

湖南省职业教育优质教材

学生生涯与就业创业系列丛书 丛书主编 方伟

大学生创新创业

主 编 桂 诚 李裕仁

副主编 刘立芬 李春燕 卜志纯

图书在版编目(CIP)数据

大学生创新创业 / 桂诚, 李裕仁主编. --- 北京:
中国言实出版社, 2024.9. (2025.11 重印) --- ISBN
978-7-5171-4953-8

I. G647.38

中国国家版本馆 CIP 数据核字第 20242L0G85 号

大学生创新创业

责任编辑: 王蕙子

责任校对: 王战星

出版发行: 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市海淀区花园北路 35 号院 9 号楼 302 室

邮 编: 100083

电 话: 010-64924853 (总编室) 010-64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn 电子邮箱: zgyscbs@263.net

经 销: 新华书店

印 刷: 廊坊市广阳区九洲印刷厂

版 次: 2024 年 9 月第 1 版 2025 年 11 月第 2 次印刷

规 格: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 16.5 印张

字 数: 323 千字

定 价: 49.80 元

书 号: ISBN 978-7-5171-4953-8

学生生涯与就业创业系列丛书编委会

主 任

方 伟

副主任

桂 诚 张 涛

编 委

(以姓氏笔画为序)

卜志纯	马泽正	王 伟	王钧田
王素霞	左恒芬	刘广合	刘立芬
刘卿文	刘潇潇	苏 媛	苏芷珊
李学建	李春燕	李裕仁	杨 震
杨 剑	吴晓义	吴新明	何东亮
宋 姣	宋伯阳	宋岩静	张 双
陆燕冰	陈巧蓉	陈海艳	周 伟
孟 晓	项云霞	姚圆鑫	夏山峰
商金彪	梁 伟	彭红南	彭 妙
曾 璐	司徒明玉	薛 宁	



本教材的定位为高职院校创新创业通识教育教材，不受专业和年级的限制，既可以作为高校创新创业通识必修课教材，也可以作为尚未开设线下创新创业通识必修课的高校的通识选修课、慕课教材。为了克服纸质教材在篇幅和内容上的限制，本教材通过融媒体技术建立了数字化的拓展资源库。这些资源库不仅丰富了教学内容，还以融媒体的形式与纸质教材内容紧密结合，以便教学的实施。

本教材以培养全面建成社会主义现代化强国所需要的创新创业人才为出发点，以设计思维为主线，围绕大学生创新创业概述、创业者与创业团队、创业机会与创业风险、创意激发与模式探索、创业资源与创业融资，以及创业计划与创业行动六个方面，对创新创业的原理与实务进行了深入浅出、理实结合的呈现。

本教材在编写时，编者努力挖掘与课程内容紧密相关的思政元素，如职业道德、社会责任、团队合作精神等，将其自然地融入教材中。同时，设计了一系列与课程内容相关的思政活动，如阅读与思考、小组讨论、角色体验等，旨在通过这些活动让学生在参与过程中深入体验和理解思政内容。

为了充分调动学生学习的积极性、主动性和创造性，并不断提高教师的教学质量和水平，本教材在体例设计上为每章内容精心设置了思维导图、学习目标、导入案例、案例分析、拓展阅读、本章小结、创新创业竞赛指导、课程思政活动、仿真情境训练与真实情境训练等栏目，这些栏目不仅增加了大量有助于学生自主学习和实践体验的元素，还形成了与传统教材截然不同的鲜明特色。

本教材充分利用数字化教学的优势，增强了教材的自我检测功能，能够实时记录和检查学生的学习成果，并进行评估和反馈，让学生和教师能够及时了解不足和需要改进的方向，充分发挥数字化教学的优势。本教材致力于加强数字化内容建设，实现了内容的动态呈现和互动操作，拓展了传统纸质教材的内容及其表现形式，增强了互动性，提高了教学和学习效果，促进了学生主动学习和个性化发展。

本教材由桂诚、李裕仁担任主编，由刘立芬、李春燕、卜志纯担任副主编，陈巧蓉、曾璐、陆燕冰、司徒明玉、苏芷珊等参加了教材的编写工作。九思工作室首席专家吴晓义教授对教材的定位、结构设计和具体编写工作，给予了专业的指导。本教材汇聚了众多专家、学者的智慧与经验，旨在为广大学生提供一部全面、系统的创新创业学习用书。



最后，我们要向所有为本书付出辛勤劳动的专家、学者致以诚挚的感谢，正是因为他们的智慧和贡献，本书才得以顺利完成。同时，我们也衷心希望这本教材能够得到认可，成为大家在创新创业道路上的良师益友。

编者



第一章 大学生创新创业概述

第一节 人人都将成为创业者	3
第二节 人人皆可创新	11
第三节 时代呼唤创业精神	22
【本章小结】	28
【创新创业竞赛指导】	29
【课程思政活动】	29
【仿真情境训练】	30
【真实情境训练】	32

第二章 创业者与创业团队

第一节 怎样成为创业者	37
第二节 创业团队组建	45
第三节 创业团队管理	53
【本章小结】	61
【创新创业竞赛指导】	61
【课程思政活动】	61
【仿真情境训练】	63
【真实情境训练】	64



第三章 创业机会与创业风险

第一节 创业机会	69
第二节 创业项目	77
第三节 创业风险	97
【本章小结】	109
【创新创业竞赛指导】	110
【课程思政活动】	111
【仿真情境训练】	112
【真实情境训练】	114

第四章 创意激发与模式探索

第一节 创意激发	121
第二节 商业模式	131
第三节 产品开发	147
【本章小结】	161
【创新创业竞赛指导】	161
【课程思政活动】	162
【仿真情境训练】	164
【真实情境训练】	165



第五章 创业资源与创业融资

第一节 创业资源	171
第二节 效果逻辑与创业拼凑	181
第三节 创业融资	190
【本章小结】	198
【创新创业竞赛指导】	199
【课程思政活动】	199
【仿真情境训练】	201
【真实情境训练】	202

第六章 创业计划与创业行动

第一节 创业计划概述	207
第二节 创业计划书的撰写与展示	216
第三节 初创企业的创建与管理	225
【本章小结】	237
【创新创业竞赛指导】	238
【课程思政活动】	239
【仿真情境训练】	240
【真实情境训练】	242

参考文献 / 247

Chapter

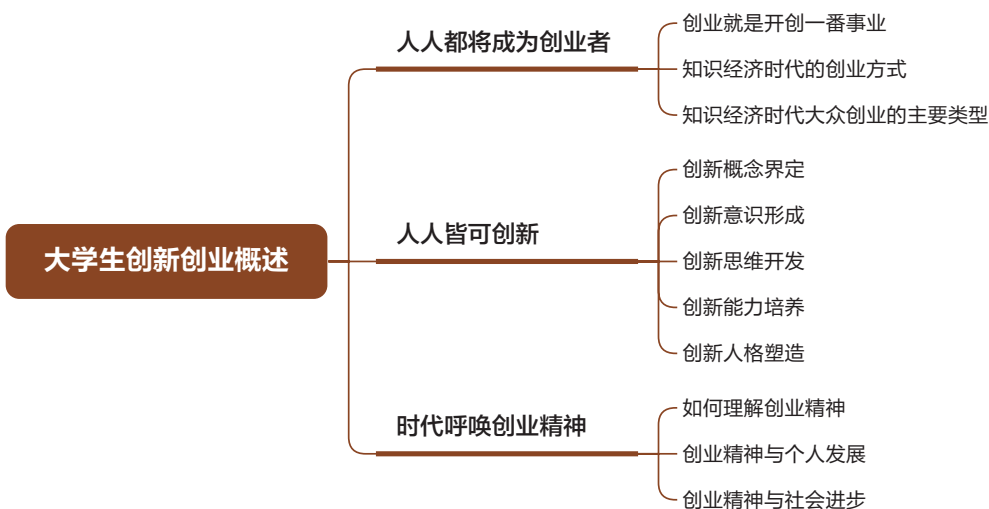
第一章

大学生创新 创业概述





思维导图



学习目标

- (1) 掌握创业的基本概念、主要类型和影响因素;
- (2) 理解创新的概念,认识意识、思维、能力和人格等因素对创新行为的影响;
- (3) 掌握创业精神的概念、结构、表现和对个人与社会发展的影响;
- (4) 形成时代新人必备的责任意识、家国情怀、使命担当;
- (5) 能够借助创新思维理性地选择适合自己的创业方向和方式;
- (6) 塑造积极的理想信念,形成正确的世界观、人生观、价值观。



导入案例

高职毕业生创办火锅连锁店

小张毕业于某城市职业学院,主修旅游管理专业。在校期间,她通过参加学校组织的实践活动和实习,深入了解了旅游和餐饮行业的市场情况。毕业后,她先后在几家火锅店工作,积累了丰富的行业经验和管理技能。2016年,她决定自己创业,创办了“星星火锅”连锁店。“星星火锅”引入了先进的点餐和配送技术,使顾客能够自主下单并享受快捷的配送服务,降低了人工成本并缩短了顾客的等待时间,深受消费者欢迎。如今,她的“星星火锅”连锁店已经扩展到了多个城市,成了火锅行业的知名品牌。





第一节

人人都将成为创业者



作为高职毕业生,面对激烈的就业竞争,不少人选择了创业。创业虽然充满了风险,但同时也充满了机遇。许多高职毕业生在创业道路上取得了骄人的成绩,导入案例中的小张就是其中的代表。其实,创业是人类最基本的实践活动,人类社会发展的历史就是一部不断创业的历史。通过各个时代人们不断地创业,人类不断地创造新的物质、精神财富,来满足自身物质和精神的需要,推动社会不断进步,逐步走向文明、昌盛和富强。

一、创业就是开创一番事业

提起创业,许多人首先想到的是创办企业,自己当老板,这其实是对创业概念的狭义理解。而广义的创业,教育部在2012年8月颁布的《创业基础》教学大纲对其的界定是不拘泥于当前的资源约束,寻求机会,进行价值创造的行为过程。简而言之,创业就是开创一番事业,具有以下四个特点。

