

创业 可以复制

CHUANGYE KEYI FUZHI

吴满琳 袁雪峰 主编



电子科技大学出版社

创业可以复制

吴满琳 袁雪峰 主编

电子科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业可以复制 / 吴满琳 袁雪峰主编. —成都:
电子科技大学出版社, 2011. 6
ISBN 978-7-5647-0828-3
I. ①创… II. ①吴… ②袁… III. ①大学生—职业选择 IV.
①G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 076585 号

内 容 简 介

创业是大学生职业生涯的一种选择,是不同于任何职业的一种“职业”,是实现人生价值的重要途径。上海理工大学高度重视大学生创业教育,开展了多方面的创新创业教育的探索和尝试,面向全校各专业大学生中招收了工商管理专业(创业方向)试点班,该班依托工商管理专业,实施专门的教学计划,采用个性化的教育方式。本书便是创业教育研究与创业试点班建设的阶段性成果,分为“理论观点”与“独特的培养模式”两篇,阐述了上海理工创业教育的探索与发展历程。作为高校创业教育的先行者,以本书抛砖引玉,供大家思考。

创业可以复制

吴满琳 袁雪峰 主编

出 版: 电子科技大学出版社(成都市一环路东一段 159 号电子信息产业大厦 邮编:610051)
策划编辑: 谢晓辉
责任编辑: 谢晓辉
主 页: www.uestcp.com.cn
电子邮箱: uestcp@uestcp.com.cn
发 行: 新华书店经销
印 刷: 常熟市华顺印刷有限公司印刷
成品尺寸: 170mm×230mm 印张 11.5 字数 219 千字
版 次: 2011 年 5 月第一版
印 次: 2011 年 5 月第一次印刷
书 号: ISBN 978-7-5647-0828-3
定 价: 25.00 元

■ 版权所有 侵权必究 ■

- ◆ 邮购本书请与本社发行部联系。电话: (028) 83202323, 83256027, 83208003。
- ◆ 本书如有缺页、破损、装订错误,请寄回印刷厂调换。

前 言

在创新与科技发展的推动下，全球化带来了挑战和机遇。全球化需要不断变革创新，需要具有应对不确定性和复杂性能力的人才。创新需要富有创业精神的思维、态度、处事方式和组织，也就是需要一批富有创业精神的个人和团队。创业是大学生职业生涯的一种选择，也是不同于任何职业的一种“职业”。创业是实现人生价值的重要途径。从动态的角度分析，创业推动了产业演变与经济结构的升级，促进了经济发展，能比传统的就业创造更大的社会价值。

通过教育培养青年学生创业精神和创业素质已经被公认是强化一国未来竞争力的关键。上海理工大学高度重视大学生创新创业教育，已开展了多方面的创新创业教育的探索和尝试。通过实施个性化教育、创新性实验教育等举措，无论在课堂教学、实践教学、创业实习、创业讲座还是在创新基金、创业指导等方面都取得了较好的效果。2007年，我校成立“沪江创新创业人才培养模式试验区”；2009年，我校的《创新创业人才培养的探索与实践》项目获得国家教学成果二等奖；2009年10月，上海市教委召开“高校创业教育体系建设推进会”，会议决定将上海理工大学率先列为沪上创业教育体系建设试点高校之一。在这样大背景下，我校决定从2009年底面向全校各专业08级大学生中招收工商管理专业（创业方向）试点班。该班依托工商管理专业，实施专门的教学计划，采用个性化的教育方式，使那些具有创业意愿及潜质并有创业条件的学生进入创业班学习和成长。

作为大学和从事教育的工作者，我们不禁要问：创业者是否可以通过学校教育而培养？教什么？如何教？谁将获益？应该如何考量创业教育的培养进程及评价我们的成果？如何创造条件与环境，培养大学生创业素质与能力？

