

模块一

创业教育

【教学目标】

1. 通过学习，能够理解创业教育的含义。
2. 通过学习，能够了解创业教育的发展状况与价值取向。
3. 通过学习，能够了解创业者及其素质。
4. 通过学习，能够熟悉创业个性特征测试。

创业名言：“今天的商场要以知识取胜，只有通过不断填充新知识，重视积累，才能厚积薄发，通往人生的新天地。”

——李嘉诚



项目一

创业教育与创业者

要点1 创业教育的概述

创业教育的概念来源于西方，20 世纪 80 年代末期传入我国。我国于 1999 年 1 月公布的《面向 21 世纪教育振兴计划》正式确立了创业教育的理念。但是对于创业教育的概念目前还没有统一的定论。本文认为对于高校大学生教育培养来说，创业教育是指满足大学生个性需求为前提，以符合时代发展需求为目标，以创业素质为基础，以课程教育和实践活动为基本模式，培养和提高大学生创业意识，使其具备未来创业过程中所应具备的知识、技能、能力及品质的教育和培养。

一、价值取向

从总体来看，创业教育的研究历史并不长，从创业教育概念的提出到创业教育理论的初步形成，至今创业教育研究被学术界和社会所认同，大概也就 20 年时间。在发达国家中，美国的创业教育是最活跃和发展最好的，并取得了显著成效。目前创业教育在世界其他许多国家的政府和高校已经广泛开展。德国、美国、法国、日本、韩国、澳大利亚、新加坡等国在实践和理论上都取得了一定的进展。美国的大学大多要建立大学的创业研究中心，至今已经有了 50 多个，包括巴布森、哈佛、麻省理工学院等著名大学和学院。与此相配合，全国设立若干创业研究基金会、出版专业杂志、专业书籍、举办世界性和全国性的创业研讨会等。

二、创业大赛

创业计划竞赛已发展为一种成熟的创业教育手段。美国的一些著名高校，如麻省理工学院、斯坦福大学等十多所大学每年都要举办这一竞赛。由创业计划直接孵化出的企业

中,有的在短短几年内就成长为年营业额数十亿美元的大公司。从某种意义上说,高校的创业计划竞赛已经成为知识经济时代美国经济的直接驱动力量之一。每年都有一些大赛的创业计划和创业团队被有眼光的高新技术企业以上百万美元的价格购买或聘用。再如,韩国大学中有个“创业同友会”形式,韩国媒体认为,大学生创办风险企业“正迅速成为一股潮流”。韩国大学生创办风险企业大致有两种方式:一是依靠学生自己组织的“创业同友会”创办,二是依靠各大学的“创业支援中心”。目前,韩国已有 25 所大学成立了这种中心。

要点2 国内外创业教育

我国创业教育理论研究虽然还处于起步阶段,但在创业教育的实践开展方面却发展得比较好。2002 年教育部确定了中国人民大学、清华大学、上海交通大学、武汉大学、西安交通大学等 9 所高校在全国率先进行创业教育试点工作,这些高校已经取得了一些成功的经验。创业教育首先在于培养大学生的自我就业意识,使他们有眼光、有胆识、有组织能力和有社会责任感,在毕业时做好创业的心理准备和知识准备。

一、挑战杯

“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛的成功举办已经在全国高校中掀起了创新、创业的热潮,产生了良好的社会效应。创业计划竞赛也是近几年风靡全球高校的重要赛事。大学生们纷纷借用风险投资的运作模式,相互组成优势互补的竞赛小组,围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念,以获得风险投资为目的,完成一份包括多方面内容的创业计划书,最终通过参加比赛、技术转让或成立公司等形式体现自身的创业价值。作为大学生科技活动的新载体,创业计划竞赛在培养复合型、创造型人才,促进高校产学研结合,推动国内风险投资体系建设方面发挥越来越积极的作用。

二、政府和社会支持

伴随各高校积极开展创业教育,各地政府和有关部门也为大学生创业教育的实践提供很多政策上的扶持和支持。如辽宁省沈阳市启动的“大学生零费用创业工程”设立20万元创业基金,在校大学生的项目经组织者批准后可以基地内自办公司,独立经营,独立核算。组织者免费提供办公设施以及配套服务,在资金和技术上给予支持等。广东省推出一系列鼓励大学生自主创业的政策,如规定凡高校毕业生自办企业的,工商行政管理部门要简化其审批手续,并给予不同程度的免税政策。山东省团组织联合企业、政府等部门,采取市场化机制,推出“青春创业行动”,联合有关部门为青年创业营造有利的政策环境;提供资金、技术、信息等方面的支持;提供培训,配备创业导师,提高青年的创业能力;提供跟踪服务,降低青年创业的风险。

