

第一章

创业、创业精神与人生发展



学习目标

通过本章教学，使学生了解创业的概念、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。

第一节 创业与创业精神



本节要点

使学生了解创业的概念、要点和类型，认识创业过程的特征，掌握创业与创业精神之间的辩证关系，强化学生对创业精神需要培育并可培育的理性认识。

任何一个社会的进步都有两个基础性的过程：一个是教育，另一个是创业。教育担负着开启年轻人心智、培养年轻人成长的重任；而创业就是把想法变成现实的过程。任何社会的变革和发展，都终将会通过这两个基础性的发展来带动周边领域的发展。因此，创业的创新意识和创业精神教育可以帮助很多人创造他们的未来。



创业教育

一、创业的定义与功能

（一）创业的定义

创业，在《新华字典》里的定义是“开创事业”。创业学者们也从不同的方面对创业进行了定义。但最确切的定义应该是：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。

人生充满了挑战和机遇，你需要时常在进与退、得与失、强与弱、胜与败、兴与衰、取与舍之间做抉择。在这些矛盾的交织中，你是选择直面，还是逃避？如果有一件事，别人没做过，那么你敢不敢做？有一种生活，之前无人选择过，你是否会选择？

面对人生所做出的不同选择，决定了我们每个人未来的不同结果。请看下面这几位同学的选择。



创业的定义



【案例学习 1-1】

寸创精彩 智数共赢

黄某是上海某职业院校动物科学专业 2017 届毕业生，毕业后在私立宠物医院工作。2021 年，有了 4 年工作经验的他逐渐了解了宠物医疗行业。经过充分的市场调研，他发现中国宠物医疗服务市场规模约合 559.36 亿元，具体分类包括宠物诊疗、宠物医药销售、宠物疫苗。其中，宠物诊疗市场占比最大，约合 528.9 亿元，发展前景远大。

当时全国宠物医院总数在 23 000 家左右，每年增速在 20% 多，然而宠物诊疗市场主要被大型连锁机构垄断，小型私立宠物医院行业有新客少、营销弱、营收低、留客难的痛点。怎样解决这些痛点？怎样让小型个体宠物医院生存下去呢？黄某萌生了创业的想法。

他在与志同道合的同学分析研判、筹集最初的创业启动资金后，创办了上海寸贝文化科技有限公司，核心业务是通过数字化经营诊断为宠物医院、连锁宠物店提供全方位管理服务的代运营，从而使这些机构提升经营效率和用户体验。同年，他的创业项目获得了第七届“互联网+”大学生创新创业大赛国赛铜奖。

现今寸贝文化科技有限公司运营良好，客源稳定增长，为各家宠物医院定制有针对性的运营解决方案，一站式解决医疗管理、运营管理、市场营销等问题，为企业经营模式赋能，在业界收获了良好的口碑，2023 年公司营收已经超过 1000 万元。



【案例学习 1-2】

只开了 20 天的火锅店

上海某大学一个宿舍的四名女生在毕业时突然决定一起创业。创什么业呢？她们四位有一个共同的爱好，就是吃火锅。于是她们决定开一家火锅店。

说干就干！她们四位分别向家长借款 5 万元，凑齐了 20 万元的启动资金。开始选门面、装修，在办理各种手续时，由于没有经验，还托了亲戚和家的朋友帮忙。经过了一个多月的辛苦，办好了所有工商、税务、环保、卫生等证件和手续，总算可以风风光光地开张了。

可是火锅店刚刚开张 20 天，四位小姑娘就一个都不见了！家长忙问她们为什么不去店里了，她们的回答是：开火锅店原来这么脏！

……

如今我们所处的时代，是一个优胜劣汰、适者生存的年代，等待别人的帮助或是祈求上天的恩赐都是不现实的想法，就像《国际歌》歌词里写的那样：“从来就没有什么救世主……全靠我们自己。”只有知难而进，在战胜困难中学会成长，才有可能抓住属于自己的机会。

上面实例中的黄某和四位女生面前摆着的是同样的人生机会，那为什么黄某创业成功了，而四位女孩创业失败了呢？直面人生是每一位渴望成功的人必须接受的挑战，也是抓住机遇的首要前提，没有这个前提，成功就没有基础。

英国剑桥大学驻校企业家、著名创业学者艾伦·白睿教授曾经说：“参天大树也是从一



粒种子长起来的。”老子在《道德经》里也这样说：“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”他们告诉我们的道理都是一样的：任何事情都从一粒种子萌芽，都是从头开始的，只有知难而进、不断努力才能获得成功。

创业，就是挖掘自身潜力、整合周围资源、体现自身价值的一个过程。在创业的过程中考验的是大学生的综合素质和创业精神。只有深刻理解党的二十大报告中提出的“必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力”的丰富内涵，才能做一个新征程创新型创业者。



创业的功能

（二）创业的功能

其实，创业的本质是一种生活方式，创业就是某一个人或团队通过寻求机会、整合资源，创造价值、体现价值的过程，因此创业可以挖掘个人潜力，把自身优势发挥得淋漓尽致，从而体现自身价值。

从马斯洛的需求理论来看，处于不同层次的创业者都有自己不同的追求。

美国人本主义心理学家马斯洛在 1943 年提出了“人类需求层次理论”，就在这个理论中，他把人的需求分成了从低到高的五个层次（见图 1-1）。

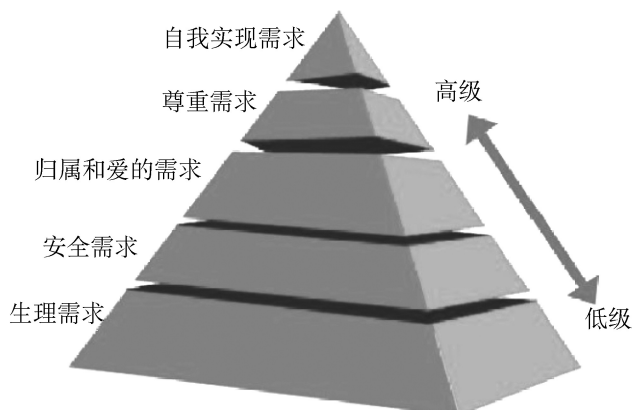


图 1-1 人类需求层次理论

在这个理论中，马斯洛把“自我实现需求”看作最高级别的需求。自我实现也可以叫作“实现自身价值”，是人类充分利用外在和内在条件，发挥自身潜力的心理需求，是一种要把人的潜力发挥到极致的根本欲望。而人们追求成功的动机，正来源于“自我实现”的需求。

恰恰因为追求出类拔萃，追求自我实现的心理需求才变成一种内生的动力，不断激励创业者战胜困难、超越自我、冲破逆境，进而实现自身的价值。成功是一种心灵的力量。为什么有人成功有人失败呢？这是因为失败的人缺乏“目标忠诚”。就是说没有把自己的精力专注于某个目标。好些人不乏目标，却常常不能专注于自己确定的目标，三心二意，这山望着那山高，心猿意马，这样下去，目标何时才能实现呢？就算有再多的聪明才智，也会与成功无缘。专注、心无旁骛，才可以把所有的力量集中在一个目标上。就像某位企业家所说的：“我面前有十只羊，而我只能追其中的一只，如果我想十只都追，那最后的结果就是一只也追不到。”



【案例学习 1-3】

寒梦启航：年轻团队的冰雪运动创业征程

近年来，中国冰雪运动蓬勃发展，郭某以创新团队推出“富国强‘冰’”项目，受益于2022北京冬奥会成功举办和自媒体兴起的背景，采用“互联网+体育”商业模式，为国内青年冰雪运动推广开拓先河。

项目的核心在于通过冰雪文化节等系列活动吸引大众参与冰雪运动，同时为团队提供市场数据。郭某团队采用多种调研方式和数据模型，整理信息，形成报告。他们推出了国内首家冰雪运动信息咨询平台，提供最新资讯、整合调研报告和市场数据，为冰雪运动相关部门提供成熟的调研信息，为推广提供实际支持和参考。这一创新商业模式满足了中国冰雪运动的信息需求，为其繁荣提供了坚实基础。

郭某同学在项目推广过程中取得了显著的成果和奖项，包括2023年挑战杯省级一等奖、第九届“互联网+”省级金奖、2023年度国家级大创项目立项、2024年度河北省体育局课题立项等。此外，他还在学术领域取得了成就，发表了一篇普刊论文，为冰雪运动的发展提供了理论支持。

他们的努力和创新精神不仅为冰雪运动在中国的普及做出了贡献，还为其他年轻人树立了榜样。他的项目“富国强‘冰’”不仅是一次成功的创新尝试，更是对中国体育和自媒体行业的积极贡献。我们期待看到更多年轻人像郭某一样，为中国的体育事业注入新的活力和创意。

二、创业的元素与类型

（一）创业要素

通常来说，创业的关键要素包括机会、团队和资源。

1. 创业机会

创业机会往往是一个新的市场需求，或者是一个需求大于供给的市场需求，或者是一个可以开辟新产品的市场需求，这样的市场需求并非只有创业者意识到了，其他的竞争者也许会很快意识到。因此，并不是每一个创业机会都需要付出行动去满足它。

2. 创业团队

创业团队并不是一群人的简单组合，而是一个特殊的群体。它要求团队成员能力互补，拥有共同的愿景和价值观，通过相互信任、自觉合作、积极努力而凝聚在一起，并且团队成员愿意为共同的目标奉献自己，发挥自己最大的潜能。

3. 创业资源

创业资源是指新创企业在创造价值的过程中需要的特定的资产，包括有形与无形的资产，它是新创企业创立和运营的必要条件，主要表现为创业人才、创业资本、创业机会、创业技术和创业管理等。



创业的关键要素



（二）创业的类型

1. 按照创业主体分

（1）勤奋型：这类创业者依靠自身的勤劳而自食其力，如便利店、馒头店、网店等雇员基本为自己或家人的小型创业。

（2）智慧型：这类创业者依靠自身的知识和技能创业，如维修、诊所、科技类公司等利用自身专业或专利技术创业。

（3）关系型：这类创业者依靠家族或者自己的自身关系做大企业，如配件、包装、新品试制等经营业务单一而用户群体稳定的创业。

（4）机会型：这类创业者因发现了某个商业机会，为了体现自身价值而选择创业，有时甚至舍弃原来优越的职业或职务而创业。

（5）冒险型：冒险创业大有背水一战的气势，这类创业者勇于承担风险，为了实现梦想，可以义无反顾地投身到某个具有不确定因素的项目中。

2. 按照创业动机分

（1）生存型：这类创业者以生产某种产品来满足顾客的需求。

（2）机会型：这类创业者以体现自身价值为目标而创业。

（3）主动型：这类创业者大都崇尚自由，自信独立，不愿受人约束，把创业视为一种生活方式。

（4）被动型：这类创业者大都出自外界条件的逼迫，不得已选择创业。但是由于没有退路，只能前进，往往可以取得很大成功。

（5）赚钱型：这类创业者的目标就是赚钱，同时喜欢做老板的感觉。

（6）变现型：这类创业者自身在某一领域拥有某种资源，通过利用这部分资源而创立企业，使其变成自己赚钱的生意。

过去的创业者 80%是生存型创业者，因为他们没有更好的职业选择；而如今的创业者 90%为机会型创业者，他们创业是因为洞察到巨大的市场需求和高额的市场回报。过去的创业者总是在寻求一种改善现状的方式，而如今的创业者更具有冒险精神。