通过一年多的运作实践及研究探索，我们有了较多的体会和较深入的思考：

- (1) 灌输关键的富有创业精神的价值观很有必要的；
- (2) 培养学生富有创业精神的行为、关键的技能 and 态度很重要；

(3) 让学生能清楚地感受、理解创业企业家的精神世界和生活方式是很需要的。

我们得出的最核心的结论是：创业者是可以通过教育培养的，也就是创业是可以被复制的。

本书中阐述的观点、思路及做法，仅是我们在高校创业教育工作的一种探索和实践。由于是先行者，路上的艰难险阻与成败对错，都有价值。我们抛砖引玉，目的是让从事创业教育工作的同行们可以借鉴参考、反思批判，与我们一起共同研究探索、实践，迎接时代赋予教育工作者的光荣使命——培养社会需要的创业型人才。

目 录

第一篇	理论观点	1
第一章	创业是一门实战科学	2
第二章	创业更需要“革命”精神	11
第三章	中国创业教育的六大误区与困境	25
第四章	创业教育到底聚焦哪些关键能力的培养	35
第五章	关于创业中的角色定位	51
第二篇	独特的培养模式	53
第一章	管理理念	54
第二章	管理制度	63
第三章	特色教学	77
第四章	“走出去，引进来”强化对外交流	120
第五章	自主活动学习	129
第六节	培养企业家格局	138
第七章	《创业如何复制》——校友及企业家采访报告	142
第八章	我们的创业教育还欠缺什么	149
附：	上海理工大学管理学院工商管理（创业方向）试点班活动记录	151

第一篇

理论观点

第一章 创业是一门实战科学

一、创业的意义与价值

创业的内涵被界定为个体或群体创造新价值的过程。

创业不仅是经济增长的引擎，而且也是影响人一生的决策，是有关这个人的生活方式和其在社会的定位的最重要选择。创业既是时代发展的需要，也是实现人生价值的重要方式。励志照亮人生，创业改变命运。我们从无数创业成功的故事中发现创业对于一个人人生改变的力量是无穷的，这种脱胎换骨式的历练成就的是个人梦想。当你灵感迸发有了一个创意并付诸行动之后，可能你都想象不到它可能成为影响你的一生的决策。

二、创业与创业教育

二十一世纪是以经济全球化，创新、创业为特征的世纪。知识经济占主导地位，大学生创业是高校毕业生就业的一种新趋势，它所蕴含的生机和发展趋势势必引发一系列观念、体制和人才培养模式的变化，这不仅对现行的教育提出了严峻的挑战，也预示着未来中国教育必将发生深刻变革。

对大学生进行创业精神、能力培养与素质教育，作为高等教育发展史上的一种新的教育理念，是知识经济时代的需要，是社会和经济结构调整时期人才需求变化的需要，是以人为本、构建和谐社会的需要。因此，创业教育是时代的要求，是教育使命的呼唤。作为高等院校，理所当然地要探寻创业教育的途径和方法，培养学生创业能力与创新意识，迎接新世纪挑战。

当今中国乃至世界，创业活动越来越成为经济发展中的强劲推动力。据调查，美国 50% 以上的财富都来源于自主创业者们的创造。并且欧美、印度、中国台湾等国家和地区的一些高科技公司都是由刚毕业的大学生建立的。我国每年有数以百万计的毕业生进入社会，就业形势十分严峻。因此，培养大学生的创业精神、创业能力对缓解我国的就业压力、维护社会的和谐稳定具有积极作用。

创业教育 (Undertaking education)，是人一生中涉及的除学术性和职业性以外的“第三本护照”，其内涵是培养人的创造性，使人能够具备从事一定职业能力、适应社会生活的教育，其本质就是职业技能与创造能力的教育。

