

第一篇

人人都是创业者

<http://www.neubooks.cc>

第一章 感知创业

第二章 认知创业者

<http://www.neubooks.cc>

第一章 感知创业

● 概 述

本章从创业的基本概念及含义出发,系统地介绍了创业的定义、创业的本质、创业和创新的关系、创业的特征以及创业的意义等相关知识。

● 教学重点与难点

	知识单元	学习指导建议
教学重点	创业的定义	结合身边同学、朋友和家庭成员的创业例子,以及知名企业家、创业者的案例加以理解和分析
	创业与创新的关系	
	创业的特征	
教学难点	创业的本质	
	创业的意义	

● 开篇案例

哪些行为属于创业?

你是否真正理解什么是创业?让我们一起做个小练习:请判断如下三个活动哪个是创业?

1. 一位妇女喜欢做营养搭配餐,身边的朋友经常夸赞她搭配的东西又营养又好吃,后来她建立了一家培训机构,专门传授营养搭配技巧;
2. 一位从事生物化学基础研究的科学家做出了能推动该领域前沿发展的重要发现,但他对识别该发现在实际领域中的应用没有兴趣,他为研究申请了一个专利;
3. 一位退休军官想出了一个创意:从政府购买淘汰的水陆两栖交通工具,准备去建立一家专门从事偏远荒野旅游的公司。

思考题:

1. 以上三个活动哪些属于创业?
2. 你判断的依据是什么?

第一节 创业的定义

创业是一种普遍的社会现象和人类活动,每个人都会觉得自己知道创业是什么,但如果要准确地定义、刻画出创业的本质和精髓,又是一件非常困难的事情。

创业是一种普遍的活动,学者们给出的定义也很多。考察各种定义中出现的关键词,频率最高的是“开始、创建、创造”“新事业、新企业”“创新、新产品、新市场”“追逐机会”“风险承担、风险管理、不确定性”“资源或是生产方式的新组合”等(见表 1-1)。

表 1-1 创业定义中包含的关键词

序号	对于创业定义的不同理解	出现频数
1	开始、创建、创造	41
2	新事业、新企业	40
3	创新、新产品、新市场	39
4	追逐机会	31
5	风险承担、风险管理、不确定性	25
6	追逐利润、个人获利	25
7	资源或是生产方式的新组合	22
8	管理	22
9	统帅资源	18
10	价值创造	13
11	追求成长	12
12	活动过程	12
13	既有企业	12
14	首创活动、做事情、超前认知与行动	12
15	创造变革	9
16	所有权	9
17	责任、权威之源	8
18	战略形成	6

注:表中只是列出了超过 5 个以上频数定义的分析。

表 1-1 中列出的一些关键词基本上反映出创业活动的不同侧面:追逐利润、价值创造、追求成长等反映出创业的目标;追逐机会、创造变革、资源组合、管理、创建新企业或开发新事业等是实现目标的手段;风险承担、超前认知与行动、活动过程等是创业活动的属性。这也说明,可以从不同角度定义创业概念。

一、创业定义

概括来说,创业的定义有狭义和广义之分。狭义的定义就是创建新企业,英文中经常用“startup”一词。按照这样的定义,很容易区分一个人的工作是否在创业。广义的定义把创业理解为开创新事业,英文中倾向于使用“entrepreneurship”一词。任何一个在极度不确定情况下开发新产品或新业务的人都是创业企业家,无论他本人是否意识到,也不管是身处政府部门、获得风险投资的公司、非营利机构,还是由财务投资人主导的营利性企业。狭义的创业定义是广义创业的载体,在创业活动日趋活跃以及对社会经济发展的贡献越来越突出的今天,为了探索创业的本质,弘扬创业精神,更多的人倾向于使用广义的创业定义。

哈佛大学的史蒂文森教授定义创业(entrepreneurship)为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。该定义集中体现了创业所包含的关键要素,也容易体会到创业活动所具有的关键要素,包括识别机会、整合资源、价值创造等,而且反映了创业活动的主要特征,如资源高度约束等。

其他人更简单地定义创业,比如风险投资家弗瑞德·威尔逊(Fred Wilson),把创业看作“将创意转化为企业的艺术”。创业行为的本质在于识别机会并将有用创意付诸实践。创业行为所要求的任务既可由个人也可由团队来完成,并需要创造性、驱动力和承担风险的意愿。克里米特公司的创建者内特·奥德尔体现了所有这些品质。奥德尔看到利用氦气能使滑雪衫保暖的机会,他全身心投入工作而且承担着职业生涯的风险。现在,他努力工作使克里米特公司正常运作,以便向顾客提供创造性的有用产品。

二、创业强度

那些具有创业行为导向的已建企业,正在实践公司创业(corporate entrepreneurship)。例如,苹果公司被广泛认为是一家创业行为很明显的企业。史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)是苹果公司创业文化的核心。他具有说服他人并激发别人想象力的能力,不断地激励苹果员工的灵感,使他们能一代接一代地开发出创新产品。许多在纳斯达克(NASDAQ)上市的企业,如思科系统公司(Cisco Systems)、雅虎(Yahoo!)、财捷公司(Intuit)、亚马逊网站(Amazon.com)等,都是被普遍认同的创业型企业。从概念上看,所有企业都处在从极端保守向极度创业化的连续统一体中。企业在这个连续统一体中的位置,被认为是它的创业强度(entrepreneurial intensity)。创业企业是典型的超前行动创新者,不回避可计算的风险。与此相反,保守企业更多抱有“等等看看”的心态,很少创新并且回避风险。

对个人或企业而言,能展现其对创业精神重视程度的最具说服力的标志之一,就是他们以创业方式行事的程度。具有较高创业强度的企业,经常寻找削减官僚作风的方法。例如,英国的维珍集团(Virgin Group),就努力使它的分支机构保持小规模,并在这些企业内维持创业精神与气氛。维珍集团的创建者理查德·布兰森(Richard Branson)爵士,描述了他的企业如何以创业方式来运营:“习惯约定‘大的就是好的’,但每当我们的企业变得太大时,我们就把它拆分成一些较小的单位。每次我们这样做的时候,所涉及的人获得更大的激励去

完成任务,对工作有更高的热情,结果非常令人吃惊。”

第二节 创业的本质

创业是长期存在的社会现象,只是人们在很长时间里并不知道他们在从事创业活动。后来,人们注意到这个相对特殊群体的存在,并逐渐称其为企业家,观察企业家的行为,形成对创业活动的基本认识。随着社会的变迁,对企业家及其创业活动的认识也在不断深化。

创业是一个发现和捕获机会,并由此创造新颖的产品或服务,实现其潜在价值的过程。通常的创业就是在创建新企业(startup),但现在这个词已经有很大的延伸,创业可以发生在个人、各种企业和组织的各个发展阶段,包括大企业或小企业,新企业或老企业,私人、非营利或公共部门等。此外,组织内部也经常会出现创业活动。

创业至少有两层含义。一是活动,主要指创业者及其团队为孕育和创建新企业或新事业而采取的行动,扩展开来,可以包括新企业的生存和初期发展(见图 1-1);二是精神,也可以叫作企业家精神,主要指创业者及其团队在开展创业活动中所表现出来的抱负、执着、坚忍不拔、创新等品质,以及一些相对独特的技能。

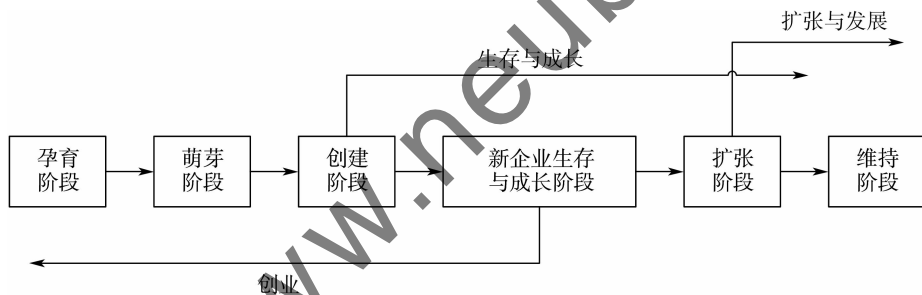


图 1-1 企业生命周期前端的创业活动

案例

雷军对创业的理解

多年前,小米异军突起,在传统手机厂商眼皮子底下杀出了一片市场。

在接受杨澜采访的时候,雷军说,做小米之前、在金山的时候,几乎没有人能够在勤奋上面拼过他,他是公认的“劳模”,但看人家马云做阿里巴巴,也没有他勤奋啊,“人家成天云游四方,我每天忙碌 7 乘 24 小时”,可马云的阿里巴巴成绩就是比他好……

后来雷军自己想明白了,真正的问题是“我们没有顺势而为,没有把事情做到点上,所以后期被边缘化,比他们落后了很多”。

所以做小米的时候,雷军就得意地表示:“小米是一路很顺,几乎没有犯错误,都踩对了节点。”

类似的话雷军还对猎豹移动联合创始人兼 CEO 傅盛说过:“傅盛,你知道吗?一个人要做成一件事情,其实本质上不是在于你多强,而是你顺势而为,万仞之上推千钧之石。”

这句话给了傅盛很大的启发。

“我去创业,要多么努力,多么锲而不舍等等。我觉得这些都是基本条件,是所有的创业者都该具备的,但是能赢的创业者还是极少数。”

傅盛说:“创业必须讲究方法论,必须讲究不同情形下的不同方法。今天互联网的竞争格局,远远不是十年前的样子,必须 think different,而 think different 的前提,就是要有行业格局认知,看清大趋势,在大趋势下做判断。”

他还表示,创业的本质可能是,“万仞之上推千钧之石”——如何找到这个势能?如何去找到那块石头然后去推它一把,成为一个盖世英雄?