(1) 创业是一个创造新事物的过程。通过创业创造出某种有价值的新事物,其中的“有价值”不仅是对创业者本身,而且也是对其开发的目标对象而言的。

(2) 创业是一个实现价值增值的过程。创业成功会丰富社会的产品或服务,推动社会进步;同时,也会使创业者获得一定的物质方面和精神方面的回报。

(3) 创业需要消耗大量时间和付出极大的努力。创造新的、有价值的事物是一个艰巨的、复杂的过程,不付出大量的时间和极大的努力是不可能成功的。

(4) 创业必须承担一定的风险。创业是一个充满不确定性的过程,在这个过程中,创业者可能会遇到各种各样的风险,因此必须具备承担风险的勇气和能力。

广义的创业理念突破了传统的狭义创业概念的束缚,其外延涵盖了一切通过整合资源来实现价值创造的活动。按照这种广义的创业概念界定,企业创办者、企业内创业者、个体劳动者、自由职业者、项目合作者等以各种身份从事价值创造的人,都可以称为创业者。在“创业基础”课教学中,虽然会涉及狭义的创业问题,但在大多数情况下,探讨的都是广义的创业。

创业是一项艰苦的事业,也是一个复杂的系统。创业需要很多前提、条件、资源和要素。蒂蒙斯模型在创业领域有着深远的影响,对深入理解创业的概念和本质具有重要的启发和借鉴作用,如图1-1所示。

微信扫一扫



拓展阅读



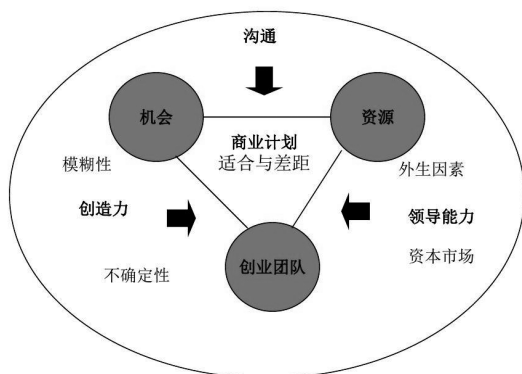


图 1-1 蒂蒙斯模型

首先，该模型简洁明了，提炼出创业的关键要素：机会、创业团队、资源。这三个要素是任何创业都不可缺少的。没有机会，创业就成了盲目的行动，根本谈不上创造价值；机会普遍存在，如果没有创业者进行识别和开发，创业也不可能发生；当合适的创业团队把握住合适的机会时，还需要有资源加持，如果没有资源，机会也就无法被开发和利用。

其次，该模型突出了要素之间匹配的思想，这对创业来说十分重要。蒂蒙斯认为，在创业过程中，不论是机会，还是团队或是资源，都没有优劣之分，重要的是匹配和平衡。这里说的匹配，既包括机会与创业者之间的匹配，也包括机会与资源之间的匹配。机会、创业者、资源之间的平衡和协调，是创业成功的基本保证。蒂蒙斯说的这些道理虽然很简单，但对创业活动而言，却非常重要，而且要真正做到，也不是一件很容易的事情。

最后，该模型具有动态特征。创业的三要素很重要，但也不是静止不变的。随着创业过程的展开，其重点也会发生相应的变化。创业过程实际上是创业的三个因素相互作用，由不平衡向平衡方向发展的过程。成功的创业活动，不但要将机会、创业者及其创业团队、资源三者做出最适当的搭配，而且要使其在事业发展过程中始终处于动态平衡的状态。

微信扫一扫



拓展阅读

二、知识经济时代的创业方式

当今世界经济是以知识决策为导向的经济，促使个体对身边发生的一切事物进行重新审视与认识。知识经济是科学技术与经济运行日益密切结合的必然结果，是经济形态更人性化的表现形式。

知识经济的基本特征是知识型企业的大量出现，并在经济活动中起着越来越重要的作用。知识经济使得人类的社会生活、产业组织形式、企业的组织与运行方式都发生了巨大的变化。在知识经济时代，由于企业与社会界限模糊化，因而出现了许多新的创业模式，比如在公司内创业、公司鼓励与吸纳新创业的企业、





公司支持员工在社会上创业等。经济的知识化和知识的资本化使创业行为发生在社会生活的各个角落,使创业成为更多有志者的选择。

知识经济时代也是新质生产力推动经济社会不断发展的时代,计算机、大数据和人工智能的出现,不但催生了新的社会生产力,还改变了人们对需求、市场、管理、价值和财富等概念的基本认知。同时,它们也使人们的创业方式发生了变化。

(一) 团队创业比例日益增加

创业团队是技术与管理、资金在创业人员方面的组合。一个可以根据市场需求分析形成创业构思的创业者,不管其是管理者还是技术掌握者,都可以与他人组成创业团队。高新技术领域的创业活动更多地采用团队创业模式,有技术的创业者希望寻求有管理经验、市场经验的合伙人,共同筹集资金来创办企业;有管理经验、了解市场、有创业构思的创业者希望寻求能支撑创新构思的核心技术人员加入创业团队;有资金的个人投资者、风险投资家同样希望寻找到拥有核心产品、有管理经验、有技术能力的创业团队作为其投资对象。

(二) 企业内创业日益普遍

企业内创业是企业的管理者及员工在企业内部进行的创业,是一种意义更广泛的创业。在激烈的市场竞争条件下,一方面,企业承受着“优胜劣汰”这一市场法则的压力;另一方面,又充满了创造财富、壮大力量、实现自我价值的强大动力。因此,企业会不断通过管理机制创新、推动技术创新、开拓新市场、采用新战略等手段,来改善和发展自己。这种创业与独立创业相比,显然会更安全和更具有普遍性。企业内创业,既包括通常意义上所理解的当企业面临困境时的革命性的战略改变,如我们常说“民营企业的第二次创业、第三次创业”等,也包括企业在正常甚至良好经营状态下,为维持现状及进一步改进所进行的创造性努力。

(三) 母体脱离型创业渐成风气

母体脱离型创业是指公司或企业内部的管理者从母公司中脱离出来,新成立一个独立公司、子公司或业务部门。母体脱离型创业现象也比较常见。例如,母体发展规模扩大,为追求生产专业化而分出新的业务部门或子公司;共同创业的团体在企业做大后出现意见不统一,因而把母体分割成若干部分进行各自经营;母体资本积累充足,为扩大经营规模及领域而投资建立新企业。相比之下,母体脱离型创业的成功率更高。因为分离出来的新企业,其创业者具备一定的经营管理经验,能够吸取母体的经验教训,少走弯路;其产品和服务上都不会脱离母





体企业太远，多数都在一个行业，甚至只是一个产品的不同部分，因而其在产品技术、管理团队的经验 and 客户资源上，都具备一定的基础。

三、知识经济时代大众创业的主要类型

在知识经济时代，随着创业活动的日益广泛，大众创业活动的类型也呈现出多样化的趋势。了解创业类型，比较不同类型创业活动的特点，有助于我们更好地理解 and 开展创业活动。创业类型的划分方式很多，在这里我们仅从方式这个维度，对创业的类型进行划分。根据创业方式进行分类是一种常见的分类形式。这种分类有助于创业者了解不同创业方式的优势、劣势及对创业者的要求，进而提高创业活动的效益和成功率。

（一）复制型创业

复制型创业是在现有经营模式的基础上进行简单复制的过程。例如，某人原本在一家化工品制造企业担任生产部经理，后来离职创立了一家化工品制造企业，其产品和销售渠道与离职前所在的企业相似。在现实生活中，复制型新创企业的比例较高，且由于前期经验的累积，这种类型创业的成功率也很高。但是，在这种类型的创业活动中，创新的贡献比较低，对创业精神的要求也比较低。

（二）模仿型创业

模仿型创业是一种在现有成功企业经验基础上进行的重复性创业。这种创业虽然很少给顾客带来新的创造价值，创新的成分也很低，但对创业者自身命运的改变还是较大的。与复制型创业不同，这种创业方式对于创业者而言包含着较高的风险因素。例如，某软件工程师辞职后，模仿别人开一家饮食店。这种形式的创业具有较高的不确定性，学习过程长，犯错概率高，试错成本也较高。

（三）安定型创业

安定型创业是一种在比较熟悉的领域所进行的不确定因素较小的创业。这种创业虽然为市场创造了新的价值，但是对创业者而言，并没有太大的改变，其所从事的仍是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现，也就是创新的活动，而不是新组织的创造。企业内部创业即属于这一类型。这种创业形式强调的是最大限度地实现个人创业精神，而不是设计和调整原有的组织结构。

（四）冒险型创业

冒险型创业是在未知的领域进行的创业，这种活动具有较大的不确定性。这种创业对创业者具有较大的挑战，会给她带来很大的改变，且个人前途的不确定





性也很高。通常情况下,以创新的方式为人们提供具有自主知识产权的新产品、新服务的创业活动,便属于这种类型的创业。冒险型创业是一种难度很高的创业类型,有较高的失败率。尽管如此,因为这种创业预期的回报较高,所以对那些充满创业精神的人来说,仍极具诱惑力。

在知识经济时代,还出现了许多成本更低和风险更小的创业活动,如企业内创业。即在已有组织内部发起的创业活动,这种创业活动可以由组织自上而下发动,也可以由员工自下而上推动,但无论推动者是谁,公司内的员工都有机会通过主观努力参与其中,并在这种创业活动中获得报酬、得到锻炼。基于网络平台的创业,如在淘宝、天猫、微信、小红书、有书等网络平台开店;利用微信、微博、小红书、知乎、天涯、榕树网络等平台经营自媒体、进行直播带货和进行商务创意写作等。这些新的创业方式不但门槛低、风险小,而且具有广阔的市场空间,值得高职院校学生探索。



案例分析

加盟创业有没有风险

随着经济的发展和人们生活水平的提高,如今时尚的装饰品遍布生活的方方面面。钥匙也成为时尚大做文章的载体。彩色钥匙保留了传统钥匙的使用功能,具有时尚绚丽的外表,是成为彰显个性的绝好方式。与此同时,特许经营作为一种快速扩张的商业模式,逐步被国内企业所认识,广大中、小投资者越来越认同加盟创业这种创业方式。在特许经营体系统一经营培训、统一品牌形象、统一采购、统一配送、统一宣传推广的模式下,加盟创业者是不是就没有风险了呢?