总而言之，任何一个国家或民族的崛起都离不开两大基础——教育和创新创业。教育承

载着未来，创新创业体现了经济实体的竞争力，而创业教育将两者有机结合在一起，承载了为有志者提供学习机会，助他创业的伟大使命，其意义不言而喻。

三、创业教育，传统大学教育的软肋

大学教育，自开始那一刻就一直存在各式各样的观点和论断，有褒奖的、积极的，也有批评的、消极的。近些年，“钱学森之问”引起教育界和社会对于高校教育的培养目标的广泛关注。越来越多的仁人志士针对传统大学教育的诟病进行了深刻的思考，更有甚者提出了“一代不如一代”的观点，着实给了传统大学教育当头一棒。但现实却是雷声大雨点小，各级政府及不少教育界、企业界仁人志士推动的教育改革收效颇微。究竟传统的大学教育存在怎样的软肋让素质教育的呼声如此巨大？传统的大学教育为何难以培养出创新、创业人才？就多个载体的研究，我们总结了如下的观点。

● 观点一：高校的教育体制是个多层面的联动整体，牵一发而动全身，改革是个漫长而艰难的过程

尽管传统大学教育存在诸多诟病，但是因为这个庞大的体系难以因个体的创新而改变，于是在大背景下，改革成为了一个长期而艰巨的任务。

首先，严重的信息不对称就成为了传统大学教育的“癌细胞”。大学校园俗称象牙塔，几米高墙把生活在里面的老师、学生跟外面的世界隔绝了。当所有人都在想象“外面的世界很精彩”的时候，他们往往忽略了“外面的世界很无奈”。严重的信息不对称导致高校的教材远远落后于时代的发展，许许多多的学子努力地学着课堂的知识，直到一只脚踏出校门那一刻才发现自己所学的跟社会已经脱节了。高校难以与时俱进，因此难以做到信息对称，这就是大学教育滋生“癌细胞”的根源。

其次，改革所带来的巨额成本导致了创新难以持续，于是，传统大学教育成了复制工具。教育界没有孟姜女，更缺乏愚公，当一项项创新经过多年的申请、审批及立项的摸索之后，遗憾地变成了历史。

● 观点二：链接高校与学生之间的桥梁缺乏夯实的教育根基

俗话说：“虎父无犬子，名师出高徒”。教师，是高校与学生之间的桥梁，作为大学教育的主要传道授业解惑者，肩负着培养未来人才的重任。但是，据了解，绝大多数教师都是直接由校园到校园的博士、硕士背景，缺乏社会、企业工作这个关键环节的历练。传统大学教育都侧重于理论的学习与知识的了解，而学生难以学习实际应用，更别谈创业教育。倘若创业的导师都是从理论到理论，那只能培养出无数纸上谈兵的伪创业者。因此，谈到创业教育，充当桥梁工作的创业导师，是极其稀缺和急需吸纳的重要力量。

除此之外，高校对于教师的考核要求和标准也直接使老师和学生产生了极大的鸿沟。高校对于教师的教学工作量考核、学术论文、科研要求等与教师“教书育人”的使命环节脱钩（考核指标难以衡量教书育人的教师的投入），直接导致绝大多数教师完成课堂任务后便往教

学工作量考核指标靠拢，指标完成后，更多的教师因为科研考核和职称晋升的需求，会努力争取国家、地方纵向课题或承接校外的项目研究，因此，除了课堂的几十分钟授课外，学生很少有机会见到教师，更别谈教师对学生起到教书育人的作用。因此，考核的指标越多，容易导致教师与学生的成才需求脱钩，这种情况越演越烈，导致了如今高等教育的种种悲哀。

相对于传统大学教育，创业教育是一个全新的范畴，应该说目前大学的教育体系大部分是以学科为基础的，一般会聚焦某个行业、学科或某一类技术技能，比如建筑设计、会计、机械制造、食品化工等。创业过程恰恰与之相反，创业无所谓行业，或者说对于高手而言，任何行业都能找到创业的机会，创业的关键不是技术，而是创造机会和把握机会的能力，技术是实现价值创新的有效手段，而非必要条件。

