

第一章

创新创业概述

本章内容提要

- ◇ 创业的含义、类型与过程，大学生创业精神的培育。
- ◇ 创业精神的含义及本质，大学生创业的机遇与挑战。
- ◇ 创业是大学生职业生涯规划中的一种选择。

引言

青年是国家和民族的希望，创新是社会进步的灵魂，创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径。青年学生富有想象力和创造力，是创新创业的有生力量。希望广大青年学生把自己的人生追求同国家发展进步、人民伟大实践紧密结合起来，刻苦学习，脚踏实地，锐意进取，在创新创业中展示才华、服务社会。

——中共中央总书记、国家主席习近平致 2013 年全球创业周中国站活动组委会的贺信
把创新创业教育融入人才培养；厚植大众创业、万众创新土壤。

——国务院总理李克强对首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的重要批示

引导案例

头脑风暴——直升机扇雪

美国北方大雪纷飞，电线常被积雪压断。电信公司经理在奥斯本组织了一次讨论：有人提出设计一种专用的电线清雪机；有人想到用电热来化解冰雪；也有人建议用振荡技术来清除积雪；还有人提出能否带上几把大扫帚乘坐直升机去清扫电线上的积雪。一位工程师听到用飞机扫雪的想法后，突然想出一种简单可行的清雪方法。

他想，每当大雪过后，出动直升机沿积雪严重的电线飞行，依靠高速旋转的螺旋桨即可将电线上的积雪迅速扇落。电信公司经理觉得工程师的想法不无道理，于是按着工程师的想法派专门的直升机去尝试，效果还真不错。最终常年困扰他们的电线上积雪的问题迎刃而解。

案例点评

头脑风暴法又称脑力激荡法、智力激励法、自由思考法，是由美国创造学家 A. F. 奥斯本于 1939 年首次提出、1953 年正式发表的一种激发性思维的方法，目的是通过找到新的和不同寻常的方法来解决问题。头脑风暴法又可分为直接头脑风暴法（通常简称为“头脑风暴法”）和质疑头脑风暴法。前者是通过专家群体决策，尽可能激发创造性，产生尽

可能多的设想的方法；后者则是对前者提出的设想、方案逐一质疑，分析其现实可行性的方法。头脑风暴法的最终定义是：快速、大量寻求解决问题构想的集体思考方法。

运用头脑风暴针对某一主题组织会议，营造自由愉快、畅所欲言的气氛，让所有参加者提出想法或点子，并以此相互启发、相互激励、引起联想、产生共振和连锁反应，从而可以产生更多的创意及灵感。

资料来源：<https://wenku.baidu.com/view/e387532fdc88d0d233d4b14e852458fb760b3876.html>

第一节 创 业



一、创业的含义

（一）创业概述

创业是一种普遍的社会活动，国内外学者对创业有不同的理解，哈佛商学院教授斯蒂文森认为创业是一个人追踪和捕获机会的过程，这个人既可以是独立的，也可以在一个组织内部，这一过程与其当时控制的资源无关。我国有学者认为，创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务和实现其潜在价值的过程。

从理论层面而言，创业的概念分为三个层次：狭义的创业、次广义的创业和广义的创业。狭义的创业是指创建一个新企业的过程。次广义的创业是指通过企业创造事业的过程，它又包括两个层次的内容：创建新企业和企业内部创业。广义的创业是指创造新的事业的过程，这个“事业”既包括营利性组织，也包括非营利性组织；既包括官方设置的部门和机构，也不排斥非政府组织；既包括大型的事业，也包括小规模的事业甚至“家业”。创业必须要付出时间和精力，承担相应的财务的、精神的和社会的风险，并力求获得物质的回报、精神层面的满足和自我价值的实现。

综上所述，理论层面的创业包含以下四个方面的含义：

- （1）创业是创造出某种“有价值的”新事物的过程。
- （2）创业需要耗费必要的时间，付出极大的努力。
- （3）创业存在各种风险，如财务上的、精神上的，以及社会环境上的等。
- （4）创业的回报道涉物质层面、精神层面及自我价值层面。

从实践层面而言，创业的定义有狭义和广义之分。狭义创业是与“打工”相对应的概念，是指自我雇佣。从这一角度看，个体户、街道两旁摆地摊的商贩都属于创业者。广义的创业是与“守成”相对应的概念，是指开创事业，自主地开拓和创造成就与业绩。它主要包括：个人创业+公司创业+常态行为。

（二）创业的本质

创业的本质是创造。莫里斯等人把创业活动的本质归纳为七种创造活动：财富的创造、企业的创造、创新的创造、变革的创造、雇佣的创造、价值的创造、增长的创造。

创业是富有创业精神的创业者与机会结合并创造价值的活动。同样的机会，有的人看到了而有的人没有看到；同样看到了机会，有的人把握机会采取了行动，有的人则没有行动；同样采取了行动，有的人创造了价值而有的人没有创造价值。

解释这些现象需要复杂的理论研究。目前的研究发现，影响创业效果的因素很多，对各种因素的影响力大小难有准确定论。可以肯定的是，创业精神强度的差异是影响创业效果的重要因素。

（三）创业理论的八大学派

尽管创业是经济和商业活动中的常见现象，但以往的学者大多不是为了专门研究创业理论而研究创业。这些学者来自各个领域，如经济学、管理学、金融学、社会学、心理学、教育学、法学、商业伦理学、公共政策学，以及城市规划学等。他们提出的一些关于创业和创业者的见解，主要是研究或构建自己的专业理论体系的需要。综观这些不同角度的创业理论，大致可以把它们分成八大学派。

1. 风险学派

风险学派认为，创业者承担着由于不确定性而导致的各种风险。早在1755年，法国经济学家坎蒂隆就把 *Entrepreneur* 一词作为术语引入经济学。他认为创业者要承担以固定价格买入商品并以不确定的价格将其卖出的风险。创业者的报酬就是卖出价与买入价之差。如果创业者准确地洞察、把握了市场机会，则赚取利润；反之则要承担风险。

奈特赋予了创业者不确定性决策者的角色，他认为“有更好管理才能的人具有控制权，而其他人在他们的指挥下工作”，这些人对自己的判断有自信心，他们敢于冒险，也勇于承担风险。因此，在企业中存在着一个特殊的创业者阶层，他们负责指导企业的经济活动，并保证那些提供生产服务的人有一份固定的收入。

2. 领导学派

领导学派依据创业者在企业组织中的领导职能来研究创业活动和创业者的行为。法国经济学家让·巴蒂斯特·萨伊认为，创业就是把生产要素组合起来，创业者就是生产过程的协调者和领导者。他指出，一个成功的创业者必须要有判断力、毅力和包括商贸在内的有关这个世界的广博的知识以及非凡的管理艺术。这位创业者把所有的生产资料组织起来，将其所利用的全部资本、支付的工资、租金和利息以及属于他自己的利润重新组合在产品的价值中。

英国经济学大师马歇尔赋予创业者在企业中担任多重领导的职能，比如管理、协调中间商和承担不确定性等。他认为一个真正的创业者必须具备两个方面的能力：一方面，他必须对自己经营的事业了如指掌，有预测生产和消费趋势的能力；另一方面，他必须有领导他人、驾驭局势的能力，善于选择自己的助手并信赖他们。