三、创业过程与阶段划分

（一）创业过程和创业阶段

创业过程包括创业者产生创业想法—创建新企业或开创新事业—获取回报，整个过程涉及机会识别、组建团队、寻求融资等活动。

从创业阶段来说，可大致划分为机会识别、资源整合及新企业创办、新企业生存和企业成长四个主要阶段。具体操作起来还有很多工作要做。

第一阶段：机会识别。包括建立创业设想、进行市场调研和分析、制订初步的经营方案等。

第二阶段：资源整合及新企业创办。包括团队组建、财务融资、企业筹建等。

第三阶段：新企业生存。包括创业初期的市场营销、产品设计和规划、财务和售后服



创业过程和
创业阶段



务体系建立等。

第四阶段：企业成长。包括市场拓展、制度完善、股权融资、企业上市等。

（二）创业初创期必经的六个步骤

每一个企业的建立，从初创期来说，其过程可分成以下六个步骤，而每一步骤又有各自的目标和要求，如图 1-2 所示。

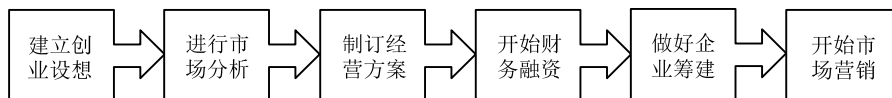


图 1-2 企业建立过程必经的六个步骤

四、创业前需要知道的定律

（一）人都是学而知之

一出生就具备企业家天赋的人是极少的，我们在多年的创业辅导中发现，进行一次完整的创业培训对创业者来说是十分有价值的，甚至是不可或缺的。

（二）创业需要有强烈的愿望

翻开历史的长卷，古今中外，那些出人头地的企业家大多都是怀着强烈的创业愿望，从自主创业开始的。也许他们开始并没有什么经营经验，但是因为坚信创业是致富的唯一途径，因此虽然历尽辛苦，依然矢志不渝地迈向自己的人生目标，最后走出了不平凡的人生。

（三）独立是成年的标志

独立和自立的能力，是人生最重要的能力之一，其实也是任何一个成年人都应该具备的能力，是我们自信的源泉，也是创业的基石。古人云：恃人不如自恃^①。一个人成年以后，就应该立志不再依靠别人，而是依靠自己去面对生活，这就是独立。只有这样才可以担当起一个成年人的责任。这个责任，包括对社会的责任以及对家庭的责任。

（四）抓住机遇，才会成就人生

马克·吐温曾经这样抱怨过：“我往往是在机会离去时，才明白这是机会。”事实上，这也是很多人的命运。从市场经济的原理来看，只有在有市场需求时，你的准备才有意义。市场需要什么，你就准备什么，这样成功的机会将会多很多。时代为我们提供了施展才华的舞台，社会的需要为我们提供了机遇。如今，自主创业已经成为新一代莘莘学子实现自我价值、敢于梦想、敢于实践的新的选择。

（五）创业是积极的人生选择

任何从零开始的创业都是不容易的，但是困难远没有你想象中的那么可怕！读完本书，

^① 《韩非子》，意思是：依靠别人不如依靠自己。



你就会相信，经过深思熟虑而投身创业就是你人生路上一个积极而正确的抉择！

五、创业精神的本质与来源

（一）创业精神的本质

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、敢担风险、团结合作、坚持不懈等。创业精神的本质是创新意识和主动精神。



创业精神的
本质与来源

（二）创业精神的概念

如果从概念上说，创业精神（Entrepreneurship）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。

（三）创业精神的内涵

从理论上说，创业精神有三个层面的内涵：一是哲学层次的创业思想和创业观念，是人们对于创业的理性认识；二是心理学层次的创业个性和创业意志，是人们创业的心理基础；三是行为学层次的创业作风和创业品质，是人们创业的行为模式。

（四）创业精神的相关因素

1. 创业精神与学历无关

创业精神与一个人的学历高低无关：不管是小学生、中学生、本科生还是博士生，只要拥有创业精神，这种精神就不会因为学历的差异而有丝毫的不同。

2. 创业精神与企业大小无关

同时还要说明的一点是，创业精神与企业大小无关。不论是上市公司的老板还是理发店的老板，在开创事业和开办企业时，所需要拥有的创业精神都是一样的，不会因为其所创企业的大小不同而使创业精神的本质有任何的区别。

（五）创业精神的来源

创业精神，就是在创业过程中激发出来的一种潜能。创业的动机来自要达到某个目标的愿望。这种强烈的愿望是所有成就的起点。在每个人身上都具备一种成功的潜在品质，只是有些人没有发现和激发这种潜能，因此只能把人生停留在平庸和失败之中。但凡创业成功的人，都是先有创业的动机，而后才慢慢具备了创业的技能。而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。



【案例学习 1-4】

废弃变宝藏，年轻力量点亮农村未来

在某师范学院里走出了一支致力于解决农业废弃物资源化利用难题的团队，名为“绿动农创”。这个团队解决了花生壳、菌糠、葡萄修剪的枝叶等被低效利用、甚至导致环境污染的问题。

故事开始于一次偶然的团队组建。几位生科系的同学在农村的实地考察中发现了农业废弃物的问题，特别是大量的花生壳、菌糠和葡萄副产品。看着这些资源被浪费，他们萌



生了一个大胆的想法——将这些农业废弃物转化成有机饲料，助力畜牧业的发展。

于是，他们成立了“绿动农创”团队，集结了一批有着激情和创意的年轻人。这支团队投入大量时间和精力，研发出了一套固态发酵设备与技术，通过对农业废弃物的固态发酵，成功提高了其蛋白含量，并产生了富含菌体蛋白的优质反刍动物用饲料。

团队的创新不仅在技术上有所突破，更在环保和经济效益上取得了可喜的成绩。通过这个项目，他们不仅解决了农业废弃物对环境的污染问题，还助推了节粮型畜牧业的可持续发展，为农村经济注入新的活力。

“绿动农创”团队成为小镇上的一颗璀璨明珠，他们用创新的农业技术，为乡村振兴贡献了一份力量。这个故事如同一颗绿色的种子，在农田间生根发芽。



【案例学习 1-5】

书实验新章 开教育新篇

2019年11月22日，教育部印发《教育部关于加强和改进中小学实验教学的意见》。发展素质教育，努力构建与德智体美劳全面培养的教育体系相适应、与课程标准要求相统一的实验教学体系迫在眉睫。

牛同学是某师范学院物理科学与技术学院的一名优秀毕业生，她平日就对实验保持着高度的热情，怀有浓厚的兴趣。在一次讲座中，她偶然结识了一位力学实验专家，经过长时间的深入交流，两人建立了深厚的友谊。在专家的悉心指导下，牛某踏上了实干创业、创新产品的道路。

为了更好地完善实验教学体系、创新实验教学方式，牛同学与其团队开发了一款教学辅助APP，这款APP设有演示视频和志愿服务两大板块，不仅帮助学生更安全地操作实验仪器，还提供了一支大学志愿服务团队，为客户提供预约和上门教授的VIP服务。

在牛同学不懈的努力下，公司运营蒸蒸日上，在业界有相当良好的声誉，其产品深受学生和教师的喜爱，为社会教育事业的发展做出了积极贡献。

人生的路很漫长，我们谁也无法预料未来会发生什么，但是我们必须知道一个事实，那就是一个心理学的结论：一个成功的人，仅仅发挥了自身潜能的6%。也就是说，还有90%以上的潜能被埋没了。在人的大脑里有上百亿个智能细胞，它们具有巨大的潜能，是一座宝藏，只要你肯付出努力去学习，你就会发现，很多以前不敢想的事情，你竟然可以做到！因为人在大多数情况下，都是边干边学，在实践中激发自己的潜能的，因此可以说创业实践就是创业精神的来源。

六、创业精神的作用与培育



创业精神的
作用与培育

建立一个企业尚且如此烦琐，更不要说维持一个企业的生存是一段多么艰难的历程了。作为一个初次创业者，到底应该从哪里入手，怎样才能把一个企业建立起来并且经营成功呢？这是每一个将要开启创业之旅的人都会面临的共同问题。

创业既是一种能力，也是一种精神。如果说资金和项目对创业者非常重要的话，那么是否具有一种创业精神，就是更重要的大问题。创业者的自身素质是创业成功的



关键，而创业精神需要在创业过程中慢慢培养，创业者的素质和能力，包括创业者的创业精神，都是可以培养和提高的。

其实，每一位成功的企业家，在他开始创业之前，都是和你我一样的普通人。

（一）成功企业家对创业精神有示范作用

1. 创业者是可以培养的

上海第一财经频道主持人崔艳在 2009 年 4 月 5 日采访“德丰杰全球创业投资基金”创始人汤姆·威尔斯时，她提问：“您认为创业者可以培养吗？”汤姆·威尔斯立刻给予肯定的答复：“当然。”毋庸置疑，创业是可以学习的。

每一位创业者在创业初期都应该对已经创业成功或没有创业成功的人做尽可能多的了解，当然，这种学习不要对自己的创业形成束缚。因为人们所学会的每一件事都是实践的结果，而每一位创业者在创业历程中，都不可避免地犯过错误，任何一位企业家都会牢记自己和其他创业者经历了怎样的磨难才取得了今天的成功，其中最典型的就是汽车大王亨利·福特曾经破产过四次！

但是，创业实践证明：学习别人成功的经验可以使人更快地获得成功；吸取别人失败的教训可以使人少走弯路。就像家长从小就告诫孩子不要用手去摸太热的东西一样，实际上如果没有家长的教诲，这个世界上不知要多出多少被烫伤的故事。

2. 向成功者学习成功的经验

学习就是获得经验的捷径。没有谁天生就有丰富的经验，所有的经验都是人们经历之后才获得的，“实践出真知”，只有在挫折中“吃一堑长一智”，才可以积累有用的经验。假如想拥有经验，梦想创业成功，最好的办法就是向创业经验丰富的人讨教，分析成功企业家的案例，然后注意借鉴他们的经验，行动起来。

不要在山底下跟没有登过山的人请教攀登到山顶的经验，而要跟那些已经成功攀到顶峰的人请教。一个没有登过山的人，怎么可能教会别人登山的技巧呢？

3. 学会独立观察和思考问题

学习那些成功的案例，不难发现，在那些成功企业家的眼里到处都是机会。他们很少抱怨，而且总能用一双善于发现的眼去发掘别人看不到的商机。他们总是具有独特的思路和见解，而且行为也通常异于常人，有时甚至不为大多数人接受，但是却从来不会人云亦云，所以才成为人群中的佼佼者。具有不同于常人的思维方式和不自盲从众的行为方式，是成功企业家的普遍特点。

4. 创业者都是英雄

敢冒风险是成功人士的另一特点。风险和机遇是一对孪生兄弟，如果只选那些别人尝试过的、四平八稳而又无风险的事去做，那必将与很多机会擦肩而过。都说机会只光顾那些有准备的头脑，事实上，机遇在很多时候都给了那些敢于承担风险的人。

蒂姆·德雷珀说：“创业者都是英雄。”因为，创业者在决定迈出创业这一步的时候，就不管前路是成功还是失败，都做好了迎接挑战的准备。



◎ 企业家提示

成功者虽然是少数，但是那些失败的创业者虽败犹荣。在与成功创业者的交往中，不知不觉你就会被他们的勇气感染，从而学到他们身上那些闪光点。阅读成功创业者的故事，确实会让你热血沸腾，充满激情；但是，聆听失败创业者的故事，则是在提示你如何规避风险，会使你在创业中更具理性。