传统教育强调学科的学术性、教学的可复制性和可评估性，在教学方式上也是沿循这一思想。在实际的教学实践中不难发现，“学术性内容”比“技能性内容”更容易实现这一指导原则，比如高等数学、微积分、会计学、材料学等，都是大学教学体系中理想的教学科目，而实践类、能力类、综合素质型的科目，比如游泳、演讲、社交能力、组织能力、合作意识等，教学与评估都要困难得多。在教学体制的长期引导下，自然就形成了学术理论类课程比较强大、实践类课程相对弱小的现状，所以大部分实践、实训类课程都处于弱势或者被边缘化，此类课程在老师和学生的心里都没有引起足够的重视，这一点在课程的学分中也有明显的倾向（实践、实训类课程的教学工作量核算往往仅为理论类课程的一半），而且绝大部分的课程都在教室、实验室里以一个老师带数量较多学生的形式来实现。

● 观点三：学生自身是个矛盾综合体

传统教育培养出来的大学生是以 12 年的应试教育为基础的，因此，无数学生以进入大学为前 12 年的最高目标。但是一旦进入理想中的象牙塔时，他们便迷茫了，他们的人生缺乏了明确的目标，缺乏了动力，更缺乏了约束，于是大学校园成为了无数学子“娱乐的场所”、“养生的场所”、“寻找另一半的场所”。在这四年的真空期内，无数怀着理想和憧憬的学子慢慢地在游戏、恋爱面前沦陷，直到即将要离开校园的时候才悲乎哀哉：为何校园成了自己催肥养膘的场所，为何自己浪费了四年大好的青春。传统的大学教育往往忽视了这四年真空期学生的思想和精神教育引导，仅仅在理论知识层面去培养学生，势必会导致以上的现象。学生对于自己的职业发展方向，对于自己的未来，既憧憬又担忧，有想法却又缺乏行动，有行动却又缺乏能力，这就导致了每年越来越多的学子因为找不到工作而产生的一系列问题。所以，高等教育培养目标应明确首先要树人、第二修业，树人的难度高于修业。

正因为传统教育存在着种种诟病，我们才呼吁素质教育，才需要创业教育。创业教育不仅仅是为社会培养创业人才，更重要的是能弥补传统教育的种种缺陷。

观点四：高校里也有综合素质优秀的学生

如果留意跟踪调查学生毕业的就业方向和 5 年后的发展态势，你会惊奇地发现，学生会、团委以及学校社团绝对是出人才的地方，半数以上的社团核心干部毕业 3-5 年后都在企业内

担任管理类要职，或者选择了自己创业。分析这些人群有代表性的特征：成绩中等，愿意与人打交道，做事认真有激情，能说会道。这绝对不是巧合，而是前面提到的教学体系下的必然结果。

为何会是这种情况？

工作可以分为与物打交道的工作和与人打交道的工作，前者如程序员、财务总监；后者如销售员，总经理。所有管理类的职务都是与人打交道，在绝大部分公司，总经理、总裁都是从业务路线上晋升上去的，技术路线很少有机会当一把手，很少有搞技术出身或财务总监升任总经理的。如果是创业型的公司，这种倾向性会更加明显，95%的总经理都是销售出身，个个都是业务天才，与人打交道的能力是他们生存的基本也是最关键的能力。

与人打交道的能力其实就是 EQ（情商），而拿学分的能力主要靠 IQ（智商）。我们再来回忆一下大学四年是如何度过的，几乎所有的学习都是在教室里度过的，老师在上面讲，学生在下面听，传播是单向的，用这种方法来获取学分是基本没问题的，IQ 占绝对上风，但是 EQ 基本没有得到锻炼。许多班级没有自己的固定教室，而且可以让学生自选通识课程的上课老师和上课时间，就常常出现学生在一学期后还有许多同班同学不认识，一年后都不能叫出名字，许多留校的研究生、博士生的婚姻问题常常需要广泛发动“群众”来解决，就是比较典型的例子。事实上，并非同学们与人打交道的能力弱，而是他们长期没有机会得到强化和提高。有些人比较幸运，他们可能刚开始是冲着兴趣加入社团，在随后的社团活动中，自然而然地在处理具体的事件中提升了组织、沟通能力和解决问题的能力，而这些能力恰恰就是创业和就业的关键能力。