2022年8月,小李看准了彩色钥匙这个小本经营项目,经过认真的考察和细致的分析,他选择了一个名叫千色的彩色钥匙品牌,成为千色彩色钥匙的加盟商。千色彩匙使用超强硬度的合金材质,采用韩国新型的高分子喷涂技术进行生产,与其他同类产品相比,具有不易折断,喷涂层不易脱落,不易磨损,进出锁孔200次以上仅有轻微划痕的优点。虽然千色彩匙成本较高,但它贵在质量值得信赖。小李认为,作为主要卖点的彩色涂层,也是每个消费者首先关心的问题所在,在图案花色相差不大的情况下,选择一个质量有保证的品牌,而不是选择那些甚至可以用指甲刮脱表层图案的产品,对于消费者在接受这个产品的过程中建立起他们的消费信心至关重要。

千色公司的加盟费是3 000元,配送卧式和立式配匙机各1台,工作服2套,小饰品展架4个,以及名片和宣传画等物品,首次进货必须在3 000条匙胚以上,而普通匙胚单价加上运费和损耗是2.1元。小李走访了一些配





匙点, 找好常用的匙型订了货, 又向千色公司进了一些钥匙包、钥匙扣等小饰品, 共计加盟费 and 货款 12 000 元, 接下来又在市中心最旺的商业步行街租下了一间约 6 平方米的小店面, 月租 2 800 元, 押金是 2 个月租金, 租期为半年。小李预计每天的营业额在 400 元左右, 产品成本和销售费用约 230 元, 净利润可达每月 5 000 元, 5 个月即可收回全部投资。

在开业之前, 小李请人到各大学校、商业旺区有目的地派发了宣传单, 每张宣传单上都标明了店铺地址和开业日期, 因此开业那一天, 店里人气很旺, 可是配了一些钥匙出去以后, 出现了顾客回家开不了锁的情况, 小李请人检查了 2 台配匙机, 才得知卧式配匙机的精度不准, 需要调校, 而另一台立式配匙机更是需要修理后才能使用。原来千色公司为了压缩成本, 采购的是价格低廉的劣质配匙机器, 精度差导致配出的钥匙无法使用。而且为了保守所谓的商业机密, 删除了生产配匙机厂家的地址和联系方式, 因此想请求厂家维修或者调换机器根本就是不可能的。万般无奈之下, 小李只得花了 800 多元重新购买了 2 台配匙机。

小李原来预计每天销售彩色钥匙 40 条左右, 但实际上每天只能销出 10 余条。其实许多顾客进店后有消费的意向, 但最终都放弃了购买。一方面彩色钥匙有数百种图案、50 余种匙型、上万种搭配, 有喜欢的图案, 匙型却对不上; 有合适的匙型, 却不喜欢那些现有的图案。另一方面, 各地的钥匙型号千差万别, 不同的型号之间往往有非常细微的差别就有对不上的情况, 于是有的顾客在一大串钥匙里只能配上一两条的情况下放弃了消费, 也不再问津。在配制钥匙的过程中, 开齿位表面必须磨去一层作修整, 虽然这是正常现象, 不影响匙柄的公仔图案, 但是有很挑剔的顾客以此为理由拒绝付款, 小李只能先收款再配钥匙。更多的顾客则是觉得价格偏高, 配一条彩色钥匙需要 10 元, 而配一条普通钥匙只要 1~2 元, 两相比较, 看一看也就走了。

经过一番思考, 小李把单品价格从 10 元降到了 8 元, 又请那些没有找到合适匙型的顾客留下联系方式, 定制后, 再通知顾客购买, 但效果还是不理想。

顾客对于单价从 10 元到 8 元的价格降幅并不敏感, 当时没有找到合适匙型的顾客消费欲望也只是一闪而过, 事后很少愿意专程回去购买, 只有极个别顾客抱着千金难买心头爱的心理接受了定制的货品, 可是以每盒 50 条为单位的进货方式也使小李的积货越来越多。

最令小李头疼的是他没有专业技术, 没办法做到以相似的匙型改制成所需的匙型。而且彩色钥匙的材质是超强硬度的合金, 不但会对配匙机造成相当严重的磨损, 而且对于加工者的技术要求也更高, 即使是请熟练的配





匙师傅也无法避免配出的钥匙开不了锁的情况。特别在使用立式配匙机配制的电脑匙、防盗电脑匙以及特种电脑匙等 20 余种匙型时,经常会出现这种情况,修整和重配都不能解决就只好退款给顾客,这使得小李承受了不少损失。

小李想到与一些精品店和配匙点合作做彩色钥匙批发业务,但在推销过程中发现,精品店没有配匙服务根本无法销售,而配匙点又兼营修单车、补皮鞋等业务,彩色钥匙陈列在那样简陋的摊点上也无法以精品的价格销售。批发的利润每条只有约 0.6 元,每个月能批出去 600 条左右,这笔 300 多元的收入还不够支付交通和通信费,更不用说广告费用了。

尽管使出浑身解数,小李每天的营业额仍然只有 100 余元,可是营业开支却需要近 200 元,在苦苦支撑了 3 个月之后,小李最终放弃了彩色钥匙的经营。

思考题

- (1) 小李在创业前做了哪些市场调查?
- (2) 加盟创业有哪些风险?
- (3) 如何面对市场的复杂性和不确定性?
- (4) 简要描述一下获得了哪些启示。



拓展阅读

海尔集团创业再出发

2023 年 1 月 9 日,海尔集团召开 2022 年工作总结表彰大会暨第八届职工代表大会第四次会议。会上,海尔集团发布了“海尔集团 2022 年度创新成果”以及面向未来的《创业,再出发》报告。

2022 年,海尔集团全球营业收入 3 506 亿元,增长 5.4%,生态收入 450 亿元,增长 16.3%,全球利润总额 252 亿元,增长 3.7%。面对复杂严峻的环境,海尔瞄准“世界一流企业”目标,稳中有进,逆势增长。这是新一届董事会交出的首份答卷,展示出企业强大的发展韧性。

海尔已经 14 年蝉联全球大型家电第一品牌,同时作为全球唯一物联网生态品牌,连续 4 年入选最具价值全球品牌百强,其中旗下子公司海尔智家连续 5 年入选《财富》世界 500 强,雷神科技作为海尔孵化的第一批创业小微企业成功登陆北交所……一个全球化企业引领的发展图景跃然纸上,令人振奋!

以创新彰显价值,以赋能提质增效,这是海尔持续创新的重要路径。创





业 38 年以来,海尔始终将创新根植于基因之中,持续聚焦科技创新。数据显示,2022 年,海尔集团所获中国专利金奖增至 11 项,海外发明专利超 1.6 万件,均为行业第一;实现气悬浮压机、零嵌冰箱、航空集装箱等原创技术重大突破,“国际领先”技术鉴定累计 264 项,位居行业第一。引领的创新科技,创新着用户的新体验,为企业发展注入不竭动力。

做强生态价值,赋能生态伙伴,是海尔生态品牌战略发展成果的集中体现。这也意味着其创新成果不只关注自身发展,更是谋求生态价值的最大化。数据显示,“卡奥斯”链接企业 90 万家,服务企业 8 万多家,“工赋青岛”2022 年赋能企业 4 500 多家,新增产值 300 多亿元。“海创汇”构建赋能中小型企业“专精特新”发展的创业生态,服务中小型企业 4 000 多家,孵化出 7 家上市公司、120 家专精特新“小巨人”企业。

其实,在 2019 年海尔集团创业 35 周年暨企业文化发布仪式上,海尔集团董事局主席、副主席等联合创始人,共同宣布了海尔进入第六个战略阶段,并对海尔全新的战略——“生态品牌战略”进行了详细解读。

海尔正式开启了第六个战略阶段,并向着物联网生态的方向全面迈进。“产品会被场景替代,行业会被生态覆盖”海尔所推行的生态品牌战略,正是向传统的商业模式发起的一次挑战。

自 2012 年开启“人人创客”时代后,海尔便让员工化身为创客,在实现用户价值的同时实现自身价值。从制造产品的企业到孵化创客的平台,海尔正让自己的创业生态圈走向“群星闪耀”的状态。在纪念活动的“创客说”环节,来自不同行业、不同领域的创客们分享了自身的创业故事,也从微观角度展现了海尔这片“创业雨林”的生生不息。

作为海尔内部孵化出的创客代表孙传滨坦言:“海尔创业文化深入肌肤,融入血液,刻入骨髓。”在加入海尔的 15 年中,他完成了从员工到创客的转化。依托海尔衣联网平台与物联网技术,孙传滨与他的云裳物联实现了智能衣物的数字化管理,并联合衣物全产业链资源搭建了衣联生态联盟,为用户提供了“洗护存搭购”的衣物全生命周期解决方案。

而上海某康复医院副院长成某,则是被吸引至海尔平台的外部创业者。自 2016 年进入海尔以来,成某和他的康复医院一起进行着物联网转型的探索,并将“人单合一”模式跨行业应用于医疗领域,形成了“医患合一”且以患者为中心的全新模式。

来自海尔生物的疫苗网链群主巩某,见证了生物医疗新物种的诞生。疫苗网不仅凭借物联网技术全面革新了传统疫苗接种流程,同时也通过科学、安全、高效的管理手段重塑着疫苗行业的自信。不仅如此,海尔的创业精神也无边际,从传统领域到物联网领域,不断诞生“新物种”。





沧海横流显砥柱，万山磅礴看主峰。2022 年海尔取得了突破性的成绩，但在“世界之变”的时代大背景下，企业如何在风险中抓住机遇，行稳致远，海尔集团新一届领导集体给出了答案。

首先，要聚焦，保持战略定力，心无旁骛做主业，持续聚焦智慧住居和产业互联网两大赛道：以海尔智家为载体，实现在物联网智慧住居领域的全球引领；抓住数字经济的新机遇，做优“卡奥斯”工业互联网平台，做大健康产业、城市治理互联网、汽车产业互联网和新能源产业互联网四个垂直领域。

其次，要稳健，守住风险底线，守住企业发展的压舱石。“任凭风浪起、稳坐钓鱼台”，全体海尔创客要守住现金流、守住质量底线、守住法律法规的底线。

再次，要有源动力，让创客制成为企业自我成长的永动机。海尔通过创客制，释放创客活力、激发创客潜能，让创客成为企业持续发展的主人。2023 年，海尔将推进创客制升级，机制完全市场化，也将更利于激励创客持续创业、与事业共进退。

最后，要有根，创建卓越文化，让每个人都具有企业家精神。海尔在传承文化基因的基础上，要培育、创建卓越的企业文化，引领海尔生态生生不息。卓越的企业文化创造了强大的凝聚力和引领力，让卓越企业的发展更有力量。