傅盛发现,创业的一个重要的本质就是:“找到这种与众不同,并且很多人不认同的东西,这才是创业能够快速崛起的核心。”

思考题:

1. 雷军是如何理解创业的?
2. 傅盛认为创业的本质是什么?

第三节 创业与创新的关系

创意是创新的来源,创新是创业的灵魂,创业是基于创新的水到渠成之果,没有创新点的创业不会有旺盛的生命力,仅有创意和创新却没有创业也会削弱创新的价值。创新是创业的基础源泉和前提,是创业的核心与本质,而创业是创新的载体和外在表现形式,是创新的目的与归宿,反过来也会推动创新,三者关系如图 1-2 所示。

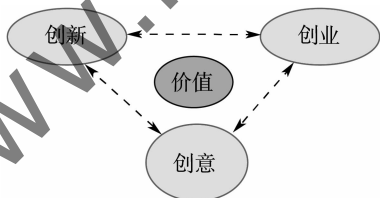


图 1-2 创意、创新、创业三者之间的关系

成功的创业离不开创新。微软开发了 Windows 操作系统,极大地方便了计算机的使用者,改变了计算机只能由少数人操作的状况;英特尔公司开发了 CPU,极大地加快了计算机的计算速度。每个成功的创业者都注重创新,他们可能开发出新的产品和服务,也可能找到了新的商业模式,也可能探索出新的制度和管理方式,从而获得成功。著名经济学家熊彼特曾经把创新作为创业者与创业精神的重要特征。管理大师德鲁克 1985 年出版的著作《创新与企业家精神》也将创新与创业精神放在一起进行讨论,可以看到两者紧密相关,很难割离。

◆ 不管是否具有经济管理背景,很多人对创新的概念并不陌生。创新一直是人们关注的话题,那么创新与发明有什么区别?二者是不是一回事?

谈到创新,人们普遍关心的一个重要问题是创新与发明的关系,而且经常容易把创新与发明、研究开发等技术活动混淆起来。创新和发明不同,发明是一个技术上的概念,其结果是发现一件新事物;创新则主要是一种经济术语,是将新事物、新思想付诸实践的过程。美国小企业管理局对创新定义如下:“创新是一种过程,这一过程始于发明成果,重点是对发明

的利用和开发,结果是向市场推出新的产品或服务。”这种定义有助于人们更好地理解创新与发明的区别。

其实,创新与发明之间并不存在某种必然的联系。创新过程可以开始于发明,如将某种发明运用于生产过程,或将某种新的资源与现有的资源组合在一起,以便达到创新的预期目的。同时,创新过程也可以根本不依赖哪种特定的发明,而仅仅是对目前的活动进行重新组合,同样也能达到创新的目标。创新和发明是两个根本不同的概念,正如熊彼特所说:“创新同发明是完全不同的任务,要求具有完全不同的才能。尽管企业家自然可能是发明家,就像他们可能是资本家一样,但他们之所以是发明家并不是由于他们的职能的性质,而只是由于一种偶然的巧合,反之亦然。”

第四节 创业的特征

一、独立性

创业应是完全凭借创业者自己的力量完成的,整个创业过程是由创业者自己主导的,而不是由他人主导的。

独立性是创业与就业的主要区别之一。从经济管理学原理来看,就业与创业有适应社会需要与创造需求的区别,就业是“寻岗位、找饭碗”,而创业则是“创岗位、造饭碗”,是自身就业的同时给他人提供就业的机会,即“创业带动就业”。

二、创新性

创业的成功意味着创业者(团队)不断向社会提供优质的产品,能够满足不断变化的社会需求,得到社会的认可并实现个人的价值。个人价值不断实现的过程,就是创业者不断创业的过程。创业总是与创新联系在一起的,创新引领并支撑着创业,创新贯穿于创业实践活动的始终。创新不仅是创业的本质,也是创业的源泉。

三、功利性

创业是一个创造价值和积累财富的过程,创业者尽管有不同的创业动机,但创造价值几乎是创业者最原始、最直接的动力。如果没有价值的驱动,创业者就不会甘冒风险去创业,无论创业者采取什么手段或方式创业,其目的只有一个——创造价值,这是创业的共性。

四、复杂性

从创业者的角度看,创业活动所涉及的内容是非常复杂的。创业者既要研究分析各种

环境因素,又要随时根据市场变化做出正确的决策;既要充分开发和利用身边的各种资源,组织协调企业内部的各因素,又要处理企业创办和经营过程中出现的各种情况,包括各种突发事件和风险挑战。

五、风险性

正因为创业是一个复杂的过程,会面临许多不利的、不确定因素的影响,因此创业充满了风险性。一旦创业过程中出现一些挑战而创业者应付不当,企业随时都有可能面临危险甚至失败。

第五节 创业的意义

创业行为具有改变世界的能力,是创新以及经济与社会发展的重要力量。创业是价值的创造、效率的提高、需要的满足、社会的进步。这是对创新创业价值的判断和评估,即创新创业能够给创业者带来价值。

你在沃尔玛购物,这是山姆·沃尔顿实现了自己创业远见的一部分;你的电脑里的软件和微处理器也许就和比尔·盖茨、安迪·格鲁夫(英特尔公司的前 CEO)有密切关系;像雷·克洛克(麦当劳创始人)和沃尔特·迪士尼这样的幻想家在去世多年后,仍对我们的生活持续产生影响。著名管理学家彼得·德鲁克曾经强调指出,顾客不是上帝创造的,而是企业创造的。关于企业,唯一正确的定义是创造顾客的组织。企业又是谁创造的呢?是创业者。

一、创业对经济的影响

创业行为对经济稳定和经济实力具有重要的影响,有如下两个原因:

1. 创新数量。创新(innovation)是创造新事物的过程,是创业过程的核心。根据美国独立企业联盟(National Federation of Independent Businesses)的数据,小企业(雇员不足 500 人)的人均创新率是大企业的两倍。而且,小型创新企业的人均专利数是大企业的 13 倍多,在最经常引用的 1% 专利中(影响力指标),小企业的专利引用数是大企业的两倍。

2. 创造就业。在过去 20 年里,或许是因为它们独特的创新能力和对特殊任务的专注,美国经济活动重心越来越向创业型小企业偏移。小企业雇用了半数以上的美国私营经济雇员,创造了 2/3 的新增工作岗位,为大部分进入劳动市场的新人提供了第一份工作。小企业占有企业雇主的 99.7%。雇员人数低于 500 人的中小企业,占美国 2600 万企业的 99.9%。

二、创业对社会的影响

创业企业的创新对社会有重大影响。请考虑一下那些使我们生活得更舒适、工作效率得到提升、改善我们的健康并提供娱乐给我们的新产品和服务吧。例如,安进公司(Amgen)极大地促进了生物科技产业的形成,生产了许多显著改善人们生活的药品。Neugen 就是其中一例,它是一种降低癌症化疗患者癌细胞扩散速度的药物。Sensipar 是另一重要产品,慢性肾病患者与正做透析的患者,将它作为甲状腺功能亢进的特殊治疗药。除此之外,还有蜂窝电话、个人计算机、网络购物、隔夜包裹速递、数码照片和微波炉等。所有这些产品对当代人都是崭新的。没有它们,很难想象我们的世界会是什么样子。

然而,新的创新成果也引起社会被迫要处理的道德与伦理问题。例如,条形码扫描技术与互联网,使企业跟踪顾客的购买行为更加容易,这引起了人们对隐私的担忧。类似的,生物工程使许多食品保存限期延长,但有些研究人员和消费者对生物工程食品的长期健康影响提出了质疑。

VeriChip 公司就是引发争议的有趣实例,它生产了一种目的良好但遭人反对的产品。该公司制造的可植入芯片,能够在嵌入人体表皮下时,保存身体的医学记录。如果发生紧急情况,急诊室医生可以通过扫描芯片,立刻获得人们的医学记录。这种芯片引起人们极大争议,因为它确实要植入皮肤下,引起人们对隐私的担忧。人们认为芯片可用来对人跟踪,盗取本人身份,或以其他方式侵犯病人的隐私。

