



高等教育创新创业优质课程系列精品教材

大学生创新创业 经典案例与分析

DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE
JINGDIAN ANLI YU FENXI

主 编 李心娅 孙克亮

大学生创新创业经典案例与分析

主
编
李心娅
孙克亮

北京出版集团
北京出版社

北京出版集团
北京出版社



图书在版编目(CIP)数据

大学生创新创业经典案例与分析 / 李心娅, 孙克亮
主编. — 北京: 北京出版社, 2021.1

ISBN 978-7-200-16202-8

I. ①大… II. ①李… ②孙… III. ①大学生—创业
—案例—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2021) 第 009158 号

大学生创新创业经典案例与分析

DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE JINGDIAN ANLI YU FENXI

主 编: 李心娅 孙克亮

出 版: 北京出版集团
北京出版社

地 址: 北京北三环中路 6 号

邮 编: 100120

网 址: www.bph.com.cn

总 发 行: 北京出版集团

经 销: 新华书店

印 刷: 定州启航印刷有限公司

版 印 次: 2021 年 1 月第 1 版 2021 年 1 月第 1 次印刷

成品尺寸: 185 毫米 × 260 毫米

印 张: 13.5

字 数: 288 千字

书 号: ISBN 978-7-200-16202-8

定 价: 43.60 元

教材意见建议接收方式: 010-58572162 邮箱: jiaocai@bphg.com.cn

如有印装质量问题, 由本社负责调换

质量监督电话: 010-82685218 010-58572162 010-58572393

第一章 创新意识 | 1

- 身边案例 | 1
- 案例分析 | 4
- 前车之鉴 | 5
- 重点提示 | 6
- 探究实践 | 15

第二章 创造性思维 | 16

- 身边案例 | 16
- 案例分析 | 20
- 前车之鉴 | 21
- 重点提示 | 23
- 探究实践 | 27

第三章 创新方法 | 28

- 身边案例 | 28
- 案例分析 | 30
- 前车之鉴 | 31
- 重点提示 | 34
- 探究实践 | 47

第四章 创新能力 | 48

- 身边案例 | 48
- 案例分析 | 53

前车之鉴	54
重点提示	57
探究实践	66

第五章 创业概述 | 67

身边案例	67
案例分析	69
前车之鉴	70
重点提示	74
探究实践	86

第六章 创业团队与创业文化 | 87

身边案例	87
案例分析	91
前车之鉴	92
重点提示	95
探究实践	106

第七章 创业机会与风险 | 107

身边案例	107
案例分析	110
前车之鉴	111
重点提示	113
探究实践	123

第八章 创业资源整合与融资 | 124

身边案例	124
案例分析	126
前车之鉴	127
重点提示	128
探究实践	140

第九章 商业模式设计 | 141

身边案例	141
案例分析	145
前车之鉴	147
重点提示	149
探究实践	161

第十章 创业计划书 | 163

身边案例	163
案例分析	167
前车之鉴	168
重点提示	172
探究实践	187

第十一章 创办新企业 | 188

身边案例	188
案例分析	193
前车之鉴	194
重点提示	197
探究实践	206

第一章 创新意识

创新是指以现有的思维模式提出有别于常规或常人思路的见解为导向，利用现有的知识和物质，在特定的环境中，本着理想化需要或为满足社会需求，而改进或创造新的事物、方法、元素、路径、环境，并能获得一定有益效果的行为。

创新是以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程。它起源于拉丁语，原意有三层含义：第一，更新；第二，创造新的东西；第三，改变。创新是人类特有的认识能力和实践能力，是人类主观能动性的高级表现形式，是推动民族进步和社会发展的不竭动力。一个民族要想走在时代前列，就一刻也不能没有理论思维，一刻也不能停止理论创新。创新在经济、商业、技术、社会学以及建筑学这些领域的研究中有着举足轻重的分量。在中国，经常用“创新”一词表示改革的成果。既然改革被视为经济发展的主要推动力，促进创新的因素也就显得至关重要。

身边案例

感恩感谢 用心用情——夏道宁

夏道宁，江西鄱阳人，亿方集团董事长、国家高级人力资源管理师、第五届中国互联网大学生创新创业大赛全国总决赛专家评委、中国金融投资协会副会长、广东省创新企业孵化器研究院院长、广东省人才开发研究会副会长、中国商业联合会十大策划师、2018中国经济十大创新人物、全国优秀诚信企业家、中山大学新华学院客座教授、江西环境工程职业学院创新创业学院名誉院长、华南理工大学广州学院教学指导委员会委员。

艰苦的求学之路

夏道宁，1998年考入江西环境工程职业学院，时逢江西鄱阳发生特大洪涝灾害，夏家的农田损失惨重，当时的生活只能是勉强度日。报名的学费3200元，也是父母向亲戚家借的，但考虑到家庭困境，他只拿了1000元到学校，另外2200元让父母留作家用，不够的学费他说他自己想办法。正由于贫困的生活，在学校的第一个学期里，他省吃俭用，并利用课余时间在外半工半读，和同学们合作做点零活，以换取学费和生活费用。

读大学后的第一个春节，他得知一件让他心痛的事情：父亲因为劳累过度，患上了脑中风，瘫痪在床。但家里怕影响他学业，一直没有告诉他，直到他这次回家见到躺在病床上憔悴的父亲，看到欠下的6万多元债务单，他心如刀割，恨自己为何不能挣到钱，不能替父母分忧。

