



本章提要

通过对本章的学习,了解创新创业的基本概念和关系、认识创新创业的时代价值和意义,理性对待创新创业与人生发展。



学习重点和难点

重点: 创新思维和创新方法、创业要素和创业流程。

难点: 创新与创业的关系、创新创业素养培育。

第一节 创新概述



学习目的与要求

通过对本章的学习,学生应达到如下要求:

1. 了解创新的特征和基本类型。
2. 训练掌握创新思维和创新方法。
3. 思考辨析创新与创业的关系。



学习要点

1. 创新是历史进步和新时代发展的第一动力。
2. 创新思维和方法是一种开拓人类认识新领域,开创人类认识新成果的活动和工具。
3. 坚持守正创新,创新是创业的基础,创业推动着创新。

创新被认为是人类才能的体现,是世界进步的动力和社会发展的源泉。进入新时代,创新驱动发展成为我国的国家战略,位列创新、协调、绿色、开放、共享的五大发展理念之首,在政府的大力倡导下,“大众创业、万众创新”深入人心,成为全民参与和全民推动的宏伟事业。在这样的时代背景下,大学生理应通过刻苦学习和训练,努力把自己培养成为新时代的创新创业人才,在以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的事业中贡献青春力量。

一、创新的特征和类型

“创新”一词,最早源自《南史·后妃传上·宋世祖殷淑仪》,据《春秋》:仲子非鲁惠

公元嫡，尚得考别宫。今贵妃盖天秩之崇班，理应创新创业。创新，亦作“翻新”，在《现代汉语词典》中解释为“抛弃旧的，创造新的”，是指提出别人未提出的思想，做别人未做过的事情，它是在原来事物的基础上，通过重新排列组合、引申发散、否定重构等设计创造出一种与原来既有一定联系又有明显区别的新事物，在某种意义上说，创新就是对旧有的或错误的东西进行否定。

英文中的创新 Innovation，起源于拉丁语，原意有三层含义：一是指更新之意；二是指创造新的东西；三是表示改变之意。其现代意义最初见于美籍经济学家熊彼特在1912年出版的《经济发展概论》一书，书中提出创新是指把一种新的生产要素和生产条件的“新结合”引入生产体系，它包括五种情况：一是引入一种新产品；二是引入一种新的生产方法；三是开辟一个新的市场；四是获得原材料或半成品的一种新的供应来源；五是建立新的组织形式。

创新可以分为广义的创新和狭义的创新。广义的创新指相对于原有的事物是新颖的，即是创新，包括创新成果、创新行为、创新能力等；狭义的创新是指个人作出的新颖独特、具有价值的成果。

许多研究者对创新进行研究，形成了不同的定义。有的认为创新是开发一种新事物的过程；有的认为创新是运用知识或相关信息创造和引进某种有用的新事物的过程；有的认为创新是对一个组织或相关环境新变化的接受；还有的认为创新是指新事物本身，具体来说就是指被相关使用部门认定的任何一种新思想、新实践或新的制造物。

由此可见，创新的概念包含范围很广，各种能提高资源配置效率的新活动都是创新，其中，既有涉及技术性变化的创新，如技术创新、产品创新、过程创新；也有涉及非技术性变化的创新，如制度创新、政策创新、组织创新、管理创新、市场创新、观念创新等。如今，“创新”已经扩展到了我们社会的方方面面，包括理论创新、制度创新、经营创新、技术创新、教育创新、学习方法创新等。

总之，创新是指以现有的思维模式提出有别于常规或常人思路的见解为导向，利用现有的知识和物质，在特定的环境中，本着理想化需要或为满足社会需求而改进或创造新的事物、方法、元素、路径、环境，并能获得一定有益效果的行为。

1. 创新的特征

创新是一个复杂而又具体的系统，有其内在的规律和特征，其基本特征表现在以下几个方面。

（1）目的性。创新是有目的地不断满足人类自身生存发展的需要。具体来讲，创新总是为了解决某一问题，围绕着如何解决一定的问题而进行的，它总是与完成某个任务相联系的。所以，创新是一种有目的地认识世界和改造世界的实践活动。

（2）新颖性。就创新的特性来看，创新是把新的或重新组合和再次发现的知识引入所研究对象系统的过程，是引入新概念、新东西和革新的过程。因而其成果必然是新颖的，与过去相比具有新的因素或成分。唯其“新”，才能具有优势，才能战胜旧事物。原有事物的内容和形式正是由于增加了新的因素而得以更新、发展和突破。“求新”是其灵魂，没有“求新”的变革，称不上创新。

(3) 价值性。从创新成果的效果来看,创新具有明显具体的价值,也就是具有一定的社会效益和经济效益。它能够满足人们的某种需要,使企业获得成功,国家经济活力增强,社会取得进步。创新成果的价值可以分为社会价值、经济价值和学术价值,创新若没有价值也就失去了意义。

(4) 先进性。先进性是与旧事物相比具有相对优势而言,创新在多大程度上优于已有的和现存的事物,这是人们是否愿意采纳创新成果的关键。比如一个创新产品的先进性主要体现在结构更合理、功能更齐全、效率进一步提高等。一个创新的管理方法相对优势表现在提高了经济利润,降低了成本,调动了人的积极性,提高了管理效率等。如果不具有先进性,新事物就不可能替代旧事物,创新就失去了意义。另外,创新的先进性还体现在代表了事物的发展规律和趋势。

(5) 变革性。就创新的实质来看,都是变革旧事物,使其更新,成为新的东西。“穷则变,变则通,通则久”。当遇到难以解决的问题时,就应该采用“变”的方式,如改变思考角度、方式、方法、结构、功能等。变了,问题就解决了,即“通”了。这个由“变”到“通”的过程,就是创新的过程。故步自封,安于现状,不想变革,就没有创新。

(6) 发展性。创新是一个不断发展的过程。创新发展是创造新知识、应用新知识并不断发展知识的过程。知识是创新之源,通过知识创新推动科技创新、文化创新、管理创新以及其他各方面的创新。创新使知识生生不息,没有知识的不断更新,创新的源泉就会干涸。对知识的创造、应用、再创造、再应用,这种形式循环往复以致无穷,而每一次循环创造和应用的内容,都进入了高一级的程度。这是人类创新永无止境、无限发展的客观规律。

(7) 再创造。就是对原有事物、现有知识和已有创新成果的再次发现和重新组合,既包括使知识达到新的深度和广度,又包括修正错误和更新知识;既包括从研究新情况、新问题中获得新知识和新成果,又包括从研究老情况、老问题中获得新知识和新成果。

(8) 层次性。根据人们解决问题的新颖、独特程度不同,可以将创新划分为以下三个层次:第一层次为高级创新,是指经过长期的研究、艰巨的探索所产生的科学发现,它是一项从无到有、填补空白的创新活动,因此,有可能为国家、社会和人类作出巨大贡献,甚至形成某一领域划时代的局面,如爱因斯坦提出的“相对论”。第二层次为中级创新,主要是指经过改革或发明,在原有知识和经验的基础上重组材料,研制出有一定社会价值的产品的技术革新。这一层次创新已成为社会文化、科学和生产发展的巨大力量,如新能源汽车;第三层次为初级创新,主要是指在别人率先创新的基础上,通过引进技术和购买专利等方式,消化、吸收而进行的一种创新,如汉语收缩引擎。这是以跟踪当前国际先进水平并加以模仿为主的创新思路,也是工业后进国家缩短同发达国家差距的一条捷径,是实现跨越式发展和后发优势,尽快步入自主创新的必由之路。如今,党的二十大报告提出,要加快实施创新驱动发展战略,加快实现高水平科技自立自强,以国家战略需求为导向,积聚力量进行原创性、引领性科技攻关,坚决打赢关键核心技术攻坚战,加快实施一批具有战略性、全局性、前瞻性的国家重大科技项目,增强自身创新能力。

2. 创新的类型

创新按不同的标准可以划分为不同的类型，一般认为，其主要类型可以分为以下几种。

（1）原始创新，是指那些具有重大科学发现、技术发明、原理性主导技术等原始性创新的活动。原始性创新成果通常需要具备以下几个方面。①首创性，即研究开发成果前所未有，其最高层次是文化和标准的首创性。文化的首创性最终沉淀为经典，科技的首创性最终转化为标准和法规，只有具备首创性的原始创新才有可能发展成为核心竞争优势。②突破性，能在原理、技术、方法等某个或多个方面实现重大变革。创新既是在前人成果基础上的继承，又是打破前人成果的发展。对已经过多年实践考验的前人成果，必须学习和继承，而对未成定论的、有争议的、新兴的、边缘的学科或产业领域，应积极通过创新加以变革。③带动性，原始创新在对科技自身发展产生重大牵引作用的同时，也给经济结构和产业形态带来重大变革。例如，互联网和移动通信等原始创新成果的出现，对于解放生产力起了革命性的推动作用，对于提高人们的生活质量提供了必要的基础。

（2）跟随创新，是指在已有成熟技术的基础之上，沿着已经明确的技术道路进行技术创新，如在原有技术之上将技术更加完善，开发出新的功能等。例如，支付宝在 PayPal（eBay 公司的全资子公司）的基础上进行的创新。

（3）集成创新，是利用各种信息技术、管理技术与工具等，对各个创新要素和创新内容进行选择、集成和优化，形成优势互补的有机整体的动态创新过程。例如，一部苹果手机相当于把手机、电脑、相机和 MP3 等进行了集成改变。

拓展阅读



十种创新类型^①

一家公司在研究了近 2 000 个最佳创新案例后，发现历史上所有伟大的创新都是十种基本创新类型的组合，这十种创新类型具体包括以下内容。

（1）盈利模式创新，指的是公司寻找全新的方式将产品和其他有价值的资源转变为现金。这种创新常常会挑战一个行业关于生产什么产品、确定怎样的价格、如何实现收入等问题的传统观念。溢价和竞拍是盈利模式创新的典型例子。

（2）网络创新，在当今高度互联的世界里，没有哪家公司能够独自完成所有事情。网络创新让公司可以充分利用其他公司的流程、技术、产品、渠道和品牌。众筹众包等开放式创新方式是网络创新的典型例子。

（3）结构创新，是通过采用独特的方式组织公司的资产（包括硬件、人力或无形资产）来创造价值。它可能涉及从人才管理系统到重型固定设备配置等方方面面。结构创新的例子包括建立激励机制，鼓励员工朝某个特定目标努力，实现资产标准化从而降低运营成本和复杂性，甚至创建企业大学以提供持续的高端培训。

（4）流程创新，流程创新涉及公司主要产品或服务的各项生产活动和运营。这类创新

^① 拉里·基利，瑞安·皮克尔，布莱恩·奎恩，等. 创新的十种类型[J]. 商业评论，2014（1）：52-56.

需要彻底改变以往的业务经营方式，使得公司具备独特的能力，高效运转，迅速适应新环境，并获得领先市场的利润率。流程创新常常构成一个企业的核心竞争力。

(5) 产品性能创新，指的是公司在产品或服务的价值、特性和质量方面进行的创新。这类创新既涉及全新的产品，也包括能带来巨大增值的产品升级和产品线延伸。产品性能创新常常是竞争对手最容易效仿的一类。

(6) 产品系统创新，是将单个产品和服务联系或捆绑起来创建一个可扩展的强大系统。产品系统创新可以帮助你建立一个能够吸引并取悦顾客的生态环境，并且抵御竞争者的侵袭。


(7) 服务创新，是保证并提高产品的功用、性能和价值，使一个产品更容易被试用和享用，为顾客展现可能会忽视的产品特性和功用，解决顾客遇到的问题并弥补产品体验中的不愉快。


(8) 渠道创新，包含了将产品与顾客和用户联系在一起的所有手段，特别是在创造身临其境的体验方面，发掘出多种互补方式将产品和服务呈现给顾客。

(9) 品牌创新，品牌创新能够体现一种“承诺”，吸引买主并传递一种与众不同的身份感。有助于保证顾客和用户能够识别、记住你的产品，并在面对你和竞争对手的产品或替代品时选择你的产品。

(10) 顾客契合创新，是理解顾客和用户的深层愿望，并利用这些了解来发展顾客与公司之间富有意义的联系。顾客契合创新开辟了广阔的探索空间，帮助人们找到合适的方式把自己生活的一部分变得更加难忘、富有成效并充满喜悦。

随着时代的飞速发展和进步，简单创新往往不足以获得持久的成功，尤其是单纯的产品性能创新，很容易被模仿，被超越。因此，只有综合应用上述多种创新类型，才能打造可持续的优势。

 知识点 1：创新的主要特征。

 知识点 2：创新的基本类型。

二、创新思维和创新方法

当今世界，人们都越来越重视创新，但是怎样才能创新呢？要回答这个问题，关键要从两个方面着手，这就是：创新的思维和创新的方法。因为创新思维是实现创新的内在机制和内生动力，只要具有了创新的思维就会产生创新意识和想法，也就有了创新的原动力；创新方法是创新能力的基础，掌握了创新方法也就拥有了创新的武器。

1. 创新思维的内涵

创新思维是指以新颖独特的方式思考解决问题的过程，也是一种开拓人类认识新领域、开创人类认识新成果的思维活动，它往往表现为发明新技术、形成新观念、提出新方案、创建新理论等。从广义上讲，创新思维不仅表现为完整的新发现和新发明的思维过程，而且还表现在思考的方法和技巧上，能在某些局部的结论和见解上具有新奇独到之处。

创新思维广泛存在于政治、经济、文化艺术及教育科学研究活动中。从主体活动的角度来看，创新思维又是一种需要人们付出较大代价，运用高超能力的艰苦的脑力劳动，离不开推理、想象、联想、直觉等思维活动。创新思维要取得一项成果，往往需要经过长期的探索和刻苦的钻研，甚至多次的挫折。创新思维也只有经过长期的知识积累、智能训练、素质磨砺才能具备。具有创新思维的人往往敢于突破原有的框架，可以想别人所未想、见别人所未见、做别人所未做的事，从而取得创造性和突破性的成就。

1) 创新思维的基本特征

创新思维具有以下几个方面的基本特征。

(1) 新颖性。创新思维往往具有突破的独到之处。它或者是在思路的选择上，或者是在思考的技巧上，或者是在思维的结论上，有着一定范围的突破性和开拓性。因此，具有创新思维的人，对新事物具有浓厚的兴趣，在实际活动中善于超出常规思维，能对“完善”的事物、平稳有序发展的事物进行重新认识，以求新的发现，这种发现就是一种独创、一种新的见解、新的发明和新的突破。

(2) 灵活性。创新思维往往无现成的思路和程序可循，所以它的方式、方法、程序、途径等都没有固定的框架。创新思维活动的人在考虑问题时总是可以从不同维度进行，从一个思路转向另一个思路，从一种意境进入另一种意境，多方位地尝试解决问题的办法，这样，创新思维活动就表现出不同的结果或不同的方法、技巧。创新思维的灵活性还表现为人们在一定原则界限内的自由选择和发挥等，而不是在具体运用上把原则变成僵死的教条。

(3) 艺术性。创造性思维活动是一种开放的、灵活多变的思维活动，它的发生伴随有“想象”“直觉”“灵感”之类的非线性思维活动，往往因人而异、因时而异、因问题和对象而异，难以完全模仿和模拟。创新思维活动的上述特点同艺术活动具有相似之处，艺术活动强调充分发挥个性和才能，包括利用直觉、灵感、想象等。比如凡·高的名画《向日葵》，其艺术的精髓和内涵，体现了凡·高的创造性及创作能力，别人是无法模仿的。

