

项目 1 创新创业与人生规划

——创新创业，活出增值的人生

学习引言

2014年9月在夏季达沃斯论坛上,李克强总理提出,要在960万平方公里土地上掀起“大众创业”“草根创业”的新浪潮,形成“万众创新”“人人创新”的新势态。2015年2月10日,李克强邀请60余名外国专家举行座谈。关注中国“大众创业、万众创新”的诺贝尔经济学奖得主埃德蒙德·菲尔普斯提到,中国经济新引擎将带来的“非物质性好处”。他说:“如果大多数中国人因为从事挑战性和创新事业获得成就感,而不是通过消费得到满足,结果一定会非常美好。”

大学生创新创业成了近几年的教育热词。2021年9月国务院办公厅发布《关于进一步支持大学生创新创业的指导意见》国办发〔2021〕35号,指出纵深推进大众创业及万众创新是深入实施创新驱动发展战略的重要支撑,大学生是大众创业及万众创新的生力军,支持大学生创新创业具有重要意义。要支持在校大学生提升创新创业能力,支持高校毕业生创业就业,提升人力资源素质,促进大学生全面发展,实现大学生更加充分、更高质量的就业。2022年5月14日,广东省人民政府办公厅印发《广东省进一步支持大学生创新创业的若干措施》,制定细致落实创新创业资助政策,落实创新创业税费减免政策,加大创业担保贷款支持,提升大学生创新创业便利化服务水平,促进大学生创新创业成果转化等十条措施,进一步支持大学生创新创业。

身为大学生的你,不知道是否已经感受到了“大众创业”“草根创业”的新浪潮,看到了“万众创新”“人人创新”的新势态。拿到这本教材,走进创新创业教育的课堂,你是否清楚:何为创新?何为创业?创新创业和我的关系是什么?大学生为什么要

课堂随笔

学习创新创业？为什么国家鼓励大学生创新创业？创新创业和我们的人生规划有什么关系？如果你有这些疑问，请跟着我继续往下看吧。



学习目标

知识目标：了解创业的概念、要素和类型，认识创业过程的特征。

能力目标：掌握创业与创业精神之间的辩证关系。

素质目标：了解创业与创业精神的关系、创业与人生发展的关系，以及创业和创业精神在当今时代背景下的意义和价值，正确认识并理性对待创业。

问题导航

- (1) 大众创业、万众创新，没钱、没技术、没人脉的大学生去创业可行吗？应该鼓励大学生创业吗？
- (2) 创新和创业的关系是什么？
- (3) 创业就是做生意吗？

1.1 创新创业知识链接

1.1.1 什么是创业

狭义的创业指的是创业者不拘泥于当前资源约束,寻找和把握各种商业机会,投入已有的知识、技能和社会资本,调动并配置相关资源,创建新企业,为消费者提供产品/服务,以创造经济价值和社会价值为目的的行为。

广义上的创业指任何有开拓性、创新性和价值性的社会活动。从广义的角度来看,人人都能创业,并且人人都应该创业,创业是每个人的需要。

1.1.2 创业的三要素

创业维艰,在创业之前每个创业者都需要做好各项准备来面对创业所面临的各种问题。影响成功创业的因素很多,但创业最关键的三个要素是创始人与团队、创业资源和好的创业机会。

(1) 创始人和团队。创业中,创始人和团队无疑在创业中起着举足轻重的作用,成功的创业对创业中的人要求很高,它需要创业中的人有创业意识和精神,有创业的好方法,有创业的人脉。有调查显示,第一次创业的失败率高达 99%,但有过创业经验的人在二次创业中成功率却能提高不少,因此对于创业者来说,有没有创业经验对创业起着至关重要的作用。另外,创业者能不能和团队在面临困难时坚持下去,也是影响创业成功的一个重要方面。

(2) 创业资源。机会永远属于那些既有资本又有眼光的人。在创业门槛不断提高的今天,资本成为决定创业公司去留的关键,草根创业者如果没有资本注入,很快就会倒下而一蹶不振,因资金链断裂而倒下的企业数不胜数。在当前创业热潮兴起,传统的投资机构和互联网相结合,出现了以投融界为首的互联网融资平台,帮助企业解决融资难、贵、慢等问题,在一定程度上缓解了融资尴尬,提高了创业的成功率。

小贴士

创业好比一次打扑克牌,关键不是你手中的牌好不好,而是你善不善于用好自己手中的牌。

(3) 好的创业机会。好的机会是创业的前提,也可以说是创业机会,而对于创业机会的把握和寻找是创业中应解决的首要问题。从投资人的角度来看,大部分的天使投资看重的是创业项目的好坏和这个项目发展前景的高低。如果为了迎合大众创业的浪潮而匆匆上马一个项目,可想而知成功率会有多低。所以在创业之前一定要选择一个创业者感兴趣且有发展前景的项

课堂随笔

目,要做到差异化创新。

1.1.3 创业的类型

从不同的方面考虑,创业可分别划分为几种不同的类型。

1. 机会型创业与生存型创业

GEM（全球创业观察）在 2001 年的报告中第一次提出了生存型创业和机会型创业的概念,是依据创业动机对创业所做的一种分类。

(1) 机会型创业。这是指为了追求一个商业机会而从事创业的活动。它着眼于新的市场机会,拥有更高的技术含量,因此能创造出新的需要,或满足潜在的需求,进而能够带动新的产业发展,创造更大的经济效益,从而改善经济结构。一般来说,年龄在 25 ~ 44 岁的人更有可能进行机会型创业。

