

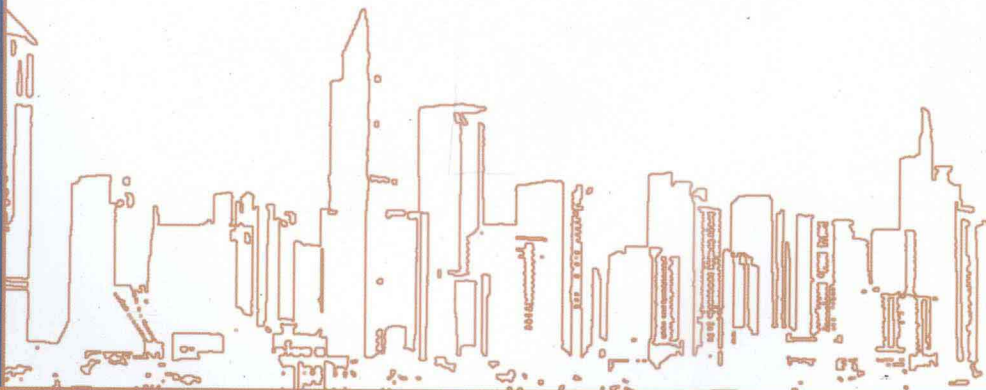


大学生职业发展与就业指导丛书

◆ 丛书主编 / 赵驰轩 沈巧明 薛立华

# 大学生 自主创业指导

主编 / 李鹏祥



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

大学生职业发展与就业指导丛书

# 大学生自主创业指导

主 编 李鹏祥  
副主编 陆金芳  
参 编 李俊飞  
吴进华  
臧玉元



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 内 容 简 介

本教材借鉴和吸收了国内外大学生创业教育和创业指导的新经验、新成果,采用模块式、项目化、任务化的全新编写方式,以培养学生创业能力为核心,以工作任务分析为基础,以自主创业为主题,以案例(情境)为驱动,向学生传授自主创业的显性知识与默会知识、必备知识与拓展知识、理论知识与实践知识,对毕业生的创业过程进行系统指导,突出实用性、针对性和可操作性。全书内容在启发创业意识、策划创业方案、模拟创业实战的模块框架下,有解读创业内涵、剖析创业环境、明晰创业条件、捕捉创业机会、设计创业计划、评估创业风险、组建创业团队、培育企业文化、谋划前期准备、完善中期环节、运筹后期经营等学习与训练项目,引导在校大学生增强创业意识,把握创业机会,提升创业能力。

本教材适用于高职高专大学生使用,也可作为普通高校、中等职业学校学生的教材,对从事大学生创业指导的教师和有关人员也具有较高的参考价值。

### 图书在版编目(CIP)数据

大学生自主创业指导/李鹏祥主编. —北京:北京大学出版社, 2011. 8

(大学生职业发展与就业指导丛书)

ISBN 978-7-301-19094-4

I. ①大… II. ①李… III. ①大学生—职业选择—高等职业教育—教材

IV. ①G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 119224 号

书 名: 大学生自主创业指导

著作责任者: 李鹏祥 主编

策划编辑: 胡伟晔

责任编辑: 胡伟晔 孙桂娟

标准书号: ISBN 978-7-301-19094-4/G·3180

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765126 出版部 62754962

电子信箱: [zyjy@pup.cn](mailto:zyjy@pup.cn)

印 刷 者: 河北滦县鑫华书刊印刷厂

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 9.25 印张 224 千字

2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 18.00 元

---

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

# 《大学生职业发展与就业指导丛书》

## 编纂委员会名单

|       |   |     |     |     |
|-------|---|-----|-----|-----|
| 主     | 审 | 陆建洪 |     |     |
| 丛书主编  |   | 赵驰轩 | 沈巧明 | 薛立华 |
| 丛书副主编 |   | 汤建彬 | 陆庆生 | 李鹏祥 |
| 参     | 编 | 葛鑫伟 | 曹建斌 | 陆金芳 |
|       |   | 张黎  | 万昌焯 | 李时颖 |
|       |   | 蔡达君 | 于佳丽 | 赵俊韬 |
|       |   | 李俊飞 | 吴进华 | 臧玉元 |

## 序

就业是民生之本，大学生就业工作关系到每年数百万毕业生的生活和前途，牵动着数千万在校大学生的思想和心态，关系着成千上万户家庭的幸福与和谐，寄托着无数家长的希望和祈盼。大学生是国家宝贵的人才资源，是现代化建设的重要生力军。做好大学生就业工作，是促进经济发展和社会和谐的重要举措，是新的历史条件下高等教育改革发展、提高质量和办好让人民满意的教育的必然要求。