(4) 风险性。创新思维活动是一种探索未知的活动，因此，要受多种因素的限制和影响，如事物发展及其本质暴露的程度、实践的条件与水平、认识的水平与能力等，这就决定了创新思维并不一定都能取得成功，反而可能毫无成效或者得出错误的结论。另外，创新思维活动的风险性还表现在它对传统势力、偏见等的冲击会引发传统势力和已有权威为维护自身利益而对创新思维成果抱有抵抗甚至仇视的心理。例如，西欧中世纪宗教在社会生活中占据着绝对统治地位，一切与宗教相悖的观点都被称为“异端邪说”，一切违背此原则的人都会受到“宗教裁判所”的严厉惩罚。然而，创新思维活动是扼杀不了的，伽利略和布鲁诺都置生命于不顾，提倡并论证了“日心说”。

2) 创新思维的表现形式

创新思维的表现形式包括：

(1) 理论思维。理论一般可理解为原理的体系，是系统化的理性认识。理论思维是指使理性认识系统化的思维形式。这种思维形式在实践中应用很多，如系统工程就是运

用系统理论思维来处理一个系统内各种有关问题的一种管理方法。钱学森认为，系统工程是组织管理系统的规划、研究设计、创新试验和使用的科学方法。又如，有人提出“相似论”也是科学理论思维的范畴，即人见到鸟有翅膀能飞翔，就根据鸟的翅膀、鸟体几何结构与空气动力和飞行功能等相似原理发明了飞机，有的也称“仿生学”。还有在企业组织生产中，也有很多地方要用到理论思维。可以说，理论思维是一种基本的思维形式。因此，为了把握创新规律，就要认真研究理论思维活动的规律，特别是创新性理论思维的规律。

(2) 多向思维。多向思维也叫发散思维、辐射思维或扩散思维，是指对某一问题或事物的思考过程中，不拘泥于一点或一条线索，而是从仅有的信息中尽可能向多方向扩展，不受已经确定的方式、方法、规则和范围等约束，并且从这种扩散的思考中获得常规的和非常规的多种设想的思维。多向思维的特点：一是“多端”，对一个问题可以多开端，产生许多联想，获得各式各样的结论；二是“灵活”，对一个问题能根据客观情况变化而变化；三是“精细”，能全面细致地考虑问题；四是“新颖”，答案可以有个体差异，各不相同，新颖不俗。人们通过对发散性思维的研究，提出了发散性思维的流畅度（指发散的量）、变通度（指发散的灵活性）和独创度（指发散的新奇成分）三个维度。多向思维能力是可以锻炼提高的。一是要学会遇事大胆地敞开心扉，而不纠结于是否实际。当你考虑问题的可能性越多，就越容易找到真正的诀窍。二是要坚持思维的独特性，善于从新的角度思考自己或他人从未想到过的东西，努力提高多向思维的质量。

(3) 侧向思维。“他山之石，可以攻玉。”当我们在一定的条件下遇到解决不了的问题或虽能解决但只是用习以为常的方案时，可以用侧向思维来产生创新性的突破。具体运用方式有以下三种：一是侧向移入。这是指跳出本专业、本行业的范围，摆脱习惯性思维，侧视其他方向，将注意力引向更广阔的领域或者将其他领域已成熟的、较好的技术方法、原理等直接移植过来加以利用；或者从其他领域事物的特征、属性、机理中得到启发，产生对原来思考问题的创新设想。譬如，鲁班因茅草上的细齿拉破手指得到启发而发明了锯子。大量的事例说明，从其他领域借鉴或受启发是创新发明的一条捷径。二是侧向转换。这是指不按最初设想或常规方式直接解决问题，而是将问题转换成它的侧面的其他问题，或将解决问题的手段转为侧面的其他手段等。这种思维方式在创新发明中常常被使用。如在“网络热潮”中，兴起了一批网络企业，其中大量的网络企业难以盈利，思科等企业作为设备提供商却最终盈利了。三是侧向移出。侧向移出是指将现有的设想、已取得的发明、已有的感兴趣的技术和本厂产品，从现有的使用领域、使用对象中摆脱出来，将其外推到其他意想不到的领域或对象上。这也是一种立足于跳出本领域，克服线性思维的思考方式。如将工程中的定位理论用在营销中。

(4) 逆向思维。任何事物都包括两个方面。人们在认识事物的过程中，实际上是同时与其正反两个方面打交道，只不过由于日常生活中人们往往养成了一种习惯性思维方式，即只看其中的一方面，而忽视了另一方面。如果逆转一下正常的思路，从反面想问题，便能得出一些创新性的设想。如管理中的“鲶鱼效应”，就改变了传统的对固定路径依赖的思

维。逆向性思维具有以下特点：一是普遍性。逆向性思维在各种领域、各种活动中都有适用性，由于对立统一规律是普遍适用的，而对立统一的形式又是多种多样的，有一种对立统一的形式，相应地就有一种逆向思维的角度，所以，逆向思维也有无限多种形式。例如，性质上对立两极的转换：软与硬、高与低等；结构、位置上的互换、颠倒：上与下、左与右等；过程上的逆转：气态变液态或液态变气态、电转为磁或磁转为电等。不论哪种方式，只要从一个方面想到与之对立的另一方面，就都是逆向思维批判性。逆向是与正常比较而言的，正向是指常规的、常识的、公认的或习惯的想法与做法。逆向思维则恰恰相反，是对传统、惯例、常识的反叛，是对常规的挑战。它能够克服思维定势，破除由经验和习惯造成的僵化的认识模式。二是新颖性。循规蹈矩的思维和按传统方式解决问题虽然简单，但容易使思路僵化、刻板，摆脱不掉习惯的束缚，得到的往往是一些司空见惯的答案。其实，任何事物都具有多方面属性。由于受过去经验的影响，人们容易看到熟悉的一面，而对另一面视而不见。逆向思维能克服这一障碍，往往是出人意料的，给人以耳目一新的感觉。

（5）联想思维。联想思维是指由某一事物联想到另一种事物而产生认识的心理过程，即由所感知或所思的事物、概念或现象的刺激而想到其他的与之有关的事物、概念或现象的思维过程。联想是每一个正常人都具有的思维本能。由于有些事物、概念或现象往往在时空中伴随出现，或在某些方面表现出某种对应关系，这些联想反复出现，就会被人脑以一种特定的记忆模式接受，并以特定的记忆表象结构储存在大脑中，一旦以后再遇到其中的一个时，人的头脑就会自动地搜寻过去已确定的联系，从而马上联想到不在现场的或眼前没有发生的另一些事物、概念或现象。联想的主要素材和触媒是表象或形象。表象是对事物感知后留下的印象，即感知后的事物不在面前而在头脑中再现出来的形象。表象有个别表象、概括表象与想象表象之分，联想主要涉及前两种，想象才涉及最后一种。联想包括：一是相近联想。这是指由一个事物或现象的刺激想到与它在时间相伴或空间相接近的事物或现象的联想。二是相似联想。这是指由一个事物或现象的刺激想到与它在外形、颜色、声音、结构、功能和原理等方面有相似之处的其他事物与现象的联想。世界上纷繁复杂的事物之间是存在联系的，这些联系不仅仅是与时间和空间有关，还有很大一部分是属性的联系。利用相似联想，首先要在头脑中储存大量事物的“相似块”，其次在相似事物之间进行启发、模仿和借鉴。三是相反联想。这是指由一个事物、现象的刺激而想到与它在时间、空间或各种属性相反的事物与现象的联想。如由黑暗想到光明，由放大想到缩小等。相反联想能使人的联想更加丰富，同时，又由于人们往往习惯于看到正面而忽视反面，因此相反的联想又使人的联想更加多彩，更加富于创新性。

（6）形象思维。形象思维是依据生活中的各种现象加以选择、分析、综合，然后加以艺术塑造的思维方式。它也可以被归纳为与传统形式逻辑有别的非逻辑思维。严格地说，联想只完成了从一类表象过渡到另一类表象，它本身并不包含对表象进行加工制作的处理过程，而只有当联想导致创新性的形象活动时，才会产生创新性的成果。联想与形象的界限不好严格划分，我们不妨把形象看成一种更积极、更活跃、更主动的联想。不同类型的

形象，其具体物质特征可能不尽相同，但它们作为同一种思维方式，又有一些共同特点。一是形象性。人们通过社会生活与实践将丰富多彩的事物形象储存于记忆中形成表象，成为想象的素材。想象的过程是以表象或意象的分析和选择为基础的综合过程。想象所运用的表象以及产生的形象都是具体的、直观的。即使在研究抽象的科学理论时，人们也可以利用想象把思想具体化为某种视觉的、动觉的或符号的图像，把问题和设想在头脑中构成形象，用活动的形象来思维。如爱因斯坦在研究相对论时，就利用了“火车”“电梯”等。直观的形象在思维过程中较概念更灵活、较少有保守性。二是创新性。形象具有很大的创新性，因为它可以加工表象，多样性性的加工本身就是创新。如人们可以按主观需求或幻想分解或打乱表象、抽象、强化表象等。由于形象带有浓烈的主观随意性和感情色彩，所以就表现出丰富多彩的创新性。三是概括性。运用形象的思维活动并不是一种简单的感性认识形式，而是具有形象概括性的理性认知形式，是由感性具体经过一系列的提炼和形象运演来进行的。它更能在不确定的情况中发挥人们创新性探索的积极性，有助于突破直接的现实感性材料的局限。

随着时代的发展和科技的进步，创新思维已经成为人类的主要活动方式和内容。随着世界范围内的新技术革命带来的生产变革，自动化把人从机械劳动和机器中解放出来。人工智能技术的推广和应用，将一些具有一定逻辑规则的工作交给“人工智能”去完成，从而可以使人有更充分的精力把自己的知识和智力用于创造性的思维活动，把人类文明进步推向新的高度。



知识点 3：创新思维及其主要表现形式。

拓展阅读



爱迪生巧算灯泡体积

爱迪生年轻的时候，别人认为他缺乏科学知识，都不怎么看得起他。普林斯顿大学数学系毕业生阿普拉曾与爱迪生一起工作，常在卖报出身的爱迪生面前炫耀自己的学问。为了让阿普拉谦虚些，也为了让阿普拉对科学有真正的认识，爱迪生决定出个题目难倒他。

有一天，爱迪生把一只玻璃灯泡交给了阿普拉，请他算算灯泡体积是多少。在数学上，只有少数形状规则的物体的体积能很快计算出来，像正方体、长方体、球体、锥体等以及它们的组合体，有些物体的体积虽然能计算，但很复杂，某些形状不规则物体的体积，数学上是计算不出来的。阿普拉拿着那个玻璃灯泡一看，灯泡是梨形的，心想：“虽然计算起来不容易，但还是难不住我！”

他拿出尺子上上下下量了又量，并依照灯泡的式样画了草图，然后列出密密麻麻的计算式。他算得非常认真，脸上渗出了细细的汗珠。但是，这个灯泡的体积实在太难计算了。过了一个多小时，他还没算出来。

又过了一个多小时，爱迪生来看看他计算得怎样了，只见阿普拉还低着头列算式，根本没有快要完成的样子。爱迪生不耐烦了，他拿过玻璃灯泡，沉在洗脸池的水中，将灯泡

灌满了水，接着将灯泡内的水咕嘟咕嘟地倒在量杯里，一看量杯读数，对阿普拉说，就是这么多毫升，问题解决了。阿普拉这才恍然大悟，爱迪生的办法才是非常简单而准确的。

解决问题首先要选择正确的方法，而方法的选择要根据对问题的具体分析。阿普拉不作分析，一头钻进数学计算中，爱迪生却选择了更简单的实际测量的方法。他用水作为中介，将水灌入灯泡，水便占满灯泡内的整个空间，这部分水的体积与灯泡的体积是一样的，再把这部分水倒入量杯，就量出了水的体积，也同时量出了灯泡的体积。

显然，创新创业具有多个侧面。有的东西之所以被称作创新创业，是因为它提高了工作效率或巩固了企业的竞争地位；有的是因为它改善了人们的生活质量；有的则是因为它对经济具有根本性的影响。但创新创业并不一定是全新的东西，旧的东西以新的形式出现或以新的方式结合也是创新创业。

2. 创新方法和工具

工欲善其事，必先利其器。如今，人类社会进入了一个日益复杂的经济与社会系统，实现创新更需要借助科学有效的方法和工具。关于创新的方法和工具有数千种之多，其中比较典型有“头脑风暴法”“综摄法”“形态分析法”“信息交合法”“5W2H法”“奥斯本检核表法”“发明问题解决理论——TRLZ”“设计思维”等。

创新故事



神奇之法

一座历经百年风化的著名神像翻新后，现场留下了200吨废料难以处理。一位男子承包了这一苦差事，他对废料进行分类处理，巧妙地把废铜皮铸成纪念币，把废铅、废铝做成纪念尺，把水泥碎块、配木装在玲珑透明的小盒子里作为有意义的纪念品供人选购。所有这一切都与名扬天下的神像相联系。这神奇之法，一下子就把那些一文不值、难以处理的垃圾开发出了好几种十分俏销、身价百倍的纪念性新产品。这种变废为宝的发散式创新技法，一时被传为美谈。

(1) 头脑风暴法，是以小组的形式无限制地自由联想和讨论，产生新观念或激发创新设想。头脑风暴法激发创新思维的原因主要有四个。一是联想反应。联想是产生新观念的基本过程。在集体讨论问题的过程中每提出一个新的观念，都能引发他人联想，相继产生一连串的新观念，产生连锁反应，形成新观念堆，为创造性地解决问题提供了更多的可能性。二是热情感染。在不受任何限制的情况下，集体讨论问题能激发人的热情。人人自由发言、相互影响、相互感染，能形成热潮，突破固有观念的束缚，最大限度地发挥创造性的思维能力。三是竞争意识。在有竞争意识的情况下，人人争先恐后，竞相发言，不断地开动思维机器，力求有独到见解和新奇观念。心理学告诉人们，人类有争强好胜心理，在有竞争意识的情况下，人的心理活动效率可增加50%或更多。四是个人欲望。在集体讨论解决问题过程中，个人的欲望自由，不受任何干扰和控制，是非常重要的。头脑风暴法有

一条原则，即不得批评仓促的发言，甚至不许有任何怀疑的表情、动作、神色。这就能使每个人畅所欲言，提出大量的新观念。

头脑风暴法必须遵守的原则：第一是推迟判断，禁止批评。对别人提出的任何想法都不能批判、不得阻拦。只有这样，与会者才可能在充分放松的心境下，在别人设想的激励下，集中全部精力开拓自己的思路。力求做到大家提设想，越多越好。第二是提倡自由发言、畅所欲言、任意思考、任意想象、尽量发挥，主意越新、越怪越好，因为它能启发人们产生出新的想法。第三是综合改善。鼓励巧妙地利用和改善他人的设想。这是激励的关键所在。每个与会者都要从他人的设想中激励自己，从中得到启示，或补充他人的设想，或将他人的若干设想综合起来提出新的设想等。头脑风暴法通常采用专家小组会议的形式进行，其流程分为两个阶段：会前准备阶段和会议执行阶段。在会前准备阶段，会议召集者要在会前明确会议的主题，创建引导问题目录，并选定与会人员。在会议执行阶段，会议开始时，如果与会人员没有头脑风暴的经验，召集者可以带领大家首先做一些适应性的练习以敞开思路；其次阐明该次会议的目标议题，鼓励大家进行头脑风暴；最后由各与会人员提出自己的设想，并详细阐述设想。如果与会者没有提出相关的设想，召集者需做相应的引导，鼓励大家积极思考，最大限度地发挥个人的创造力。与会人员的设想都发表完毕后，将获得的设想进行分类整理，在整个发表、阐述、整理设想的过程中，要做好相关的记录工作。如果时间还有剩余，还可再次鼓励大家进行头脑风暴，以获得尽可能多的设想。