(2) 生存型创业。这是创业者为了生存,没有其他选择而无奈进行的创业,显示出创业者的被动性。这类创业大都属于尾随型和模仿型,规模较小,项目多集中在服务业,并没有创造新需求,而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是为了谋生,往往小富则安,极难做大做强。在我国所有创业活动中,生存型创业所占比重大约为 90%。

机会型创业与生存型创业的特征比较如表 1-1 所示。

表1-1 机会型创业与生存型创业的比较

创业条件	机会型创业	生存型创业
创业动机	职业选择	生活所迫
成长愿望	把握机会,做大做强	满足现状,小富即安
行业偏好	商业服务业:金融、保险、咨询等	消费者服务业:零售、餐饮、家政服务 etc
资金状况	以多种方式融资,资金充足	以独自为主,缺乏资金
创业者受教育程度	多数高等教育	多数初等或中等教育,少数高等教育
创业者承担风险意愿	勇于承担风险	规避风险
创业所处阶段	二次创业,连续创业	初始创业阶段

2. 自主型创业与企业内创业

(1) 自主型创业。自主型创业是指劳动者主要依靠自己的资本、资源、信息、技术、经验以及其他因素自己创办实业,解决就业问题。自主型创业充满挑战和刺激,个人的想象力、创造力可得到最大限度的发挥;有一个新的舞台可供表现和实现自我;可多方面接触社会、各种类型的人和事,摆脱日复一日的单调乏味的重复性劳动;可在短时期内积累财富,奠定人生的物质基础,为攀登新的人生巅峰做准备。然而,自主型创业的风险和难度也很大,创业者往往缺乏足

够的资源、经验和支持。

自主型创业有许多种方式,大体上可以归纳为如下几种方式(图 1-1)。

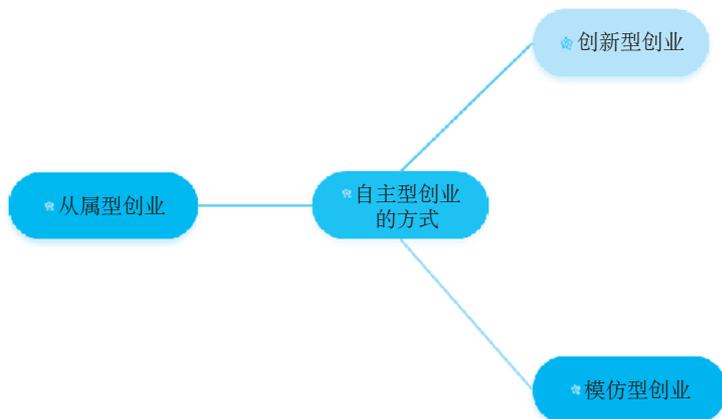


图 1-1 自主型创业的三种方式

① 创新型创业:创新型创业是指创业者通过提供有创造性的产品或服务,填补市场需求的空白。

② 从属型创业:从属型创业大致有两种情况。一是创办小型企业,与大型企业进行协作,在企业整个价值链中,负责一个环节或者承揽大企业的外包业务,这种方式能降低交易成本,降低单打独斗的风险,提升市场竞争力,且有助于形成产业的整体竞争优势;二是加盟连锁、特许经营,利用品牌优势和成熟的经营管理模式,减少经营风险,如麦当劳、肯德基等。

③ 模仿型创业:根据自身条件,选择一个合适的地点和进入壁垒较低的行业,通过模仿别人开办企业。这类企业投入少,并无创新,在市场上拾遗补阙。这种创业活动经过逐步积累也有机会跻身于强者行列,创立自己的品牌。

(2) 企业内创业。这是为了将新的创意转化为可获利的产品或服务而得到组织授权和资源保证的企业内创业活动。每一种产品都有生命周期,一个企业在不断变化的环境中,只有不断创新,不断推出新的产品和服务,不断将创新成果推向市场,才能不断延伸企业的生命周期。成熟企业的发展同样需要创业的理念和文化,需要企业内部创业者利用和整合企业内部创业资源。

企业内创业是动态的,正是通过二次创业、三次创业乃至连续不断地创业,企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

3. 传统技能、高新技术和知识服务型创业

按照创业项目分类,创业大致可分为传统技能型、高新技术型和知识服务型三种(图 1-2)。

(1) 传统技能型创业。传统技能型是指使用传统技术、工艺进行创业。选择传统技能项目创业将具有永恒的生命力,因为使用传统技术、工艺的创业项目,如独特

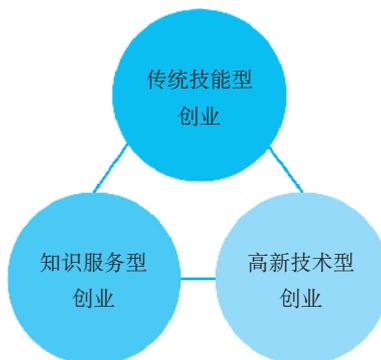


图 1-2 按创业项目分类的三种创业形式

课堂随笔

的技艺或配方都会拥有市场优势。尤其是在酿酒业、饮料业、中药业、工艺美术业、服装与食品加工业、修理业等与人们日常生活紧密相关的行业中,独特的传统技能项目表现出了经久不衰的竞争力,许多现代技术都无法与之竞争。不仅中国如此,外国也如此,有不少传统的手工生产方式在发达国家至今尚保留着。