（二）在实践中进行创业精神的培育

我们在大学 and 社区的创业培训实践中发现，真正去创建一个公司毫无疑问是学习创业、培养学生创业精神无可替代的、最好的学习方法之一，但是，在学校里如果让学生真的去开公司，则需要具备一定的客观条件。因此，我们不妨把创业者身上最重要的创业精神、创新意识等品质提炼出来，用案例教学法、模拟情境教学法、项目教学法去给学生创造学习的环境，同时还要创造机会让他们去实践。



【案例学习 1-6】

创业者是可以培养的

在上海海洋大学和上海科技学院的“大学生创业基础”这门课的教学中，都有一个市场实训的环节。就是在指定的时间，在校内搞一个“校园市场”，市场内的卖方是创业班的学生，而买方就是学校的同学。每次校园市场都非常热闹，为了烘托气氛，学生们都自己策划“许愿节”“风筝节”等主题内容，然后自己制作广告，在学生宿舍挨门挨户地去宣传，到了开张那天，就看到一个个平时斯斯文文的大学生都变成了大声叫卖的小老板了。

事后他们都要按照创业导师的要求来写一份总结，内容包括：

- （1）你在校内市场中推销成功的原因是什么？推销失败的原因是什么？
- （2）你的第一位顾客是谁？你是如何说服他的？
- （3）你是如何决定进货品种和数量的？
- （4）本次校园市场实训你是赚了还是赔了？分析原因。
- （5）经过这次实训，谈谈你对创业的理解。

在这样的思考和实践中，他们就会发现创业者是怎样做的，都经历了什么样的辛苦。同学们在总结中写道：他们在思考中明白了如何捕捉商机，如何取悦客户，如何与人沟通，以及在什么时候、什么环境下沟通容易实现，什么情况下沟通容易失败，如何克服困难，等等，可见，创业精神和良好的品质习惯是可以通过实践体验来发现和培养的。

人生无处不营销。因此营销实践应该是培养学生创业精神的第一课。如果在营销训练中学会了取悦客户，那今后无论是对父母、对老师还是对同学，都应该明白怎样才能使他们喜欢，这既是营销的“取悦客户”的锻炼，也是“如何做一个受大家欢迎的人”的训练。

一个人，如果可以在家取悦父母（孝顺、多做家务、体贴父母），在校取悦老师（认真学习、积极发言、懂事、会体谅别人）、取悦同学（同学有事会去相助，互相关心、友爱，对人和善），当别人都说你好时，谁能说这不是成功？一旦在生活和实践中培育了创业精



神, 就不会再惧怕困难; 一旦养成了优良的习惯, 形成了优秀的性格和品质, 就会是一颗无论到哪里都会发光的金子。一个优秀的人会习惯于优秀, 一个有创业精神的人不论将来是就业还是创业, 都会是一个不断进取、不断创新, 对社会有用的人才。

◎ 企业家提示

创业教育不只是创办企业的教育, 大学生的创业精神是可以在营销活动中培养的。正如好多成功的企业家是在实践中成长起来的一样, 这种感悟式、体验式的教学方式, 有助于学生更好地理解创业精神的内涵。

正如我们小时候经常被父母告诫不要碰烫的东西却记不住, 反而是碰了一下烫的东西就记住了的道理一样。听过不如做过, 做过不如错过、改过记得更清楚, 更明白其中的利害关系。

第二节 知识经济发展与创业



本节要点

通过对知识经济发展的分析, 使学生了解创业热潮形成的深层次原因, 认识经济转型与创业热潮的内在联系, 明确创业活动对经济社会发展的贡献。

当今, 全球创业活动比以往任何时候都更为活跃, 国家和地区之间的竞争日益聚焦在它们的创业水平和创业成果上, 创新和创业已经成为科学技术转化为现实生产力的桥梁, 成为经济发展和社会进步日益重要的推动力。

创业不是天才的独创, 也不是普通人的妄想, 而是每个社会成员改变命运、追求卓越的一种途径, 是每个企业不断成长的方式, 是一个国家取得核心竞争力的关键。

一、经济转型与创业热潮的关系

当今时代的一个显著特征就是知识成为比土地、劳动、资金更有意义的关键性生产要素, 同时物质资本的地位相对下降, 人力资本的地位相对上升, 而创业家则是稀缺的知识和人力资本的杰出拥有者和创造者。因此经济转型是创业热潮兴起的深层次原因。中国的经济发展需要更多的创业英雄, 需要越来越多的创业型组织, 需要营造创业型经济环境。每一名大学生都应该了解创业, 并且至少可以将其视为一种职业、一种生活方式的选择。

从 1984 年算起, 中国至少有五次创业大潮, 每一次大潮都有一个从上而下的过程, 离不开政府和政策的引导, 更与中国经济结构的调整息息相关, 早年的创业潮更是带有中国从计划经济走向市场经济的转型烙印。

(一) 1984 年邓小平初次视察南方

1984 年春天, 邓小平视察深圳、珠海等特区以及《中共中央关于经济体制改革的决定》的酝酿出台, 为这股创业浪潮注入了催化剂。



五次创业浪潮



【案例学习 1-7】

第一波创业的弄潮儿

从1984年开始的这一轮创业潮的代表人物有步鑫生、张瑞敏、柳传志、王石等，这些当年站在创业和改革大潮潮头的弄潮儿，今天有的已经销声匿迹，有的已经成为业界大亨，在自己所在领域里占据着举足轻重的地位。

1984年的新闻人物步鑫生以对浙江海盐县衬衫总厂做的“三新”（款式新、衣型新、装潢新）“一快”（周转快）以及对员工实行“按劳分配”的薪酬制度而闻名全国。

张瑞敏给中国商界的贡献主要在管理上。“不准在车间随地大小便”和“76台不合格冰箱被砸成废铁”这些广为流传的段子恰恰是那个时候中国企业管理改革的写照，也是“中国制造”的缩影。

年届四十下海的柳传志则从代理进口计算机等起家，在北京中关村摸索出一条“贸工技”的发展道路。其他从中科院下海的同人则在中关村创立了显赫一时的“四通两海”（信通、四通、京海、科海），那时候，名气都比联想大。

后来创立万科地产的王石，最初也是以贸易发家的。“外汇”和“进口商品”曾让很多活跃在香港、北京两地的商人在中国对外开放的初期淘到了第一桶金。

（二）1992年邓小平再次视察南方

1992年的创业土壤和气候，同样与中国改革开放总设计师邓小平息息相关。1992年春天，邓小平再次视察南方，与1984年的低调慎言不同，这一次，邓小平发表了著名的“南方谈话”。同年2月28日，中共中央将此次谈话以中央文件的形式向全国传达。国务院还修改和废止了400多份约束经商的文件，《人民日报》甚至还发表了《要发财，忙起来》的文章鼓励人们下海经商。



【案例学习 1-8】

第二波“下海”的创业者

20世纪90年代的创业潮在当时依然被称作“下海”。不过，这个时期下海的创业者在市场经济的大海中畅游时，比前辈幸运，可以选择非体制下的创业。1992年5月，中国的《有限责任公司暂行条例》《股份有限公司暂行条例》相继出台。在此大气候下，全国兴起办公司热。同年8月，北京市工商局的库存营业执照发放完毕，不得不从外地紧急调运。还有报道说，在深圳的国际贸易中心大厦里，“一层25个房间，最多的拥挤着20多家公司，有的一张写字台就是一家公司”。在复旦大学做老师的郭广昌也在这一年在上海注册了一家公司。

1992年全国房地产完成开发投资732亿元，比1991年猛增117%。“92派”代表人物冯仑、潘石屹等如今都成了房地产大佬。还有的是在金融服务领域开疆辟土，例如，陈东升（嘉德拍卖公司创始人、泰康人寿董事长兼CEO）、田源（创办了第一家期货公司）、毛振华（创办中诚信，中国信用评估第一人）等。除此以外，“92派”中也有部分体育文化界精英，如李宁、那英、王朔等。李宁创立的运动服装品牌至今依然在市场上很有号召力。



（三）1997 年启动的“春晖计划”

1997 年，江泽民在中共十五大报告中指出，鼓励留学人员回国工作或以适当方式为祖国服务。同年，国家教委全面启动鼓励和支持留学生短期回国服务的“春晖计划”。1999 年国庆，“春晖计划”支持了 25 名留学生参加中国建国 50 周年的阅兵仪式。25 人名单中就包括李彦宏、邓中翰，此后他们回国创立了百度和中星微。



【案例学习 1-9】

第三波创业的“海龟”们

这些先行的海归人员在回国创业前，大多学的是工科专业，在美国获得过博士学位，目睹或亲历过美国硅谷高科技产业发展的奇迹。他们回国，带来的不仅仅是创业项目，还有美国的风险投资。模仿硅谷的创业项目加上来自硅谷的早期资本的支持，成了这一轮海归创业潮最鲜明的特征。他们成为中国新经济的代表，还开拓了中国企业奔赴纳斯达克 IPO 的时代。他们在纳斯达克的成功上市又激励了更多的“海归+风险投资”的组合式创业。在财富的效应下，潜藏在人们内心的创业激情迸发出来。2000 年前后，汪潮涌、王冉这些跨国投行的高管也加入创业大潮中，创立精品投行，主要服务于创业群体。2005 年前后，加入创业大潮的风险投资也越来越多，甚至有些是硅谷实业家转身风险投资，著名的有邓锋、朱敏。

1999 年，当著名搜索引擎谷歌在网络世界如日中天的时候，李彦宏回到中国创立了百度。2000 年互联网寒冬，李彦宏第二轮融资 100 万美元成功。

（四）2008 年的全球经济危机

2008 年的全球经济危机让新一轮海归创业潮和全民创业潮出现了叠加。新一轮海归创业潮以时任中共中央组织部部长李源潮倡导的“千人计划”为标志，在全国各地引进海外高层次人才回国创业。创业范围不再以互联网为主，而是涵盖新能源、新材料、生物医药、汽车制造、文化创意等多领域。全民创业潮的新推动者则包括各级地方政府，他们倡导“回乡创业”和“大学生创业”，并出台了一系列扶持政策。

（五）2015 年的“互联网+”浪潮

自中华人民共和国成立以来，创业从没有像现在这样，成为国家战略。

2014 年 11 月，时任国家总理李克强在出席首届世界互联网大会时指出，互联网是大众创业、万众创新的新工具，其中“大众创业、万众创新”正是此次政府工作报告中的重要主题，被称作中国经济提质增效升级的“新引擎”。

紧接着在 2015 年 3 月召开的全国“两会”上，马化腾提交了《关于以“互联网+”为驱动，推进我国经济社会创新发展的建议》的议案，国家战略层面以“互联网+”为驱动，鼓励产业创新，促进跨界融合，惠及社会民生。

政府层面很快响应，同月十二届全国人大三次会议，时任国家总理李克强在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。他在政府工作报告中提出，“制订‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场”。



该报告的发布标志着以“互联网+”为核心驱动的第五轮创业浪潮在全国范围快速推进。

◎ 企业家提示

随着本土风险投资的壮大和国内创业板、新三板的开通，创业者获得资本和整合各项资源变得更加容易。由中外风险投资做推手的创业潮开始从海归向本土创业者扩展，创业的领域也从互联网向生物医药、太阳能、清洁技术、教育、消费等诸多领域扩张，出现了全民创业潮。

2014年9月20日，阿里巴巴在美国纽约证券交易所挂牌上市，首日报收93.89美元，较发行价上涨38.07%，以收盘价计算，其市值突破2300亿美元。阿里巴巴用了15年从50万元人民币初创到上市市值达到2300亿美元，创造了中国互联网的神话。

