



创新创业教育系列丛书
2018年度国家出版基金资助项目

大学生 创新创业 基础

DAXUESHENG CHUANGXIN
CHUANGYE JICHU

主 编 © 吴晶鑫 凌邦如

 国家行政学院出版社
NATIONAL ACADEMY OF GOVERNANCE PRESS

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

大学生创新创业基础 / 吴晶鑫, 凌邦如主编. — 北
京: 国家行政学院出版社, 2018.10 (2024.3 重印)
ISBN 978-7-5150-2250-5

I. ①大… II. ①吴… ②凌… III. ①大学生—职业
选择—教材 IV. ① G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 229514 号

书 名 大学生创新创业基础
DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE JICHU
作 者 吴晶鑫 凌邦如 主编
责任编辑 左婷婷
出版发行 国家行政学院出版社
(北京市海淀区长春桥路 6 号 100089)
电 话 (010) 82937726
经 销 新华书店
印 刷 河北鹏润印刷有限公司
版 次 2018 年 10 月第 1 版
印 次 2024 年 3 月第 2 次印刷
开 本 185 毫米 × 260 毫米 1/16
印 张 20
字 数 497 千字
定 价 69.00 元

本书如有印装问题, 可联系调换。联系电话: (010) 68929022



每次开始讲授创业课程，我都会问同学们这样一个问题：“你们觉得创业能力是可以学习的吗？”一开始，台下一片沉寂。过一会儿，大家开始交头接耳。有些同学认为可以学习，这就是他们来上课的原因。但过不了多久，总是有人会说大多数人的看法，创业能力是天生的，你要么注定成为创业者，要么注定不会成功。接下来，这个代表大多数人观点的同学便开始滔滔不绝地讲述自己的理由。

老实说，换成 3 年前的我，恐怕也和这些同学观点一致。但时过境迁，现在我知道创业能力是可以学习到的。纵观理查德·布兰森、史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、任正非、马云、马化腾和其他如雷贯耳的创业者，他们似乎毫无共同点，一个个都出类拔萃，迥异于常人。但实际上，他们的成功归根到底是因为开发出了伟大的产品，而不是具备什么特殊的天赋。学习创业，不是让你去学那些成功的创业者本身，而是去学习他们的精神、他们的思想、他们的情怀，以及他们是怎样为社会创造了价值。

2015 年，是我国全面深化高校创新创业教育改革的元年。“大众创业，万众创新”的号角吹遍了中华大地，北京中关村的“车库咖啡”、深圳华侨城的“柴火空间”和上海徐汇区的“新车间”等迎来成群结队的参观考察团。仿佛一夜之间，校园内外各种环境优美的创客咖啡、功能齐全的众创空间，以及配套完善的创业园等如雨后春笋般涌现。“创客”“创业者”成为这个时代的“宠儿”。在这股浪潮中，所有人都被一股无形巨大的力量推动着。

我所就职的贵州商学院，地处“中国避暑之都”、山地公园省贵州省省会贵阳市，是贵州省培养现代商贸流通业、服务业应用技术型人才的基地，作为一所有 70 年商科办学历史的学校，商科文化底蕴厚重，被社会誉为“黔商摇篮”。2014 年 12 月，学校的“创新创业育成中心”落成，面向全校师生开展创新创业能力训练、赛事活动组织、校企协同创新、创业项目孵化、创业事务代理及企业项目育成等“一站式”服务，搭建校内外、企事业单位与师生创新创业团体的合作交流平台，整合各类社会优质资源促进师生创新创业发展。2015 年 4 月，创新创业育成中心全面

升级为创客孵化器——“黔青梦工场”，被纳入首批科技部国家级科技企业孵化器管理支持体系，是贵州省科技厅首批授牌的省级“众创空间”，省工商局授牌的“贵州省大学生微型企业创业孵化培育基地”，也是团省委授牌的“贵州青年创新创业示范园”。前来指导、参观、调研的各级领导、兄弟院校、记者络绎不绝。然而，在光环背后，许多现实问题接踵而来。高校开展创新创业教育不应该仅仅是孵化平台建设，更为重要的是将创新创业教育融入人才培养的全过程。“创业可以教吗？”“创业谁来教？”“创业如何教？”“创业教什么？”“从何开始？”

带着这些疑问，我便独自踏上了双创教育探索的旅程。幸运的是，这一路我遇到了许多为我引路，帮助我成长，与我并肩前行的老师和同学们。也让我深刻地体会到，教育不应该是灌水，而是点火。创业教育则更像是在“放火”，先燃起来的不应该是学生，而是教师。从此，一个崭新的世界为我敞开了大门。

2015年11月，我有幸参加了美国百森商学院在中国深圳举办的创业师资培训班，由教学总监、《如何教创业》的作者、著名的海迪·M. 内克教授为我们授课。5天的课程，从早到晚，甚至通宵，全程烧脑，简直是“惨无人道”的魔鬼训练营。培训中，提到最多的词就是“反思”，从游戏中反思、从行动中反思、从分享中反思。创业教育首先是教育，是关于人的培养，既然创业是一种实践，那么创业教育必然是基于实践的体验式学习，在学习的过程当中，实现人和团队的共同成长。迷雾渐渐散去，11月鹏城的夜晚，凉风习习，我仰望着璀璨的星空，内心却无比的火热。因为我知道并且坚信，未来不再是预测的，而是我们共同创造的，面对未知、复杂、变化的世界，我不再感到害怕，我们的学生、我们的课堂、我们的大学会因我们的改变而改变。

A person who is constantly looking for new ways, new resources, new peers and potential mentors to learn new things.

“痛苦像一把犁刀，它有时会割破你的心，使热血和眼泪流淌，同时，也会开掘出你生命的新的水源。”改变不是轻描淡写的“微整形”，而是脱胎换骨的“重新做人”。在我国高等教育的发祥地——厦门大学教育研究院访学期间，于我而言这不是一次简单的“加法—提升”，是人生的一次“减法—归零”。十年的工作经历，形成的思维定式，不是一朝一夕可以改变的。创业之所以困难，就在于它是一条不同于以往我们熟悉的道路，它是一条新的、未知的路。既然选择了远方，便只顾风雨兼程，从行动开始，从改变自己开始。经过一年的沉淀和学习，我将过去较为分散的工作进行了结构化整理，结合高等教育和创业教育的基本原理，形成了在学校开展创业教育的一些想法和思路，并开始积极地展开行动和验证。

2016年，回到学校，我重新踏上新的职业征程，运用创业思维开展创新创业学院的创建实践。首先，我将学习心得、研究成果、培训资料毫无保留地分享给领导和同事，并想方设法邀请他们一起参加各类论坛、培训、会议，开始影响身边的人。其次，在学校挖掘各个部门、学院那些热情主动、专业扎实、专研教学方法优秀青年教师组建教学团队，以面向全校学生开设的大学生创新创业基础必修课为载体，通过线上微信群、线下课程研讨会进行多次沟通、交流和讨论。接着，我们结合学校的实际，将在外所学的课程体系进行了应用、开发和创新，并迅速投入教学实践。

通过学生们的反馈，教师们的共创，课程不断迭代。紧接着，越来越多的老师加入到我们的团队之中，课程团队现有来自财务管理、人力资源、艺术传媒、思想政治、管理科学等各个专业学科的 20 多名青年教师。在不同的学术背景、思维方式、兴趣爱好的碰撞与交融下，大家积极贡献自己的智慧和资源，并将基于实践的创业教学法和创业思维应用到自己的专业课堂中、学生思想教育工作中、教务管理中甚至家庭教育之中。“星星之火可以燎原”，在之后的实践中，我们申请的创新创业类精品课程、平台建设、团队能力提升等项目顺利通过各类立项，获得经费保障；社会各界、企事业单位纷纷前来洽谈合作，在众创空间的基础上，探索协同创新育人模式，并成为全省众创空间战略联盟秘书长单位，整合全省众创空间资源。组织学生参加了由南京大学国际创新创业学院举办的“国际精益创业夏令营”活动，这帮脑洞大开的“熊孩子”回到学校立即申请创办的学生社团“ADO 爱创空间”，将全校喜欢“搞事情”的同学召集起来，在校内自主开展了丰富多彩的创新类实践活动，营造了浓厚的创新文化氛围。基于效果推理理论的创业思维正在贵州商学院如火如荼地应用，学校的创新创业教育生态系统也在悄无声息地自然形成。

Everyone wants to live on top of the mountain, but all the happiness and growth occurs while you're climbing it.

2016 年，我们在学校举办了具有国际规格和较高学术层次的“2016 创业教学法国际论坛暨创业师资培训”。来自美国圣地亚哥州立大学、上海理工大学国际教育学院（英国）、新加坡南洋理工大学、埃里克森国际教练学院（加拿大）、香港城市大学、南京大学等 50 多所高校 120 余名专家学者集聚我校开展学术交流，共话国内外最新创新创业教育研究和实践成果。我们的课程也在不断迭代中将百森的创业教育、斯坦福的设计思考、英国的创新创业教学法、埃里克森的教练技术等融会贯通，更结合中国高校的实际进行了应用创新，自成一派。2017 年，我们组织了青年大学生们紧贴地方经济社会发展，走进乡村，扎根土地，结合自身所学，开展了文化创意、全域旅游、现代农业、户外运动、特色民宿、乡土电商等方面的乡村建设创业实践。并在学校举办了全省首届“创在乡土”青年发展论坛，邀请政府、企业及省内外知名乡土创客到校分享，搭建弘扬乡土创客文化、厚植家国情怀、展现当地青年干事创业精神的合作交流平台。从而，结合实践探索符合学校教育发展实际的“乡土创客”人才培养模式。

这一路上，通过创新创业教育平台我认识了许多来自国内外创业领域优秀的专家、学者、教师和企业家人。他们热爱生活、简单纯粹、精益求精、有着强烈的使命感和责任心，自带光环，能量满满。他们给予了我真诚的支持和无私的帮助，也让我懂得，错过你的人，越奔跑，会越渺小；而并肩往前的人，越奔跑，会越美好。创业思维只有在创业的实践和行动中才能体现，作为创业教育工作者，要在不断的教育实践和行动中加以巩固和应用，这样才能成为一名真正的“创业型教师”。

Passion of entrepreneurship education leads our journey long and sweet.

