



普通高等教育“十二五”规划教材

大学生 创业基础

主 编 王卫东
副主编 吕 莎 赵玉娇



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业基础

主 编 王卫东

副主编 吕 莎 赵玉娇



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内容提要

创业教育的目的旨在培养“企业家型”的复合型人才,培育企业家精神、企业创新体系,锻炼学生创业过程分析、创业机会与商业模式分析、创业计划撰写等能力。

本书共分 10 章,主要包括创业的概念、创业者与创业团队、创业机会、创业风险、商业模式、创业营销策略、创业融资、创业计划、新企业和开办以及新企业的成长。每章都编排引例、阅读材料、案例分析,简明易懂、深入浅出,并强调系统性和综合性,有助于读者快速掌握所学知识并学以致用。

本书可作为高校大学生创业指导课教材使用,也可供从事创业指导工作的读者使用。

本书配有免费电子教案,读者可以从中国水利水电出版社网站和万水书苑上下载,网址为:<http://www.waterpub.com.cn/softdown/>和 <http://www.wsbookshow.com>。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业基础 / 王卫东主编. — 北京: 中国水利水电出版社, 2013. 1
普通高等教育“十二五”规划教材
ISBN 978-7-5170-0492-9

I. ①大… II. ①王… III. ①大学生—职业选择—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第314136号

策划编辑: 寇文杰 责任编辑: 李炎 加工编辑: 郭赏 封面设计: 李佳

书 名	普通高等教育“十二五”规划教材 大学生创业基础
作 者	主 编 王卫东 副主编 吕 莎 赵玉娇
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路 1 号 D 座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn
经 售	电话: (010) 68367658 (发行部)、82562819 (万水) 北京科水图书销售中心(零售) 电话: (010) 88383994、63202643、68545874 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	北京蓝空印刷厂
规 格	170mm×240mm 16 开本 17 印张 350 千字
版 次	2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷
印 数	0001—3000 册
定 价	29.00 元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社发行部负责调换
版权所有·侵权必究

前 言

创业教育被联合国教科文组织称为教育的“第三本护照”，被赋予了与学术教育、职业教育同等重要的地位。创业意识的有无，是创业人群创业成功的决定性因素。创业教育的宗旨在于培养学生的创业技能与开拓精神，以适应全球化、知识经济时代的挑战，并将创业作为未来职业的一种选择，转变就业观念。它不仅传授关于创业的知识与能力，更重要的是，要让学生学会像企业家一样去思考。

创业教育是培养人的创业意识、创业思维、创业技能等各种综合素质，并最终使被教育者具有一定创业能力的教育。创业教育的目的旨在培养“企业家型”的复合型人才，培育企业家精神、企业创新体系，锻炼学生创业过程分析、创业机会与商业模式分析、创业计划撰写等能力。

创业教育并不等于创建企业的教育。创业是指在混乱无序、变化和不确定环境中勇于承担责任，积极主动地寻求与把握机会，高效地整合与利用资源，明智地决策，创造性地解决问题，创新并创造价值的过程。创业既指向目标达成，有时也指向“创造性的破坏”。因此，创业首先不能仅仅被当作一种纯粹的、以盈利为唯一目的的商业活动，而是渗透于人们生活中的一种思维方式和行为模式。

创业活动要求大学生具备恭、宽、信、敏、惠等优秀品格与创新精神，有良好的沟通能力和组织能力，要求大学培养未来创业者与领导者的成就动机、开拓精神、分析问题与解决问题的能力。一项调查显示，美国表现最优秀的上市公司与高新技术企业老板有 86% 接受过创业教育。

本书共分 10 章，主要讲述创业必备的基本知识、企业家精神分析、项目风险预测与控制。每章都编排引例、阅读材料、案例分析，简明易懂、深入浅出，并强调系统性和综合性。