三、创业对大企业的影响

创业企业除了对经济和社会有影响外,它们对大企业的效率也有积极影响。例如,有些创业企业是初级设备制造商,它们生产零部件用来组装在大企业制造和销售的产品中。许多令人激动的新产品,诸如 OVO 播放机、数码相机与改进的处方药等,并非只是具有强势品牌的大企业努力的结果,如索尼公司(Sony)、柯达公司(Kodak)和强生公司(Johnson)等,这些产品得益于创业企业最先进的零组件或研发成果。

数据显示,许多创业企业围绕有助于大企业提升效率和效益的产品和服务,来设计整个商业模式。例如,日益增多的美国企业想在西班牙语网站进行广告营销,购买拉美国家中的媒体曝光率。2002 年创建的拉丁先锋公司(Latin Edge),帮助它的大公司客户达到了上述目标。类似的,大型食品零售商日益重视并利用各种方法,来确保所销售食品的安全可靠。来自西雅图的小企业路径登记公司(TraceRegister Inc.)开发出一种软件,有助于沃尔玛(WalMart)与其他大型零售商确保它们的产品是安全的。路径登记公司的软件向海产品购买者提供了一种基于网络的技术,能够追踪具体批次的海产品从养殖场到零售店经过的每个环节。

许多案例中,创业企业与大企业结成合作伙伴,以完成对彼此都有利的目标。加入商业伙伴关系促进了企业成长,因为这提供了企业接近其伙伴的资源、管理人才和智力能力的机会。

● 案例

创业的意义——从理想到梦想

俞敏洪

对于梦想和理想,我有一个观点:任何理想和梦想都是建立在现实的不堪之上。

对于创业者来说,首先要能承受现实的不堪,梦想和理想才能展开。它就像结婚,你可能首先要面对的是与恋爱时期不同的感情变化,那就是你结婚的对象是一个不堪的男人或一个不堪的女人,而且还要跟他或她过一辈子。到这时,才是梦想的开始。所以不能忍受现实中的不堪很难谈梦想和情怀。

比如培训领域,如今高科技侵入,各种各样新的模式出现,使中国教育出现新的沃土。资本开始对教育大量投资,里边有太多竞争对手,身处其中的创业者必须砥砺前行,忍受不堪。

创业必须明白的一件事,任何不以挣钱为目的的创业都是耍流氓。现在很多年轻的创业者找我要投资,知道我喜欢谈情怀,上来就跟我谈情怀,说这件事多么有社会意义。我是喜欢谈情怀的人不错,创业者可以跟我谈情怀,但想不通怎么挣钱就意味着你没有商业头脑,如果以这种状态进入商业领域,这是迟早要玩死的。

大家都看到了 ofo 很热,花钱很多,但它未来是具备赚钱可能的。这跟你始终想不明白怎么赚钱是不一样的。

对于创业本身我有四个观点。

一、放松一点,游戏心态,输了再来

很多人把创业变得太严肃。举个例子,每个礼拜,堵在新东方大楼和洪泰基金门口的创业者不占少数,很多人精神紧张,这是非常危险的信号,没有放松的心态。

马云做阿里巴巴是他的第五家公司,前四个都失败了。当年他拉着十八罗汉宣布做阿里巴巴的时候,很多人并不情愿掏钱入股。但马云很放松,他坚信阿里巴巴必然成为世界级的大公司,因为马云有输了可以再来的心态。

创业者要搞清楚,创业的激情跟钻牛角尖是两个不同的概念。所以没有输了再来的心态是不行的,不要祈求创业一次成功,一次成功通常做不到,做到了就是个小公司。我就是创业一次成功的,新东方现在市值才 100 亿美金,阿里巴巴现在市值 2000 亿美金。所以创业者不用怕第一次创业不成功,虽然失败过,但是后面赢得更大。

二、少谈情怀,多谈模式,坚持尝试

创业者开始没有为社会做贡献就谈情怀,是没有任何用的。创业者需要实实在在想一下自己的商业模式怎么走,找到认可你商业模式的人,找到人投资你,让自己先活下去,这是首先要考虑的事。

而现在有些创业者,拿了投资人的钱,一个礼拜后办公室扩大了三倍,我说这是干什么?他说为吸引更多的投资人。还没有解决活下去的时候你解决面子问题,这样的公司我是不会投的。

创业者坚持尝试的商业模式其实很简单,从农民卖一个鸡蛋挣三毛钱,到不管滴滴还是摩拜通过其他方式挣钱,都要想清楚该不该做。

另外,对商业要有深刻的理解。比如很多人冲进教育行业,想用互联网思维颠覆教育,但如果对教育的本质不理解,互联网颠覆教育就不对。只有两者结合才能产生新的教育领域的模式。这也是冲进教育的投资人突然发现教育领域原来也不是好玩的事情。

有一本书叫《灰犀牛》,讲的是看到危机好像不是冲着自已来的,等到危机走到眼前的时候你想避开也来不及了。就好比现在新东方对大数据人工智能教学的投入将近10亿元人民币,但是依然有点跟不上时代,但你还得保持尝试做这个事,所以我每天都如履薄冰。

在我看来,创业项目不重要,重要的是这个人是否靠谱。最初的创业就是挑人,这个人稳重靠谱,有团队精神,就是我们看重的投资对象。

三、商业模式要独树一帜,不要跟风,差异竞争

比如说最近的外教口语,现在中国有300多家外教口语公司做线上英语口语辅导,这确实是一个很大的市场。但如果那么多人去跟风,能不能取胜就成了问题。为什么不去寻找一个可能还没有人做的,或者做的人比较少的,或者还没有打开的,或者现成可以颠覆的商业模式来做?

拿新东方来讲,用了三年的时间才打拼成中国最大的外语教育培训机构,这是我们打法差异化的结果。对手天天推广告,而我天天办讲座;对方做宣讲会,我给学生上课。高科技发展下,不同差异化的竞争越来越复杂,静下心来想一下,怎么用最省钱的方法把客户挖过来。

四、主导局面,树立威望,组建强大队伍

我知道有一家估值十几亿元的公司,几个创始人打架快把公司打没了。一个创业公司正常的内部纠纷我没有反对意见,新东方就是几个合伙人打架打出来的,但重大的打架我从来没有失去过主导权,因为大家知道俞敏洪走了,新东方就完蛋了。无论怎么打,俞敏洪要留下来好好干活,给大家赚钱,这是大家共同遵守的底线。所以,如果非要争个你死我活,宁可把公司弄没了也要把对方弄死,这就很麻烦了。估值十几亿元的公司,最后干没了,这是多大的仇恨呢?

避免这种情况出现,唯一办法就是一开始要有个主导者,最后主导者说了算。我们不能学项羽只有一个人打天下,要学刘邦,他和团队中的韩信、张良也打架,但刘邦是绝对处于主导地位。

思考题:

1. 俞敏洪认为创业的意义是什么?
2. 你是否赞同“任何理想和梦想都是建立在现实的不堪之上”这个观点,为什么?

本章小结

创业的定义:狭义的定义就是创建新企业;广义的定义把创业理解为开创新事业。任何一个在极度不确定情况下开发新产品或新业务的人都是创业企业家,无论他本人是否意识到,也不管是身处政府部门、获得风险投资的公司、非营利机构,还是由财务投资人主导的营利性企业。

创业的本质:创业至少有两层含义。一是活动,主要指创业者及其团队为孕育和创建新企业或新事业而采取的行动,扩展开来,可以包括新企业的生存和初期发展;二是精神,也可

以叫作企业家精神,主要指创业者及其团队在开展创业活动中所表现出来的抱负、执着、坚忍不拔、创新等品质,以及一些相对独特的技能。

创业与创新的关系:创意是创新的来源,创新是创业的灵魂,创业是基于创新的水到渠成之果,没有创新点的创业不会有旺盛的生命力,仅有创意、创新没有创业也会削弱创新的价值。创新是创业的基础源泉和前提、核心与本质;而创业是创新的载体和外在表现形式,是创新的目的与归宿,反过来也会推动创新。

创业的特征:创业的特征主要体现为五点。(1)独立性。创业应是完全凭借创业者自己的力量完成的,整个创业过程是由创业者自己主导的,而不是由他人主导的。(2)创新性。创业总是与创新联系在一起的。创新引领并支撑着创业,创新贯穿于创业实践活动的始终。(3)功利性。创业是一个创造和积累财富的过程,创业者尽管有不同的创业动机,但追求财富几乎是创业者最原始、最直接的动力。(4)复杂性。从创业者的角度看,创业活动所涉及的内容是非常复杂的。创业者既要研究分析各种环境因素,又要随时根据市场变化做出正确的决策;既要充分开发和利用身边的各种资源,组织协调企业内部的各种因素,又要处理企业创办和经营过程中出现的各种情况,包括各种突发事件和风险挑战。(5)风险性。正因为创业是一个复杂的过程,会面临许多不利的、不确定因素的影响,因此创业充满了风险性。一旦创业过程中出现一些挑战而创业者应付不当,企业随时都有可能面临危险甚至失败。

创业的意义:创业行为具有改变世界的能力,是创新以及经济与社会发展的重要力量。创业行为对经济、社会以及大企业都有着重要的意义和影响。创业是价值的创造、效率的提高、需要的满足、社会的进步,这是对创新创业的正值判断和评估,即创新创业能够给创业者带来正值的价值。

● 思考题

1. 创业与创新的关系是什么?
2. 为什么要研究和学习创业?
3. 你认为基于互联网技术形成的网络平台对创业活动可能产生哪些影响?
4. 创业有什么作用?
5. 什么时候可以创业?
6. 大学生可以创业吗?