如果说创业需要一些天份，那么这个天份应该就是情商，如果说创业可以复制，首先要提升的就是与人打交道的能力，而情商在大学系统教育中似乎重来没有被正式作为“受训”课程，因为其的确很难量化评估。

有人戏称，大学教你的都是如何当好一名员工，却没有教你如何当好一名老板，其实不无一定道理，应该看到传统课堂教育善于解决技术类型知识的传授，但是很难突破人与人之间的问题解决能力、沟通能力、公关能力、组织能力、业务能力和领导能力。创业过程中，90%是来自人与人的问题，仅有 10%是与人无关的技术问题，大部分与人无关的技术性问题，都可以通过借用工具型人才来解决问题，比如财务，所以创业的根本能力来自处理人与人之间问题的能力，创业的本质就是对人和资本的合理运作。

观点五 高校课堂教得太多太杂难显效

目前，高校课堂教学越教越多。譬如，工商管理学面向经济中最主要最广泛的工商领域，

工商管理专业是管理学门类中实践性最强、覆盖面最宽的一级学科。在高校工作的工商管理专业老师在指导学生做毕业论文时，学生大多处在企业实习或找工作阶段，学生反映说我们什么都学了，但我什么也不会。我国高等教育长期以来占主流的“管灌”模式实际上是落后教育思想的体现，以为不教则学生不懂，于是愈教愈多，反而扼杀了学生学习的兴趣和欲望。有些关键实用的课程反而被淹没在“书山课海”之中。受聘为创业班上课的企业家说，听你们老师给学生上课，讲得很好，重点也突出，教材也选得不错，面面俱到，深入浅出。但对企业管理没有实际概念的学生难以聚焦在关键点上，讲得那么多又没有去运用，时间一长，记不住，更不会用。其实一门管理学科的课，关键点就那么几条，不断去实践就会理解其意。

四、创业是否可以复制？

创业是否可以复制一直是有争议的，仁者见仁智者见智。李开复“创新工场”致力于规模化复制创新型企业，在引起巨大关注的同时，于业界也备受争议。新华都集团总裁兼 CEO 唐骏出版的《我的成功可以复制》，但对创新工厂规模化复制创新企业表达了截然不同的观点：“李开复的创新工场模式很难成功，创业是没有人可以‘制造’的。比尔·盖茨曾经跟我说过，要他重新造一个微软都是不可能的。这说明创业具有不可复制性，没有人可以讲得清、教得会。”

我们认为，创业可复制、可教，指的是企业商业活动的自身规律可以通过工商管理学科系统学习，让学生掌握现代化管理基础理论、带有通识性的知识和技能；通过企业实践顶岗、项目运作熟悉商道和游资规则，具备可以在某一职场工作的胜任力；通过以师父带徒弟训练模式聚焦某一领域的创业项目反复斟酌锤炼，最后实际去做这个项目，能够让学生去体验、去领悟其中之奥秘，使他们至少知道该如何去做这个事。所以说这个可复制、可教部分还是有限的，指的是共性的、基础性的部分，不可能是全覆盖。因为各种创业面对的不确定性和涉及因素太复杂，即使采用最先进的计算机、用系统动力学模型也模拟不出其创业外部特殊性因素和创业者人格特质互动对创业成功的影响，需要创业者自身难以复制的带有遗传基因的人格特质和后天习得的应变能力能与环境匹配才有成功可能。但这就好比全球公认的学校培养金融高端人才可以在华尔街深受欢迎，但要培养复制巴菲特也是不可能的。不能因为通常认为艺术大师主要靠特质天赋而不是教出来的，就说艺术学院的艺术人才培养是无法复制的一样道理。