本书由王卫东主编，吕莎、赵玉娇担任具体的组织协调工作。具体编写人员分工如下：吕莎、赵玉娇（第 1、2 章），刘长迎、席英慧（第 3、4 章），李玮、胡雪晴、关永娟（第 5、6 章），刘建军、闫岩、栾英梅（第 6、7 章），唐成林、张保英、于鑫（第 8、9 章），刘华微、陈玲玲（第 10 章）。在此，对吕莎、赵玉娇二位同志的辛苦工作表示衷心感谢。

由于时间紧迫，加之水平所限，书中谬误之处敬请广大读者批评指正。

编 者

2012 年 11 月

目 录

前言

第一章 创业的概念	1
第一节 创业的含义	2
第二节 创业的类型	4
第三节 有关创业理论的研究	6
第四节 大学生创业研究的意义	12
小结	16
第二章 创业者与创业团队	19
第一节 创业者	20
第二节 创业团队	32
第三节 组建创业团队的基本条件	38
小结	46
第三章 创业机会	49
第一节 创业机会的概念及特征	50
第二节 创业机会的来源	53
第三节 创业机会的识别	59
第四节 创业机会的评估	65
第五节 创业机会评价	73
小结	76
第四章 创业风险	79
第一节 创业风险的概念及特征	81
第二节 创业风险的来源	84
第三节 创业风险的类型	86
第四节 创业风险的规避	89
小结	95
第五章 商业模式	97
第一节 商业模式的概念	99
第二节 商业模式的特征	104
第三节 商业模式的设计框架	107
第四节 我国大学生的创业模式	113

小结.....	130
第六章 创业营销策略研究.....	133
第一节 创业营销目标市场选择.....	134
第二节 创业营销策略.....	140
第三节 创业营销控制.....	151
第七章 创业融资.....	157
第一节 创业融资概述.....	159
第二节 创业融资的方式.....	163
第三节 创业融资的渠道.....	166
第四节 创业融资的程序.....	176
第八章 创业计划.....	188
第一节 创业计划概述.....	190
第二节 创业计划书种类及撰写步骤、原则及规范.....	194
第三节 如何撰写创业计划书.....	197
第四节 创业计划书的推广.....	207
第五节 创业计划书的评价.....	208
第九章 新企业的开办.....	214
第一节 新企业的法律形式.....	217
第二节 创业者选择企业法律形式的方式.....	220
第三节 新企业的注册登记流程.....	224
第四节 新企业的市场进入模式与程序.....	229
第五节 新企业的社会责任及其承担.....	241
小结.....	244
第十章 新企业的成长.....	245
第一节 企业成长的概念.....	246
第二节 企业成长的生命周期管理.....	247
第三节 新企业的成长战略.....	250
第四节 新企业的文化.....	255
小结.....	262
参考文献.....	263

第一章 创业的概念

【课程目标】

通过本章的学习，使学生全面了解和掌握创业的含义、创业的类型、有关创业理论的研究、大学生创业研究的意义等相关知识，并采用案例讨论和模拟实训的方式，来提高学生分析问题及解决问题的能力，让学生了解创业的概念和理论。

【知识点】

1. 创业的含义
2. 创业的类型
3. 有关创业理论的研究
4. 大学生创业研究的意义

【技能点】

1. 学会创业的含义
2. 理解创业的类型
3. 学会有关创业理论的研究
4. 理解大学生创业研究的意义

【引例】

学生自主创业的成功案例

李想，泡泡网（北京泡泡信息技术有限公司）首席执行官，80后创业成功的典型代表。他的泡泡网是一家从事电脑硬件、个人和办公数码产品的信息服务的网站。2005年底营收达2000万，占公司绝对股份的他，身家已过亿。2005年，李想从IT产品向汽车业扩张，创建汽车之家网站；2006年5月，被评为“中国十大创业新锐”。

畅网科技首席技术官陈曦，1981年出生。2005年，东方卫视《创智赢家》冠军，其手机联网游戏业务获得100万元创业基金。已有三次创业。

北京爱航工业公司Majoy总裁茅侃侃，把网络游戏搬到线下，模仿其后台数据运行，运用实景，由玩家实际扮演，2004年正式创业。

第一节 创业的含义

【阅读材料】

把零散的注意力集中起来

聚众传媒是通过液晶电视及无线传输等高科技手段,将相对分散的受众注意力集中起来,通过在全国高档商务楼宇的主要公共空间诸如电梯口、电梯内或大堂等广泛布点,形成相对闭合的庞大全国性楼宇视频传播平台,从而得到长期的广告收益。