经过两年 4 个学期的教学实践，课程经过了 4 次迭代更新。2017 年底，在总结众多教材资料的基础上，我决定启动课程教材建设任务，打破长期没有合适教材的局面，全面归纳了两年来

的课程内容，从创业相关理论、研究成果、创业案例、游戏练习及音乐视频等进行系统的梳理和知识的扩展，形成以教材为主要呈现载体，以电子课件库、教案库、案例库、视频库、游戏库、练习库等为配套的教学成果。

本书内容分为创业者的思维与行动、设计改变未来以及呈现你的价值，共三章十五节。分别由吴晶鑫负责第一章、凌邦如负责第二章、卓艳和李旭负责第三章。既然是创新创业教育的老师编写的教材，那一定要有与众不同的学习体验，为此我们大胆创新，费尽心思。为的就是让拿到本书的每一个人都有耳目一新的感觉。这是一本知识画册，我们聘请了专业插画师为本书中的知识点进行配图，使得抽象的概念更可视化，内容更生动化；这是一本会动的书，学习者可以通过扫描书中二维码观看与知识点相关的视频以及音乐；这是一本练习册，每节内容后面，我们都精心编写了许多可供教师和学生课堂或课后学习巩固的游戏和练习，同时在教材中思考题和案例后面留白，便于读者灵光一现时，将创意迅速记录下来。

我们要感谢国家行政学院出版社对本书在获得国家出版基金资助中所做的贡献，以及帮助本书顺利出版所做的积极努力；感谢国内外同行的建议和意见；感谢使用材料的老师和同学们在教学过程中给予的反馈；还要感谢学校领导、相关部门领导和老师在教材建设过程中给予的支持和鼓励。由于时间仓促，水平有限，作为我们的第一次尝试，教材中存在诸多不足，敬请老师和同学们批评指正，并能与我们一起探索、一起迭代，一起共创。我们会继续修订，期待您的建议和意见。

吴晶鑫



第一章 创业者的思维与行动	1
第一节 为何而生：创业是人类的天性	2
第二节 创业思维：从偶然到必然选择	13
第三节 开始行动：从拥有的资源出发	30
第四节 评估损失：生命中可承受之重	53
第五节 与谁共创：建立合作伙伴关系	73
第六节 识别机会：偶然性带来新资源	90
第七节 运筹帷幄：控制一切可控之物	107
第二章 设计改变未来	129
第八节 设计思维：以人为本的产品设计	130
第九节 建立移情：与用户之间搭建桥梁	136
第十节 问题探索：提出一个美丽的问題	147
第十一节 创意方案：格子外思维勾画创想	170
第十二节 原型制作：用手思考的创新工具	198
第十三节 市场测试：线上线下验证可行性	219

第三章 呈现你的价值	241
第十四节 商业模式：价值传递的载体升级	242
第十五节 品牌呈现：个人形象到企业品牌	286
课程总结	305
后记1 我希望在路上遇见你	307
后记2 “双创教育”——让你成为更好的自己	309
后记3 何其幸运，与你们同行	311

第一章

创业者的思维与行动



第一节 为何而生：创业是人类的天性

本节思维脉络

创业是“教”出来的吗

创业相关概念的新内涵

面向未来的创业者

有一种鸟是没有脚的，它只能一直飞呀飞呀，飞累了就在风里面睡觉，这种鸟一辈子只能下地一次，那一次就是它死亡的时候。

——电影《阿飞正传》台词

一、创业是“教”出来的吗

印度少年企业家苏哈斯·戈皮纳斯 14 岁就在美国创办了一家网络公司 Globals。戈皮纳斯出生于 1986 年，13 岁时，他就利用自己在班加罗尔网吧里学习到的网络知识为别人制作网站。之后，戈皮纳斯决定创办自己的“环球集团公司”，为全世界的客户提供解决方案。由于年龄太小，未达到印度法律规定的注册公司的年龄，他只能选择在美国加利福尼亚州注册。十多年后，Globals 已成为一家拥有数百万美元资产、业务遍及全球十几个国家的跨国企业。戈皮纳斯也成为世界上最年轻的首席执行官，获得了包括世界经济论坛、欧洲议会和国际人类价值协会等在内的多个世界组织的嘉奖。

我们生活在一个崭新而瞬息万变的世界中。2018 年，我国高校毕业生数量增加到创历史新高的 820 万人。根据测算，20~59 岁就业年龄组人口将在 2020 年达到 8.31 亿峰值。未来一个时期，我国将持续面对巨大的就业增长压力。在如今这个大学毕业生都很难找到一份称心如意的工作，甚至根本就找不到工作的时代，为什么苏哈斯·戈皮纳斯，一个来自印度——世界上最贫穷的国家之一、其家庭也无任何从商经历的少年，竟能做到不仅为自己，也为他人创造富有挑战性的工作岗位呢？为什么那些比他受过更好的教育，拥有更多资源的大学毕业生，却不能为自己创造一份工作呢？

很显然，戈皮纳斯在创建自己的公司以前，并没有在学校学习过任何正式的创业课程。甚至相反，无论是按他母亲的要求，还是按照传统教育的标准来看，他都算不上是一个好学生——考试不及格，为了开创自己的事业经常逃课。显而易见，并不是学校教育造就了他在商业上的成功；也不是家庭作业和考试赋予了他为社会创造价值和为他人创造就业机会的能力。同样，史蒂夫·乔布斯在创办苹果公司之前也没有接受过正式的创业教育，比尔·盖茨在创办微软之前同样没有。这些成功的创业者有着共同点：尽管他们都曾经上过学，但他们的成功却不是源于他们接

受的学校教育。

相反的例子，谷歌搜索引擎服务（Google）创始人之一的劳伦斯·爱德华·佩奇在斯坦福大学攻读计算机理学博士期间，遇到了谢尔盖·布林。从那时起，两个亲密无间的伙伴便在大学期间一起学习，并开始了他们辉煌的创业之旅。现估值已达100亿美元的Instagram创始人凯文·斯特罗姆认为：“也许大学里的经历和课程会显得有些无聊，让你当时感觉毫无用处，但当你踏上社会或创业后，大学里学到的知识和积累的经验总会时不时地给你带来惊喜和回报。”在斯坦福大学，斯特罗姆第一次接触到技术和风投的世界，得到了在一家初创公司实习的机会，以及在谷歌的第一份工作，为后续Instagram的成功做了充分的铺垫。

那么问题来了，创业是“教”出来的吗？如果是，教什么？怎么教？谁来教？如果不是，为何世界各国政府、国际机构、社会组织却重视并倡导开展“创业教育”？

世界经济论坛将“创业精神教育”确定为“全球教育计划”的核心。

联合国教科文组织将“创业教育”确定为教育的“第三本护照”，被赋予了与学术教育、职业教育同等重要的地位。

1947年，美国学者迈尔斯·梅斯在哈佛大学第一次开设课程“新企业的管理”，标志着创业教育作为高等教育的一个重要组成部分由此诞生。全球创业教育领域最著名的百森商学院的创业课程设立于1967年，1979年建立“创业教育中心”；仁斯里尔理工大学为推动创业教育，于1980年设立孵化器公司，1986年成立“大学生创业教育中心”；1983年，美国奥斯汀德州大学举办了第一届大学生“创业竞赛”；此后，哈佛大学、麻省理工学院、宾州大学、百森商学院等每年都举办大学生创业计划竞赛，这种活动影响到其他国家的许多高等学校。

欧盟，2000—2011年许多国家在普通教育中启动了“国家创业教育战略规划”，有整合型创业教育的行动计划和融入教育与经济目标的泛化创业教育两种战略类型，旨在从国家层面强力推动创业教育的发展。全球金融危机过后，经济发展放缓，通过创业促进创新，通过创新提升创业层次越来越多地被摆到国家战略层面上思考。

日本，1998年起把创业教育列入国民教育体系，从小学开始实施创业教育，目前日本高校开展创业教育实现全覆盖，其中59所著名大学设立了创业专业。

新加坡，也是亚洲最早开展创业教育的国家之一，创业教育一直是该国的立国之策，由于国土面积狭小，新加坡把创业教育延伸到国外，积极实施创业教育的国际化战略。

我国，2015年《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》要求各大高校：“主动适应经济发展新常态，以推进素质教育为主题，以提高人才培养质量为核心，以创新人才培养机制为重点，以完善条件和政策保障为支撑，促进高等教育与科技、经济、社会紧密结合，加快培养规模宏大、富有创新精神、勇于投身实践的创新创业人才队伍……”并对具体目标提出相关要求。

综上所述，回归问题的本质：“创业教育的根本目的是什么？”是教学生都去当老板？教学生如何创业？还是教学生如何获取最大利润？这都不应该是答案。

世界经济论坛曾对创业进行过这样的定义：“一个促进创造、革新和发展的过程。创业者不拘一格，创业也不仅仅是指新企业的创办，充满革新精神的冒险，或是新工作岗位的创设。创业是将想法付诸行动的能力，因而是首要核心能力，使年轻人无论做什么都更有创造力和自信心。”（World Economic Forum, 2009, P.9）

当代创业概念的内涵较传统概念有着更为广泛而深刻的意义。2011年,世界经济论坛在关于青年创业的全球报告中对创业者的定义做了进一步扩展:“创业关乎成长、创意和创新。创新型创业者不拘一格,他们不只为企业的创办做出了贡献,而且也带动了公共、个人、学术及非营利组织等各领域的改革创新。创业精神是指一个人有能力将想法转变为行动,因此它是一种核心竞争力,能够帮助年轻人无论从事任何工作都更具创意,更有自信。”(World Economic Forum, 2011, P.5)

每个国家都希望本国的青年更具创新毅力和勇气,对世界充满好奇心,在获得灵感找到解决问题的方法以后立即采取行动,或者在行动中寻求问题的解决方法,不畏惧风险和困难,持之以恒。只有这样,一个国家,一个民族才能在一代代青年生生不息的拼搏和奋斗中变得更加美好。正如习近平总书记在2018年新年贺词和新年团拜会上的讲话,“幸福都是奋斗出来的”,“奋斗本身就是一种幸福。只有奋斗的人生才称得上幸福的人生”。

马克思主义认为,人们奋斗所追求的一切都同他们的利益有关,而“全部社会生活在本质上是实践的”,“人的本质,并不是单个人所固有的抽象物,在其现实性上,它是一切社会关系的总和”。这深刻说明,尽管人人都在追求各自利益、为自己的“幸福”而“奋斗”,但是只有那些尽可能自觉地把自身利益与周围乃至更大范围内他人利益有机结合起来的人,才能最大限度地满足自身需求、真正实现自己的利益。这样的“奋斗”才是我们所提倡的有利于整个社会进步,从而也有利于每个人自由全面发展的现实的“奋斗”。也正是在这个意义上,只有在根本价值取向上面向他人、面向社会共同体、面向全人类的奋斗者才能从中收获最强大、最深沉、最持久的幸福感。

因此,我们不能简单地用“是”和“不是”去回答“创业是‘教’出来的吗”。而应该认识到对青年开展创业教育的根本目的不是“教”,而是“育”,是一种关乎成长的教育。

首先,创业是人类的天性。每个人的一生就是其创业的一生。从根本上讲,创业精神是创造性解决问题的强烈愿望,它所包括的创造力、好奇心、想象力、冒险精神和团结协作能力早已融入人类骨髓,是人类天性和经验的一部分。人类天生就有创造与革新、梦想与憧憬、挑战和改变现状的欲望与潜能。人类天生具有与他人交往、沟通和协作的愿望和能力。千百年来,聪明的蜜蜂建造的蜂房和蜂巢仍千篇一律,但人类的建筑设计却无时无刻不在改变。事实上,人类天生喜欢变化,变化促进了人类的发展。

思考

从古至今,人类发展的进程中,发生了哪些变化?