2011年5月31日国务院在《关于进一步做好普通高等学校毕业生就业工作的通知》中强调：各高校要全面开展职业发展指导和就业创业教育，将就业指导课程纳入教学计划，建立贯穿于整个大学教育期间的职业发展和就业指导课程体系，帮助大学生树立正确的成才和就业观念。由长期在一线从事大学生毕业就业工作的赵驰轩、沈巧明、薛立华等同志主编的《大学生职业发展与就业指导丛书》，对于提高大学生就业能力、创业能力，实现从学生到职业人的转变，为大学生职业生涯导航将提供有益的帮助。

《大学生职业发展与就业指导丛书》，作为大学生素质教育系列教材之一，它以培养学生的创新精神、创新能力和实践能力为重点，把职业教育、就业教育、创业教育和专业教育相融合，创造性地全面实施大学生素质教育。既强调职业在人生发展中的重要地位，又关注学生的全面发展。激发大学生职业生涯发展的自主意识，树立正确的就业观，促使大学生理性地规划自身未来的发展，并努力在学习过程中自觉地提高就业、创业能力和生涯管理能力。把大学生职业发展与就业指导融合于一体，贯穿于高职院校大学生学习生活的全过程，是一个全新的课题，采用模块式项目课程“序化、简化、例化”的全新的编写方法，是一种创新，是一次积极的探索与尝试。

《大学生职业发展与就业指导丛书》借鉴了国际先进的职业指导理论，同时也坚持了我国大学生就业指导的特色，吸纳了在实践中摸索出来的成功做法与成果。相信本书的出版，一定能够给高职院校大学生职业发展与就业指导工作者以理论上的启迪，给广大大学生走上职业之路以实践上的指导。职业发展与就业指导需要不断创新，不断改进，我们希望在这个成果基础上，再发展，再创新，更好地为大学生就业服务。

陆建洪

教授 博士生导师  
苏州经贸职业技术学院 院长

# 前 言

本教材借鉴和吸收了国内外大学生创业教育和创业指导的新经验和新成果，采用模块化、项目化、任务化的全新编写方式，对毕业生的创业过程进行系统指导，突出实用性、针对性和可操作性。本教材内容由三大模块 11 个项目组成，以培养学生创业能力为核心，以工作任务分析为基础，以自主创业为主题，以案例（情境）为驱动，向学生传授自主创业的显性知识与默会知识、必备知识与拓展知识、理论知识与实践知识；着力培养学生创业意识，学会捕捉创业机会，提高自主创业能力，帮助学生在自主创业中实现自我价值。

教材在编写过程中得到了李冬、李良、徐进、沈良生、李巍、蒋建强、周晓平、范正宇、姚涓、杨频、陈福明、李国平的悉心指导与关心帮助。本教材由教授、博士生导师、苏州经贸职业技术学院院长陆建洪主审，李俊飞、吴进华、臧玉元等参编。在此，对所有给予编著本教材以指导、关心、支持和帮助的，以及付出辛勤劳动的领导、学者、同人们表示由衷的感谢。

本书适用于高职高专毕业生使用，也可作为普通高校、中等职业学校毕业生的教材。对从事大学生创业指导的教师和有关人员也具有较高的参考价值。由于时间仓促，笔者水平有限，定有不足之处，敬请多提宝贵意见或建议。

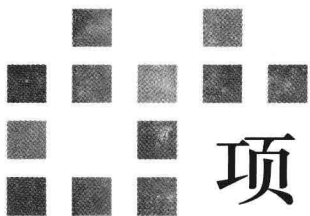
编 者

2011 年 7 月

# 目 录

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| <b>模块一 启发创业意识</b> ..... | 1   |
| 项目一 解读创业内涵 .....        | 1   |
| 项目二 剖析创业环境 .....        | 11  |
| 项目三 明晰创业条件 .....        | 21  |
| 项目四 捕捉创业机会 .....        | 32  |
| <b>模块二 策划创业方案</b> ..... | 55  |
| 项目五 设计创业计划 .....        | 55  |
| 项目六 评估创业风险 .....        | 67  |
| 项目七 组建创业团队 .....        | 80  |
| 项目八 培育企业文化 .....        | 91  |
| <b>模块三 体验创业实战</b> ..... | 107 |
| 项目九 谋划前期准备 .....        | 107 |
| 项目十 完善中期环节 .....        | 111 |
| 项目十一 运筹后期经营 .....       | 115 |
| <b>附录 他山之石</b> .....    | 119 |
| 附录一 相关文件法规 .....        | 119 |
| 附录二 相关文献资料 .....        | 138 |
| 附录三 相关网络信息 .....        | 139 |