● 项目实践

经过本章对创业的了解与学习,想必你已经对“创业”这个词语有了自己的认识。创业并没有一定之规,每个人都有自己的理解,请结合自身感悟,谈一谈你对创业的理解,完成实践项目《我眼中的创业》,要求字数不少于300字。

第二章 认知创业者

● 概述

本章从与创业者相关的基本概念及含义出发,系统地介绍了创业者的定义、创业者的特征、创业者的分类以及创业型人才等相关知识。

● 教学重点与难点

	知识单元	学习指导建议
教学重点	创业者的定义	通过观看创业者访谈视频、阅读创业者自传、采访记录等,了解创业者的创业及成长过程
	创业者的分类	
教学难点	创业者的特征	
创业型人才		

● 开篇案例

每个人都是创业者吗?

穆罕迈德·尤努斯(Muhammad Yunus)博士和他一手创办的格莱珉银行因在孟加拉国成功推行小额信贷,向因贫穷而无法从传统银行获得贷款的创业者发放贷款而获得2006年诺贝尔和平奖。下面讲述的是他如何把一个简单想法变成现实,以及如何成功进行风险投资的故事。

1971年孟加拉国脱离巴基斯坦独立之后,尤努斯回到孟加拉国参与祖国重建。当时他在大学教经济学,目睹了饥荒和人们的绝望。

他发现很多村民迫于无奈借高利贷,于是想自己虽不能为国家做什么事情,但一定可以帮助身边的村民。他对借高利贷的村民及借钱数目进行了统计,42人共借27美元。一般人以为这是微不足道的一笔钱,但这些穷人却忍受着巨大痛苦,经历着无数辛酸。于是他想:自己还这27美元,帮这些人从高利贷的盘剥中解放出来。

后来他去了一家银行,看能否帮助村民搭建一个借钱的渠道,但银行的人告诉他不会借钱给穷人。除了穷人,他们也拒绝借钱给女性,即使富有的女性也不行。

尤努斯进行了多次辩解和投诉,还撰文批评这种不公现象,但无济于事。最后,他决定自己解决这个问题。尤努斯自己当担保人,从银行贷款,再借给穷人,帮他们想办法创业偿

还贷款。当时所有人都觉得借出去的钱肯定是有去无回,但最终人们都还上了借款。

银行贷款的原则是你拥有的东西越多,能借到的钱就越多。但尤努斯的原则正好相反,如果你一无所有,你就是尤努斯最重要的客户。

尤努斯开办了自己的银行——格莱珉银行。在经历了31年的发展之后,格莱珉银行在孟加拉国有720万户客户,97%是女性。格莱珉银行属于贷款人,也就是它属于女性。

格莱珉银行不要求抵押物,不需要他人的担保,贷款机构与借款人之间不签署法律文件,这是一种基于信任的贷款。

格莱珉银行不需要外部资金,不向政府伸手,也不需要国际金融组织、捐款人或任何人的帮助。同其他银行一样,格莱珉银行吸纳存款和发放贷款。格莱珉银行吸纳的存款丰厚,从不缺少资金。

对格莱珉银行的很多借款人来说,这是他们生平第一次有机会摸到钱,自己花钱并了解钱的用途。尤努斯和格莱珉银行鼓励每个客户去发现自我。人类被赋予了无穷潜力,他们只不过是没有机会去发掘自己的潜力。尤努斯从一开始就得出结论,所有人都是创业家,但只有一些人有机会创业。

格莱珉银行做的是小额信贷,刚开始大家都认定尤努斯不会成功。为让大家相信每个人都是创业家,尤努斯在银行里设立了一项特别计划,该计划只针对乞丐。他对同事说:“我们借钱给乞丐吧。”这种贷款总额在10~15美元。他们告诉这些乞丐,让他们挨家挨户乞讨的时候,随身携带些小商品,譬如点心、糖果、玩具等,以此来换些收入。现在将近10万名乞丐加入了该计划,其中10%的乞丐不再需要以乞讨为生——他们现在是正常的小贩。

格莱珉银行还贷款给女性客户,让她们购买手机,然后带着手机走村串巷,然后有人向她们借电话,她们就把电话借给这些人并收取一定费用。当尤努斯把这个想法告诉别人时,他们都嘲笑尤努斯,说他疯了。

今天在孟加拉国共有30多万名“电话女郎”销售电话服务。他们创建的“格莱珉通信公司”(GrameenPhone)是全国最大的移动的纳税人。他们现在正努力把这些电话女郎转变成网络女郎,这样他们就可以同全世界取得联系。

摆脱贫困并不难,你需要有想法,还需要有相信你的人。

思考题:

1. 尤努斯认为人人可以成为创业者,你同意吗?
2. 成为创业者的条件是什么?
3. 尤努斯是创业者吗? 那些乞丐、电话女郎是否也是创业者? 尤努斯和他们有什么区别?

第一节 创业者的定义

“创业者”就是自主创业,在追求个人富足和自身价值实现的同时,创造社会财富,切实为国家经济的发展和社会的进步做出积极贡献的群体。创业者有狭义、广义之分,狭义的创

业者指的是企业创办人、即将或刚刚创办企业的领导人；广义的创业者指的是创业活动的发起者、领导者和追随者。

创业的过程本身就是一个创新的过程，创业者实质上就是创新者。通常情况下，创办企业、开发产品、改进技术、发展生产、节约成本、提高管理效率等都离不开创新。然而，创新并非凭空出现的，创新的出现是基于个人工作经验的积累以及特定的环境，成功的创新需要不断地实践。

阅读本章的引导案例后，我们都会认定穆罕迈德·尤努斯博士是创业者，因为他做出了一番大事业，帮助了那些穷人，创造了一个全新的贷款市场。那些乞丐和带着手机走村串巷的女性们，由于获得了尤努斯博士提供的资金和机会，也开创了自己的一份事业，不仅使自己走出了困境，也为社会创造了财富。他们是否也是创业者？答案是肯定的。尽管尤努斯认为人人可以成为创业者，但他同时强调这是人们的天赋，很多人的创业天赋没有被挖掘出来。事实上，尤努斯帮助的乞丐只有 10% 的人能自食其力。

创业成功与否取决于创业者的天赋，这样的观点今天仍然很有市场，由此引发的观点是创业者无法培养，创业者是天生的，我们能培养出马云吗？乔布斯、盖茨、戴尔不都没上完大学吗！如果继续学习，能造就苹果、微软、戴尔这些伟大的公司吗？这些例子似乎的确难以辩驳，甚至可以引发对教育的思考。大多数有影响的创业者在其以往的经历中，总有某方面或某些方面的过人之处，比如他们的胆识、毅力、眼光等，这就更加加剧了关于创业者与非创业者之间的差异、创业者是否天生等问题的争论。

在萨拉维斯看来，更正确的方式是抛弃将人们分成创业者和非创业者这种简单的两分法，而应该看成是一个概率分布。在这个分布中，有一些人，只要不存在严格的限制条件就会成为创业者（天生的创业者）；而有一些人，即使在有利的条件下也不会踏上创业的征途（天生的非创业者）；至于大部分人，在某种条件下，他们可能会成为创业者，而在其他条件下，他们可能不会成为创业者。我们所应该思考的问题是“应该创造什么条件，帮助这大部分中间分子克服障碍，成为创业者”。事实上，天生创业者和天生非创业者所占的比例都很小，就像“二八定律”一样，应该承认创业者特质在创业活动中的作用甚至是决定性的，但不能过分放大少数天生创业者特质的影响。

第二节 创业者的特征

从广义的创业概念理解，大多数人都可以成为创业者；但从狭义的创业概念理解，当然不可能人人都成为创业者。《全球创业观察中国报告(2007)》的数据显示，我国属于创业活跃的国家，2006 年每百名 18~64 岁劳动力人口有 16.4 人参与创办时间不超过 3 年半的创业企业中。创业要有创新，还要有勇气并承担风险。人们敬佩创业者，尊重企业家。那么，什么样的人可以成为创业者就成为人们试图解答的一个重要问题。

对创业者的研究首先是从人口统计特征入手的，有些研究成果发现，的确有些群体更有可能参加创业活动。例如，萨克森尼安(Saxenian)的研究成果表明，移民更趋向于高创业

