

## 第 1 课

# 我为什么要创业

### 学习目标

- (1) 正确理解创业的含义。
- (2) 了解创业的动机与创业成功的关系。
- (3) 学习创业者的人生哲学。
- (4) 初步树立创业意识,确定创业目标。

### 案例导入

“十年商业领袖”马云的获奖感言：“我们这一代人很幸运,创业者并没有失败,只要你不放弃,你永远有机会。阿里巴巴的经验告诉我们,如果阿里巴巴能成功,中国 80% 的年轻人都能成功。今天一个年轻人问我:‘现在所有的机会都被你们抢光了,我们是不是没有机会?’十年以前我也经常问自己这个问题,所有的机会都被别人抢去了?但是十年的经历告诉我们,事实并不是这样,中国并不缺乏机会,国家每一次的变革都给我们带来了很多的机遇,我们缺乏的是把握机会的勇气和胆识。”

请思考:

1. 你认为现在是创业的好时机吗?
2. 请做一次网上调查,现在有哪些好的创业机会,并与同学分享。



## 一、理解创业

狭义的创业：创业是创业者创建新企业。

广义的创业：创业是对机会的追寻,整合、利用、开发资源创造价值的过程。

创业具有以下功能：

- (1) 组织发展；
- (2) 资源分配；
- (3) 实现人生价值；
- (4) 推进社会进步。



1. 创业的关键要素是( )。

- A. 寻求机会
- B. 整合资源
- C. 创造价值
- D. 建立团队

2. 赵、钱、孙、李四人设立了创业培训中心,对有志创业者进行培训。史创离开了所在的公司,到一家企业担任职业经理。结合创业的概念及功能进行分析,他们的行为是否都是创业活动。



阿里巴巴(Alibaba Corporation),中国最大、世界第二大网络公司,是马云在1999年创立的企业对企业的网上贸易市场平台。2003年5月,马云投资1亿元人民币建立个人网上贸易市场平台——淘宝网。2004年10月,阿里巴巴投资成立支付宝公司,面向中国电子商务市场推出基于中介的安全交易服务。阿里巴巴在香港成立公司总部,在杭州成立中国总部,在海外设立美国硅谷、伦敦等分支机构、合资企业共3家,并在中国超过40个城市设有销售中心。2014年2月10日,阿里巴巴对高德公司股票进行全面收购。2014年6月5日,恒大在御景半岛酒店举行发布会,宣布阿里巴巴以12亿元入股恒大,恒大和阿里各自占50%股权。2014年9月19日,阿里巴巴在纽交所上市,以每股美国存托股68美元的发行价,成为美国融资额最大的IPO(Initial Public Offerings,首次公开募股)。



## 二

## 创业的动机

这是在创业前必须先问自己并且要做出正确回答的第一个问题,为什么要创业?

下面列出了一些创业的动机,从中选择出自己创业的缘故。

- (1) 身边的人创业成功了,我又不比他笨,如果我创业,肯定不会错。
- (2) 我年龄都不小了,人总不能打工一辈子,现在手头这个项目正好创业。
- (3) 现在手头有点积蓄,年龄也不大,不怕失败,失败了可以再去打工,年龄大了就瞻前顾后了。
- (4) 开饭馆的都成功了(或者其他任意行业,总之是创业者准备去看得事情),我也要开。
- (5) 职位没有升职空间了,老板也不可能给总经理当,工资也不会再涨多少了,此时不创业更待何时。
- (6) 现在房子那么贵,打工这辈子都买不起房,拼了。
- (7) 讨厌公司或老板。
- (8) 认为自己有一个好点子。
- (9) 有强烈的愿望打造一个企业。
- (10) 渴望得到更多的财富。
- (11) 渴望与一个团队奋斗,改变命运甚至改变世界。
- (12) 已经发现了一个确定可以创业成功的项目。



1. 与你熟悉的创业者座谈,了解他们创业的原因,说一说对自己有何启发。
2. 思考创业动机与创业成功之间有什么关系。
3. 找出与攀比、冲动、追求、机会、梦想和技术创业心理对应的创业动机。



当许多农村孩子跳出农门,想在城市里打拼出自己的一片天地时,四川大学生龙波和女友为了自己喜欢的事,一头扎回农村当起了“猪倌”。7年过去,龙波建了12个养猪场,在全国第一家给猪注册了商标,并创建了猪业合作社,拥有商标猪23万多头,产值逾千万元。在他的合作社现在有20多位博士和硕士,社员中有100多位本科生。