其次,人类的创造力因自身经历的不同而各异。有些人生经验会帮助我们提高创造力,而有些却会扼杀我们的创造力;有些经验鼓励我们去冒险,而有些却使我们畏缩不前;有些经验强化了我们质疑和提问的欲望,而有些则使我们逐渐变得顺从和麻木;有些经验会激励我们挑战现状,而有些却让我们按部就班,循规蹈矩。人类的适应性很强,我们的天性也具有可塑性,因此,我们的经历对于我们变成什么样的人起着举足轻重的作用。

思考

在你的成长经历中，哪些经验发展了你的创造力，哪些抑制了它？

再次，除家庭以外，学校是一个人成长最主要的生存环境，也是获取经验的主要场所。传统的教育体系旨在培养“称职的员工”，而不是“优秀的创业者”。我们将学生推向了一条他们父辈走过的道路，而不是鼓励他们根据现实情况去规划新的职业道路。因此，教育的重点在于完成标准的课程计划，遵循确定的教学步骤，开展标准化考试，鼓励死记硬背并训练学生变得顺从。因为大多数学校相信，只要遵循以上步骤，就能培养胜任相应岗位的“优秀员工”，并假设岗位是确定的，所需知识和技能是不变的。

思考

你所学的专业，未来可以胜任哪些岗位？

最后，当人类进入日新月异的 21 世纪，社会和经济结构的调整必然带来人才需求变化的革新。改革和创业精神为解决 21 世纪人类面临的巨大挑战提供了方法，它促进了可持续发展，提供了就业机会，恢复经济增长和提高人类福祉。创业者是推动经济及社会发展的重要动力；快速增长的创业型企业是提高创新力、就业率及生产力发展的重要来源。一个国家经济要有大的发展，必须重视对大学生乃至全体公民进行创业意识和创业技能的培养。积极有效的沟通能力、创造力、好奇心、批判性思维、资源整合能力等成为当代青年应该具备的新型生存技能。创业教育是新的经济时代培养大学生创新精神和实践能力的需要，是教育领域对社会公众共同需要所做的必然回应，是教育与社会其他部门建立广泛联系的必然结果。

思考

你希望通过创业教育学习什么？

二、创业相关概念的新内涵

（一）创业者

1. 传统概念

对于大部分人而言，“企业家”和“创业者”是同一个概念，英文都是“entrepreneur”。其实，两个词既有区别，又有联系。最早的时候，该词源于法语“entreprendre”，意思是中间人或中介。到了中世纪，“企业家”指的是演员和负责大规模生产项目的人。到了 17 世纪，“企业家”指的是与政府签订固定价格合同，承担盈利（亏损）风险的人。最早论述这一概念的是法国经济学家里夏尔·坎提隆。在他的论述中，“企业家”就是在市场中充分利用未被他们认识的获利机会并成就一番事业的人。坎提隆在其著作《商业概论》中认为，企业家的职能是冒着风险从事市场交换，即在某一既定价格下买进商品，在另一不确定的价格下卖出商品。企业家所获得的是不确定收益。

在坎提隆之后,另一位法国经济学家、作家萨伊将“企业家”一词推广使用。当时,萨伊作为新闻记者经常访问英国,在那里,他熟读了经济学家亚当·斯密和托马斯·马尔萨斯的作品。在亚当·斯密的著作《国富论》中,没有对资本的所有者和对企业进行组织和管理者或“承办者”进行正式的划分。萨伊注意到资本家和“承办者”的作用和职责是不同的,即使在这两种角色集于一身的情况下也是如此。萨伊不满以前使用“承办者”(undertaker)和“促进者”(promoter)这样的词语,于是创造了一个新的表达方式“企业家”(entrepreneur)。萨伊在1800年时曾经这样说过,“企业家将资源从生产力和产出较低的领域转移到生产力和产出较高的领域”。在这里,萨伊不仅将“企业家”与所有权分离开来,而且,他将提高生产力和产出的职责赋予了企业家。

最早将企业家作为独立的生产要素提出并进行研究的是英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔。马歇尔在其著名的《经济学原理》中系统论述了企业家的作用。他认为:“一般商品交换过程中,由于买卖双方都不能准确预测市场的供求情况,因而造成市场发展的不均衡,而企业家则是消除这种不均衡的特殊力量。企业家是不同于一般职业阶层的特殊阶层,他们的特殊性就是敢于冒险和承担风险。”

美籍奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特对企业家的研究最有影响力,他发展了马歇尔的理論。熊彼特在1912年出版的《经济发展理论》一书中指出,企业家就是“经济发展的带头人”,也是能够“实现生产要素的重新组合”的创新者。熊彼特将企业家视为创新的主体,其作用在于创造性地破坏市场的均衡。他认为,动态失衡是健康经济的“常态”(而非古典经济学家所主张的均衡和资源的最佳配置),而企业家正是这一创新过程的组织。通过创造性地打破市场均衡,才会出现企业家获取超额利润的机会。

熊彼特首次突出企业家的创新性,但是他认为企业家是一种很不稳定的状态。一个人由于“实现新的组合”成为企业家,而当他一旦建立起企业,并像其他人一样开始经营这个企业时,这个特征就会马上消失。因此,企业家是一种稍纵即逝的状态。按照他的定义,一个人在他几十年的活动生涯中不可能总是企业家,除非他不断“实现新的组合”,即不断创新。简言之,创新是判断企业家的唯一标准,这个对企业家的描述更接近“创业者”。

“entrepreneur”这个词通常用于指那些组织、经营,以及敢于承担商业或企业风险的人。

2. 重新定义创业者

对创业者的传统定义总离不开拥有一个企业并追逐利润,而今它的概念已远远不再单指企业家。创业者不必拥有传统意义上的企业员工,他们可以为自己打工,或者说他们自己就是企业。例如个体户、淘宝店主、微商、旅游摄影师、建筑设计师等一大批自由职业者,在某种意义上,为自己创造工作的人就是创业者。还包括社会型创业者,他们能及时发现社会问题,并且运用创业的原则去推动社会的变革;内部创业者,他们能从组织内部为企业带来重大的革新;还可能是政策型创业者,他们能够从政策层面上为公共机构和政府部门的内部带来改进与革新。

(1) 社会型创业者。经济利益不一定是创业者的唯一追求。例如,社会型创业者的目标就是创造社会价值,造福社会而非追求经济利益。加拿大多伦多大学罗特曼管理学院院长罗格·马丁与其合作者斯科尔基金会(The Skdl Foundation,一个致力于培养社会创业精神的组织)的执行总裁塞利·奥斯伯格共同提出:“社会型创业者致力于创造更大的价值,为社会的某一重要

方面或整体进步带来利益。”然而，这并不意味着社会型创业者不去赚钱或者不考虑盈利，社会型创业者的商业行为毫无疑问要产生收入，它可以是营利的形式，也可以是非营利的形式。社会型创业者之所以是杰出的，就是他们将社会利益放在首位。社会型创业者中最为熟知的穆罕默德·尤努斯，他是诺贝尔和平奖的获得者，1983年在孟加拉创建了格来珉银行，为贫困村民提供“微贷款”和理财课程，他的企业成功地帮助很多人脱离了贫困，也激励了世界各地的很多人从事类似的活动。他在《企业的未来：构建社会企业的构想》中，详细讲述了自己的故事，也为那些致力于通过创业活动来改变世界的人提出了建议。

（2）内部创业者。创业者并不一定要经营一个企业，他可以任职于一个企业，在这种情况下，可以称为“内部创业者”。《美国传统英语词典》将内部创业者定义为：“在大企业里通过承担风险和创新手段，把想法变为能创造利润的最终产品的直接责任人。”亨利·佩卓斯基在《器具的进化》一书中写道，内部创业者的基本概念是“允许大企业中的员工在企业内部，像他们在企业外部自主创业一样地进行创业活动”。因此，内部企业家本质上是企业内部的创业者或者具有创业精神的员工。在第五节，我们将介绍海尔“小微”平台化组织结构，3个20多岁的员工在海尔内孵化的产品——“雷神”游戏笔记本，就是内部创业者的典范。

（3）政策性创业者。公共领域中也存在并需要创业精神。政府需要政策层面的创业者，对公共政策和管理进行改革创新，以实现公共服务价值的最大化。根据新西兰奥克兰大学政治学教授麦克·敏多隆提出的概念，政策型创业者是指“寻求发起动态政策变化的人”，并认为政策创业者在推动公共政策创新上具有关键作用。东密歇根大学政治学教授麦克·哈里斯和罗达·金尼的研究表明“在将改变的需求转化为进行创新的动力方面，政策型创业者以一种特殊的方式发挥了重要的作用”，但是根据现有的文献，“他们作为创业者，在公共领域改革中却未受足够重视”。

综上所述，创业者有不同的形式，他们可以是个体户、自由撰稿人或是科技创新者，也可以是社会机构的领导人、社会运动的组织者、国家公务员、教师。他们可能像史蒂夫·乔布斯和马云那样广为人知，并取得极大的成功，也可能是默默无名的小企业或某个领域的开创者。创业者可以出现在大企业、非营利组织，甚至国家机构、行政事业单位。由此可见，判断创业者的标准不是他人在哪里，而是他做了什么，他的行为带来了哪些新的变化，创造了哪些新的价值，而促成了这些变革的人就是创业者。

（二）创新

提到了创业，我们就不可避免地要谈创新，它们如同孪生兄弟，形影不离。在IBM（国际商用机器公司）发布的《2014年全球首席高管研究报告》中，“创新”被评为未来领导者最重要的能力，没有之一。创新革新产业、创造财富、引领潮流，其威力之大，自古有之。“创新”这个字眼非常流行，也很时髦，许多机构和组织都把它当作口号，甚至写进自己的宣言，但对它的理解却是千差万别。有的把“创新”与聪明的创意或发明混为一谈，认为自己不够聪明，没有好的创意，所以不具备创新的条件；有的则会联想到科学家或一些高科技企业家，认为创新只属于掌握了高尖技术或洞察了商业规律的人们；有的会认为凡是开创一项新生意或新事业就是创新。什么是创新，它与创业有何联系？让我们先一起明晰几个概念。

1. 创新与创造

创新最简单的定义就是提出创意并把它商业化。没有创意，就没有创新。创造意味着“提出

创意”，创新意味着把“创意转变为现实、实现商业化”。

2. 创新与发明

创新与发明常常交织在一起，因此，很多人把二者混为一谈，但创新与发明有着根本的区别。有些创新根本不包含发明。即使某个具体的创新与发明有关，创新也不仅仅指发明。对发明的衡量要看专利的数量，而创新是指将发明转化成实际应用。正像爱迪生告诫他的助手时所说的：“我们必须拿出成果，不能像有些德国教授那样，毕生研究蜜蜂身上的绒毛。”