(2) 高新技术型创业。高新技术项目是指采用知识经济、高科技、知识密集型产业项目进行创业。高新技术型创业多带有前沿性,包括技术研究和开发的性质。

(3) 知识服务型创业。知识服务型创业是指以各类知识咨询服务的方式进行创业,如律师事务所、会计师事务所、管理咨询公司、广告公司等。知识服务型项目具有投资少、见效快、周期短的特点。

1.1.4 创新与创业的关系

创新和创业是相互依赖和相互促进的关系。创业中遇到的问题需要用创新来解决,创新的成果也需要在创业过程中去检验。

(1) 创新是创业的源泉。创新有三层含义:一是更新;二是创造新的事物;三是改变。在创业活动中,创新有着举足轻重的地位。创业者只有提供满足消费者需求的产品或服务,才能在竞争激烈的市场中生存下去。而消费者的需求不是一成不变的,要做到满足消费者不断变化的需求,要求创业者必须在产品功能、产品质量、产品设计和销售方式等方面不断创新。创业企业不创新而失败的例子比比皆是,如曾经风光无限的手机巨头诺基亚,就是在苹果和三星智能手机创新大潮的冲击中逐渐退出了人们的视野。因此,创业者必须创新,以创新推动企业的发展。

(2) 创业是创新的载体。创新的经济价值和社会价值需要通过创业来检验和得以实现。创业活动将创新成果实现商品化和市场化,进而检验创新和实现创新的价值。如果创新离开了创业企业这个载体,创新的结果就是闭门造车。

1.1.5 创业精神

创业精神是指在创业者的主观世界中,那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。

20 世纪的经济学家约瑟夫·熊彼特将创业精神看作是一股创造性的破坏力量;哈佛大学的霍华德·史蒂文森教授认为:创业精神就是不局限于以目前拥有的资源去追寻机遇;今天的大多数经济学家都认为,创业精神是在各类社会中刺激经济增长和创造就业机会的一个必要因素。

创业精神具有以下三个特征。

(1) 高度的综合性。创业精神是由多种精神特质综合作用而成的。如创新精神、冒险精神、合作精神、进取精神等都是形成创业精神的特质精神。

(2) 三维整体性。无论是创业精神的产生、形成和内化,还是创业精神的外显、展现和

外化,都是由哲学层次的创业思想和创业观念,心理学层次的创业个性和创业意识,行为学层次的创业作风和创业品质三个层面所构成的整体,缺少其中任何一个层面,都无法构成创业精神。

(3) 超越历史的先进性。创业精神的最终体现就是开创前无古人的事业。创业精神本身必然具有超越历史的先进性,想前人不敢想的事,做前人不敢做的事。

1.1.6 大学生培育创业精神的三个途径

(1) 提高创新意识,培育创新精神。当代大学生要养成积极探索、主动探究的习惯;要提高创新思维水平,加强与老师、同学等各方的交流合作,积极参加创新实践活动,培养善于质疑的精神。要夯实知识基础,提高自身素质,培养广泛的兴趣爱好,在实践中增加知识储备。

(2) 在创业实践中培育创业精神。实践对人的教育是很直接、很有价值的,大学生培养创业精神最好的方式就是积极参加学校组织的各种创新创业实践活动,如挑战杯、中国“互联网+”大学生创新创业大赛等。在实践活动中不断发现问题并解决问题,在“升级打怪”游戏中也会不知不觉培养创业精神。

(3) 通过承继前人精神来培育。创业精神自古有之,人类社会的发展史就是人类艰苦奋斗的创业史,人类社会的一切文明成果无不是艰苦创业精神的结晶。当代的创业精神已经构成一个精神体系,涉及创业意识、创业观念、创业责任、创业态度、创业激情、创业思维等方面。

1.1.7 创业导向的人生态度

每天朝九晚五轻松的工作,有稳定的收入,为什么非得冒着没有回报甚至还会倒贴的风险去创业呢?用创业者罗云登的话说就是:“如果明天是世界末日,我还会选择创业,这是一种人生态度。”

(1) 创业是实现自我价值、人生价值的最佳途径。《论语》中子曰:“君子谋道不谋食。”“食”指物质层面,“道”指价值层面。创业是一种生活状态,是选择的一个过程,而为之奋斗的过程就是一条实现自我价值及兑现自我价值的很有效的路。青年人应通过创业来实现自己的人生价值。当前,我们国家正处在经济转型的关键时期,国务院总理李克强就指出:我们既要在较短时间内走完发达国家上百年走过的工业化道路,又要在新一轮世界科技革命和产业变革中迎头赶上。我国经济发展进入新常态,既要保持中高速增长,又要向中高端水平迈进,必须依靠创新支撑。我们现在拥有巨大的创新空间。人民温饱问题解决后,多样化需求引领创新;基本商品供应充足,资源环境约束加剧,推动企业加快创新;人们挑战自我、主动创造的意识增强,造就了社会的包容创新。国家繁荣发展的新动能就蕴涵于万众创新的伟力之中。显而易见,李克强总理所说的创新意识“就蕴涵于万众创新的伟力之中”实际上就是对青年人创新寄予了厚望,让创新在创业中体现,让创业助推各项创新,这是国家赋予当代青年人的神圣职责,让创业成为年轻人实现人生价值的生动命题,使整个社会形成创新型小微企业铺天盖