春节时，他抱着试一试的心态，给当时的省委书记舒惠国写了一封信，反映家中状况，希望政府能帮助他。没有想到，省委办公厅当时就发了信函到学校，让学校酌情考虑学费问题。本想放弃学业早日出去挣钱维持家用的他听说学校减免学费一事，便决定继续学习。



此后的一年，他没有向家里要一分钱。他拼命学习和工作，除了挣到自己的生活、学习费用外，每月还给家里寄上几百元的生活补贴。除了业余打工外，他还积极参加学校的各项活动，逐渐提高了自身的社交、演讲、朗诵等综合能力，为以后的事业发展打下了坚实的基础。

艰辛的初创历程

2000年1月，还有半年就毕业的他，向学校提出了提前实习的申请，只身前往上海一家公司实习。但到那里才发现这家公司不发工资不包吃，只包住（8个人合住的一小间地下室），做的是手表销售业务。由于销售水平不高，市场竞争激烈，一天有时连两块手表都卖不出去，而且一块手表公司只发6元钱的提成，算下来一天有时都赚不到10元钱。由于生活条件艰苦，一天只吃两顿饭，他面黄肌瘦，体重都不到100斤了。尽管如此，他对前途渴望的信念更加坚定了，遇到苦与累的时候，都咬咬牙，继续坚持着。3个月后，他的销售水平与能力得到了很大的提高，他也返回了学校。

2000年6月毕业后，由于还欠学校部分学费，他连毕业证都没有领，就和班上的几位同学开始了毕业后的第一次合作创业——手表销售。他们先后跑了江西、湖南、广西等地的多个城市，销售收入勉强维持了自己创业的开支。到2000年8月，团队的其他同学由于各自的安排，相继接过其他公司抛出的橄榄枝，只剩下他和妹妹继续坚持，一种孤独与落寞感袭入心头。

从2000年9月开始，他带着20岁的妹妹和16岁的表妹继续坚持他的创业路，走遍江西、湖北、安徽、河南、陕西、湖南、广西的30多个城市从事手表销售工作，不到半年，共销售了2000多块手表，利润也有了很大的提升，其中一天最高峰时能赚到2000多元。想起家里欠下的债务，他心情尤为沉重，渴望早日还清债务，为父亲治病。让父母安心的心态让他坚定了创业信心，潜心于自己的销售工作上，憧憬着2001年有更大的发展。

2001年春节，父亲病情加重，最终演变为脑癌，正月十一离开了人世。由于父亲过世，他的心态始终没有调整好。2001年上半年，他辗转到了杭州，销售工作未有突破。

当年7月，他村里一个叫王祥的女孩（这个女孩后来成为他的妻子），邀请他到深圳，并鼓励他在那里再图发展。这样，他开始了新的创业路程！

当年8月，他在中国人寿深圳分公司谋求了第二份工作，由于没有任何社会背景与人际关系，加上保险业难度较大，直到2003年，他们都处于维持温饱的状态当中。但他们没有放弃，始终坚持着。

坚实的创业成果

或许是上天的眷顾，2004年，他们连续创造了销售奇迹，收入大幅提高，在深圳购买了他们的第一套住房。由于演讲与业务能力突出，他还做起了公司的培训讲师，这与他在学校学习期间经常参加演讲、辩论有着直接的关系，他个人年收入已突破10万元。

2005年，他们遇到了事业上的第一个恩人李董，一个从保安做起只有初中学历的民营企业企业家，做房地产很成功。妻子一次下班后回到家中，鼓励他从保险公司转行做房地产，当时他对房地产行业并不了解，认为这个行业并没有现在的工作好。经过妻子的不



断游说和鼓励，他终于做出了决定。

2005年9月，他首先进入房地产的中介行业，开始了他第二份创业。在9—10月的30多天里，每天只睡五六个小时，天刚亮就起床，踩着单车四处找空置的厂房。中午炙热的太阳，多次让他差点中暑，但他始终坚持着，晚上回来后，继续训练技巧，每天都到零点以后才睡觉。公司离家还有一个多小时的路程，为了节省时间与费用，就在公司附近租了厨房改造的民房住下了，因为是创业，所以一切从简。

别人用半年时间做到经理，由于他的努力，他只用了一个多月，10月底，他就正式开中介分行，也算是迈出了地产创业的第一步。之后的一年中，他继续从事工业地产中介行业，并注册了第一家公司——深圳市深联投资发展有限公司，在一年中，公司业绩与管理达到了同行业的前几位。

2007年，他认识到了房地产中介行业的局限性，马上转到工业地产的承包与出租领域，注册成立了深圳市亿方达科技有限公司，在深圳承包了9个工业园近12万平方米的项目，年营业额近2000万元。

2008年，和另外两个股东投资1000多万元注册了中信宝公司，在惠州自主开发建设了工业园项目，涉足工业地产的开发领域。

10年的创业经历，让他感受很多，他说我不是一个聪明的人，但他的经历告诉我们，只要积极乐观、敢闯敢拼，拥有必胜的信念，努力与坚持，必然会享受精彩的人生。同时，感恩世间给他的机遇，感谢父母、家庭、母校给他教育和成长的经历，让他倍加感受到了用心创业的心态、用情感恩的情怀。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这就是夏道宁勉励自己一生前进的动力。

创新创业轨迹

2006年创业，从事产业园区的物业管理与经营，在2010年，营业额做到1亿元，开始了创业的第一步。

2016年，开创了中国产业园区的全新模式，“资本工园”模式，该模式不靠传统收取租金的方式，而是靠股权投资获得收益。致力于“以资本为核心驱动力”，打造“互联网+”大数据运营的赋能平台，通过零租金入园，在资金、人才、技术、营销、管理、财务、法律等方面，给予企业实实在在的赋能支持，专业的扶持和培育企业，最终实现转型升级、并购上市获得收益，这样才能与企业共同发展！资本工园给当地政府带来大量的税收，给企业实在的支持与帮助并做大做强，自身也获得巨大的股权投资回报。