二、五次创业浪潮

在经济社会发展的不同阶段，创业活动的特征也有所不同，但相同的是，创业者每一次的创业活动都是与社会经济发展、祖国命运紧密相连的。

（一）第一次创业热潮

新中国的第一波创业潮发生在1984年，那时人们把创业称为“下海”。柳传志曾这么评价他的创业时代：“下海确实很被人看不起，这是那些勇敢者做的事情，那些勇敢者在过去就是在社会上没有地位的人。”那个年代，主流的创业者以个体户为主，大多是城镇待业人员被逼无奈自谋生计，算是被动创业者。这一轮创业潮是以打破计划经济下的平均主义、解放思想、搞活商品经济为主旨的，也可以说是体制内的创业。1984年的创业应该说是一次勇敢者玩的拓荒游戏。

（二）第二次创业浪潮

第二次创业浪潮发生在1992年。这次的创业潮则更像一个社会精英的掘金潮。据《中华工商时报》的统计，当年全国至少有10万名党政干部主动下海经商，这年的创业者被冠以“92派”之称。“92派”的代表人物有陈东升（也是“92派”一词的发明者）、田源、毛振华、郭凡生、冯仑、王功权、潘石屹、易小迪等，他们原本是政府机构、科研院所、大专院校的知识分子。1992年全国房地产完成开发投资732亿元，比1991年猛增117%。第二次的创业热潮是以官员下海为特征、以席卷全国的“圈地运动”为契机的。

这一批人是中国现代企业制度的试水者，和之前的创业者相比，他们是中国改革开放以来，最早具有清晰、明确的股东意识的企业家代表。他们普遍具有现代企业管理意识，具有较强的资源整合能力，尤其是懂得资本运作，对宏观环境变化有灵敏的嗅觉。郭广昌创立的“复星”可谓“92派”企业的一个代表。

（三）第三次创业浪潮

第三次的创业浪潮发生在20世纪90年代中后期，是以海归人员创业为主形成的一股潮流。典型人物是以张朝阳、李彦宏等为代表的在互联网领域创业的海归留学生。他们创业成功后，被称为互联网时代的英雄。同前两波创业潮一样，他们回国创业也有一个政策



大环境。

在海归群体的示范下，本土的创业者也越来越多，也有不少人在互联网领域取得过辉煌成就，例如，创立盛大的陈天桥、创立网易的丁磊以及创立阿里巴巴的马云等。

（四）第四次创业浪潮

第四次创业浪潮发生在 2008 年，也被称为“全民创业潮”。新一轮的海归创业潮和全民创业潮也是中国经济转型和升级的发动机，其主题是创新、创意。正如温家宝在 2010 年 8 月 21 日考察深圳时所言：“年轻人富有朝气，没有框框，敢想别人不敢想的事，敢做别人不敢做的事，反映在工作上就是勇于创新，打破框框。”

（五）第五次创业浪潮

第五次创业浪潮发生在 2015 年，国家层面全面推进了以“互联网+”为核心驱动的“大众创业、万众创新”创业浪潮，对中国的政治、经济等各个领域影响深远。全国各地的创业园区、创业孵化器、众创空间如雨后春笋般涌现，大量在世界范围内有影响力的新兴科技公司成批涌现。与历次浪潮相比，这次的创业浪潮无论在规模、数量和政府推进力度上都是空前的，对中国在世界范围内的和平崛起和中华民族的全面复兴具有极其重要的时代意义。

三、知识经济时代赋予创业的重要意义

（一）知识经济时代的定义

知识经济时代就是以知识运营为经济增长方式、以知识产业为龙头产业、以知识经济为新的经济形态的时代。作为新的经济形态的“知识经济”概念，中国著名学者陈世清先生在其所著的《经济领域的“哥白尼革命”》和“对称经济学丛书”中第一次提出并加以系统地阐述。只有运用对称的、五度空间的、复杂系统论方法的对称经济学才有可能真正揭示知识经济的本质、结构、意义和功能，才有可能建立真正科学的知识经济学，知识经济才有可能成为严格意义上的经济学概念，才能合理定位知识经济时代。

（二）知识经济的概念

知识经济亦称智能经济，是指建立在知识和信息的生产、分配和使用基础上的经济。它是和农业经济、工业经济相对应的一个概念。

这里的以知识为基础，是相对于现行的“以物质为基础的经济”而言的。现行的工业经济和农业经济虽然也离不开知识，但总的来说，经济的增长取决于能源、原材料和劳动力，是以物质为基础的。

知识经济是人类知识，特别是科学技术方面的知识积累到一定程度，以及知识在经济发展中的作用增加到一定阶段的历史产物。同时又是新的信息革命导致知识共享，以及高效率产生新知识的时代产物。

（三）创业与知识经济

1. 人类第一次发展是以石器为代表的农耕时代

当人类虽然有知识，但知识还相当贫乏，贫乏到需要 80% 的劳动力从事农业以解决人



类的吃、穿问题的时候，我们称这个时代为农业经济时代。

2. 人类第二次发展是以蒸汽机为代表的工业时代

随着科学技术的发展，当人类把 80% 的劳动力转向工业以解决人类的用、住、行等问题，也就是只需要 20% 的劳动力就可以解决人类的吃饭问题的时候，我们说人类进入了工业经济时代。

3. 人类第三次发展是以创意为代表的知识时代（亦称智脑时代）

随着科学技术的进一步发展，当人类又把 80% 的劳动力转向以知识为中心的服务产业，也就是只需要 20% 的劳动力就足以生产出人类所需要的工业和农业等物质产品的时候，人类便进入了知识经济时代。

可见，知识经济不仅是一个新兴的产业，还是一个经济时代的标志。同时我们也看到，知识经济是工业经济高度发达时代的产物。而所谓的智脑时代，是以创意产业和高科技为代表的。

4. 人类第四次发展是以智能科技为代表的智能时代

科技的进步正以指数方式加速进化，著名的“摩尔定律”^①推测，当价格不变时，集成电路上可容纳的元器件的数目约每隔 18~24 个月便会增加一倍，性能也会提升一倍。摩尔定律在过去 30 年相当有效，在未来的很长时间内将依然适用。

2014 年 5 月 28 日谷歌发布了无人驾驶汽车。2016 年 3 月 10 日，人机围棋大战 AlphaGo 全面打败人类，大量的智能硬件开始涌现，深刻影响并快速变革了人类社会。未来的世界万物互联，移动互联网和智能科技正深刻地改变着世界，人类正在进入全面的智能时代，从而有着无穷无尽的创新机遇和创业机会。这个时代的特征是“知化”时代。

凯文·凯利在《必然》一书里如此定义“知化”：“如今我们将知化从前所有被电气化的东西。我们可以轻而易举地预测接下来 10 000 家创业公司的商业计划：挑选一个领域并加入人工智能。”

知化的一个应用案例：

这是一条智能裙子，它会根据周边人的目光和赞美随时改变自身的颜色，这也是一条可以与人“交互”的裙子（见图 1-3）。



图 1-3 一条可以与人“交互”的裙子

^① 摩尔定律是由英特尔（Intel）创始人之一戈登·摩尔（Gordon Moore）提出来的。



拓展阅读

“互联网+”的由来

2012 年 11 月

易观国际董事长于扬在易观第五届移动互联网博览会上首次提出“互联网+”理念，他认为，“在未来，‘互联网+’公式应该是我们所在的行业的产品和服务，多屏全网跨平台。”

2014 年 11 月

时任国家总理李克强出席首届世界互联网大会时指出，互联网是大众创业、万众创新的新工具。其中“大众创业、万众创新”正是此次政府工作报告中的重要主题，被称作中国经济提质增效升级的“新引擎”。

2015 年 3 月

在全国“两会”上马化腾提交了《关于以“互联网+”为驱动，推进我国经济社会创新发展的建议》的议案，提出从国家战略层面推动以“互联网+”为驱动，鼓励产业创新，促进跨界融合，惠及社会民生。

2015 年 3 月 5 日

在十二届全国人大三次会议上，时任国家总理李克强在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。他在政府工作报告中提出，“制订‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。”

2015 年 7 月 4 日

国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》。

2015 年夏天，时任国家总理李克强来到吉林大学，提议由吉林大学举办“互联网+”大赛，风靡全国的“全国大学生‘互联网+’大赛”从此拉开了帷幕。随着大赛的深入，创新被提到了前所未有的高度。创意和创新从来都是和创业分不开的。创意一般都具有创新的特征，而任何创新都需要经过创业来实现。任何一个新企业的诞生，无疑都会带来新的就业岗位和创造新的价值。

在未来，人工智能、大数据、共享经济都将随着社会的发展和科技的进步，逐步改变我们目前的社会经济各方面，给中国乃至“一带一路”沿线的世界人民带来的生活便利和经济增长，让世人有目共睹。

拓展阅读

AI 的发展

AI 的历史可以追溯到 20 世纪 50 年代，当时计算机科学家开始研究如何模拟人类智能。早期的 AI 系统使用符号逻辑来模拟人类思维，但这些系统很快就遇到了瓶颈。在 20 世纪 80 年代，连接主义 AI 开始流行，这种方法使用神经网络来模拟人类大脑的工作方式。这种方法在一些任务上表现得比符号主义 AI 更好，但它也有一些局限性。

在 20 世纪 90 年代，机器学习开始成为 AI 领域的主流方法。机器学习是一种让计算机从数据中学习的方法，它可以用于许多不同的任务，包括图像识别、语音识别和自然语言处理。随着计算机硬件的不断改进和数据集的不断增大，机器学习在过去几年中取得了巨大的进展。

最近，深度学习已经成为 AI 领域的主流方法。深度学习使用深度神经网络来学习复杂



的模式，它已经在许多任务上表现得比以前的方法更好。例如，深度学习已经在图像识别、语音识别和自然语言处理等任务上取得了巨大的成功。2024 年大火的 chatGTP 是 OpenAI 的一个用于对话生成的语言模型。它专注于生成与用户进行对话的连贯、有意义的回复。Sora 是由 OpenAI 开发的一个多模态 AI 模型，旨在实现文本、语音和视觉的多模态交互。它可以处理输入的文字、语音和图像，并生成相应的回复。尽管它们在设计目标、数据集、数据输出形式、对话流程、使用场景和训练推理效果方面都有所不同，但是，无疑都大大提高了人们的工作效率和准确性，是人类在 AI 领域的一大进步。

第三节 创业与职业生涯发展



本节要点

使学生了解创业与职业生涯发展的关系，认识创业能力提升对个人职业生涯发展的积极作用。

一、创业的含义和创业者的特征

（一）创业的含义

广义的创业，顾名思义，就是开创或者创建自己的事业，而人们通常狭义地认为创业就是开办一家企业。

（二）创业者的特征

- （1）敢于冒险，敢于尝试新鲜事物。
- （2）能够在逆境中坚持不懈，有极大的韧性，能承受较大的压力。
- （3）善于学习，悟性极高，有方法、有思路、有创意。
- （4）对项目有极高的敏感性，善于辨识并快速抓住机会。
- （5）有优秀的领导力，能够吸引和留住人才与之一起艰苦奋斗。
- （6）责任心极强，在打工时就具有老板心态，将老板的事当成自己的事。
- （7）坚定、执着、专注，认准的事就会坚持到底，遇到困难绝不轻易回头。
- （8）思想积极正面，懂得欣赏别人；广结人脉，社会资源丰富。
- （9）有极强的团队合作精神，能够高瞻远瞩，凡事从大局出发。
- （10）重视经验的积累，不断修正错误，有优秀的管理能力。