3. 创新学派

熊彼特的创业理论具有鲜明的特色，他赋予创业者以“创新者”的形象，认为创业者的职能就是实现生产要素新的组合。创业是实现创新的过程，而创新是创业的本质和手段。他把创新比喻为“革命”，创业者是“通过利用一种新发明，或者更一般地利用一种未经实验的技术可能性，来生产新产品或者用新方法生产老产品，通过开辟原料供应的新来源或开辟产品的新销路，通过改组工业结构等手段来改良或彻底改革生产模式”。他强调创业和发明不是一个概念，创业最终需要创新成果在市场上实现价值。

创业者的职能“主要不在于发明某种东西或创造供企业利用的条件，而是在于有办法促使人们去完成这些事情”。他进一步认为，经济体系发展的根源在于创业活动，“创业是经济过程本身的主要推动力”，“这类活动就是能使经济机体革命化地多次发生‘繁荣’，以及由于新产品和新方法的干扰、冲击而经常出现的‘衰退’的主要原因”。

4. 认知学派

认知学派强调从创业者的心理特性，特别是认知特性角度来研究创业，并强调创业者的认知、想象力等主观因素。卡森认为，“创业者是擅长对稀缺资源的协调利用作出明智决断的人”。沙克尔认为创业者在作出决策时具有非凡的想象力。柯斯纳的理论试图将经济学与心理学连接起来，他提出了一个描述创业者心理认知特征的术语——“敏感”，创业者具有一般人所不具有的、能够敏锐地发现市场机会的“敏感”，也只有具备这种敏感的人才能被称为创业者。

这种敏感使得创业者能够以高于进价的售价销售商品。他所需要的就是发现哪里的购买者的买价高，哪里的销售者的售价低，然后以比其售价略低的价格买进，以比其买价格高的价格卖出。发现未被利用的机会需要敏感，计算能力无济于事，节俭和追求最大产出也不是创业者所需具备的知识。柯斯纳的理论引发了很多心理学学者对于创业问题的研究，特别是对创业者的心理特性的研究。除了认知特性以外，还有对创业者的人品特征、成就动机、冒险倾向等方面的研究。

5. 社会学派

社会学派不认为创业是个性或个人背景的产物。相反，它强调从外部社会来研究创业现象和创业问题。有些学者探讨了宏观的社会环境和社会网络对于企业创业的影响。如萨克森宁认为，硅谷有一个以地区网络为基础的工业体系，能促进各个专业制造商集体地学习和灵活地调整一系列相关的技术。该地区密集的社会网络和开放的人才市场弘扬了不断试验探索和开拓进取的创业精神。

此外，地区的社会文化氛围也对当地的创业活动有巨大的影响，如硅谷地区的文化鼓励冒险，也接受失败，创业精神和创业活动最终会带动整个硅谷繁荣起来。另外，一些学者从微观角度研究了创业者个人的社会网络问题。伍德沃德认为，社会网络在帮助创业者建立和发展企业时扮演了积极的角色，例如个人的社会网络特性可以提高他实际创业的概率。而成功的创业者往往会花费大量的时间去建立个人的社会网络以帮助新创企业成长。当创业者能够通过社会网络得到充足而及时的资源时，他就容易取得成功。

6. 管理学派

管理学派反对从主观主义角度研究创业的方法。当代管理大师德鲁克认为，“任何敢于面对决策的人，都能通过学习成为一个创业者，并具有创业精神。创业是一种行为而不是个人性格特征”。创业是一种“可以组织，并且是需要组织的系统性的工作”，甚至可以成为“日常管理工作的一部分”；“成功的创业者不是去坐等灵感的降临，而是要实际工作”。

德鲁克也十分强调创新在创业中的重要作用，他认为只有那些能够创造出一些新的、与众不同的事情并能创造价值的活动才是创业。而且他进一步说，将创业看成管理的一个重要理由就是因为许多发明家虽然是创业者，但恰恰是因为他们不善于管理才没有成为将创新成果产业化的创业者。

史蒂文森、罗伯茨和格罗斯贝克也认为创业是管理方法，是不拘泥于当前资源条件限制下的对于机会的捕捉和利用，并从六个方面对这种管理手段进行描述：战略导向、把握机会、获取资源、控制资源、管理结构和报酬政策。

7. 战略学派

战略管理是企业管理的一个重要领域，因此，严格来说，创业理论的战略学派应属于管理学派的一个分支。但是，最近几年来一些战略管理方面的学者广泛采用战略管理的方法研究创业活动，把创业过程视为初创企业或者现有企业成长过程中的战略管理过程，这使得战略学派十分引人注目。

毕海德认为，每家企业都有自己的制度和战略发展经历，并据此提出了以企业战略为线索的研究框架，分为三个步骤：第一，澄清创业者当前的目标；第二，评估目标实施战略；第三，评估自己实施战略的能力。创造企业财富是创业和战略管理共同的核心问题。创业和战略管理可以在以下六种手段上进行融合：创新、网络、国际化、组织学习、高层管理团队及其治理和企业成长。还有学者强调，不应该严格区分创业研究与战略管理，相反，实践中存在着很多整合战略管理研究和创业研究的机会。

8. 机会学派

机会学派强调从“存在有利可图的机会”和“存在有进取心的个人”这两者相结合的角度去研究创业。尚恩和文卡塔拉曼也认为，不能将机会与个人对于创业的影响混淆起来，并指出“不同的人所识别的创业机会在质量上是有变化的”“不能忽视对于创业机会的测量”。

他们进一步提出创业理论研究该以“机会”为线索展开，具体而言包括三类问题：

第一，为什么会存在可以创造商品和服务的机会？机会在什么时间存在，是如何存在的？

第二，为什么有的人能够发现和利用这些机会？什么时间利用这些机会，是如何发现和利用的？

第三，为什么会采用不同的行动模式来利用创业机会？什么时间采用这些行动模式，如何采用？

此外，他们还讨论了利用机会的两种模式，即创建新的企业（或科层）和把这些机会出手给现有企业（或市场）。他们认为，以往的创业研究缺乏清晰的边界和独特的变量。对创业机会的识别和利用可以支撑创业这一独特领域的概念，而且应该成为该领域研究的核心问题。以往创业研究中的经典问题“谁是创业者”现在可能被替换成“什么是创业机会”。



二、创业的类型

随着时代的变迁，创业活动的活跃，创业活动的类型也呈现出多样化的趋势，在这种形势下了解创业的几种主要类型，比较它们之间的不同，有助于更好地理解创业活动。下文根据创办企业的动机、创建企业的成长性、创建企业是否属于创业者专业领域、创建企业进入的生产部类、创建企业使用电子商务程度、创建企业的宗旨这几个常见的分类标准对创业的类型进行简单的介绍。

（一）按创办企业的动机划分创业类型

按照创业的动机的不同，创业可分为机会型创业和生存型创业。

1. 机会型创业

因为有吸引力的机会而选择了创业的人，是主动创业者。机会型创业者以满足“发展需要”为创业动机，看重的是创业新创造出来的市场，多数时候是大市场和中市场。从经济学角度看，机会型创业具有创造新产品和新市场的功能，特别是大市场孕育着新产业，能够带动经济的发展，因此，机会型创业要比生存型创业更有创新价值。从社会学角度看，机会型创业可以满足人的“发展需要”这一高质量的精神需求。