1999年,聚众传媒的创始人虞锋到美国出差,芝加哥一些商务楼宇电梯厅液晶电视中播放的精彩画面,拨动了这位老广告人的心弦。当时,楼宇视频媒体正在美国大行其道,虞锋觉得,这种媒体业态最适宜发展的地方应该是中国。

从美国返回后,虞锋就开始筹划将这种全新的媒体形式移植到中国,注册成立了“上海聚众传媒有限公司”。2003年初虞锋计划首先将楼宇液晶电视在北京付诸实施。虞锋最先开拓的是北京市场,楼宇视频一装上后,大楼的租户发现等电梯的时间不再难以忍受,写字楼的形象也得到某种提升,“聚众传媒”的通路也由此顺利铺开。北京的这次成功使后来的推广工作变得非常顺利。2003年5月进军上海构建平台,6月、7月又先后将楼宇网络延伸至广州、深圳,同年8月又迅速覆盖成都、重庆、武汉、杭州、南京、大连、天津、温州、青岛等地。截至2004年9月,聚众传媒已经拥有北京、上海、广州、深圳等30多座城市约1万栋楼,并且所有楼宇全部自行建网并自行管理,打造全国真正意义上的最大视频媒体平台已初具规模,日覆盖人群2500万人次。

创业,是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。

“创业”本意是“创立基业”、“创建功业”。在古代《孟子·梁惠王下》有“君子创业垂统,为可继也”,把创建功业与一脉相承、流传后世联系起来。

“创业”,在《新华词典》里定义为开创事业。“创”,篆文从刀,仓声,是形声字。“业”,篆文像古代乐器架子横木上的大板,上面刻有锯齿,以便悬挂钟、鼓等乐器。后引申为所从事的学业、事业、职业、行业、就业、产业、创业、工作等。由此可见,创业是创字当头,业为基础。这就意味着任何一项事业都是一个由无到有、由小到大、由简到繁、由旧到新的创造过程。

“创业”一词源于英文 entrepreneur,是“企业家”、“创业者”的意思,此单词的词源为法文 entreprendre,意思是 between taking,指的是那些能够抓住

资源与机会之间的一个连接点，凭借自己非凡的才能而创造价值的人。由于创业和企业家是密切联系的概念，所以“创业”也就使用了英文单词 **entrepreneur**。而企业家又和创业精神联系在一起，所以通常也将 **entrepreneur** 理解为“创业精神”。

“创业”有广义和狭义之分。狭义地说，就是对“创业”最直接、最普遍的理解，即“创办自己的企业”、“自己当老板”。也就是说，创业首先是与为别人打工相对的，是自我雇佣。

广义的创业，泛指人类一切带有开拓意义的社会变革活动。它涉及的领域非常广阔，无论政治、经济、军事、文化艺术事业，只要人们从事的是前无古人的事业，都可称之为创业，如前苏联的社会主义革命，开创了社会主义事业。

狭义的创业是指个人或群体从事的具有创新或创造性地增加财富为目标的活动过程。这种活动过程也许早有人从事过，但对于创业者本身来说，则是从未经历过的、从头开始的事业。如柳传志创办联想集团、张朝阳创建“搜狐”网站、刘永好创建希望集团都属于狭义上的创业。创业管理学研究的就是这种狭义上的创业活动。