创业者的
十大特征

二、创业能力源自创新

（一）创业与创新

创业过程中往往风险与机会并存。通常创业者都是在开始创业之后，不断根据市场调整计划，边干边学而走向成功的。创业的价值之一就在于创新，敢于走前人和别人没有走



过的路。苹果公司之所以能在激烈的竞争中不断打败对手，就是因为其孜孜不倦的创新。

（二）产品创新特征

- （1）完全是一个新的想法。
- （2）是现有产品或服务的升级版。
- （3）找到了更好的营利模式。
- （4）有更好的销售渠道和售后服务。
- （5）更便于顾客消费。
- （6）更适合网络销售。

（三）创业能力具有普遍性与时代适应性

创业能力是一种多方面综合的能力，与创业的成败直接相关。在知识经济时代，要适应时代的发展，跟上时代的节奏，大学生的创业能力要着力从以下四个方面来培养。

1. 提高诚信力和守时意识

一个成功的创业者，不仅要建立良好的企业运营机制，还要明确自己的社会责任，以德为本，诚信创业，只有这样才能谋求企业长远的发展和生存。诚信是企业立业之本，人无信不立，没有诚信就没有一切。而守信是从守时开始的。守时的好习惯，就是从年轻时的日常小事开始养成的。

◎ 企业家提示

“人无信不立”，这句古话大学生们都知道，但是“守信是从守时开始的”却没有第一句那么广为人知，有些人也许知道但是没做到。例如，约会迟到是不守时，上课迟到同样也是不守时；而作业要准时交，约好的合同也要准时交付。

2. 提高开拓创新能力

开拓创新能力是成功创业者所需具备的最重要的能力之一。开拓创新是创业的靈魂和贏得竞争优势的关键。一个优秀的创业者，必须敢于创新，长于创新，乐于创新。

3. 提高组织管理能力

在市场经济条件下，市场充满了竞争和风险，创业者要使自己的创业实践活动获得成功，必须重视经营管理。经营管理能力是创业者在管理上的体现。管理活动贯穿于组织运行过程的每一个环节，不仅是组织正常运行的前提，也是组织生存与发展的基本条件。

4. 提高人际协调能力

要想创业成功，大学生还需要培养自己的人际协调能力。因为包括创业在内的任何活动都离不开人与人之间的交往和协作。因此，大学生在校期间有意识地培养与他人的协作能力是获得他人和社会支持的重要前提条件，对大学生创业成功具有重要的作用。

三、创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用

创业成功是可以规划的，创业能力对个人职业生涯发展起着至关重要的作用。



（一）职业生涯规划的定义

职业生涯规划是指个人和组织相结合，在对一个人职业生涯的主客观条件进行测定、分析、总结研究的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特长、经历及不足等各方面进行综合分析与权衡，结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。

（二）创业能力对个人职业发展的意义

对年轻人而言，职业选择是否适当，将影响其将来事业的成败以及一生的幸福；对社会而言，个人择业是否适当，能决定社会人力供需是否平衡。如果每个人都适才适所，那么，不但每个人都有发展的前途，而且社会也会欣欣向荣；相反，则个人贫困，社会问题丛生。因此，职业选择与个人及社会都有极大的关系。

如今，创业已经成为大学生职业选择的一种。但是，创业是一个实践性很强的过程，要求创业者不仅要拥有创业精神、创新意识，还要具备足够的创业能力。创业能力与新创企业成败直接相关，创业能力强，则创业成功率高。

当大学生选择了创业这个没有上司的职业之后，就成为一名真正的创业者，这时就需要自我管理、自我决策、自我规划。因此，在选择创业前，应该进行创业实践训练，向成功的企业家学习，在实践中提升和练就自己发现问题、解决问题的能力，然后再去创业，这样无疑可以大大提高创业的成功率和成就感。

（三）创业能力对个人职业生涯发展的作用

创业能力对个人职业生涯发展的作用有以下两方面。

1. 让人更具有执行力

无论拥有怎样的梦想，只有行动才能拉近现实和目标的距离。再好的计划，如果不去行动，也将是一纸空谈，正如周恩来说的那样：“坐着谈，何如起来行！”

2. 让人更具有决策力

职业生涯发展的过程中经常会面临各种选择，需要做出正确的决策。结合主客观条件来确定职业的方向、目标、战略，并去实施，都需要决策力。

任何一个职场上的成功人士，在成功之前都是普通人，与常人不同的是，他们拥有创业能力。创业能力是可以在实践中提升和培养的，而提升创业能力的途径就是学习和实践。

四、大学生职业生涯规划现状

通过对大四学生进行的职业准备情况的调查研究，以及对刚工作不久的毕业生进行的回访调查，发现大学生在职业准备方面呈现出以下几个明显倾向。

（1）在职业能力的自我评估上，许多大学生存在高估或低估的倾向，呈现出明显偏差。

（2）在职业信息的了解上，大学生们过于关注职业是否符合自身需要，却忽略了职业要求与自身素质的匹配程度。



创业规划的重要性



(3) 在职业准备的投入上,大多数学生比较被动。

(4) 在创业前普遍没有接受创业培训或实践训练。

五、创业成功是可以预先规划的

创业也是职业生涯中的一种选择。因此,创业者在创业前必须做一个创业规划,最好是一个具体的计划或时间表,把每个阶段的大目标分解为几个小目标,一个一个地去实现,循序渐进地迈向成功。

◎ 企业家提示

创业能力与学历不是完全正相关的。现实中部分成功的企业家学历并不是很高,但是在商场上却能很敏锐地洞察商机、灵活应变,这是与他们自身的创业精神和创新意识相关的。有人说创业者是天生的,是指他们在潜意识里存在着创业的因子,但是成功的企业家一定是靠学习走出来的,只不过学习的形式不局限于教室里,更好的学习形式是在实践中增长和强化他们的创业能力。



【案例学习 1-10】 一个园林绿化工程公司老板的创业成功规划

现实基础: 徐良是一名职业院校毕业的学生,在校学习了两年,具有与园林绿化相关知识的基础。

第一阶段目标: 通过拜师学艺的方法,在实践中边干边学积累实际操作经验。

第二阶段目标: 在了解掌握园林栽培技术后,调查了解花木市场前景,建立花木市场。

第三阶段目标: 花木市场运营后,组建园林绿化工程队,加长产业链。

远期目标: 完全掌握园林绿化的全套技术,具备独立开办园林工程公司的经验和能力。

园林绿化工程公司创业规划如图 1-4 所示。

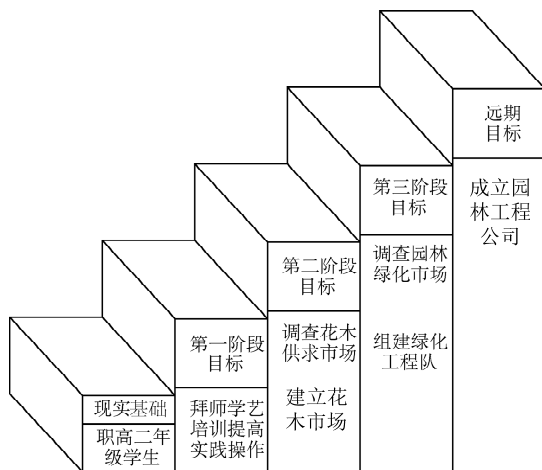


图 1-4 园林绿化工程公司创业规划

为什么同样是一个时代的人,创业的结果却又那么不同呢?有没有一些方法和规则可



以让后来者也步入成功的殿堂呢？这个答案是肯定的。因为人生需要理想和目标，创业也需要提前规划，古人常说的“立志要早”，用今天的话来诠释，就是早做职业生涯规划。也就是说，立志于创业的青年在二十岁时就要明确自己到三十岁时要成为一名企业家，并且在十年间矢志不渝，这样就会因为目标明确而成为创业的成功者。例如，2009年“饿了么”创始人张旭豪开始启动项目，到了2018年以95亿美元全资收购了“饿了么”，张旭豪十年坚守，成为成功的企业家，这样的例子不胜枚举。图1-5为创业者的人生策划路径。

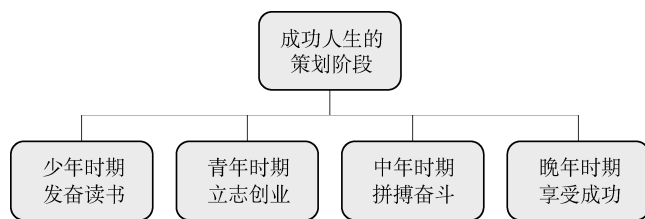


图 1-5 创业者的人生策划路径

◎ 企业家提示

一个人的人生规划和计划不管多么好，多么严密，只要没有行动起来，就毫无意义。立即行动，是实现梦想的唯一途径。

六、创业需要目标明确、坚定

俗话说：“条条大路通罗马。”成功的路有千万条，总是踩着别人的脚印前进，不敢另辟蹊径的人，创业很难成功。创业的魅力就在于没有固定的模式，只有敢走别人从未走过的路，才能走出自己的创业之路。要善于总结成功企业家的经验，善于观察和发现新的机遇、新的商机，用创新的思维来规划自己的创业设想，站在成功创业者的肩膀之上，确立自己的目标。

高尔基说：“一个人追求的目标越高，他的才能就发挥得越快，对社会就越有益。”是金子总会发光的，是人才无论放在哪里，最终都会脱颖而出。

（一）创业者都是野心家

就像拿破仑说的：“不想当将军的士兵不是好士兵。”一个根本没想过要出类拔萃的人，最后注定就是一个平庸的人。具有强烈的成才欲望，揣着美好的梦想，坚信“天生我材必有用”的创业者，才可能获得创业的成功。



【案例学习 1-11】

就医中发现的商机

代峰是西安交通大学在读硕士研究生。他的创业过程与他的就医经历有关。在一次生病去社区卫生服务中心就医时，他发现医护人员需要一边忙着诊疗，一边答疑解惑还得维护现场秩序，有些“分身乏术”。而社区卫生服务中心主要服务人群是母婴和老人，需要医护人员耗费大量时间与之沟通。



瞄准了这一堵点，代峰谋划着提供具有创新技术的解决方案，帮助医疗机构实现服务效率、质量双重提升。2022年他成立了一家信息技术有限公司，带领团队研发的医疗信息管理系统帮助医疗机构实现全业务流程电子化管理，提供区域医疗解决方案，实现医生与患者之间的远程交流和医疗服务；开发出医疗领域的移动应用程序，为医疗机构和患者提供便捷的移动医疗服务，如健康监测等，推动医疗行业的信息化建设由数字化向智慧化转型。

如今公司步入发展快车道，实现年营业收入近500万元，拥有各项自主知识产权13项。

（资料来源：<https://c.m.163.com/news/a/1NM81KC20530QRMB.html>）

（二）创业要趁早，年轻就是最大的资本

纵观历史和现代社会，年轻的成功者和富翁数不胜数。每个人都在追求自身的进步和成长，只有在年轻时就确立自己的创业目标，选定自己的发展方向，成功创业才有了前提。

（三）自古英雄出少年

人，最大的财富是青春。人在年轻时开始创业，也许成功率最高。年轻人即使做错了，还有改过的机会；即使失败了，也还有东山再起的时间。“自古英雄出少年”，年轻时的勇气、胆识和魄力，也是其他年龄段不可比拟的。

（四）少而好学，如日出之阳^①

“六月里开的花，不是四月里撒的种吗？”一个人如果在青年时代就播下创业的种子，在中年时也许就能收获成功，在晚年时便能享受成功的果实。从来就没有什么救世主，就像歌德说的“凡是自强不息者，终能得救”，每个人的命运都掌握在自己手里。