# 模块一 启发创业意识



## 项目一

### 解读创业内涵

#### 学习目标

通过本项目的学习与训练，使学生了解创业的内涵和基本概念，认清创业教育的本质，深刻理解创业者应该具备的基本素质，强化学生对自主创业知识的理解，提高学生自觉培养自主创业能力的意识和习惯，为潜在的自主创业奠定基础。

#### 技能（知识）点

1. 创业的基本概念
2. 创业者的基本素质
3. 认识创业的动机



## 引导案例 1

比尔·盖茨出生于华盛顿州西雅图市，少年时代盖茨的父母便将他送进管教严格的西雅图湖滨私立中学（Lakeside）就读，也就是在这里盖茨发现了一生事业的重心——电脑，也遇见了未来的工作伙伴保罗·艾伦。

盖茨进入湖滨中学之后迷上了电脑，从此就无心上其他课，每天都泡在计算机中心。从8年级开始，盖茨便利用闲暇时间和同学一起帮人设计简单的电脑程序，以此赚取零用钱。根据盖茨自己陈述：“我在13岁时就写了我的第一个软件程序，我拿它来玩井字游戏。当时我所用的电脑体积庞大、笨重、速度缓慢而且相当‘不听话’。”盖茨的好朋友保罗·艾伦（后来和盖茨一起创立了微软公司）回忆说：“我们当时经常一直干到三更半夜，我们爱死了电脑软件的工作，那时候我们玩得真开心。”

盖茨说：“那时候，保罗常常把我从垃圾桶上拉起来，而我却继续趴在那里不肯起来，因为在那里我找到一些上面还沾着咖啡渣的程序设计师的笔记或字条，然后我们一起对着这些宝贵的资料研究操作系统。”

**案例解析：**盖茨和微软，创造了20世纪最美丽的神话，吹响了信息经济时代最嘹亮的号角，尽管在这个过程中充满了掠夺和不平等的残酷竞争。盖茨是魔鬼，还是天使，微软是新科技的缔造者，还是商业规则的破坏者，现在还没有谁能下一个公正的结论，但有一点是毋庸置疑的：盖茨不是靠幸运取得成功的，微软也不是建立在偶然基础上的软件帝国，盖茨是电脑天才，但更是一个经营和管理天才，他在微软的创立和成长壮大中付出的心血和汗水，他非凡的事业心和进取心，他高瞻远瞩的眼光和异常敏锐的市场嗅觉，是任何一个人都无法超越的。盖茨和微软，都将是永远的……这一切，都是永远不可磨灭的创业者辉煌。

## 相关知识

### 一、创业的基本概念

“创业”一词，在《新华字典》里定义为开创事业。在现实生活中，创业是指某个人或一个团队利用某种信息、技术、资源或机会，依靠组织的力量去寻找机遇，实现创造价值和谋求发展的过程。广义的创业是指创业者的各项创业实践活动，其功能指向是成就国家、集体和群体的大业。狭义的创业是指创业者的生产经营活动，主要是开创个体和家庭的小业。乔布斯创办美国苹果公司、张朝阳创建搜狐网站、张近东创立苏宁电器公司，都属于狭义上的创业。

一般来讲，创业是一个创造、增长财富的动态过程，是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品或服务并实现其潜在价值的过程。创业的过程具有新颖、创新、灵活、风险等特点，其中发现并把握机遇是创业过程的重要特征。对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。

### 二、创业者的基本素质

哈佛大学拉克教授讲过这样一段话：“创业对大多数人而言是一件极具诱惑的事，同时也是一件极具挑战的事。不是人人都能成功，也并非想象中那么困难。但任何一个梦想成功的人，倘若他知道创业需要策划、技术及创意的观念，那么成功已离他不远了。”作为一个创业开拓者，必须具有优良的道德品德、坚韧不屈的精神、坚定不移的信念、必胜

的信心、巨大的魄力、充沛的精力、丰富的经验、渊博的知识、优异的才能等素质特征。但是，所有的创业者都必须具备以下四种基本素质。

1. 心理素质。所谓心理素质是指创业者的心理条件，包括自我意识、性格、气质、兴趣、情感等心理构成要素。作为创业者，他的自我意识特征应为自信和自主；他的性格应刚强、坚持、果断和开朗；他的情感应更富有理性色彩。成功的创业者大多是不以物喜，不以己悲。

2. 身体素质。所谓身体素质是指身体健康、体力充沛、精力旺盛、思路敏捷。现代小企业的创业与经营是艰苦而复杂的，创业者工作繁忙、时间长、压力大，如果身体不佳，必然力不从心，难以承受创业重任。