2018年，开创了普工招工的新平台、新模式——工务园灵活用工平台。工务园APP是一个工人、企业、人力资源公司多方共享对接与灵活用工平台，致力于打造成一个互联网+人力资源+教育培训+后市场为核心的生态服务圈。把工人、企业、人力公司通过互联网、大数据、云计算、人工智能完成匹配，一方面帮助工人找到合适的工厂，另一方面帮助企业找到合适的工人。创新模式，资源转化，致力于帮助企业节省招工成本，帮助工人实现收入提升。工务园在短短1年半的时间内实现以下成果：平台注册人数近100万人，4000家企业在平台招工，营业额突破1亿元，估值突破10亿元。

事业有成的夏道宁为了更多地帮助小微创业企业的成长，担任广东省创新企业孵化器研究院院长，专门给众多的创业企业做咨询辅导，帮助他们在创新创业方面做服务做支持，旗下的创投基金还会投资这些成长型的企业。同时帮助江西环境工程职业学院在创新创业方面的发展，他是学院的创业导师，也参与项目辅导培训、战略制定与商业模式打造等，对优质企业投资资金做实际的资金支持。

案例分析

1. 夏道宁创业创新轨迹（图 1-1）

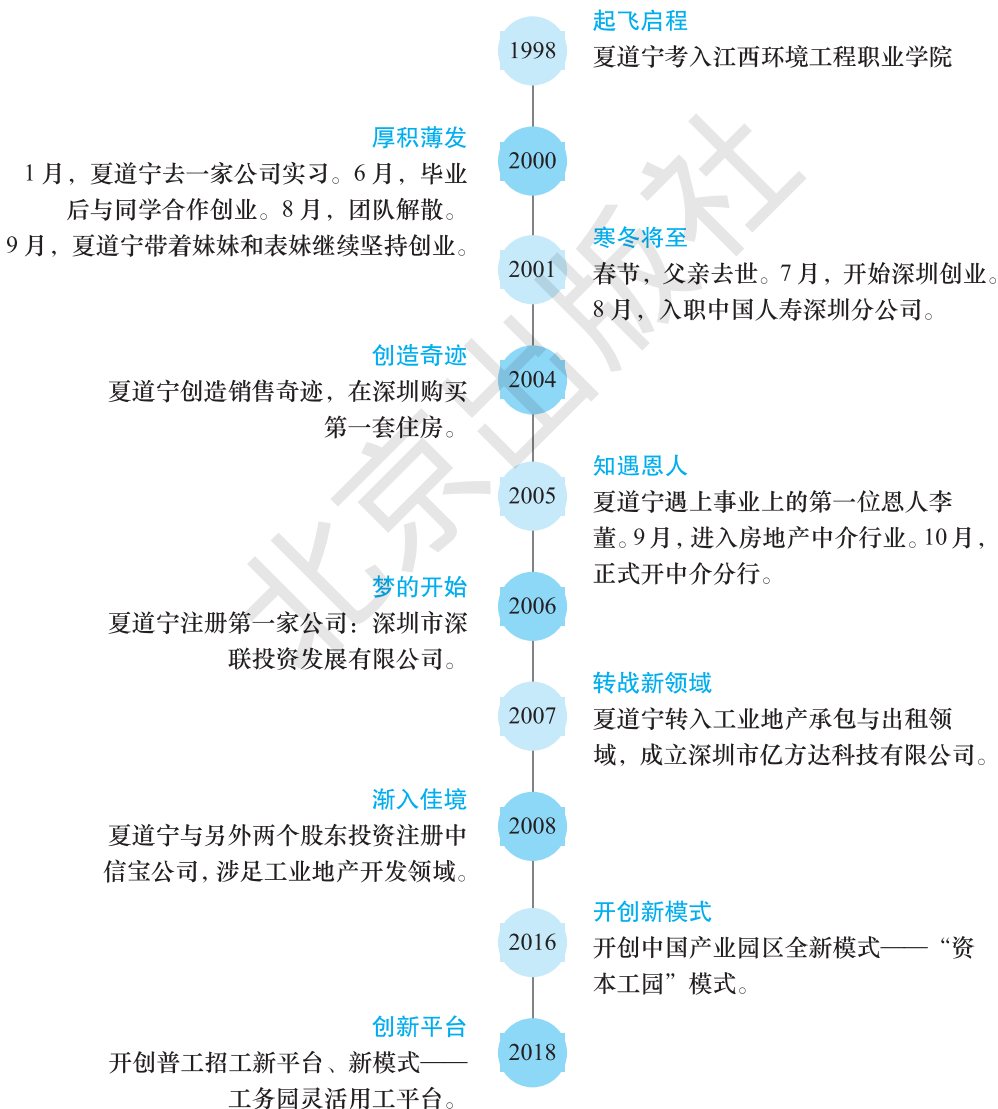


图 1-1 夏道宁创业创新轨迹



2. 案例评析

夏道宁的第一份事业属于典型的生存型创业，目的主要是摆脱家庭困难。这一动机往往有很强的力量，支撑创业者坚持自己的选择。我国超过半数的创业活动均属于此类型。但生存型创业一般创新性较低，发展潜力小，作用是帮助创业者积累创新创业经验，提升创新创业能力。