【案例学习 1-12】

高校科研成果转化助力乡村振兴

马尧是宁夏大学一名在校生。他的另一个身份是宁夏夏之彩农业科技发展有限责任公司总经理。在宁夏黄花菜精深加工领域，马尧小有名气。他的公司研发了四个系列黄花菜产品，充分发挥技术研发优势推动产业发展、助推革命老区盐池县的乡村振兴。

“2012年，宁夏大学受盐池县委托，集合农学、生物专业师生组成黄花菜产业团队，将黄花菜种植技术推广至全县及其周边地区。”马尧表示，随着黄花菜种植规模及产量的迅猛发展，强化黄花菜精深加工、提质增效，突破产业发展技术瓶颈迫在眉睫，宁夏大学食品与葡萄酒学院食品科学专业的师生接棒奔赴盐池县，深耕黄花菜精深加工领域，“我也是黄花菜产业创新团队的一员”。说起“双创”经历，马尧显得自信沉稳。

在宁夏大学、盐池县政府的支持鼓励下，2020年马尧注册成立公司，打造自有品牌，推进黄花菜产业的专业化、集约化、标准化。公司组建了包括农学、食品加工等学科在内的技术团队，成员以硕士、博士生为主，邀请了学校指导教师作为技术顾问，将黄花菜种

^① 汉·刘向《说苑·建本》，全句为：“少而好学，如日出之阳；壮而好学，如日中之光；老而好学，如炳烛之明。”意思是少年好学如同初升的太阳那么鲜亮；壮年好学如同中午的阳光光芒四射；老年好学如同燃烛照明。



植、保鲜、晾晒、烘干、深加工等诸多核心技术推广到盐池等地，带动 3000 多种植户户均年增收 2 万多元。在盐池县，黄花菜已从昔日的“脱贫菜”变成了乡村振兴的“希望菜”。

（资料来源：<https://c.m.163.com/news/a/INM81KC20530QRMB.html>）

第四节 创业与自我认识



本节要点

使学生明白并不是每个人都适合创业，知道创业前的准备包括正确地认识自己，明白认识自我的意义，理解只有正确地认识自己，找到自身优势，才能找到正确的职业方向。

《礼记·中庸》有言：“凡事预则立，不预则废。”自从创业者决定要开始创业那一刻起，就应该为创业做准备了。首先必须静下心来，认真思考一下如何去做，从哪里开始做。也许此前从未想过，但是在决定创业时必须认真思考下面的几个问题，为今后的创业历程做好心理和思想上的准备。

一、你是谁



创业者的自我认识（上）

开始创业前，创业者首先必须确定自己目前的实际状况：我的处境如何？我的优点有哪些？我的缺点有哪些？总之，必须“认识自己”。给自己画一幅自画像：你了解自己吗？你知道自己的处境吗？

（一）人贵有自知之明，扬长避短是成功的捷径

古人云：知人者智，自知者明。尺有所短，寸有所长。每个人都应该正确认识自己，认识自己的长处和短处。只有真正了解自己的优点和缺点，知道自己适合做什么，才能扬长避短，充分发挥自己的潜能。

每个人都有其优势所在，而自己最大的成长空间就在其最强的领域。只要善于发现、发挥优势，必能技压群雄，脱颖而出。



【案例学习 1-13】

从“偏科少年”到作家的韩寒

韩寒现在已经是一名作家了，但是在学生时代，有一次他的成绩单上竟然有 7 门功课不及格，在老师眼里他可真是一位“偏科少年”。韩寒的写作能力非常突出，初中时写的短篇小说《弯弯的月亮》《书店》等多部作品被《少年文艺》选用。

如果当时他想方设法提高自己的薄弱学科以求平衡，也许最后会平衡发展。但他在自己最有优势的科目上下足了功夫，发挥自己的最大优势，在 2000 年作家出版社出版了他的 21 万字的长篇小说《三重门》，并由北京大学中文系教授曹文轩作序，这在当时引起了极大的轰动，该书刚发行就销售一空。



◎ 企业家提示

世界上很少有人是因为减少了缺点而取得成功的，而通常是因为发挥了长处才走向了成功。

世界上每个行业都有其自身的规律和特点，而任何人也不可能是万事俱能的完人。创业者面对形形色色的行业选择，有擅长的，也有不擅长的，但是总会有最适合自己的。认识自己，就是为了清醒地找到自己的长处和短处。

（二）有自信才能成功，找到优势就找到了信心

人的一生所能达到的高度，不会超过自己自信可以达到的高度。如果拿破仑认为他的部队攀不过阿尔卑斯山，那么他的部队就永远也不可能攀过阿尔卑斯山。创业者必须有坚定的信心，才可以达到梦想的目标。

自信是创业者走向成功必备的心态。“自信者不疑人，人亦信之；自疑者不信人，人亦疑之。”你對自己创业的能力和企业的未来充满信心，别人也会相信你，愿意和你走到一起，共同奋斗。一个不自信的创业者，是不会给别人带来信心的。

美国盖洛普公司前任董事长唐纳德·克利夫顿博士说过：“在成功心理学看来，判断一个人是否成功，最主要看他能否最大限度地发挥自己的优势。”每个人自我价值的实现都来源于对自身价值的认定，而人的自信来源于自己的优势。可见，正确地认识自己在人的一生中有多么重要。找到了自己的优势，就找到了自己的信心。

◎ 企业家提示

在创业前问问自己：我是谁？我想干什么？能干什么？我喜欢什么？擅长什么？我哪些方面是弱项？找准自己的定位，客观冷静地分析自己，深刻清醒地认识自己，对创业者来说非常重要。

盖洛普倾其一生发现了成功的定律，他的“成功定律”就是：“找到你的优势，然后再放大你的优势。”几乎每一个成功的人，都会在自己喜欢或擅长的领域里把自己的优势发挥得淋漓尽致。

二、你要成为谁

第二步是规划“未来的自己”——未来自我发展的理想状态。未来的我应该是怎样的？作为企业家我应该具备哪些素质？我发展了哪些品格？除此之外，创业者需要确定自己的发展目标，确定在未来应该具备的能力。

（一）找出你的偶像

一个人能够成为什么样的人，是因为他相信自己能成为什么样的人。如果相信自己能行，那就一定能行。《诗经》里有这样几句诗：“高山仰止，景行行止。虽不能至，然心向往之。”应该说，每个人的心里都有自己所向往的东西和自己所崇拜的人，那么，你自问：你最崇拜谁？你将来要成为谁？人们说：榜样的力量是无穷的。你崇拜谁，喜欢谁，就会自然而然地去学习与他相关的一切，关注他的一切。榜样可以给你一种激情，而模仿和学习就是你成为他的开始，就像学习书法和绘画都是从描红临摹开始的一样。



（二）创业需要对成功有饥饿感

成功还需要一点饥饿感、一点渴望。就像一群人中第一个闻到饭香的一定是最饿的那个人一样，一群中最成功的那个人，一定是最想改变自己命运的那个人。因此，只有当人渴望成功时，才有可能取得成功。

◎ 企业家提示

一个创业者，最大的忌讳就是没有激情。没有激情的人，也很难有进取心和创造力；没有激情的人，是与成功无缘的。有没有明确的目标和方向，对创业者来说是至关重要的。

（三）激情成就梦想

创业者唯有找到自己的人生目标，找到自己最希望成为的人，并且由内心深处生发一种要成功的激情，才会焕发出自身的活力。唯有渴望创业成功的激情不绝，在变幻莫测的创业历程中保持清晰的方向，才会充满活力地成就创业梦想。



【案例学习 1-14】

智慧城乡新航程

王同学是某师范学院资源管理系的 2017 级优秀毕业生，她在校期间就一直关注着河北省乡村振兴、城市治理能力现代化、智慧城市监测等方面的问题，她怀揣着对技术创新的热情带领团队探索新的城乡发展监测预警及智慧城市建设技术。

利用遥感技术、实景三维云 GIS、AI 技术，她的团队构建了一套先进的城乡发展动态监测预警及智能城市管理平台。通过对脱贫县发展、城市建设与环境要素之间的关联性进行深入分析，她的团队综合运用计算机图像识别处理技术及 CA-ANN 预测算法，实现了城乡发展的动态监测与预警。

在项目的运行过程中，团队不仅完成了系统的搭建，更在各项竞赛中获得了丰硕的成果。学生负责人第一作者论文荣获全国高校 GIS 技能大赛论文组二等奖一项，三等奖一项。阶段成果还在易智瑞杯中国大学生 GIS 开发竞赛中获得了地理分析组二等奖，GIS 应用开发组三等奖。

这支团队以专业技术和创新思维为城乡发展做出了良好的可行实验。这个项目不仅是技术的突破，更是对智能城市建设的积极探索，为未来城市治理和发展提供了可行的解决方案。

（四）物以类聚，人以群分

和什么样的人聚在一起，就会成为什么样的人。创业者如果想创业成功，那就要多与成功的企业家为伍，而不要与失败者、悲观者为伍。如果身边没有成功企业家或者创业导师，那么可以多去阅读成功企业家写的书，在书中与他们的灵魂“互动”，他们那平和的心态和世界观、价值观，以及对待失败和挫折的乐观淡定，都会在潜移默化中影响、感染创业者。



◎ 企业家提示

虽然目前大学生创业失败有缺乏职业经验的原因，但是，创业需要的职业积累不仅包括职业技能、学识、意识，还包括相应的资源、人脉、经验和渠道。

三、如何拉近你与心中目标的距离

图 1-6 为拉近与心中目标距离的过程。

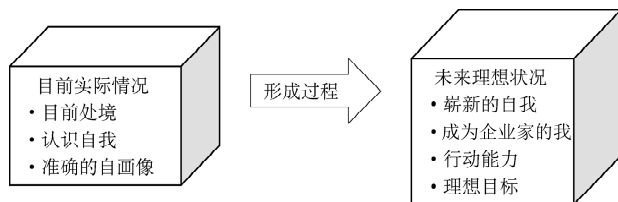


图 1-6 拉近与心中目标距离的过程

（一）用成功者的心态处事

如果一个创业者立志要成为一名优秀的企业家，那么从今天开始，就要用一名企业家的心态、思维模式和眼光来学习、观察、分析、处理身边的人或事，并且要用企业家的标准要求自己，从思维方式到心态，都要向他们学习，就好像自己已经成为成功的企业家一样。

（二）做好迎接挑战的准备

成功从来都不是一蹴而就的。创业者一旦明确了创业的目标，那么不管这个目标多么难以达到，也要认为自己一定可以达到，只不过正在达到的路上。如果拥有了这样的心态，就会进入一个可以最有效帮助创业者实现愿望的状态，从而逐步接近目标。

（三）机会永远靠自己创造

从来就没有救世主，一切都要靠自己的努力。创业者只有把现在的自己和心中目标的自己比较一下，看看距离在哪里，差距有多大，把这些差距变成动力，一天天、一点点地缩短与目标的距离，最终才能实现创业的愿望。



【案例学习 1-15】

“红与推理”剧情交互型红色旅游

孙某，一位来自某师范学院外国语学院的学生，有着深厚的爱国主义情怀，通过自己的亲身经历，他深刻地认识到红色景区不仅仅是一个旅游胜地，更承载着爱国主义教育功能。在景区中，人们可以感受到革命先烈们为了民族解放和人民幸福所付出的巨大牺牲和努力。这种精神力量对于激发人们的爱国情怀和民族自豪感具有极大的推动作用。于是，他决定开创一种与之相关的新型游戏。