3. 知识素质。创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用。创业者要进行创造性思维，要作出正确决策，必须掌握广博知识，具有一专多能的知识结构。例如，能够用法律维护自己的合法权益；了解科学的经营管理知识和方法，提高管理水平；掌握与本企业相关的科学技术知识，依靠科技进步增强竞争能力；具备市场经济方面的知识，如财务会计、市场营销、国际贸易、国际金融等。

4. 能力素质。创业者至少应具有如下能力：创新能力、分析决策能力、预见能力、应变能力、用人能力、组织协调能力、社交能力、激励能力。当然，这并不是要求创业者必须完全具备这些素质才能去创业，但创业者本人要有不断提高自身素质的自觉性和实际行动。要想成为一个成功的创业者，就要做一个终身学习者和改造自我者。

**案例** 山东畜牧兽医职业学院2006届毕业生、潍坊市康达特药业有限公司总经理孙炳权来母校招聘，在招聘要求中的“其他”一栏，孙炳权认真地写上了“人品好，责任心强，积极认真，踏实肯干”。而这“其他”一栏，很多单位基本不填。2006年毕业后，孙炳权就职于一家大型企业。半年后，被提拔为采购部经理。与此同时，他还兼任很大一部分贸易销售工作，为公司创造了很多效益。后来公司准备上市，而贸易量比重过大，会影响企业上市。公司只好忍痛割爱，决定裁掉孙炳权等人的贸易业务。这成了孙炳权转变命运的机会。2009年3月，孙炳权辞职后找了3位合作股东，投资50万元创办了康达药业有限公司并任总经理，主营兽药原料销售。孙炳权说，“康达特”（Conduct，品行）的谐音，取义“品行、品质”，他坚守“做人讲品行，服务讲品质”的理念，开始了创业之路。

2009年六七月份整个行业市场低迷。孙炳权依靠在原公司工作时讲诚信、重人品的品质以及与客户的良好关系，很多供应商允许孙炳权先从供应商手中进货，一个月内收回成本后补上货款。但由于行业低迷，市场需求减少，商品价格迅速下降，不少销售商都吃了苦头。孙炳权决定以低于市场价的价格快速甩货，尽快收回资金，按协议期限给供应商补上货款。在孙炳权代理的一百多个品种的产品中，仅一个亏损比较严重的品种就赔了六七万元。这对于只有50万元注册资金的孙炳权来说，是一个非常沉重的打击。但孙炳权保住了自己的信誉，也保住了这家以人品作担保的企业。

随着市场需求的恢复，孙炳权的企业起死回生，当年完成销售额1000多万元，2010年的销售额已近3000万元，公司资产大幅度增长，并荣获母校颁发的创业明星校友奖章。回想起近两年的创业经历，孙炳权深有感触地说：“能走到现在这一步，靠的不是雄厚的资金，而是自己的人品和责任心。”

**案例** 霍英东出身寒微，年少时，做过六七种繁重的体力活，最后发现最适合他的工

作是当老板，于是他开了一家杂货店。1945年日本投降后，英文版《宪报》上刊登了不少拍卖战时剩余物资的通告，霍英东一眼就看出其中的商机，用借来的100港元，一转手就赚了2.2万港元，从身无分文一跃而成为小财主。为了改变生活境地，25岁的霍英东抛妻别子，率领一百多人冒险到人迹罕至的荒岛采集“海人草”，在荒岛上度过了半年非人的原始生活，在一次台风中还命悬一线，跟随霍英东远征东沙的队伍因受不了那份苦中苦，半途而废，打道回府。然而，霍英东却继续不屈不挠地开拓。这段历险，足以让霍英东将人世间的一切苦难视为小菜一碟，后来霍英东闯入地产界，他率先利用宣传小册子及广告推销自己的楼宇，并天才地首创了分层分单元出售楼宇及预售楼花的经营方法，催发了整个香港地产业的勃兴。霍英东后来讲，自己一向喜欢接受挑战，最艰苦的事情，我一定要做好。

**启示：**从古至今，创业成功人士都具备一种独特的创业特征，他们通常会这样来思考问题和把握机会：①把商机作为奋斗目标，全力以赴；②对周围的变化保持警觉，有目标性地寻找新机会；③追求自我完善，把握商机；④灵活地采取应变式方式，走出最佳的商机开展途径；⑤有意地认准时机并准确利用；⑥有一定的沟通技巧与知识；⑦具有强烈的创新思维意识并运用于实践。

### 三、认识创业的动机

国外学者通过研究，发现创业的动机大体上可以归为以下4类：对成就的需要、对独立性的偏好、控制的欲望、改变家庭和个人的经济状况。大学生创业是适宜的创业环境与做好创业准备的大学生相结合的产物，但为什么会有大学生在本应认真学习的时候走上了创业的道路？他们的动机有一定的特殊性，归纳起来主要有以下4种类型。