性。还有研究表明,头胎出生的孩子最有可能成为创业者;创业经常发生在人们会感到焦躁不安的里程碑年龄(如30岁、40岁、50岁)。上述研究听起来很有趣,但这些事实并不能让我们更进一步了解真正的创业特征。人口统计学特征并不能真正决定创业精神,它们只是和真正影响创业精神的特征呈现相关性。例如,移民的事实本身可能并不会激励创业行为,在一定程度上,移民可能更具有创业精神是因为他们克服困境的经历,或者可能是因为成为一名移民首先应该具有创业的自主选择性。

一、创业者的心理特质

除人口统计特征外,学术界研究创业者的心理特征,发现创业者的心理特性比天生特质重要得多,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六个方面。

1. 创新。既然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人们就不足为奇了。换句话说,他们发明新的方法迎接不同的挑战。

2. 成就导向。创业者们几乎无一例外是目标导向型的,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。创业者们是出了名的独立自主。他们大多数都高度地自我依赖,并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. 掌控命运的意识。创业者们很少把他们自己看成环境的受害者,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成机会而不是威胁的趋向。

5. 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们对风险有更多的包容性,并且在找到方法减轻风险方面更具有创造性。

6. 对不确定性的包容。创业者们总是比其他人对待动态变化的且不是特别明确的情况更加适应。

近年来关于创业者特征的研究更进了一步。20世纪90年代以来,对创业者创业之前的经验(简称“先前经验”)的研究进入创业学者的视野。识别到有影响的先前经验主要有:行业经验,即曾经在新企业同一行业工作过的经验;创业经验,即创建并管理新企业的经验;管理经验,即从事领导及管理岗位的经验;与新产品开发、特定的技术研发及与某类顾客打交道的独特经验;其他职能经验,如从事研发、市场营销、财务等工作的经验。先前经验对机会发现及所发现机会的创新性、资源获取、战略选择、新企业生存和成长绩效有影响作用。有的研究发现,行业经验、管理经验比创业经验对新企业绩效的正向影响程度更显著。这些经验可以通过后天获取,可以有意识地积累。关于创业者的另一类研究是人力资本、社会资本,以及所处的社会阶层等因素。这些研究成果的应用价值广泛。例如,对刚毕业的大学生,可以给出较明确的职业发展建议,为了今后的创业,甚至可以建议到什么类型的组织,积累什么样的经验。

二、成功创业者的特征

尽管许多行为被认为属创业者独有,但成功创业者共有的特征却不太多。新企业创业者或创业企业成员,都具备这些特征,如图 2-1 所示。下面就对这些特征进行描述。

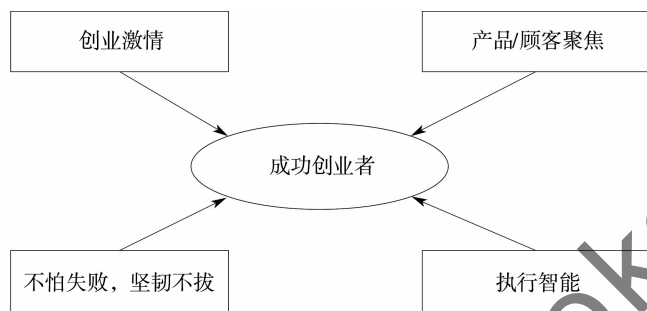


图 2-1 成功创业者的四个主要特征

1. 创业激情

成功创业者共有的第一个特征是创业激情(passion for their business),不管在新企业还是已有企业中都是如此。这种激情来自创业者认为他的企业将积极地影响人们生活这种信念。想想约翰·普拉扎(John Plaza)的例子,他是西雅图生物柴油公司(Seattle Biodiesel)的创建者。这家公司生产替代传统柴油燃料的环境友好型生物柴油。普拉扎放弃了驾驶商用飞机的工作,去追求替代能源方面的兴趣。一次航班飞行,点燃了他充当环境维护者的激情,使他决定改变职业生涯。

“我当时正从安克雷奇飞往东京。我开始考虑这次飞行要使用多少燃料。我计算出,在 6 小时的飞行中所使用的燃料,足够让我的个人轿车跑上 42 年。我必须对此做点改变。”普拉扎回忆说。

这种激情解释了人们为什么舍弃安定的工作而去创建自己企业的原因,也解释了许多亿万富翁诸如微软的比尔·盖茨、网络搜索领域的先驱拉里·佩奇和谢尔盖·布林等人,为什么有了财务保障后还在不停工作的原因。他们坚信,他们销售的产品或服务对人类生活非常重要,能让世界成为人间天堂。激情也解释了许多初创企业在激烈竞争中为什么能兴旺发达的原因。企业所有者愿意长时间工作,全身心付出直到企业成功,而这种情况很难在普通企业复制出来。

激情对创业者特别重要,创建一家新企业的过程非常艰辛,创业不适合那些三心二意的人。投资者像雄鹰一样观察,尽力确认创业者对其创意的激情。迈克尔·罗芙娜(Michael Rovner)是风险投资公司 AV 实验室(AV Labs)的合伙人。她描述说:“每个人对创建企业意味着什么,有着不同的概念和理解。我们要寻找那些受到高度激励的人,即对于向顾客提供解决方案充满激情的人,以及真正想经营一家新企业的人。”创业者如何看待激情,如表 2-1 所示。

表 2-1

成功创建新企业中激情的重要性

创业者 (所建企业)	激情重要性的观点
Matthew Dunn (Music IP)	“如果你对将要做的事情没有一种‘咬定青山不放松’的激情,你可能会在做事时经历艰难时刻。即使你在做事,也会感到厌倦疲劳。我绝不会对要做的事感到厌倦;我希望每天能多出几个小时,以便做得更好些、更快些、更多些。”
Paul Freed (Startup Academy)	“我对经营自己的企业充满渴望与激情,只是不太知道将来能怎样。我在招聘方面具有足够经验,与信任我的客户有着良好开端。加之市场进入壁垒很低,这都给了我按自己意愿做事的信心。我看到招聘行业正变得日益火爆,现在正逢其时。”
Oleg Tscheltzoff (Fotolia)	“创建企业最重要的事,就是对要做的事具有激情。我认为,你对它不理解或没有激情,进入一项事业将会非常艰难。”
Peter Flint (Trulia.com)	“关键是拥有激情和永不放弃,这是不可或缺的,因为它能产生出解决问题的动力。”

在此,有必要提出警告:创业者应该具有激情,但他不应该太过乐观。如果认为只要有激情就无所不能,那是非常错误的。对商业创意具有激情很重要,但理解创意的潜在缺陷和风险也很重要。创业者应该明白,只有当激情与技能相一致并用于合法商业机会时,才能把握最有效的商业创意。

为了显示激情的重要性,以及其他决定企业成败的关键因素,我们设置了《错在哪里》案例专栏。本案例要表明,提供照片备份服务的照片保管网(Protect MyPhotos)如何成功起步,却因为创建者不能保持对创意的激情而最终失败。

● 案 例

错在哪里?

——缺乏激情如何导致企业失败

照片保管网创建于2006年,是一家提供在线照片备份服务的企业。公司采取全自动运行方式,这意味着你一旦下载了软件并设置好选项(比如,你希望备份什么),它就会自动为你备份照片而不需要人为介入。而大多数照片共享网站,比如Flickr、Zoomr等,需要用户手动上传照片。照片保管网在允许用户浏览、展示和操作照片方面,也能为用户尽力着想。企业的顾客满意度排名很高,CENT网称它是“最佳照片备份网站”。然而,在2007年年底,公司创建者关闭了该网站。到底发生了什么事呢?

◆ 照片保管网在技术上很优秀。尽管照片存储市场竞争激烈,但公司拥有鲜明的产品特色与满意顾客。按照公司共同创建者克里斯·肖(Chris Shaw)的说法,企业失败的原因有三方面:第一,照片保管网积极寻求百思买连锁(Best Buy)的合作,希望将它的存储服务特许给百思买公司经营,或将服务与百思买公司产品进行捆绑销售。尽管公司获得了积极反馈,但没能形成决策。第二,照片保管网没能像预料的那样快速成长。肖及团队成员最终明白,人们说自己关心什么,并不意味着会为此花钱。第三,肖承认,他及其管理团队对运营在

线存储公司感到厌倦。

尽管公司失败还有其他因素,但肖再次提到,“我们学到的最大教训是:做那些让你激情澎湃的事情。在创业领域,如果你感到厌倦,你就只有死亡”。

思考题:

1. 为什么克里斯·肖没有预见到他对网站的激情可能快速消退?在推进创意发展过程中,确保人们对创意真正具有激情的关键是什么?
2. 人们保持对网站及服务的热情非常困难吗?
3. 照片保管网应该如何被拯救呢?