### 三、

## 创业的精神

你为什么不敢创业？很多人都想成为创业者，但总是能够为自己不去创业开拓找到各种各样的借口。正是这些借口阻碍人们做出创业的选择，儿时的梦想离我们越来越远，我们宁愿踏踏实实地做一个雇员，过着两点一线的生活。看看这些借口。

- (1) 创业风险太大，弄不好会倾家荡产。
- (2) 压力大，我承受不了。
- (3) 我没有资金。
- (4) 我什么人际关系都没有。
- (5) 没有好项目。
- (6) 我不够聪明。
- (7) 我要养家糊口。

这些借口多么充分，看起来无懈可击。但对于创业者而言却会有不同的思考，甚至是相反的人生哲学。

- (1) 从追求安稳到追求自由。
- (2) 从想要稳定的薪水到想要巨大的财富。
- (3) 从信奉依赖他人到信奉独立。
- (4) 从遵守别人的规则到为自己定下规则。
- (5) 从听从命令到发出命令。
- (6) 从说“这不是我的责任”到愿意承担全部责任。
- (7) 从努力适应一种企业文化到创造自己的企业文化。
- (8) 从抱怨世界到改变世界。

创业者的人生哲学体现了创业者具备的五种精神：积极进取精神、开拓创新精神、团队合作精神、敢于挑战精神、主动出击精神。



#### 动动脑

1. 你知道你是谁，要干什么，要到哪里去吗？
2. 你有自己的理想和追求吗？说出来与其他人一起分享。



#### 实例

马云提起当初的创业，赞赏的是自己的勇气而不是独到的眼光。他说：“其实最大的决心并





不是我对互联网有很大的信心,而是我觉得做一件事,经历就是一种成功,你去闯一闯,不行你还可以掉头;但是你如果不做,就像晚上想想千条路,早上起来走原路,一样的道理。”

## 四、 创业的行动

阿里巴巴创立之初,马云有一句口头禅:“你们立刻、现在、马上去做!”立刻!现在!马上!可以看出,马云之所以成功,不在于他有天才的头脑,不在于他有恢宏的理想,而在于他在不断将头脑里的东西落实、执行。创业不仅要想,更要做!立刻、现在、马上去做!

假如你有了创业的愿望,要开始自己的创业旅程,在开始之前你还要做两件事。

第一件事,了解你的优缺点,如表 1-1 所示。

表 1-1 个人优缺点测试表

项 目	具 体 内 容	描述或分析
个人履历	职业	
	个人经验	
	教育背景	
	兴趣爱好	
	曾经完成的工作及成就	
自己的特点	是否对人友善	
	是否善于激励自己	
	是否工作勤奋	
	是否做事有条理	
	是否善于与人交流沟通	
职业特点	凡事都事必躬亲	
擅长的领域	销售、市场、广告、管理	优秀 良好 一般 较差

第二件事,确定你的创业目标。

确定目标不仅可以为成功之路指明方向,还可以提供你所需要的最好的改变与选择,应该时常修改你的目标。

个人目标及目标检测表如下。

1. 我选择创业的重要原因是: \_\_\_\_\_。

2. 创业中我最喜欢的是: \_\_\_\_\_。





3. 5 年之内,我希望我的企业成为: \_\_\_\_\_

4. 回顾过去 5 年的职业道路,我觉得: \_\_\_\_\_

5. 我现在的经济状况是: \_\_\_\_\_

6. 关于我的事业,下一步应该做的是: \_\_\_\_\_

7. 我的事业中最重要的一部分是: \_\_\_\_\_

8. 我的事业中最突出的领域是: \_\_\_\_\_



你认为创业与一个人的性格有关系吗?为什么?