#### （一）生存的需要

首先，由于经济的原因，许多家庭越来越难以负担昂贵的学费，国家的助学贷款、奖学金制度也不能完全解决问题。在沉重的经济负担压力之下，为了顺利完成学业，这部分学生中的一部分人只好利用课余时间打工来维持正常的学习和生活。在打工的过程中有一部分具有创业素质的人会发现商机并且去把握它，开始走上了创业的道路。

其次，当前我国高校学生中城镇生源的学生95%均是独生子女，培养他们的独立性已经成为当务之急。目前已经有一部分学生开始独立承担自己的学习、生活费用，在他们中也产生了一定数量的创业先行者。这部分创业者通常都以学习为主要目的，从事一些需要投入时间、精力较少的行业，对经济回报要求较低。

**案例** 刘鹏飞，江西宁都人，上大学前家庭经济拮据。2003年，刘鹏飞考入九江学院商学院金融专业学习，在进入大学的第一天，他就告诉自己：“要努力学习，赚更多的钱，让家人过上好日子。”上大学时，父亲因病去世，哥哥和姐姐四处打工来供刘鹏飞上学。在大学期间，刘鹏飞就显露出经商创业的潜质。刚进学校的那年寒假，当同学们都在为买车票发愁的时候，刘鹏飞就联系一家运输公司，选择几个距离比较近、学生相对多的地方，包车回家。还有空座，他就去联系同学卖票，赚取差价。遇上学兄学姐要毕业了，刘鹏飞又买了一架DV，帮他们拍摄毕业纪念录像，再制作成光盘卖出。除了这些，刘鹏飞还卖过运动鞋、推销过手机卡、送过外卖。毕业后，刘鹏飞带着简易的行囊和仅剩的5

元钱踏上了开往义乌的火车。在义乌一家公司做外贸销售，一个月后，刘鹏飞却拿着1400元工资毅然辞职了，开始在网上创业售卖孔明灯业务，短短半年时间，销售额就达到了300多万元。

## （二）积累的需要

按照美国耶鲁大学克雷顿·奥尔德弗（Clayton Alderfer）的ERG理论，人的核心需求分为生存（existence）、相互关系（relatedness）和成长（growth）。这三种需求并不一定按照严格的由低向高的顺序发展，可以越级。大学生随着年龄的增长，对于相互关系和成长的需要会逐渐强烈。许多大学生为了增加自己的实践经验，丰富自己的社会阅历，或者为了实现自己的某个目标做好经济上的准备，在条件成熟的情况下也会利用课余时间走上创业的道路。

**案例** 戴尔上中学时，还是个穷学生。他第一次做生意，是给报社卖报，他发现一个窍门：找新搬家的或新婚夫妇订报刊最容易成交。于是，他就到户政事务所等部门收集这方面情报，而后把报刊直接寄到这种人手里，于是订报单雪片般飞来。头一年，戴尔就赚了18万美元。1984年，戴尔开着中小学打工赚钱买的白色小汽车上大学了，但他此时装电脑的热情劲儿已超过了上学。下课后，他宿舍门口总是排满了来买他装的电脑的人。由于他丰富的电脑知识和敬业精神，他组装的电脑质量好，但更重要的原因是价格便宜。同样一台电脑，IBM当时卖2000美元，他只卖700美元。因为IBM电脑最后售价中的2/3让中间商、代理商给赚走了。而这些中间商、代理商不专营电脑，更关注汽车、家电，无暇提高质量。戴尔受到了“直销”赚钱的鼓舞，于是在大学一年级就登记注册了“戴尔电脑公司”，全身心投入到自产自销电脑上。到今天它的年营业额已达到180亿美元，成为世界有名的跨国公司，进入了世界500强跨国公司。

## （三）自我实现的需要

心理学研究表明：25~29岁是创造力最为活跃的时期，这个年龄段的青年正处于创造能力的觉醒时期，对创新充满了渴望和憧憬。他们思维活跃、创新意识强烈，同时所受的约束和束缚较少。另外，由于大学生所处的环境，他们往往更容易接触一些新的发明和学术上的新成果，或者他们中的一部分人本身拥有具有自主知识产权的科研成果。为了能早日实现自己成功的目标，他们选择了自主创业的道路。