创业绝对是实战性的科学，中国企业的平均年龄只有 2.7 年，即使是史玉柱这样的高手依然有惨痛的失败创业经历，所有伟大的企业家的诞生都是从实战中成长起来的。

创业的确有商业规律可寻，商场即战场，既然打仗有兵书指导，创业同样蕴含着成功法则，但是只学兵法、纸上谈兵，必如赵括兵败长平。把理论放到实战中去学习创业，用理论去解决创业过程中的实际问题，才是唯一正确的解决之道。我们必须承认创业需要天赋和勇气，并非每个人都适合创业，客观上创业的成功率不到 2%，这里产生两个问题：谁适合创业？对于那些适合创业的人来说，创业可以复制吗？

第一个问题，前面其实已经回答了，也就是情商高的人，只不过这里还要强调意愿，有强烈创业意愿的高情商的人，他们相对容易成功。

在中国，不同地区的地域文化对创业有着极大的影响，甚至形成了某种集体意识，比较典型的就温州、义乌、余姚等地，当地人开厂开店，他们更会鼓励自己的子女创业，对待失败也会宽容得多，创业成为了当地主流的价值观之一。

第二个问题，很难用科学的方法进行严密的论证，但是大量真实的案例不断地涌现。上海理工大学创业班的第一任班导师——张俊明，上海展望科技有限公司总裁、小尾羊集团董事长助理——有着丰富的创业经历，他曾经在他创办企业的不同时期分别一对一指导过数十名来自社会各个层面的人员，基础最差的人中有一名饭店的厨师，张俊明训练他弃厨从商，他们最后无一例外地成功创立了自己的公司，这其中似乎有规律可循。

在温州等地，当地人往往先是由家族中的一个人或这一个家庭在某个领域成功创业，然后吸收家族的亲戚或老乡当学徒，一段时间后这些人员分离出去在其他区域经营类似的生意，他们用这种办法在全国、甚至全球范围内拓展生意，成功率高达 70%以上，如果说创业没有规律，他们又是如何规避创业风险的呢？

创业在社会上存在着许多原生态的传承方法，但同时我们也得到了我们的答案：创业可以复制。既然创业可以复制，就有希望形成一门全新的科学，我们可以提炼出更系统的方法帮助更多渴望创业的同学对创业有概念，能尝试，这也正是我们的使命所在。

五、创业复制的境界

创业的复制有两种境界，上面提到的温州人做生意在家族内的复制，更像是一种变相连锁经营方式，这种复制在商业模式上的风险要小得多，复制的主要是渠道、货源和经营方法。另一种境界复制了创业的更高层次的精髓，也就是商业创新的方法和运营的精髓，学会了这个，自己可以创造商业模式，进入任何行业领域，张俊明的弟子，显然是第二重的境界。著名学者、主持人袁岳将这种师徒方式带授的创业模式称为“娩出式创业”，是所有创业模式中成功率最高的，这也正是我们要探索研究并使之系统化的焦点所在。

有不少校友具有专业背景，手中有专利技术和科研成果，对行业前沿技术有突破，这种创业一般是科技创业也是机会性创业，这类以科技性创业成功的企业掌门人在企业快速成长时常常感到力不从心，在营销、财务、人力资源管理、融资、品牌建设、发展战略等方面都出现瓶颈，特别在需要建设公司产品的电子商务平台，急需寻求人才支撑、高效团队建设的时候。在社会上招聘，一般能胜任的能人要价高、忠诚度低、难把控，常常需要较长时间的考察磨合甚至与之博弈，若回母校寻找相关专业老师推荐学生，希望能帮助公司在初创基础上开拓全国市场或营销渠道发展，并且提出可以让学生团队入股。这种创业风险小，项目成熟度高，我们称之为“嫁接式”创业。目前我校多位校友企业家已找到我们创业班和电子商务专业的学生，向学生团队伸出“嫁接式”创业橄榄枝。