2. 生存型创业

没有其他合适的工作而选择了创业的人，是被动创业者。这种创业以满足“生存需要”或“关系需要”为创业动机，很少考虑是否开创或进入了新市场；即使开创了新市场，也是以小市场为主，最常见的是在现有市场中捕捉机会。从经济学角度看，生存型创业主要是在现有的市场或小市场中寻找机会，具有加剧现有产业的竞争强度的功能，当现有产业还不能满足消费需求时，生存型创业具有满足社会需求和提高服务质量的积极作用。

从社会学角度看，由于生存型创业简单易行、创业成本低、投入少，对创业者素质要求不高，因而是一种适合弱势群体的创业方式。

（二）按创建企业的成长性划分创业类型

按企业成长性的不同，创业可以分为高成长型创业和自雇型创业。

1. 高成长型创业

高成长型创业是指创业者对新创办企业的预期是42个月以后雇员人数超过20人。在创业活动中，高成长型创业活动对社会就业岗位和经济增长的贡献最大。因此，高成长型

创业活动更容易吸引外部融资，获得更多的政府或者外部支持，并有可能发展为成功企业。

当然，高成长型创业活动更为复杂，需要更多的创业技能支撑。很多世界知名的大公司都起步于高成长型创业活动。

2. 自雇型创业

与高成长型创业相对的是自雇型创业，是指创业者对新创办企业的预期是 42 个月以后雇员人数不会超过 20 人。自雇型企业的直接释义就是自己雇用自己，自己给自己开支的企业。其引申含义是以个人或家庭为经营主体，雇用少数员工的微型企业。

全世界遍布着大量的自雇型企业，这些企业的主要特点就是规模小，小到自己雇用自己，自己给自己开支。由于规模小，自雇型创业相对简单，企业开办费与后期运营费也低，因此，它是一种适合于经验与资金不足的大学生初次创业的创业模式。从创业者的角度看，自雇型创业的缺点是单兵作战、资源有限而且缺乏获取资源的能力以及商业信誉不足等。

在互联网条件下，自雇型创业的社会性和生产性都发生了质的变化。从社会性看，自雇型创业已经由解决个体生存为主延展为满足人的多维需求（如能力展示、成就感、自主性等）；从生产性看，自雇型创业已经由孤立的利基（Niche）产品（利基产品是指为满足狭缝“小众需求”而提供个性化、销量不大的产品）的个体经营，变为互联网上自雇型创业集群向海量需求者提供足够低廉、足够宽广和足够便利的利基产品的社会化生产方式。

（三）按创建企业是否属于创业者专业领域划分创业类型

若新创企业业务范围在创业者的专业领域内，就称为专业型创业；否则就是非专业型创业。

大学生的社会经历有限，大学的专业学习和训练是大学生重要的学习方式和经验的来源。所学的专业是大学生相对熟悉的领域，也是他们与没有受过专业训练的人相比的优势所在。因此，有志创业的大学生应该更加关注专业型创业，在学习专业知识的过程中，注重专业领域内的商机、商业模式和建立社会资源网络关系，尤其要关注专业领域内的“专业高成长型创业”和“专业自雇型创业”的特征与相关信息，把专业实习、实践活动作为创业学徒的过程，积累创业经验。

对于非专业型创业的大学生，更要通过创业学徒活动，熟悉创业的业务领域，获得关于企业运营和盈利模式的经验。

（四）按创建企业进入的生产部类划分创业类型

马克思把人类生产活动划分为生产资料生产和消费资料生产两大部类，据此，可以把创业划分为消费用品创业和产业用品创业。

1. 消费用品创业

如果新创企业是通过向大众提供终端消费品或服务获得盈利，就称为消费用品创业。由于人们对大众消费活动更为熟悉，消费用品创业不需要太多的专业知识以及创业启动资金等原因，使得我国大部分的创业者在大众消费用品领域开展 B2C 商业活动。

2. 产业用品创业

如果创建的企业通过在研发、生产、物流、销售和售后服务某一环节或全部环节，向企业或组织提供生产性用品获得盈利，就称为产业用品创业。与消费用品相比，产业用品的购买者是企业或组织，购买的目的是增值（为卖而买）或用于公共事业，购买者一般属于专家型购买，购买方式往往是批量购买，创业资本金数额一般较高。这些特点使得我国创建 B2B 型企业的创业者比重偏低，显然，这为大学生在专业领域内开展创业活动提供了机会。

大学生具有一定的专业知识或掌握一定的专业工艺技术，但一般而言，尚不具备新产品开发的能力，因此在创办 B2B 型企业时，应尽量把产业用品的采购、储存、供应和服务等环节作为主营业务。

（五）按创建企业使用电子商务程度划分创业类型

若新创企业属于传统的生产、流通、服务等领域，其主营业务与电子商务无关，就称为传统业务型创业；若新创企业的主营业务是电子商务与传统的生产、流通、服务相结合（如网上购物与传统邮寄配送结合），就称为混合业务型创业；若新创企业的业务是纯数字化产品（如歌曲下载收取费用），就称为电子业务型创业。

混合业务型创业和电子业务型创业是电子时代的产物，其特点是以互联网、移动通信等数字信息技术为平台，企业运营成本低，所提供的服务快捷、方便，深受伴随网络技术成长的新一代消费者喜爱，是一种具有无限成长空间、适合大学生创业的企业类型。

（六）按创建企业的宗旨划分创业类型

按企业宗旨和追求的目标，企业可分为利润最大化企业和社会企业。利益最大化企业以追求经济利润为宗旨，是最常见的创业类型。社会企业是为追求特定的社会目标而建立的新型企业形式，如创办一个以支持大学生创业为宗旨的社会企业，将企业的盈利作为大学生创业基金的来源，并对其进行经营和管理。

社会企业的组织形式、经营管理原则与传统的利润最大化企业类似，也有出资人、管理者和雇员，也需要创造产品（或提供服务）、按一定价格销售并使企业收支持平或产生盈利。社会企业的特点主要体现在以下几方面。

第一，社会企业以实现社会效益最大化为宗旨，而不是以利润最大化为宗旨。

第二，社会企业仅偿还出资人的初始投资，不给出资人红利。出资人是社会企业的所有者，拥有对公司事务的参与权。

第三，社会企业运行的经济底线是收回全部成本、无亏损。不依赖外来资助、自我维持并获得更大的发展空间，是社会企业与非营利性组织的主要区别。

社会企业具有独特的竞争优势。例如穆罕默德·努斯创建的以帮助穷人为宗旨的格莱珉银行及其他事业，在经济效益和社会效益两个方面获得了巨大的成功，已成为社会型创业的榜样。社会创业为那些有较强社会责任感的大学生提供了全新的创业形式，他们可通过创建社会企业的方式来实现社会效益最大化的人生目标。



三、创业的一般过程

创业是复杂的、综合性很强的过程。研究创业，需要对创业过程中所包含的活动和行为进行剖析。创业包含的活动和行为较多，一般可以划分为产生创业动机、识别创业机会、整合创业资源、新企业的创建与成长、收获创业的回报这五个阶段。