**案例** 美国有个青年创业者协会，它的创始人是斯考特·戈博。5年前，戈博从纽约大学毕业，捧回一个电影学位以及因助学贷款欠下的数千美元债务。在母亲的苦劝下，他捏着银行账户里最后的700美元（约合4640元人民币），咬咬牙，决定创业，成立一家名叫Sizzle It（字面意思“烧灼它”）的公司。戈博认真进行了市场评估与规划，降低了第一次开公司时过高的期望值，誓把这个专做推销的小公司好好做起来。公司开了才一年就盈利了，但27岁的戈博并没有成为百万富翁。他只是还清了此前欠下的所有债务，并搬离父母家，结束“啃老”历史。戈博认为，在现今失业率高的背景下，他的经历或许对不少失意的年轻人来说有启发作用。2010年10月，他成立了一个青年创业者协会，立志“结束简历打天下的时代，创造自己为自己提供工作的新潮流”。这个非营利性质的协会旨在为年轻创业者提供一个资源互助的平台，协会与《华尔街日报》、《美国运通公开论坛》等商业出版物以及数十个

小商业网站合作，开辟专栏为新兴创业者传道解惑，取得良好的社会效应。

#### （四）就业的需要

当前，我国的大学生就业形势相当严峻，一方面表现为需求不足，另一方面表现为大学毕业生的整体工资待遇偏低。在这种情况下，为了找到自己满意的工作，有许多大学生也开始了创业。

#### 任务实施

我们常说：兴趣是最好的老师，这是说人们如果对一事物产生了兴趣，就会调动自身的潜能、时间和精力去接触、去体验，不管遇到什么困难险阻，都会一如既往地坚持下去。其实，这种精神状态就是创业者所必须具备的创业素质。因为兴趣的出现，你就无形中增加了一个成功的砝码，也可以说你在起跑阶段就占有了一定的优势。因为有了兴趣，所以创业中遇到的挫折就不再是挫折，痛苦也不再成为痛苦，这一切都成为追求兴趣路上的美好体验，成为一种享受。如果能把兴趣同创业目标结合，那将是快乐创业、快乐人生。

#### 人生格言

如果没有对某一件事情充满激情，就不应该创业，绝对不要为了创业而创业。

——李开复（创新工场任董事长兼首席执行官）

创业一定要按兴趣去做，一定要干自己喜欢的。

——刘世平（吉贝克信息技术有限公司总裁）

#### 体验活动一 兴趣是创业的精神支柱

##### 活动目的：

根据自己的兴趣和爱好，有针对性地选择一个模拟创业项目，增强创业意识。

##### 活动实施：

按照表 1-1 所示的表格中的例子，把自己认为最感兴趣的创业项目内容写在表格的左侧，然后在右侧将其扩充写成具体的创业备选项目。

表 1-1 兴趣—项目展开表

| 我的兴趣是  | 按我的兴趣开的创业备选项目 |
|--------|---------------|
| 钓鱼（例子） | 售卖鱼饵          |
|        | 生产制作钓鱼工具      |
|        | 开钓鱼器具店        |
|        | 举办钓鱼学习培训班     |
| 我的兴趣 1 |               |
|        |               |
|        |               |

续表

| 我的兴趣是  | 按我的兴趣开的创业备选项目 |
|--------|---------------|
| 我的兴趣 2 |               |
|        |               |
| 我的兴趣 3 |               |
|        |               |

## 体验活动二 创业机会就在你的身边

### 活动目的：

根据周围所在学校或社区的市场信息，并结合自己的实际调查，寻找一次创业的商机。

### 活动实施：

1. 反复观察所在学校或社区的整个环境、结构、布局、现状、联系、相关因素等每一个细节；
2. 每天走 1~2 趟，要求自己每次都有新的发现，要对商机的发现和项目的选择有帮助。比如，顾客的状况、竞争者的状况、公众的状况、街区环境的状况等，发现其中所蕴藏的商业机会。
3. 把发现的商机认真记录下来，找自己的同学和老师讨论，确定一个完整的创业思路。

## 拓展知识

### 一、创业教育的起源

世界范围内创业教育序幕的拉开可从 1919 年美国青年商业社开展业余的商业教育算起。在这将近 90 年的创业教育发展历程中，大致可划分为以下几个阶段：第一，在中学开展的商业教育（1919—1947 年）；第二，在大学开展的正式的课程教育（1947—1967 年），主要表现是将一门或数门创业教育的课程列入大学的教学计划之中；第三，大学中体系化的课程教育、专业教育与学位教育（1967—现在）。这三个阶段是创业教育由点到面的普及化与系统化的过程，也是一个由感性到理性的深化与升华的过程。