对于创业的含义，目前国内外学术界主要有以下观点：

南开大学商学院副院长、创业管理研究中心主任张玉利教授在“中美创业研究与教育国际研讨会”前夕接受记者采访时指出，创业是具有创业精神的个体与有价值的商业机会的结合，是开创新视野，其本质在于把握机会，创造性地整合资源、创新和超前行动。我国学者彭建设等认为，创业即创设、创造、创新职业或企业。其基本含义有4层：一是创造出前所未有的新职业；二是凭借自己的力量创设职业岗位从事某种职业；三是努力奋斗，拓展自己所在职业领域，扩展、更新其内涵，推动职业发展；四是根据市场需要，开办并适应经济发展的某种职业或企业。宋克勤将创业定义为创业者通过发现和识别商业机会，组织各种资源，提供产品和服务以创造价值的过程。郁义鸿等人认为，创业和创业者的定义是密不可分的，他们在《创业学》一书中将创业定义为“一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖产品或服务 and 实现其潜在价值的过程”。杨艳萍指出，广义地讲，创业泛指在各个领域开创事业并且在特定领域内造成较大的影响，一般强调关系到国计民生的事业。巴隆（Roben A. Baron）和谢恩（Scott Shan）认为，创业是一个随着时间而展开的动态过程，这一过程受三个重要因素影响：个体（创业者）、群体（合作伙伴、顾客、风险投资家等）和社会（政府调控、市场条件等）。罗伯特·荣斯达特（Robert C. Ronstadt）认为：“创业是一个创造增长的财富的动态过程。财富是由这样的一些人创造的：他们承担资产价值、时间承诺或提供产品或服务风险；他们的产品或服务未必是新的或唯一的，但其价值是由企业家通过获得必要的技能与资源并进行配

置来注入的。”蒂蒙斯(J.Timmons)认为,“创业是一种思考、推理和行为方式,这种行为方式是机会驱动的,注重方法与领导相平衡。创业要考察创业者或创业团队如何通过组织机制整合稀缺的资源来利用商业机会获得利润。创业者导致价值的产生、增加、实现和更新,不知为所有者,也为所有的参与者和利益相关者。”霍华德·H·斯蒂文森(Howard H.Stevenson)认为,“创业是一个人(不管是独立的还是一个组织内部)追踪和捕获机会的过程,这一过程与其当时控制的资源无关。斯蒂文森进一步指出,有三方面对企业是特别重要的,即观察机会、追逐机会的意愿及获得成功的信心和可能性。”

综上所述,笔者认为,创业是一个跨学科的多层面的复杂现象,涵盖了经济学、管理学、金融学、社会学、心理学、教育学、法学、商业伦理学、公共政策学等多门学科,涉及创新、变革、技术与环境的变化、新产品开发、小企业管理、企业与创业者个体和产业发展等问题。创业必须要贡献出时间、付出努力,承担相应的财务的、精神的和社会的风险,并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。创业是创造出某种“有价值的”新事物的过程,创业者需要贡献必要的时间,付出极大的努力,承担必然存在的风险,包括财务、精神、社会领域及家庭等,创业成功一定获得包括但不限于金钱、独立自主、个人满足等种种回报。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,而且还需要付出坚定、坚持不懈的努力。

第二节 创业的类型

【阅读材料】

聚众小之力,搏得大市场

1996年,万通集团历经两年半建设的北京万通新世界广场闪亮登场,获得史无前例的高价销售业绩。而与该物业仅一路之隔、位于阜城外大街北边的四川大厦,由于体制的问题盖了十三年还没有竣工。两种体制、两个商业结果,一时传为佳话。但是,万通广场从地下一层至五层的商场经营却是另一番景象。虽然万通引入了职业经理人参与经营,并且从北京著名的西单商场、友谊商店高薪聘请零售经营人才,但对于从未从事过商业零售的万通集团来讲,仍然显露出败象,连续亏损。相反,四川大厦内的华联商场却后来居上,经营红火。当时想了很多办法也没能改观,直到1999年开业两年多以后,万通在商业模式上做了一个大胆创新才一改颓势,一举成功。万通的方法是放弃自己并不擅长的自营模式,将所有经营面积化整为零,全部出租给

小商贩，使万通广场变成小商品批发市场，让那些平时被挤压在大街小巷的三角地带很小范围内经营的小商小贩一下子涌进繁华、高档的大商场摆摊。小商贩几乎都是抱着大把的现钞涌了进来。万通广场一夜之间扭亏为盈，还省去了经营管理的程序。