他与几位志同道合的同学进行分析研究，打造了一款名为“红与推理”的 VR 交互型推理游戏，游戏结合了历史故事与真实情境，以此提供一种独特而沉浸式的红色旅游体验。通过虚拟现实技术将用户带入历史场景，让玩家扮演侦探角色，在红色旅游地点中解决各



种谜题和推理任务。这种游戏模式将剧本杀模式创新应用于红色旅游中，将其内在的参与感、共情感、沉浸感融入红色历史场景。游客扮演不同的历史人物，通过剧情交互，还原一段真实的历史，解决传统红色旅游形式单一、参与感低等缺陷。此外，通过引入推理元素，增加了游戏的趣味性和参与感。同时，利用 VR 技术，使用户能够身临其境地体验历史场景，加强了沉浸式的体验感，并帮助游客更好地了解和感知红色文化。

该游戏上线后，迅速在社交媒体上引起了热议，越来越多的游客被吸引到了红色旅游景区，他们在游戏中了解了革命历史，感受到了革命先烈们的英勇事迹，深刻体会到了爱国主义精神的伟大力量。

时代在发展，科技在进步。我们生活的大千世界无时无刻不在发生着变化，正是在适应生活的过程中，也许我们能意外地发现创业的机会。

四、清理你的通讯录

管理学大师德鲁克有一句名言：“清理你的人脉就像清理你的衣柜一样，将不适合的衣服清出衣柜，才能将更多的新衣服放入衣柜。”

（一）交友要有取舍

俗话说：一个好汉三个帮。意思是说，有本事的人也需要别人的帮助才可以把事业做好。现实中大多数人都是“在家靠父母，出门靠朋友”，在社会上、在人生的每个阶段、在每个人的身边，都会有朋友的身影。但是，“近朱者赤，近墨者黑”，因此，有选择、有取舍地交友，对一个人的成长很重要。

人的一生中，不断面临着取舍的问题，孟子曰：“鱼，我所欲也；熊掌，亦我所欲也，二者不可兼得，舍鱼而取熊掌者也。”为了实现创业目标，就必须舍去一些朋友，多腾出时间来为自己的创业梦想而努力奋斗。

（二）交友须胜己

当创业目标确定以后，就要分清哪些人是与目标一致的，哪些人是与目标相悖的，必须做到“道不同不相为谋”，不要浪费宝贵的青春，要惜时如金。一个人的精力是有限的，只有把有限的光阴专注在自己的创业目标上，才可以实现创业成功。俗话说“交友须胜己，似己不如无”，多与成功的企业家接触，时间长了，你一定会有所得。

（三）密切联系你的客户

创业者在决定创业以后，就要时时关注市场的发展变化，与目标顾客保持密切的联系，竭尽全力地工作，创造出令人信服的业绩，致力于维护好稳定的客户群体。



创业者的自我认识（中）

◎ 企业家提示

创建公司时必须投入全部的精力，任何人都不可能只拿出一部分时间就可以把企业做好。在创业的初期，时间永远是最稀缺的资源。即使是周末，你也无法与家人和朋友分享快乐，甚至还要放弃你喜欢的娱乐活动。



（四）靠近你的目标市场

开始创业以后，创业者就要把全部精力都放在市场和顾客身上，只有靠近市场，才可以找到市场的需求；针对市场需求而生产的产品和服务，才会有人购买；有了顾客的购买，才有可以维持企业生存下去的利润，点点利润的积累，就是未来的财富。这就是企业家都把顾客看作上帝的原因。

五、创业前的心理准备

（一）创业过程需要忍耐

生物学家巴斯德说过：“告诉你使我达到目标的奥秘吧，我唯一的力量就是我的坚持精神。”没有人可以随随便便成功，没有一个人的成功是一帆风顺的。创业初期的独立和自由是和寂寞紧密相连的。创业成功者在遇到挫折时，总是充满信心地忍耐和等待事业光明的到来。



创业者的自我认识（下）

（二）遇到挫折需要有信心

创业历程也与四季一样，既有高峰低谷，也有暖春寒冬。记得一位诗人说过：“冬天到了，春天还会远吗？”成功的创业者在战胜各种困难和坎坷的过程中总是用“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”来鼓励自己坚持下去，于是，心智得到了提高，品格受到了考验，意志也更加坚定，在战胜困难的过程中成就了完美而成功的事业。

（三）成功需要毅力和坚持

如果立志命运从创业开始改变，就要咬定目标不放松，矢志不渝地付出努力，这样一定会得到回报。有思路才会有出路，有作为才会有地位。人首先必须敢想，其次必须敢做，只有这样人生才会改变，理想才会实现。不去播种，就永远也不会收获果实。



【案例学习 1-16】

转变商业模式赢得新的商机

周某是上海某职业院校 2020 届毕业生，他一直对体育有着浓厚的兴趣，在学院政策支持下在校期间就开始创业，成立了健身工作室，在中国“互联网+”大学生创新创业大赛中获上海赛区金奖，并获上海市大学生科技创业基金（简称：天使基金）50 万元的资助。

2020 年年初突如其来的疫情打乱了所有人工作、生活的计划和脚步，尤其是对依赖于线下、业务单一的中小企业冲击巨大，不可避免的，周某的公司也是其中之一。在停业休息期间，周某与团队一起深刻探讨了未来商业模式的调整，坚定地开展了自救之旅。

2022 年年底全面复工后，周某将公司定位转换为新型体育综合体，以家庭用户为主体，提供“一站式”运动健身服务；与优质体育品牌合作，为品牌提供场地和运营服务，降低了经营成本和风险，并由此发展了青少年和成人全品类的体育培训；拓展户外活动、房车售卖与租赁等户外衍生品业务和赛事承办业务。商业模式的转变获得了巨大的成功，2023 年公司固定员工人数增至 150 人，营收近 1 亿元，成为松江区体育行业的领头羊。



创业不会是一蹴而就、一帆风顺的。成功的创业者不是在创业过程中没有遇到问题，而是他们在遇到问题时，及时解决问题，顺应形势变化，改变商业模式甚至是经营模式，及时调整了方向，才使得创业这条船在风浪中一直前行，直到到达目标。

（四）成功需要胆识和魄力

所有成功的企业家并不是因为具有天生的才能而成功，而是因为具有过人的勇气、坚定的信念、执着的精神、不屈不挠的意志，才会在历经风雨之后取得成功。一个创业者想要成功，应该具备胆识和魄力。党的二十大报告中提出“全面推进乡村振兴”“坚持农业农村优先发展”，为青年学子创业拓宽了视野，指明了新的方向，“创新是第一动力”，用创新去带动创业，一定会大有作为。

◎ 企业家提示

通常人们认为新办企业要么在前两年失败，要么在前两年迅速壮大。对创业者成长历程的调研结果显示，这个观点是不全面的。事实上，企业的成长是缓慢的，在竞争中站稳脚跟所需要的时间更多的是十年，而不是两年。

这意味着每个企业在成功的历程中，几乎都经历过失败，但是一次失败并不代表最后的失败，一旦创业者克服这些困难就还有东山再起的可能，在经历一次失败时放弃，就会直接导致创业失败。

第五节 创业与目标管理



本节要点

使学生明白聚焦一个方向努力的重要性，通过反复的实践获得真知，尤其是创业，更需长期的付出和坚持才有可能获得成功。

很多同学大学时代碌碌无为，就业后的数年频繁跳槽，迷失方向，最核心的原因是缺失目标。

作家格拉德威尔在《异类》一书中指出：“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。一万小时的锤炼是任何人从平凡变成超凡的必要条件。”这就是著名的“一万小时定律”。英国神经学家 Daniel Levitin 也认为，人类脑部确实需要这么长的时间，去理解和吸收一种知识或者技能，然后才能达到大师级水平。顶尖的运动员、音乐家、棋手，皆需要花一万小时甚至更久，才能让一项技艺至臻完美。

沿着一个方向努力，1年可以入门，3年可以精通，5年可以成为专家，10年可修成大师。

一、目标创造奇迹

一旦有了目标驱动，年龄、性别、专业这些常规的条件约束都将不再是成功的障碍。



大量的实用知识和当下的主流技术更需要同学们借助互联网自学获得，或者在企业与社会的真实环境中学习掌握。

所以目标变得尤为重要，这是真正将知识转化为真知、将知识转化为成果的关键一步。



【案例学习 1-17】

15 岁少年的智能发明

15 岁的 Kenneth Shinozuka 是美国的一名初中生。他的爷爷得了阿尔茨海默病，不认识人也不认识路了。在他 4 岁时爷爷就曾在公园散步后失踪，发展到后来他爷爷常常会半夜里自己下床到处走动，出门后就迷路了，要发动全家人出去找他。这样的情况发生了 30 多次。

后来在一个晚上，正要起床的爷爷给了他灵感，为什么不在他的脚底放一个压力传感器呢？当脚着地时，传感器就能检测到体重造成的压力，然后利用无线传输警报信号给看护人，这样就不用时时盯着他了。

有了这样的明确目标后，他便开始着手设计产品，并在网上自学了当下流行的主流技术。首先是利用电子墨水技术打印了薄膜式传感器，使得按钮超薄适用于袜底，并自学了低功耗蓝牙技术，使用纽扣电池来驱动。

最后一步是向手机发通知，也就是必须用手机 App。Kenneth Shinozuka 自学了 Xcode 和 Objective-C，自己动手做了一个苹果 App。

他的第一双袜子穿在了爷爷的脚上，一年时间里成功捕获了爷爷超过 900 次的发病情况，准确率几乎 100%。他的故事被媒体报道后，美国许多护理院开始找他试用这些设备，结果大大提高了医院的看护效率。事实上这种病折磨着 4000 多万个家庭。2011 年的数据显示，全球每 7 秒就会新增一位阿尔茨海默症病人，因此，这种设备有着广泛的应用前景。

Kenneth 说他永远忘不了这双袜子第一次检测到爷爷下床的时刻所深切地感受到的科技的力量，这是让生活更美好的力量。

在没有目标前，Kenneth 只是美国的一名普通中学生，正是明确的目标促使 15 岁的他在短时间内自学并掌握了大量的智能技术，研发出了令人惊叹的产品。



【案例学习 1-18】

积极探索 AI 对学生学习效果评价的影响

2023 年“挑战杯全国大学生课外科技学术作品竞赛”中，冀东地区的一所师范院校的学生敏锐地观察到了 chatGPT 等人工智能和 AI 产品已经渗透到了校园，作为师范院校的学生，他们马上成立了一个创业团队，开始了对所在省、市的多所学校的调研，通过走访、问卷、专家访谈等多种形式，最后收集到了足量的数据，并通过建立模型，对数据进行了分析，最后得出来“AI 对教育效果的影响”“AI 环境下学生学习效果评价方法”“chatGPT 在各年级学生中的使用率”“如何应对 AI 环境下的学生教育”等热门问题的数据分析结果和建议，得到了相关部门的重视。

该项目也在由共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同举办的全国性的大学生竞赛中获得了特别奖。他们在参赛过程中通过团队合作发现问题、解决问题，体现出了当代大学生关注社会热点问题、积极投身祖国建设洪流的社会担当。



◎ 企业家提示

每天 8 个小时，每周 5 天，5 年就是 1 万小时。我们看到很多人突然成功了，其实不知道他们在背后长期的努力和坚持。比尔·盖茨 13 岁时有机会接触到世界上最早的一批电脑终端机，开始学习计算机编程，7 年后他创建微软公司时，已经连续练习了 7 年的程序设计，超过了 1 万小时。创业的一开始也许是因为兴趣，但最后的成功靠的是朝着目标的不断努力。