案例

新东方在美国上市

2006年9月8日新东方在美上市,造就了俞敏洪这个新的亿万富翁。有人说他是中国最成功的老师,有人说他是一个纯粹的商人,把这两个角色结合在一起,俞敏洪这条路走得并不轻松。

作为国内最大的英语培训机构,新东方声名赫赫。十几年来,它帮助数以万计的年轻人实现了出国梦,众多莘莘学子借此改变了自己的命运。有人评价说,“在中国,任何一个企业都不可能像新东方这样,站在几十万青年命运的转折点上,站在东西方交流的转折点上,对中国社会进步发挥如此直接而重大的作用”。那就让我们进入他的创业历程。

失意的80年代

1978年,俞敏洪高考失利后回到家里喂猪种地。由于知识基础薄弱等原因,俞敏洪第一次高考失败得很惨,英语才得了33分;第二年又考了一次,英语得了55分,依然是名落孙山。那时俞敏洪并没有远大的志向,作为一个农民的孩子,离开农村到城市生活就是他的梦想,而高考在当时是离开农村的惟一出路。尽管生活条件比较艰苦,俞敏洪仍在微弱的煤油灯下坚持学习。功夫不负有心人,1980年,俞敏洪坚持考了三年后,最终考进了北京大学西语系。

在北大，俞敏洪是全班惟一从农村来的学生，开始不会讲普通话，结果从 A 班调到较差的 C 班。大三的一场肺结核又使俞敏洪休学一年，人也变得更加消瘦。1985 年，俞敏洪毕业留在北大成了一名教师。接下来是两年平淡的生活。中国随后出现的留学热潮，让俞敏洪也萌生了出国的想法。1988 年俞敏洪托福考了高分，但就在他全力以赴为出国而奋斗时，美国对中国紧缩留学政策。以后的两年，中国赴美留学人数大减，再加上他在北大学习成绩并不算优秀，赴美留学的梦想在努力了三年半后付诸东流，一起逝去的还有他所有的积蓄。

被逼下海

1991 年，俞敏洪被迫辞去了北京大学英语教师的职务，为了挽救颜面不得不离开北大，生命和前途似乎都到了暗无天日的地步。但正是这些折磨使他找到了新的机会。尽管留学失败，俞敏洪却对出国考试和出国流程了如指掌；尽管没有面子在北大呆下去，反而因此对培训行业越来越熟悉。离开北大后，俞敏洪开始在一个叫东方大学的民办学校办培训班，学校出牌子，他上交 15% 的管理费。这一年他 29 岁，他的目标是挣一笔学费，摆脱生活的窘境，然后像他的同学和朋友一样到美国留学。

俞敏洪说，最初成立新东方，只是为了使自己能够活下去，为了每天能多挣一点钱。作为一个男人，快到三十而立的年龄，连一本自己喜欢的书都买不起，连为老婆买条像样的裙子都做不到，无家可归，家徒四壁，自己都觉得没脸活在世界上。当时他曾对自己说：只要能赚到十万元钱，就一辈子什么也不干了。

到今天，新东方已成为中国最大的私立教育服务机构，在全国拥有 25 所学校、111 个学习中心和 13 个书店，大约有 1 700 名教师分布在 24 个城市。目前累计已有 300 万名学生参与新东方培训。新东方在美国纽交所上市后，俞敏洪身价已逾 10 亿元，其他董事会成员徐小平、包凡一、钱永强身价可能也将上亿。

新东方精神

新东方精神到底是什么？俞敏洪说，“新东方精神对我而言，是我生命一连串铭心刻骨的故事：是在被北大处分后无泪的痛苦，是在被美国大学拒收后无尽的绝望，是在被其他培训机构恐吓后浑身的颤抖，是在被医生抢救过来后撕心裂肺的哭喊；新东方精神对我而言，更是在痛苦之后决不回头的努力，在绝望之后坚韧不拔的追求，在颤抖之后不屈不挠的勇气，在哭喊之后重新积聚的力量。”他还认为，人活着须要有一种感觉，新东方

之所以被很多人接受，也是因为新东方有一种感觉存在，凡是来过新东方的人，都在新东方感觉到了一种活力、一种顽强和一种豁达。最后，“新东方走到今天，不在我的意料之中，因为最初只是为了糊口，招几个学生办个小小的补习班而已。新东方到了今天，我们就有了更多的期待，希望能够用自己的行为和思想，为中国学生做更多的事，为中国教育做更多的事，为中国未来做更多的事”。