创业类型一般是指创业者在创业道路上所选择的起步方式，主要包含创业者或创业团队开展创业的动机、创业模式选择、创业效果等内容，一般按照创业主体（谁创业——个体或者团体、创业动机）、创业形式（在哪儿创业——组织或公司内部、网上等）、创业效果（创新性、价值与财富等）三大问题深入细分创业类型的选择与创业动机、创业者风险承受能力密切相关，创业类型直接影响创业策略的制定。明确创业类型能让准备创业的人士准确知道自己属于什么类型的创业者。

一、按照创业动机分类

按照创业动机，创业类型可分为生存型创业和机会型创业。生存型创业大多为了谋生自觉或被迫走向创业，这样的创业多数集中在服务业；基本没有创造新的需求，只是在现有的市场寻找创业的机会，结果加剧了市场竞争。生存型创业由于动机仅仅是为了谋生，往往小富即安，不求做大做强；机会型创业的出发点大多是为了抓住和利用市场出现的商机和国家政策，创造出新的需要或满足潜在的需求，它能带动新产业的发展，而不是加剧市场竞争。

二、按照创业内容分类

按照创业内容，创业类型可分为科技型创业、知识型创业、技能型创业、体力服务型创业四种类型。

（1）科技型创业是指创业者凭借所掌握的新技术项目或具有高科技含量的专利项目进行创业，如高科技公司或产业。

（2）知识型创业是指创业者充分利用自己所掌握的知识创办各类知识型的服务机构进行创业，如律师事务所、广告公司等。

（3）技能型创业是指创业者利用已掌握的独特的技艺或配方，充分利用占有的市场优势进行的创业，如酿酒业、工艺美术品等。

（4）体力服务型创业是指利用自身所具有的体力进行的服务型创业，如代购、搬运、递送等。

三、按照创业主体分类

按创业主体，创业类型可分为大学生创业、失业者创业、兼职者创业、自主创业、独立创业和合伙创业。

1. 大学生创业

大学生毕业后创业，有独立创业，也有合伙创业；可依照所学专业，也可转而从事非所学专业的创业。大学生创业已经成为中国最为普遍的创业类型。

2. 失业者创业

不少失业者也通过自己的努力，成为创业的佼佼者。这类创业大多选择服务行业，投资少，回报快，风险低。比如，北京的月嫂就是失业工人开创的，市场非常大，十分适合有生活经验的中年妇女。

3. 兼职者创业

如大学教授中有一部分就是兼职创业者，尤其是艺术专业的，自己建立公司，对外招揽生意。也有一些研究生、博士生在读书期间就为导师打工做项目。

4. 自主创业、独立创业、合伙创业

自主创业的目的并非以挣钱为主，而是不愿给人打工，受制于人；创业是追求工作的自由，是干自己想干的事和体现自我人生价值。

独立创业是指创业者独立创办自己的企业。个人独立创业也成为一种很平常的现象。独立创业的特点在于产权是创业者个人独有的，相对独立，而且产权清晰，企业利润归创业者独有。企业由创业者自由掌控，创业者按自己的思路来经营和发展自己的企业，无须迎合其他持股者的利益要求及对企业经营的干预。但是，独创企业的创业者面临独自承担风险、筹备创业资金比较困难、财务压力大和个人才能的限制等困难。

合伙创业是指与他人共同创业。与独立创业相比合伙创业具有诸多优势：一是与合伙人共担风险；二是融资难得到缓解；三是有利于优势互补，形成一定的团队优势。不利因素：一是易产生利益冲突，二是易出现中途退出者，三是企业内部管理交易费用较高，四是对企业发展目标可能有分歧。

第三节 有关创业理论的研究

【阅读材料】

技术创新获得巨大成功

中宜环能（CECO）董事长吴桐，于2001年在北京创办中宜环能环保技术有限公司。他擅长发明，名下拥有多项专利技术，其中“城市垃圾处理综合集成系统”一项，风投公司对其无形资产的估值就达12.5亿元。一家美国名牌投资公司估计，吴的专利加起来，价值超过100亿美元。