在技术发明和创新实现之间有一段自然的时间延迟。一般说来，在创新产生明显的经济影响之前，都有一个扩散或调整时期，如传真机从发明到真正的市场化就用了 145 年。然而将发明转换为成功的商业创新的概率并不高。在美国，平均只有 12%~20% 的研发项目有可能转化成为商业上成功的产品或工艺。

3. 创新与研发

19 世纪，爱迪生把发明与创新转化成为一门学科，即“研究与发展”(research and development, R&D)。研究与发展成为国家和企业技术创新能力的重要指标。研究与发展定义很多，经济合作与发展组织 (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) 认为，研究与发展是一种系统的创造性工作，目的在于丰富有关人类、文化和社会的知识宝库，并利用知识进行新发明、开拓新应用。

OECD 将研究与发展划分为基础研究、应用研究和试验发展 3 个部分。

(1) 基础研究指的是以现象和事实为基础的实验或理论工作，主要是为了获取新知识，没有任何具体的应用目的。基础研究的作用是产生新知识和发现真理，无指向(目的)性。在美国，虽然大量的基础研究由政府资助，但许多处于领导技术进步前沿的企业在基础研究方面很成功。例如，杜邦公司 1987 年研发经费为 12 亿美元，其中 7% 被用于基础研究。研究人员之间秉承一个观点，即只有通过已有技术知识进行基础研究与开发，产生发明的潜在机会才能很快被发现和利用。这是一种技术推动创新观点。

(2) 应用研究指的是对原始数据进行调研研究，主要针对某个特定应用领域或具体实用目标获取新知识。应用研究的目的在于解决企业遇到的实际问题，它有明确指向，所产生的发明更有可能被采用。应用研究的倡导者认为，目前已有足够的科学知识存量供企业利用，自己无须开展基础研究。

(3) 试验发展指的是系统的试验工作，把从以生产新材料、新产品和新设备为目的的科学研究和经验中获得的知识，用于新工艺、新产品、新系统和新服务开发，或者用于改进已有的工艺、产品和服务。

研究与发展是一个从创意产生，到研究、开发、试制完成的过程。研究与发展强调的是“过程”与“产出”。目前，越来越多的企业重视自身的研发能力，国内外一些大的企业都有自己专门的研发机构，例如 IBM、微软、西门子、华为、中兴和海尔等。

综上所述，技术知识是企业核心能力的重要组成部分，企业只有通过研发，形成自己与众不同的技术、知识积累，尤其是形成自己的研发人才积累，才能使别人难以模仿和超越，保持长久不衰的竞争优势。

4. 创新与创业者

如前所述,熊彼特首次突出企业家的创新性,并在理论上证明,所谓创新就是“新的组合”,也就是用全新的方法使用现有的资源(转换)。这种转换可能导致新的市场、新的生产过程、新的产品,新的组织方式及新的分配方式产生。熊彼特将“进行新的组合”定义为创业活动的精髓。1985年彼得·德鲁克出版的著作《创新与企业家精神》一书中明确指出“创新”是指“集体的创新”,而不是“个别的创意”,是产业的变革与社会的重大改变,它是社会性和经济性的用语,而不是科技性和技术性的名词。自由市场上,创新链条上的每个利益相关者互相融合所带来的无限可能性,可谓千变万化。任意一个要素的转换,给个人、给产品、给技术、给创新带来的发展和变化,远远超过了单个个体的努力所能达成的结果,如图1-1所示。

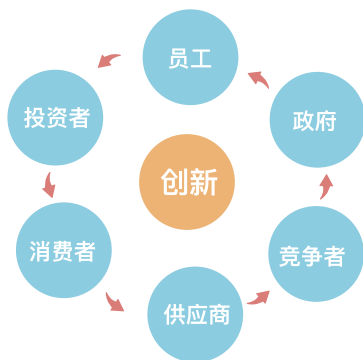


图 1-1 创新链条上的利益相关者

同时,德鲁克认为“创新”与其他误解的区别在于是否为客户创造出新的价值。什么是价值?价值并不是价格。价值是客户得到的,价格是客户付出的。做企业的,推出一项新产品、新服务或新流程,要满足客户未被满足的需求或潜在需求,创造出新的客户满意。客户有新的所得,才会从不买到买,从买的少到买的多,或者愿意付出比过去更高的价格。这反映在企业的收入和利润上,就是创造了新的财富。同样,非营利机构的创新也要让服务对象有新的满意,从而愿意接受你的服务;高校和科研机构的创新主要是指学术和科技上的创新,政府的政策创新或体制改革也要产生让人民可以感受得到的新便利或保障。这正是与之前创业者的定义相吻合,不是只有企业才能有创新,也不是科技发明才算是创新,任何一个能为他人创造新价值的机构都可以创新,而掌握“创新”这种特殊工具的人,就是创业者。他们凭借创新,将变革当作是开创另一事业或服务的大好机会,如图1-2所示。

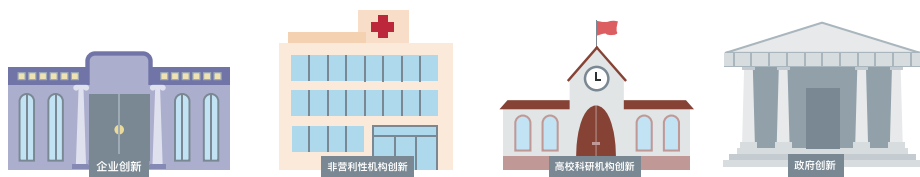


图 1-2 各种机构都可以是创新的主体



课外拓展

创新之路

纪录片《创新之路》是由国家科学技术部和中央电视台合作,将探索人类创新和财富相互成就的历史,寻找创新生长的土壤,梳理创新的规律,呈现创新的光荣与梦想,是一次对人类创新的庄重表达。共10集,每集45分钟。同学们可以在课外搜索该视频学习了解。

5. 创新的类型

关于创新类型的划分方式有很多种,较为代表性的是由欧洲工商管理商学院的 W. 钱·金和勒妮·莫博涅所著的《蓝海战略》关于企业如何超越产业竞争对手和开创全新市场的经典著作。蓝海是相对于红海而言的,红海是指已经开发且竞争激烈的市场,而蓝海指尚未发现且充满未知的市场。

在红色海洋,企业有公认的明确界线 and 一套共通的竞争法则。人们在已知的领域发掘机会,市场竞争是红海战略的基石,每个公司试图表现得比竞争对手更好,以控制更大的市场。然而,随着市场空间越来越小,盈利和成长的空间也不断萎缩,产品出现供过于求的局面难以避免。

相比之下,蓝色海洋是由尚未开发的市场空间、创造新的需求,以及高营利成长机会所组成的。蓝海战略以创新为中心,即通过找到新的思路、来创造新的改变、创造有价值的差异化。因此,蓝海战略的基石是价值创新。在蓝海战略中,通过剔除和减少产业现有的某些价值元素,增加和创造现有产业未提供的某些价值元素,企业就有可能重建市场和产业边界,开启巨大的潜在需求,从而摆脱红海的血腥竞争,开创蓝海的市場空间。

在《蓝海战略》中,作者提出了制订和执行蓝海战略的几个重点。总结下来,主要有 4 个方面的创新:需求创新、组织创新、市场创新和产品创新,如图 1-3 所示。

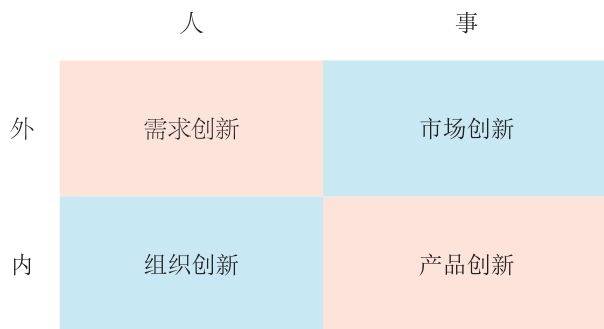


图 1-3 创新类型

(1) 需求创新。指的是制订蓝海战略要超越现有需求。现有需求指的是现有用户的现有需求,而超越现有需求不能仅仅停留在满足现有用户升级需求的层面,而应该关注“非用户”的需求(创造需求)。无论企业用户规模有多大,非用户通常仍是大多数。因此,非用户需求的挖掘为企业增长提供了巨大的蓝海。

(2) 市场创新。指的是制订蓝海战略要重建市场边界,如同动物世界的领地,市场中也有各类企业画定的边界。创业企业打破混沌市场状态实现增长,一个重要的途径就是打破市场边界。界定市场边界的要素包括产业、企业战略集团,供应链,互补品,产品功能和时间等。为此,《蓝海战略》中提出了针对这些要素制订打破市场边界和重建蓝海市场格局的 6 条路径:跨越产业边界、跨越战略集团、跨越买方供应链、跨越互补性产品、跨越产品功能、跨越时间。

(3) 组织创新。指的是执行蓝海战略要克服组织障碍。关于开拓蓝海市场的组织障碍,金和莫博涅两位教授提出了组织认知、组织动力、组织资源和组织政治 4 个方面的障碍。其中,组织认知有关“懂不懂”,组织动力有关“想不想”,组织资源有关“能不能”,组织政治有关“敢不

敢”走出舒适区，开拓新蓝海。

（4）产品创新。指的是执行蓝海战略要创新产品的价值。产品价值创新可以从用户价值、产品价格、产品成本和产品交付 4 个角度进行创新。用户价值决定了企业的产品定价空间；产品价格是企业为用户价值之内获取的份额；产品成本是企业提供产品的全部花费；产品交付是完成整个交易闭环的流程。只有在产品价值的 4 个方面进行全面的和一致性的创新，企业才能依靠产品创新打开一片蓝海。

 案例

蓝海战略：太阳马戏团崛起的秘笈



扫一扫 看一看

案例反思

 What ?	
 Insight ?	
 Action ?	