2. 产品/顾客聚焦

成功创业者的第二个明显特征是产品/顾客聚焦(product/customer focus)。这个特征以苹果公司的合伙创建者史蒂夫·乔布斯为例说明,他曾写道:“计算机是我们曾经制造过的最为非凡的工具……但最重要的事情却是将计算机送到尽可能多的顾客手中。”尽管管理、营销、融资及其他事情同样重要,但如果企业缺乏用好产品满足顾客的能力,那这些职能就失去了任何意义。开发能提升人们生活的产品,是创业过程的组成部分。

看到创业者创造出能满足顾客未被充分满足之需求的产品,实在是件令人兴奋的事。例如,苹果公司麦金托什计算机(Macintosh)的创意产生于20世纪80年代早期,当时史蒂夫·乔布斯和其他几名苹果公司员工参观了施乐公司(Xerox)的研究机构。他们看到显示图形图标和下拉菜单的计算机后,感到非常震惊。乔布斯决定应用这些创新来制造麦金托什计算机,它是第一台用户友好的计算机。经过两年半时间,麦金托什团队开发出了这种新产品,保持了高度的产品/顾客聚焦,创造出一种易于学习、乐于使用并能满足广大潜在用户需求的高品质电脑。

3. 不怕失败,坚韧不拔

因为创业者以尝试新事物为特征,其失败率自然很高。此外,开发新事业的过程有点类似于科学家在实验室中经历的情形。例如,在发现满足特定目标的最佳组合之前,化学家必须试验很多种化学品组合。与此类似,在获得成功之前,开发新的商业创意需要某种程度的试验。挫折与失败在这个过程中不可避免地会出现。

坚韧不拔有时很重要,因为它向潜在顾客表明创业者对新产品或服务的投入程度。例如,J. 大流士·毕科夫(J. Darius Bikoff)开始创建 Glaceau 公司(生产维生素水)时,他在纽约市走街串巷尽力吸引人们对其产品的兴趣。每做成一笔交易他都会亲自送货上门,他认为人际接触能获得店主对他的忠诚。乔·多里安(Joe Doria)是纽约市毕科夫住地邻区一家杂货店的店主,他生动地回忆起毕科夫显示出的坚韧精神:我永远不会忘记,大流士走进店来,开口说:“嗨,乔,你愿意替我销售这些东西吗?”使我印象深刻的是,他亲自带着产品并努力推销它。你必须尊重这种行为和精神。

毕科夫的坚韧不拔精神没有随着企业成长而消退,他继续在选定区域内亲自运送 Glaceau 公司的产品。如今,Glacéau 公司的瓶装水在 5 万多家零售店销售,包括艾伯森(Albertson's)、西夫韦(Safeway)、帕布利斯(Publix)等连锁超市。

● 案例

Guitar Hero 和 iRobot 的故事

几乎每个人都熟悉吉他英雄(Guitar Hero),它是非常流行的系列音乐视频游戏。为了玩吉他英雄游戏,人们要拿着一个吉他外形的塑料控制器来模拟吉他弹奏,当屏幕上出现颜色提示,就相应地按动控制器上的按钮。这款系列游戏已卖出 2100 万份,销售额超过 10 亿美元。

尽管吉他英雄由 RedOctane 和 Activision 两家大型视频游戏公司共同发布,它却是由小企业哈马尼音乐系统公司(Harmonix Music Systems)开发出来的。哈马尼公司创建于 1995 年,公司的创建者来自麻省理工学院的媒体实验室。他们创立哈马尼公司,希望帮助非音乐专业人士体验演奏音乐的乐趣。在吉他英雄之前,公司制作出 8 款视频游戏,只获得部分成功。吉他英雄是哈马尼第 9 款游戏,在公司创立 10 年后才开发出来。最近,哈马尼公司被 MTV 网(MTV Networks)以 1.75 亿美元价格收购。

智能机器人公司(iRobot)拥有类似故事,它是畅销的伦巴智能真空吸尘器(Roomba)的制造商。公司创建于 1990 年,想创造出改善人类日常生活的机器人。最初设想要开发一种带有温度传感器的无线按摩设备,由于造价昂贵被放弃了。接下来 10 年,公司推出许多消费机器人产品,只获得有限成功。20 世纪 90 年代后期,公司越来越难以打开消费者市场。2000 年,公司开发出一款称为“真实男孩”的玩具,当脚被抓挠时它会咯咯地笑,还会表现人类其他特征。使公司闻名遐迩的真空吸尘器机器人,直到 2001 年才面世。伦巴清洁机器人是靠着坚持不懈才开发出来的,进入市场前,反复修改了 20 次。该公司是在纳斯达克交易的成功企业。2007 年,公司的销售额为 24.9 亿美元,利润 0.91 亿美元。

这两个故事引发人们停下来思考:哈马尼音乐系统公司与智能机器人公司到底发生了什么,使它们的创建者能潜心研究 3 年、5 年乃至 9 年,直到产品面世?那时,企业既没有令人称奇的产品,也不能产出多少利润。然而,两家公司都拥有具备坚定愿景的创建者,以及坚持不懈直到实现的坚韧精神。

思考题:

1. 为什么哈马尼、iRobot 公司能生存并繁荣起来,而照片保管网却失败了?
2. 你能像哈马尼、iRobot 公司的创建者那样,在制造出突破性产品前坚持那么长时间吗?当事情比计划耗费时间更长时,什么东西对保持坚韧精神最关键?
3. 这两家公司的创建者为什么尽力坚守他们的企业?

4. 执行智能

将纯粹商业创意变为可行企业的力量,是成功创业者的一项关键特征。AV 实验室高级合伙人罗布·亚当斯(Rob Adams)称这种能力为执行智能(execution intelligence)。在许多案例中,执行智能是决定初创企业成败与否的因素。

有效实现商业创意的能力,意味着开发商业模式、组建新创企业团队、筹集资本、建立伙伴关系、管理财务、领导并激励员工等。它也需要将思想、创新和想象力转化为行动与可测量结果的能力。正如亚马逊网站创始人杰夫·贝索斯(Jeff Bezos)所说,“创意很容易,执行却很难”。对许多创业者来说,最艰难的时期是刚创建企业后的那段时间。

为了说明可靠的执行,让我们看看星巴克(Starbucks)的例子。尽管星巴克不能像从前那样有利润的快速成长,但它仍然抒写了非凡的成功故事。1987年购买星巴克的创业者霍华德·舒尔茨(Howard Schultz)意识到,多数美国人找不到舒适、安静的环境来享用咖啡。舒尔茨看到了一个满足顾客需求的绝佳机会,他积极地占领市场,使星巴克成了产业领导者并创建出全国性品牌。首先,他雇用了一支经验丰富的管理团队,建造烘烤设备向分店提供优质咖啡豆,集中精力构建有效的组织基础设施等。然后,舒尔茨从麦当劳公司(McDonald's)征募了一位信息系统管理专家,设计能够在300家分店追踪消费者购买情况的零售管理系统(point of sale system, POS)。这个决策对企业接下来数年保持快速成长至关重要。舒尔茨构建了经验丰富的管理团队,执行有效的战略,明智地使用信息技术使企业繁荣成长。与舒尔茨相比,多家企业的创建者鲍勃·杨(Bob Young)则印证了忽视执行的代价非常高昂。当被问到“你最深刻的教训或最大失误是什么”时,杨回答说,“在前两个企业,我的兴趣总是‘新事物’,因此没能关注细节。我对重复性事务工作缺乏兴趣的结果就是,我们从来没能获取应该得到的利润。”

第三节 创业者的分类

创业者作为独立的个体,有着不尽相同的特征,同时按照不同的维度也可以分为几大类别。

一、按人格特质分类

美国心理学家约翰·麦纳对100位事业有成的创业者经过长达7年的跟踪调研发现,这些创业者存在共同的人格特质。约翰·麦纳根据特质的不同,将创业者分为四种类型:成就导向型、推销高手型、超级主管型和创意无限型。

1. 成就导向型创业者。这类创业者的人格特质主要表现在必须拥有成就;渴望回馈;喜欢拟订计划和设计目标;具有强烈的进取心;对组织忠诚;相信以己之力可以改变生活;相信工作上应该由自己制定目标,不能受制于他人。对认定的事业表现出执着而不放弃的决心,坚持到底,不达目的不死心,是目标非常确定的上瘾者。

2. 推销高手型创业者。这类创业者的人格特质主要表现在善于观察和体恤他人的感受;喜欢帮助他人;相信社会互动很重要;需要与他人发展良好的关系;有良好的交际能力;有强烈的合作意识,相信销售对执行公司经营战略十分重要。

3. 超级主管型创业者。这类创业者的人格特质主要表现在很讲信用、很负责任,他们的能力、力量来自贯彻目标的决心,期望成为企业中的领导人物;具有决断力;对集体持肯定态度;喜欢与他人竞争;期望享有权力;渴望能够出人头地。

4. 创意无限型创业者。这类创业者的人格特质主要表现在热爱创新,富有创意;相信新产品的研发对企业经营战略的执行十分重要;聪明过人;希望避免风险;有创意,有主张,绝对与众不同,鹤立鸡群,有着强烈的冒险性及好奇心。