（资料来源：苏文平，李红捷. 大学生职业生涯规划与发展（第 2 版）[M]. 北京：中国人民大学出版社，2024.）

第二节

人人皆可创新



创新就是一个发现问题和创造性地解决问题的过程。从心理学的角度看，每个正常的人都具有创新潜能。但是，由于人们先天素质、后天努力和所处环境的不同，其所能从事的创新活动的类型，以及取得的创新成果也不相同。因此，人们在进行创新活动时，只有根据自己的专长、爱好和条件选择创新项目，才能取得事半功倍的效果。

微信扫一扫



拓展阅读





一、创新概念界定

创新是一个舶来的概念，其英文对应词 innovation 起源于拉丁语，它有三层含义：第一，更新；第二，创造新的东西；第三，改变。有关创新的学术研究，始于美籍奥地利政治经济学家、哈佛大学教授约瑟夫·熊彼特，他在其 1912 年出版的学术著作《经济发展理论》中，首次提出了“创新理论”和“创造性破坏”的概念，进而得出了“经济发展是创新的结果”的著名论断。

在《经济发展理论》中，熊彼特将创新的概念界定为：所谓创新（innovation）就是建立一种新的生产函数，即把一种生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系，它包括五种形式：开发新产品、引进新技术、开辟新市场、发掘新的原材料来源、实现新的组织形式和管理模式。

熊彼特认为，尽管生产中投入的资本和劳动力数量的变化，能够导致经济生活的变化，但这并不是唯一的经济变化；还有另一种经济变化，它是从体系内部发生的，能够引发生产方式发生变化的变化就是“创新”。

在熊彼特看来，创新是一种“革命性”变化。他曾作过一个形象的比喻：你不管把多大数量的驿路马车或邮车连续相加，也决不能得到一条铁路。铁路的出现是由创新实现的，而创新是一种“革命性”变化，具有突发性和间断性的特点。

熊彼特发现，并不是驿路马车的所有者去建筑铁路，而恰恰相反，铁路的建筑意味着对驿路马车的否定。因此，在竞争性的经济生活中，“新组合”意味着通过竞争去消灭旧组织，尽管消灭的方式不同。

熊彼特把“新组合”的实现称之为“企业”，那么以实现这种“新组合”为职业的人们便是“企业家”。在他看来，企业家是促进经济发展最宝贵的资源，企业家的核心职能不是经营或管理，而是引入和执行这种“新组合”即创新。

进入 20 世纪 60 年代，特别是最近 20 年来，有关创新的研究日益丰富。人们不仅从经济学角度提出了技术推动模型、需求拉动模型、相互作用模型、整合模型、系统整合网络模型，而且从哲学、心理学和社会学等不同学科，对创新进行了更为广泛、深入的研究，从而使创新概念的外延得到了较大的拓展。

例如，社会学视角的研究者对创新概念的界定是：创新是指人们为了发展需要，运用已知的信息和条件，突破常规，发现或产生某种新颖、独特的有价值的新事物、新思想的活动。该研究认为创新的本质是“突破”，即突破旧的思维定式和常规戒律。创新活动的核心是“新”，它是产品的结构、性能和外部特征的变革，或者是造型设计、内容的表现形式和手段的创造，或者是内容的丰富和完善。

再如，企业视角的创新概念界定是：企业家抓住市场的潜在盈利机会，以获取商业利益为目标，重新组织生产条件和要素，建立起效能更强、效率更高和费





用更低的生产经营方法,从而推出新的产品、新的生产方法、开辟新的市场,获得新的原材料或半成品供给来源或建立企业新的组织,它包括科技、组织、商业和金融等一系列活动的综合过程。

关于如何界定创新的概念,我国学者陈劲和郑刚在他们编著的《创新管理》中,给出了一个具有较强的可操作性的定义。他们认为,创新是从新思想(创意)产生、研究、开发、试制、制造到首次商业化的全过程,是将远见、知识和冒险精神转化为财富的能力,特别是将科技知识和商业知识有效结合并转化为价值。广义上说,一切创造新的商业价值或社会价值的活动都可以被称为创新。

二、创新意识形成

在现实生活中,创新往往带有偶然性,给人以一种可遇而不可求的感觉。其实,创新并不是偶然的,尽管它在很大程度上存在着机遇问题,但是为什么有些人能够抓住机遇,而有些人却只能看着机遇从眼前白白溜走,其中最为重要的原因就是创新意识。创新意识是指创新的准备状态,具体表现为创新的愿望、意图等思想观念。创新意识是创新活动的起点和前提,离开创新意识,一切创新活动都将无从谈起。

(一) 创新意识就是问题意识

人类发明创造的历史和有关心理学研究表明,那些卓越成就的发明、发现者,其成功的秘密就在于能够看到常人看不到的问题。因此,所谓创新意识,实质上就是一种问题意识,一种对问题的敏感性。诚如爱因斯坦所说:“提出一个问题往往比解决一个问题更为重要。因为解决问题也许仅仅是一个数学上或实验上的技能而已。而提出新的问题、新的可能性,从新的角度去看旧的问题,却需要有创造性的想象力,而且标志着科学的真正进步。”

人在生理上的平衡状态是维持生命不可缺少的条件,人在心理上的平衡状态也是保持健康的重要因素,但人意识上的长久平衡状态对创新而言却极为不利,它使人墨守成规、安于现状、毫无朝气,犹如死水一潭。因此,对于所有力求创新、渴望生命不朽的人,要想打破意识上的这种固有平衡状态,培养起习惯性的发现问题的意识,必须注意如下两方面问题:一是不要忽视看似平常的反常现象;二是善于抓住偶然中的必然。

(二) 创新意识就是否定意识

在人类的认识世界中,尽管存在着像“百慕大三角”那样的不解之谜,它常使人们绞尽脑汁、费尽周折,久久不得其门,可正是因为它“怪”得特别,具有明显的未知性,所以很容易使得人们对其进行探究。但生活中还有一些变化和反





常,是存在于我们的已知世界中的,是前人已经研究过的,是我们自以为熟知的,也是最容易从人的眼中消逝,从人的指缝中流走。因此要想不让创新的良机擦肩而过,必须勇于否定前人和否定自己。

科学学创始人J.D.贝尔纳认为:“构成我们学习最大障碍的,是已知的东西,而不是未知的东西。”前人对客观事物的认识受着种种条件的限制,往往不可避免地带有了一定程度的表面性和片面性,在此基础上形成的理论和认识,自然也就存在着局限性和不可避免的缺陷,甚至谬误。因此,切不可对前人既定的理论框架按图索骥、生吞活剥,以人之说为定论。要大胆假设,勤于实践求证,让事实说话,以实践为检验真理的唯一标准。

三、创新思维开发

创新思维是指以新颖、独特的方式、方法解决问题的思维,突破常规思维的束缚,以超常规甚至反常规的方法、视角去思考问题,提出与众不同的解决方案,从而产生新颖、独到和有价值的思维成果。创新思维不是一种具体的思维类型或思维形态,而是一种有助于创新成功的思维品质,这种思维品质具有如下特征。

(一) 求异性

创新思维的求异性突出表现在关注客观事物的不同性与特殊性,关注现象与本质、形式与内容的不一致性。拥有求异性思维的人,不会轻易接受别人观点,更不会人云亦云,他们习惯于用自己的眼睛观察、头脑思考问题。一般来说,人们对司空见惯的现象和已有的权威结论怀有盲从和迷信的心理,这种心理使人很难有所发现、有所创新。而求异性思维则不拘泥于常规,不轻信权威,以怀疑和批判的态度对待一切事物和现象。

华罗庚在数学上崭露头角,就是从怀疑开始的。1930年,20岁的华罗庚从一本杂志上读到苏家驹教授的一篇谈代数五次方程解法的论文。华罗庚在认真细致地读了这篇论文之后,经过缜密的推理、独立的运算,得出了与之完全相反的结论。面对已经是当时中国数学界权威的苏家驹教授,华罗庚没有盲目跟从,而是根据自己的研究,大胆地对苏教授的文章提出了质疑,引起了数学界的强烈反响,从此走上了数学研究之路。

(二) 联想性

联想是将表面看来互不相干的事物联系起来,从而达到创新的界域。联想性思维可以利用已有的经验进行创新,如我们常说的由此及彼、举一反三、触类旁通等,也可以利用别人的发明或创造进行创新。

现代火车的刹车装置,是由美国发明家乔治·威斯汀豪斯发明的。他为了创





造这种能够同时作用于整列火车每一节车厢的制动装置，苦苦思考了很久，却一直想不出什么办法。后来他在某一专业杂志上看到，在挖掘隧道的时候，驱动风钻的压缩空气是用橡胶软管从几百米以外的空气压缩站送来的，从而联想到火车刹车装置可用类似的办法进行解决，结果发明了气动刹车装置，直至今天仍然被广泛地应用着。

任何事物之间都存在着一定的联系，这是人们能够采用联想的客观基础，因此联想的最主要方法就是积极寻找事物之间的一一对应关系。联想是创新者在思考时经常使用的方法，能否主动地、有效地运用联想是一个人能否取得创新成功的重要前提。

（三）综合性

综合是把对事物各个侧面、部分和属性的认识统一为一个整体，从而把握事物的本质和规律。思维的综合性要求人们把从不同的角度看到的问题与运用不同的方式形成的判断，综合起来进行考虑，从而获得对问题更加全面、深刻的认识。综合性思维不是把事物各个部分、侧面和属性的认识，随意地、主观地拼凑在一起，也不是机械地相加，而是按它们内在的、必然的、本质的联系，把整个事物在思维中再现出来的思维方法。

综合就是创新，这一观念在实践中已产生巨大的效应。以国度而言，受益最大的就是普及这一观念的日本。近百年来的重大科技发现、发明很少源于日本，但日本的高科技产业，在整体水平上雄居世界前列。其基本经验就是发现并大力推广了综合创新这一思想。20世纪50、60年代，日本主要依靠引进欧美各国的先进技术，然后博采各家之长，对其进行融合，生产出自己的世界一流的产品。如松下电器，曾引进300多项新技术，引进所有的零部件与线路图，然后加以综合利用，从而生产出了世界一流的电视机。