后来，夏道宁进入地产领域，从事工业地产中介行业就有了机会创业的成分。创业之初，夏道宁与妻子从地产中介开始做起，通过努力，在很短时间内，学会了地产中介行业的运营思路与方法，注册成立了自己的公司。从思维模式角度来看，夏道宁能主动突破自己的局限，用新的方式来运作，并在意识到了地产中介的局限性后，及时更换阵地。正是因为夏道宁的创新思维，才有了他成功的创业经历。

房地产行业市场复杂、业务繁多，夏道宁通过市场细分选定了工业地产的承包、出租与开发领域，避开了房地产中介市场的激烈竞争，独辟蹊径，值得学习。这种开发新市场的行为体现了他的创新创业精神。

贫穷和苦难并没有压倒夏道宁，反而培养了他积极乐观、敢闯敢拼、努力执着的品质。同时懂得创新，用心用情，也必将为夏道宁的事业插上腾飞的翅膀。

• 前车之鉴 •

许小洁自从毕业后，一门心思想自己创业当老板。经过7年的努力工作和省吃俭用，她积蓄了一笔资金打算用来创业。许小洁利用其中的10万元做了注册资金，5万元用于流动资金。她认为，个人创业必须有丰富的工作经验，所以在过去的工作中，她总是分内分外的事全都抢着干，从不计报酬。尤其是经营方面的事，她更是竖着耳朵听，目的就是为了多学点本事，为自己开公司做准备。另外，她认为个人创业必须有一个好的项目。于是她选择了当时的朝阳项目——房地产租赁咨询。

2019年底，在办齐所有手续后，门店终于开张。她勤勤恳恳、努力工作，但没想到的是，最初的3个月门店几乎没有生意，直到第6个月才稍有收入。门店的经营状况很不稳定。不过半年时间，她就赔了3万元。她开始动摇了，觉得自己是在靠天吃饭，靠运气吃饭。她认为做生意不应该是赌博，肯定是哪儿弄错了。她认为不能等到这15万元都赔光的时候才行动，而应该弄明白问题出在哪里。在门店开张七个月后，许小洁关掉了这家饱含自己心血的门店。

失败原因

导致许小洁失败的原因很复杂。最主要的原因在于许小洁的经营方式缺乏创新，并且所进入的行业不符合她的创业条件。另一个重要原因在于小企业抗风险能

力很低，如若经营者没有一个完整的创业计划或是没有考虑好经营方案，那么创业自然危机重重。此外，没有考虑到创业的政策风险，没有想到房地产紧控，竟然连二手房市场也受到了极大冲击。

创业建议

要想创业成功，首先要学会的是如何寻找正确的投资创业领域。这就要求创业者要有一定的创新意识，或是能在成熟产业中创新经营模式，或是能在新兴产业中运用成熟的经营方式，抑或是在新兴产业中采用全新的经营方式。

要想创业持续发展，要学会怎样避免投资“打水漂”。一方面，创业者要审时度势，观察包括行业政策、国家政策、国际形势等在内的影响创业环境的外部因素的变化趋势；另一方面，要做好内部管理，提升创业主体内部的抗风险能力，在稳定中逐步升级经营方案、提升经营质量。

重点提示

创新误区

误区一：把创新技术化。持这种观点的人认为创新就是技术发明和改进。这种观点，仅看到了创新中的技术因素，而忽视了非技术因素；仅停留在技术的视角探讨如何创新，局限了创新的范围、领域，以及实现创新的渠道与方式；仅体现了创新的技术性特征，而遮蔽了创新的超技术性或工程性特征。因为创新实践已经表明，“系统创新的非技术因素在创新活动中往往起到关键性作用。国外研究成果表明，在推进技术创新及成果转化方面，非技术创新因素的作用占 80%，只有 20% 依靠工艺等技术因素”。事实上，如果创新就是技术创造（包括发明和改进）的话，那还有什么必要提出创新的概念呢？况且，在熊彼特提出创新概念之初，对创新内涵的五个方面的界定就已着眼于企业经济目标的实现，凸显了系统的要素组合与各个要素的创新，从而触及了创新的超技术特性。

误区二：把创新泛义化。即不仅把技术发明、技术创造当作创新，还把科学发现也视为创新，认为创新包括技术发明和科学发现，用公式表达即：创新 = 科学发现 + 技术发明。不难看出，这只不过是外延（量上）的增加，其内涵仍是创新等于创造。因为科学发现也好，技术发明也好，通常都可以理解为创造。所以，这种把创新由技术发明而泛化为科学发现的做法，并没有给出创新的真正内涵。实际上，只有以科学为基础、以技术为手段、以规则为框架、以社会实现为目标，把创新纳入对科学和技术整合的工程视野中，才可能赋予创新完整的内涵。



误区三：把创新标签化。主要表现在把创新当成一个时髦的修饰语，到处套用，就像目前在商品性能的标注中到处标有“纳米技术”一样。看上去是对创新的关注和重视，实则是对创新这一具有深刻理论和实践意义的活动的庸俗化、标签化，而遮蔽了其本真含义。诚然，创新是一个范畴或一个概念，但却是一个有着丰富内容并表征着工程的存在和实践活动的范畴，而不是空洞的辞藻和华丽的修饰，它是言之有“物”的。因为创新总是有效果的，并直接关系到社会实现，包括经济效益、社会效益乃至生态效益。因此，那种将创新标签化的理解，不但给认识与把握创新的内涵造成混乱和障碍，而且影响有效地推进创新活动。