二、按创业内容分类

如果按照创业的内容分类,创业者还可以被分为以下五个类型:

1. 生产型创业者。生产型创业者是指通过创办企业推出产品的创业者,是以生产技术为主体,通常这种产品科技含量较高。比如,爱多的创业就是以生产 VCD 产品打开家电市场的。

2. 管理型创业者。管理型创业者是指那些综合能力较强的创业者,他们对专业知识本来十分精通,而且对企业管理、运作、市场、财务等十分熟悉,能够通过各种有效的企业管理手段,带动企业前进。

3. 市场型创业者。市场型创业者的一个重要特点就是注重市场,善于把握市场变化机会。在中国计划经济向市场经济转轨过程中,涌现出大批的市场型创业者。海尔集团总裁张瑞敏就有一句名言:“三只眼睛看世界。”其意思就是计划经济时期企业只要一只眼,即盯住政府就可以了;市场经济条件下的企业则需要有两只眼,一只盯住市场,另一只盯住员工;而转型期的企业则需要具备第三只眼,也就是说盯住市场和员工之外,还要盯住政府出台的政策。

4. 科技型创业者。科技型创业者多与高校和科研机构相关联,以高科技为依托创办企业。20 世纪 80 年代之后,为了鼓励科技成果转化成为生产力,国家推出了一系列鼓励高等院校和科研机构创办企业的措施。如今的许多知名科技企业的前身就是原来的“校办企业”和科研机构创办的“所办企业”,如北大方正、清华同方以及联想集团等。

5. 金融型创业者。金融型创业者实际上是一种风险投资家,他们向企业提供的不仅仅是资金,更重要的是专业特长和管理经验。他们不仅参与企业的经营方针和规划的制定,而且还参与企业的营销战略制定、资本运营以及人力资源管理。

第四节 创业型人才

一、创业型人才的含义

管理大师彼得·德鲁克曾说,“任何敢于面对决策的人,都可以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。”创业型人才并不是与知识型人才相对的概念,而是建立在知识型人才和创新型人才基础之上、根据社会经济发展需要而产生的一个新的人才观。

从狭义的角度认识创业型人才,是指那些具有企业家才能,善于发现机会并通过创办企业、动员和组织生产要素的生产性努力,以抓住利益机会实现自己理想和追求的人员。从广义的角度认识创业型人才,是指那些富有创新精神、创新思维、创业意识和创业能力的,在不同的社会领域和行业中,依靠自己的知识和能力创造新知识、新价值和新财富,对社会进步

和经济发展做出贡献的人,既包括企业创办者、企业内部创业者和岗位创业者,也包括潜在的或正在成长的创业人才(如在校大学生)。

创业型人才需要具备强烈的创业意识、良好的创业精神、合理的知识结构、较强的应用能力、良好的心理承受能力和高尚的人格魅力,是将创业意愿变为创业行为的高素质人才。创业型人才的本质内涵是具有较强的创业意识、创业精神和创业能力。

二、创业型人才的特征

1. 具有强烈和丰富的创业精神

创业型人才具有坚定的信心和持久的毅力,有强健的体魄和敏捷的反应能力,善于抓住机遇,有效整合资源。这是创业型人才区别于一般人才最重要的特征。

2. 创新是创业型人才的灵魂

创业型人才善于利用创新的思维和手段解决新问题,善于开拓事业的新领域,善于将所掌握的知识进行创新性地应用,开发新的项目。创新的结果是使他们的事业始终保持竞争优势。

3. 持续不断学习是创业型人才的外显特征

创业型人才最为明显的特征就是善于学习,并且是持续不断地学习。创业型人才不但善于创造新事业,而且勇于推进新事业。

4. 勇于承担是创业型人才抓住机会的重要手段

勇于承担是抓住机会的一个重要前提。勇于承担,就是不回避风险,不回避艰难,敢于承担责任,表现出极强的责任心,表现出面对新事物、新问题、新挑战的信心。

● 案 例

埃隆·马斯克

埃隆·马斯克(Elon Musk),1971年6月28日出生于南非,18岁时移民加拿大,工程师、慈善家,PayPal 贝宝(最大的网上支付公司)、SpaceX 太空探索技术公司、环保跑车公司特斯拉(Tesla)以及 Solar City 四家公司的 CEO,SpaceX 太空探索技术公司首席执行官兼首席技术官,环保跑车公司特斯拉(Tesla)产品设计师。

2011年6月,马斯克度过了他40岁生日,在40年里,他成功地将自己从南非人变成美国人;成功地设计并卖出一款视频游戏(在他12岁时);获得两个学士学位;参与设计并卖出网络时代第一个内容发布平台;担任美国最大的私人太阳能供应商 Solar City 的董事长;参与创立和投资 PayPal,世界最大的网络支付平台;参与设计能把飞行器送上空间站的新型火箭,价格全世界最低,研发时间全世界最短;投资创立生产世界上第一辆能在3秒内从0加速到60英里的电动跑车的公司,并成功量产。

2012年5月31日,马斯克旗下公司 SpaceX 的“龙”太空舱成功与国际空间站对接后返回地球,开启了太空运载的私人运营时代。

2013年11月21日,美国著名财经杂志《财富》揭晓了“2013年度商业人物”,特斯拉汽车 CEO 马斯克荣登榜首。

2015年12月22日9时29分,SpaceX成功发射猎鹰9号(Falcon 9)火箭,发射10分钟后完美回收一级火箭,创造了历史。

思考题:

1. 结合埃隆·马斯克个人简历,谈谈你认为他成功的要素是什么?
2. 你认为埃隆·马斯克有哪些特质?

● 本章小结

创业者的定义:“创业者”就是自主创业,在追求个人富足和自身价值实现的同时,创造社会财富,切实为国家经济的发展和社会的进步做出积极贡献的群体。创业者有狭义、广义之分,狭义的创业者指的是企业创办人、即将或刚刚创办企业的领导人;广义的创业者指的是创业活动的发起者、领导者、追随者。

创业者的特征:创业者的心理特性比天生特质重要得多,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创新、成就导向、独立、掌控命运的意识、低风险厌恶,以及对不确定性的包容这六个方面。

创业者的分类:创业者作为独立的个体,有着不尽相同的特征,同时按照不同的维度也可以分为几大类。按人格特质划分,可分为成就导向型创业者、推销高手型创业者、超级主管型创业者和创意无限型创业者;按创业内容划分,可分为生产型创业者、管理型创业者、市场型创业者、科技型创业者以及金融型创业者。

创业型人才:狭义上的创业型人才是指那些具有企业家才能,善于发现机会并通过创办企业、动员和组织生产要素的生产性努力,以抓住利益机会实现自己理想和追求的人员。广义上的创业型人才是指那些富有创新精神、创新思维、创业意识和创业能力的,在不同的社会领域和行业中,依靠自己的知识和能力创造新知识、新价值和新财富,对社会进步和经济发展做出贡献的人。

● 知识补充

马斯洛的需求层次模型

马斯洛需求层次理论是行为科学的理论之一,由美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于1943年在《人类激励理论》中提出,将人类需求像阶梯一样从低到高按层次分为五种,分别是:生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求,如图2-2所示。

1. 生理需求

这是人类维持自身生存的最基本要求,包括衣、食、住等方面的要求。如果这些需要得不到满足,人类的生存就成了问题。从这个意义上说,生理需要是推动人们行动的最强大的动力。马斯洛认为,只有这些最基本的需要满足到维持生存所必需的程度后,其他的需要才能成为新的激励因素,而到了此时,这些已相对满足的需要也就不再成为激励因素了。

2. 安全需求

这是人类要求保障自身安全、摆脱失业和丧失财产威胁、避免职业病的侵袭、接受严格的监督等方面的需要。马斯洛认为,整个有机体是一个追求安全的机制,人的感受器官、效应器官、智能和其他能量主要是寻求安全的工具,甚至可以把科学和人生观都看成是满足

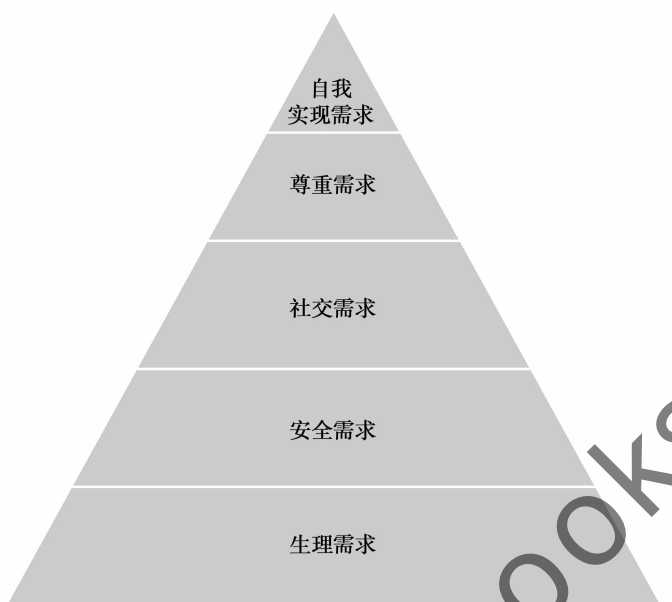


图 2-2 马斯洛需求层次模型

安全需要的一部分。当然,当这种需要一旦相对满足后,也就不再成为激励因素了。

3. 社交需求

这一层次的需要包括两个方面的内容。一是友爱的需要,即人人都需要伙伴之间、同事之间的关系融洽或保持友谊和忠诚;人人都希望得到爱情,希望爱别人,也渴望接受别人的爱。二是归属的需要,即人都有一种归属于一个群体的感情,希望成为群体中的一员,并相互关心和照顾。感情上的需要比生理上的需要来得细致,它和一个人的生理特性、经历、教育、宗教信仰都有关系。