在进京创办中宜环能环保技术有限公司之前，吴曾在深圳创业，获利数千

万，因遭欺诈而全数荡尽。2001年3月，吴携2000元进京二次创业。三个月后，向韩国某著名企业出售“城市垃圾分类焚烧技术”15年使用权，获利超过2000万美元。致富要诀：专利发明和技术转让。

创业是理解未来社会经济变化的一个关键概念，已经成为研究创业家（企业家）和企业活动必不可少的一个重要主题。自1987年《Juornal of Managememt》正式开辟创业研究专题以来，国际上众多学者对创业研究领域进行了关注。随着学者们对创业的深入研究，出现了多种创业理论模式，本书主要从熊彼特的创新理论、马斯洛需求层次理论、格林豪斯职业生涯发展阶段理论三个方面就有关创业理论的研究做基础性的阐释。

一、熊彼特的创新理论

约瑟夫·A·熊彼特（J.A.Schumpeter, 1883~1950），奥地利籍的美国著名经济学家，是西方经济学界公认的博学多闻、兼收并蓄的经济学大师。在其1912年出版的早期代表作《经济发展理论》中，熊彼特开创性地提出了“经济发展理论和创新思想”。熊彼特的新理论主要包括三方面内容：

1. “创新”是经济发展的根本现象

所谓“创新”，就是“建立一种新的生产函数，把一种从来没有的关于生产要素和生产条件的新组合引入生产体系”。所谓“经济发展”，从根本上讲，不是古典经济学家斯密所认为的基于人口、财富的积累性增加而造成的大规模扩大或简单变量，而是经济生活内部蕴含的质上的自发性突破。它是由技术创新和生产组织形式的创新所引发的经济生活内部的一种创造性变动，需要通过引进“新组合”，进行创新来实现。因此，“创新”是经济发展的实质，是经济发展的根本现象。

2. 企业家的意志和行为是创新活动的灵魂

在熊彼特创新理论中，创新是经济发展的实质，而领导和发起创新的创新者——企业家，则是“创新”、生产要素“新组合”以及“经济发展”的主要组织和推动者。企业家的意志和行为是创新活动的灵魂。

在熊彼特看来，企业家是一个特殊的阶层，他不同于普通的企业经营着和资本家。企业家必须富于创新意识，具有先见之明。企业家的职能在于采用不同于以往的全新方法把生产诸要素结合、集中起来，进行经营，继而使其增值。而且，也只有在其将这些新组合起来的要素按照新的方法付诸运行的特定阶段，才是真正意义上的企业家。企业家的行为以“创新”为特有目的，而创新需要改变循环流转的渠道，需要打破固有的生产环流，需要面临不确定的前景，需要克服习惯的阻力……这些都依仗企业家坚强的意志和巨大的努力。企业家的意志是创新活动的关键和灵魂所在。

3. 经济周期是经济发展阶段的必然结果

“创新”改变了原本均衡精致的经济过程中固有的生产环流，新组合在生产和经营上更加富有效率，它可以使进行创新的企业和个人获取高额利润。利润又进一步诱导了追随和模仿。当社会一旦了解到“创新”活动有利可图，就会趋之若鹜。新企业不断出现，行业改组随之到来，整个经济领域出现了应用这些创新的热潮。热潮又随之引发了人们对未来经济的期待，投机开始出现，信用扩张，最终繁荣遍及整个经济体系。而当创新活动一旦被社会消化，新产品大量上市，价格下跌，利润消失，不再有利可图，新的创新活动又尚未出现，整个经济就进入了清理状态：新企业需要经受考验以加入生产环流，老企业需要面对被创新改变的市场状况做出调整，部分经营事务的企业倒闭或破产，从而造成商业不振，经济不景气。经济不景气持续一段时间以后，新的创新活动再次出现……如此周而复始。创新不断从内部革新着经济结构，不断地破坏旧的结构并创造新的结构，进而形成了资本主义风起云涌的发展历程。总之，持续创新，持续破坏，持续优化，持续发展，这就是“创新”的经济发展逻辑。