误区四：把创新经济化。持这种观点的人，大都把创新单纯地理解为经济领域的创新。应该说这种创新观关注经济效益的实现，以及追求企业和经济效益的更大化，并看到了企业是创新的主体，有其独到性。但也必须看到，创新不单是企业行为，还有组织与社会的内涵；不仅涉及经济领域，还涉及非经济领域，如高等院校、科研院所、政府管理部门等。因此，创新不但要着眼经济效益，而且应关注社会效益、生态效益。

为什么会出现对创新的误解呢？这是由多种因素导致的，但主要与科学和技术的生长过程、市场发育及人们长期以来形成的思维模式、看待事物的眼光有关系。

从生长过程来看，科学和技术最初是少数人的兴趣与爱好而导致产生的，特别是科学被很多人看成是个人的事业，但其服务的对象则是普遍化和大众化的。而技术由于社会势力和集团的分割，没有形成网络化的体系，加之长期以来，科学与技术的发展都是由政府主持、把持的，导致科学技术发展的市场化程度严重不足，科学技术与市场脱节，使得科学成果成为空中楼阁和自娱自乐、自我满足的智力产物，技术则成了主要为政治和军事服务的东西和某些集团垄断的产物。这在客观上导致人们对创新概念的误解。

从市场的发育来看，市场发育的不完善是导致人们对创新理解产生误区的根本原因。一方面，科学与技术的成果转化为社会财富、形成社会产品的周期长、速度慢，发明创造与市场化距离太远，对科学和技术的投资成了中长期投资，这很不利于科技的投资规模和科技本身的发展。另一方面，由于发明创造成果不能及时进入市场，使得市场难以形成完备的机制，致使原始成果和贡献社会之间的开发环节非常薄弱（开发很不被重视）。20世纪由于发达国家工业体系的完善，此问题已有所纠正，但发展中国家对该问题的理解还未达到与世界同步的水准。

从思维模式角度来看，人们总是习惯于用已有的观念看世界，很少能主动突破自己，用新的方式来理解世界，所以，这种对创新本身认识的局限性，在实质上也是违背了创新要求的，特别是看到了发达国家通过政府调控对科学技术的影响，往往产生一种“政府就应该一把抓”的自我肯定的错觉。其实，这些国家是在市场机制比较完善的基础上运作的，政府整合与调控的社会基础和机制都是以市场为根基的。只要注意到近代以来，科学技术的发展总是以市场的成熟为前提而同步推进这样一个事实，就更能看清我们目前的症结所在。必须承认，中国目前还没有形成一个完备的市场机制，还无法完



全与国际接轨。所以，我们应该从那种总是由原点出发的统一化单一模式中走出来，以更好、更开放的机制去培育和建设市场，打造科学技术成果社会化的市场平台，推动社会创新。

创新素质

一、创新的基本意义

创新是成为高新人才应具备的基础素质，也是新时代的一张通行证。大学生缺乏创新就会缺乏竞争力，更加谈不上自身价值的提升。因此，创新的重要性是每位大学生都不可忽视的。

创新对大学生个体品格的养成具有重要作用，因为它激发的是一个人最具价值的能力和向人生更高层次发展的直接动力。创新素质教育不仅仅是大学生个体成长成才的内在与长远需要，更是我国各项事业得以迅猛发展的前提和保障。

（一）创新是大学生获取知识的关键

当今时代是知识经济时代，随着知识增长率的加快和陈旧周期的不断缩短，知识的选择、整合、转换和操作要比知识的接受更加重要。大学生最需要掌握的是那些涉及面广、迁移性强、概括程度高的“核心”知识，而这些知识是不能靠言语传授得来的，只能通过学生发挥自身的创新能力，通过主动地“构建”和“再创造”获得。

（二）创新是大学生终身学习的保证

随着高等教育规模的不断扩大，高等教育的职能正在由精英教育向素质教育转化，学习也正由阶段教育向终身教育转化，学习将成为个人生存、竞争、发展和完善的第一需要，在知识无限膨胀、陈旧周期迅速缩短的情况下，大学生的社会职业将变得更加具有挑战性。在创新意识的指引下，大学生有能力在毕业之后，利用各种有利条件，根据所从事的工作不断完善自身的知识和能力结构，更好地达到完善自我和适应社会的目的，从而为终身教育打下坚实的基础。

（三）创新决定大学生的未来

创新是人们综合能力的一种外在表现，是以深厚的文化底蕴、高度综合化的知识、个性化的思想和崇高的精神境界为基础的。创新思维的有与无，将决定一个人的发展前途；创新能力的高与低，将决定一个人的事业天地。古今中外，但凡在事业上有所建树、有所作为的人，都是创新思维能力很强的人。他们靠智慧、靠特色、靠创新、靠点子，开拓出了事业上的一片广阔天地。创新思维的水平决定着一个人的勇气、胆识以及谋略水平的高低。大学生准确了解、把握自己创新思维能力的大小及其表现形式，有助于自身的发展定位和目标设计。