课堂随笔

地,大型创新企业顶天立地的局面,走出一条属于我们年轻人自己的创新创业之路,让人生的价值在各种创业中得到最灿烂的诠释与体现。



(2) 创业也是一种职业选择。创业是一种高级别的就业形式,它除了能解决创业者本身的就业问题外,还能带动更多人的就业,甚至为人们提供新的职业,创造出新的财富,是现代社会增加就业最有意义的途径,几乎所有国家都把创业作为解决就业的有效手段。

(3) 创业能力成就人生。创业能力是一种综合的较为全面地考虑问题和解决问题的能力,比如,危机意识、敏锐的洞察力、同理心、沟通能力、解决问题的能力、领导力等,都是具有普遍性和时代适应性的能力,无论你从事何种职业,创业能力都将在个人的职业发展中发挥巨大的作用。

1.2 创新创业课堂实践任务

任务一：为创业下定义

任务描述：有人说创业就是做生意、当老板,有人说摆摊也是创业,有人说开公司才算是创业,也有人说在工作岗位上也可以创业,还有人说创业是一种人生态度……你认为什么是创业? 你是如何理解创业的? 请你用五个关键词总结你心目中的创业,写在下面的方框中,并与同小组的成员讨论,进而得出你们小组对于认识创业的五个关键词,然后把这五个关键词串联成一句话,这句话就是你们小组给创业下的定义。

我认为是_____

小组讨论后,认为创业是_____

我们给创业下的定义是_____

任务二：规划我的人生愿景

任务描述：愿景是我们期待实现的理想与愿望,具有激发热情、激励行动的作用。我们可以跟随愿景的指引,进一步做好人生规划,最终实现愿景。请跟着以下的指示完成你的愿景规划,分别描述自己在社会层面、家庭层面、个人层面的愿景规划,并分别匹配个人价值观(你最看重什么?道德、伦理是你价值观的方向罗盘),以及为了实现你的愿景,匹配你的价值观,你需要做哪些任务。

(1) 愿景描述。请闭上双眼,想象现在是 50 年后的一个清晨。当你睁开双眼,打开窗户,你看到的(社会)是一幅什么样的景象。准备进餐厅吃早饭时,家里是什么样的景象?吃完早餐后,你的朋友来拜访你,你们一起讨论什么?你(个人)会是什么样?

(2) 价值观。描述你最看重什么,道德、伦理是你价值观的方向罗盘。你可以描述如:做事一定要做到最好,不惜一切代价取得胜利,变得富有,保持快乐并且创造快乐,有意义的工作及健康的生活等。

完成你的愿景,匹配你的价值观,你需要做哪些任务?任务可以由不同的目标组成。请将你的答案填写在下方相应的空格中(图 1-3)。

社会愿景描述	家庭愿景描述	个人愿景描述
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
价值观描述	价值观描述	价值观描述

图1-3 人生愿景规划

课堂随笔

任务三：用商业画布做人生规划

任务描述：商业画布是一个系统、可视且容易落地的商业模式设计工具。商业画布包括客户群体、渠道通路、客户关系、价值服务、收入来源、核心资源、关键业务、重要合作和成本结构这九大构造模块。创业者可以通过商业画布这一工具（图 1-4）系统地回答“我们为谁创造价值”“我们如何交付产品/服务”“我们如何获取利润”等问题，快速地将一项技术或产品商业化。同样，商业画布也可用于规划我们个人的人生，可以通过商业模式画布这个“可视化沙盘”，让个人知道如何在有限的时间内，像田忌赛马一样快速优化自己的各项资源，做到恰到好处的“增删改优”，得到“个人商业模式”的飞升。用图 1-5 的个人商业画布规划你的人生，一个人也可以活成一家公司！



图1-4 商业画布

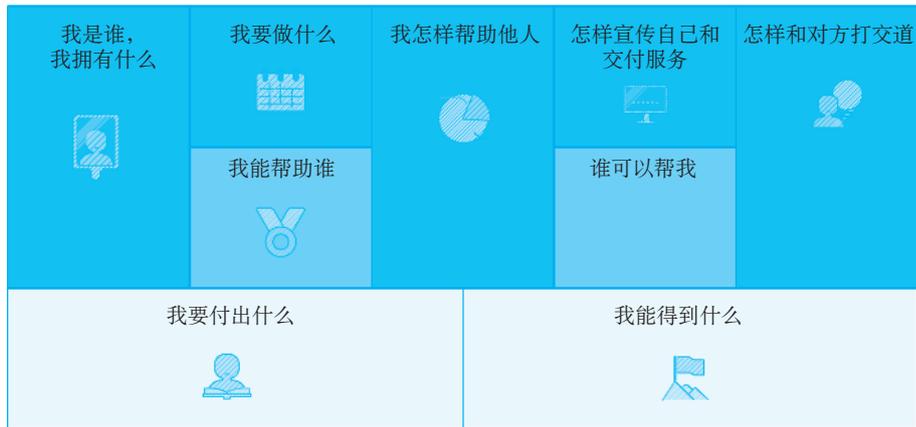


图1-5 个人商业画布

任务四：大学生创业政策检索

任务描述：为支持大学生创新创业，国家和各级政府出台了許多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。对于打算创业的大学生来说，了解这些政策才能走