三、面向未来的创业者

消费、投资、出口是拉动经济增长的“三驾马车”。近年来，我国经济日益转型为消费驱动型经济，内需对经济的贡献稳步提升，中产阶级的壮大促进了经济的多元化。几乎每个人、每个地方、每一刻都在制造、销售、创造某个东西。创新成果日新月异，令人眼花缭乱。酷炫的新产品和新科技层出不穷，似乎一眨眼的工夫就有新产品、新科技出现在你的眼前，一觉醒来，整个世界也许就发生了翻天覆地的新变化，使每个城市都洋溢着企业家精神。由此带来的是企业和个人工作方式也发生了巨大的变化。无论是个人还是企业，无论是小企业还是大企业，无论是老牌经济体还是新兴经济体，企业家精神都得以发扬光大，越来越多的国人成为创业者。在 2017 年《财富》世界 500 强的名单中，我国公司的数量从 35 家增加到 115 家。其中，有 4 家进入了前十强的行列。在互联网及电子消费类公司中，腾讯和阿里巴巴的市值比十年前分别增加了 15

倍和 70 倍，闯进全球前十名市值公司之列；在智能手机领域，有 4 家中国公司进入前六强；而在传统的冰箱、空调和电视机市场上，中国公司的产能均为全球第一；在排名前十强的全球房地产公司中，中国公司占到 7 家。全球资产规模最大的前四强银行都是中国的。近十年，我国公司展开了激进的跨国并购，它们买下了欧洲最大的机器人公司、曼哈顿最豪华的五星级酒店、好莱坞的连锁影院，比利时的保险公司和日本的电器企业，还在世界各个重要的枢纽地带拥有了起码 30 个港口和集装箱码头。正如沃伦·巴菲特所言：“今天的投资者不是从昨天的增长中获利的”，几乎所有的产业迭代都非“旧土重建”，而是“新地迁移”。以互联网为基础性平台的生态被视为新世界，它以更高的效率和新的消费者互动关系，重构了商业的基本逻辑。与此同时，“全球化”出现了新的特征，互联网经济的技术变革周期结束，阿尔文·托夫勒所定义的“第三次浪潮”谢幕，信息化革命的推动力日渐式微；而新的产业变革仍在黎明前的黑暗通道之中，全球经济出现了以通货紧缩为共同特点的产业“空窗期”。同时，由美国次贷危机转化而成的全球金融危机改变了潮汐的走向，“反全球化”成为新的趋势，国际贸易的增长在这一阶段几乎陷于停滞，各国相继通过货币竞争和贸易保护主义来维护自己的利益。由此，“黑天鹅”频飞，民粹主义再度流行，2016 年的英国脱欧和特朗普当选更是让新保守主义甚嚣尘上，世界发生新的动荡和对峙。

当前宏观的现实状况要求我国在经济新常态下“腾笼换鸟”，实现产业转型，重塑增长引擎。因此，“大众创业，万众创新”已成为中国经济迫在眉睫的任务和未来的发展方向。创业能力已经成为继就业能力之后，对国民基本能力的新要求。

我们生活在一个美好的时代，国家发展蒸蒸日上。愿意奋斗，每个人都能站在舞台中间；相信明天，世界会因我们的努力而改变。“大众创业，万众创新”的号角已经让神州大地发生了翻天覆地的变化，无论是在高楼林立的城市，还是在乡间田野的农村，到处都焕发着创业的勃勃生机，到处彰显着幸福生活是靠奋斗出来的时代精神。过去仅仅掌握一技之长就能安身立命的时代，似乎发生了变化。

未来的创业者们，你们准备好了吗？



课堂游戏及练习

游戏：画出四年后毕业时的自己

- (1) 工具：每个小组一张带有图案的 A4 纸，每位同学一支水彩笔。
- (2) 环境：教室。
- (3) 规则：通过小组讨论，用图形、文字等要素在原有图案的基础上画出毕业时的自己。
- (4) 时间：20 分钟。
- (5) 目标：让学生入校开始，就对大学生生活进行合理规划，思考未来需要成为怎样的人才，明确自己在校期间应该学习和掌握怎样的能力。
- (6) 启发：



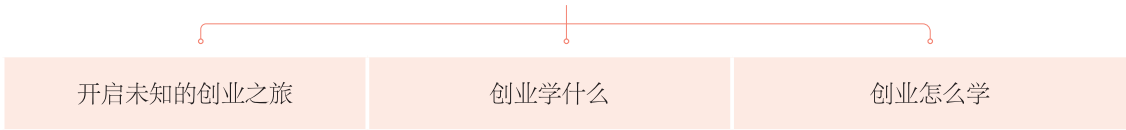
练习：价值画布

这一生，你将为谁、创造什么及如何创造价值？

谁能帮助我	我能做什么	我有什么价值	如何让他知道	我能帮助谁
	我有什么		如何给他	
我要付出什么			我将得到什么	

第二节 创业思维：从偶然到必然选择

本节思维脉络



You've got to find what you love. And that is as true for your work as it is for your lovers. Your work is going to fill a large part of your life, and the only way to be truly satisfied is to do what you believe is great work. And the only way to do great work is to love what you do. If you haven't found it yet, keep looking. Don't settle. As with all matters of the heart, you'll know when you find it. And, like any great relationship, it just gets better and better as the years roll on. So keep looking until you find it. Don't settle。

你需要去找到你所爱的东西。对于工作是如此，对于你的爱人也是如此。你的工作将会占据生活中很大一部分。你只有相信自己所做的是伟大的工作，你才能怡然自得。如果你现在还没有找到，那么继续找、不要停下来、全心全意地去找，当你找到的时候你就会知道的。就像任何真诚的关系，随着岁月的流逝只会越来越紧密。所以继续找，直到你找到它，不要停下来！

——乔布斯在斯坦福大学的演讲选摘，2005 年

一、开启未知的创业之旅

创业是人类的天性，每个人一生都在创造自己不凡的人生，所以在这大千世界，才会有那么多不一样的生命体验和精彩呈现。人生不是鲁莽的闯荡，而是一场有准备的冒险，最大的风险不是失败，而是没有去尝试。风华正茂的青年，不仅要树立远大的理想，更应该尝试着把人生变成一场华丽的探险，去体验不一样的酸甜，去领略不一样的风景，去接触各式各样的人文，去发现世界的奥秘。精彩的人生从来不是天上掉下来的彩蛋，而是有着开创精神的人们用具体行动去创造的旅程。从现在开始，我们将为大家逐一送上各种锦囊，相信这些思维方法和工具能给你的旅程带来不一样的收获。



游戏

自由行

爱旅游的人都知道，跟旅行团虽然吃住行都安排妥当，但时间和游玩的地点却无法由自己把握，一切都必须按照合同约定的行程安排执行。而自由行就不同了，所有的线路都是自己设计的，虽然知道大概的目的地，但途中将会发生什么，都是未知的，有时候印象最深的反而是旅途中那些计划之外的“小惊喜”。请在图 2-1 中写下你将做的准备。



图 2-1 制订你的旅行攻略

案例

校园内的筋斗云

“我为什么创业？为什么在大学创业？我并不是为了赚钱，而是为了整出些大动作，为了搭建平台给全球的知识青年提供物质和精神的品质生活体验。创业对于我和我的团队来说都是非常兴奋的，我投入了 100% 的精力去做这件事。”在混沌创业营的分享会上，“俺来也”创始人孙绍瑞充满激情地慷慨陈词。

在“大众创业，万众创新”的大潮中，不是所有的创业者都像孙绍瑞一样目标远大。有些大学生是因为就业压力大而创业，有些大学生是因为不愿“被人管”而创业。从学术研究得出的结论来看，创业原因主要分为两种：为了个人发展而创业、为了个人生存而创业。

但是，这两种原因可能都不是创业者口中说的“创业第一因”。2005 年，刚刚大三的孙绍瑞独自创立“梵谋文化传媒”并运营至今，是中国第一家专注高校渠道的传媒公司。2014 年，孙绍瑞在梵谋传媒高校渠道资源的基础上，召集“西游团队”创立了校园 O2O 服务平台“俺来也”，以校园 O2O 商品买卖为切入点，逐渐渗透到人才服务、教育服务、金融服务和传媒服务等多个版块。

孙绍瑞产生创立“俺来也”的想法是基于学生和商家的两个痛点：学生越来越宅，买东西贵且不方便；商家没有完善的校园销售渠道，无法达到校园终端。“俺来也”的出现，使得学生可以在校园任何一个角落打开 APP 选择购物下单，订单发到后台，就会有本校的快递员同学（称

为“筋斗云”)抢单。然后,他们到“俺来也”在每个校区的直营仓库去提货,在29分钟内为下单的同学提供上门服务。“筋斗云”根据学生订单价格、送货速度和服务质量赚取每单1.6~3元的快递费,平均每人月收入约750元。

孙绍瑞说:“为学生和商家创造价值”是他创立“俺来也”的第一因。正如德鲁克所说的,“企业的唯一目的就是创造顾客”,那么,“创造用户价值”应该是所有创业者的第一因。

思考

如果选择创业,你会基于什么原因?

在创业者圈子里经常被引用的是特斯拉创始人埃隆·马斯克关于“创业第一原理”的说法。学物理出身的马斯克这样说:“我们应该运用‘第一原理’思维而不是‘比较思维’去思考问题。我们在生活中总是倾向于比较——别人已经做过了或者正在做这件事,我们就也去做,这样做的结果是只能产生细小的迭代发展。‘第一原理’是从物理学的角度看到世界的思考方式,也就是说,一层层剥开事物的表象,看到里面的本质,然后再从本质一层层往上走。”众所周知,虽然创业之旅充满了期待与梦幻,但现实的道路却是艰难而崎岖的,所以当你踌躇满志地背上行囊,准备大干一场时,先问问自己:“是一时冲动?是潮流跟风?还是真正发自内心的渴望?我为什么要出发?”

由中国人民大学牵头,一些高校、企业和社会组织联合跟踪调查的《2017年中国大学生创业报告》表明,我国大学生创业意愿持续高涨,大学生创业层次也在不断提升,但大学生创业制约因素依旧明显,资金缺乏和经验不足仍然是最主要的障碍。近90%的大学生考虑过创业,26%的在校大学生有较强的创业意愿,与2016年相比,上升了8个百分点,其中有3.8%的学生表示一定要创业。大学生创业还呈现出低龄化趋势,很多大学生在本科之前就对创业产生兴趣,70%大学生创业者在本科期间就开始创业。对于创业驱动力,报告显示,“赚钱”其实并非大学生创业的首要驱动力,而是“自由的工作生活方式”,这个比例甚至占到了31%,如图2-2所示。如今的创业已不再是少数青年标新立异的行为,而是当代大学生响应时代号召的历史选择。

报告指出,工学、管理学和经济学专业的大学生对创新创业感兴趣的人数比例最高,农学、医学、艺术学专业的大学生对创新创业大多没什么热情。与2016年相比,餐饮、农业、信息技术、运输、教育、文化等行业仍是大学生创业的主要领域。其中,住宿餐饮、消费电商成为大学生创业的主战场,这与我国当前“互联网”和消费升级趋势相吻合,如图2-3所示。

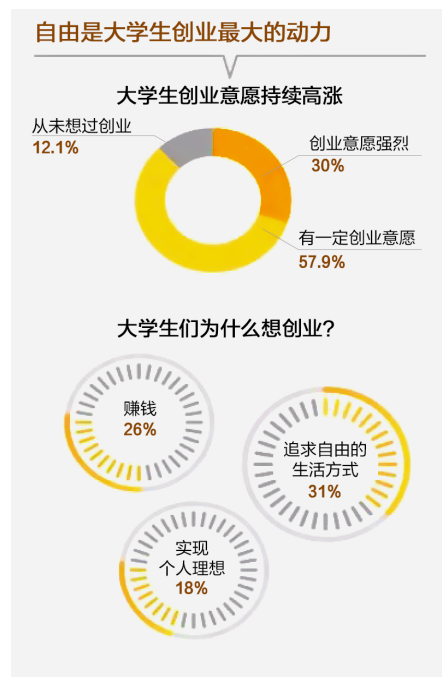


图2-2 创业意愿

报告还指出,资金不足依然是大学生创业的最主要障碍,大学生创业者的资金渠道来源少,主要靠自筹。值得注意的是,大学生创业者反映,创业失败者团队因素的比重有了明显提高,已经排在第二位。

二、创业学什么

我们当中的许多人,在打开这本书以前,也许从来没有想过要创业,甚至认为和自己没有任何关系,是遥不可及的事情。进入大学的目标就是掌握一技之长,毕业后能找到一份安身立命的工作。持这种观点的同学主要基于3个原因,一是对创业及创业者的认识存在误解。二是有畏难情绪,认为创业是一条十分艰辛的道路,自己吃不了这个苦。三是最为重要的原因,他们认为自己的性格,天生就不适合创业。其实,斯科特和德鲁克有两个完全不同的观点,分别从人的先天基因和后天培养两个角度,阐述创业能力到底是先天决定的,还是可能通过后天学习而获得。

基因影响我们是否外向,是否愿意进行新的尝试,是否难相处及是否寻求刺激的基因同样影响我们自主创业的决定。

——斯科特·谢恩

创业的秘诀是什么?它不是魔术,也并不神秘,它和基因无关,它是一门学科。而且,像任何一门学科一样,它是可以学会的。

——彼得·德鲁克

思考

以上观点你赞成哪一个?为什么?