二、马斯洛需求层次理论

马斯洛需求层次理论（Maslow's hierarchy of needs），亦称“基本需求层次理论”，是行为科学的理论之一，由美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于1943年在《人类激励理论》论文中所提出。马斯洛理论把需求分成生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求五类，依次由较低层次到较高层次排列。各层次需要的基本含义如下：

1. 生理上的需要

生理上的需要是人们最原始、最基本的需要，如空气、水、吃饭、穿衣、性欲、住宅、医疗等。若不满足，则有生命危险。这就是说，它是最强烈的、不可避免的、最底层需要，也是推动人们行动的强大动力。包括对以下事物的需求：

- 呼吸
- 水
- 食物
- 睡眠
- 生理平衡
- 分泌
- 性

如果这些需要（除性以外）任何一项得不到满足，人类个人的生理机能就无法正常运转。换言之，人类的生命就会因此受到威胁。从这个意义上说，生理需要是推动人们行动最首要的动力。马斯洛认为，只有这些最基本的需要

满足到维持生存所必需的程度后，其他的需要才能成为新的激励因素，而到了此时，这些已相对满足的需要也就不再成为激励因素了。

2. 安全上的需要

安全上的需要要求劳动安全、职业安全、生活稳定，希望免于灾难，希望未来有保障等。安全需要比生理需要较高一级，当生理需要得到满足以后就要保障这种需要。每一个现实生活中的人，都会产生安全感的欲望、自由的欲望、防御实力的欲望。这一层次包括对以下事物的需求：

- 人身安全
- 健康保障
- 资源所有性
- 财产所有性
- 道德保障
- 工作职位保障
- 家庭安全

马斯洛认为，整个有机体是一个追求安全的机制，人的感受器官、效应器官、智能和其他能量主要是寻求安全的工具，甚至可以把科学和人生观都看成是满足安全需要的一部分。当然，当这种需要一旦相对满足后，也就不再成为激励因素了。

3. 情感和归属的需要

情感和归属的需要是指个人渴望得到家庭、团体、朋友和同事的关怀、爱护、理解，是对友情、信任、温暖、爱情的需要。社交的需要比生理和安全需要更细微、更难捉摸。它与个人性格、经历、生活区域、民族、生活习惯、宗教信仰等都有关系，这种需要是难以察觉、无法度量的。这一层次包括对以下事物的需求：

- 友情
- 爱情
- 性亲密

人人都希望得到相互的关系和照顾。感情上的需要比生理上的需要细致，它和一个人的生理特性、经历、教育、宗教信仰都有关系。

4. 尊重的需要

尊重的需要可分为自尊、他尊和权力欲三类，包括自我尊重、自我评价以及尊重别人。尊重的需要很少能够得到完全的满足，但基本上的满足就可产生推动力。该层次包括对以下事物的需求：

- 自我尊重
- 信心

- 成就
- 对他人尊重
- 被他人尊重

人人都希望自己有稳定的社会地位,要求个人的能力和成就得到社会的承认。尊重的需要又可分为内部尊重和外部尊重。内部尊重是指一个人希望在各种不同情境中有实力、能胜任、充满信心、能独立自主。总之,内部尊重就是人的自尊。外部尊重是指一个人希望有地位、有威信,得到别人的尊重、信赖和高度评价。马斯洛认为,尊重需要得到满足,能使人对自己充满信心,对社会满腔热情,体验到自己活着的用处和价值。

5. 自我实现的需要

自我实现的需要是最高级的需要。满足这种需要就要求完成与自己能力相称的工作,最充分地发挥自己的潜在能力,成为所期望的人物。这是一种创造的需要。有自我实现需要的人,似乎在竭尽所能使自己趋于完美。自我实现意味着充分地、活跃地、忘我地、全神贯注地体验生活。该层次包括对以下事物的需求:

- 道德
- 创造力
- 自觉性
- 问题解决能力
- 公正度
- 接受现实能力

这是最高层次的需要,它是指实现个人理想、抱负,发挥个人的能力到最大程度,达到自我实现境界的人,接受自己也接受他人,解决问题能力增强,自觉性提高,善于独立处事,要求不受打扰地独处,完成与自己的能力相称的一切事情的需要。也就是说,人必须干称职的工作,这样才会使他们感到最大的快乐。马斯洛提出,为满足自我实现需要所采取的途径是因人而异的。自我实现的需要是努力发掘自己的潜力,使自己越来越成为自己所期望的人物。

三、格林豪斯职业生涯发展阶段理论

格林豪斯研究人生不同年龄段职业发展的主要任务,并以此将职业生涯划分为5个阶段。

1. 职业准备

典型年龄段为0~18岁。主要任务:发展职业想象力,对职业进行评估和选择,接受必需的职业教育。这个阶段可以理解为找工作前的所有准备,在年龄上也较为符合中国的情况,即高中或中专毕业之后。此时的主要任务就是了解社会上的各种职业,并且在理论和实践上对职业进行体验、评估,结合个人

偏好或目标进行大概的职业选择，同时为了达到职业入门的要求，就要接受培训、学校等方面的教育，以取得相应的从业证书和基本的职业能力。

2. 查看组织

18~25 岁为查看组织阶段。主要任务是在一个理想的组织中获得一份工作，在获取足量信息的基础上，尽量选择一种合适的、较为满意的职业。这个阶段可以理解为“找工作、找到工作、找到适合的工作”的过程，同时此理论提出一个概念：企业化或组织化，即在了解各类雇主中确定个人所适应的企业类型，在适应企业文化中与组织达到同步发展，这是与企业达成心理契约、获得同步发展的关键时期，也是避免职场新人过于频繁跳槽的有力方式，就是我们现在过多地关注内在的职业倾向和外在的职业信息，而忽略了给我们提供工作平台的雇主，导致个人对组织有一点不满意就跳槽，这十分不利个人的发展，要知道个人在职业生涯的发展很大程度取决于组织，在组织中较久地工作，与组织共同发展，这样对个人的锻炼和提升才是最大的，尤其是对于刚工作的人来说。

一般来说，在 25 岁之前很难找到合适的工作，大多数人都是在毕业时找工作，经过一段时间找到工作，由于对职业与企业的不了解，很多时候是适应和学习，如果不适应就会离职换工作，对于很多国人来说，25 岁甚至 30 岁之前都是职业体验期，即通过做更多的工作来了解自己的职业兴趣、评估各类职业，尤其是大学生，能在 30 岁时找到适合自己的工作就不错了。

3. 职业生涯初期

处于此期的典型年龄段为 25~40 岁。学习职业技术，提高工作能力；了解和学习组织纪律和规范，逐步适应职业工作，适应和融入组织；为未来的职业成功做好准备，是该期的主要任务。有的人一辈子都在做自己不喜欢的工作，但因为“路径依赖”导致转换成本过高，所以只能盼着退休，从这个层面来讲，本人认为只有当个人找到了自己的“天职”时才真正地开始自己的职业生涯，当然，对职业生涯的通俗理解就是只要开始工作了就是开始了职业生涯旅程。

天职——天赋之职，发现天赋，找到天职，开始职业生涯，这是本人的理解。融入职业、融入企业是把握当下的关键任务，这也是个人加薪晋升的两个必要条件。同时，还要为职业的下一步做好必要的准备，或职业转换，或跳槽。

4. 职业生涯中期

40~55 岁是职业生涯中期阶段。主要任务：需要对早期职业生涯重新评估，强化或改变自己的职业理想；选定职业，努力工作，有所成就。经过十几年的工作之后，也有了寻找天职的念头，以前是为生存工作，现在开始考虑为内心工作，因此有了重新评估和选择的想法，最好还是在初期就有所准备，否则四五十岁的人家庭负担很大，不容易轻易转换职业与组织。