(2) 综摄法，是指以外部事物或已有的发明成果为媒介，并将它们分成若干要素，对其中的要素进行讨论研究，综合利用激发出来的灵感，来发明新事物或解决问题的方法。综摄法的基本原则为：一是异质同化。新的发明大多是现在没有的东西，人们对它是不熟悉的；然而，人们非常熟悉现有的东西。在创造发明不熟悉的新东西时，可以借用现有的知识来进行分析研究，启发出新的设想，这就叫作异质同化。二是同质异化。对现有的各种发明，运用新的知识或从新的角度来加以观察、分析和处理，启迪出新的创造性设想来，这就叫作同质异化。综摄法采用的方法在具体实施上述两项原则时，常采用以下几种类比的方法：一是拟人类比。进行创造活动时，人们常常将创造的对象加以“拟人化”。在机械设计中，采用这种“拟人化”的设计，可以从人体某一部分的动作中得到启发，常常会使人收到意想不到的效果。二是直接类比。从自然界或者已有的成果中找寻与创造对象相类似的东西。如运用仿生学设计飞机、潜艇等。三是象征类比。所谓象征是一种用具体事物来表示某种抽象概念或思想感情的表现手法。在创造性活动中，人们有时也可以赋予创造对象一定的象征性，使他们具有独特的风格与“头脑风暴法”的运用流程相似，也是采用会议的方式进行，只是对参会人员有所要求，需要选取具有不同知识背景的人员组成创新小组，而不是选取同一领域的专家。

(3) 形态分析法，是一种系统化构思和程式化解题的创新方法。通过将对象分解为若干相互独立的基本要素，找出实现每个要素功能要求的所有可能的技术方式；然后加以排列组合，从中寻求创新性设想来进行创新的。其特点是把研究对象或问题，分为一些基本组成部分；然后对每一个基本组成部分单独进行处理，分别提供各种解决问题的办法或方

案;最后形成解决整个问题的总方案。这时会有若干个总方案,因为不同的组合关系会得到不同的总方案。所有的总方案中每一个是否可行,必须采用形态学方法进行分析。因素和形态是形态分析中的两个基本概念。所谓因素,是指构成某种事物的特性因子。如工业产品,可以用若干反映产品的特定用途或功能作为基本因素。相应地实现各功能的技术手段,则称之为形态。形态分析是对创造对象进行因素分解和形态集合的过程。在这一过程中,发散思维和收敛思维起着重要作用。在创造过程中,应用形态分析法的基本途径,是先将创造课题分解为若干相互独立的基本因素,找出实现每个因素要求的所有可能的技术手段,然后加以系统聚合而得到多种解决问题的方案,经筛选可获得最佳方案。形态分析法的通常步骤是:第一步确定研究课题。明确用此技法所要解决的问题(发明、设计)。第二步进行要素提取。将要解决的问题,按重要功能分解成基本组成部分,列出有关的独立因素。第三步做形态分析。按照发明对象对各独立要素所要求的功能,详细列出各要素全部可能的形态。第四步编制形态表。将上述的分析结果编入形态表内。要素用 i 表示,要素的形态用 j 表示,每个要素的具体形态只用符号表示。第五步进行形态组合。按照对发明对象的总体功能要求,分别将各要素的不同形态方式进行组合而获得尽可能多的合理设想。第六步进行优选。即从组合方案中选优,并具体化。

(4)信息交合法,亦称为“魔球法”,是由我国学者许国泰于1983年提出的。该方法认为主体对大脑中储存的信息和新接受的信息进行巧妙的系统综合,必然产生新信息。信息交合法实质上就是利用物体的信息来构造其信息场,通过信息场寻求创新性的设想。信息交合法运用的程序与形态分析法类似,也是用组合的方式来进行创新。运用信息交合法的第一步是要确定待解决的问题。第二步是针对目标问题,构造信息场。在构造信息场时,一方面将该物体的功能进行分解,并将该物体所能实现的每一种功能分别投射到 X 轴上,每一个功能与 X 轴上的一个点相对应;另一方面选择物体某一属性(例如,颜色),对其信息进行分解(将颜色分为红、黄、橙、绿、青、蓝、紫等),并将分解出的属性值投射到 Y 轴上,每一个属性值与 Y 轴上的一个点相对应。 X 轴和 Y 轴垂直相交便构成了该物体的信息场。第三步是通过将坐标轴中各个坐标点进行相互组合,从而获得大量的创新性设想方案。第四步是在所获得的设想中,筛选出适宜的方案。第五步是执行方案。

(5)“5W2H”法是以提出疑问的方式来激发创新,通常提出以下问题:Why(为什么?):为什么要这么做?理由何在?原因是什么?What(做什么?):目的是什么?做什么工作?Where(哪里?):在哪里做?从哪里入手?Who(谁?):由谁来承担?谁来完成?谁负责?When(何时?):何时开始?何时完成?How(怎样做?):如何提高效率?如何实施?方法怎样?How Much(多少?):做到什么程度?数理如何?质量水平如何?费用产出如何?创新者用5个以“W”开头的英语单词和2个以“H”开头的英语单词进行设问,发现解决问题的线索,寻找发明思路,进行设计构思,实现新的发明创造。

(6)发明问题解决理论(TRIZ),是由苏联发明家根里奇·阿齐舒勒等学者在研究了世界各国200万件高水平专利的基础上提出的创新理论和方法。该理论主要内容包括:产品进化理论,将产品进化过程分为四个阶段:婴儿期、成长期、成熟期和退出期。处于前两个阶段的产品,企业应加大投入,尽快使其进入成熟期,以便企业获得最大效益;处于成

熟期的产品，企业应对其替代技术进行研究，使产品取得新的替代技术，以应对未来的市场竞争；处于退出期的产品，企业利润急剧下降，应尽快淘汰。这些可以为企业产品规划提供具体科学的支持。冲突解决理论，由冲突矩阵将描述技术冲突的 39 个工程参数与 40 条发明原理建立对应关系，解决设计过程中选择发明原理的难题。提出采用分离原理解决物理冲突的方法，包括空间分离和时间分离、基于条件的分离、整体与部分的分离。物一场模型分析方法，此方法现有了 76 种标准解，这些标准解是最初解决问题方案的精华。利用这种方法，可以在汲取基本知识的基础上产生不同想法。发明问题解决算法，TRLZ 中，发明问题求解的过程是对问题不断地描述、不断地程式化的过程。经过这一过程，初始问题最根本的冲突被清楚地暴露出来，能否求解已很清楚，如果已有的知识能用于该问题的解决则有解，如果已有的知识不能解决该问题则无解，需等待自然科学或技术的进一步发展。该过程是靠 TRLZ 算法实现的。TRLZ 运用流程如图 1-1 所示。

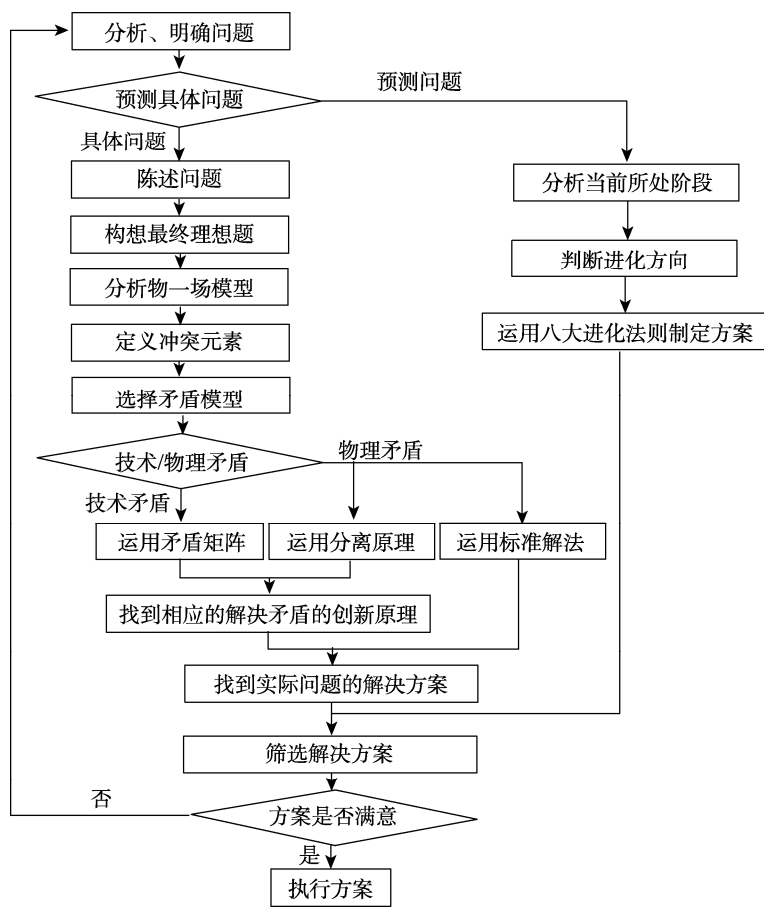


图 1-1 TRIZ 运用流程

(7) 设计思维，是一种新的思维工具，它能够帮助人们应对这个日益复杂的世界，用不寻常的方式解决难题，最终的目的是挖掘人的效率潜能。

设计思维的原则：

第一，以人为本，创新设计思维强调从用户角度出发去理解问题，但同时也帮助用户重新“定义”问题。尤其在创新具有超前想法的产品时，大多数情况下用户的需求比较模糊，所以这就是创新设计思维中所强调的帮助用户去定义产品需求。比如说用户想要到另一个城市去，需求是一匹马。我们就可以分析用户的深层次需求其实是快捷移动，然而快捷移动不一定要一匹马，可以是一辆车或者一架飞机，但是我们最终可能建议乘坐火车，因为最终建议应综合考虑财力的可能性、城市技术原因、用户的深层次需求及解决问题的本质。在考量用户需求时，要综合考虑客户的身份、文化、性格、购买能力、心智模式、使用情感、价值取向，利用同理心来理解他人的痛点，作出最适合的模式。

第二，解决问题，在创新设计思维中，会考虑用不同的方式去沟通和理解用户，用表现力强的材料，甚至可能是颜色鲜艳的玩具来表现原型产品。从表现形式而言，似乎整个过程中有玩乐的性质，但是从本质而言，创新需要在有创新氛围的空间内产生，小组式的交流有助于更好地理解对话背后的内涵，用户角色扮演有助于帮助创新者将心比心地去理解使用环节中的各个细节，而色彩能够有效地激发创意。在这些看似形式纷繁的背后，遵循着人们认知习惯、设计逻辑、交流原则等规律，即为了高效产出创新解决方案而尽可能多地使用不同的工具。

第三，协同创新，协同的第一层内涵是指组成人员的跨背景。很多公司和高校项目团队实践创新设计思维的想法时，都需要将不同知识和技能的人混合在一个项目中。越是多样性的组成成分，在合作时最有可能产生创新的想法。因为每个人的知识体系重合度低，思维方式的差异会使彼此间容易激发起新的思路。协同的第二层内涵指团队协作创新。团队成员保持在同一层级上沟通和交流想法，角色不同但彼此尊重，鼓励每个成员提出建设性意见，从而实现协同创新。

第四，迭代试错，每次都只作出最小可能性产品去测试想法，具体的思路在于每次只测试一到两个可能性，层级化地去修改产品，直到产品最终匹配预期和需求。在这个过程中会借助目标用户参与，从这些真正有需求和可能产生未来购买行为的用户那里，可能会得到非常多的借鉴意见。这种与早期采纳者的交流，能够让创新团队根据用户的痛点和热情引发更深层次对于产品的定位。

第五，视觉呈现，在创新设计思维的各个环节中注重能够让人快速理解的表达方式。在创新工具中频繁使用到的便签就主张将每个想法精简到一张纸上，以便快速让人了解。在很多情况下，绘画也是一种所见即所闻的快速信息传播方式，甚至在语言不通的情况下，借助图像也能建立起跨语言的交流。

第六，不批判，在对新想法的探索过程中不可避免地会产生矛盾，一个好的团队氛围不是为了人际关系或者平和气氛去规避和拒绝矛盾，而是在想法产生分歧时能保持尊重的态度去思考想法本身的优劣。每个团队成员的知识背景不同，立场角度各异，要以内容为导向作出合适的决策。

第七，快速制作模型，迅速地验证一个想法。模型的基本目的是将脑海中的一个想法

传递到二维的平面世界、三维的立体世界，甚至带有时间维度的四维空间，其背后所要达成的目标就是具象化想法，将抽象的“丝”和“茧”具象为可感、可摸、可闻、能产生情感和使用评价的物体。

设计思维的模式是：

第一，感性思维——同理心，是指用将心比心的方法去理解用户的心理。同理心环节的目的在于理解问题和用户的需求，因此在这个环节极其需要感性思维的应用，以换位理解用户遭受的痛点和不便利的因素。从基础层次而言，要了解问题症结所在，明白用户需求和习惯等事实性的因素，从而对整个事件有整体的把握。从中间层次而言，就是注意用户的情绪、处境、身份认同、性格、心智模式等因素，理解用户行为模式、情感需求、容忍限制和倾向习惯。从更高层次而言，就是要去破译和定义问题，通过综合分析问题，定义解决问题的切入口。

第二，线性思维——下定义，是指将事物归纳到直观的层次，目的在于给问题找寻一个可以解决的立足点，从而可以直观地了解问题的大小和本质。解决问题的立足点不同，解决方案也会截然不同。比如某小区要建新的超市，如果问题是货品少，解决方案可能是大型贩卖式超市；如果购物装运不便利，解决方案可能是网上订购送货到家的超市；如果购物时间不灵活，解决方案可能是24小时营业超市。因为针对要解决的问题方案可能会有很多，线性思维能够帮助作出直观的取舍，利于清晰地反映解决问题最重要的基点。

第三，发散性思维——头脑风暴，是指用放射的方式对一个问题形成多个想法。头脑风暴这个环节需要尽可能多地寻找思路，因此发散性思维能帮助形成想法。对于已经明确的问题立足点，团队成员爆发性地寻找解决方案，尽可能探索各个方面的可能性，来形成可能的解决方案。

第四，产品思维——做模型，在制作模型的时候，需要用最快捷、低成本的方式去表现想法，所以要时时刻刻谨记做产品的思路，如何用视觉化的形式来表达一个产品，让用户产生好奇心和购买欲望。甚至在选择材料、规格、风格时都要考虑到技术制造、生产成本和商业价值的因素。因此，制作模型要把想法当作一种解决思路，多方面思考产品的表现形式。

第五，逻辑思维——测试，测试环节需要去验证想法的可行性，要应用逻辑思维去反复测试，从而得到有效反馈并加以改进。想法本身的逻辑严谨性、用户的接受程度、技术的操作性和商业变现能力也会在这个环节被考量到。因此，严谨的逻辑思维能够对于问题有充分的认识，从大局看事物，从细节看环节的衔接。测试是在解决方案与用户的需求之间的反复考量，测试的范围应该尽量开放和广泛，让用户体验原型，并且观察使用时的行为，采访用户使用时的感受，最好回访当时所采访的用户，看看他的需求是否已满足。

拓展阅读



用问题引发灵感

IDEO 是全球顶尖的设计咨询公司，以产品发展及创新见长。他们曾为斯迪凯斯（一

家办公设备生产商)设计办公室。他们设计的主题是“路径”，斯迪凯斯 IDEO 提供了一些建议和想法，也对办公的要求比较明确，但 IDEO 负责此项目的人员并没有在交谈中找到好的创意。因此，在开始设计之前，他从基础着手，派了一批人到各个办公室去拍照、观察和提问题。虽然在和办公职员交流中也没有产生创意点，但是通过观察上班的员工，IDEO 发现，人们习惯把文件堆放在地板上、椅子上、活页本上，当然，还有桌子上或其他地方。看到这种情景，你马上会想到“成卷成堆”这样的词。你不禁要问一个问题：“如果你把桌子上都搞乱了，你在哪儿工作呢？”这个由观察而提出的问题带来了创意的灵感。

既然人们总是在桌子上堆放东西，那么为什么不在大桌子上再安置一个小桌子呢？人们仍然可以在上面堆放东西，不过堆放空间和工作空间就不会被搞混了，桌面自身可以根据员工的需要而被移动，最终产生的“资料架”帮助节省了办公室的空间。斯迪凯斯公司为该创意申请了专利，以此为基础，为办公室的各个角落或未被利用的空间都补充了这种架子，从而给工作场所带来了一种更深的三维几何空间。最重要的是，资料架顺应了人类行为。我们没有试图改变堆放文件的原初需求，而是把这种需求导入了一种更有效的模式。

资料来源：蒂娜·齐莉格. 创意力：11 堂斯坦福创意课[M]. 秦许可，译. 长春：吉林出版集团.