（一）产生创业动机

创业是有价值的创业机会与富有创业精神的创业者的有机结合，创业活动的主体是创业者。创业动机强烈的人会投入较多的精力探寻创业机会，或者说由于潜在收益的诱惑，激发了创业动机，使之成为一名创业者或创业团队成员。

一个人或者一个团队能否成为创业者，主要受到三个方面因素的影响。

第一是个人特质。很多人都具有创业精神，但创业精神的强度不同，强度的大小有遗传的成分，也受到环境的影响。在一定的环境下，如果成功的创业者受到普遍的尊敬，那么自然就会培育更多的创业者。

第二是创业机会。创业机会的增多会形成巨大的利益驱动，促使更多的人进行创业。社会转型、技术进步等多方面的因素在使创业机会增多的同时，也降低了创业门槛，进而形成了更大的创业浪潮。

第三是机会成本。对有些创业者而言，创业的机会成本较低，也就是说，如果不进行创业而从事其他工作，获得的收入和个人需求的满足程度会比创业低。

（二）识别创业机会

创业机会一般分为两种：一是生活中的意外发现，二是经过深思熟虑的发现。

由此，创业机会的识别也可以分为两个层次：一是创业机会的把握离不开对宏观环境的分析，二是创业机会的识别需要对行业状况和已有的资源进行分析。因此，要根据掌握的资源选择创业的行业、项目和业务范围，这也是减少创业风险的需要。

创业机会的识别是创业过程的起点，无论从事何种行业、产业的创业，也无论采取何种方式、类型的创业，对机会的识别都起着举足轻重的作用。国家产业政策的调整，人口及家庭结构的变化，人们对物质和精神需要的变化、新技术核心产品的出现、社会的时尚风向等都可能形成创业机会。作为创业者应该具有敏锐的洞察力，能够及时、准确地发现并识别创业机会。只有这样才能做到有的放矢。识别创业机会后，还要对机会进行评价，进而作出创业的决策，这就需要创业者将知识、技能、经验和其他资源进行整合。

（三）整合创业资源

从拥有一个新产品或新服务的创意，到识别一个创业机会，仅仅是创业过程的第一步，此外，还需要整合一系列必要的资源，包括人、财、物和信息等资源。首先，企业必须聚集资源，即根据商业概念确定资源需求及其潜在的供应者；其次，企业必须参与获取必要

资源的交易过程；最后，整合看中的资源，推动创意转换成可销售的产品或服务。

整合资源是创业过程中最为关键的阶段之一，除非成功地完成这个阶段的任务，否则无论有多好的新产品或服务的创意，或者多么有吸引力的机会，都难以在创业中体现出其价值。

（四）新企业的创建与成长

创业者在形成创意、识别机会、确定创业内容之后，就开始创建企业。企业的创建需要进行大量的准备工作，其中创业计划、创业融资和注册登记是必需的环节，而且是最为关键的环节。

一个新颖的创意、一个独特的点子、一个突发的事件都有可能成为创业的契机，但最终能否促成创业还要看是否形成了一个周密的创业计划。创业计划是对创业基本思想的阐述以及相关事项的总体规划，通常以创业计划书的形式出现。

尽管可供选择的融资渠道和融资方式很多，但是获得资金上的支持绝不是一件容易的事情，资金往往成为创业实践活动的“瓶颈”。因此，创业融资在企业创建的过程中也是至关重要的。当创业者完成创业计划并成功获得融资后，就可以按照国家有关法律规定到政府主管部门申请登记，领取营业执照。至此，一个新创的企业就诞生了。经历一段时间的运作和管理，新创企业的地位相对稳定，面对需求的变化和竞争的升级，如何在保持原有技术、服务、管理等方面优势的前提下，在策略、组织、管理等方面“更上一层楼”，是企业成长的重要内容。

由于内外部环境的变化，企业的战略也必然随之发生改变，需要相应的组织机构来支持和保证。因此，企业或要根据未来发展的要求适时对组织机构进行调整，这是新创企业成长过程中不可或缺的环节之一。新创企业在运作过程中要实现安全和可持续发展，前提就是财务方面的稳健，而适度的负债与结构的优化是财务稳健的关键问题，这就需要建立和健全财务监控体系，特别要抓好现金流量管理，确保财务结构的动态优化。

（五）收获创业的回报

创业结果是指在预期阶段内可感知的成功或失败，具体表现就是回报。把创业回报纳入创业过程中，是因为以下几点原因。

1. 可感知的结果是创业者激励的要素

回报可以是外在的，如增加的收入；也可以是内在的，如为自己工作的愿望。令人满意的回报将激励创业者把自己的时间和精力投入机会的识别和开发中。

2. 结果是进一步创业的投入

从机会定位和追求中获得的经验促成了创业者的个人发展和成长。创造、整合新知识的能力有助于未来创业机会的培育。经验推动了未来创业。即使创业技术失败，仍然可以增进知识或推动生产方法的改进。创业者可以从自己的失败中吸取教训，也可以从第一次失败后被激发出的不放弃的精神中获益。

意外的失败可能构成将创意转换成商业机会的知识平台，无论是对当时的创业者还是其他企业主来说都是如此，网络的迅速发展就是非常好的证明。一个创业者的果实从某种意义上就是另一个创业者的机会。追求回报是创业活动的主要目的，但是回报可能多种多样。创业所带来的收获是多种多样的，但是需要从中进行选择，以实现创业结果的收获最大化。

由于创业者的创业动机不同，因此对回报的满意程度也不同，这在很大程度上取决于创业者的创业动机。多数人的创业动机首先是自己当老板，然后才是追求利润和财富。对于这些人来说，当老板的感受就是回报。但是，对于以追求财富为主要动机的创业者来说，把创建的企业在短期内打造成为一个快速成长的企业，并获得高额的经济利润，可能是最具收获感的回报。

第二节 创业精神



一、创业精神的含义及本质

创业精神的概念最早出现于18世纪，其含义一直在不断演化。很多人仅把它等同于创办个人工商企业。但大多数经济学家认为，创业精神的含义要广泛得多。对某些经济学家来说，创业者是指在有盈利机会的情况下自愿承担风险创业的人。另一些经济学家则强调，创业者是一个推销自己新产品的创新者。还有一些经济学家认为，创业者是那种将有市场需求却尚无供应的新产品和新工艺开发出来的人。

20世纪的经济学家约瑟夫·熊彼特专门研究了创业者创新和追求进步的积极性所导致的社会经济的动荡和变化。熊彼特将创业精神看作是一股“创造性的破坏”力量。创业者采用的“新组合”使旧产业遭到淘汰。原有的经营方式被新的、更好的方式所摧毁。管理学专家彼得·德鲁克将这一理念推进了一步，称创业者是主动寻求变化、对变化作出反应并将变化视为机会的人。只要看一看传播手段所经历的变化——从打字机到个人电脑到互联网，这一点便一目了然。

大多数经济学家认为，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必要因素。在发展中国家，成功的小企业是创造就业机会、增加收入和减少贫困的主要动力。因此，政府对创业的支持是促进经济发展的一项极为重要的策略。诚如经合组织商务产业咨询委员会指出的：“培育创业精神的政策是创造就业机会和促进经济增长的关键。”政府可以采用优惠措施，鼓励人们不畏风险创建新企业。这类措施包括实施保护产权的法律和鼓励竞争性的市场机制。