不可否认,作为人我们天生拥有同一套与生俱来的能力,但这些能力的程度却因人而异:有些人天生擅长音乐,有的擅长数学;有的语言天赋突出,而有的文字能力很强;有些更具冒险精神,从容应对风险,而有的则从小就小心谨慎,不愿改变。但是我们都知,我们可能在某个领域表现出一定优势,但不可能在所有的领域都擅长。先天因素仅起到一半的作用,而后天培养对一个人的发展起到同样重要的作用。天赋仅仅提供了潜能,而环境决定了哪些潜在在多大程度上可以得到发挥,同时也决定了哪些才能被抑制了而不能充分发展。例如,一个人可能有很强烈的创业倾向,但却没有得到学习的机会,甚至在创业倾向被禁止的环境下成长,那么他的创业才能

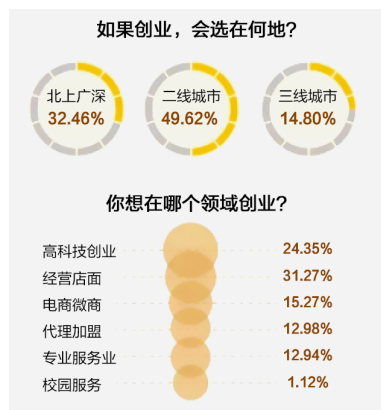


图 2-3 创业领域

就有可能得不到发展。而那些原本没有强烈创造天性的人，如果长期受到鼓励和培养，也可能成为更具创业精神的人。这就是为什么有目的的创业教育能够提高人们的创业意识，也是为什么哈佛商学院在 MBA 课程中设置了创业管理课程的原因。

先天和后天的相互作用在决定一个人最终成为什么样的人 and 具备什么样的能力上扮演着重要的角色。儿时的经历可能会加速或延缓人们某些先天能力的发展：那些加速发展的能力得到更多的关注，并按照人们所需要的方式来改变环境，使其更有利于这些能力的发展，而那些发展迟缓的能力则受到压抑。这就是心理发展上的马太效应（matthew effect）：任何个体、群体或地区，一旦在某一个方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。简单地说就是“富有的更富，穷则更穷”。

因此，没有天生的创业者，也没有后天培养出来的创业者。一方面，每个人天生具有创业能力，但是在一个没有触发的机会和在不鼓励创业的环境下，他的潜能也并不能得到发展，至少创业精神会减少。另一方面，即使一个人天生并不具备优秀的创业潜能，但在适宜的环境下，他仍然可以成为创业者，只是未必一定能像史蒂夫·乔布斯那么出色。明确了这一点，我们就可以开始真正进入创业学习的环节，究竟学什么？

（一）创业者特质论：学习创业者的特征

在学术上对创业者的研究首先是从人口统计特征开始的。美国学者萨克森尼安的研究成果表明，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）。上述研究看起来很有趣，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是真正决定创业精神，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刺激创业行为，在一定程度上，移民可能更具有创业精神，是因为他们拥有克服困境的经历，或者可能是因为成为一名移民首先应该具有创业的自我选择性。

布洛克豪斯和霍维茨回顾了有关创业者特质的文献，发现了 4 种主要的创业者特质：成就需要、自我控制、高风险承担倾向、对不确定性的容忍。然而，此后在创业者特质文献中就没有形成进一步共识，也没有表明这 4 种特质是天生的，还是后天培养的进一步科学证据。在早期的创业类教材中，开篇便讨论谁是创业者及其拥有何种人格特质，认为这些特质是受风险承担偏好影响的。地球上的每个人都有自己的特质，一百个创业者，就有一百种特质，既然是特质，就不是任何人都可以学到的，学不好，反而成为东施效颦。

在著名经济学家约瑟夫·熊彼特教授的倡导下，哈佛大学在 20 世纪 60 年代创办了创业历史研究中心，旨在用历史研究方法研究创业问题。研究中心的主要任务之一就是建构从芸芸众生中识别创业者的科学途径，因为在他们看来，创业者是天生而非后天塑造的。在相当长的一段时间里，创业历史研究中心是创业特质论阵线的支柱力量。但所付诸的研究结果并不尽如人意，时任中心主任的阿瑟·科尔教授曾发出过这样的感叹：“我们专门成立了一个研究创业历史的专业研究中心，并为之奋斗了 10 年，在这 10 年里，我们执着于定义‘谁是创业者’，但却从未成功过，因为我们每个人都有着各自的定义，而我坚信，其他学者也不外乎如此。”

案例

牛顿和他的苹果

人们曾普遍认为，牛顿被从树上落下的苹果砸了，灵光一闪发现了万有引力定律。这显然是错误的。在那个年代，牛顿 19 岁就进入剑桥大学求学，在最好的科研机构，接受了最严谨的科学训练，并且积累了许多必要的知识。他的发现是大量思考和实验的结果，他对开普勒研究成果的理解是发现万有引力定律的基础。简单地说，一个具有创造力的人极有可能是训练有素的人。系统的训练不仅为我们提供了创意的想法，而且提供了从创造性活动中产生具体结果的事实和原则。



近年来，关于创业者的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）的研究进入了创业学者的视野。识别到有影响的先前经验主要有：

- （1）行业经验，即曾经在新企业同一行业工作过的经验。
- （2）创业经验，即创建并管理新企业的经验。
- （3）管理经验，即从事管理岗位的经验。
- （4）与新产品开发、特定的技术研发及某类顾客打交道的独特经验。
- （5）其他职能经验，如从事研发、市场营销、财务等工作的经验。

案例反思

 What ?	
 Insight ?	
 Action ?	

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。这些经验既可以通过后天获取，又可以有意识地积累。例如，对刚毕业的大学生，可以给出明确的职业发展建议，为今后的创业，可以先在某些类型的组织中积累哪些方面的经验。

综上所述，我们不可能拥有与某个创业者同样的基因和特质，这是我们无法学习的内容。

（二）创业过程论：学习企业的创建过程

作为对特质方法的回应，加特纳主张用行为方法研究创业。对他而言，创业终究是关于组织的创建，其中多种力量在新企业生成过程中交互作用，而创业者只是该过程的一部分。因此，应

（三）创业思维论：学习创业者的思维模式

图 2-4 创业过程蒂蒙斯模型

推理理论（effectuation）正式诞生。

萨阿斯瓦斯教授认为，创业者怀着初始的愿望，在创业之初并没有四处筹措创业所需要的全部资源，而是从自己已有的资源（我是谁，我知道什么，我认识谁）出发，然后思索“我能通过这些资源创造什么价值”开始谋划各种可能的创业行为。由于这些方案结果的不确定性，失败的可能性很高。因此，行动方案的选择不能通过其产生的效益来评价，而应该以产生的潜在风险来评价，以可承受的损失作为决策依据，将创业的风险降到最低。然后，带着这个任务与他人进行广泛沟通，以验证自己的想法并寻找志同道合的利益相关者，获得他们的承诺和加入。每个利益相关者都可能为创业带来新的资源，协助制订新的计划，为创业建立新的子目标；每个利益相关者同样是在面对不确定性的环境条件下作出承诺，所以他们也会首先明确能承受的损失，并在评估“我是谁，我知道什么，我认识谁”后进行决策。所有创业活动都是在一定的环境条件下进行的，环境的变化可能会影响到创业活动的合法性，也会影响到使用资源的收益和成本。环境变化对创业活动带来约束，同时，环境变化还可能会为创业者带来新的资源，从而创造新的机会。环境的变化还会影响创业者的初始意向、观念，从而改变创业者的创业行为，使他们产生新的创业意向和愿望，进行又一次新的创业活动。由此形成基于效果推理的创业思维模式，如图 2-5 所示。

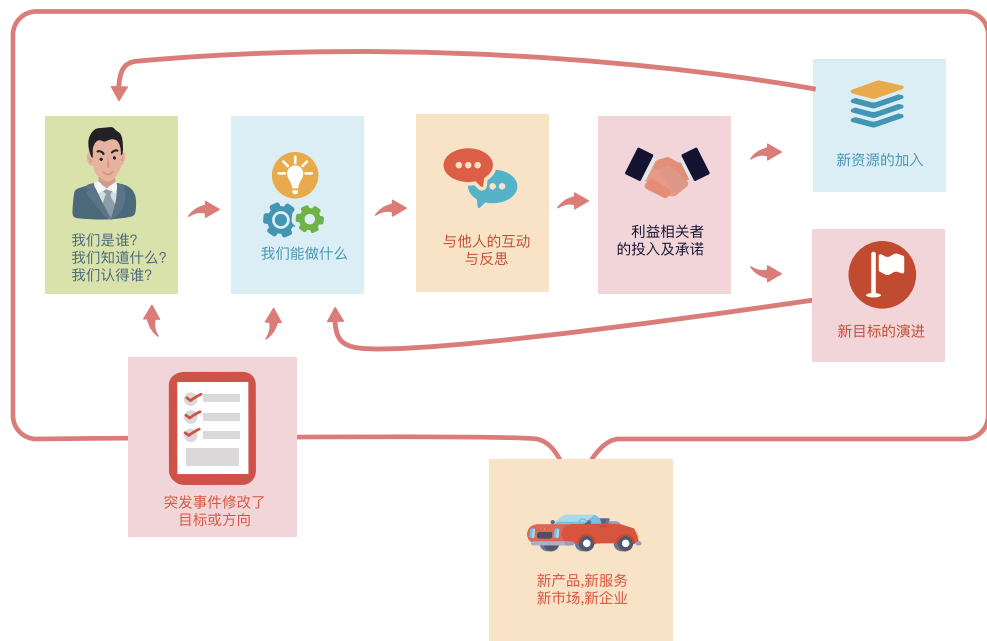


图 2-5 基于效果推理的创业思维模式

传统的管理思维是基于计划、组织、领导和控制 4 大职能，始于打算创造的结果，以预设的目标为导向，通过制订详细的计划，选择哪些可以实现目标的资源，在实际中对资源进行组织，并对实现过程进行领导和控制，其目的是实现预设目标。相反地，“效果推理”模式始于给定的资源，并试图利用非预测性战略来创造新的目标及效果。除改变了传统的目标和手段之间的关系及预测和控制之间的关系外，效果推理方法重新整理了很多传统关系，如有机体与环境、部分与整体、主观与客观、个体与社会等。特别是，它将这些关系视为设计而不是决策。