知识点 4：主要创新方法。

练习 下面有五个图形 (图 1-2)，挑出一个与众不同的。

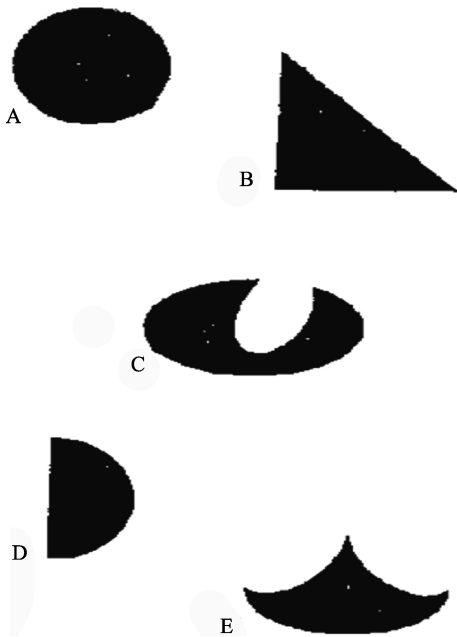


图 1-2 练习图

你的选择如何？

答案：

如果你选择 B，恭喜你，你答对了，因为图形 B 是唯一全部由直线构成的图形。有些

读者可能选择图形 C,你也答对了!因为图形 C 是唯一不对称的,因此 C 是正确答案。图形 A 每一点都是连续的,因此 A 也是正确答案。至于图形 D 呢?它是唯一由直线和圆弧组成的,所以 D 也是正确的。图形 E 呢?它是唯一的非几何图形,因此也是正确答案。换句话说,由于观点不同,它们都是正确的答案。

阅读分析



开放的小米

小米手机的操作系统 MIUI 是首个实现每周升级的手机操作系统。它一改传统手机系统“闭门造车”的模式,完全以用户需求为导向,MIUI 团队的一大工作就是泡论坛,广泛收集论坛上粉丝的反馈,根据这些反馈来解决 bug,推动升级。同样,米聊团队也会充分收集来自微博、论坛等各个平台的用户反馈,快速迭代。

除了聆听论坛上 40 万名粉丝以及来自 11 个国家粉丝站的声音之外,MIUI 还拥有更深度参与的“荣誉开发组”。这个小组由 120 多名自愿申请的“发烧友”组成,在 MIUI 每周升级的节奏中,周五发布新版本,周六到周一 MIUI 团队收集反馈,修正 bug,周三又将更新的版本交给荣誉开发组的成员测试,不断修改,周五下午五点再向外界发布。在这个过程中,要不要做某个功能,这个功能开发出来后实际效果如何,该如何改进,都由这数十万用户驱动。

数以千万计的小米用户成了小米研发的外援团,每天大量对手机的需求、意见、建议,都会通过微博、微信、论坛的渠道传递给小米,根据不同需求,小米手机的系统每周都会进行更新,每次更新都会发布几个甚至十几个功能,这其中就有三分之一是由用户提供的。

资料来源:尚文捷.小米:用互联网思维颠覆传统产业.中国品牌,2013 年第 12 期.

第二节 创业认知



学习目的与要求

通过对本章的学习,学生应达到如下要求:

1. 了解创业的概念、要素和类型。
2. 认识创业过程的特征。
3. 掌握创业与创业精神之间的辩证关系。
4. 强化对创业精神需要培育并可培育的理性认识。



学习要点

1. 创业是不拘泥于当前资源约束,寻求机会进行价值创造的行为过程。
2. 创业的关键要素包括机会、团队和资源。
3. 创业过程包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报,涉及识别机会、组建团队、寻求融资等活动。可大致划分为机会识别、资源整合、创办新企业、

新企业生存和成长四个主要阶段。

4. 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练，主要表现为勇于创新、甘当风险、团结合作、坚持不懈等。创业精神将在新时期发挥更大的作用，有利于加快转变经济发展方式，促进经济社会又好又快地发展。



创业语录

创业需要你去做一件你喜欢、擅长而且能够坚忍不拔长期去做的事情。

——李彦宏

一、创业的概念和内涵

在我国，创业一词最早出现于《孟子·惠王下》：“君子创业垂统，为可继也。”故《辞海》将创业解释为“开创基业”。在国外，理查德·康替龙（Richard Cantillon）是18世纪著名的经济学家和作家，被许多人认为是术语“企业家”（Entrepreneur）的创造者。他用这个词来指在寻求机遇的过程中扮演积极承担风险角色的人。这个人——企业家——是拥有资本或资金但不愿亲自去寻找创业机遇的人们之间的桥梁。这些企业家个人（或一个团体）不支付寻求创业机遇的资金，而只是作为中间人——积极的风险承担者。

现今一般把创业定义为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。作为一个行为过程，创业的概念可以从以下三方面进行分析和理解：

首先，创业需要面对资源难题，设法突破资源束缚。无数创业案例表明大多数创业者在创业初期甚至全过程都会经历资源约束和白手起家的过程。这是因为，创业活动通常是创业者在资源高度约束情况下所进行的从无到有、“从零到一”的财富创造过程。创业者往往需要通过技术创新创业和商业模式创新创业等方式对资源进行更为有效的整合，进而实现创业目标。换言之，创业者只有努力创新创业资源整合手段和资源获取渠道，才能真正摆脱资源约束的困境。因此，积极探求创造性整合资源的新方法、新模式和新机制，就成为创业的基本特性。

其次，创业需要寻求有效机会。机会是具有时间性的有利情况，有效机会就是在时间之流中最好的一刹那。创业通常离不开创业者识别机会、把握机会和实现机会的有效活动。创业者从创业起始就需要努力识别商业机会，只有发现了商业机会，才有可能更好地整合资源和创造价值。因此，一般认为寻求有效机会是产生创业活动的前提。

最后，创业必须进行价值创造。创业属于人类的劳动形式之一，劳动需要产生劳动成果，创业也需要创造劳动价值。创业的本质在于创新创业，因此，与一般劳动相比，创业更强调创造出创新创业性价值。当今较为典型的创业大多诉求创新创业带来的新价值，这些新价值通过技术、产品和服务等方式的变革更好地为消费者服务，促进社会的发展和进步。需要特别注意的是，创业通常需要比一般劳动付出更多的时间和努力，需要承担更多的风险，也更需要坚持不懈的努力。当然，创业的渐进和成功也会带来分享不尽的成就感。



白手起家，引领消费级无人机市场

汪滔，从小喜欢航模，在读了一本讲述直升机探险故事的漫画书之后，他开始对天空充满了想象，并将大部分时间都花在与航模有关的读物上面。

2005年，汪滔在大学准备毕业课题方向时，决定研究遥控直升机的飞行控制系统，还找了两位同学说服老师同意他们的研究方向。汪滔要解决的核心问题，正是他儿时对直升机最期待的想象——“可以停在空中不动，想让它停哪里就停哪里”的自动悬停。经过大半年的努力，他们的演示却失败了。

不服气的汪滔继续没日没夜地研究，终于在2006年1月作出第一台样品。

2006年大疆刚创立时，在深圳莲花村的一间民房内办公，公司根本招不到优秀的人才，人来了，门一开，见是小作坊，基本上掉头就走。可以说，创业可谓举步艰难，团队四人中，唯有汪滔是有无人机技术背景，汪滔也因此担任了导师的角色，时常需要手把手地教他们。汪滔会时常就突然打电话过来和员工谈论想法，而不管时间是几点了。为此有的人会在下班后将手机放在铁盒子里，这样别人打电话就不是没人接听，而是无法接通；而有的人直接选择关机。

汪滔称这段历史为“黎明前的黑暗”。部分员工投靠到曾经洽谈的合作商，还有人开始偷偷将公司财物挂在网上出售，更有甚者离职后与内部员工里应外合卖大疆盗版飞控，就在第一代产品都还没推出时这批员工都纷纷选择了离开。

后来，随着汪滔的导师李泽湘的加入，不仅带来了资金，还给大疆引荐了很多他的学生。之后不久，大疆第一款较为成熟的直升机飞行控制系统面市，迎来了发展的曙光。

此后，汪滔把在直升机飞行控制系统上积累的技术运用到多旋翼飞行器上，从2011年开始不断推出多旋翼控制系统及地面站系统、多旋翼控制器、多旋翼飞行器、高精工业云台、轻型多轴飞行器以及众多飞行控制模块。

到2012年，大疆已经拥有了一款完整无人机所需要的一切元素：软件、螺旋桨、支架、平衡环以及遥控器。最终，该公司在2013年1月发布“大疆精灵”，得益于简洁和易用的特性，“大疆精灵”撬动了非专业无人机市场。迅速占领了70%的市场份额，大疆飞机真的起飞了。

资料来源：https://www.sohu.com/a/526455560_121124370。



知识点 5：创业的定义。

二、创业的要素和类型

迄今为止，人们对创业要素的认知和分析中，最为典型和公认的创业要素模型为蒂蒙斯模型。该模型提炼出了创业的三大关键要素，即创业机会、创业者及其创业团队、创业资源。一般认为，这三个核心要素是创业活动中不可或缺的。如果没有机会，创业活动就成了盲动，难以创造真正的价值。应该说机会是普遍存在的，关键要看创业者及其创业团

队能否有效识别和开发机会，如果没有创业者及其创业团队的主观努力，创业活动是不可能发生的；创业者及其创业团队把握住合适的机会后，还需要有相应的资金和设备等资源。如果没有必要的资源，机会也就难以被开发和实现。

蒂蒙斯模型具有动态性的特征，认为创业过程实际上是三个因素之间相互作用，由不平衡向平衡方向发展的过程。随着创业过程的展开，其重点也相应地发生变化，创业要能将机会、创业者及其创业团队、资源三者作出动态的调整。因此，该模型还要求三要素之间的匹配和平衡。因此，创业现象也被认为是创业者、机会和资源三者之间的有效连接。其中，创业者是创业的核心，是使机会识别利用与资源获取组合得以实现的驱动者。

创业活动涉及各行各业，创业者的创业动机千差万别，创业项目和领域多种多样，创业的类型也因此呈现多样化，可以从不同角度作出分类：

一是基于创业动机不同的分类。依据创业者的创业动机可以将创业分成生存型创业与机会性创业。2001年，全球创业观察（GEM）报告最先提出了生存型创业和机会型创业的概念，并逐年丰富了机会型创业和生存型创业的概念。所谓生存型创业，是指创业者为了生计而相对被动进行的创业。其主要特征为：创业者受生活所迫，物质资源贫乏，在现有市场中捕捉机会，从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业。例如，我国改革开放初期的创业者以及下岗职工的创业行为大多属于这种类型。所谓机会型创业，是指创业者为了追求商业机会，谋求更多发展而从事的创业活动。例如，李彦宏创办百度就是典型的机会型创业。他舍弃在美国的高薪岗位，毅然回国创业，其主要原因是因为他发现和把握了互联网搜索引擎存在的巨大商机，同时，自己期望实现人生的更大发展。机会型创业与生存型创业的主要区别如下：①创业者的个人特征。创业者个人特征是影响创业动机的主要因素，对机会型创业与生存型创业的区分起显著影响。相对而言，年轻和学历高的创业者更有可能进行机会型创业。②创业投资回报预期。创业投资回报与创业风险相关，因此生存型创业者期望低一些的投资回报，也承担小一些的创业风险。机会型创业者往往期望较高的投资回报，也会承担更大的创业风险。③创业壁垒。生存型创业者更多地受到创业资金、技术和人才等限制，更多地会回避技术壁垒较高的行业。机会型创业者拥有一定资金、技术和人才优势，会更关注新的市场机会，选择有一定壁垒的行业。④创业资金来源。生存型创业者的资金主要来源个人和家庭自筹。机会型创业者能比生存型创业者获得更多的贷款机会和政府政策及创业资金支持。⑤拉动就业。相比生存型创业，机会型创业不仅能解决自己的就业问题，还能解决更多人的就业问题。⑥机会型创业由于更多着眼于新的市场机会，拥有更高的技术含量，有可能创造更大的经济效益，从而改善经济结构。无论是从缓解就业压力还是从改善经济结构的目的出发，政府和社会都应该更加关注机会型创业，大力倡导机会型创业。

二是基于创业起点不同的分类：可分为创建新企业和企业内创业。创建新企业是指创业者或团体从无到有地创建全新的企业组织。这个过程充满机遇，但风险和难度也很大。企业内创业是指在已有公司或企业内进行创新创业创建的过程。比如企业流程再造，正是通过二次、三次乃至连续不断地创新创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

三是基于创业者数量不同的分类：可分为独立创业和合伙创业。独立创业是指创业者

独立创办自己的企业。其特点在于产权归创业者个人所有，企业由创业者自由掌控，决策迅速，但创业者要独自承担风险，创业资源整合比较困难，并且受个人才能限制。合伙创业是指与他人共同创办企业，其优势劣势正好与独立创业相反。

四是基于创业项目性质不同的分类：可分为传统技能型创业、高新技术型创业和知识服务型创业。传统技能型创业是指使用传统技术、工艺的创业项目。比如生产饮料、中药、工艺美术品、服装与食品加工等。这些独特的传统技能项目在市场上表现出经久不衰的竞争力。高新技术型创业是指知识密集度高，带有前沿性、研究开发性质的新技术、新产品创业项目。知识服务型创业是指为人们提供知识、信息的创业项目。当今社会，各类知识性咨询服务机构不断细化和增加，这类项目中有不少投资少、见效快、市场前景广阔。

五是基于创业方向或风险不同的分类：可分为依附型创业、尾随型创业、独创型创业和对抗型创业。依附型创业可以是依附于大企业或产业链而生存，在产业链中确定自己的角色，为大企业提供配套服务，也可以是特许经营权的使用。如利用某些品牌效应和成熟的经营管理模式进行创业。尾随型创业指模仿他人所开办的企业和经营项目。一般是行业内已经有许多同类企业，创业者尾随他人，学着别人做。独创型创业是指提供的产品和服务能够填补市场空白，大到商品完全独创，小到商品的某个技术独创。对抗型创业是指进入其他企业已形成垄断地位的某个市场，与之对抗较量。如针对 20 世纪 90 年代初外商在中国市场上大量销售合成饲料的局面，希望集团建立了西南最大的饲料研究所，定位于与外国饲料争市场，最终取得了成功。

六是基于创新创业内容不同的分类：可分为基于产品创新的创业、基于营销模式创新的创业和基于组织管理体系创新的创业。基于产品创新的创业是指基于技术创新或工艺创新创业的成果，产生了新的消费者群体，从而导致创业行为的发生。基于营销模式创新的创业是指采取了一种有别于其他厂商的市场营销模式，因而可能给消费者带来更高的满足感。基于组织管理体系创新的创业是指采取一种有别于其他厂商的企业组织管理体系，因而能更有效地实现产品的商业化和产业化。

拓展阅读



大学生创业需要“RISKING”

有关专家总结的创业七大必备条件包括：

1. 充分的资源 (Resources)：包括人力和财力。创业者要具备充分的经验、学历、流动资金、时间、精神和毅力；
2. 可行的概念 (Ideas)：生意概念不怕旧，最重要的可行、有长久性、可以继续开发、扩展；
3. 适当的基本技能 (Skills)：不是行业中的一般技能，而是通常性的企业管理技能；
4. 有关行业的知识 (Knowledge)：不能只陶醉于自己的理想；
5. 才智 (Intelligence)：创业者不一定要有高智商，但要能够善于把握时机去作出正确的决定；

6. 网络和关系 (Network): 创业者如果有人帮助和支持, 不断扩大朋友网络和搞好人际关系会带来不少方便;

7. 确定的目标 (Goal): 可使创业者少走弯路, 有奋斗方向。

将七个条件的首个英语字母串在一起, 恰好是“RISKING”(冒险)一词, 也说明创业是伴随风险的。

摘编自: <http://wenku.baidu.com/view/f42a35eb19e8b8f67c1cb9a8.html>.