同一所寺庙里有两个和尚,一个穷和尚,一个富和尚。一天,穷和尚对富和尚说:“我想去东海。”富和尚不屑一顾地反问:“就凭你也想去东海啊?”穷和尚说:“我为什么不可以去东海?我有一只饭钵,足已。”富和尚觉得穷和尚很可笑。第二天,穷和尚出发了,带着一个饭钵,一直向着自己梦想的东海行进。一路上他遇到过重重困难,可是他没有被困难吓倒,更没有退缩,最终到达东海。几年后穷和尚成为得道高僧,而那个富和尚还是一个普通和尚。

### 重点整理

#### 1. 什么是创业

创业就是创办新企业,是机会的寻找、资源的整合、价值的创造、目标的实现。

#### 2. 为什么要创业

有强烈的愿望去打造一个企业;渴望得到更多的财富;渴望与一个团队去改变命运甚至改变世界;已经发现了一个确定可以创业成功的项目。

#### 3. 创业者要具备哪些精神

积极进取精神;开拓创新精神;团队合作精神;敢于挑战精神;主动出击精神。

#### 4. 创业之初要做哪些事情

分析自身的优缺点;确定创业目标。



### 实践性练习

1. 找一家你熟悉的企业,考察企业的创建和发展,分析它成功的原因。
2. 试分析自己的实际情况,从身边做起,看看有哪些创业机会。
3. 测试你的创业 IQ(智商)。

测试题目:

假设你有 10 个空的啤酒瓶子,3 个空瓶子可以换得 1 瓶啤酒,算一算,你最多可以喝几瓶啤酒呢?

- A. 4 瓶                      B. 3 瓶                      C. 6 瓶                      D. 5 瓶

测试结果:

选择 A 你有点小聪明,脑袋较灵光,在日常生活中时常体现精明的特点,颇具精打细算的能力。总体来说,如果经商,能赚到一些小钱,但对大的商机的处理略显不足,企业长期经营获利还是需要更灵活的经营想法。

选择 B 你是个老实本分的人,考虑事情通常以最简单、最直接的角度入手,脑袋不能多转一圈。如果要经商,可能会搞不清楚商场险恶,可能会错过许多机会。所以,建议好好考虑清楚。

选择 C 不知道你是如何换到第 6 瓶啤酒的,如果不是计算错误,就是你太不老实了。若你自行创业,大家可得担心你会不会掏空公司资产,成为经济犯。

选择 D 恭喜你!你是很适合经商的人,不仅懂得善于运用自己手中的资源,甚至知道如何借力。若你真的做好了创业的准备,那就去行动吧。

### 迷你案例

#### 案例一

意大利的两个年轻人柏波罗和布鲁诺,很幸运地获得了在当时看来很令人羡慕的工作——把附近河里的水运到村广场的水缸,村里的长辈按每桶 1 分钱的价钱付钱给他们报酬。

一天下来,两个人累得腰酸背痛,手上起了血疱。布鲁诺对此十分满足,认为自己的理想就要实现了。但柏波罗却不满于现状,发誓要想出更好的办法,将河里的水运到村子。

“布鲁诺,我有一个计划。”第二天早上,当他们抓起水桶往河边走时,柏波罗说,“这样来回提水一天才几分钱的报酬,干脆我们修一条管道将水从河里引到村里去吧”。布鲁诺愣住了,“一条管道?谁听说过这样的事?”布鲁诺大声嚷嚷着,“柏波罗,我们有一份不错的工作。”



我一天可以提 100 桶水。1 分钱 1 桶,一天就是 1 元钱!我是富人了!1 个星期后,我就可以买双新鞋。1 个月后,我就可以买 1 头母牛。6 个月后,我可以盖一间新房子。我们有全镇最好的工作,1 周只需工作 5 天,每年两周的有薪假期。我们这辈子可以享受生活了!放弃你的管道吧!”

柏波罗不是容易气馁的人,他耐心地向他最好的朋友解释这个计划,他的好朋友无论如

何都不接受。柏波罗决定自己干。他将周一到周五白天的一部分时间用来提桶运水,另一部分时间以及周末用来建造管道。他知道,在岩石般坚硬的土壤里挖一条管道是多么的艰难。他知道他的薪酬在开始时会降低,因为他的薪酬是根据运水的桶数来支付的。而且他也知道,要等一两年他的管道才会产生可观的效益。但柏波罗相信他的梦想终会实现,于是他就去做了。

结果,管道完工后,柏波罗不用再提水桶了,而且无论他是否工作,水都源源不断地流入。他吃饭时,水在流入;他睡觉时,水在流入;当他周末去玩时,水还在流入。流入村子的水越多,流入柏波罗口袋里的钱也越多。而管道的建成导致布鲁诺失去了工作。

#### 小组讨论:

1. 在成功面前,是机遇重要还是选择重要,还是二者都重要,说一说你的理由。
2. 知足者常乐与创业是否矛盾,你是怎样理解的?