【案例分析】

众所周知，新东方在短短不到 20 年的时间就发展成为国际性的大型教育机构。它的发展很值得我们学习，接下来准备从以下三方面来分析新东方的发展。

首先来分析新东方的组织结构发展的特点，以及这种组织结构发展模式在新东方成长中起到的作用。新东方在创立之初的时候用的是“大牌子底下的一群个体户，各显神通”的管理体制，他们依据“分封割据、收入提成”的方式各自把持一块业务，类似于作坊式的生产，但是这种体制子公司做得越来越大之后就会产生很大的弊端：在公司越做越大之后很多合伙人就会因为管理层次不够明确而只顾个人利益，不是像之前那样安于自己的分成，而是先顾自己的利润最大化，把新东方整体的品牌信誉置之身后。2004 年，新东方开始以现代企业制度来打造企业，建立起了董事会，有了制度框架下的决策层和管理层。新东方的新体制采用矩阵形式，这种形式依赖于横向和纵向的权利关系，并利用这两种关系把按职能划分的部门和按项目划分的各中心结合起来，组成一个矩阵模式。这样的体制能够让管理者和其下属的关系明朗化，没有责任所属不明的问题，之前产生的利益分配问题和管理责任的问题就得到了解决。

其次，2004 年新东方开始股权改革，到 2007 年新东方在美国上市，成为真正的股份制企业，这在新东方扩张成长中起到了关键作用。2004 年是新东方发展的分水岭，因为从这开始新东方到了蜕变的最后一步破蛹成蝶，这次改革使新东方提升到了一个新的层面——股份制，变成股份制就意味着可以上市，可以发售股票，从而可以拥有更高的知名度和更大的利益。这次蜕变之后，新东方完成了从个体户到合伙制，再到公司制、股份制的化蝶过程，上市之后不到两年的时间新东方就已经与美国教育考试服务中心（ETS）签订协议，成为中国惟一经 ETS 授权在其培训过程中提供托福模考产品——“托福在线练习”（TPO）的培训机构。



课后思考

1. 许多人在大学期间辍学创业，并且取得了巨大成功如比尔·盖茨、乔布斯等，你如何看待这个现象？
2. 你如何看待大学生创业和就业？

项目二

创业者的素质

要点1 创业者的概念

在有关创业（entrepreneurship）的研究中，存在以下两种对立的基本观点。

第一种观点是创业者是创造或建立任何新模式的企业的个人，即企业外部的创业者。Turgot（1766）区分了创业者和资本家的概念，他认为创业者以一种新的方式获得或组织生产要素以创造价值，而资本家只是“提供他需要的风险资金”。

第二种观点是创业者是革新者，即企业内部的创业者。Schumpeter（1934）认为“企业”是“新组合的运行”。所谓“新组合”，是：①新产品或产品的新品质的引进；②新生产方式的引进；③新市场的开拓；④原材料或半成品的新供应源的控制；⑤新组织结构的运行。而“创业者”是使新组合的自由体系不断地跨越障碍的革新者，而不仅仅是使已建成公司一成不变地运转的人。也就是说，创业者能将公司资源与远景导向相结合并对其负责，创业者不墨守陈规，而常常是变革其轨道的人，是那些有眼光、有能力、敢于冒险实现创新的人。正如美国经济学家 Drucker 认为，创业者是革新者，是勇于承担风险、有目的地寻找革新源泉、善于捕捉变化、对变化做出反应，并把变化作为可供开发利用的机会的人。

与 Schumpeter 的纯粹实用主义相似，Bruyat&Julien（2000）从构建主义角度对创业者定义进行了整合：①承认个体是创造新价值的一个重要或关键因素。从法律意义上来说，不只是只有创业者通过创建企业或某种革新为社会创造了新价值。他们只是创造了大部分新价值，是经济体系合理运转的必要条件；②认为个体不是自动对环境刺激做出反应的机器。他们有能力学习和创造，有能力自我实现，因此，不管环境是提供了机遇还是设置了阻碍，他们都有行动的自由；③环境中的资源促进了一个地区的创业者数量的增加。

综上所述，创业者是处于相对公平竞争的市场环境下的，通过他们自己或者他们领导的团队的一系列自由市场行为，创建一个新企业或整合固有的资源而对现有企业进行革新，从而为社会进步、经济发展、企业成长和个人财富做出贡献，在整个过程中创造大部

分价值的，具有个人主动性、创造性、学习能力以及能够反作用于环境的个体。

要点2 创业者是集合概念

创业者需要具备以下素质：创业意识、创业心理品质、创业能力、竞争意识、创业精神。创业者是一个素质集合概念。

一、创业意识

创业意识，创业者必须具备自我实现、追求成功的强烈的创业意识，它包括与创业有关的需要、动机、兴趣、理想、信念和世界观六个因素。创业意识集中表现了创业素质中的社会性质，支配着创业者对创业活动的态度和行为，并规定了态度和行为的方向、力度，具有较强的选择性和能动性，是创业素质的重要组成部分，是人们从事创业活动的强大内驱动力。强烈的创业意识，可以帮助创业者克服创业道路上的各种艰难险阻，将创业目标作为自己的人生奋斗目标。

案例

飞出来的“孔明灯大王”