四、创新能力培养

创新能力主要包括发现问题的洞察能力、产生新想法的想象能力、判断新想法可行性的分析能力、把新想法落到实处的实施能力。心理学研究表明，任何人都能拥有创新的潜能，只要不自我否定，每个人都可以通过有意识的训练形成自己的创新能力。

（一）发现问题的洞察能力

所谓洞察能力就是人们透过事物的表面现象，洞悉事物本质的能力。客观事物对处于同一环境的人的刺激虽然都是一样的，但是面对同样的刺激，每个人观察到的、感受到的和最终领悟到的，往往有很大差别，而这种差别恰是洞察能力





的反映。

在现实生活中，经常会发生这样的事情，某些事物的现象和变化，许多人都看到了，却熟视无睹。而一些拥有超强洞察力的有心人，却在同样的现象和变化中，发现了大自然的奥秘，进而取得了创新性成果。

（二）产生新想法的想象能力

所谓想象能力就是人们在过去经验和知识的基础上，通过思维产生新的形象或设想的能力。想象力比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力包括世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。

想象是一种特殊的认识过程，它是指在已有形象的基础上，经过改造、重组、联合而创造出新形象的活动。想象是创新者对头脑中储存的事物特征和信息的一种形象性描写或艺术夸张，常伴随生动的图像，是形象思维的具体化。

（三）判断新想法可行性的分析能力

分析能力就是人们通过思维认识事物各个方面特性，特别是认识事物本质的能力。只有通过对事物的认真分析研究，人们才可以认识那些没有直接作用于人的感觉器官的种种事物，事物的属性以及事物之间的本质联系，从而才有可能改造或利用它。

人的分析能力既与知识经验有关，也与思维方式和思维方法有关。经常主动、积极地分析各种事物，从中不断汲取经验和教训，有意识地通过思维训练，培养自己科学的思维方式和思维方法，人的分析能力就会逐步得到提高。

（四）把新想法落到实处的实施能力

凡是心理正常的人，都有可能产生一些创新的想法，甚至形成了以创新方式解决问题的方案，但是这些想法和方案，绝大多数都由于这些人缺乏实施能力，最终难以变为现实。有价值的创新从设想到完成，有时需要几年、几十年甚至一生坚持不懈的努力才能完成。

在创新设想实施过程中，除了会遇到许多需要学习、探索、研究的问题外，有时还会遇到非常严酷的环境，诸如社会世俗的偏见、经济的困难、身体健康状况等，随时都有可能使这一过程终止，使一个颇有前途的创新设想夭折，甚至使创新者献出宝贵的生命。

五、创新人格塑造

创新不但曲折复杂，而且充满不确定性。古今中外的创新成功者告诉我们，要想从事这种艰苦的劳动，不但需要具有创新意识、创新思维和创新能力，而且





需要具有创新人格。创新人格是创新者特有的个性特征和个性倾向，也是创新者创新成功的有力支撑。

（一）创新人格的特征

人格 (personality) 是指个体由先天获得的遗传素质与后天环境相互作用而形成的心理特征，由需要、动机、兴趣、态度、价值观、气质、性格和能力等要素构成，能代表一个人整体的心理面貌和精神特征。

美国心理学家斯腾伯格在一项关于创造力的研究中调查普通民众时问道：“你认为有创意的人最主要的特质是什么？”下面是一些大家公认的主要特质：

- (1) 去做别人认为做不到的事情。
- (2) 不顺从别人。
- (3) 不按常理出牌。
- (4) 质疑社会规范、道德和假设。
- (5) 愿意表明立场。

从上述回答中可以看到，拥有勇于去做别人认为做不到的事情的自信，敢于大胆坚持自己主张、不受现存文化规范的束缚，具有不随波逐流和不按常理出牌的独立个性，具备良好的现实知觉和问题意识、百折不挠的意志品质等，都是大家比较公认的创新者的人格特征。

（二）创新人格的作用

在人的学习和事业发展中，虽然智力因素看似具有更直接的作用，但是相关研究表明，兴趣、性格和价值观等非智力因素，起着更大和更加决定性的作用。所谓“性格即命运”“性格决定命运”说的就是这个道理。具体就创新活动而言，创新人格往往具有导向作用、激励作用和调节作用，缺少创新人格支撑的人，很难取得创新成功。

在人类历史上，许多伟大的创新成果，都经历了漫长的研究和创作过程。例如，马克思的《资本论》仅写作就用了 40 年时间；哥白尼的《天体运行论》从写作到发表也用了 30 年时间；李时珍的《本草纲目》从考察、采集、验证到撰文、绘图、刻书，更是耗尽了毕生的精力。类似这样的创新成果，没有人格的激励作用是不可能完成的。

（三）创新人格的塑造

创新人格的作用虽然毋庸置疑，但创新人格的塑造却是个十分复杂的问题。目前，虽然世界各国都非常重视创新人才的培养，各级各类学校也都在积极倡导创新教育，但迄今为止，创新人格的塑造主要还是依靠创新者自己。相关研究表





明，在创新人格的自我塑造过程中，如下人格特征具有基础性作用。

1. 追求卓越的成就动机

动机是驱动人行动的内在力量，而动机的形成则根植于人的需要。美国著名心理学家马斯洛在他的需要层次理论中，把人的需要由低到高分5个层次，即生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要。一般而言，人的每个层次的需要，都可以激发出创新动机，但高层次的需要所引发的创新动机会更加强烈。

其实，人类与生俱来就有向往创新、追求卓越的需要，只是这种需要往往会因为各种条件的限制，被其他更为直接和现实的需要所遮蔽。因此，塑造创新人格首先应该通过经常反思，让自己的各种需求处于平衡状态，防止因低层次需求的畸形膨胀，导致人无暇或无力追求高层次需要的满足。

2. 自信独立的个性特征

自信独立的个性是创新者最重要的心理品质。拥有这种心理品质的人，对自己的理想信念、目标追求和个人见解充满信心，不会因他人见解和外界压力而轻易动摇。在生活中他们不受已有知识、经验的限制，不依赖任何权威的思想和方法，也不受各种流行思潮左右，表现出对创新的自信、果断与坚持。自信独立的个性特征也是创新者取得事业成功的有力保证。

3. 果断坚韧的意志品质

创新机会稍纵即逝，它要求创新者必须果断大胆。例如，杨振宁初到美国时从事实验物理，但他发现自己的实验基础和能力远逊于美国同行，而思维判断及分析能力却明显优于别人，于是他果敢地放弃了实验物理，改攻理论物理。数年后他与李政道因共同提出宇称不守恒理论而获得诺贝尔奖，足见他当初决定之独立果断和明智。

创新过程的艰辛曲折，它要求创新者必须具有永不放弃的坚持精神和愈挫愈勇的意志品质。例如，爱迪生在发明电灯的过程中，为了找到适合做灯丝的材料，进行了上百次的实验。弗莱明为了找到防止细菌传染的方法，在实验室里苦苦奋斗了15年。如果没有坚韧不拔的毅力，他们是根本不可能取得上述创新成果的。



案例分析

KK集团是如何“俘获”年轻一代的？

近几年，“新零售”是被广泛提及的词，然而，真正能做好的企业却凤毛麟角，零售企业要解决的问题很多，比如如何打破常规，实现新品牌的孵化与裂变？怎样将新零售品牌的价值放到最大？还有如何“俘获”代表消费





未来的年轻一代？对于这些问题，KK集团都进行了很深入的思考，并提出了很多颇有创意并行之有效的办法。

KK集团旗下的KK馆、KKV、THE COLORIST调色师和X11等品牌一经推出，便快速席卷年轻人的社交圈。创立6年至今，这家企业凭借持续的创新、灵活的速度、数据化科技化的运营模式，一路高速迭代、稳步快跑，成为了新零售领域的独角兽。2021年11月14日，KK集团创始人为大家分享了KK集团获得新人群青睐，在新零售行业中脱颖而出的“秘籍”。在分享中，他将新零售所要经历的阶段分成三部分，并将其称为“三级火箭”。

1. 点火，引爆

作为一个新的零售品牌，要想在0到1时引起一定的质变和影响力，并获得资源，就需要在深耕本质的基础上积累人气，然后引爆人气。

怎么引爆？

主要把握好四点：抓新人群、需求洞察、组合创新、极致体验。

2. 助推，抢渠道

在商战中，很多新生企业都会死于这一阶段，因为他们会遭遇四种类型的致命打击：挖角、抄袭、抹黑、山寨。以上种种所导致的死法叫“见光死”，意识到并规避掉这些打击，能让企业避免踩坑。

经过第一阶段，打造出了一个品牌之后，接下来怎么办？

KK集团在这里的操作可能跟其他的公司不太一样，很多人可能认为优先抢占C端用户排在第一位，但他们认为，优先抢占B端用户排在第一位。

为什么不是优先抢C端用户，而是优先抢B端用户？

这里面大有学问。每个购物中心都是一个孤岛，做零售不是零和游戏，也不太可能一家独赢，它就像下围棋，棋盘上就是一个市场，比的是谁多谁少。因此要快速抢占网点，别人进去了可能其他人就进不去了。

除此之外，还要抢占一些垂直媒体与行业媒体的制高点。

3. 甩离，聚拢资源

引爆了第一步，并且快速把渠道铺上来之后，这时候还要去抢两样东西，一是抢人才，二是抢资金。

为什么在这个阶段这两样东西如此重要？抢人才是因为零售打的是持久战，要靠人和组织支撑；而抢资金是因为只有囤积足够的粮草，零售的胜算才更大。

(1) 大变革时代的创新思维。如果把商业竞争比作一场大战，方法论其实是战术，告诉人们应该怎么有条不紊地攻城拔寨，打好一场战争，而底层思维才是大战略，是发现左右战局的关键。当下各种品牌、渠道发生的新老交替都在表明：大消费生态在发生巨变。





为什么会有这样的巨变？因为国内的消费市场是从基础设施到上层建筑都在全面升级，包括成熟的上游基础设施、传播介质带来的营销红利、操盘手素质的升级等。此外，人群、品牌、场景、技术四个维度也发生了变化，催生出新一代的渠道巨头。很多新品牌和新渠道都应用了组合创新的思路，通过跨界组合、重塑结构，从而得到创新渠道、创新品牌、创新业态。KK集团也是运用了跨界创新思路，从商品、空间、品类三个角度对产品进行了升级。

(2)零售的本质。当下的零售其实还是原来的东西，人、货、场三个维度没有改变，但在此基础上，通过创新元素的融入，实现了形式和体验上的变革。吴悦宁所理解的零售本质还是两点：极致的体验与极致的效率。

(3)群智涌现的组织。要推动企业源源不断进行创新，孵化一个个有竞争力的新品牌，背后的组织架构很重要，KK集团实行的是“大中台战略”，除了商品，拓店、供应链、技术、财务、门店运营、空间设计等几乎所有东西都是中台在完成，从而让5~10个人小团队的创新成为可能。

(4)做“70分”的店。什么阶段做什么事，如果这个阶段到不了做100分的水平就去做100分，速度必然起不来。所以要先把势能做起来，做70分的店，然后发挥到100分的发展速度。而为了做到70分，KK公司不断做减法，只有把减法做到最极致，才能有最强的竞争力。也正因为这样，KK集团才能不断推陈出新，再创新高。

(资料来源：朱恒源，余佳. 创业八讲[M]. 北京：机械工业出版社，2016.)