4. 尊重需求

人人都希望自己有稳定的社会地位,要求个人的能力和成就得到社会的承认。尊重的需要又可分为内部尊重和外部尊重。内部尊重是指一个人希望在各种不同情境中有实力,能胜任,充满信心,能独立自主。总之,内部尊重就是人的自尊。外部尊重是指一个人希望有地位、有威信,受到别人的尊重、信赖和高度评价。马斯洛认为,尊重需要得到满足,能使人对自己充满信心,对社会满腔热情,体验到自己活着的用处和价值。

5. 自我实现需求

这是最高层次的需要,它是指实现个人理想、抱负,发挥个人的能力到最大程度,完成与自己的能力相称的一切事情的需要。也就是说,人必须干称职的工作,这样才会使他们感到最大的快乐。马斯洛提出,为满足自我实现需要所采取的途径是因人而异的。自我实现的需要是努力实现自己的潜力,使自己越来越成为自己所期望的人物。

五种需求像阶梯一样从低到高,按层次逐级递升,但这个次序不是完全固定的,可以变化,也有种种例外情况。一般来说,某一层次的需求相对满足了,就会向高一层次发展,追求更高层次的需求就成为驱使行为的动力。相应的,获得基本满足的需求就不再是一股激励力量。

五种需求可以分为高低两级,其中生理需求、安全需求和社交需求都属于低一级的需求,这些需求通过外部条件就可以满足;而尊重需求和自我实现需求是高级需要,他们是通过内部因素才能满足的,而且一个人对尊重和自我实现的需求是无止境的。同一时期,一个人可能有几种需求,但每一时期总有一种需求占支配地位,对行为起决定作用。任何一种需求都不会因为更高层次需求的发展而消失。各层次的需求相互依赖和重叠,高层次的需求发展后,低层次的需求仍然存在,只是对行为影响的程度大大减小。

马斯洛和其他的行为科学家都认为,一个国家多数人的需求层次结构是同这个国家的经济发展水平、科技发展水平、文化和人民受教育的程度直接相关的。在不发达国家,生理需求和安全需求占主导的人数比例较大,而高级需求占主导的人数比例较小;而在发达国家,则刚好相反。在同一国家不同时期,人们的需求层次也会随着生产水平的变化而变化。

● 课堂讨论

1. 你喜欢的成功者有什么特征?
2. 你与你喜欢的成功者有什么差异?
3. 在一页纸上列出你的特质,总结自身优势,你适合创业吗?

4. 有分析指出,创业存在五大误区:(1)创业者必须比别人聪明;(2)创业者得有充足的资本;(3)创业者要先有好的构思;(4)创业必须不择手段;(5)创业者需要良好的教育背景。你对此有何理解?

● 思考题

1. 创业者都是什么样的人?
2. 创业者和大学生有什么联系?
3. 创业者有什么样的特质?
4. 你觉得自己能否成为创业者?为什么?

● 项目实践

请阅读下面的案例,结合“思考题”中的问题,完成对企业家刘永好的创业者案例分析,不少于500字。

案例:

民营企业家的代表——刘永好

1951年,刘永好出生于四川新津县。他小的时候家里非常贫穷,以至于在他20岁之前竟没穿过鞋子。1982年,正当绝大多数人还在抱着“铁饭碗”吃得有滋有味时,年过而立之年的刘永好毅然辞去了来之不易且令人羡慕的政府部门公职,同兄弟四人卖废铁、手表、自行车、黑白电视,凑足了1000元钱,下海自谋职业。当时,他选择的行当是别人不看好的农产品生产领域,他们从种植业、养殖业起步,创办“育新良种场”,开始了向土地要财富的道

路。刘氏四兄弟做出这样的抉择是很有胆量的。刘氏四兄弟大学毕业后都分配在国家单位工作,有着令人羡慕的舒适工作环境和稳定收入。在接下来7年的时间里,他们筹办起一家小良种场,专门孵化小鸡和鹌鹑。公司几经风雨,近乎绝望,兄弟四人曾经在“跳岷江”“逃新疆”“继续干”三条路中选择道路,最后咬牙选择了第三者。

1988年,刘永好出差到广州,偶遇广东农民排着长队购买泰国正大颗粒饲料,令他惊奇不已。他观看了饲料,索要了说明书,与排队客户摆起“龙门阵”。回到成都后,他向几位兄弟介绍生产猪饲料的前途。刘永好说,“四川是全国养猪大省,养猪是四川农村经济的重要来源。泰国正大的猪饲料动摇了我国落后的喂养结构,应该把目光放到更广大的市场上,去搞饲料、搞高科技全价饲料。”

于是,刘氏兄弟经过认真研究,决定放弃养鹌鹑而转产饲料,并做了详细的战略部署。刘氏兄弟将资金全部投入到这个项目中,并聘请30余名动物营养学专家重点攻关。1989年4月,公司自行研发的“希望牌”乳猪全价颗粒饲料问世,一下子打破了正大集团洋饲料垄断中国高档饲料市场的局面。1993年希望集团成立,刘永言为董事会主席,刘永行为董事长,刘永美为总经理,刘永好为总裁、法定代表。希望集团的诞生给刘氏兄弟的事业发展带来了无限生机。

当时,希望集团写的大字标语遍布广袤的城乡大地——“希望养猪富,希望来帮助。”刘氏兄弟喊出这样的口号不是没有道理的。那时候,刘氏兄弟踏进饲料行业,并已经专注经营了4年多,创业的辛苦已经尝遍了,经验当然也就丰富了。

邓小平同志南方视察讲话后,希望集团走出四川,先后在上海、江西、安徽、云南、内蒙古等二十几个省、市、自治区开展国有、集体、外资企业的广泛合作,迅速开拓了全国市场。1997年,正当成都的房地产业刚刚完成了第一轮开发的积累,开始对已有的产品进行检点与反省,并准备进入由卖方市场向买方市场转变的“微利”时代的时候,刘永好又一次抓住了机会,进入房地产业。

“在最高潮,大家认为最好的时候,我们反而没有做。当然,没有挣钱也没有被套,我们抓住谷底攀升的时机,我们还要随着曲线上升。”——当别人开始纷纷感到房地产这碗饭越来越难吃的时候,刘永好却意识到机会的存在。经过两年时间的论证,刘永好与房地产业的第二次握手取得了实质性成果,1998年新希望成立了自己的房地产公司,在成都买下418亩地,进行规模房地产开发。但对于精熟饲料业的刘永好来说,房地产开发毕竟是个全新的领域。刘永好坦言,“房地产是我不熟悉的,作为一个战略投资者,我需要了解熟悉房地产市场,逐步弄懂它。所以现在,我把本来用于打高尔夫球的时间用来把握房地产市场,这是个挑战。”幸好学习对于刘永好来讲并非难事,据说,他最成功的地方正是“学习”。

他把自己的时间一分为三,1/3用来处理新希望集团内部关键性问题,1/3用来跟一流人才打交道并建立各方关系,另外的1/3用来学习和研究企业发展问题。而这一方法是他出国访问时学习吸收国外企业家的经验得来的。

刘永好有个随身带笔和本子的习惯,凡找人谈话或接受采访,只要对方说得有道理,他

便记下来。正是这种勤奋与孜孜不倦的追求,使新希望的房地产开发再一次取得了成功,锦官新城一问世,首期开盘三天之内就销售了 1.4 亿元,创造了成都房地产的奇迹。

2000 年,美国《福布斯》评定刘永好、刘永行兄弟财产为 10 亿美元,列中国大陆 50 名富豪第 2 位。这位曾赤脚走路的创业者终于用他的勤奋和努力踩出了一条成功之路。

思考题:

1. 谈谈刘永好创业成功的外部因素,其中哪些是他个人的素质和能力?
2. 结合刘永好成功的案例,谈谈你觉得创业者应该培养和锻炼的素质、能力有哪些? 其中哪些是最重要的因素?
3. 有人说,“刘永好的成功是创业时赶上了当时的良好环境,现在情况不同了,如果他现在开始创业,不一定能成功”。对此你的观点是什么?

<http://www.neubooks.cc>