知识点 6: 创业的基本要素和创业的基本类型。

三、创业的过程与阶段

1. 创业的过程

创业的过程是由包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报, 涉及识别机会、组建团队、寻求融资等一系列活动组成的流程。通常分为以下六个主要环节。

1) 产生创业动机

创业动机是创业机会识别的前提, 是创业的原动力, 它推动创业者去发现和识别市场机会。创业活动的主体是创业者, 创业活动首先取决于个人是否希望决定成为创业者。当然, 不少人是因为看到了创业机会, 由于潜在收益的诱惑, 才产生了创业动机, 进而成为一名创业者或创业团队人员。一个人能否成为创业者, 会受三方面因素的影响: 一是个人特质。每个人都可能具有创业精神, 但其创业精神的强度不同, 强度的大小有遗传的成分, 更受环境的影响。比如温州人的创业意愿相对强烈, 其中环境起到了很大的作用。二是创业机会。创业机会的增多会形成巨大的利益驱动, 促使更多的人尝试创业。社会经济转型、技术进步等多方面的因素在使创业机会增多的同时, 也会降低创业门槛, 进而促成更大的创业热潮。三是创业的机会成本。人们能从其他工作中获得高收入和满足需求, 创业意愿就低。比如, 科学家独立创业的少, 是因为科学家已经谋得了一份收入相对丰厚而且稳定的工作, 就较少愿意去冒创业的风险。

2) 识别创业机会

识别创业机会是创业过程的核心环节。识别创业机会包括发现机会来源和评价机会价值。一般应澄清四个基本问题: 第一, 机会何来? 就是说创业者应该找到创业机会的来源在哪里。第二, 受何影响? 就是说创业者应该找到影响创业机会的相关因素。第三, 有何价值? 就是说创业者应该找到创业机会所具有的并能被评价的价值。第四, 如何实现? 就是说创业者应该明了能通过什么形式或途径使机会变成实际价值。围绕这些问题, 创业者在识别创业机会阶段需要采取行动多交流、多观察、多获取、多思考、多分析, 最终抓住创业机会。

3) 整合有效资源

整合资源是创业者开发机会的重要手段。一般情况下, 创业者可以直接控制的可用资源往往很少, 创业几乎都会经历白手起家、从无到有的过程。对创业者来说, 整合资源往

往意味着需要借船出海，要善于尝试依靠盘活别人掌握的资源来帮助和实现自己的创业起步。人、财、物都是开展创业活动所必需的基本生产要素。创业者所需要整合的资源，首先是要能组建团队，凝聚志同道合的人；其次是要能进行有效的创业融资。再次是要有创业的基础设施，包括创业活动的场地和平台。创业是在创业者面对资源约束情况下开展的具有创造性的工作，一定会面临很大的不确定性，所以，创业者在创业初期乃至新企业成长的很长一段时间里，都要把主要精力放在资源的获取上，以解决公司和企业的生存问题。最后，创业者还需要围绕创业机会设计出清晰的有吸引力的商业模式，有时还需要制订详细的创业计划，以此向潜在的资源提供者陈述和展示，以获取更多的资源支持。

4) 创建创业企业

新企业的创建是创业者的创业行为最为直接的标志。创建新企业包括公司制度设计，企业注册，经营地址的选择，确定进入市场的途径，包括是选择完全新建企业还是采取加入或收购现有企业等。值得注意的是，许多创业者在创业初期迫于生存的压力，以及对未来缺乏准确预期，往往容易忽视这部分工作，结果给以后的发展埋下了隐患。

5) 提供市场价值

创业者识别机会，整合资源，创建新企业等目的是为了为了实现自己的创业目标。但真正能促成创业目标的最终实现是看创业者能否提供市场价值。这是创业过程中的重要环节，关系新企业的生存与成长。因此，创业者必须面对挑战，采取有效措施，使创业的市场价值得到充分涌流和实现，不断地让客户收益，从而获得企业的长期利润，逐步把企业做活、做好、做大、做强。

6) 收获创业回报

收获回报是创业活动的主要目的，对回报的获取有助于促进创业者的事业发展。回报可能是多种多样的，对回报的满意程度在很大程度上取决于创业者的创业动机。调查发现，创业者的创业动机不同，对收获创业回报的态度和想法也有所不同。对多数年轻创业者来说，获取回报最为理想的途径之一，是把自己创建的企业尽快发展成为一家快速成长企业，并成功上市。

2. 创业的阶段

根据以上创业的过程分析和大量创业实践案例研究，可以归纳出一个全过程的创业大致划分为四个主要阶段，即机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长。上面介绍的创业过程所包含的环节中，产生创业动机、识别创业机会主要属于机会识别阶段；整合有效融资、创建创业企业等环节属于资源整合阶段；而提供市场价值、收获创业回报属于创业的生存和成长阶段。

创业的阶段也可以从公司发展的性质进行更大的阶段划分，其四个基本阶段为：

第一阶段，即生存阶段。以产品、技术和服务来占领市场，重点是要有想法会销售。

第二阶段，即公司化阶段。以规范管理来增加企业效益，这需要创业者提高思维层次，从基本想法提升到企业战略思考的高度。

第三阶段，即集团化阶段。以产业化的核心竞争力为硬实力，依靠一个个团队的合作，构建子公司和整个集团的系统平台，通过系统平台来完成管理，把销售变成营销，把区域

性渠道转变成地区性网络。

第四阶段，即总部阶段。以一种无国界的经营方式构建集团总部，依靠一种可跨越行业边界的无边界核心竞争力，让企业发展达到最高层级。

拓展阅读



打造现实版“开心农场”

和很多学生一样，王宇琛接触社会的实践最早也是从做家教、市场推广等兼职开始的。可这些尝试让他感到“干得太杂，和专业结合得不强，方向不明确”。抱着“学以致用”的想法，王宇琛开始聚焦自己的专业和师生资源。通过课堂内外一个个项目，他与工业设计、城乡规划、环境艺术等专业的同学组建了一个9人的创业团队，以专业化的定位，尝试从“杂家”向“专家”转型，团队还吸引了两位来自北京林业大学的研究生加入。

注册公司后，为了推广团队的设计、积累资金，他和团队成员、室友于洋等人遍访学校附近建材市场的商户，设计单页、T恤衫……他们什么都愿意干。然而，两百多家商户跑下来，“最后联系我们的也就五六家。”这让他们进一步意识到，设计市场门槛不高，要做得有特色却很难，“还是要结合专业知识，发挥团队的核心竞争力，创业才有意义。”王宇琛深有体会。

2016年的春天，一位老师介绍的一份乡镇业务为王宇琛的创业团队打开了乡村的大门。他得知，丰台区怪村正准备打造“都市农业体验园”吸引观光，村民们却不懂如何设计方案。王宇琛了解情况后，在怪村周边5~8公里地区展开人流量、消费水平、交通、土质等情况调研，完善了“无公害、有机绿色蔬菜代耕代种”的经营理念：周边居民可通过自主或托管两种方式租地耕作，收获有机农产品。这样既满足了当地人的休闲需求，又现了村中有机农作物的有效推广。正如他们预测的，这个被大家称为“开心农场”的田园在第二年迎来了人流的明显增长。这成了王宇琛团队完成乡村业务的“第一单”。

之后，一个更具挑战性的项目摆在了面前：他们需要打造一处既能吸引客流观光休闲，又能促进亲子互动的观光场所，而当时留给他们的只有一处占地80亩、一到下雨就积水生虫的洼地，村书记刘建军清晰地记得，“当时那园子里只有一条路，5分钟就走到出口，没什么趣味。”“一切从零开始。”正如王宇琛说的一样，这一次，设计方案的可靠性、资金的有效利用、设计的独特性等成了需要解决的难题。王宇琛等人挤出时间对怪村的相关情况进行调研、分析，形成规划方案，经过讨论确认后，他们陆续绘制草图、确定水土分区，规划古亭、长廊、雕塑等配套设施，分头与施工方对接……不知不觉，已过了半年多的时间。

设计方案时，他们并没有走捷径。“设计行业有各自的资料模板库，设计公司可以从中寻求适合的模板，加以简单修改，也能作出一套方案”，但王宇琛觉得，这更像是一种“套路性的设计”。而他们希望“做切实可行、又具有乡村特色的定制化设计”。比如原本的引水沟被设计成能集雨、排水、养鱼的景观河，他们觉得赋予实用设施以观赏价值，更能凸显设计的品质。为了充分利用怪村的地形与独特的文化资源，设计这个开放性郊野公园时，

王宇琛的团队将当地的非物质文化遗产“京畿太平鼓”文化融入，形成了一幅山水相间的3D公园效果图。他们还在小山、水塘、树林等不同片区引入兔子、矮马等性情温和的小动物，这一设计方案在半年后变成了现实。如今，步行于怪村的“伊梦园”，刘建军说，“园中曲径通幽，转一圈起码要40分钟，感觉走不完”。这一次，王宇琛的团队也由单纯的乡村田园设计，转向提供乡村农业成套服务方案。

为了拓宽思路，课余时间，王宇琛常常到北京周边的村落做调研。他发现，京郊北部包括密云等地区的乡村在发展上存在相似的瓶颈：农村发展模式同质化，农业规划跟风思想普遍，村民观念较为落后，农业产品生产推广体系不健全，设施落后……而大兴区长子营镇的蔬菜基地以另一种方式吸引了王宇琛的注意。这里白色的蔬菜大棚和智能化农业生产模式相配套，拥有7个农业标准化基地，可以实现对农产品的远程监测与生产管理，已经成为北京重要的生态农业发展区。这种对比让王宇琛觉得，设计智能农业产品并在乡村推广，将会有很大的市场。于是，他和团队尝试以工业化的形式生产智能农业产品，比如设计主打“绿色、节约”的智能驾驶农机具，使用者可以远程监控大棚内的果蔬生长情况并控制机器耕作，省下来回跑的精力。目前这样的智能农具已经在通州西集镇一家果园投入使用，并与廊坊大城县的多家农业生产企业达成了销售合作。

为了有效利用京郊村落的区位优势，他们还设想搭建一个连通京郊农村和乡村设计资源的公益性平台，集中各方力量推动乡村产业发展。他始终相信，用自己的设计理念填补农村产业发展的空当，可以为农村带来发展效益。如今的王宇琛还是校创新创业联盟的副主席。在他看来，自己接触到的许多资源都源于学校为他们提供的创业环境。

在校期间，每当有课程格子、车库咖啡等创业大咖的讲座，王宇琛总是带着问题前去，最后一个离开；除了食堂和宿舍，他最常去学校团委楼内那些专门为学生创客而设的工作室；据了解，为了营造“师生协同创新创业”的氛围，从2016年1月起学校成立了专门的创新创业学院，全校成型的创业团队已达60多个。

“眼光独到”“敢闯敢干”，在北京工业大学就业创业教育办公室主任李春佳看来，商业模式单一、职业规划模糊、心态浮躁是近年在校大学生创业常见的问题，这个才读大二的学生却能有种“把一群人团结在一起，高效率地完成一件事”的能力，比同龄人成熟，善于利用资源有的放矢，最重要的是“他很清楚自己想要的是什么”。

资料来源：<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1567514514425484&wfr=spider&for=pc>.



知识点7：创业的一般过程与主要阶段。

第三节 创新创业人生



学习目的与要求

通过对本章的学习，学生应达到如下要求：

1. 了解创业与职业生涯发展的关系。

2. 认识创业能力提升对个人职业生涯发展的积极作用。



学习要点

1. 创业并不只是开办一家企业。
2. 创业能力具有普遍性与时代适应性。
3. 创业能力对个人职业生涯发展起着积极作用。



创业语录

路在人走，业在人创，事在人为。

——佚名

一、创新创业人才素养

所谓创新创业人才，就是具有创新创业精神和创新创业能力的人才，通常表现出灵活、开放、好奇的个性，具有精力充沛、坚持不懈、注意力集中、想象力丰富以及富于冒险精神等特征。党的二十大报告提出，要全面提高人才自主培养质量、着力造就拔尖创新人才，聚天下英才而用之。新时代对创新创业人才有以下素养要求：

1. 可贵的创新创业品质

创新创业人才必须是有理想、有抱负的人，具备良好的献身精神和进取意识、强烈的事业心和历史责任感等可贵的创新创业品质。具备了这样一种品质，才能够有为求真知、求新知而敢闯、敢试、敢冒风险的大无畏勇气，才能构成创新创业型人才的强大精神动力。

2. 坚韧的创新创业意志

创新创业是一个探索未知领域和对已知领域进行破旧立新的过程，充满各种阻力和风险，可能遇到重重的困难、挫折甚至失败。因此，创新创业型人才每前进一步都是需要非凡的胆识和坚忍不拔的毅力，为了既定的目标必须坚持不懈地进行奋斗，锲而不舍，遭到阻挠和诽谤不气馁，遇到挫折和挫败不退却。只有具备了这样的创新创业意志，才能不断战胜创新创业活动中的种种困难，最终实现理想的创新创业效果。

3. 有敏锐的创新创业观察能力

历史上的科学发现和技术突破，无一不是创新创业的结果。从这个意义上讲，创新创业就是发现，而且是突破性的发现。要实现突破性的发现，就要求创新创业人才必须具有敏锐的观察能力、深刻的洞察能力、见微知著的直觉能力和一触即发的灵感和顿悟，不断地将观察到的事物与已掌握的知识联系起来，发现事物之间的必然联系，及时地发现别人没有发现的东西。

4. 有丰富的创新创业知识

创新创业是对已有知识的发展，在人类知识越来越丰富和深奥的今天，要求创新创业人才的知识结构既有广度，又有深度。因此，创新创业人才需具有广博而精深的文化内涵，

既要有深厚而扎实的基础知识，了解相邻学科及必要的横向学科知识，又要精通自己专业并能掌握所从事学科专业的最新科学成就和发展趋势，这是从事创新创业研究的必要条件。只有通过知识的不断积累才能用更为宽广的眼界进行创新创业实践。