社会群体文化也与创业精神相关。比如推崇通过个人奋斗取得成功的文化或政策就更有可能鼓励创业精神。

什么是真正的创业精神？哈佛大学商学院对其的定义是：“创业精神就是一个人不以当前有限的资源为基础而追求商机的精神。”从这个角度来讲，创业精神代表着一种突破资源限制，通过创新来创造机会、创造资源的行为，而不是简单地体现在创造新企业。因此，创业精神可以简洁地概括为：“没有资源创造资源，没有条件创造条件，用有限资源去创造更大资源。”

案例

一个美国旅行团到澳大利亚旅游，飞机降落时，其中一个乘客看到当地居民的家门口有一堆堆黑乎乎的东西。抱着好奇心，下飞机后，他就去看个究竟。通过了解，他得知这些是由于政府重建城市而被挖出的大量朽木，并且是400多年前欧洲移民圈地用的。对这些垃圾，人们一直没有合适的处理办法。这位游客很快意识到有一个巨大商机就在面前：只要稍加处理，这些朽木就可以成为工艺品，而且一定会赢得欧洲人的青睐。

于是，他开始“白手创业”行动：首先与当地居民签订朽木的统一处理协议，只花了很少的钱就将这些资源据为己有；接着公开招标，请木器加工厂进行加工制作；然后面向英联邦国家召开销售订货会。结果订货商趋之若鹜，所有产品以每个14~18美元的价格被订购一空。这位旅行者净赚了一千多万美元。

点评：

这位美国人有巨额资金吗？没有！他身上有资源吗？也没有！他之所以能够“空手套白狼”“化腐朽为神奇”，不仅仅是因为他的“金”点子，更在于他所具有的能够迅速为自己创造、整合资源的能力，进而实现资源利用的最大化。所以，创业成功与否很大程度上不是取决于你拥有多少资源，而是你能在多大范围内、何种程度上创造资源或是进行资源整合，而这种能力也是衡量创业精神的核心指标。

资料来源：<https://max.book118.com/html/2020/1208/6134014141003032.shtml>

创业精神具有高度的综合性。创业精神是由多种精神特质综合作用而成的。诸如创新精神、拼搏精神、进取精神、合作精神等都是形成创业精神的特质精神。美国安利公司董事会主席史提夫·温安洛先生曾讲过三个故事，阐述了他对创业精神的理解。

第一，创业必须有产品和顾客。

这个故事发生在非洲象牙海岸的一个小村庄。一位先生有一部手机，他发现了一个地方手机接收信号最好，于是他将这部手机固定在那个位置，并宣布小岛上的第一个公共电话厅成立了！许多人来打电话，他赚了不少钱，然后，他用赚的钱购买了小村庄里第一台游戏机，生意就做起来了。“很多人都知道买和卖的概念，一个人、一部手机、一台游戏机和很多顾客，这位先生就是一位货真价实的创业者。”温安洛表示：“创业最基本的两个元素就是产品和顾客。”

第二，创业需要团结和分享。

这个故事发生在格陵兰，“在零下40度的气温里，总有一群群的狩猎者去捕猎海象，

让人吃惊的是猎人之间的关系。他们会在一间小木屋里扎营，把海象肉分给伙伴和猎狗带回家中，但每一次他们都会留下一些肉，给下一次进驻的猎人。”“懂得分享，在乎集体的成功，而绝不是独自拥有。”温安洛道出创业精神的精髓：“只有分享成果，彼此扶持，团结在一起，才可以发挥最大的力量。”

第三，创业要勇于冒险。

这个故事是温安洛的亲身经历。他12岁那年，父亲带着他们一家6人到美国西部寻找机会，“当时坐的车是一部有10吨重、铁皮打造的小巴”。在前进的路上，一座摇摇欲坠的桥横跨陡峭的峡谷。“父亲是工程师，我们很信任他，但那个桥破旧得似乎能被一只停在上面的苍蝇压垮。”父亲停下车，查看了一下地形，他将车倒退了100米，然后加足马力，全力以赴地飞跃了那座破桥。“我当时坐在父亲旁边，今天我能站在这里，就是告诉大家我是达标的。”温安洛风趣而自信地说。

“创业是要冒险的，当然前提是盘算清楚，一旦决定，就要加快速度，勇往直前。”

我们可以从下面这些企业家身上找到创业精神的最佳定义。

1. 激情 (Passion)

没有人能比维京集团 (Virgin Group) 创始人理查德·布兰森更理解“激情”一词的含义。布兰森的激情，从他对创建公司的强烈欲望中可窥一斑。始建于1970年的维京集团，目前旗下拥有超过200家公司，业务范围涵盖音乐、出版、移动电话，甚至太空旅行。布兰森曾打过一个比方：“生意就好像公共汽车，总会有下一班车过来。”

2. 积极性 (Positivity)

亚马逊创始人杰夫·贝索斯非常清楚积极思考的能量。他以“每个挑战都是一次机会”为座右铭。贝索斯把一家很小的互联网创业公司，发展成全球最大的网上书店。亚马逊于1995年7月正式启动，两个月内就轻松实现每周2万美元的销售额。20世纪90年代末，互联网公司纷纷倒闭，亚马逊股价也从100美元降至6美元。雪上加霜的是，一些评论家预测，美国最大的书店巴诺启动在线业务，这将彻底击垮亚马逊。

紧要关头贝索斯挺身而出，向外界表达了乐观和信心，针对批评言论，他还一一列举公司的积极因素，包括已经完成的和准备实施的。贝索斯带领亚马逊不断壮大，出售图书、衣服、玩具等各种商品。今天，亚马逊年度营收已超过百亿美元，这很大程度上得益于贝索斯的积极思考。

3. 适应性 (Adaptability)

适应能力是企业家应具备的最重要的特质之一。很多成功的企业家，都乐于改进、提升或按照客户意愿定制服务，以持续满足客户所需。

4. 领导力 (Leadership)

好的领导人大多具有很强的个人魅力和感召力，有在组织里树立诚信原则的意愿，同时具有团队协作精神。

5. 雄心壮志 (Ambition)

20岁时，戴比·菲尔兹 (Debbi Fields) 几乎一无所有。作为一个年轻的家庭主妇，

她毫无商业经验，但她拥有绝佳的巧克力甜饼配方，并梦想全世界的人都能分享到。1977年，菲尔兹开设了自己的第一家店：Mrs. Field's，尽管很多人认为她仅靠卖甜饼无法将业务维持下去，但她依然雄心勃勃将业务开展下去。菲尔兹的果断决定和雄心壮志使得小小甜饼店变成了一家大公司，如今，甜品店的600多个销售点遍布美国和其他10个国家。

小贴士

真正的创业者并不仅仅是追求个人的财富，还追求自己的理想。真正的创业者把创业当作自己实现人生价值的一种方式。真正的创业者看重的是创业过程，在创业过程中，实现个人价值的提升，而这种提升体现在对社会的贡献。真正的创业者的激情来自于他的事业给社会带来的积极影响。选择了创业就是选择了面对更多困难、迎接更多挑战，而创业精神就体现在挑战与战胜困难的过程中。