不管你做什么事情，只要坚持 1 万小时，基本上都可以成为该领域的“专家”。

二、目标改变心态

（一）对待工作的两种心态

工作中有两种人：一种是为老板打工的人；另一种是为自己工作的人。

前者缺的是长远目标，衡量的标准更多的是钱，老板给多少钱，他就做多少事，无利不起早，讲求即时回报。我们更愿意称他们为“钟点工”。他们一生的价值基本上可以直接用时间乘以工资计算，他们永远不可能成为企业家或创业者，因为他们忍受不了创业漫长的投入期和失败的风险，他们相互之间的区别仅在于选择打长工还是打短工，最短的短工是按小时计算当天回报的，就像肯德基钟点工每小时 8 元，好一点的按周结算，大部分人都选择按月来兑现他们的回报，只要回报少了或者没有按月兑现，马上就会表现在脸上，因为他们工作是为了别人。

有的人成为后者，他们愿意花上一年时间来达到自己的目标，用成果来对价回报，他们成为拿年薪的职业经理人，更有少数的人愿意花更长的时间、更多的投入来证明他们的梦想是可以实现的，他们终能成为企业家。对这些人而言，投入工作的时间多少已经不重要，他们不以时间赚取工资，他们靠成果证明价值，也正因为如此他们比普通人更努力，更勤奋，更愿意付出，面对困难有更坚定的意志力。大量优秀的职业经理人和创业者们每天工作的时间超过 12 小时，剩下的时间也往往和工作有关联，即使是打高尔夫球也是为了拓展人脉。

事实上，从获得第一份工作开始，目标已经决定了你未来的职业之路能走多远。

（二）享受你的事业

对事业没有追求和目标的人，仅仅将工作当成一种谋生手段，他们的工作和生活泾渭分明，一讲到生活立马联想到郊游、美食、家人、好友，美不胜收；一想到工作，辛苦乏味，痛苦不堪。他们在工作中体验不到成长和快乐，愤愤不平，永远觉得自己的工作回报太少了，想尽办法逃避付出，稍有些委屈，这种感觉就会愈发强烈。

实际上，正是因为仅把工作当作任务，没有全力投入，能力的提高也极其有限，特别是对责任的理解，他们不太会主动承担责任，主动帮助团队拿到成果，所以很少能获得重用提拔的机会。工作能力的提升开始时来自简单工作的重复，更大的提升则来源于不断解决新问题的能力的积累，如同一个医生，总是看感冒，把复杂的病症推给别的医生，那么时间再长，他的水平也是不会提升的。如果你期望能力突飞猛进，那就需要挑战和突破你的职业极限，这很像体育竞技中体能的提升，你只有每次跑到筋疲力尽，每次比上一次多



跑 100 米，你的体能和耐力才能快速提升。我们在电视上看见刘翔在比赛中以 12 秒 88 的成绩打破了世界纪录，非常伟大，其实他并非这一次全力以赴了，而是在平时的练习中已经无数次全力以赴，想要在竞技场上保持巅峰状态的秘密就是把每次练习都当作决赛，让打破纪录成为一种习惯。我们再来看看身边的同事，特别是业务人员，有多少是把突破自己或团队业绩纪录作为习惯的？所以也注定了大部分人都是平凡的人。

工作在我们的一生中会占据 1/5 甚至更多的时间，既然我们无法绕过，为何不能试着热爱我们的工作呢？世界上几乎所有伟大的成就都来自对事业的热爱、对困难的挑战。梵高因对生命、阳光的狂热诞生了《向日葵》，他创作的巅峰状态是在他生命的最后两年，而这两年他是在精神病院度过的；贝多芬在失聪的情况下写下了不朽名作《第九交响曲》；霍金 21 岁时就不幸患上了使肌肉萎缩的卢伽雷氏症，演讲和问答只能通过语音合成器来完成，他却写下了著名的《时间简史》。任何人处于事业的巅峰状态都不是出于对金钱的追求，那些陷入狭隘的得失观，还在计较加班少发了工资的人是永远无法成为真正的大师的。各个领域内的大师无一不对工作、对事业存有发自内心的热爱甚至狂热。你如果不热爱你的工作，你的一生将注定平淡。

（三）把目标刻在石板上，把计划写在沙盘上

目标是一切的源头，人生应该以终为始，不要担心自己的目标太大太夸张，一切皆有可能，怕就怕你没有为自己规划未来。以下是笔者的亲身经历。

有位创业导师曾在一家公司做过一个关于“目标与承诺”的分享，当时还让部门内的成员每人邀请一位其他部门的同事来见证承诺，方法很简单，把可量化的愿望或目标写在纸上，大声分享给到会的每一个人，并且承诺如果做不到会如何惩罚自己。在会上同事们表达了各种各样的愿望，有人想两年结婚，有人想三年买房子，有人想未来有自己的公司，看得出来公开承诺的力量是巨大的，会后他们真的开始认真地思考如何达成这些已经公开承诺的目标，把目标转变成了行动力。

老师当时也分享了他的愿望和实现的计划。他一直痴迷于营销战略。这是种很神奇的能力，能够左右企业生死，扭转市场乾坤。他期望自己 10 年后能成为营销战略的专家，下定决心长期钻研此道。商场即战场，为了达到目的，他还给自己制订了一个特殊的行动计划：每年无偿地帮助 5 家企业，帮助其突破营销、战略、品牌、团队上的瓶颈。这招果然奏效，虽然他一开始就很热情地凑上去，但是却遭人白眼，但持续的努力终有回报，现在他已经帮助了多家企业，有的因此业绩倍速地增长，带给导师的经验和成就感不是金钱可以替代的。

第一次成功的经验是在 2007 年中秋前的一个月，他在聚成听课的时候认识了一家月饼加工厂的老板王总，他的工厂做月饼代工，年销售近亿元，却苦于没有自己的品牌。课上了一半，他一直在想这个工厂如何突破，突然灵光一现，他把想法写在了小纸条上递给王总，看得出来当时他就兴奋不已。他在纸上写：“可以开创一种新的月饼品类，与传统月饼形成差异，从而构建全新的品牌，建议做成拇指大小可以一口一个的迷你月饼，取名叫‘一口香’月饼。”王总如获至宝，当天就回去和研发部同事探讨可行性，最后采纳了这个建议，把这种月饼卖给了小学、幼儿园，结果中秋一轮这个单品就创造了 300 多万元的利润。

如果真的想要成长，那么请把目标刻在石板上，把计划写在沙盘上，沿着一个方向持续地努力，每天进步一点点。



（四）人生是一种修炼

人生其实就是一种修炼，无论你愿不愿意，你的生命都在逝去，不要等到古稀之年才感叹还有很多事没有做，还有很多心愿未了。只要坦然面对顺境和逆境，对你来说都将是一种收获，正如范仲淹所说的“不以物喜，不以己悲”，人生定是种别样的境界。

三、创业与目标管理

美国管理大师彼得·德鲁克于1954年在其名著《管理的实践》中最先提出了“目标管理”的概念，其后他又提出“目标管理和自我控制”的主张。德鲁克认为：先有目标才能确定工作，所以“企业的使命和任务，必须转化为目标”。如果一个领域没有目标，那么这个领域的工作必然被忽视。

（一）目标管理的具体做法

目标管理的具体做法可分为三个阶段。

第一阶段为目标的设置。可以细分为以下几个步骤。

（1）企业管理层根据企业的使命和长远战略及内部资源情况提出目标讨论案，并与执行部门达成基本共识。

（2）确定组织结构和职责分工，明确目标执行人、责任者。

（3）分解目标到具体职能部门。

（4）明确期限、需要的资源、奖惩措施，达成书面共识文件。

第二阶段为实现目标过程的管理。目标管理重视成果导向，建立检查机制、检查人、措施和补充措施。

第三阶段为测定与评价所取得的成果。达到预定的期限后，上下级一起考核目标完成情况，兑现奖惩。

（二）目标制订的基本原则

1. 有挑战性

目标要有一定的压力，是必须跳一跳才能够得到的那种。

2. 明确时间期限

一定要有明确的时间期限来管理它。

3. 量化指标

对预期的成果，应该有一个明确的量化指标，如营业额、利润、满意度、粉丝量等。

4. 可实现

制订目标要符合常识，要能够实现。

5. 建立考核与奖惩机制

没有考核与奖惩机制，执行必然没有力度。所以必要的检查和考核是保障成果的重要手段。





思考与训练

1. 认真填写表 1-1, 同时让了解你的家人和同学也给你写一份, 互相打分, 看看你的自我认知和你在他人眼里的印象是否一致, 这样能帮助你正确地认识自己。

表中: 5 代表非常符合; 4 代表比较符合; 3 代表一般; 2 代表比较不符合; 1 代表非常不符合。

表 1-1 正确认识自己分析表

姓名: 日期:

	详细内容	符合程度
优点		5 4 3 2 1
缺点		5 4 3 2 1
综合评价		5 4 3 2 1

2. 你想在未来如何描述你的一生? 你将来要成为什么样的人? 认真填写表 1-2。

表 1-2 创业者思考表

姓名: 日期:

描述一下现在的你		满意度 满意 A 一般 B 不满意 C
描述一下未来的你		自信度 自信 A 一般 B 不自信 C
列出你要联系的人的名单	姓名 目前职业职务 电话 地址 1. 2. 3. 4. 5.	

3. 认真填写表 1-3, 并且保存起来, 到既定日期对比一下。为了实现这个目标, 应该多联系什么样的人, 一定要明确, 越详细越好。

表 1-3 人生规划设定表

姓名: 日期:

	五年后达到	明年达到	今年达到	本月达到	本周达到
生活目标					



续表

	五年后达到	明年达到	今年达到	本月达到	本周达到
家庭目标					
教育目标					
经济目标					
个人发展					

4. 阅读以下案例并回答问题。

不甘平庸 自主创业

刘尊众在大学里学的是经济管理专业，毕业后顺利地到一家企业做起了文秘工作。这对有理想的刘尊众来说，并不是他想要的生活，于是他辞职离开了企业，走上了自主创业的人生之路。

刘尊众在创业前，曾经在多个行业打过工，但唯独在澡堂中看到一位修脚工为患者解除了痛苦，并赢得了赞许之后才深感修脚这个普通的行业其实是人们生活离不开的。通过拜师学艺，他掌握了修脚的技能。于是，他便同房东商量，用仅有的 180 元租用了一间房子，开办了他的第一家“瑞德脚病防治所”。

与其他修脚师傅不同的是，刘尊众是一名学习经济管理专业的大学毕业生，他把经济管理的知识运用到了创业中。如今的刘尊众不仅拥有 7 家连锁店，还培训了 2000 多名来自全国各地的学生，并帮助这些学生中的很多人也走上了自主创业之路。

现在，刘尊众在西安又开办了一家脚病专科医院，还热心参与公益事业。在刘尊众自强不息的努力下，他的事业蒸蒸日上。

学习案例并分成 3~5 人的小组讨论以下问题。

- (1) 刘尊众的创业属于哪种类型？
- (2) 创业项目成功与否，关键取决于哪些因素？
- (3) 学习经济管理的刘尊众去开修脚店，是不是“不务正业”？他后来开的连锁店、职业培训、脚病专科医院，与他本人大学所学专业有关吗？
- (4) 你怎样看待创业项目与所学专业的关系？

◎ 企业家提示

任何一个成功的企业家，都是从小处做起，慢慢壮大起来的。困难，原本就没有想象中那么可怕，跨越了困难，就走向了成功。这个世界上至今还没有一蹴而就的成功企业家。

5. 简述你对“AI”的理解，并写出一个“AI 应用”的案例。