效果推理理论设计了创业的思维逻辑，强调通过行动创造或发现机会，以行动来验证效果，以每一次的行动效果作为下一次行动的前提之一，逐步追求创业者满意的效果，最终实现创业愿望（成功开发新的产品、新的市场、诞生新的企业）。

综上所述，基于效果推理理论，创业不再作为一个过程来讲授，而是作为一种思维方法、看待问题的方式。方法或方式是可以通过学习实践习得的，目的是帮助学习者建立创业思维，进而培养那些更能开展创业行动的人。

（四）创业方法论：创业者如何采取行动

对那些成功的专家型创业者来说，行动是创业的首要行为。美国百森商学院（Babson College）创业研究教授海迪·内克进一步发展了效果推理理论，并认为：“创业环境是不可预测、不确定和模糊的，需要一种特殊的思维模式。基于方法的创业观可以让我们掌握这门学科。方法代表了一组技能或技术，可以帮助学习者开展一系列实践以让他们更具有创业精神地思考和行动。”并提出了将创业这种思考和行动方式建立在利用实践组合来鼓励创造的前提之上，通过一系列教学方法传授给学习者。

综上所述，纵观创业研究的演进，如图 2-6 所示，各界对创业的认识也在不断的深入。我们决定不了先天的基因，也无法改变外部变化莫测的环境，这些都充满了偶然性。我们只能通过培训，掌握应对变化环境的思维和方法。学习创业，就是通过在不断的实践和演练中训练和使用这些思维和方法从而掌握它。因此，只有将创业视为一种方法，才能既可传授又可掌握。而这种思考和行动的方法是建立在利用实践组合来鼓励创造的前提之上，让学习者超越理解、指导和讨论，要求他们使用、应用和行动，并持续地实践。

	创业者	流程	创业者心智	方法论
视角注重在	创业者个性特征,习惯	计划与推测	思维与操作	创造价值
重点	个性,习惯,特性	新企业的创建	参与创业行动的抉择	创业的工具与理论
分析层面	创业者	企业	创业者与团队	创业者,团队与企业

图 2-6 创业研究的演进

延伸阅读

打破创业者神话

神话一：创业者都是天生的，并非后天培养

现实：大量有关创业者心理和社会构成要素的研究得出一致结论认为，创业者在遗传上并非异于常人。没有天生的创业者，每个人都有成为创业者的潜力。某个人是否成为创业者，是环境、生活经历和个人选择的结果，即创业者天生具备了特定的才智、创造力和充沛的精力，这些品质

本身也不过是未被塑形的泥巴和未经涂抹的画布。创业者是通过多年积累相关技术、技能、经历和关系网才被塑造出来的，这当中包括许多自我发展历程。

神话二：创业者喜欢赌博

现实：其实创业者和大多数一样，通常是适度风险承担者。成功的创业者会精确计算自己的预期风险。在有选择的情况下，他们通过让别人一起分担风险、规避风险或将风险最小化来影响成功的机率。他们不会故意承担更多的风险，不会承担不必要的风险。当风险不可避免时，也不会胆怯地退缩。

神话三：创业者主要受金钱激励

现实：虽然认为创业者不寻求财务回报的想法是不切实际的，但是，金钱却很少是创业者创建新企业的根本原因。有些创业者甚至警告说，追求金钱可能会令人精神涣散。传媒业巨子泰德·特纳说：“如果你认为金钱是真正重要的事情……你将过于害怕失去金钱而难以得到它。”

神话四：创业者都是特立独行，喜欢单枪匹马

现实：事实证明，如果哪个创业者想完全拥有整个企业的所有权和控制权，只会限制企业的成长。单个创业者通常最多只能维持企业生存，想自己单枪匹马地发展一家高潜力的企业是极其困难的。聪明的创业者会组建起自己的团队。

神话五：创业者喜欢众星捧月

现实：虽然有些创业者很喜欢炫耀，但绝大多数创业者都会避免公众的关注。大多数时候，我们知道一家企业的产品和服务，却很少能叫得出创业者的名字。但有时候，创业者会将自己的人生经历和企业发展结合起来，通过塑造个人品牌来引导企业品牌。

神话六：创业者承受超于常人的压力，付出高昂代价

现实：做一个创业者是有压力的，是辛苦的，这一点毫无疑问。但没有任何证据表明，创业者比其他无数高要求的专业职位承受更大的压力，也就是说，任何职业都有不同程度的压力，而且创业者往往对他们的事业很满意。他们会有更高的成就感，认为自己“永远也不想退休”的创业者是公司中职业经理的三倍。

神话七：钱是创立企业最重要的要素

现实：给你100万元，你认为自己就能创办一家优秀的企业吗？钱不是新企业成功因素的充分项。钱就像画家手中的画笔和颜料，它是没有生命的工具，只有被适当的手所掌握，才能创造价值。

神话与现实之间其实是创业新手和专家型创业者在看待未来时所呈现的不同观点：新手认为，我们在多大程度上可以预测未来，就可以在多大程度上控制未来。创业者认为，我们在多大程度上能控制未来，就有多大把握不去预测未来。

预测未来需要想象力，而控制未来需要创造力。一个在于“想”，一个在于“行”。创业者们为了控制周围的环境，采取了一系列普遍原则，形成了创业者独有思考问题的方式。我们可以通过学习，让自己的行为和思考方式变得更像一个创业者。因此，在本章后续的内容中，我们将详细的介绍创业者在进行重要决策时所遵循的基本原则，帮助大家深入领会创业思维的精髓。

原则1：从拥有的资源出发（第三节）。

原则 2：生命中可承受之重（第四节）。

原则 3：建立合作伙伴关系（第五节）。

原则 4：偶然性带来新资源（第六节）。

原则 5：控制一切可控之物（第七节）。

三、创业怎么学

如前所述，学习创业主要是学习创业者如何思考和行动，是一种方法论。既然是学习一种方法，我们如何才能掌握它呢？我们认为基于实践的方法是作为支撑创业行动的一种有效学习模式。不同于学徒式教学，我们不是推动纯粹的实践模式来确保受教育者在某个专业职位上具备胜任力，例如医学、法学、工程学，甚至交响乐团。相反地，我们的目标是关注合成式教学法，鼓励实践可付诸实施的理论。鉴于创业的复杂性和多面性，只采取单一的实践是不可能的。因此，我们引入了美国百森商学院创立的、风靡创业教育界的 5 种创业教育实践方法组成了可付诸实施的理论：玩耍、移情、创造、试验、反思并在教学实践中加以运用，如图 2-7 所示。



图 2-7 创业学习实践方法

（一）玩耍

看到这个词，同学们内心可能会有一个起伏。首先是雀跃：“太棒了，我最爱玩了，学习创业的方法竟然是玩耍？”紧接着开始怀疑：“不会吧，创业这么艰难，在玩耍中就能学会？”

“玩耍是一种在休闲中开展的活动，目的是追求快乐和自我表达。这种活动倾向于是活跃的，并且在竞争、探索或幻想的精神状态下开展。尽管成人也会从事玩耍并且在某些情况下可能会在自己的工作中进行玩耍，但是玩耍通常被视为一种儿童活动。”（Kraus, 1971）

如前所述，创业是人类的天性，玩耍则更是。人类天生爱玩耍，因为玩耍可以给我们带来快乐，放松心情。玩耍是一种主动的参与，并带着高度的渴求和享受感，意味着这是一种令人愉悦的体验。因此，本书将许多的知识点，设计成可以让学生们在课堂上共同参与的游戏，供创业教育的老师结合课程使用。通过在玩耍中观察、质疑、想象、挑战，推动学生对创业思维与方法组合的理解和胜任力。同时，玩耍的场所——课堂，也将成为一个好玩并具有吸引力，充满挑战并饶有趣味的体验馆。

（二）移情

移情是我们人类天生具备这种能力，这种能力随着与他人的交互而不断发展，并且可以通过培训和有目的的体验而提升。在众多学科中，移情的精确本质和定义是错综复杂的、具有争议的，

包括社会学、生物学、神经科学和哲学。不过，这些学科之间对移情的认识也存在一些共识，即移情是观察、记忆、知识和推理的组合，可以让人们共享他人的情感体验，并深层次地理解这种体验。在我们学习的过程中，要求渴望成为创业者的学生需要与实践创业者产生共鸣，这样可以让学生更好地理解创业者的状态及生活的本质。创业不一定是一种职业，对于很多人而言，它只是不同于大多数生活方式的另一种生活方式而已；同时，有意义的、更移情的方式与他人联结的能力，对于交流、领导力和团队建设是至关重要的。创业者通过创造新产品、新服务、新企业或新流程来创造新价值，他们是问题的识别者和解决者。要培养这样的核心能力，就要让学生学会识别各种利益相关者尚未满足的需求，而识别需求的起点就是移情。作为一种关键的创业技能，本书将在第九节进行详细的介绍。

（三）创造

在创业学习的过程中，需要学生不断迸发自己的创造力。无论是在玩耍过程中，还是在课堂讨论上，或是课后练习时，都需要大家开动脑筋，不断地思考，积极地创造。创造力赋予生命的价值是基本的、必要的，它是我们生存能力的集中体现。从广义上讲，所有人类的创造性活动都可以被视作解决问题的尝试。创造力指出了方向，它源源不断地提供着新的想法，这些想法都是“自催化”的，它们会为产生或向其他想法的延伸营造出良好的氛围。创造的能力存在于我们每个人，当然如前所述在不同程度上根据我们的个人特点如经历而变化，但仍然存在于我们每个人。通过努力和实践，我们可以发现并利用这些特点和与生俱来的天赋，以最佳的方式解决问题。



（四）试验

试验对于新创企业是不可或缺的，因为这是所有创新想法和机会得以被发现并创造价值的键所在。在创业领域，试验作为一种实践活动，通过“做中学”或积极参与基于亲身实践的项目来获取与创业密切相关的知识。试验是获取能够应用于创业情景的概念和技术知识的过程，包括识别和创造机会、开发资源、发挥领导力来创造具有社会或经济价值的新事物。但与传统自然科学中的试验方法不同，创业试验过程通常是在资源和关系等要素极不确定的情景下进行的。创业者通过小规模的行为试验来检验一个概念、想法、市场或产品创意，或者开展创新，目的是能够采取进一步的行动来降低不确定性，从而使自己走得更远。因此，在学习创业的过程中，要大胆尝试，勇于试验，在行动中理解世界。