二、创业精神在社会发展中的作用

人类社会的发展史就是人类艰苦奋斗的创业史，人类社会的许多文明成果，都是创业精神的结晶。创业精神是与人类社会的发展同在的。人类在改造自然与社会的过程中，使艰苦奋斗的创业精神逐渐积淀成为一种备受推崇的美德，成为后人继往开来、创造更加辉煌灿烂的物质文明、政治文明、精神文明和生态文明的巨大动力。

实现中华民族伟大复兴，是充满艰辛和创造的伟大的事业。伟大的事业需要并将产生崇高的精神，崇高的精神支撑和推动着伟大的事业。为了巩固和提高目前达到的小康水平，为了实现各族人民的共同理想，推动现代化建设，我们更需要大力倡导和发扬创业精神，尤其是开拓创新精神。

三、大学生创业精神的培育

良好的精神品质是创业成功的前提和条件，一个人对于创业的理解和追求，可以在学习和生活实践中得到熏陶。高校可以通过多种途径创建良好的环境氛围，这对于大学生创业精神的培养有着极大的促进作用。

（一）坚持知识、能力、素质培养的辩证统一

要培养具有创业精神的新型人才，必须坚持知识、能力、素质培养的辩证统一。

知识是能力和素质的载体，它包括通识知识、专业知识、相邻学科知识。目前，高等学校对相邻学科知识重视得不够，应有意识加强相邻学科知识的教授。

能力是在掌握了一定知识的基础上，经过培养和实践锻炼而形成的，丰富的知识可以促进能力的增强，较强的能力可以促进知识的获取。能力主要包括获取知识的能力、运用知识的能力以及创新能力，其中创新能力的培养是高等学校需要重点关注的环节。

素质是指人在先天生理基础上，受后天环境教育影响，综合个体特质和社会实践而形

成的比较稳定的身心的基本品质。较高的素质可以使知识和能力更好地发挥作用，带动知识和能力相互促进。

坚持知识、能力、素质培养的辩证统一，重视创新能力的培养，才能适应 21 世纪经济社会发展对创新创业人才的需要。

（二）突出创新能力的培养

大学要为创新创业提供丰富的知识储备，要有满足此类需求的师资力量。为促进学生创新能力的培养提供良好的外部环境和广阔的实践平台。在学生走向社会之前，学校是培养学生创新能力的最主要阵地，学校承担了最重要的能力培养和知识输送任务。围绕创新能力的教育教学工作是学生成功创业的重要保障。

（三）努力提高学生的实践能力

理论与实践的脱节，容易导致学生的动手能力不强，这是当前高等教育工作中亟待解决的重要问题。具体到创新创业教育，要充分认识到学生是主体，要转变长期以来形成的由教师单向传授知识，以考试分数作为衡量教育成果的唯一标准。学校可以创立、创建学生进行综合动手试验的外部环境，鼓励学生利用课余时间参加一定的社会实践活动，增强学生对社会的了解，进而加强学生对社会的适应能力。

21 世纪是信息的时代，要注重培养学生收集处理信息的能力、获取新知识的能力、分析问题和解决问题的能力。另外，创新创业能力培养的途径很多，比如开设专门的创新创业课程群，形成创新创业人才培养的课程体系；开展研究性学习与创新性实践，推出创新实验室等，尽量采用课堂教学和课外培养相结合的方法。

总之，创新创业教育是当前大学教育的重要课题。创新创业能力的培养既取决于客观条件的支持，更依赖于学生主观的努力。无论社会还是学校，都要积极营造有利于人才脱颖而出的氛围，和学生一起践行创新创业，以更好地适应并推动未来社会的发展。

第三节 我国高校创新创业教育



一、高校创新创业教育的发展

大学毕业生开展自主创业的实践早已有之，而创新创业作为高等学校的教育教学实践是 20 世纪 90 年代在一些高校悄然兴起的。三十多年来，这项工作逐步引起越来越多的高校的重视。回顾这些年来的创新创业教育教学工作，可以分以下几个发展阶段。

（一）高校自主探索阶段

1997—2002 年是高校自主探索创业教育阶段。自 1997 年开始，许多高校对创新创业

进行了有益的、自主性探索：清华大学以学生创业计划竞赛为载体的创业教育探讨与实践；华东师范大学尝试开设“创业教育课程”；东华大学开设“创业与风险投资”的选修课程；武汉大学实施“三创”教育（创造、创新、创业）来提升教育质量，培养创业人才；北京航空航天大学科技园等机构对在校学生创业给予注册、资金支持；等等。

（二）政府引导下的多元化发展阶段

2002—2010年是教育行政部门引导下的创业教育多元化发展阶段。2002年4月，教育部正式发文确定清华大学、北京航空航天大学、中国人民大学、上海交通大学、西安交通大学、武汉大学、黑龙江大学、南京经济学院（现为南京财经大学）、西北工业大学为我国创业教育试点院校，并给予政策和经费支持，以探索我国高校学生创业教育的基本方法和发展模式。

同时，教育部还先后多次组织学生创业教育工作会议，安排部署高校创业教育工作，邀请校外创业成功人士进校讲学；举办“教育部创业教育骨干教师培训班”，积极推动全国高校创业教育的开展。这标志着我国高校创新创业教育由自主探索阶段进入教育行政部门引导下的多元化发展阶段。

（三）全面推进阶段

从2010年4月开始，以教育部下发《关于大力推进创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》为标志，创业教育进入了教育行政部门指导下的全面推进阶段。政府通过建立高教司、科技司、学生司、就业指导中心四个司局联动机制，形成了“创新创业教育、创业基地建设、创业政策支持、创业服务”四位一体、整体推进的格局。



二、高校创新创业教育的模式

近年来，越来越多的高校开始为大学生营造创业机会和创业环境，高校的创新创业教育呈现出新的局面。常见的创新创业教育模式及侧重点阐述如下。

（一）以课程教学为主导

这种模式强调重视培养学生的创业意识，构建创业知识结构，将第一课堂与第二课堂结合起来开展创新创业教育。

在第一课堂方面，调整教学方案，加大选修课程的比例，拓宽学生自主选择的空间，开设“企业家精神”“风险投资”“创业管理”等系列课程。

在第二课堂方面，鼓励学生创造性地投身于各种社会实践活动，通过开展创业教育讲座以及各种竞赛活动等方式，形成以专业为依托、以项目和社团为组织形式的创业教育实践群体。

（二）以提供创业支持为重点

以北京航空航天大学为例，在教学方面，专门成立了“创业管理培训学院”，开设“创业管理”“创业企业设立与研发”等课程，教授学生如何创业；在创业实践方面，北航科技园将办公场地全部用来作为大学生的创业场地，内设工位 90 余个，可容纳 40 个创业团队，并且规定第一年免交租金；在资金支持方面，设立创业种子基金，为学生在校期间创业直接投入资金 500 万元，对学生的创业计划书评估后进行种子期的融资。

同时，学校还提供“一条龙服务”，帮助学生代办公司注册中的工商登记手续、软件著作权申请，协助企业申请一般纳税人资格，提供财务代理，完善公司的会计核算与财务管理，加强内部控制与管理等。

（三）以第二课堂的有机整合为重点

这种模式是以创新创业计划为依托，通过对第二课堂活动的有机整合，形成一个有机系统和创新人才培养体系，以实现人才培养的目标。这种教育既是第一课堂教学活动的延伸与有效补充，又具有自身特有的目标、运行机制与规律。