1983 年美国奥斯汀得州大学举办的首届大学生创业竞赛（商业计划竞赛）拉开了大学生创业活动的帷幕。这项比赛的举办使高校开始认识到，创业教育既是一种教育理念，也是一种教育实践，并开始以战略性的创业教育理念指导具体的教育改革活动。此后，包括麻省理工学院、斯坦福大学等世界一流大学在内的十多所大学，每年都举办这一类的竞赛，并逐渐波及世界其他国家的大学。目前创业教育在美国已形成相当完备的体系，涵盖了从初中、高中、大学本科直到研究生的正规教育。美国的创业教育也一直是世界上其他国家积极效仿的典范，德国、英国、日本等国都提出，要吸收美国先进经验，鼓励大

学毕业生创业。时至今日，发达国家已经形成了一套相对成熟的创业教育和创业支持体系，各国开展的创业教育实践通常包含着三层目标。第一层是通过学习了解创业（learn to understand entrepreneurship）；第二层是通过学习成为具有创业品质、精神和能力的人（learn to become an entrepreneurial）；第三层是通过学习成为经营企业的创业家（learn to become an entrepreneur）。

## 二、我国的创业教育

中国的大学生创业教育从1998年5月清华大学举办第一次创业计划大赛开始。

近年来，教育部积极推进大学生创业工作，选择清华大学、北京航空航天大学、黑龙江大学等9所高校开展创业教育试点工作，建设了三十多个创新创业人才培养实验区，在全国高校就业指导课程要求中把创业指导作为重点内容，开展了创业指导骨干教师培训等，初步形成了“政府促进创业、市场驱动创业、学校助推创业、社会扶持创业、个人自主创业”的生动局面。截至2010年，各级政府和高校为大学生设立创业资金达16亿元，建成创业实习或孵化基地两千多个。

2010年4月，教育部下发《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》，并专门成立“教育部高等学校创业教育指导委员会”，对统筹做好高校创新创业教育、创业基地建设和促进大学生自主创业工作进行了全面部署。同年6月，人力资源和社会保障部推出《大学生创业引领计划》，按照规定，今后凡有创业愿望并具备一定条件的大学生都可以得到创业培训，准备创业的大学生都可以得到创业指导服务。2010—2012年，3年引领45万名大学生实现创业，并在4个方面取得突破：一是通过开设创业教育课程，开展创业培训等活动，激发大学生创业潜质，提高他们的创业能力；二是全面落实注册资金分期到位、小额贷款贴息、税费减免等扶持政策；三是搞好创业咨询指导，开展形式多样的创业援助活动，建立完善大学生创业导师制度，组织一批有社会责任感的企业家和专业人士成立大学生创业导师团、专家志愿团，建立创业大学生俱乐部等；四是提供孵化服务，建立大学生创业孵化园，入园的大学生创业实体，除享受国家相关政策扶持外，可再给予一定期限的租金定额补贴。

但总体上看，我国的创业教育与西方发达国家还有不少差距。据清华大学创业中心的一项调查报告显示，在创业教育上，中国的平均水平低于全球创业观察（GEM）统计的平均水平。我国大学生创业比例不到毕业生总数的1%，而发达国家一般占20%~30%。

### 思考与训练

#### 1. 创业能力测试。

本测试主要评估以下8个方面的能力：A. 创新能力；B. 分析决策能力；C. 预见能力；D. 应变能力；E. 组织协调能力；F. 社交能力；G. 激励能力；H. 学习能力。

请根据自己的实际情况对以下测试内容作出判断，在各观点后的（ ）内画“√”或“×”。

- (1) 经常听到别人评价你的想法出乎意料。 ( )
- (2) 对于别人的想法总是抱有怀疑态度，习惯先用自己的思路思考问题。 ( )
- (3) 一个有新意的产品广告或是一个创新的推广活动总能吸引你的视线。 ( )