好创业的第一步。

请通过互联网检索国家和各级政府出台的大学生创新创业优惠政策,检索得越多越全面越好,并将检索出来的政策进行分类整理,填在表 1-2 中。

表1-2 大学生创业政策梳理表

序号	大学生创业政策	信息来源	所属地区

1.3 拓展阅读

关于大学生创新创业看习近平总书记怎么说

2017年8月15日,习近平总书记给第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛“青年红色筑梦之旅”大学生回信,极大鼓舞了全体大学生创新创业的热情。

第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛“青年红色筑梦之旅”的同学们:

来信收悉。得知全国150万大学生参加本届大赛,其中上百支大学生创新创业团队参加了走进延安、服务革命老区的“青年红色筑梦之旅”活动,帮助老区人民脱贫致富奔小康,既取得了积极成效,又受到了思想洗礼,我感到十分高兴。

延安是革命圣地,你们奔赴延安,追寻革命前辈伟大而艰辛的历史足迹,学习延安精神,坚定理想信念,锤炼意志品质,把激昂的青春梦融入伟大的中国梦,体现了当代中国青年奋发有为的精神风貌。

实现全面建成小康社会奋斗目标,实现社会主义现代化,实现中华民族伟大复兴,需要一批又一批德才兼备的有为人才为之奋斗。艰难困苦,玉汝于成。今天,我们比历史上任何时期都更接近实现中华民族伟大复兴的光辉目标。祖国的青年一代有理想、有追求、有担当,实现中华民族伟大复兴就有源源不断的青春力量。希望你们扎根中国大地了解国情民情,在创新创业中增长智慧才干,在艰苦奋斗中锤炼意志品质,在亿万人民为实现中国梦而进行的伟大奋斗中实现人生价值,用青春书写无愧于时代、无愧于历史的华彩篇章。

习近平

2017年8月15日

一个特困生走向创业致富之路的故事

他是一名特困生,为了生计,他从摆地摊干起,接着办起了“博强快递”。他用成功创业的经历,给无数大学毕业生带去了就业的希望。他叫李海洋。从小贫困的家境激发了他的学习劲头,寒窗苦读12年,终于于2008年考上了河北体育学院。然而,父亲双腿残疾,母亲患有高血压,姐姐又有神经性分裂症,面对万元学费,他的家庭实在无法承受。于是,发誓要出人头的他,立志10年内成为百万富翁。可连他自己也没想到,仅拼搏了3年,就实现了这个梦想。李海洋的第一份工作是在一家家具城打工,一天27元,还常常受到无端的责骂。有时候,他一天打三份工,上午给一家公司发宣传单,下午去卖手机卡,晚上就到烧烤店当服务员,每天工作将近20个小时。

无意间,李海洋在大街上看到贴手机膜的小贩,这让他灵机一动。根据他的了解,手机膜在大学很有市场。于是,他买了一张二手的小桌子,从批发市场进了货,利用业余时间到邻近的河北经贸大学门口摆起地摊儿,就这样自己做起了老板。2009年1月,李海洋获得了手机“情侣卡”业务的高校代理权,并用一个月的时间,在河北石家庄市的多所高校发展了200多名学生代理。两个月的时间里,他就赚到了50万元。这是他人生的“第一桶金”。2011年,凭借自己在卖手机卡时与多家高校保安熟识的有利条件,李海洋顺利谈成了省内三十多家高校的独家快递经营权。此后,手握众多高校毕业生资源的李海洋又成为快递公司“不得不合作”的对象,他顺理成章地承揽了河北省三家快递公司的业务。一个月的时间内,快递业务就盈利16万元。仅一年的时间,年利润超过百万元。接着,李海洋又开设了冷饮店、饭店和两家通信产品店。如今,已经毕业的李海洋积累了至少500万元的财富。他正忙着在石家庄多个高校聚集区复制他的商业模式,扩建着属于自己的商业王国。谈起曾经的成功,他的脸上并没有太多喜悦,相反是平静的。回想起刚进大学时从做兼职、摆摊到创业的经历,他总觉得自己磨炼得还不够。他说:“如果那时兼职时间再长些,创业效果或许会更好。”

在李海洋的QQ空间中有一篇有关他的经验分享,已经走向社会的他,还不忘给那些挣扎在就业困境中的大学生们一些鼓励和勇气。针对现在大学生就业难的困境,李海洋说:“创业本身就是就业,是就业的高级阶段。创业成功,可变被动就业为主动创业,有效缓解当前的就业压力。”“行动力十分重要,决定创业就放手去干。”他认为,成功没有捷径,一定要有信心、恒心和人脉,在兼职中学会整合资源,识别创业机会,并要坚持到底。