刘鹏飞，2007年从江西九江学院毕业，许多同学都在为工作而发愁，但刘鹏飞却已成竹在胸。一毕业，他就毫不犹豫地踏上了开往义乌的火车。当时，他身上除了一些必备物品外仅剩5元钱。为了填饱肚子，同时也为了锻炼自己的工作能力，他决定先去找工作。辗转奔波，终于在一家公司做了一名外贸销售员。一个月后，刘鹏飞拿着1400元工资，毅然决然地辞职了。当时就有很多同事劝他不要辞职，因为在外边找工作也不容易，不要一时头脑发热而做错事。但是刘鹏飞却坚定着他的创业之路，丝毫不为之动摇。

在坚定了自己的创业决心后，刘鹏飞拿着交完房租剩下的仅有的800元就开始了自己的创业之路。跟别的创业者不同，他没有经验和资金，有的只是创业的决心、激情和勇敢，于是就那样大胆地踏上了创业的道路。当然，他的创业之路并不是一帆风顺的。辞职一个多月了，始终没有找到合适的项目。这才约朋友去公园散散心，没想到却意外看到了

孔明灯，一开始只是觉得好奇，就准备买一个。第二天一大早，刘鹏飞就跑到义乌小商品批发市场买孔明灯。令他没有想到的是，偌大的小商品市场竟然没有几家销售孔明灯的。逛了整整一天，才好不容易淘到了一盏孔明灯。在义乌这个号称全球最大的商品批发市场中却只有几家在销售孔明灯，这个发现让刘鹏飞欣喜不已。后来他又对孔明灯做了进一步的调查，了解到了孔明灯市场竞争小，而且潜力巨大，有着丰富的文化内涵，并且收益也比较快。说干就干，从小商品市场回来的第二天起，刘鹏飞就开始认真地设计起他的孔明灯网站来。只要网上有人下订单，自己就先去市场批发回来，然后再转手卖出去。刘鹏飞的想法，得到了女朋友的支持。两人从小商品市场买了 100 多个孔明灯。果然不出所料，在依靠着网上的平台，义乌的市场资源和女友的支持和帮助下，刘鹏飞在第一个月就赚了几千元钱。从此以后，刘鹏军更加努力地寻找客户，短短的半年就积攒了 6 万元的存款。

经过这件事情后，刘鹏飞开始打算自己建一个工厂。在研究了孔明灯的材料，制作工艺之后，并且早在半年前，刘鹏飞就让哥哥去学孔明灯的制作技术，众多条件具备，短短的一个月，从建厂到生产，刘鹏飞就保质保量地完成了订单所需要的全部孔明灯，一下子就赚了近 10 万元。这更加坚定了他的创业决心。后来，刘鹏飞的女朋友和好朋友吴道军先后辞去工作，加入了刘鹏飞的公司。刘鹏飞负责销售和生产、女朋友负责外贸、吴道军负责采购。三个人合作默契，短短半年时间，销售额就达到了 300 多万元。2009 年，刘鹏飞又先后推出了荷花灯、水灯等工艺灯具，产品远销欧洲许多国家，这也为他迅速积累了数百万元资产。

【案例分析】

首先他有着很大的创业决心，一直很坚定地走着自己的创业道路。当其他同学在为就业忙碌时，他就到了义乌去寻找自己的创业项目。当他在义乌找到了一份足以谋生的工作时，却干了一个月后毅然辞职去创业，这些都表明他有着坚定的创业决心。这除了他的家庭背景有一部分关系外，很大一部分是由他本身的性格所决定的，他有着一种勇敢奋进、不甘平庸的品质和年轻人应有的激情与活力。这些都是一个成功创业者的最基本的条件和基础。

其次，在项目的选择上，选择了孔明灯这个传统的项目。可能这有悖于一些传统的创业成功经验，例如创业选择的项目最好是高科技产品，创新型技术产品，等等，而是这样一种中国传统的小商品，可能是一些人想不到的或者是不注意不屑于去想的，但正是因为

这一点，抓住了别人想不到的，又没有多大成本资金投入的项目而抢先进入了这个市场，从而取得了别人所得不到的成功。同时选择孔明灯这个项目也并不是他的心血来潮，而是做了前期的社会调查和搜集了许多相关方面的资料，在充分了解了孔明灯的市场供应和市场需求之后，而做出的一个深思熟虑的决定。这充分说明大学生创业在选择创业项目时，并不是根据自己的一时兴趣和冲动而做出的选择，而是要经过多方面的考察和研究，在了解相关的市场信息之后才能做出的决定。而且项目的选择对于创业的成功与否也起着至关重要的作用。选择一个正确的项目，一个符合自己的专业知识和一个有着市场前景的项目是成功创业的前提和基础。所以当我们在创业时，首先应该明确自己的创业项目，明确自己的创业方向。