5. 科学的创新创业实践

创新创业的过程是遵循科学，依据事物的客观规律进行探索的过程，任何一种创新创业都不能有半点马虎和空想，因此，创新创业人才必须具有严谨而求实的工作作风，严格遵循事物的客观规律，从实际出发，以科学的态度进行创新创业实践。



看看你属于哪一类创业者

1. 哪一种投资对你较有吸引力？
 - (a) 定期存款中有 10% 的固定利润
 - (b) 在一段时间内，不低于 5% 或高于 10% 的利润。因经济环境，如利率及股市变化而异
2. 哪一种工作对你较具吸引力？
 - (a) 每周工作低于 40 小时，每年固定加薪 6%
 - (b) 每周工作超过 50 小时，第 1 年年底就加薪 10%~15%
3. 你较喜欢哪一种商业形态？
 - (a) 独资经营
 - (b) 合伙组织
 - (c) 合作组织
4. 有三个待遇、福利等都不错的工作供您选择时，你会接受：
 - (a) 大企业，但是你的权限与职责都稍低
 - (b) 中型公司，稍有名气，能拥有部分程度的权限与责任
 - (c) 小公司，但能赋予相当大的权限与责任
5. 当您拥有一家公司时，对于公司的各种营运，包括内部行政管理、广告销售、薪资给付等，您希望参与到何种程度才会满意？
 - (a) 将大部分的权力释放出去
 - (b) 将一部分的权力释放出去
 - (c) 对各部门的营运事项大权均掌握于手中
6. 进行工作计划时碰上了小的阻碍。你会：
 - (a) 立即请求别人给予帮忙
 - (b) 先经过一阵思考之后，选定几种可能的解决方法，然后请求上司
 - (c) 自己努力寻求解决的办法，直到克服为止
7. 多年来你的公司一直沿用一套销售制度，使公司每年维持十个百分比的成长率。这

套制度还算成功。你在其他地方用了另一套制度，你发现每年会有10%~15%的成长率，且此套制度对你和公司双方都有利，但你的方法需要投资若干时间和资金。你会：

- (a) 为避免风险，仍沿用老方法
- (b) 私下采用新方法，然后等着看结果
- (c) 建议采用新方法，同时展示已有的好结果

8. 当你建议上司采用你的新方法，他却说：“不要自作主张”，你会：

- (a) 放弃你的方法
- (b) 过一阵子再向上司游说
- (c) 直接跟公司总经理或董事长建议
- (d) 直接用自己的方法做了

9. 你是否参加新公司的开发计划？

- (a) 未曾
- (b) 偶尔
- (c) 经常

10. 您打算为员工进行训练时，您如何着手？

- (a) 委托顾问人员，由专家设计课程内容，并亲自训练指导
- (b) 根据自己的经验和意思，安排课程内容，并亲自训练指导

11. 以下三种，哪一种对你而言最有成就感？

- (a) 是公司的最高薪者
- (b) 在你的专业领域得到较高的荣誉
- (c) 成为公司的总裁

12. 以下哪几个部门的工作，最能吸引你（选两个）

- (a) 行销部门
- (b) 行政部门
- (c) 财务部门
- (d) 训练部门
- (e) 管理部门
- (f) 顾客服务部
- (g) 征信及收款部

13. 担任业务工作，有三种薪资与佣金的选择机会时，你希望的薪资计算方式是：

- (a) 完全薪水制
- (b) 底薪加佣金制
- (c) 完全佣金制

14. 当你正准备要出门度假时，遇到一位非常有希望成交的大客户，但是必须牺牲假期，你会做何抉择：

- (a) 请求这位客户再宽延一段时间
- (b) 取消或延后度假

15. 小时候, 你是否玩过较具危险性的游戏?
- (a) 否
 - (b) 是
16. 你喜欢什么样的工作步调?
- (a) 一次做一件, 直到完成为止
 - (b) 一次同时做几件工作
17. 你希望你每周的工作时数是:
- (a) 35 小时
 - (b) 40 小时
 - (c) 45 小时
 - (d) 50 小时
 - (e) 60 小时以上
18. 你现在每周的工作时数是:
- (a) 35 小时
 - (b) 40 小时
 - (c) 45 小时
 - (d) 50 小时
 - (e) 60 小时以上
19. 你正准备去打一个推销电话, 你现在的心境是:
- (a) 运气好的话, 你可能会成功
 - (b) 你有可能完成这项交易
 - (c) 觉得非常有希望完成这笔交易。
20. 当你遭遇到工作上的危机时, 你会如何形容你目前的精神状态?
- (a) 以平常心看待, 一切在掌握之中
 - (b) 虽已掌握局面, 但仍有些焦躁
 - (c) 确实受到相当程度的影响。

完成了以上 20 道题后, 现在开始计算你的分数:

- 1. a=2 分, b=6 分
- 2. a=3 分, b=10 分
- 3. a=7 分, b=5 分
- 4. a=1 分, b=2 分, c=3 分
- 5. a=1 分, b=3 分, c=5 分
- 6. a=1 分, b=5 分, c=7 分
- 7. a=1 分, b=4 分, c=5 分
- 8. a=1 分, b=5 分, c=8 分, d=10 分
- 9. a=1 分, b=5 分, c=10 分
- 10. a=1 分, b=3 分

11. a=2分, b=5分, c=8分

12. a=10分, b=1分, c=3分, d=3分, e=2分, f=5分, g=8分

13. a=1分, b=5分, c=10分

14. a=1分, b=5分, c=4分

15. a=1分, b=8分, c=4分

16. a=3分, b=6分

17. a=1分, b=3分, c=5分, d=8分, e=10分

18. a=1分, b=3分, c=5分, d=8分, e=10分

19. a=1分, b=3分, c=7分

20. a=5分, b=2分, c=7分

评价结果：上班就业者 33~36分，加盟跟随者 61~142分，自主创业者 143~169分



知识点 8：创新创业的基本素养。

二、创新创业能力提升

创新创业能力的提升首先涉及一个经常出现的问题：一个人是如何决定开始创办一个企业的？换句话说，是什么力量和因素激励一个人去冒险创业的。研究表明有三个核心因素，即改变现状、可信的榜样和具备创新创业能力。那么应该如何提高创新创业能力呢？

提升创新创业能力，需要培养创新创业意识，主要包括以下几个方面。

（1）主体意识。创新创业是艰难的事业。过去在中国，普通的平民百姓没有创业的条件和可能，更无法想象能成为创业的主体。随着改革开放的深入发展、下岗再就业大潮的推动和党的富民政策，人力资源的潜能最大限度地发挥出来，使普通人也成为创业的主体。这种创业的主体意识、主体地位、主体观念，会成为创业者在风险浪尖上拼搏的巨大力量。这种力量会鼓舞他们抓住机遇，迎战风险，拼命地去实现自身价值，同时也会使他们承受更多的压力和困难。因此，这种创业主体意识的树立，就成了创业者在创业中必须具有的十分宝贵的内在要素。我们只有理解了这一点，抓住这一点，培育这一点，提升这一点，才能深切地认识到创业是人生路上的一个转折点，是知识增量、能力提升的极好机会。只要你抓住了重新崛起的支点，灿烂的明天，美好的未来，就会向你走来。

（2）风险意识。风险经营意识是中国企业在与国际接轨中应着重增强的一种现代经营意识，也是创业企业和创业者急需培养和增强的一种重要的创业意识。创业是充满风险的。创业者对可能出现和遇到的风险准备和认识不足，是我国当前群体创业活动中的一种普遍现象。这种创业风险意识的缺位，突出表现在以下四个方面：①在心理准备上表现为对创业可能出现和可能遇到的困难准备不足。②在决策上表现为不敢决策，盲目决策，随意决策。③在管理上表现为不抓管理，无序管理，不敢管理。④在经营上表现为盲目进入市场，随意接触客户，轻率签订商务合同。这种没有风险经营意识的做法，恰恰是创业者无正确风险经营意识的典型表现。正确的做法是，要从害怕风险、不敢迈步之中解放出来，敢于去市场经济的大潮中劈风斩浪，同时也要在经受商海的历练和锻打中善于规避风险，化解

风险。使自己在迎战风险的过程中站立起来，成熟起来，成为商海的精英和栋梁。

(3)学习意识。创业者创业后面对的第一个也是最普遍的问题就是发生了“知识恐慌”。原有的知识底蕴和劳动技能已经不足以支持他们应对创业过程中出现的大量的新情况和新问题。因此，创业者应该随时注意进行知识更新，才能适应和满足繁重的创业需求。比如，在天津市妇女创业服务中心的入驻企业中，不仅要进行常规的科学文化知识和营销管理理念的学习，还要进军电子商务，走信息化创业之路，以满足创业者对现代创业理念的需要。这种做法在社会上引起了很大的震动和反响。

(4)资源意识。整合理念是现代营销学中的崭新理念，是在全球经济一体化的新形势下，跨国集团寻求企业最大利润空间的一种战略能力、一种进击能力。任何一个创业者都不可能把创业中所涉及的问题都解决好，也不可能把一切创业资源都备足。这里关键的一点在于要学会进行资源整合。因此资源整合的原则不仅是创业设计中的一个重要原则，也是在创业中借势发展、巧用资源、优势互补、实现双赢的重要方法。创业者刚刚开始创业，资金不足，资源缺乏，没有经验，不会经营。在银行开了账户、有了支票都不知道公章盖在哪里，可以说每一步都举步维艰。在这种情况下，与其给他们一座金山，不如给他们一种能力。使他们看到现代企业的发展趋势，把握崭新的创业理念，并以此为武器，进行各种最佳创业要素的整合，才能开拓出自己的未来之路。这种现代创业意识，必将成为创业者快速崛起的一种特效武器。

(5)信息意识。信息是资源，是财富。但是，很多创业者不懂得信息的价值和信息资源的重要性，不会寻找和利用信息资源，更不懂得去开发信息资源中的价值。正如一个创业者所讲的：“刚开始创业时，我不懂得查信息，找商机。每天只知道傻愣愣地站着，傻愣愣地喊。结果，一天下来，腰酸腿疼，还不挣钱。”后来，知识产权局的同志来给创业者做报告，还带来了20多万条过期专利，提供给创业者进行筛选。在对这些信息的筛选中，这个创业者获知了国际上需求超薄型针织服装的信息，她立刻加紧运作，从香港购买了用细羊绒和蚕丝制成的冬暖夏凉又十分轻便的超薄型针织面料，还添置了先进设备，培训员工，充实技术人员，很快就让自己生产的春、夏、秋、冬四季超薄型针织服装上市，真正尝到了开发信息资源的甜头。自此，她懂得了信息的重要性。不仅订阅了大量信息刊物，还参加了社会上开办的“下岗女工零起步电子商务培训班”，听专家讲解、介绍网络营销的技能和技巧，学会利用网络去搜索信息，捕捉商机。

(6)经验积累。创业者必须清楚地了解自己是否具有创办和经营企业所需要的能力和经验。你的工作经验、技术能力、企业实践经验、爱好、社会交往能力和家庭背景对于企业的成功都是很重要的因素。如果发现自己缺乏创办企业必备的素质和能力，可以通过如下方法加以改进：与企业人士交谈。向成功的企业人士学习，但要清楚你的成功很大程度上取决于自己的努力。做一名成功人士的助手或学徒。参加一个培训班或学习班，接受培训。阅读一些可以帮助你提升经营技巧的书籍。与家人讨论经营企业的困难并说服他们支持你。练习讨论某种情况或某个想法的利弊。制订未来企业计划，增强你的创业动机。提高思考问题、评价问题以及应对风险的能力。学习和思考如何更好地应对危机。多接受别人的意见和新的想法。遇到问题时，要分析问题的前因后果，并提高自己从错误中吸取教

训的能力。加大对工作的投入并且认识到只有努力工作,才能获得成功。寻找能与你取长补短的合伙人,而不是完全依靠自己去创办企业。



小测验

测测你的创业能力 每小题共有 2 个选项,在符合你实际情况的选项前打钩。

(一) 创办企业的动机

(1) A. 我有一份工作。B. 我没有工作。(2) A. 在决定创办自己的企业之前,我有一份好工作。B. 在决定创办自己的企业之前,我没有一份工作。(3) A. 我从自己干过的每一份工作中都学到了一些东西,我发现工作很有意思。B. 我工作只为挣钱。工作没有什么乐趣,我对工作兴趣不大。(4) A. 我想让我的企业成为我终生的事业。B. 我想创业,是因为没有其他选择。(5) A. 我想拥有一家企业,这样我能够为我的家庭提供更好的生活。B. 我想创办企业是因为想取得成功,富人都有自己的企业。(6) A. 我坚信,我的成功与否更多地取决于自己的努力。B. 我坚信,一个人不论做什么,要想成功,都需要其他人的帮助。

(二) 风险承受能力

(7) A. 我坚信,要在生活中前进必须冒风险。B. 我不喜欢冒风险。(8) A. 我认为风险同时也蕴含着机会。B. 如果可以选择,我更愿意以最稳妥的方式做事。(9) A. 我只有在权衡了利弊之后才会冒风险。B. 如果我喜欢一个想法,我会不计利弊地去冒风险。(10) A. 即使投资于自己企业的资金亏掉了,我也愿意接受这样的现实。B. 投资于自己企业的资金可能会亏掉,我难以接受这样的现实。(11) A. 无论做任何事,就算对这件事有足够的控制权,我也不会总是期待完全控制局面。B. 我喜欢完全控制自己所做的事情。

(三) 坚忍不拔和处理危机的能力

(12) A. 即使面对极大的困难,我也不会轻易放弃。B. 如果存在很多困难,真的不值得为某些事去奋斗。(13) A. 我不会为挫折和失败沮丧太久。B. 挫折和失败对我的影响很大。(14) A. 我相信自己有能力扭转局势。B. 一个人能自己做的事情是有限的,命运和运气起很大的作用。(15) A. 如果有人对我说不,我会泰然处之,并会尽最大努力改变他们的看法。B. 如果有人对我说不,我会感觉很糟并会放弃这件事。(16) A. 在危急情况下,我能保持冷静并找出最佳的应对办法。B. 当危机升级时,我会感到慌乱和紧张。

(四) 家庭支持

(17) A. 我会让家人参与对他们有影响的企业决定。B. 我不会让家人参与对他们有影响的企业决定。(18) A. 因为对企业的全力投入,使我不能花很多时间和家人在一起,他们会理解我。B. 因为对企业的全心投入使我不能多花时间和家人在一起,他们会感到不快。(19) A. 如果我的企业最初不是很成功,并且给家人带来经济上的困难,他们愿意忍受。B. 如果我的企业最初不是很成功,并且给家人带来经济上的困难,他们会十分生气。(20) A. 家人愿意帮助我克服企业遇到的困难。B. 家人可能不愿意或者没有能力帮助我克服企业遇到的困难。(21) A. 家人认为,我创办企业是个好主意。B. 家人对我创办企业感

到担心。

（五）主动性

(22) A. 我不惧怕问题，因为问题是生活的组成部分，我会想办法解决每一个问题。B. 我发现解决问题很难，我害怕这些问题，或者干脆不去想它们。(23) A. 当我遇到困难时，我会尽力去克服困难，困难是对我的挑战，我喜欢挑战。B. 如果我遇到了困难，我会试图忘掉它们，或等待其自行消失。(24) A. 我不会等待事情发生，而是努力促使事情发生。B. 我喜欢随波逐流并等待好事降临。(25) A. 我总是尝试做一些与众不同的事情。B. 我只喜欢做我擅长的事情。(26) A. 我认为所有的想法可能都会有用，因此，我会寻求尽可能多的想法，并看其是否可行。B. 人会有很多想法，但是一个人不可能做所有的事情，我愿意坚持自己的想法。