课堂案例

一个室内设计师成长之路和感悟——古伟杰

从事室内设计师工作两年的成长之路和一些工作感悟，给正在上学和即将毕业还在迷茫中的学弟学妹们一个参考方向。

——题记

说起与设计结缘，我的专业可能跟家里人有关系，在我们家庭的条件并不好的情况下，家里亲戚都是农村的，文化程度不高，对我的未来及学习的专业都提供不了太多帮助的情况下，只有自己一家人商量。在最初的时候我内心所向往的专业是计算机，在我那时心智并不成熟的情况下（非主流的年代），有计算机就能联想到网络，有计算机加网络我就能打网络游戏（CS、传奇），是我最初的想法。可在我妈的眼里我学计算机就是想打游戏（正确，那时的想法一点儿都没有错，不愧是我妈），所以在那个时候我家里人通过多方面了解室内设计这个专业，并且很快就决定了让我学习这个专业（没有反驳的机会）。在那个时候设计对我们来说是一个比较新鲜的词语，也是一头雾水的专业，但是听起来感觉就是比较时尚的专业，在那个年纪并且由于性格的原因我还是比较腼腆的，也不知道自己到底能不能学习下去，抱着三百六十行行行出状元的心态，一路走到黑，冲——同时有缘分配到了我们漂亮的班主任刘老师 0210522 班里，就是这样开启了我学习室内设计的生涯。

我们快毕业的时候，学校会分配我们到大一点的城市锻炼及磨炼，跟自己所学的专业并不会太符合，但是学校的目的不只是在专业上，而是在让我们出社会之前有些适应能力。我被分配到了深圳的一个与学校有合作的机构，在那里开始尝试我即将进入社会的第一份正式工作。我只做了两个月，总感觉格格不入。由于个人原因，我是这批同学里第一个回赣州的。我的舅舅有套房子在赣州装修并且已经找了一家装饰公司，他知道我学的是室内设计专业，就希望我去这个公司实习。由于专业对口，坚定了我回赣州的意志。由于不愿意去体验学校给我们先适应社会的机会，我坐着大巴回了赣州，并且顺利地进入了那家公司实习。刚开始以为专业对口，可是现实并不是这样。我们当时在学校学习的是理论居多，而我到这家装饰公司后发现什么都不会做，瞬间好像气球漏气了，同时发现我在学校学习的时候也不认真，公司交代我做的一些事情没有一件做得好。当时也会被领导批评，直到领导觉得我就是可有可无的人，就让我去小区拉业务，去工地跟师傅学习装修工艺……经常领导都不知道我在不在上班，因为那个时候实习是没有工资的，时间一天天过去我内心也受到一些打击，开始怀疑自己适不适合这行，我的性格也摆在那里。我是7月份去公司实习的，转眼就到了年底，始终面临的一个问题就是经济问题。装饰公司放假都比较早，快放假的时候一个设计师



找我聊天，问我在这里有没有学到东西，我当时比较坚定地说学到了，其实内心还是觉得没有学到什么。因为没有指导，就是看他们做自己就学着做，学的都是表面皮毛，设计师觉得我不适合做这行，说了我的一些问题，这样让我更是不知道要不要学习这行了！最终我还是厚着脸皮放假回家过年了。可能年纪还小，所以有些感受及感触不会很深，但是第二年要出去继续学习，家里给我费用时我内心还是有些不好受。就这样开启了我实习的第二年。2008年，我继续去那家公司实习，去的时候公司又招了一些其他学校的同事，在第一年里，其他新来的同事各个方面的表现都不比我差，自然而然我就处在被淘汰的边缘。可能自己也感受到了，所以第二年上班上了两个月后我主动离职了，离开自己第一次接触的装饰公司，去寻找了第二家较小规模的工作室。可能人生就是需要磨炼，在我实习的第二家公司做了6个月，3个月是没有工资，3个月是300元一个月，可是老板3个月没有发工资，等到第三个月我以为老板会把900元的工资给我，等第四个月发现老板跑路了，这对我这种没有社会阅历的人来说打击极大。老板跑路是什么情况？为什么？马上又要11月了，自己的生活怎么办？租房子、吃饭等一系列的问题，让我当时很被动，不知道要不要坚持这行了，继续做又没有工资。刚好我碰到一个以前的同学，我把这些情况跟她说了，她说男朋友做摄像头安装的工作，问我需不需要跟他去做，我考虑了一个星期，最终还是答应了我同学去尝试一下。做了两个月，总是发现什么地方不对劲，一直学不进去，也不敢跟家里人说我去做其他行业了。两个月后我还是辞职了，已经到了年底还有一个月就春节了，过年的气氛越浓烈我心里越难受，一个现实问题，我没有钱回家。于是临时决定去贸易广场做零工做了半个月，才回去过春节，我只拿了200元给家里，心里不好受说今年我没有赚到钱，但是家里没有说什么，依然支持我，说没有关系，只要我努力了就行，这句话又触动了我，我到底要不要坚持做这行？一转眼2009年了，朋友都出去了，上班的、读书的……这个时候有朋友叫再去外面闯闯，但是我总觉得不甘心，家里人供我读书几年，我就这么放弃这行，并且在离我家近的地方我都不能做好，我去了外面难道就有翻天覆地的变化吗？在我内心作斗争的时候，考虑到母亲年纪大了身体不好，我还是决定要离家近些，继续坚持做室内设计，继续寻找我最初的梦想。后面陆续地也去了几家公司应聘设计助理来绘图，最终被一家公司聘用，要求是进入公司先从实习开始，实习期没有工资。我当时犹豫了，因为我已经出来两年了，不希望再问家里要生活费了。最终我还是说服了自己，晚上利用业余的时间以及之前懂些网络做起了淘宝兼职赚点生活补助，就这样开始了真正的室内设计生涯……在那家公司第一年实习生转助理，第二年助理做了全年，第三年以我前两年的优秀表现成功得到公司内当时唯一助理转设计的机会，在2011年正式担任室内设计师，在公司20多位设计师中