六、关注学分还是聚焦结果？

一直以来，大学教育采用学分的方式来考核学生的能力，绝大部分的课程内容是在教室中实现的，但许多学习优异的同学在实际工作中优势并不明显，而那些热心于学生会、社团活动和企业活动、并在其中成为骨干的学生往往在毕业后发展更快速，学生创业者的主力人群正是来自这个学生群体。这个群体的学生有着相同的特质：精力充沛、善于沟通、能独立解决问题，他们最大的特点是善于处理人与人之间的的问题。这并非指学习优异的学生不好，而是因为第一个群体通常更专注于学习成绩，而交际、公关、组织能力、解决问题的能力等在课堂上没有机会获得锻炼，只有在课堂以外参与社会活动才能提升。不少同学在学习成绩上能找到自信，于是他会不自觉的加强在这方面的投入，弱化了社会活动的参与，时间长了有些人就怕与人打交道，甚至有些同学连与异性同学打招呼都会紧张。

然而，应试学习能力与创业能力完全不在一个焦点上，创业路上没有人会给你学分，唯有活下去才是唯一的标准，创业聚焦的是结果，现有的大学体系聚焦的是学分，我们认为如果想真正做好创业教育，一定要教育观念转变，关注学生心智成长，关注的是结果，也就是实际能力的培养，弱化或改良现有学分考核的焦点。

七、在实战中学习理论，而非在理论中体验实战

学习创业更像是学习开车，无论你的课堂知识多么扎实，无论你在脑海里做过多少遍模拟，一旦驱车上路就会立刻惊慌失措，大脑在那一刻一片空白，忘了左右，忘了换挡，忘了刹车，那种感觉让初学者陌生而害怕，失去判断力。

创业是一门彻彻底底的实战科学，必须在创业中学习创业，在实战中学习理论。毛泽东说过“在战争中学习战争”，这是非常正确的，创业过程中需要具备的大部分能力是在实战过程中获得并加强的，譬如，业务能力是创业过程中最基本也是最重要的能力，如何获得呢？

其实很简单，找某个产品扎扎实实销售半年，这个能力就基本获得了。

创业班的大多数同学从来没有体验过主动销售，2010 年初，没有让他们回家过年，利用寒假布置了一个完全实战的实践项目——销售书籍《大学生创业基础》。我们把整个班级分成了 4 个小组，每组设组长，小组设队名、队标、口号，自己拟定销售目标，开始了一次真正意义上的销售过程。

这个过程带给他们的收获是巨大的，所有企业销售过程中面临的实际问题他们都会碰到，例如，产品该从哪个角度卖？卖给哪个人群更易成功？没有销售的场所怎么办？更困难的是有很大一部分同学在陌生人面前不敢开口，不知道如何开口。

开始几天，销售业绩几乎为零，许多同学开始沉不住气，要打退堂鼓，我们要求各组每天晚上开业务会议，分享销售心得，特别是成功的经验，同时我们针对他们碰到的具体问题，隔天晚上开展销售培训，讲解销售的基本原理、优秀销售的基本素质、实用销售技巧以及克服销售恐惧心理的方法等。由于培训的内容紧扣具体的业务问题，能解决他们在销售过程中面对的基本问题，所以培训效果与传统的课堂教育有很大的不同，大多数同学都是带着问题来听的，所以整个过程热烈而积极。我们还在小组间展开竞赛，设立了团队和个人的精神奖励，大幅推动他们的工作热情。实际上，销售业绩更多不是来自销售技巧，而是工作热情和完成目标的决心，主动性激发后销售业绩开始快速上扬，他们想出了许多办法：在地铁里演讲销售，在其他大学摆摊销售，甚至还有小组想到了与热门电影票捆绑销售的办法。许多不敢开口的同学，一段时间下来，与陌生人的交流就非常自然得体了。一个月下来，销售数量居然达到了 800 多本，连提供该书的作者都大吃一惊，而在这个过程中创业班同学得到的提升是传统课堂教育无法替代的。这个过程充分说明了在实战中学习创业的正确性。

高校如何将教学和科研在实践中(不是口头上)落实到人才培养是一个世界性课题，也是涉及师生评价乃至大学评价的综合性课题。我们认为，确定大学必须秉承以育人为本和教学、科研都要为育人服务的理念才能回归大学的本质。同时，在教学中要积极推进大学生创业精神的培养塑造，要求教师将培养学生创业创新意识和能力的活动引入学习过程，并在学校科研工作中提倡为大学生创业项目聚焦，要有政策鼓励教师把科研成果与大学生创业项目对接，以适应创业人才培养需要，积极探讨科研为育人服务的途径。