它将原来各自分散的第二课堂活动整合为包含科研创新训练、创业训练、科技竞赛、人文素养提高和职业技能培训五个方面的“大学生创新创业训练计划”，以学分制形式纳入创新人才培养体系，作为学生毕业的必修内容列入教学计划，进而提高学生参与第二课堂活动的积极性。

（四）以创建创业实践基地为重点

这种模式的特点是充分利用校内资源建设创业实践基地，为学生提供创新创业教育的个性化指导。

一方面，组织大学生进行创业体验，成立由学生自主管理、自主经营的科技服务公司等实体，在教师指导下让学生在实践中体验创业全过程。

另一方面，创建校外大学生创业实践基地，与企业开展合作教育，让学生进入现场、深入岗位；利用大学生假期社会实践活动，组织学生深入工厂、农村、学校开展科技帮扶、法律援助、专项调查活动，在社会实践中提高创业学生的综合能力。

（五）综合式教育模式

综合式创新创业教育模式有如下特点。

（1）以创新教育为基础，在专业知识传授的过程中注重学生整体素质的培养和提高。

（2）以社会活动为依托，以竞赛活动为载体，为学生创业提供实习基地、政策支持和指导等综合性服务。例如清华大学在全校范围内开设了多门创新创业教育课程，实施“创业计划大赛”，设立学生“科技创新基金”，资助学生进行科技创新活动，成立专门的科技创新中心，对学生的创新创业活动进行指导和评价，并针对具体问题提供咨询服务。



三、有效开展高校创新创业教育的措施

创新创业教育是面向全体学生、结合专业教育、将创新创业理念融入人才培养的全过程的教育。教育工作者要转变教育思想，更新教育观念，以提升学生的社会责任感、创新精神、创业意识和创业能力为宗旨，以改革人才培养模式和课程体系为突破口，立足专业教育实际，通过专业教育教学改革大力推进高等学校创新创业教育工作，不断提高人才培养质量。

为更好地推进各高校创新创业教育，需要做好以下几项工作。

（一）加强创新创业教育课程体系建设

（1）把创新创业教育纳入专业教育和文化素质教育教学计划和学分体系，建立立体化的课程体系。

（2）突出专业特色，创新创业类课程的设置要与专业课程体系有机融合；创新创业实践活动要与专业实践教学有效衔接。积极推进人才培养模式、教学内容和课程体系改革。

（3）要加强创新创业教育教材建设，借鉴国内外成功经验，编写兼具指导性和实用性的针对性教材。

（二）加强创新创业师资队伍建设

（1）引导各专业教师、创新创业教育指导教师积极开展相关理论和实践研究，不断提高结合专业教育开展创新创业教育的意识和能力。

（2）支持教师校外挂职锻炼，鼓励教师参与行业、企业、科研院所的创新创业实践。

（3）积极从社会各界聘请企业家、创业成功人士等经验丰富的代表人物作为兼职教师，建立一支高素质创新创业教育教师队伍。

（4）高校要在教师考核、职称评定、项目经费等方面给予政策支持，定期组织教师培训，建立创新创业教育教学研究专业机构。

（三）广泛开展创新创业实践活动

（1）高校要把开展创新创业实践作为推进教育建设的重要教学途径，通过举办各类大赛、讲座、论坛、模拟实践等方式，丰富学生的创新创业知识和实践体验，提升学生的创新精神和创业能力。

（2）高校要将创新创业教育和实践活动成果有机结合，积极创造条件对创新创业活动中涌现的优秀创业项目进行孵化，切实扶持一批大学生实现自主创业。

（四）建立创新创业教育质量检测跟踪机制

省级教育行政部门和高等学校要建立创新创业教育教学质量监控系统，要建立在校和离校学生创业信息跟踪系统，收集反馈信息，建立数据库，把未来创业成功率和创业质量

作为评价创新创业教育的重要指标，并用于指导高等学校的创新创业教育教学，建立有利于创新创业人才脱颖而出的教育体系。

（五）加强工作研究和经验交流

（1）教育部成立高校创业教育指导委员会，加强高校创新创业教育研究、咨询和指导。

（2）省级教育行政部门和高等学校要加强对国内外创新创业教育的研究工作，组织编写具有前沿性、指导性、参考性的教材。

（3）省级教育行政部门应定期组织创新创业教育经验交流会、座谈会、调研活动，总结交流创新创业教育经验，推广创新创业教育优秀成果。

（4）逐步探索建立具有中国特色的创新创业教育理论和实践体系，形成符合实际、切实可行的创新创业教育发展思路，指导创新创业教育深入、持久、有效开展。

案例

销售技巧≠商业智慧

两个青年一同开山，一个把石头砸成石子运到路边，卖给建房人；另一个直接把石块运到码头，卖给花鸟商人，因为这儿的石头总是奇形怪状，他认为卖重量不如卖造型。三年后，卖怪石的青年成为村里第一个盖起瓦房的人。

后来，当地政策规定不许开山，只许种树，于是这儿成了果园。每到秋天，漫山遍野的鸭梨招来八方商客。村里人把堆积如山的梨子成筐成筐地运往北京、上海，然后再销售到国外。就在村上的人为鸭梨带来的小康日子欢呼雀跃时，之前卖过怪石的人卖掉果树，开始种柳树。因为他发现，来这儿的客商不愁挑不上好梨，只愁买不到盛梨的筐。五年后，他成为村里第一个在城里买房的人。

再后来，一条铁路从这儿贯穿南北，这儿的人上车后，可以北到北京，南抵九龙。小村对外开放，果农也由单一的卖水果发展到果品加工及市场开发。就在一些人开始集资办厂的时候，那卖怪石人又在他的地头砌了一道三米高百米长的墙。这道墙面向铁路，背依翠柳，两旁是一望无际的梨园。坐火车经过这里的人，在欣赏盛开的梨花时，会看到四个醒目的大字：可口可乐。据说这是五百里山川中唯一的一个广告，那道墙的主人仅凭这座墙，每年又有4万元的额外收入。

20世纪90年代末，某知名公司的工作人员来村子考察，当他坐火车经过这个小山村并听到这个故事时，马上被此人惊人的商业化头脑所震惊，当即决定下车寻找此人。找到这个人时，他正在自己的店门口与对门的店主吵架。原来，他店里的西装标价800元一套，对门就把同样的西装标价750元；他标750元，对门就标700元。一个月下来，他仅批发出8套，而对门的客户却越来越多，一下子批发出了800套。