1.4 创新创业实战

1. 实战项目

创业者采访。

2. 项目描述

通过互联网查找感兴趣的创业者与创业项目,了解创业者故事,讲述创业者故事,用PPT

做分享。

为什么选择创业？为什么选择这个创业项目？

在创业过程中遇到哪些困难？如何克服困难并取得成功？……

3. 学生作业

课下准备,课上分享。

1.5 总结与提高



我的收获: _____

还没解决的问题: _____

需要改进的地方: _____

其他: _____

项目2 不确定性时代与创业思维

——创业者是如何思考的

学习引言

创业者与我们并没有任何不同,并没有相关科学研究表明,创业者要比不创业的人更加聪明,但他们确实比一般人更善于应对不确定性,更善于在一个充满不确定性的环境中解决问题。向创业者学习,我们不需要关注他们的基因,这点我们无法控制,我们需要向他们学习如何在不确定性环境中看待问题,应对挑战,解决问题和突破困境。让我们戴上创业者的眼镜,看看创业者是如何看待这个世界的!换个角度看世界,也许会有更多不一样的发现。

学习目标

知识目标: 了解效果逻辑创业理论。

能力目标: 在不确定性环境下,培养创造性思考和行动的能力。

素质目标: 在不确定性环境下,能像创业者一样思考和行动。

问题导航

- (1) 为什么创业者要比其他人更善于抓住机会和创造机会?
- (2) 创业者是如何看待消极意外的?
- (3) 创业者是否都具有比较高的抗风险能力?

2.1 创新创业知识链接

2.1.1 创业思维

创业思维通俗地讲就是专家型创业者的思考方式,是应对外部世界“不确定性”的一种思考方式。效果逻辑、设计思维和精益创业等都属于创业思维。

下面介绍一下专家型创业者。专家型创业者的定义来自认知科学——专长的研究。在美国弗吉尼亚大学达顿商学院教授萨阿斯·萨阿斯瓦斯的研究中,她对专家型创业者的定义是:一个创业专家至少有15年或更长的时间来创办和经营多家公司,包括成功和失败的公司,而且至少有一家上市公司。

2.1.2 具备创业思维的表现

走在创业这条道路上的人很多,但最终成功的人却寥寥无几,其中一方面原因是缺乏足够的创业思维,或者创业思维过于固定,不够活跃。因此,在创业之前不妨先去锻炼以下思维。

- (1) 有了创意或想法,利用现有资源快速行动。
- (2) 在行动中不断整合资源,吸引更多的人加入进来。
- (3) 根据可承受的损失而不是预期收益来决策与行动。
- (4) 进行多次尝试,调整优化,不断接近目标的策略。
- (5) 把行动中的意外事件看成“试验”“试错”。
- (6) 把激情当作行动的动力。

2.1.3 效果逻辑理论

效果逻辑理论是创业思维的一种,该理论由美国弗吉尼亚大学达顿商学院教授萨阿斯·萨阿斯瓦斯提出。萨阿斯·萨阿斯瓦斯师从诺贝尔经济学奖得主、决策学派代表人物赫伯特·西蒙。萨阿斯·萨阿斯瓦斯擅长开展实验研究,她通过对成功创业者所做的实验和访谈,总结出创业者的思维模型,提出了效果逻辑理论,并将提炼的六个决策要素总结为效果逻辑的五大原则(即如何进行卓有成效创业的五个原则),分别说明如下。

1. 手中鸟原则——现在就开始行动

大部分人想要创业,可能一开始想到的是:我没有钱,没有技术,没有人脉,等等。如果创业专家试图创建一家新企业,他们会想:我有什么?他们会从自己掌握的资源出发去思考问题。这些资源可以分为如下三类。

- (1) 我是谁:包括个人特质、兴趣、能力。假如要创业,就要明确你有哪些可以利用的性格、爱好、技能等,这些将给予你无与伦比的竞争优势。
- (2) 我知道什么:包括你的教育背景、所受的训练、培训经历、专业知识、个人经验、专长

课堂随笔

等。想一想你所知道的,比如你从独特的人生经历中获得的经验。每个人都因自己的经历而有不同的知识储备,这也能解释为什么两个创业者出发点相同、环境相同,但所创建的企业却大不相同。

(3) 我认识谁: 主要指人际关系网(图 2-1)。在你的人际关系网中,有哪些人可以帮助你创业时将创意付诸行动? 创业者通过建立利益相关者关系网来创建企业,把他人所掌握的资源和自己所掌握的资源结合起来。建立这样的关系网需要三个利益相关者来源。第一个来源就是那些与你可以直接接触到的人,如朋友、家人和同学等;第二个来源是你因偶然或意外无意中遇见的人;第三个来源是和你并不直接认识,但可以通过你认识的人建立联系的人。



图2-1 人际关系网

结合以上三类资源,创业专家开始思考都有哪些可能性并付诸行动。在大多数情况下,他们会从最具可行性的资源出发,创建规模较小的企业,而且在几乎没有精密计划的情况下直接将创意付诸实施。每一次实践所产生的结果都会被重新组合。开始创业行动之前,我们可以询问“我是谁”“我知道什么”“我认识谁”这三个问题,通过询问这三个问题,快速清点自己拥有的关键资源。我们可以利用表 2-1 的个人资源清单表来梳理手中所掌握的资源。