八、创业教育中不能缺失挫折教育、创业文化要允许失误，宽容失败

创新创业是“在试错证伪过程中找到更适合的路”。创业教育，尤其是未来的创业教育，一定要有失败教育和挫折教育，让创业过程中必须缴的学费能在创业教育过程中低成本地交

付，这就是创业教育的突破。创业教育的根本是培养学生的终身学习和可持续发展的素质，培养学生开拓进取、坚忍不拔、团队协作、改革创新的企业家精神和创业能力。关键是要让学生在创业教育过程中有条件地尝试创业活动，在试错证伪的过程中知道了什么是错、该如何去做才行。这就好比新手上路，难免有几次违反交规和碰擦事故，这些试错过程都是必然的，而且是有价值的，使得新手们学会了遵守交通规则，有了车感，懂得了开车上路的“门道”。

反映创业班的创业教育动态的刊物《创业者》是一本完全由创业班学生自主策划、采访拍摄、组稿、编辑、排版印刷的内部杂志。同样的内容我们先后让学生制作了三次，从第一次的错别字多、字体大小不一、插图不匹配的“惨不忍睹”到输入基本没有错误、整体编排较好再到看起来专业、精致，让来我校做创业教育专题采访的央视记者们给予肯定。我们让学生自己通过全过程地独立制作，看到三次结果后对比，认识到存在的问题，于是不断改进完善。这其中充分体现了允许失败、宽容失败、不准放弃的创业文化和创业精神。

第二章 创业更需要“革命”精神

知识经济时代，全球产业结构正面临彻底的解构与再重组运动，创新与创业将成为知识经济社会的常态行为。创业精神正是驱动这次重组的最主要动力。对总体经济而言，创业者通过引入和执行产品创新、过程创新、市场创新和组织创新及商业模式创新等创造性思想促进经济的发展；对个体而言，创业不但是充分实现自我的机会，更是发挥个人潜能的舞台。个体和群体创业的兴起和发展聚集的是一种精神，一种能量，能激发我们社会蓬勃向上的激情，影响和改变着越来越多的人。

在创业教育的路上，我们深切体会到：创业精神与创业意愿的激发与培养比创业能力的培养更重要并且更加具有挑战性。

一、“革命”精神比“革命”能力更重要

1. 创业教育的核心任务是培养大学生的创业素质

我们认为，培养大学生的创业素质是创业教育的核心，是创业教育给予每个学生的最为宝贵的财富，它将帮助学生发现机遇、解决问题、面对挑战、实现自己的职业目标与个人志向，并将伴随终生。创业素质是一种人生之道，它确保你从容面对全球化和社会变革带来的种种挑战。这些变化不仅来自技术进步，而且还来自社会的变革和发展。你将有能力把变革视作机遇，而不是把它们看成是问题或危机。

2. 创业者的人格素质模型

我们认同创业者的人格素质模型是由创业胜任力和创业内驱力构成的观点。

著名的管理咨询公司 HAY 公司提出的“冰山模型”认为：人的素质结构就像浮在海面的冰山，露出水面的部分是一个人的知识、技能等一些外在的可观察的行为，属于决定一个人能否在工作中做出突出绩效的表象因素，也称基准性素质。由于其较容易被测量和观察，也可以被模仿和复制，所以可以通过有针对性的培养而习得；处于水下的冰山部分包括价值观、态度、自我形象、个性品质、动机、意愿等，这才是决定绩效的深层因素，称为鉴别性素质。它是区分绩效优异者与平平者的关键因素。相对于知识和技能而言，鉴别性素质不容易被观察和测量，也难于改变和评价，也较难通过后天学习和培养而形成。但每个人或多或少都有成就一番事业的梦想和潜质，这些东西可以会被环境所激发和引导。