思考题

- (1)KK集团认为新零售品牌的形成要经历哪些阶段？
- (2)KK集团是怎样点燃新零售品牌的？
- (3)零售的本质是什么？
- (4)KK集团为什么要做70分的店？



拓展阅读

医院的感染率是怎样降下来的？

传统教育有意无意地灌输了这样的理念：创新就是作难题，创新对于普通人、大众有着极高的思维壁垒。只有像诸葛亮那样智慧卓绝之人，夜观星象，作法借东风，才能做得出力挽狂澜的创新，普通人根本无法复制。但事实并非如此。在真实的世界中，许多对人类具有重大意义的发明都是由普通人在普通的工作岗位中做出来的。





19世纪的维也纳总医院名医云集，是声名远播的研究型医院。但奇怪的是其产科病房死亡率居然超过10%，远远高于全国平均水平。即使其主治医生塞麦尔韦斯想尽一切办法，并把各种操作都标准化后，仍然无法解决。

但让塞麦尔韦斯感到震惊的是，有一次他外出了四个月，产科病房的死亡率居然大幅下降。看来问题出在他自己身上！他开始反复琢磨自己到底哪里有问题，最后发现，惹祸的是自己那双经常做实验、经常接触细菌的手。

于是，他要求自己和产科病房的所有医护人员，接生前都必须用消毒液洗手。这一招果然奏效，在产科所有医护人员的积极配合下，经过一段时间的严格要求和管理，病房的死亡率竟然从10%下降到1%。

1850年后，塞麦尔韦斯开始四处宣讲这件事，但竭尽全力推广了十几年，却并没有取得明显的成效。直到20年后巴斯德、李斯特等证明了洗手消毒和致病菌之间的关系，这事才在医学界达成共识。

但是即便如此，洗手这项要求也并没有得到严格的执行，因为医院中的七步洗手法实在麻烦，一般医护人员难以坚持。所以直到20世纪，大医院病人的感染率仍然难以下降。

那最后这个问题是怎么得到解决的呢？说来让人感到吃惊，因为率先实现感染率下降的美国医院，采用的办法只是细碎的日常管理，与理论上和技术上的突破没有任何关系。

人们通常以为创新都是重大突破，但是在洗手这件事上，在搞清楚有关原理后，真正将其变成人们可以享受的福祉的还是普通得不能再普通的日常管理。

要破除在中国大地上流行的一个观点就是智力崇拜，总是觉得创新必须具备极高的智慧含量，必须是解决了很大的难题，这题得难到什么程度——所有人都目瞪口呆、束手无策，而这时候出来一个人，想出来一个所有人都无法想出的道路，把题给解了，这样的人才是牛人，这样的事才是创新。因此屠呦呦在2015年获得了诺贝尔医学奖后，反而被社会上有一些人吐槽，说她在那么多中草药中慢慢淘，最后淘出个青蒿素来，算不上什么了不起的事情，其实从某种意义上说，就是一种偶然和侥幸。她后来没有发表过什么像样的科学论文就说明她的研究能力一般，没有什么太高的水平。

其实，这恰恰反映出持这种观点的人对科学研究的无知。现实世界中的很多科学研究，其实都是劳动密集型工作，比如居里夫人发现镭，伦琴发现X射线，都花费了大量时间，都付出了非常艰苦的劳动，而且也都具有一定的偶然因素。但这丝毫不影响他们的伟大，因为他们都对人类进步作出了巨大贡献。

真实世界中的创新，并不是像人们想象的那样神奇和高不可攀。心理





学研究表明,除了少数智力低下者以外,绝大多数正常人都具有创新能力。可是,在现实生活中为什么取得创新性成果的人只是少数,而多数人却与创新无缘呢?

这一方面是因为创新能力是人的一种潜在能力,只有加以科学的开发和正确的引导,才能得到有效利用;另一方面是因为大多数社会成员,对创新还缺少正确的认识、积极的态度和科学的方法,并没有将自己的身心投入到创新之中。

关于创新,可以打个比方:一窝老鼠往一个迷宫里面一散,每个老鼠都在夺路狂奔,那这时候有三种老鼠:一种糊里糊涂,人云亦云;一种特别聪明,但人数量极少;一种很笨,但是乐于尝试、善于坚持。创新既会眷顾聪明的老鼠,也会眷顾那些善于坚持的笨老鼠。

第三节

时代呼唤创业精神



开展创业教育和培养创业精神,对当代大学生个人发展具有非常重要的意义。著名管理学家德鲁克曾经指出,世界目前的经济已由“管理型经济”转变为“创业型经济”,企业唯有重视创新与创业精神,才能再创企业生机。创业精神是从事任何职业的人都需要具备的精神,创业精神中思想观念的开放性、开创性,容易让人接受新思想、新事物,形成开放的态度,敢于开风气之先河,从而想他人未曾想,做他人不敢做,成为事业上的领跑者。

一、如何理解创业精神

创业精神这个概念最早出现于18世纪,其含义一直在不断变化。综合已有的创业精神定义,本书将创业精神界定为:创业精神是创业者在创业过程中的重要行为特征的高度凝结,主要表现为勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈等。

创业精神的内涵,可以从哲学、心理学和行为学三个层面加以理解,创业精神结构模型如图1-2所示。从哲学层面看,创业精神是人们对创业行为在思想上、观念上的理性认识;从心理学层面看,创业精神是人们在创业过程中体现的创业个性和创业意志的心理基础;从行为学层面看,创业精神是人们在创业行为中所

微信扫一扫



拓展阅读





表现的创业作风、创业品质的行为模式。

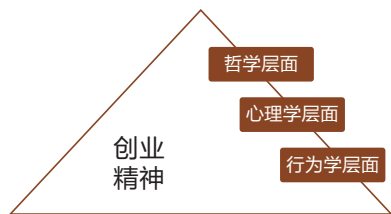


图 1-2 创业精神结构模型

创业精神是一种既抽象又具体的品质，它不仅仅是一个空洞的概念，而是深深根植于创业者的思维模式和行为模式中，是推动创业者创业实践的重要力量。这具体可以表现在以下三个方面。

(1) 创业精神能让创业者发现别人注意不到的趋势和变化，看到别人看不到的市场前景。

(2) 创业精神能让创业者在新事物、新环境、新技术、新需求、新动向面前具有较强的吸纳力和转化力。

(3) 创业精神能让创业者不断地寻找机会、不断地创新、不断地推出新的产品和新的经营方式。

创业精神从本质上说，也是一种思维方式的体现。创业者的思维方式不但使他们对新想法持开放态度，具有远见卓识，能够看到他人看不到商业创意的价值，而且使他们愿意承担经过计算的风险，并在实现目标方面既能专注于实现目标，又愿意尝试各种新思路、新方法和新工具，具有灵活性、坚韧性和适应性。

二、创业精神与个人发展

在乌卡时代(VUCA)，创业精神是从事任何职业的人都需要具备的精神。创业精神中思想观念的开放性、开创性，能让人接受新思想、新事物，形成开放的态度，敢于开风气之先河，从而想他人未曾想、做他人不敢做的事，成为事业上的领跑者。创业精神不是与生俱来的，而是在后天的学习、思考 and 实践中逐渐形成的。而创业精神一经形成，就会对人一生的发展产生重要影响。从某种意义上说，创业精神不仅决定个人发展的态度，而且决定个人发展的高度和速度。

作为一个社会人，其生涯发展必然要受到各种社会因素的影响。但是，不同的人由于其生涯发展的态度不同，所以在面临各种各样的发展机遇时，其选择也不相同。而创业精神作为一种思想观念、个性心理特征和行为模式的综合体，必然会对其生涯发展态度具有重要影响。如创业精神中的创新精神、拼搏精神、进取精神、合作精神等，能使人树立积极的生活态度，在顺境中居安思危、不懈奋进，在逆境中不消沉萎靡，排除万难、励精图治，重新找到生涯发展的方向。有道是“态度决定一切”，在相同的个人禀赋和社会条件下，具有创业精神的人，





因为有更积极的人生态度，所以更有可能发现和把握机会。创业精神也是一种求真务实的精神，这种精神有助于形成实事求是、讲求实效、实干苦干、反对浮夸和反对空谈的工作态度，让人一心一意干实事，从而更有可能取得事业上的成功。

创业精神是一个人核心素质的集中体现，它不仅决定了一个人在机遇面前的选择，而且决定了一个人的生涯目标和事业追求。具有创业精神的人，会志存高远、目光远大、心胸宽广。随着改革的深入推进，社会结构将发生调整，各行各业将在变革中前行，这既为个人的发展提供了更多的机会，也带来了更大的挑战。在这种背景下，大学生如果能够有意识地培养自己的创业精神，让个人理想与社会发展的趋势和节奏相吻合，就有可能使自己事业的发展，达到一种人生发展的高度。但是，大学生如果在个人生涯规划上仍然沿袭传统思维模式，不去主动出击，做好规划准备，一切等着家长、学校和政府安排，一心想找个安稳、清闲的“铁饭碗”，就很有可能一辈子也找不到理想的工作，甚至毕业就“失业”。

