各种动机程度在三国之间进行对比后不难发现，三国的创业动机仍存在很大的差异如表 2-6 所示。

日本的创业动机以社会导向和个人成就为主，这与在传统时代藩主与武士关系塑造下的近代企业的雇佣关系相契合。美国的创业动机更多是为了改善个人和家庭的生活质量及完善和提高自身的能力，通过创业来实现自我价值是其追求的终极目标。中国的创业动机则是更加关注改善个人与家庭的生活质量，这可能是受到中华文化中向上的家庭追求和高尚的家国情怀的影响。

表 2-6 中美日三国的创业动机差异

创业动机	中国	美国	日本
社会导向：			
创办公众认可的企业	1.428	2.441	3.285
为公众和社会创造财富	1.539	2.472	2.532
开发新技术或新产品	1.579	2.576	2.642
个人成就：			
改善个人和家庭的生活质量	3.039	4.039	3.247
挣更多的钱	3.587	3.541	3.031
争取更高的社会地位	3.198	2.500	2.194
追求人生的挑战性	2.691	3.751	3.795
提高自身的能力	2.317	3.668	3.570
资源驱动：			
利用可利用的创业资本	1.246	2.085	1.842
减轻税收负担	1.016	1.678	1.708

注：表中数字是各国样本调查问卷数据的平均值，在问卷中采用利克特五级量表，1 表示非常符合，3 表示一般符合，5 表示极不符合。表中的加粗数值是每行的最大值，表示相关创业动机在所在列的国家最为强烈，如 3.285 是“创办公众认可的企业”行中的最大值，表明这种创业动机在日本最为强烈，强于中国（1.428）和美国（2.441）。

三、产生创业动机的驱动因素

创业者产生创业动机受诸多因素影响，这些因素主要可以分为直接因素和间接因素两种。

（一）直接影响因素

直接因素是创业者的需求驱动。创业者因需求层次的不同而产生不同的创业动机。根据需求驱动的不同，可将创业者的创业分为生存型创业和机会型创业。

生存型创业是指创业者没有其他更好的选择，不得不通过参与创业活动来解决其所面临的困境的创业活动，例如，下岗工人，失去土地或因为种种原因不愿留在农村发展的农民，刚刚毕业找不到工作的大学生，等等。

机会型创业是指创业者为抓住某个现有的商业机会而进行的创业活动。小米手机建立和发展正是创业需要有一个好时机的实证。小米手机的创始人雷军发现，中国市场存在巨大的智能手机需求，而市场上现有的品牌价格高昂，无法完全满足公众需求，于是便开创了小米手机，推出性价比极高的智能手机，受到了消费者的广泛欢迎。

但需要注意的一点是，毕业大学生的创业活动多属于生存型创业，是就业面临困境时的无奈之举，但在校大学生的创业活动则多属于机会型创业，往往是发现了市场上的某个机会后，充分利用自身知识和市场资源，通过自主创新和整合供给与需求来实施的创业活动。

生存型创业和机会型创业不是创业者主观选择的结果，而是由创业者面临的环境和自身能力决定的。生存型创业曾一度是我国创业活动的主导类型。但根据最近几年的相关报告，中国创业者中最为活跃的群体是 25 ~ 34 岁的青年，机会型创业已经占到总体创业活动的 60% 以上，并持续提高；生存型创业所占比重逐年下降。这说明，随着国家大力支持创业创新，改善和优化创业环境，加大创业教育以提高潜在创业者的创业能力，鼓励创业活动，改变创业活动结构，我国的创业活动质量在不断提高。所以创业者更应把握住机会，充分发挥自己的创新能力，为推动国家创业活动质量稳步提升贡献出自己的一份力。

（二）间接影响因素

间接影响因素包括社会保障、收入水平、受教育水平、经验、经历及周围环境（如榜样等）等。社会保障的高低和长期收入水平的高低都可以提高或降低人们的需求层次。创业者受教育水平、经验和经历的不同形成了创业者需求层次的多样化。马克·J. 多林格在《创业学——战略与资源》中提出了一个社会学分析框架，描述了动力因素与情境因素的协同作用对创业者做出创业决定的影响。研究发现，驱动创业者做出创业决定的因素主要有四种：①不利情况触发的创业活动；②榜样力量带动的创业活动；③不同寻常的经历激发的创业活动；④情境感知催化的创业活动。如图 2-3 所示。