- (4) 经常认为一个问题的答案不止一个，通常想用两个以上的答案来权衡哪个答案更好。 ( )
- (5) 认为“循规蹈矩”这个词不在人生的词典里。 ( )
- (6) 去旅游之前，通常习惯把旅游计划制订得十分详细，连什么时间住哪个旅馆都计划在內。 ( )
- (7) 你对自己的优点和缺点很了解，知道怎样扬长避短。 ( )
- (8) 遇到紧急情况时，虽然刚开始会有点慌张，但在很短的时间内能冷静下来思考问题。 ( )
- (9) 自己喜欢的衣服，即使别人说很不好看，你也会继续穿。 ( )
- (10) 当你遇到事情一筹莫展时，有一个办法具有一定的风险，但你仍然会采用该办法。 ( )
- (11) 你经常能在大局中看出别人难以看到的细节。 ( )
- (12) 由于紧急情况，晚上要去见一个客户，你能在当天立即预订附近的宾馆，并预计到可能会没有车回去，或者由于疲劳不能开车回去。 ( )
- (13) 对信用卡用了多少钱心中有数，很少有支付不起而要借钱的现象发生。 ( )
- (14) 对你的知己5年后将处于什么位置有一定的判断。 ( )
- (15) 你能从国家政策的改变，判断未来的经济形势。 ( )
- (16) 在公众场合发言时，有人站出来反驳你，你通过短暂的思考便能用得体的语言进行回应。 ( )
- (17) 不同意“人生在世，最好顺应环境，因为人很难改变命运”这种看法。 ( )
- (18) 在紧急情况下，想到的是寻求别人的帮助。 ( )
- (19) 在旅馆里，你会整齐有序地把衣服和随身用品按使用习惯摆放出来，而不是杂乱地塞在旅行包里。 ( )
- (20) 对感兴趣的新闻，你会分析其背后的原因。 ( )
- (21) 认为自己一个人独立生活的能力很强。 ( )
- (22) 很少有不知道该让谁做一件事的情况。 ( )
- (23) 同伴间的争吵很容易被你化解。 ( )
- (24) 你会把一项工作分配到具体的人，并安排具体的时间。 ( )
- (25) 每到一个地方，只要有时间就会邀约附近的朋友出来喝茶聊天。 ( )
- (26) 虽然有些人很不讨人喜欢，但你仍然能做到以礼相待，与其保持正常的礼节性交往。 ( )
- (27) 利用聚会的机会，你会有和其他人结识的意愿，并交很多新朋友。 ( )
- (28) 你交朋友不会受年龄限制，往往有比你大很多或小很多的人成为你的朋友。 ( )
- (29) 发现别人的观点不是很准确的时候，你会巧妙、温和地引导他们向自己认为正确的观点靠拢。 ( )
- (30) 对于一件事的结果，无论好坏，你通常会先鼓励或安抚责任人，而不是先评判责任人这件事做得是对还是错。 ( )
- (31) 关注员工的兴趣爱好，善于利用非金钱的激励手段。 ( )



- (32) 下属犯错后你不会当众批评他，尽量找机会私下和他说明白。 ( )
- (33) 能将想要达到的业绩结果和激励方式紧密结合。 ( )
- (34) 由于事情十分紧迫，对于不明事理的员工，只能采取严厉的措施逼迫其执行。 ( )
- (35) 阅读是你的兴趣爱好。 ( )
- (36) 你每个月至少阅读一本书。 ( )
- (37) 你喜欢和其他公司的人聊天，看看其他公司是怎样运作的。 ( )

计分方法：打“√”得1分，打“×”不得分。

得分 $\geq 30$ 分，创业综合素质极高；23分 $\leq$ 得分 $< 30$ 分，创业综合素质良好；得分 $< 23$ 分，请思考你在哪些方面较为欠缺。

2. 你会选择创业吗？选择的理由是什么？不选择的原因是什么？请把你的想法和同学进行交流。

3. 邀请成功创业者和知名企业家举行一次讲座，并组织学生现场交流讨论，形成班级学生对创业整体过程的了解、创业经历的艰辛与所面临挑战的清醒认识，有助于让大学生了解创业者应该具备的素质，提高了解市场、发现和捕捉市场机会的能力。

4. 根据以下案例，结合自己对创业内涵的学习和理解，写出一份心得体会。

## 案例

### 大学生创办砍价公司

“他的创业项目很有意思也很时尚，因此受到大家的欢迎。”这是鲁东大学学生对于李琦创业项目的描述。原来，该校外国语学院06级的李琦创业项目就是替学校的同学与商家砍价，既可以让同学们买到物美价廉的商品，又可以帮助商家薄利多销开拓高校市场。正是看准商机存在，李琦在学校实现了创业的梦想。

李琦公司的业务比较“简单”，就是为在校大学生提供消费优质服务。说起创建公司的设想，还源于李琦一次偶然逛街时的突发奇想。一次到三站家电市场购买MP3新产品，商家开口要价490元，在经过一番讨价还价后，李琦花了350元就买到了心仪产品。“如果能有个组织为同学们提供消费打折的优质服务，岂不节省了大学生很多时间？”李琦自言自语。有了念头后说干就干。

李琦花了半年左右的时间对学校周边市场以及同学们常去的三站等地方进行了认真的市场调研，同时在同学们中开展问卷调查。在大量实地考察的基础上，李琦最终走上了自己的创业之路。每天课余时间，李琦便和公司成员在校园的每一处宣传自己的砍价业务，努力发展会员。经过四个多月的艰苦奋斗后，公司会员终于达到了1000人。如今，公司固定资产有12万元，会员近万人，合作商家近百家，已经初具规模。在不到一年的时间内，创造了十余万元的利润。

(摘自2009年10月07日《中国教育报》)