（六）协调家庭、社会和企业的能力

(27) A. 在企业能够承受的范围之内，我从企业拿出钱来供我和家人使用。B. 我的家人需要多少钱，我就从企业拿出多少钱。(28) A. 如果我的朋友或家人有经济困难，我只会用预留给我个人的钱来帮助他们，我不会从我的企业拿钱。B. 如果我的朋友或家人有经济困难，我将帮助他们，即使那样可能会损害我的企业。(29) A. 我不会把大量的工作时间花在家人和社会关系上而忽略我的企业。B. 我会优先考虑家人和社会关系，他们高于企业。(30) A. 家人和朋友必须像其他顾客一样，为使用我的产品或服务付钱。B. 家人和朋友将从我的企业得到特殊的好处和服务。(31) A. 我不会因为顾客是我的朋友或家人就可以赊账。B. 我常常让我的朋友和家人赊账。

（七）决策能力

(32) A. 我能够轻松地做决定，我喜欢作出决定。B. 我发现做决定很难。(33) A. 我能独立作出艰难的决定。B. 在我作出艰难的决定之前，我会征求很多意见。(34) A. 一旦需要作出决定，我常能尽快决定做什么。B. 我会尽可能长地推迟做决定的时间。(35) A. 在做决定之前，我会认真思考并考虑所有可能的选择。B. 我凭感觉和直觉作出决定，我只知道眼下该做什么。(36) A. 我不怕犯错误，因为我可以从错误当中吸取教训。B. 我经常担心会犯错误。

（八）适应企业需要的能力

(37) A. 我只提供顾客需要的产品或服务。B. 我只提供自己喜欢的产品或服务。(38) A. 如果我的顾客想要更便宜的产品或服务，我将想办法满足他们的需求。B. 如果我的顾客想要更便宜的产品或服务，他们只能找其他的企业。(39) A. 如果我的顾客想赊购，我会想办法用最低的风险为他们提供赊购服务。B. 我不会向任何人赊销我的产品或服务。(40) A. 如果将企业迁到其他地点生意会更好，我准备这样做。B. 我不准备重新选择企业地点，无论我的企业在哪里，顾客和供货商就必须到那里。(41) A. 我将研究市场趋势，并力图改变工作态度和方法，以跟上时代的发展。B. 最好按照我已知道的方法去工作，跟上时代发展太难了。

（九）对企业的承诺

(42) A. 我善于在压力下工作，我喜欢挑战。B. 我不善于在压力下工作，我喜欢平

静和轻松。(43) A. 我喜欢每天工作很长时间,我不介意占用业余时间。B. 我认为工作以外的时间很重要,人不能长时间地工作。(44) A. 我愿意为自己的企业而减少与家人及朋友在一起的时间。B. 我不愿意为自己的企业而减少与家人和朋友在一起的时间。(45) A. 如果有必要,我可能会把社交活动、休闲娱乐和业余爱好放在一边。B. 我认为在社交活动、休闲娱乐和业余爱好上多花时间是重要的。(46) A. 我愿意非常努力地工作。B. 我愿意工作并且能做必须做的事情。

(十) 谈判技巧

(47) A. 我喜欢谈判,并且经常能在不冒犯任何人的情况下达到目的。B. 我不喜欢谈判,按照别人的建议去做更容易。(48) A. 我与别人沟通得很好。B. 我与别人沟通有困难。(49) A. 我喜欢倾听别人的观点和选择。B. 我对别人的观点和选择一般不感兴趣。(50) A. 谈判时,我会考虑什么对自己有利,什么对别人有利。B. 如果参加谈判,我更愿意作为一个听众并旁观事态的发展。(51) A. 我认为,在谈判中达到目的的最好方法是努力寻找一个使双方都受益的方案。B. 因为企业是我的,所以我的意见最重要,谈判中总有一方会失败。

结果分析: 以上共 10 个方面 51 道题,每一个方面中如果有 3 道题的选项为 A,则说明你基本具备这一方面的能力,如果有 4 道题的选项为 A,说明你这一方面的能力较强。全部统计结果如果有 30 道题的选项为 A,说明你基本具备了创业能力;如果能达到 40 个 A 以上,说明你的创业能力较强。

当然,这些都只是从理论上界定,仅供参考,真正的创业能力还需要在实践中锻炼。



知识点 9: 创新创业的核心能力。

三、创新创业与生涯发展

案例导入



人生只有走出来的美丽

1993 年出生的武汉科技大学本科生刘恒在大一新生见面会时介绍自己: 毕业时, 我希望能创办 3 家公司。如今, 他已是 5 家企业的创始人。他说: “创业永远都没有尽头, 只要坚持下来, 总会有自己的风景!”

他从大一下学期(2014 年 4 月)开始创业, 创办的武汉市恒创时代文化有限公司迅速成为高校传媒企业的佼佼者; 2015 年 3 月, 他创办了武汉市银杏时代科技有限公司, 并开发出银杏科技大当家生活管家 1.0 微信公众平台, 这家公司获得了 50 万元天使融资; 10 月份时, 他创办武汉狄斯泥环保科技有限公司, 年盈利达 200 多万元。2016 年, 刘恒联合创办的智慧世界科技有限公司更是成为地方政府首推的教育平台。刘恒先后获得洪山区“创业先锋”、“大学生创业英雄十强”等荣誉称号。

刘恒在初中时, 就在宿舍开了一个“零食驿站”, 赚了一些零花钱; 后来陆续做过促销员、群众演员、快递分拣员等工作, 这些经历都为他的以后创业打下基础。一个偶然的机

会，他做起了王老吉凉茶的促销活动，获得创业路上的第一桶金。随着扩招，高校学生群体规模不断扩大，一个巨大的高素质新型消费市场逐渐形成。刘恒抓住了这个机会，他和朋友开始做市场策划推广，主要从事与高校有关的品牌推广和宣传工作，然后发展成高校传媒平台。

后来，刘恒发现学校周边有很多想创业和想考研的人群都有极强的租房意向，他就租下一些毛坯房并进行简单的装修，然后进行二次出租。凭借不错的人脉，在开始一段时间，他的房子都成功租了出去。为了给考研者提供更多的资源，他专门租了几间大房子作为考研自习室，并提供考研信息、考研书籍等服务。为全国各地的逐梦之子提供优秀的平台，让考研者能够拥有良好的学习环境，让考研不再孤单。

刘恒创业之路实际并没有那么顺利，开始父母不支持，不理解，有时候活动结束后了，他和同伴们只能睡在马路上，创业的资金也不是想来就来，需要不断地向别人介绍自己，去赢得别人的信任。资金的周转问题也不是一时半会就能解决的，此外还有利益的把控，策划的实施等。面对这么多的困难，刘恒从未选择放弃。他说：创业永远都没有尽头，只要坚持下来，总会有自己的风景！

刘恒的成功给予当代大学生很多的启示，也许正在创业的他们没有什么豪言壮语，也没有傲人的业绩，更没有创业大佬的种种传奇，然而他们都在实现自身价值、追逐自身梦想的路上坚定前行。他们在创业大军中都可能只是沧海一粟，但请相信，如果每一名创业大学生都能在自己的创业路上勇往直前，那么大学生创业必将成为新时代最美的旋律。让青春的烈火永恒燃烧，让创业的梦想没有终点。

在寻访 2016 年大学生创业英雄活动中，刘恒获得“大学生创业英雄十强”称号。

资料来源：KAB 全国推广办公室 http://mp.weixin.qq.com/s/Vxp_Bu1V7mVNBxdR73v8Lw。

职业生涯（Career）是指个人通过从事工作所创造出的一个有目的、延续一定时间的生活模式。这个定义由美国职业发展协会（National Career Development Association）提出，是职业生涯领域中被最广泛使用的一个定义。职业生涯的这个定义中包含了一些重要的概念，它们对所有进行职业生涯规划的人都有着重要的意义。下面按照定义中的顺序分别进行介绍。

“个人所从事的”强调了职业生涯对个人而言是独特的。现实中，基于个人特定的成长经历，不同的兴趣爱好，没有两个人从事完全相同的职业生涯。即使人们可能有相似的兴趣或技能，从事相同的职业，为相同的机构工作，他们的职业生涯仍然可能不同。

“工作”，对于职业生涯专家而言，是一种可以为自己或他人创造价值的活动。但在日常生活中，我们每个人对它的含义都有一定的、不同的认识。所以“工作”这个概念可能是职业生涯领域最易被误解的词语之一。

“创造出”在这里是指职业生涯是一个人的愿望和可能性之间、理想和现实之间妥协和权衡的产物。职业生涯发展是一系列选择连续进行的结果。人们作出选择时，需要权衡这些选择的收益以及代价和风险。对一个人来说，没有十全十美的职业生涯道路，但也许会有最适宜的职业生涯道路。

“有目的”表明职业生涯对个人来说是有意义和有价值的。职业生涯凝结了个人的价值观和信念，反映了个人的动机、抱负和目标，不是偶然发生或应运出现的，而是需要规划、思考、制定和执行的。

“延续一定时间”说明职业生涯不是作为一个事件或选择的结果而发生的事情，不是局限于或束缚于某一特定的工作或职责的时间段。它本质上是持续一生的过程，会受到个人内存和外在力量的影响。该领域的一些专家甚至使用“生命/生涯”（Life/Career）这个词作为连接生命过程和生涯观念的桥梁。

“生活模式”在这里意味着职业生涯不仅是一个人的职业或工作。职业生涯与成人所有的生活角色交互作用：家长、配偶、持家者、学生，以及人们整合与安排这些角色的方式。

职业生涯有其基本的含义。

第一，职业生涯是个体的行为经历，而非群体或组织的行为经历。职业生涯实质是指一个人一生之中的工作任职经历或历程。第二，职业生涯是个时间概念，意指职业生长期。职业生长期始于工作之前的专门的职业学习和训练，终止于完全结束或退出职业工作。不同个人之间的职业生长期有长有短，是不完全一样的。第三，职业生涯是个包含着具体职业内容的发展的、动态的概念。职业生涯纵向表示职业工作时间的长短，横向内含着职业发展、变更的经历和过程，包括从事何种职业工作，职业发展的阶段，由一种职业向另一种职业的转换等具体内容，是纵横交错的。

职业生涯也可以从另一个角度将其分为外职业生涯和内职业生涯。

外职业生涯是指从事职业时的工作单位、工作地点、工作内容、工作职务、工作环境、工资待遇等因素的组合及其变化过程。如职务目标：总经理、教授；经济目标：年薪30万元。外职业生涯的构成因素通常是由别人给予的，也容易被别人收回。外职业生涯因素的取得往往与自己的付出不符，尤其是职业生涯初期。有的人一生疲于追求外职业生涯的成功，但内心极为痛苦，因为他们往往不了解外职业生涯发展是以内职业生涯发展为基础的。

内职业生涯是指从事一项职业时所具备的知识、观念、心理素质、能力、内心感受等因素的组合及其变化过程。比如，工作成果目标：销售经理的工作业绩；心理素质目标：经受得住挫折，能做到临危不惧、宠辱不惊。内职业生涯各项因素的取得，可以通过别人的帮助而实现，但主要还是由自己努力追求得以实现。与外职业生涯构成因素不同，内职业生涯的各构成因素内容一旦取得，别人便不能收回或剥夺。

职业生涯规划，是指组织或者个人把个人发展与组织发展相结合，对决定个人职业生涯的个人因素、组织因素和社会因素等进行分析，制定有关对个人一生中在事业发展上的战略设想与计划安排。

具体来说，职业生涯规划就是指个体客观认知自己的兴趣、能力、性格和价值观，发展适合自己的完整的职业自我观念，将个人发展与组织发展相结合，在对个人和外部环境因素进行分析的基础上，深入了解各种职业的需求趋势以及能够取得这个职业的关键因素，确定自己的事业发展目标，并具体地选择实现这一事业目标的职业或岗位，编制相应的工作、教育和培训行动计划，制定出基本措施，高效行动，灵活调整，有效提升职业发展所需的执行、决策和应变技能，使自己的事业得到顺利发展，并获取最大程度的事业成功。

简而言之，职业生涯规划是指一个人对其一生中承担职务相继历程的预期和计划。对大学生而言，职业生涯规划就是指根据自己的特点，结合社会要求，为自己设计最适合的职业和职业发展道路。

根据定义，职业生涯规划首先要对个人特点进行分析，其次再对所在组织环境和社会环境进行分析，最后根据分析结果制定一个人的事业奋斗目标，选择实现这一事业目标的职业，编制相应的工作、教育和培训的行动计划，并对每一步骤的时间、顺序和方向作出合理的安排。

职业生涯规划与管理需要一系列精心设计的流程才能迈上可控之路，可参考职业生涯规划与管理的“四部曲”（图 1-3）。

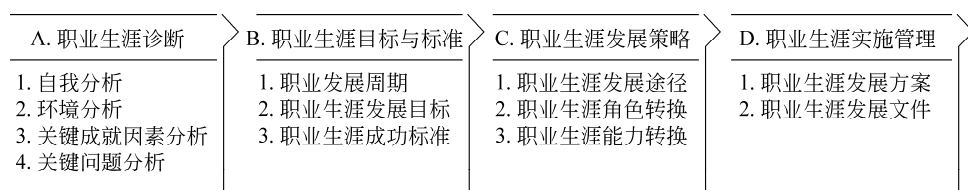


图 1-3 职业生涯规划与管理的“四部曲”

在现代社会，尽早做好职业生涯规划对于一个人的发展至关重要。只有这样，才能认清自我，不断探索开发自身潜能的有效途径或方式，才能准确地把握人生方向，塑造成功的人生。职业生涯规划的重要性，在个人层面上主要表现为：有助于使个人认清自己发展的进程和事业目标，作为选择职业与承担任务的依据，把相关的工作经验积累起来，准确地充分利用有关的机会与资源，指引自我不断进步与完善。实践证明，在职业生涯中能够有所成就的人，往往是那些有着清晰职业生涯规划的人。

对于一个立志创新创业的人来说，职业生涯规划与其创新创业规划在一定程度上是同一个东西。要制定一份好的规划，从原则上说，应该把握三个主要内容：自己能够做什么，社会需要什么，自己拥有什么资源。因此，就有必要进行自我分析、环境分析和关键成就因素分析。

首先，自己能够做什么。作为一个创业者来说，只是知道自己想干什么还是不够的，更重要的是应该知道自己能够做什么、做得到什么。当然，这也是相对而言的，因为一个人的潜能发挥是一个逐渐展现的过程。但是，一个人对自己的兴趣、潜能有一个基本的认识，仍然是一项具有前景性的工作。

其次，社会需求什么。一个人在明确自己想做什么、能做什么的同时，还应考虑社会的需求是什么这一重要因素。如果一个人所选择的创业领域既符合自己的兴趣又与自己的能力相一致，但不符合社会的需求，那么，这种创业的前景无疑会变得暗淡。由于分析社会需求及其发展态势并非一件易事，因此，在选择创业目标时，应该进行多方面的探索，以求得出客观而正确的判断。