创业精神是一种主动精神和创造精神，这种精神能让人积极主动、高质量、高效地做好自己承担的每一份工作，从而在平凡的岗位上做出不平凡的贡献。实践证明，具有创业精神的人，不管在什么岗位，不管从事什么职业，其强烈的成就动机，其追求增长、追求效益的欲望，都将转化为内心强劲的追求事业成功的动力。在这种动力驱使下，人们会将眼前的工作作为未来事业发展的起点，把握好生命中的每一个机会，做好自己从事的每一项工作。在人类社会的发展史上，许多企业家正是凭借这种精神，创造了从白手起家到富可敌国的财富神话；许多科学家、思想家、政治家、教育家和劳动模范，也正是凭借这种精神，从一个普通学子成长为举世瞩目的业界精英。当前和今后一个时期是以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业的关键时期，在这种背景下，富于创业精神的人，会接受更多的挑战，完成更多的任务，取得更大的业绩，因而会得到更快的发展。

三、创业精神与社会进步

创业精神也是一种实事求是、讲求实效、反对浮夸、反对空谈的精神。在人类社会的发展史上，许多企业家、科学家、思想家、政治家、教育家和劳动模范，正是凭借这种精神，才从莘莘学子成长为令人瞩目的业界精英。科技是第一生产力，但要发挥出这一生产力的作用，一是要促进科技成果的产生，二是要促进科技成果快速、顺利地转化为现实的生产能力。

而倡导创业精神，鼓励更多的有创业意愿的人去创业，则是实现上述两个促进的根本性措施。创业精神对一个国家和地区的经济的发展，都具有非常大的推动作用。创业精神不但能够催生大批创业者和新企业，而且能够造就快速发展的新行业。事实证明，创业是一个国家经济活力的象征，一个国家的经济越繁荣，它的创业活动就越频繁。





创业是具有重大社会意义的行为,它对一个国家和地区的经济的发展具有巨大的推动作用。创业一方面能够迅速催生大批新企业,另一方面能够造就快速发展的新行业。美国经济学家罗斯托的“经济成长阶段论”把人类社会的发展划分为六个依次更替的成长阶段,每个阶段都有与之相适应的、起主导作用的、带动经济起飞的部门,即“主导部门”,而企业家正是“富有创新精神”“不怕冒风险”,能够完成主导部门创立过程的带头人。

企业家的创新、创业活动,既是对原有产业结构均衡的创造性破坏,又预示着产业结构演进发展的趋势。例如,在 20 世纪 30 年代,创业革命不但推动了美国经济的高速发展,而且改变了美国的经济结构。在今天的美国财富中,超过 95% 的财富是由 1980 年以后,以比尔·盖茨为代表的大代人创造的。小企业承担美国税收总数的 54%,鼓励和扶持创业已经成为美国经济发展的动力源泉。

改革开放 40 多年,国人的创业激情得到了充分的释放。中小企业总数已占全国企业总数的大半以上,它们在繁荣经济、推动创新、扩大出口、增加就业等方面发挥了重要的作用。而在我国的中小企业中,创业者的学历层次也在逐年提高,越来越多的大学生加入了创业的洪流,成为创办中小企业的主力军。

微信扫一扫



拓展阅读



案例分析

创新创业照亮了梦想之路

小田在高职读书期间,就已经是全校闻名的创业达人了。作为一名共产党员,他曾任班长、创新创业社团社长、青年志愿者协会会长等职务。受学校创新创业基础课的启蒙和创新创业大赛的历练,在校期间他创办了多家企业,申请专利 23 项,其中授权发明专利 2 项、实用新型专利 17 项。作为项目负责人,他带领团队获得中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛国赛金奖、铜奖,“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛国赛银奖等 31 项省级以上大奖,并获学校“创新创业之星”“优秀共青团干部”“优秀学生干部”等荣誉称号。

说到创业之旅,还要回到 2018 年的大学课堂上,那时的小田还只是一名普通的大学生,并未想过在创新创业的路上有所成就。直到在“创新创业基础”课堂上第一次听到老师对双创大赛的讲解后,他才感觉找到了未来前进的方向。勇于创新、热爱交流、思想活跃的他在课后立刻组建了自己的创新团队。在团队初创的时候,面临着宣传力度不够、活动不能有效开展、学生对创新创业没有认识等许多困难,但小田坚持不懈、克服困难,充分发挥了团队核心的支撑作用,在校内积极组织社团宣传的同时,他也时刻关注学校的创新创业项目并提交了申报计划。在小田的不断努力下,他带





领的团队在学校组织的各项创新创业活动中都取得了优异的成绩，成为学校里创新创业实践团队的领头羊。

学校的创新创业沙龙会定期邀请创业导师、投资人、知名校友来讲述自己的创业经历和所遇到的商业难题。而真正使小田在创新创业之路上坚定信心与决心的一次经历就发生于此。在一次创业分享会上，小田听到了一位2015届毕业的优秀校友在阐述目前他的公司在材料制作工艺上所遇到的难题，希望可以解决材料在成型过程中缩短制作周期的问题。通过这位校友的分享，小田发现这一想法与自己团队项目的研究方向不谋而合。于是他第一时间在现场提出了自己的想法，通过交流，双方很快达成了一致，决定尝试在这个项目上进行深入合作。小田的项目也得到了学校的全力支持，邀请团队入驻学校的大学生创新创业孵化基地，并由专业教师和创业导师对项目进行指导。

经过所有人不懈努力，团队终于在2019年5月取得了成功，小田团队经过技术改进，成功研发出了新型材料成型工艺，有效缩短了产品的制作周期，解决了企业的实际困难，大大提高了生产效率，这也让小田成功地赚到了人生中的第一桶金。同年9月，他以这次项目研发为背景的作品参加了第五届中国“互联网+”大学生创新创业大赛，最终获得国赛铜奖；11月团队又参加了第三届中华职业教育创新创业大赛，并获得国赛二等奖。有了这样丰富的经历和优秀的团队，他更加坚定了走创新创业这条路的信心。

有了创新思路和实践的经历，小田把目光放到了自己的家乡。小田来自农村，家乡有很多靠种地为生的乡亲们，但是家乡农业在种植上存在着设备落后、数据化差距、销售滞销等方面的问题，这些问题导致家乡的农户虽然辛苦劳作，但综合收入仍然较低，迟迟不能走上脱贫致富之路。结合党中央提出的“乡村振兴”战略，小田立志为家乡的乡亲们探索出一条致富之路。经过充分调研和筹划，他带领团队创立了西安万邦田园现代农业发展有限公司，立志助力家乡发展。

团队成员利用自身所学，以“互联网”的运营思维为纽带，通过“互联网+新农业”的方式，在产品方面升级了现代农机设备，研发制作了符合当地现状的新型喷洒农业一体机和综合环境控制系统；在服务上通过线上线下多元化经营建立线上网络商城和公众号，通过“产品+技术+服务”的模式实现了科学化种植、现代化生产，有效延长了农产品的产业链，帮助农民节本增效。这一创业项目也荣获了第十五届全国高职高专“发明杯”大学生创新创业大赛一等奖，和第七届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛国赛金奖，创造了学校参加“互联网+”大赛以来的最佳成绩，实现了国赛金奖零的突破。





经过几年的不懈努力，小田在他所属的行业取得了一定的成功，他的责任意识更加强烈。2021年9月，他与学校达成校企合作协议，共建教育培训实训基地，共同制订人才培养计划，旨在同校方一起，为社会培养更多的应用型技能人才，回馈母校，服务社会。在校企双方的共同努力之下，目前小田的公司积极参与课程开发和专业实习等环节，并与学校签订了校企产学研合作协议。

在小田团队及校方专业老师的指导下，在校学生通过实训和实践，将所学理论知识应用于实战当中。学生所学的专业知识都在实践中得到了充分体现，也进一步促进了学校学生专业能力的提升，是产教融合的成功案例，为学生日后更好地适应社会提供了切实而深远的帮助。小田的创业故事已经成为多个学校的授课案例，公司多人受聘担任高校的创新创业导师，在各高校分享自身的创业经验，为怀揣着创新创业梦想的同学答疑解惑。

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”从一个对创新创业懵懂的学生到带领公司取得一个又一个成果的创新创业先锋，小田的经历是丰富且充满了故事的。在创新创业的路上或有坎坷，或有荣耀，但对于小田来说这都是宝贵的人生经历，谈及创业的感想，小田感慨地说：“我认为经历是创业路上最宝贵的财富，只有各种不同的经历，才能让我在面临各种困难时都有着坚持下去的勇气，我也相信只要坚持不懈，这一段经历就是我人生的见证和财富。”

思考题

- (1) 针对小田在创新创业大赛中获奖的经历，谈谈获得的启发？
- (2) 在创业计划类大赛中获奖的关键是什么？
- (3) 是否认同小田选择自主创业的做法，为什么？
- (4) 怎样理解经历是创业路上最宝贵的财富？
- (5) 简要描述一下获得了哪些启示。



拓展阅读

人人都要有创业者精神

《人人都要有创业者精神》的作者是毕业于耶鲁法学院的Endeavor的创始人兼CEO琳达·罗滕伯格。Endeavor致力于帮助那些有潜力的创业者，为他们提供创业指导、指派顾问、建立起能够与当地投资方联系的网络。

琳达·罗滕伯格认为，创业者精神已经被看作21世纪值得信任的问题解决方法。为什么人人都要有创业者精神？因为生活在一个充满变化与不





确定的时期，经济、公司、工作已经不再稳定和富有保障，只有改变才是永恒的。

在琳达·罗滕伯格看来，即便公司或职业路径发展势头强劲，个体的生存能力依然取决于个体是否具有创业者精神，以及相应的创新能力和创新意愿。在今天这个时代，每个人都需要像创业者那样行动和思考，每个人都要有持续改造自身的能力。

在这本书中，琳达分享了她20年的研究成果和亲历的创业故事，它能帮助读者学会在面临职业瓶颈或重大抉择时，如何大胆思考并理智行动，如何正确评估自己的创业性格，如何降低风险来寻求突破，如何在危机中直面寒冬并发现转机。

本书包括如下四个部分，下面是本书目录中有代表性的内容。

- (1) 为什么人人都要有创业者精神。
- (2) 让脑子而不是耳朵来做决定。
- (3) 我应该成为一个什么样的人。
- (4) 点燃创新之火。
- (5) 停止计划，行动起来。
- (6) 别赌上全部身家来创业。
- (7) 别让熟人左右你的创业公司。
- (8) 梦想要大，但要从小处着手。
- (9) 一口一口吃掉大象。
- (10) 向年轻人学习。
- (11) 寻找工作和家庭的平衡。