二、创业心理品质

自主创业就等于是一个人去面对变化莫测的激烈竞争以及随时出现的需要迅速正确解决的问题和矛盾，这需要创业者具有非常强的心理调控能力，能够持续保持一种积极、沉稳的心态，即有良好的创业心理品质。它包括独立性、敢为性、坚韧性、克制性、适应性、合作性等方面，反映了创业者的意志和情感，在很大程度上决定了创业者能否成功

案例

从大学时代的创新思维到世界 500 强——联邦快递创业之路

联邦快递（Federal Express）公司成立于 1973 年，全球总部设在美国的田纳西州孟菲斯，另在中国香港、加拿大安大略、多伦多和比利时布鲁塞尔设有区域总部。目前，联邦快递在全球拥有 148 000 名员工，拥有大约 1 200 个服务中心，超过 7 800 个授权寄件中心，435 000 个投递地点，45 000 辆货运车，662 架货机，服务机场覆盖全球 365 座大小机场，服务范围遍及全世界 210 多个国家，日平均处理的货件量多达 330 万份。

联邦快递以其无可比拟的航空路线权以及强固的信息技术基础设施，在小件包裹速递、普通递送、非整车运输、集成化调运系统等领域占据了大量的市场份额，成为全球快递运输业泰斗，并跃入世界 500 强企业。

联邦快递公司的创立者、总裁弗雷德·史密斯的父亲是位企业家，创立了一家经营得很好的巴士公司。20 世纪 60 年代，弗雷德在耶鲁大学读书，他撰写过一篇论文，提出一

个超越传统上通过轮船和定期的客运航班运送包裹，建立一个纯粹的货运航班，用以从事全国范围内的包裹邮递的设想。这是一个开创性的创业设想。弗雷德在论文中提出，在小件包裹运输上采纳“轴心概念”理念，并利用寂静的夜晚通过飞机运送包裹和邮件。可是他的老师并未认可这个创新理念，这篇论文只得了个 C。

毕业后弗雷德曾在越战中当过飞行员，回国后他在可行性研究基础上，把从父亲那里继承的 1 000 万美元和自己筹措的 7 200 万美元作为资本金，建立了联邦快递公司。田纳西州的孟菲斯之所以被选择作为公司的运输中央轴心所在地，首先，孟菲斯为联邦快递公司提供了一个不拥挤、快速畅通的机场，它坐落在美国中部地区；其次，孟菲斯气候条件优越，机场很少关闭。正是由于摆脱了气候对于飞行的限制，联邦的快递竞争潜力才得以充分发挥。

【案例分析】

实践证明，弗雷德的“轴心概念”将货物集中于转运中心后再出货的经营构想，的确能为小件包裹运输提供独一无二的、有效的辐射状配送系统，是联邦快递创业成功的关键因素。弗雷德的出奇之处不仅在于小件包裹运输采纳“轴心概念”的营销模式创新，更在于他能够把人们忽略的时间运用起来，把本来是低谷的时段变成一种生意的高峰期。

成功的选址也许对其安全记录有着重大贡献，在过去的 40 多年里，联邦快递从来没有发生过空中事故。联邦快递的飞机每天晚上将世界各地的包裹运往孟菲斯，然后再运往联邦快递没有直接国际航班的各大城市。虽然这个“中央轴心”的位置只能容纳少量飞机，但它能够为之服务的航空网点要比传统的 A 城到 B 城的航空系统多得多。另外，这种轴心安排使得联邦快递每天晚上飞机航次与包裹一致，并且可以应航线容量的要求而随时改道飞行，这就节省了一笔巨大的费用。此外，联邦快递相信：“中央轴心”系统有助于减少运输上的误导或延误，因为从起点开始，包裹在整个运输过程都有一个总体控制的配送系统。

三、创业能力

全面的创业素质能力是一种特殊的能力，它由决策能力、经营管理能力、专业技术能力与交往协调能力组成，影响着创业活动的效率和创业的成功。

1. 决策能力

决策能力是创业者根据主客观条件，因地制宜，正确地确定创业的发展方向、目标、战略以及具体选择实施方案的能力。决策是一个人综合能力的表现，一个创业者首先要成为一个决策者。创业者的决策能力通常包括分析、判断能力和创新能力。

2. 经营管理能力

经营管理能力是指对人员、资金的管理能力。它涉及人员的选择、使用、组合和优化；也涉及资金聚集、核算、分配、使用、流动。经营管理能力是一种较高层次的综合能力，是运筹性能力。

3. 专业技术能力

专业技术能力是创业者掌握和运用专业知识进行专业生产的能力。专业技术能力具备很强的实践性，要在实践中摸索，并逐步提高发展和完善。创业者要重视创业过程中专业技术方面经验的积累和职业技能的训练，对于书本上介绍过的知识和经验在加深理解的基础上予以提高、拓宽；对于书本上没有介绍过的知识和经验要探索，在探索的过程中要详细记录、认真分析，进行总结、归纳，上升为理论，形成自己的经验特色。