最后，自己拥有什么资源。要创业，就必然依赖各种各样的资源。创业者应该清楚地审视自己所拥有或能够使用的一切资源的情况，是否足以支持创业的启动和创业成功之后

可持续地进行。这里所说的资源，不仅指经济上的资金，还包括社会关系，即通过自己既有人际关系以及既有人际关系的进一步扩展所可能带来的各种具有支持性的东西。

总之，一份创业规划必须将个人理想与社会实际有机地结合，创业规划同样能够帮助一个人真正了解自己，并且进一步评估内外环境的优势、限制，从而设计出既合理又可行的职业事业发展方向。只有使自身因素和社会条件达到最大程度的契合，才能在现实中发挥优势、避开劣势，使创业规划更具有可操作性。

一份创业规划能够在多大程度上取得实际成功，取决于它在多大程度上对以上三个原则进行了准确的把握，并进行了最完美的结合。

拓展阅读

职业生涯规划 5 个 “What” 的思考模式

职业生涯规划的制定，可参考采用 5 个 “What” 的思考模式，它构成了制定职业生涯规划的前提性步骤：

第一，What are you? 要求一个人对自己做一个深刻反思与认识，对自身的优势与弱点都要加以深入细致的剖析。

第二，What do you want? 要求一个人对自己未来职业发展的目标和前景作出一种愿望定位、心理预期和取向审视。

第三，What can you do? 要求一个人对自己的素质，尤其是自身的潜能和实力进行全面的测试和把握。

第四，What can you support you? 要求一个人对自己所处的环境状况和所拥有的各种资源状况有一个客观、准确的认识和把握。

第五，What can you be in the end? 要求一个人对自己所提出的职业目标以及实现方案作出一个具体明确的说明。

一般而言，清晰、全面地回答了以上这样五个问题，能够就为系统地制定出一份个人的职业生涯规划准备了一个重要前提。

创业故事

“玻璃大王” 传奇

曹德旺的名字，如果你不太熟悉，那么我告诉你，目前福耀玻璃占全球汽车玻璃份额的 25%，每四辆汽车中就有一辆用的是福耀玻璃。在中国，每生产两辆汽车，至少有一辆用的是福耀玻璃。在汽车玻璃上的 “FY” 两个英文字母，就是福耀的首字母。

曹德旺用三十三年时间打造了福耀汽车玻璃王国。三十三年以来，他只专注玻璃，而且只专注汽车玻璃。

一个偶然的机使曹德旺发现了汽车玻璃的市场前景。

那次，曹德旺和母亲乘坐一辆汽车，上车时司机提醒他小心点，别碰着玻璃了，一块

玻璃要好几千块钱呢。曹德旺一听，什么玻璃那么贵？经过调查，才发现原来中国没有自己的汽车玻璃，市场被日本垄断，所以才会这么贵。

“没有人做，我来做，我要为中国做一片自己的汽车玻璃。让所有的中国人都能用上，用得开心，用得安心。”于是，曹德旺一头扎进了陌生的玻璃领域。

1983年，40岁的曹德旺承包了濒临倒闭的高山镇异型玻璃厂。他带队到玻璃制造设备最先进的芬兰“偷技术”，购进了一套当时国内没有的先进机器。回国后，调试机器、培训人才，生产了属于自己的第一块汽车玻璃，打破了日本对中国汽车玻璃行业的垄断。1987年，建立福建耀华汽车玻璃公司，1993年正式上市，取名福耀玻璃。

创业这件事，保持有舍有得的心态已经很难了，还要怀揣信念和坚持，更是不容易。在公司发展做大做强过程中，不少人建议曹德旺去拓展其他领域。可曹德旺克制自己，抵御了很多诱惑，既不炒股，也不买矿，既不投资房地产，也不涉足互联网、二级市场、PE等。

如今的福耀玻璃，拥有着智能化的生产线，气派得像酒店一样的工业研究院，在世界上九个国家拥有自己的玻璃制造厂。

对于福耀玻璃，曹德旺有着一个百年老店的梦想。他的理想很质朴，希望用户在过去用自己的产品很开心，以后用也很开心；员工在企业工作干得舒心，以后也要舒心。也许正是这份“死心塌地做制造业”的执着转化成的专注，才让企业走了这么远。

有人说，中国有两个创业家，一个叫任正非，另一个叫曹德旺。这个时代，在风口浪尖弄潮的人很多，可一旦潮水退去，真正屹立不倒的，还是那些专注执着的创业家而非投机商。

从创业选择与职业生涯发展的视角分析，我们不难理解创业首先是一种理念、一种精神，一种不满足于现状、敢于创新创业并承担风险的精神，是一种在考虑资源约束的情况下把握机会创造价值的认识。从广义的角度去看创业，可以理解为是一个人根据自己的性格、兴趣、所学专业、能力等选择适合自己的事业（可以是创办企业，也可以是创办非盈利的事业，还可以是就业），并把握机会，为这个事业的成功整合资源、付诸努力，最终实现自己人生目标的过程。因此创业能力中所包括的捕捉机会、整合资源的意识，以及领导、沟通等能力，具有普遍性与时代适应性。无论你从事什么样的行业或职业，创业能力都将在个人职业生涯中发挥巨大的作用。

不做职业生涯规划就选择创业会遇到更多的不确定性。没有个人的职业生涯发展的目标，就会让创业者迷失在公司的烦琐事务中，没有时间注意考虑长远规划和培养创业成功所必备的素质。这就会造成企业成长没有后劲。所以，创业者要做职业生涯规划，其中接受创业教育，培养创业者素质是必须的。

创业需要树立正确的创业观。创业者不仅要努力实现个人价值，还要考虑社会价值的实现。要处理好创业与职业生涯发展的关系，把专业知识和职业技能创造性地运用到经济社会发展中去。创业教育要注重培养学生的社会责任感，比如创造价值、服务国家、服务人民等；培养学生自尊、自爱、自强、自信的精神，培养迎难而上、坚持不懈、勇于创新

创业的意志品质，以及遵纪守法、诚实守信、善于合作的职业操守，树立创业的正确方向。

创业需要培养创新创业的强烈意识。创业者要学会运用已知的信息，不断突破常规，发现或产生某种新颖、独特的有社会价值或个人价值。创业者要保持对未知事物和新事物的好奇心，对新知执着的探究兴趣、追求新发现和新发明的激情。创业教育不仅要使学生熟练掌握专业知识技能，而且更重要的是培养学生的创新创业意识、问题意识、合作意识、社会意识，这必将有助于学生综合素质和能力的培养，提高适应复杂多变的生活环境和工作环境的能力，较快进入创业角色，从而促进学生创业能力的发展。

创业需要拥有博大的人文情怀。脱离人与人的关系、人与自然的关系、人与物的关系来谈创业是不可能的。人文因素在学生创业的动力、方法和形式上将发挥事半功倍的效用。创业教育要致力于学生团队合作精神的培养，鼓励学生追求人文教育与科学教育的整合，以有助于未来创业者改善生产、生活中的各种关系，改进生产方式，有效利用新的生产资源和劳动手段，提高效率、效益和服务水平。

创业，要有开阔的视野和综合思维能力。创业者要具有多角度分析问题的能力和方法。在学科专业化趋势日益凸显的同时，经济社会发展对边缘性、交叉性、综合性创业人才的需求也更加紧迫。成功的创业教育，要求学校特别是高校的教育教学打破学科之间、专业领域之间、文理之间的传统界限，在开拓学生知识面的基础上，提高学生从不同角度分析问题和解决问题的能力。教学要立足于开阔学生视野，增加跨专业、跨学科、跨行业的内容，使学生形成与产业结构经济发展方式变化相适应的综合思维方式，培养对未来创业者发展起关键性作用的综合能力，为他们在边缘性、交叉性、综合性领域发现新的创业平台打下素质基础。



案例精选

搏出精彩

丁建勋在校期间，成立上海乐程影像技术有限公司。其创业项目获上海大学生科技创业基金会 30 万元的资助，并最早入驻孵化基地。后又获得科技部国家创新创业基金 30 万元无偿资助，拥有多项影像产品专利，业务涉及影像产品销售，技术开发，运营服务等领域。目前公司拥有 250 多名员工，从他的身上，集中体现了当代大学生立志创新创业，勇于开拓；不畏困难，乐观向上；无私奉献，服务社会的精神，实现了科技创新创业与创业，以创业带动就业的结合。

立志创新，勇于开拓

丁建勋身上一直充满着创业的热情，这种热情背后的动机不是自己想当老板，赚很多的钱，而是希望通过创新创业去实现自己的人生价值。在他的办公室里悬挂着“公司的利益和客户的利益在前，其次是员工的利益，最后才是创业者自我的利益”。

“快速影像自助服务”创业项目最早是由丁建勋提出的，该项目新颖独特，虽然源于传统行业，但是经营理念和运用的技术完全是创新创业，具有“小生意，大市场”的特征，特别适合创业。而且他本人无论从心理上，还是从创业项目本身都准备的比较充分。更主

要的是丁建勋身上具备创业者特质，他非常清楚：“自己是谁，想干什么，能干什么。”创业目标非常明确，心态平稳，思路清晰，市场经验比较丰富。

丁建勋的创新创业精神还集中体现在他的商业模式创新。创业者除了具有创业激情和敢为天下先的冒险精神外，还应具备敏感的商业嗅觉和理性决策的能力。原本作为一家科技型的创业企业，一般思路都是先搞技术研发，产品设计制造，然后市场推广销售获得利润这一“技、工、贸”常规套路。丁建勋及其创业团队经过市场研究，冷静分析：如果采用这一传统经营模式，从产品开发定型到推广销售形成一定市场规模，至少需要2~3年时间，资金需要至少数百万元，很有可能项目因为许多不确定的因素而死在“创业成功前的黎明”。为此，他们对所处的环境做了细致的分析，特别对2010年上海世博会的商机进行了详细的分析和判断，他们作出决策改变传统的经营思路和商业模式：利用现有技术先一步进军影像服务业，直接进行运营服务。这样可以不必等产品定型就可以进入市场运营服务，可以大大缩减产品开发时间和成本，较快实现了正现金流，这样可以稳定和锻炼团队，及早发现产品的问题，而且符合国家“发展新兴服务业”相关产业政策，也容易得到政府支持。把创新融入传统服务行业，创造出新的需求，从而尽快形成效益；反过来将运营服务中获得的利润再投入到产品开发中去，更好更快地开发出符合市场需求的新产品，形成良性循环，创业企业也会得到迅速发展。从公司目前的形势发展来看，丁建勋及其经营团队这一决策是果断和正确的，符合当前市场环境和他们初创企业的实际情况，取得了成功。

不畏困难，乐观向上

创业者之路应该是所有职业发展道路中是最为艰辛的一种，创业之路充满了环境的不确定性和伴随多种风险，但同时又是充满挑战和魅力的道路。创业者必须时刻承受着各种压力、风险、苦恼、误解。因而创业者必须有一颗坚强的心和坚韧不轻言放弃的性格，良好、乐观的心态和行动将有助于化解对不确定性风险的恐惧，勇敢地面对困境。丁建勋常说：我对未来不设定终点和时限，而是一直“在路上”坚定地前行，并享受其过程，更不关注个人所谓“成功和失败”。因为我们是给大家带来快乐的事业，因此我们的员工必须先快乐起来。显然，创业作为一项事业已经融入了丁建勋的血液和精神，成为他的一种生活方式和人生态度。

积极的态度和团队的力量是克服困难的最好法宝。例如：他们在做外滩服务项目的时候，虽然雄心万丈，但毕竟是年轻的公司，资金，人员，经验都不足，很难想象一个只有100万元注册资金、30多人的初创小公司如何敢于吃下长达2公里多的上海外滩影像经营权，一旦签约就意味着公司会即刻膨胀到200多人，一年内各项费用和投资将超过千万元，而且经营管理中的不确定风险也比较多。丁建勋及其团队面对诸多困难没有退缩，积极寻求合作伙伴的支持和理解，在资金上，积极和外滩管理所沟通采用合作模式不用一次性支付巨额租金。此外，他们还自行研制了大容量锂电池解决供电的难题和开发图片下载网站和ERP管理系统等。

在政府的关心和支持下，通过规范化经营、统一化管理，运用创新创业的经营模式和先进的技术，基本解决了一直困扰外滩的摄影管理问题，消除了曾经一度蔓延的“拉客”“宰客”等不文明行为。在世博会期间，上海乐程影像技术有限公司先后为数百万名游客提供了优质服务，得到了政府和国内外广大游客的赞扬，为此上海乐程影像技术有限公司被评为“世博”先进集体。

无私奉献，服务社会

丁建勋自创业以来，一直将无私奉献、服务社会作为公司的发展准则，力求实现公司的商业利益和社会利益的充分结合。目前公司成长迅速，实现了科技创新与创业的结合，创业带动就业，每年公司仅应届大学生就招收近20名。在2011年“中国大学生自主创业工作经验交流会暨2011全球创业周峰会”上，丁建勋作为优秀创业大学生代表之一向来自全世界的创业教育指导专家们展示了当代大学生勇于创新、敢于挑战的时代风采，成为新时期大学生以创业促进就业的典型。

点评：1. 为什么说丁建勋非常清楚“自己是谁，想干什么，能干什么”？

2. 丁建勋说：“我对未来不设定终点和时限，而是一直‘在路上’坚定地前行。”你对此做何评价？



知识点 10：创新创业与职业生涯选择。

拓展阅读



成功并不像你想象的那么难

一位学生到大学主修心理学专业。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

作为心理系的学生，他认为很有必要对成功人士的心态加以研究。1970年，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后大为惊喜，认为这是个新发现，这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余，布雷登教授写信给他的校友——当时正坐在政坛第一把交椅上的人。他在信中说，“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

后来这本书果然鼓舞了許多人，因为它从一个新的角度告诉人们，只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功。

点评：人世中的许多事，只要想做，就都能做到；该克服的困难，也都能克服，用不着什么钢铁般的意志，更用不着什么技巧或谋略。只要一个人还在朴实而饶有兴趣地生活着，他终究会发现，大多是水到渠成的。



小贴士

什么才是更好的创业的方法？

很多人对创业可能有一个误解：要创业，首先要有一大笔钱，要组建一个团队，要有

合适的合作伙伴，完善的供应链，埋头开发一个产品，卖出并且能够投入再生产等。

实际上，绝大多数成功的创业，都不是这样的。

大多数创业模式是一个人先发现了某个需求，想办法去满足它。挣到“第一桶金”之后，再在这个基础上去扩充团队，引进资源。随着客户增加而应对不过来，于是招聘客服，找人对接；产品大受欢迎，需要规模化，于是拉技术、找研发；团队做大了，需要避免法律问题，于是组建法务团队；……

慢慢地，从一个人到两三个人，十几个人，几十上百个人。缺什么，补什么。原有的模式不够用了，再去扩充它、优化它，一步步把它做大。

简而言之，一家公司很多时候并不是从零开始凭空出现的，而是先有一个极其简单的系统，跑顺了，再在它的基础上不断去完善、改进。它不是设计出来的，而是通过迭代优化出来的。

在系统论中，有一条很经典的原则叫作加尔定律，讲的是同样的道理：一个运转正常的复杂系统，总是从一个运转正常的简单系统演化而来。反之也是一样的。一个从零开始设计的复杂系统永远不会起作用，也不可能让它起作用。

创业，你不妨从一个简单的系统开始。

课堂活动：你认为创新创业人才应具备哪些素养和能力？



本章小结

重要术语

创业 创业精神 创业要素 创业类型 创业过程 创业阶段 知识经济 创新创业型人才 创业能力 职业生涯发展

思考讨论

- (1) 运用头脑风暴法分析创业的要素、创业的功能价值与创新创业型人才要求。
- (2) 创业精神对职业生涯发展有怎样的促进作用？



即测即练

自
学
自
测



扫
描
此
码