本章小结

本章的主题是大学生创新创业，作为全书的开篇章节，其主要任务是让学习者了解什么是创新创业，如何理解“大众创业，万众创新”以及为什么在VUCA时代人人都将成为创业者。本章包括三个相对独立的模块：一是人人都将成为创业者。其基本内容是创业概念的界定、知识经济时代的创业方式和主要特征以及大众创业的主要类型；二是人人皆可创新，其基本内容是创新概念的界定、创新意识的形成、创新思维的开发、创新能力的培养以及创新人格的塑造；三是时代呼唤创业精神，其基本内容是如何理解创业精神以及创业精神与个人发展、社会进步的关系。本章的重点和难点是广义创业概念的理解和创业精神的作用。





创新创业竞赛指导

了解创新创业大赛

结合本课程学习,了解大学生创新创业大赛等竞赛的准备情况,力争在本课程结束前,能够完成一份符合参赛要求的创业计划书。

1. 了解竞赛要求

通过参加创新创业竞赛宣讲会等渠道,了解国内外的各种创新创业竞赛,特别是中国国际大学生创新大赛和“挑战杯”创新创业大赛的参赛要求和评审规则。

2. 评估个人资源

在了解国内外各种创新创业竞赛参赛要求和评审规则的基础上,评估个人能够整合的资源,分析个人参加各种竞赛的优势、劣势及参赛可能带来的收获。

3. 选择参赛方向

结合社会需求、所学专业、能力倾向、兴趣爱好以及所在学校和专业的办学定位、学科专业优势、教师队伍、科研与实验条件等因素,选择自己的参赛方向。



课程思政活动

一、阅读与思考

中国共产党的历史是一部典型的创业史,共产党的成功在于其创建之初,就树立了“为中国人民谋幸福,为中华民族谋复兴”的奋斗目标。请同学们阅读以下党的二十大报告有关内容,在反复阅读的基础上完成思考题并进行小组讨论。

中国共产党已走过百年奋斗历程。我们党立志于中华民族千秋伟业,致力于人类和平与发展崇高事业,责任无比重大,使命无上光荣。全党同志务必不忘初心、牢记使命,务必谦虚谨慎、艰苦奋斗,务必敢于斗争、善于斗争,坚定历史自信,增强历史主动,谱写新时代中国特色社会主义更加绚丽的华章。

我们隆重庆祝中国共产党成立一百周年、中华人民共和国成立七十周年,制定第三个历史决议,在全党开展党史学习教育,建成中国共产党历史展览馆,号召全党学习和践行伟大建党精神,在新的征程上更加坚定、更加自觉地牢记初心使命、开创美好未来。





思考题

- (1) 中国共产党的指导思想是什么?
- (2) 中国共产党的宗旨是什么?
- (3) 中国共产党为什么能够带领中国人民取得中国革命的胜利?

二、角色体验

请同学们观看电视剧《觉醒年代》，搜集鸦片战争后中国知识分子寻求救国道路的相关资料，并在个人学习的基础上，以小组为单位进行讨论。学习和讨论时，注意将自己代入资料所处的不同历史时期，并进入不同历史时期不同社会阶层家庭长大的人的角色，然后从各角色的经济地位、社会态度和价值取向出发，思考其在不同场景下的救国道路选择。

请老师通过学习指导和个别辅导等方式，帮助学生借助效果逻辑，理解李大钊和陈独秀等进步知识分子毅然决然地扛起了“民主”与“科学”两面大旗帜，并将马克思列宁主义作为推翻三座大山、夺取中国革命胜利的指导思想的心路历程和选择过程。培养学生的家国情怀和社会责任，在此基础上引导他们在国家和民族的奋斗目标与发展大计中，寻找自己的发展定位和奋斗目标。

三、模拟党的一大会议

请同学们搜集“中国共产党第一次全国代表大会”相关资料，然后以小组为单位模拟党的一大会议，要求每个同学扮演一位一大代表。分组模拟后，进行个人反思和小组讨论。

请老师帮助学生理解党的初心和使命，培养学生正确的世界观、人生观和价值观以及作为社会主义建设者的家国情怀和社会责任，培养学生的创业精神，特别是其中蕴含的创新精神、拼搏精神、坚持精神和艰苦奋斗精神。



仿真情境训练

一、观看与思考

搜索以下推荐的视频，在反复观看的基础上，思考相关问题并与同学进行交流。

(1) 观看视频《真实世界的创新》，思考并交流下列问题。

- ① 为什么说创新是普通人能够做的事?
- ② 倡导万众创新为什么要打破智力崇拜?





③ 怎样理解持续改进和系统改进?

(2) 观看视频《大门口的野蛮人》, 思考并交流下列问题。

- ① 如何理解处于弱势地位的“野蛮人”在创新中的作用?
- ② 如何理解有限责任公司这一创新型经济组织在大航海时代的作用?
- ③ 为什么存量对公司的创新有巨大的阻碍作用?

(3) 观看视频《我与梦工厂(上、下)》, 思考并交流下列问题。

- ① 在知识经济时代, 创业呈现出哪些新变化?
- ② 结合本视频谈谈创业精神对创业的意义。
- ③ 是否认同创业的最高境界能引导社会发展趋势, 为什么?

二、阅读与思考

搜索以下推荐的资料, 在反复阅读的基础上, 思考相关问题并与同学交流。

(1) 阅读《设计思维——右脑时代必备的创新思考力》(张凌燕. 人民邮电出版社), 思考并交流下列问题:

- ① 什么是设计思维?
- ② 如何理解“以人为中心”的设计理念?
- ③ 为什么要将设计思维作为创新创业的方法论?

(2) 阅读《从0到1: 开启商业与未来的秘密》(彼得·蒂尔, 布莱克·马斯特. 中信出版社), 思考并交流下列问题:

- ① 彼得·蒂尔为什么倡导从0到1的创新?
- ② 如何理解从0到1的创新与从1到N的创新的区别?
- ③ 彼得·蒂尔为什么强调今天的创业者不能复制昨天的成功故事?

(3) 阅读《斯坦福大学人生设计课》(比尔·博内特, 戴夫·伊万斯等. 中信出版社), 思考并交流下列问题:

- ① 如何借助设计思维进行人生设计?
- ② 如何面对人生路上的重力问题和锚定问题?
- ③ 借助书中提供的方法设计三种完全不同的人生计划。

三、体验与思考

搜索以下推荐的网站或APP, 在反复体验的基础上, 思考相关问题并与同学交流。

(1) 浏览海尔集团的网站与海尔的电商平台, 思考并交流下列问题:

- ① 海尔为什么要让每一个员工都成为创业者?
- ② 如何理解海尔的企业文化?





③ 海尔实施“生态品牌战略”的主要目的是什么？

(2) 浏览和分析得到 APP 与逻辑思维微信公众号，思考并交流下列问题：

① 逻辑思维是一个什么样的组织？

② 逻辑思维是怎样激发员工创业热情的？

③ 针对逻辑思维的组织结构和工作方式，可以得到哪些启示？

(3) 浏览韩都衣舍的网站和电商平台，思考并交流下列问题：

① 为什么说韩都衣舍是一个创业平台？

② 针对韩都衣舍的组织结构和工作方式，可以得到哪些启示？

③ 现在可以与哪个平台或机构合作开展自己的创业实践？



真实情境训练

一、走访身边企业

在现实生活中，每个人每天都在跟不同的企业打交道，只是似乎从来都没有从经营企业的角度去考察他们。企业与企业之间到底有什么不同？为什么做同样的生意，企业的效益会大相径庭？为什么有的企业可以做大，有的却生意萧条？

请以小组为单位，走访身边的企业。走访的要求是：对身边各类企业进行观察，在充当顾客的体验过程中，认识企业的产品，理解企业的服务，总结企业之间的区别。通过走访加强对企业的了解，在比较中体会企业的不同。

在走访之前，请从企业的服务质量、经济效益、经营环境等多个方面着手，自行编制企业走访调研表。在走访过程中，请通过与企业主、员工和顾客的交流，加深对不同类型企业的认识。调研完成之后，请以小组为单位讨论如下问题。

(1) 这些企业有什么不同？

(2) 这些企业的服务哪个最好？

(3) 他们的经营环境和其他同类企业有什么异同？

(4) 他们为顾客提供的产品有什么不同？

二、访谈创业人物

创业人物访谈属于生涯人物访谈。生涯人物访谈是了解职业的常用工具，它不但能帮助人们了解职业的职责、要求和晋升路径，而且能帮助人们了解其从业者的工作满意度、生活状态和心理感受。下面请结合个人所学专业和发展意愿，准备一次为期两周的创业人物访谈。

为了保证访谈能够取得预期的效果，在访谈之前设计一份访谈提纲，访谈提





纲至少应该包括如下内容：创业者的创业动机和创业项目；创业者的综合素质和能力要求；创业者的成长过程、生活状态和自我效能感等。

在进行创业人物访谈过程中要注意如下问题：访谈形式可以多样化，要注意控制访谈时间，不给访谈对象带来不必要的麻烦；访谈时要做好访谈记录，在对方允许的情况下，最好进行录音或者录像；访谈结束后要对访谈内容进行整理，并对访谈的结果进行深入分析。

三、行动与思考

创新没有想象的那么难，让我们从改变观察的角度开始，为自己的创新之旅热身。在接下来的一周时间里，眼睛和身体将为你展现一个 360 度的观察视角，请准备好迎接惊喜的世界。

(1) 做一次摄影师。选定一个物体或人物，从不同的角度，或在一天中不同的 5 个时间，拍 20 张相片，看看拍出来的效果有什么差异。然后，从中选出具有代表性的 10 张图片整理好，附上关于感受和新发现的文字（可以是诗句、歌曲、文字等）。

(2) 改变一个产品或服务。选择一个产品（如手机、书、文具等）或服务（如学校饭堂、图书馆、公交车等），询问并记录十五个消费者对它的感受，特别是对其满意和不满意的地方，然后根据消费者的需求，提出对产品或服务的改进设想。

(3) 写一篇爬行日记。尝试在室内或室外的某个地方，俯下身去像婴儿学爬一样，爬着看看周围的世界，时间 5~10 分钟。尝试用一切可记录的方式记录下当时的感觉，然后将收集到的资料整理形成一篇图文并茂的日记或视频资料。

微信扫一扫



在线测试