公司的工作人员一看这情形，对此人失望不已。但弄清真相后，又惊喜万分，并当即决定以百万年薪聘请他。原来，对面那家店也是他的。

点评：

有人说赚钱是一件很容易的事，仅需要多一点点销售的智慧和技巧就够了。但是商业

智慧并不是与生俱来的，需要我们在创新创业教育中对学生进行系统的教育与引导，同时也需要实践的锻炼。

资料来源：<https://wenku.baidu.com/view/5fec88f083c758f5f61fb7360b4c2e3f57272505.htm>

拓展阅读

个性特征测验：测试你的创业倾向

从下列每组句子中，选择最能够反映你个人观点的一句话。

1.
 - A. 工作一定要完成。
 - B. 我喜欢与优秀的朋友在一起，这样我能够获得他们对我的工作的见解和建议。
2.
 - A. 当我的责任增加时，我会感到更加快乐。
 - B. 我喜欢把什么事情都事先安顿好。
3.
 - A. 我绝不做任何可能使自己受损失的事情。
 - B. 理解如何赚钱是创业的第一步。
4.
 - A. 不管是多好的事情，如果这件事情的失败可能使我遭致嘲笑，我就不会冒险去做。
 - B. 除了工作之外，我还记挂别人的安康。
5.
 - A. 我会为自己开创的任何事业而努力。
 - B. 我只会做那些使我开心并有安全感的事。
6.
 - A. 如果我失败了，别人会嘲笑我。
 - B. 尽管我对自己很有信心，我还是需要别人的建议。
7.
 - A. 在遇到困难时，我要找到解决的方法。
 - B. 如果在新开创的事业中失败，我会继续目前的工作。
8.
 - A. 如果我觉得一个想法是好主意，我就会去实践这个想法。
 - B. 我能够比现在做得更好。
9.
 - A. 工作时，我会注意维系良好的人际关系。
 - B. 不管发生什么事，都是我从经历中学习的机会。

10.

- A. 即使我的努力失败了，我也能从中学到东西。
- B. 我喜欢舒适的生活。

11.

- A. 我只会投资比赛或彩票，总有一天幸运会落在我头上的。
- B. 如果我在工作中失利，我会努力找出原因。

12.

- A. 我会尊敬我的员工，并对他们一视同仁。
- B. 如果能有更好的工作，我就会离开现在的工作。

13.

- A. 在实施一个新的想法之前，我会慎重考虑。
- B. 如果我的叔叔去世，我会先去参加葬礼，即便这会导致公司订单延误好几天。

14.

- A. 只有当我拥有资本时，我才能够发展一项事业。
- B. 我希望能够自己作出重要决定。

15.

- A. 当别人的好意和信任被背叛时，我不会坐视不理。
- B. 如果事情没有按照我的想法发展，我会寻求其他的替代机会。

16.

- A. 我可以犯错误。
- B. 我非常喜欢与朋友聊天。

17.

- A. 我希望我的钱能够安全地存在银行里。
- B. 我完全认可我的工作，同时我也了解它的优劣。

18.

- A. 我希望我能够拥有很多钱从而过上舒适的生活。
- B. 在做决定时我希望能够得到别人的帮助。

19.

- A. 人们首先应该照顾好自己的亲人和朋友。
- B. 我喜欢解决难题。

20.

- A. 即便可能损害自己，我也不会做让别人不开心的事情。
- B. 钱是事业发展的必需品。

21.

- A. 我希望我的事业能够很快发展起来，这样我就不会遇到经济紧张的困境。
- B. 不能因为不成功就去责备自己。

22.

- A. 我应该能够独立地按照自己的想法去做事。
- B. 只有为自己的未来积累了一大笔钱后我才会幸福。

23.

- A. 如果我失败了，那主要是别人的错误造成的。
- B. 我只会做那些让我感觉舒服且令我满意的事情。

24.

- A. 在开始一份工作之前，我会认真考虑它是否会对我的声誉造成不利的影响。
- B. 我希望自己能和别人一样，也买得起昂贵的东西。

25.

- A. 我希望能够有舒适的房子住。
- B. 我会从失败中吸取教训。

26.

- A. 在做任何工作之前，我都要考虑它的长期影响。
- B. 我希望每件事情都能按照我的想法进行。

27.

- A. 金钱能够带来舒适，所以我的主要目标在于赚钱。
- B. 我喜欢在能够经常见到朋友的地方工作。

28.

- A. 我了解自己正在做的事，我不怕受到别人的批评。
- B. 如果我失败了，我会觉得自己非常差劲。

29.

- A. 碰到困难是常有的事，我应该去做一些好的、新的工作。
- B. 在开始新工作之前，我会采纳有经验的朋友们的建议。

30.

- A. 我的所有经历都会激励我前进。
- B. 我希望能有很多钱。

31.

- A. 我喜欢每天从容不迫，万事顺利，没有任何烦恼。
- B. 不管遇到多大的障碍，我都将努力达到目标。

32.

- A. 我不喜欢别人无故干涉我做事。
- B. 为了赚钱，我可以做任何事情。

个性特征测验评分方法及说明：

测验包括 32 组句子，在每组中选择“A”或“B”，根据表 1-1 将每题所得分数相加。

评分方法如下：

表 1-1 分值情况

1. A 1分、B 2分	2. A 2分、B 1分	3. A 0分、B 1分
4. A 0分、B 1分	5. A 2分、B 1分	6. A 0分、B 2分
7. A 2分、B 0分	8. A 1分、B 2分	9. A 1分、B 2分
10. A 2分、B 1分	11. A 0分、B 2分	12. A 1分、B 1分
13. A 2分、B 0分	14. A 1分、B 1分	15. A 1分、B 1分
16. A 2分、B 1分	17. A 0分、B 2分	18. A 1分、B 0分
19. A 0分、B 2分	20. A 1分、B 1分	21. A 1分、B 0分
22. A 1分、B 1分	23. A 0分、B 2分	24. A 1分、B 1分
25. A 1分、B 2分	26. A 1分、B 1分	27. A 1分、B 1分
28. A 2分、B 0分	29. A 0分、B 1分	30. A 2分、B 1分
31. A 1分、B 2分	32. A 1分、B 0分	

将所选选项记录在答题纸上，再根据表 1-1 得出最终分数。

得分说明如下：

0 ~ 25 分 = 不具创业精神。

26 ~ 36 分 = 中立。

37 ~ 47 分 = 具有一定的创业精神。

48 分以上 = 非常具备创业精神。

习 题

一、选择题

1. 因为有吸引力的机会而选择了创业的人是()。
 - A. 机会型创业者
 - B. 生存型创业者
 - C. 自雇型创业者
 - D. 专业型创业者
2. 如果新创企业是向大众提供终端消费品或服务获得盈利，就称为()。
 - A. 产业用品创业
 - B. 消费用品创业
 - C. 自雇型创业者
 - D. 专业型创业者
3. 因为没有其他合适的工作而选择了创业的人是()。
 - A. 机会型创业者
 - B. 生存型创业者
 - C. 自雇型创业者
 - D. 专业型创业者
4. 若新创企业的主营业务是电子商务与传统的生产、流通、服务相结合，就称为()。
 - A. 混合业务型创业
 - B. 传统业务型创业
 - C. 电子业务型创业
 - D. 产业用品创业
5. 一个人或者一个团队能否成为创业者，受到()方面因素的影响。
 - A. 个人特质
 - B. 创业机会
 - C. 机会成本
 - D. ABC 都是

二、思考题

1. 创业的含义是什么？创业包括哪些类型？
2. 创业过程一般可以划分为哪几个阶段？
3. 你认为什么是真正的创业精神？结合你的生活实践具体谈一下。

实践训练

1. 以小组为单位，每个小组可以从网上查找创业者创业过程的资料或者实地走访创业者，了解创业的过程，并根据所学内容撰写关于创业精神的分析报告。
2. 你认为自己具备了哪些企业家需要有的创业精神？你在哪些方面有欠缺？