4. 交往协调能力

交往协调能力是指能够妥善的处理与公众（政府部门、新闻媒体、客户等）之间的关系，以及能够协调下属各部门成员之间关系的能力。创业者应该做到妥当地处理与外界的关系，尤其要争取政府部门、工商以及税务部门的支持与理解，同时要善于团结一切可以团结的人，团结一切可以团结的力量，求同存异共同协调的发展，做到不失原则、灵活有度，善于巧妙地将原则性和灵活性结合起来。

案例

王均瑶，1966年9月15日出生在浙江省温州市苍南县大渔镇，温州人的商业眼光在他身上一览无遗。“资源可以无中生有。”王均瑶说。某种程度上，均瑶集团的成功，部分是出于王均瑶的“不安分”的气质。

1991年，一句玩笑改变了王均瑶的生活。那时他只是一个在湖南长沙讨生活的温州小商人。1991年春节前夕，王均瑶赶回家过年因买不到火车票，就与几位朋友从长沙包了一辆豪华大巴回温州。在车上，他无意中说了句汽车太慢了，同行的一位老乡便挖苦

道，飞机快，你坐飞机回去好了。说者无意，听者有心，这句别人听后就作罢的“笑话”却让王均瑶琢磨起来：是啊，能包车、包船，为何不可以包飞机？

敢想的王均瑶也敢为。于是春节刚过，王均瑶便带着奇想斗胆跨进了湖南省民航局的门槛。他先向民航局的领导询问，为何不开通温州至长沙的航班。对方告知，温州机场是新建机场，这条航线客源尚不足，开了要亏本。王均瑶不相信，他知道有1万左右的温州人在长沙做生意。他知道，温州人不仅把时间看做金钱，还把精力消耗列为一项经营成本。比如，往返长沙备受旅途之苦，就是一项不小的经营成本开支。如果乘飞机走这条路线，虽然机票是一项高成本，但把时间、旅行费用、精力消耗等因素并在一起考虑，其综合成本反而比坐长途火车再转长途汽车低得多。因此，他认为在长沙经营的温州人一定看好这条空中走廊。基于这种分析，他大胆地抛出一句惊人之语：我要承包这条航线！湖南民航局的人听罢，认为王均瑶简直是异想天开。

但王均瑶不气馁，他恳切地说，你们考虑的核心问题是经营风险。这个险我来冒。我先把几十万元钱押给你们，等于每次先付钱，后开飞。我不押钱就不飞，这样你们就“旱涝保收”了。这句话着实打动了对方的心。包机的突破口就从这里打开了。尔后，双方的合作就在这个“先付钱、后开飞”的支点上一步步活转起来，最后，双方达成了共识。跑了无数个部门、盖了无数个图章后，温州至长沙的包机航线终于开通。

1991年7月28日，一架“安24”型民航客机从长沙起飞，平稳地降落于温州机场。25岁的王均瑶首开中国民航史私人包机的先河，承包了长沙至温州的航线，成为中国私人包机第一人，并创办了中国第一家民营包机公司——温州天龙包机有限公司。这次跳跃还意味着中国的民营经济首次介入国家专控领域。1992年，王均瑶组建国内第一家民营包机公司，至今开通50多条包机航线。然而由于国内民航业是较为特殊的、垄断性的、半军事化的行业，王均瑶的民间包机经营业务在客观上也受到很大的限制，在许多方面很难掌握经营的主动权，从而一度导致经营亏损。

面对出现的问题，王均瑶没有动摇，一方面他不断地调整经营策略，开始了以地面（产业）养空中（产业）的探索；另一方面他积极开始了“当家作主，入组航空”的攻坚行动。王均瑶抓住武汉航空公司改制的机会，开始与“武航”“东航”及武汉市政府所属的武汉高科集团公司进行合作接触。

“武航”改制重组，是一块“空中肥肉”，争相入股者趋之若鹜。在这梦寐以求的重大商机面前，王均瑶与公司副总裁王均金为之倾注了满腔的心血。他们频频往返于北京一上

海—武汉—温州之间，向国家民航总局与武汉市政府以及“东航”“武航”恳切表达自己的入股心愿，并充分宣传自己的合作优势。

功夫不负有心人。均瑶集团终于靠着其 10 年来积累的航空经营经验和“近水楼台先得月”的优势，赢得了“武航”、国家民航总局与武汉市政府的信任。为了表达自己的诚意和决心，四方合作意向甫定，王均瑶就像 10 年前为争得“包机权”而果断地先向湖南省民航局汇进几十万元“保证金”一样，即向“武航”打入首批 5 000 万元入股资金。由此，参股之事“一锤定音”，王均瑶稳操了入主民航垄断业的胜券。