名列前三，公司也从当时一年 300 万业务量发展到一年 2000 万业务量，而我自身也提升了很多。在设计师的生涯里发现设计师需要学习的东西非常多，上知天文，下知地理，客户不懂的你要懂，客户不知道的你要知道，直到 2017 年我决定开始自己的创业路程——创象装饰设计有限公司（为什么叫创象？作为一个初来创业的人需要最初的创业的心，“象”代表吉利，希望它能带来好运）。

思考展望：

如果你没有任何背景及家里所带来的优越条件，那么坚信人与人之间没有多大的区别，无非是你的坚持跟他人的坚持是不是一样，他能做的你也可以。无非是付出时间与心思，不要妄自菲薄。

二、创新的心理素质

（一）积极的人生态度

积极的人生态度是指一个人有健康的人生观和积极的处世态度，在追求进步和真理时有一种坚定的信念并为之做出贡献甚至牺牲的使命感。积极的人生态度有利于大学生创造性人格的塑造，更是大学生不断追求创新的动力。

（二）肯定的自我意识（良好的自信）

如果一名大学生没有积极的自我肯定，缺乏自信，就会看不到自己的优势和能力，将自己的创新思维扼杀掉。因此，同学们在平日的学习和生活中要树立良好的自信，积极地进行自我承认和自我肯定，充分肯定自我潜能并最大限度地挖掘和利用它。

（三）较高的动机水平

动机分为内在动机和外在动机，它是一个人坚持去做某件事和不做某件事的直接原因。内在动机包括自由、好奇心、归属感、求知欲和兴趣等，外在动机则由外部刺激引起（图 1-2）。一个拥有创新能力的人必定具有较高的动机水平即高成就动机，以下是高成就动机的具体特征。

- （1）把成就看得比任何东西（包括金钱）都更重要；
- （2）能克服困难、取得成就，并从中得到快乐；
- （3）认为报酬仅仅是衡量自己成就大小的工具；
- （4）强烈的进取精神和事业心；
- （5）敢冒风险；
- （6）能与环境保持一种和谐关系（能及时摆脱不利于创造的负面影响）；
- （7）是积极进取的现实主义者。

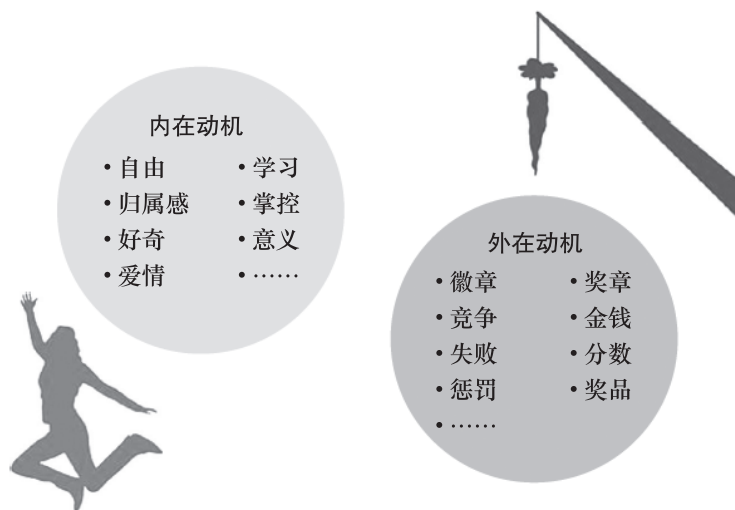


图 1-2 内在动机和外在动机

(四) 创造性的认知风格

创造性认知是创新的前提，其特征如下。

(1) 感知敏锐：善于发现问题，能够看出别人看不出的问题；好奇心旺盛、观察力强、注意力集中；兴趣趋于强化。

(2) 感知全面、客观。

(3) 思维流畅：能够对信息迅速产生连锁反应；善于把握事物的内在联系；记忆准确、广阔。

(4) 思维灵活：注意力与思路能够适时转换；不受常规答案左右，不循规蹈矩；和别人看同样的事物却能够看出不同。

(5) 思维开放：宽容对待各种设想和不同甚至对立的想法，从对立中看出新的价值，具有浪漫情怀和超现实感；允许暂时实现不了的想法存在。

(6) 认识具有独立性：有独立见解，不迷信书本和权威，认识的客观性强而社会性弱。

(7) 富有想象力和幽默感：能够略去细节，抓住本质；异中求同，把两个相去甚远的事物联系在一起。

(五) 保持积极的情绪状态

创新过程需要保持积极的情绪情感。创新者需要经常保持快乐、良好的心境，对事物的高度热情以及适当的情绪激活水平等。过分的紧张、忧愁、沮丧会导致记忆力、理解力、想象力和自制力的下降，反之，过分放松也难以产生创新的成果。



三、创新的知识结构

(一) 知识与创新的辩证关系

个人创新能力的大小并不完全以读书多少为标准,知识的积累与创新有着不同的规律。一般来讲,知识渊博的人,创造性智能发展程度相对较高。但知识基础并不绝对等同于创造性智能。创新需要同学们在以往知识的基础上进行突破。

(二) 创新知识结构模式

知识结构是指一个人所拥有的知识体系的构成情况与结合方式。合理的知识结构主要包括:基础知识、专业知识和复合知识。创新知识结构模式主要有以下几种。

1. 塔式知识结构

塔式知识结构把基础理论知识形象地比喻为塔的底部,然后从下往上依次为专业基础知识、专业知识、学科前沿知识。塔的顶部是创新目标(图 1-3)。这种创新知识结构有三个主要特点:一是侧重于基础知识的广博性和宽厚性;二是侧重于专业知识的精深性;三是强调创新目标的明确性。塔式知识结构容易把宽厚的知识集于一点,突破创新目标,取得创新成果。