表2-1 个人资源清单

我认识谁	我知道什么	我是谁
我的通信录(微信、QQ、微博)	我擅长的专业知识和教育背景	品味、价值观、个人偏好
同学、校友	工作中学到的知识	激情
偶然认识的人	生活中获得的知识	爱好
生活中出现的陌生人	非正式学习, 兴趣爱好	兴趣

总的来说,手中的资源告诉你可以从低成本出发,你所掌握的资源或工具手段构成了你的竞争优势的基础。当你将手中的资源运用于实践中时,创办一家新企业就不再是令人难以置信的冒险行为,而是在日常生活的可能性和约束下你可以做到的事情。你可以在任何时候着手创

建新的企业,现在就可以开始。

2. 可承担损失原则——能承受的最大损失

很多人创业是因为看到了未来潜在的、可能的巨大收益,在这个不确定的“甜头”的驱动下,开展自己的创业活动。开发某种新产品的经理也会分析市场,选择能带来最大收益的领域。然而,真正的创业专家,他们思考的逻辑恰恰相反,在决定是否要投入资源开展创业之前,他们并不预期最大收益,以及依据最大收益做决策,而是依据最大损失进行决策。他们要思考和决定的是:可以接受失去什么,而不是期望得到什么。

3. 疯狂的被子原则——建立合作关系

专家型创业者往往在一开始不能完全确定自己想要做什么,但是他们认为这是值得做的,同时他们也不会投入任何超出他们能承受的损失。所以,他们要去和任何一个人或每个人沟通,寻找那些自愿参与这一过程的人。这就是疯狂的被子原则。事实上,我们不太确定谁会是我们的利益相关者,有可能是我们的客户,也可能是我们的投资者,还可能会是我们的首席技术官,但我们不太知道都会是哪些人。所以,我们想办法跟任何想和我们合作的人合作。就像一床碎布缝成的被单,所以叫疯狂的被子原则。

4. 柠檬水原则——利用偶然性

柠檬又酸又涩,大家都不爱,但是如果把它变成酸酸甜甜的柠檬汁,将大受欢迎,这就是柠檬水原则。该原则告诉我们,如果我们不幸拿到了一个酸柠檬,把它榨成柠檬汁就好了!这也是创业者必备的核心能力之一:将不可避免的意外(偶然事件)转换成收益。

面对偶然事件,有三种不同的回应方式。第一种是适应式回应,指改变自己去适应偶然事件;第二种是英雄式回应,指按照自己的偏好来改变世界;第三种是创业式回应,它将偶然事件看成资源,或是创业活动输入。图2-2给出了创业式回应应对偶然事件的过程。

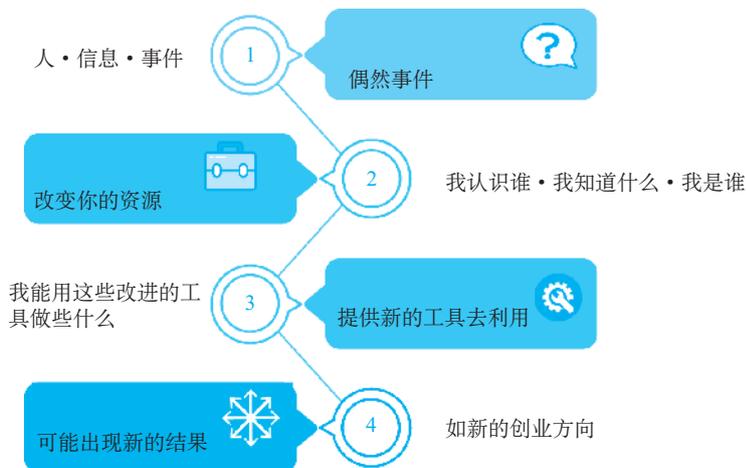


图2-2 从偶然事件到创新结果的路径

创业精神的一个显著特征是创业者对待偶然事件的方式,偶然事件对创业来说应该是资源性的。通过将偶然事件作为创业过程的输入吸纳进来,可以利用偶然事件(可能是“好”

课堂随笔

的,也可能是“坏”的)。创业者不仅要懂得如何应对和处理偶然事件,还要善于利用它们。表 2-2 列举了 7 个偶然事件是如何转变成为创新的结果的。

表2-2 无论积极还是消极,偶然事件都是资源

公司	偶然事件	改变了的资源	新的商机	创新的结果
未预料的事件				
Zopa	2009 年金融危机	信贷市场受阻	发展个人借贷 (P2P)	在新的领域得到发展
美国创业教育指导基金会	被市中心的青少年打劫	个人的恐惧	采取行动克服个人恐惧	在衰落的市中心区成为高中教师
未预料的信息				
Silly Putty	制造合成橡胶失败	具有柔韧性的灰泥	制作一种新的玩具	创造出延续了 60 年的产品
Contour	摩托车后视相机的需求有限	用相机“自拍”的使用方式	运动相机	摄影机的巨大市场
Ralitex	铁路短程运输生意损失	认识到铁路短程运输生意失败的原因	做管理咨询工作	创造了铁路短程运输的新商业模式
史泰博	无法方便地买到办公用品	了解到对小公司来说,它们无法买到办公用品	向小公司卖办公用品的机遇	建立史泰博办公用品零售连锁店
未预料的人				
本田	西尔斯百货想要销售本田的轻便摩托车	未预料到该领域的需求	销售轻便摩托车	进入美国市场