【案例分析】

在商品贸易中，工业品占绝对多数，不了解产品的性能、生产制造情况，就很难保证在贸易中得到收益。工科学习不仅可以培养知识技能，而且能帮助建立一套严谨求实的思维体系。清楚的推理分析能力，脚踏实地的工作态度，正是经商所需要的。王均瑶虽然很早就辍学但是他广泛接触商业领域，这些知识在他后来的商业活动中发挥了举足轻重的作用。

在市场经济下，一切经济活动都通过商业活动来实现，不了解经济规律，不学习经济学知识，就很难在商场立足。在准备包机前，王均瑶掌握了经济学的基本知识，搞清了影响商业活动的众多因素，还认真学习了有关法律和微观经济活动的管理知识。几年下来，他对会计、财务管理也较为精通，在知识上已完全具备了经商的素质，为创立民营航空公司做了铺垫。

经商必须有很强的人际交往能力，要想在商业上获得成功，必须深知处世规则，善于与人交往，建立诚信合作关系。这种开拓人际关系的能力只有在社会工作中才能得到提高。在环境的压迫下，王均瑶养成了强烈的自我保护意识，由稚嫩的热血青年成长为一名老成、处变不惊的商人，并结识了各界人士，建立起一套关系网络，为后来的发展提供大量的信息和便利条件。

时机成熟后，应果断决策，切忌浪费时间，应抓住契机实现计划。可见，王均瑶的举措体现了他强大的创业能力、决策力、经营管理能力、专业技术能力和交往协调能力。

四、竞争意识

人生即竞争，竞争本身就是提高，竞争的目的只有一个——取胜。随着我国社会主义市场经济从低级向高级发展，竞争越来越激烈。从小规模的分散竞争，发展到大集团集中

竞争；从国内竞争发展到国际竞争；从单纯产品竞争，发展到综合实力的竞争。因此，创业者如果缺乏竞争意识，实际上就等于放弃了自己的生存权利。创业者只有敢于竞争，善于竞争，才能取得成功。

案例

既生瑜何生亮

正泰集团公司董事长南存辉和德力西集团董事局主席兼总裁胡成中曾是同班同学，在1984年合伙开办工厂。1991年，两人友好分手，创办了之后成为中国低压电器行业排名前两位的企业——正泰和德力西，他们就是南存辉和胡成中。作为中国第一代民营企业家，在过去的30多年中，以及在未来的日子里，南存辉和胡成中将一直讲述着创业伙伴分手，各自创出一片天地，既竞争又合作的传奇。

裁缝和修鞋匠的合作

1984年7月，“求精开关厂”在温州乐清县柳市镇成立了，创办者是胡成中。不久后的1985年，胡成中邀请南存辉成为了他的合伙人。两人走到一起的原因很简单，首先是相互熟悉，彼此有深入的了解。此外，胡成中擅长销售，负责“主外”，需要一位懂生产的人“主内”，南存辉是最佳的人选。在当时，柳市镇已经诞生了众多的电器厂家，大部分都属于家庭作坊式的工厂，走的是“低质低价”的路线，产品质量比较低劣。“求精开关厂”则与众不同，一开始就很注重质量。为了保证产品质量，南存辉跑到上海，请来了一些国营电器厂的退休工程师作为技术指导。1986年8月，求精开关厂投资建立了温州第一个热继电器试验室。1988年1月，求精开关厂又领取了温州第一张国家机电部颁发的生产许可证。1989年，质量低劣的柳市低压电器遭到全国的抵制，一些单位门口甚至挂出了“温州电器推销员免进”的牌子。1990年，国家六部一委派出工作组进驻柳市，专查“假冒伪劣”，很多电器厂家纷纷落马。但检查组来到求精开关厂时却眼前一亮，没想到柳市居然有一家领取了生产许可证、有自己品牌、质量过硬的低压电器生产厂家，给予了充分肯定。温州、乐清两级政府也当即决定，将求精开关厂作为重点扶持对象。当其他电器厂家猛然醒悟，开始大打质量牌的时候，求精开关厂已经抓住先机，遥遥领先。

分手：“两个都是想当老大的人”

1990年，南存辉和胡成中进行了第一次“分家”，双方共用一个厂名，一堵墙隔开两

个车间，各自生产，打同一牌子销售。当时，求精开关厂的总资产是 200 多万元，年产值已经达到了 1 000 多万元。经过一年的尝试，发展势头都不错，双方决定正式分开。

分手似乎是注定的。到现在，应该说两个企业分开以后，在同行业当中发展得还是不错的，属于前茅的。南存辉则表示，“大家走到一起是缘份，假如不能走到一起也是缘份，有些东西不能勉强，尤其是价值观。利益多一点少一点无所谓，关键就是价值观，假如说观念不一样想法不一样，一定要把它们揉在一起，那是非常痛苦的。而且价值观也没有对错，你怎么想都可以，怎么干都行，至于怎么干，到最后的话还是以成败论英雄”。