创业是一门做试验的学问，尝试新事物，看看结果是什么，并从中学习提高，然后再继续去探索。

——亚马逊创始人 杰夫·贝佐斯

（五）反思

我们一直强调“将创业作为一种方法进行讲授”，学生应该超越理解、认知和讨论，聚焦于

有关创造、反思、试验、玩耍和移情的具体实践。反思也是行动的一种形式，是被其他类型的实践所支持的。玩耍、移情、创造和试验中都需要反思。因此，反思能促使我们更好地理解理论和实践结合、思考和行动的结合、学习和行动的结合。可以说，反思是创业教育中最重要实践。同时，在基于实践方法的创业教育中，我们需要学生持续的行动，这会让学生疲于体验实践过程，而感到几乎没有时间思考“体验了什么，有什么启发，下一步将采取怎样的行动”。反思则可以帮助学生整理和归纳其基于行动学习中零散的知识碎片，从而形成学习链条上的闭环。

总之，学习创业的方法，其实就像是学习游泳，老师是教练，教室就是游泳池。经历过正式游泳培训的人都知道，在学习游泳时，教练首先会让学员尽情的玩水（玩耍），在玩水中对水产生基本的认知，感受水的浮力（移情），并产生兴趣（创造）。然后，再传授游泳的各种方法，通过学员不断的尝试和练习（试验），并在学习不断的思考（反思），最终掌握这项技能。在学习的过程中，学员有时候需要在岸上听讲，而更多的时候是在水里实践。

延伸阅读

Babson College 的创业教育

百森商学院自 1919 年成立以来，追求卓越的创业精神一直贯穿着百森的发展轨迹。百森商学院是创业学领域的领导者，在创业管理方面的专长为世界公认。1968 年，开设本科生阶段的创业学主修专业，为具有创业兴趣和潜质的学生提供全面和综合的创业课程，并针对不同学习阶段的学生，推行渐进式的创业教育项目：“管理和创业基础”项目、“创业精神培养强化课程”项目及“定制特殊路径”。其中，“管理和创业基础”项目是所有新生必须参加的，为期一年的跨学科创业基础课程；“创业精神培养强化课程”项目主要针对二年级学生中具有较高创业意愿和条件的学生，让学生选修其中的课程，使其有机会在大学早期就接触各种创业活动；对高年级学生则为其创业学习定制特殊路径，三四年级的学生通过新创企业、家族企业、公司创业及社会创业 4 个领域中选修课程进行学习，加强对创业的认识。



百森商学院创业教育的一大特色是模块教学。其课程体系包括创业者、战略与商业机会、资源需求与商业计划、创业企业融资与快速成长 5 个模块，分别培养学习者的创业素质、创业意识、创业知识及应对创业风险的能力等。每个模块由一系列选修课组成，并且分为基础级、专业级和支撑级，以满足不同创业潜质和条件的学生需求。

百森商学院所有学习阶段的课程都包括具体实践内容。不仅拥有创业教育的实践基地、开展多样化的外延拓展活动，而且还鼓励学生积极参加各种创业计划大赛、创业演练。学生这些实践中，从最初的计划拟定到后期的成果转化，以及作为企业的运营都完全是在市场中进行并接受市场的考验。这样尽量使学习者置身于创建企业、发展企业的动态过程中，使学生有机会面临真实的创业情景，获得关于创业各个环节的亲身体验，能够将课堂上的理论运用到现实世界中。

结束语

创业是一种理念，一种精神，一种不满足现状，敢于创新并承担风险的勇气，是一种不考虑资源约束情况下把握机会创造价值的认识，是一种做人的态度，给人以积极向上的人生状态。创业者具备改变世界的能力，是创新及经济社会发展的重要力量。创业教育是培养青年学生树立用创业精神开展学习、工作和生活的意识，在创业学习和实践中磨炼能力和塑造品质，拥有与杰出的创业者一样善于思考、勇于探索的创新精神；敢于承担风险与责任，挑战自我的进取意识；面对困难和挫折，不轻言放弃的执着态度；识别机会、快速行动和善于解决问题的实践能力；善于合作，诚实守信，懂得感恩的道德素养及创造价值，回报社会的责任感和服务国家、服务人们的理想抱负。

课堂游戏及练习

游戏：检验你的创业者心理素质

1. 你在下列哪一种条件下，会决定创业（ ）。

- A. 等有了一定工作经验以后
- B. 等有了一定经济实力以后
- C. 等找到天使或 VC 投资以后
- D. 现在就创业，尽管自己口袋里没有几个钱
- E. 一边工作一边琢磨想法成熟了就创业

2. 你认为创业成功的关键是（ ）。

- A. 资金实力
- B. good idea
- C. 优秀团队
- D. 政府资源和社会关系
- E. 专利技术

3. 以下哪项是创业公司生存的必要因素（ ）？

- A. 高度的灵活性
- B. 严格的成本控制
- C. 可复制性
- D. 可扩展性
- E. 健康的现金流

4. 开始创业后你立刻做的第一件事情是（ ）。

- A. 找钱、找 VC
- B. 撰写商业计划书
- C. 物色创业伙伴
- D. 着手研发产品
- E. 选择办公地点

5. 创业公司应该（ ）。

- A. 低调埋头苦干
- B. 努力到处自我宣传
- C. 看情况顺其自然
- D. 借别人的势进行联合推广

6. 招聘员工时最重要的是（ ）。

- A. 学历高低
- B. 朋友推荐
- C. 成本高低
- D. 工作经验



7. 产品进入市场的最佳策略是（ ）。
- A. 价格低廉 B. 广告投入 C. 口碑营销 D. 品质过硬
8. 和投资人交流最有效的方式是（ ）。
- A. 出色的现场 PPT 演示 B. 详细的商业计划书和财务预测
C. 样品当场测试 D. 有朋友的介绍和引荐
E. 通过财务顾问的代理
9. 选择投资人的关键因素是（ ）。
- A. 对方是一个知名投资机构 B. 投资方和团队不设对赌条款
C. 谁估值高就拿谁的钱 D. 谁出钱快就拿谁的钱
E. 只要能融到钱，谁都一样
10. 你认为下列哪一项是 VC 投资决策中最重要的因素（ ）。
- A. 商业模式 B. 定位 C. 团队 D. 现金流
E. 销售合约
11. 从下列哪句话里可以知道 VC 其实对你的公司并没有实际兴趣（ ）。
- A. “我们有兴趣，但是最近太忙，做不了此项目”
B. “你们的项目还偏早一些，我们还要观察一段时间”
C. “你们如果找到领投的 VC，我们可以考虑跟投一些”
D. “我们对这个行业不熟悉，不敢投”
E. 上面任何一句话
12. 创业团队拥有 51% 的股份就绝对控制了公司吗？
- A. 正确 B. 错误
13. 创业公司的 CEO，首要的工作责任是（ ）。
- A. 制订公司的远景规划 B. 销售、销售、销售
C. 人性化的管理 D. 领导研发团队
E. 搞进投资人的钱来
14. 凝聚创业团队的最好办法是（ ）。
- A. 期权 B. 公司文化 C. CEO 的魅力 D. 工资和福利
E. 团队的激情
15. 创业公司的财务预测中最重要的是（ ）。
- A. 销售增长 B. 毛利率 C. 成本分析 D. 资产负债表
16. 创业公司的日常运营中，以下工作是最重要的（ ）。
- A. 会议记录的及时存档 B. 业绩指标的合理安排和及时跟踪
C. 团队的经常性培训 D. 奖惩制度
E. 管理流程的 ISO9000 认证
17. 创业公司的日常运营中，最棘手的问题是（ ）。
- A. 人的管理 B. 销售增长 C. 研发的速度 D. 资金到位情况
E. 扩张力度
18. 创业公司产品市场推广效果的衡量标准是（ ）。

- A. 广告投入量和覆盖面
B. 营销推广的精准程度
C. 产品出色的品质保证
D. 广告投入和产出比例
E. 产品价格的打折力度
F. 品牌的市场渗透率
19. 防止竞争最有效的手段是（ ）。
- A. 专利
B. 产品包装
C. 质量检查
D. 不断研发新产品
E. 比竞争对手更快地占领市场
20. 创业公司的第一个大客户竟然是个土财主，你会（ ）。
- A. 一视同仁地对他提供你公司的标准服务
B. 指导他如何来积极配合你的工作
C. 修理他，给他些颜色看看
D. 提供全面服务 + 免费成长辅导
21. 你认为创业公司中的最大风险是（ ）。
- A. 市场的变化
B. 融资的成败
C. 产品研发的速度
D. CEO 的个人能力和素质
E. 决策机制的合理性
22. 当创业公司账上的现金低于三个月的时候，应该采取哪项措施（ ）。
- A. 立刻启动股权融资
B. 通知现有公司股东追加投资
C. 立刻大幅削减运营成本，包括裁员
D. 打电话给银行请求贷款
E. 把自己的存折和密码交给公司会计
23. 创始人之间发生矛盾时，你会（ ）。
- A. 坚持原则，据理力争
B. 决定离开，另起炉灶
C. 委曲求全，弃异求同
D. 引入新人，控制局势
24. 投资创业公司的理想退出方式是（ ）。
- A. 上市
B. 被收购
C. 团队回购
D. 高额分红
E. 以上都是

【参考答案】

每题答对得 1 分。

1. D 2. C 3. E 4. D 5. B 6. D 7. D 8. C 9. E
10. C 11. E 12. B 13. B 14. B 15. A 16. B 17. A 18. D
19. E 20. D 21. D 22. C 23. C 24. E

(1) 如果你的得分是 1~8 分：还不具备创业的基本知识，仍需学习，不要贸然创业哦。

(2) 如果你的得分是 9~16 分：游走在创业的梦想和现实之间，继续打磨打磨吧。

(3) 如果你的得分是 17~24 分：已经做好了创业的基本准备，大胆往前走喽！

当然，以上只是一个游戏，能否成为真正的创业者，还需进一步学习和自我评估。

练习：WHO ARE YOU

(1) 工具：表格。

(2) 规则：一个人能否会选择创业，与他的动机、价值观、特质和能力都有关系。想不想创业是动机和价值观问题，能不能创业则涉及个人特质和能力问题。

(3) 环境：教室。

(4) 请在符合自己想法的框内打勾。

	特质和能力	能创	不能创
动机和价值观			
想创			
不想创			

(5) 对应框内信息，你认为自己属于哪类人群，他们之间有何不同。

类型				
	创业者	职场精英	咸鱼	空想家
不同之处				

第三节 开始行动：从拥有的资源出发

本节思维脉络



崔健，中国内地摇滚开山之人，被称为“中国摇滚教父”。25岁年轻气盛的他带着《一无所有》这首苍凉激越的歌踏上歌坛，一举成名。这首歌展现了 80 年代中期，青年人一种新的人格理想：即便物质上一无所有，也有人生的追求和对自由的信仰，社会对一无所有者的不屑，无法阻挡有志者踏上征途的自信。