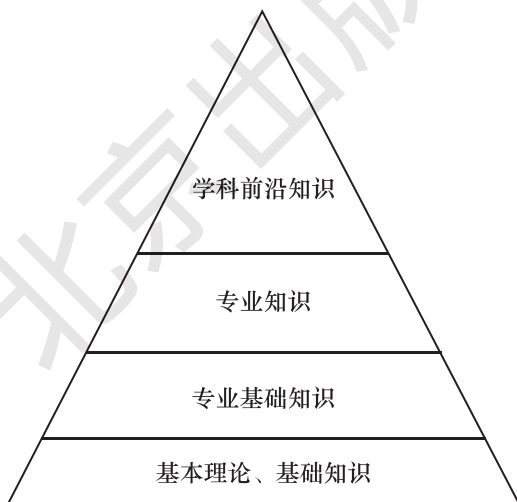


图 1-3 塔式知识结构

2. “T”型知识结构

对于大学生来说,大学期间是打基础的阶段,他们还有别于一个有实践经验的创新者。由日本学者提出的“T”型知识结构是一种适应性较强,在创新领域有较广泛应用的知识结构。

在“T”型知识结构中,竖杠是指专业知识,横杠是指一般知识和基础理论知识(图 1-4)。其特点是既强调基础知识的宽厚,又强调专业知识的精深。这种知识结构

对于大学生来说是比较容易构建的。

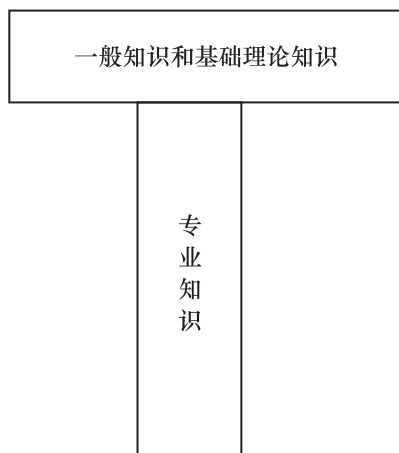


图 1-4 “T” 型知识结构

3. 网型知识结构

网型知识结构由三部分组成：第一部分是以自己本学科的专业知识为网的中心；第二部分是把与专业知识相近、直接与专业知识相关的知识作为网的结；第三部分是把离专业知识较远、间接影响专业知识的基础理论和一般知识作为网的外围（图 1-5）。网型知识结构的主要特点：一是侧重于专业知识的核心地位；二是侧重于广泛知识的互相联系，强调发挥整体知识的协调作用。

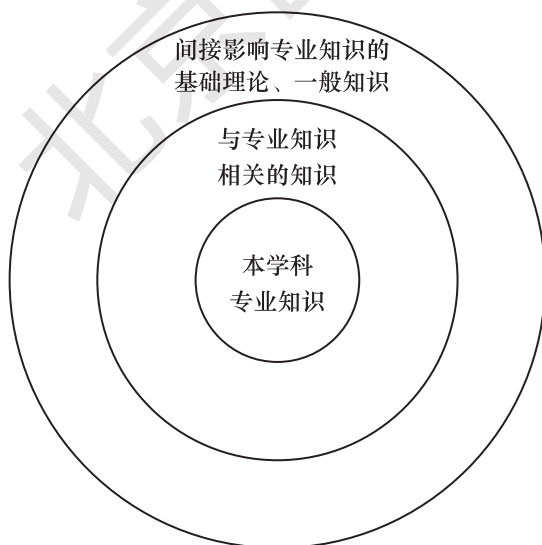


图 1-5 网型知识结构

网型知识结构模式比较形象、直观，易为人们所理解，尤其有利于大学生通过图解，发现自己知识结构的直观缺陷，以随时调整不同知识的学习时间和精力，保证专业



知识的核心作用，从而在较大范围内吸取营养，充分发挥其创新潜力。

探究实践

材料一

根据创业者对市场的认识不同和创业者的创新能力不同，人们多会采用下面四种创业模式。

1. 复制型创业

复制原有公司的经营模式，创新的成分很低。新创公司中属于复制型创业的比率很高。

2. 模仿型创业

这种形式的创业，对于市场虽然也无法带来新价值的创造，创新的成分也很低，但与复制型创业的不同之处在于，创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。

3. 安定型创业

这种形式的创业，虽然为市场创造了新的价值，但对创业者而言，本身并没有面临太大的改变，做的也是比较熟悉的工作。

4. 冒险型创业

这种类型的创业，创业者本身会发生极大改变，个人前途的不确定性也很高；新企业的产品创新活动将面临很高的失败风险。

材料二

超级课堂的联合创始人杨明平是典型的大学生创业者，并且是一位连续创业者。杨明平毕业于中欧国际工商学院。

2005年，大三的他接手了学校旁边的一家川菜馆，将之发展成为拥有400多平方米场地、一年200多万营业额规模的火锅店，大学的创业经历为他赢得了第一桶金。而后杨明平决定朝着更大的方向发展，进入在线教育领域，创建超级课堂。超级课堂成立于2010年10月，由杨明平创立的超级课堂将线下教育搬到线上，专注为中小学学生提供好莱坞大片式的网络互动学习课程。

讨论

(1) 谈谈你对材料一中提到的四种创业模式的认识，并对比这四种模式的优势和劣势。

(2) 杨明平采用了材料一中提到的哪种创业模式？