正泰和德力西的“斗法”

1991 年，南存辉成立了温州正泰电器有限公司，胡成中成立了乐清德力西电子元件厂，两人正式分道扬镳。20 世纪 90 年代是低压电器民营企业的黄金年代，它们抓住了国家电网改造的契机，迅速壮大。和国营企业相比，民营企业灵活而具有吃苦精神，这让它们无坚不摧。在柳市，逐渐形成了低压电器的产业集群，以国有企业为主的六大低压电器生产基地没落了，而柳市则获得了“中国低压电器之都”的美誉。

1996 年之前，德力西一直走在正泰的前头。南存辉进行了股权结构改制，让自己的股份一再稀释，凭借稀释家族股权，让更多股东（企业）加盟的方式，正泰进行了快速扩张，在 1996 年，其销售额首次超过德力西。1996 年之后，正泰和德力西的发展轨迹也体现了两人性格和价值观的差异。正泰一直很专注，虽然在 1996 年曾短暂尝试过多元化经营，但在交了三四百万元学费后，南存辉很快收手，并定下规矩：不熟悉的不做；行业跨度太大、没有优势的不做；要多元化也是同心多元化。德力西从 1998 年开始走上了多元化的道路，逐渐进入再生资源、房地产、物流等领域。也许是多元化拖累了德力西，此后，它和正泰的距离逐渐拉远，使正泰成为了低压电器行业毫无争议的老大。

2006 年 12 月，德力西和全球 500 强企业法国施耐德电气成立了合资公司。此前，施耐德一直想和正泰合作，因为南存辉始终坚持品牌的主导权和控制权，两家企业谈了十多年都未谈成。2010 年 1 月，正泰在上海证券交易所成功上市，成为中国第一家以低压电器为主业的 A 股上市公司。南存辉和胡成中的“斗法”还在延续。如何看待两人的竞争关系？胡成中认为既有竞争又有合作，是战略联盟的伙伴关系：“这个合作，目前来讲是价格上面，大家不要竞相压价，提高质量，如何从效益最大化，向价值最大化去进取。”南存辉认为，有一个德力西在正泰身边，正泰在那儿不敢睡觉，有个正泰在德力西身边，他们也不敢睡觉，两者在不断地比赛。

五、创业精神

创业精神是一种天赋，代表了一批优秀的创业者，就好比温州人的四千精神：走遍千山万水，吃遍千辛万苦，说尽千言万语，想尽千方百计。正是有了这样的精神，温州人才能在这么短的时间内，取得改革开放以来的巨大成就。

案例

千里之行，始于“足”下

1998年，刘尊众主动从单位下岗，想要自己创业，可是究竟干什么好呢？偶然的機會，刘尊众看到一个脚病修治班。当时西安几乎还没有一个专门修治脚病的地方，而老百姓的脚有了病也只能到路边小摊寻求治疗，正是瞅准了这一市场空白，刘尊众决定去学修脚。由于受到传统文化的影响，干修脚一般人瞧不起，没有人愿意学，他就很高兴。为什么？大家都不愿意学，那么将来就业的人就少，竞争就不会太激烈。于是，大学毕业的刘尊众报名参加了脚病修治班，然而，他万万没想到，他的这一决定在家里掀起了轩然大波。

当时他父亲是厂里的秘书，知道以后，非常愤怒了，把家里能砸的东西全砸了，说宁可把我腿给剁了，我养你一辈子，我也不要你给我出去丢人现眼。

是啊，一个大学生，放着好好的工作不干，偏要下岗学修脚，究竟这刘尊众想干什么啊，是想标新立异出名？还是哗众取宠？一时间，众说纷纭。还有许多人说风凉话，说我干不成，说刘尊众是个啥啊，他能干个狗屁。当时我就冲这句话，我就要干点成绩出来，我不能你们说我不行那我就干不行。

虽然大家都不看好这个行业，但刘尊众还是下定决心要学修脚，可是来到报名的地方，身无分文的他才发现自己连报名费都交不起。这俗话说，一分钱难倒英雄汉，难道真的就这样放弃吗？

万般无奈，当时我就去一个血站去卖血，里边的阿姨对我有误解，误以为我好逸恶劳，就很瞧不起，我就把我的情况简单讲了一下，说完之后，阿姨说了这样一句话，我答应你今天卖血，但是你答应我，这是你今生今世第一次卖血，也是最后一次卖血。拿着卖血得来的120元钱，刘尊众交了报名费，又用一元钱买了5个馒头。当时一口气我吃下去4个，因为当时吃干馒头对我来说都是一种奢侈。

我们当时练习基本功的时候，不是需要筷子吗？1块5毛钱可以买100双，我没钱，