#### 案例二

### 一生要挣多少钱才够用

你思考过这样一个问题吗,一生需要多少钱才够用?

我们一生中要结婚、抚养孩子,要有房子、车子,要照顾父母,要退休养老,还要追求生活的质量、休闲旅游等,这些都离不开钱。那么,我们一生需要多少钱才够用?假设参考我国内陆地区普通城镇的消费水平,我们来算一笔账。购买装修房子需要 50 万元;培养一个孩子到大学毕业花费 35 万元;买汽车 15 万元,保养、维修、保险、燃油费 1 年至少 1 万元,按 10 年更换一次,一生中换 3 次车,共需要 75 万元;孝敬双方父母每月 600 元,30 年需要 21 万元;一家三口生活支出按每月 3000 元计算,30 年需要 108 万元;休闲旅游每年支出 1 万元,30 年需要 30 万元;自己退休后和老伴每月消费 3000 元,按 15 年计算,需要资金 54 万元。在不计生病等其他支出情况下,一生至少需要资金共计 303 万元。我们一生的收入是多少呢?如果是正常上班,按每人月收入 3000 元计算,两个人工作 30 年,总收入为 216 万元。收入与支出相抵后,尚有 87 万元的差额。

#### 小组讨论:

1. 在上述支出中,你可以减少哪几项弥补 87 万元的差额,试计算一下。
2. 你还有更好的方法弥补差额吗?把这些方法一一列出来,看哪种方法是最好的。



## 第 2 课

# 创业模式的选择

### 学习目标

- (1) 了解什么情况下可以兼职创业,兼职创业面临哪些挑战。
- (2) 了解什么情况下可以全职创业,全职创业面临哪些挑战。
- (3) 掌握进入企业的四种方式。
- (4) 理解新创企业如何才能够成功。
- (5) 对收购企业进行全面评估。
- (6) 掌握特许经营的评估方法。

### 案例导入

刘闯大学毕业后进入一家大卖场,从事文秘工作,收入不是很多,工作比较稳定,也不辛苦。自从参加了一次同学聚会,听说许多同学要辞职下海,到社会上去闯一闯,加上考虑目前的收入难以支撑将来家庭的需要,国家又提出“大众创新、万众创业”的号召,并给予了許多政策方面的支持,他坐不住了,有了创业的愿望。但对于是全职创业还是兼职创业,以怎样的经营方式创业,心里没底,一直犹豫不决。请根据对创业的理解,以及在创业方面的所见所闻,帮助刘闯做出创业的选择。

请思考:

1. 你认为刘闯是否需要创业,为什么?
2. 请你给出全职创业或兼职创业的三个理由。



## 一

# 创业模式的分类

创业模式有多种分类方法,按照时间管理的要求,创业模式可分为全职创业和兼职创业;按照企业经营的方式划分,创业模式可分为创办新企业、收购一家现有企业和特许经营等。



## (一) 兼职创业

兼职创业是在现有工作基础上,利用业余时间创业。例如,教师兼职社会培训,律师兼职企业法律顾问,设计师开设自己的工作室等。

兼职创业一般应具备下列条件:

- (1) 你是一名经营新手,没有经营的经验;
- (2) 手中可利用的资源较少;
- (3) 可利用的机遇期较短。

兼职创业的类型如下:

- (1) 货摊零售;
- (2) 家庭零售;
- (3) 邮购;
- (4) 开网店;
- (5) 微信营销。

兼职创业的优点:

- (1) 时间上的自由与弹性;
- (2) 在不影响本职收入的前提下,增加额外收入;
- (3) 成绩优异者可以转为全职创业。

兼职创业的缺点:

- (1) 受时间和精力影响,不能够全身心地投入创业;
- (2) 有时会因为兼职影响目前的工作和家庭的生活;
- (3) 有法律约束和道德约束。



1. 请向律师、教师等了解国家对公务员、离退休领导干部、企业白领、事业单位工作人员、企业技术人员、离退休企业职工、在校学生等社会兼职有何政策规定?

2. 你周围有许多兼职创业者,试着去了解他们,看他们在做什么,收入情况怎样,有什么成