不管你将来是否创业,都一定会遇到偶然事件,你逃也逃不掉。对偶然事件的创新利用是创业者必备的技能之一。你需要找到从偶然事件中探索学习并将它们作为新的工具使用,以及考虑方向发生根本变化的方法。

5. 飞机上的飞行员原则

历史是人类选择去做的事情的结果。历史是可以塑造的,未来也是可以塑造的,我们生活的环境可以通过我们的行动来塑造。它实际上是能被共同创造的。所以,飞机上的飞行员原则是要学会把任何人都看作未来的共同创造者。这架飞机上是没有乘客的,每个人都有可能成为副驾驶员。所以,你进入了一种塑造未来的心态,塑造你要去的目的地,只要目的地并不是已存在的。你的飞机必须满载飞行员和副驾驶员。

2.2 创新创业课堂实践任务

任务一：意外成就清单

任务描述：消极的意外像柠檬一样,又酸又涩,令人望而生畏。每个人都难免在自己的人生路上遇到几个“柠檬”。当遇到“柠檬”时,对它我们除了避而远之,还可以尝试把它变成好喝的柠檬汁。回忆一下你过去的经历中所遇到过的“柠檬”,以及有哪些“柠檬”最终

是转变成好喝的“柠檬汁”的。请在表 2-3 中列举出促进你成长的三个“柠檬”（消极意外事件）。

表2-3 意外成就清单

序号	我遇到的 	在这个过程中 我做了什么 	转化成的 
1			
2			
3			

任务二：清点你的资源

任务描述：很多人在开始创业之前，会苦恼自己缺乏资源，会问：“我从哪里找钱来资助这件事？”“我怎么获得其他人的支持？”“我缺乏技术怎么办？”其中一部分人会觉得自己资源不够而放弃创业想法，一部分人会想等资源都准备好了再开始创业行动，而真正擅长创造性行动的创业者不会等资源都准备好了才开始行动，他们不太会问自己没有什么，而是会问自己拥有什么。他们会基于已有的资源开始创业行动，他们喜欢尽快地开始行动，最好是马上就可以行动。请向善于创造性行动的创业者们学习，清点你现有的真实存在的所有资源。

(1) 关于“我是谁”。自我意识是关键，创业者需要知道自己是谁，想要什么，以及不需要什么。当问自己“我是谁”时，可以帮助你了解自己是一个什么样的人。询问并思考的结果是，你知道自己想要做什么，以及不想做什么。不过很多时候我们并不是最了解自己人，我们并不了解自己的优势和劣势，这个时候不妨邀请身边的人分享对自己的看法，比如我们的老师、家人和朋友等，他们的观点不一定对，但是也许他们比我们自己更容易看到自己的优缺点。



我是谁？你拥有哪些可以在创业时利用的性格、品味、技能、喜好等。

(2) 关于“我知道什么”。问问自己，在以下方面你知道什么：专业方面、曾经接受过的培训方面、个人拥有的特长。可以尝试问以下几个问题：我有哪些能力倾向？优势表现在哪里？我在学校学到的哪些东西可以帮助我？



我知道什么？包括你的教育背景、培训经历、经验、专长等。

课堂随笔

(3) 关于“我认识谁”。思考一下自己认识的人。为了帮助自己更加全面的梳理,可以根据分类列出自己所认识的人。比如个人方面的、社会方面的、专业方面的,等等;又或者物质富有的人(需要投资可以找这些人)、乐于助人的人、富有创意的人、敢于冒险的人等。



我认识谁? 在你的人际关系网中,哪些人可以帮你将创意付诸行动?

任务三：估算可承受损失

任务描述：有两个选择,其中一个来自风险投资人,另一个来自你父亲的朋友——都要求你投入大量资源。现在我们从以下角度认真思考这两个方案有何不同。

你的时间承诺。

你的信誉。

你的机会成本。

你的知识。

你的情感承诺。

如何衡量这些? 你如何决定什么构成了合理的投资水平? 这些都是很主观的自我评估,并且会随着时间的变化而变化,就像有形成本一样。

每个选择都有哪些潜在风险?

我们假设你选择了风险投资的选项,这里有一些可能的情景:

- 根本没有预料中的市场,风险投资人从公司撤资。
- 有市场,但风险投资人控制了公司,把你解雇了。
- 你跟风险投资人合不来,而你无法买断她所持有的公司股份。
- 每年卖出 25000 台设备,只够维持收支平衡,公司半死不活,你不得不收拾这一烂摊子。

假设你决定和父亲的朋友合作,以下是你要考虑的情景:

- 你没能最后期限前完成,导致你父亲的朋友损失了一个礼拜的产值,从而使对方对你的父亲感到非常不满。
- 你交的货有瑕疵,结果导致一位雇员受伤。
- 该方案的执行成本是你预计的 2 倍。
- 就在你和你父亲的朋友合作时,一家新公司发布了和你的产品非常相似的产品,并取得了巨大的成功。

以上哪种情况最糟糕? 为什么? 哪些在你的掌控之中,哪些不在? 在每种情况下,你接下来会怎么做?

用以上方式开始整理这些问题,是估算可承受损失的第一步(表 2-4)。