

www.xinsijiaocai.com

赠精品教学资料包

服务热线: 400-615-1233

TCPS

大学生创业素质 拓展实训TCPS教程

DAXUESHENG CHUANGYE SUZHI
TUOZHAN SHIXUN TCPS JIAOCHENG



策划编辑: 郝永进
责任编辑: 李特军
责任校对: 杨婧颖
封面设计: 黄燕美

ISBN 978-7-5504-5097-4



定价: 42.00元

大学生创业素质拓展实训TCPS教程

主编 郑孝庭



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

大学生创业素质 拓展实训TCPS教程

主编 郑孝庭

TCPS



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

中国·成都

大学生创业素质 拓展实训TCPS教程

TCPS

主 编 郑孝庭
副主编 郑祚双
参 编 范焕珍



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

中国·成都

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业素质拓展实训 TCPS 教程/郑孝庭主编;郑祚双副主编. —成都:西南财经大学出版社,2021. 11(2023. 12 重印)

ISBN 978-7-5504-5097-4

I. ①大… II. ①郑…②郑… III. ①大学生—创业—教材
IV. ①G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2021)第 215871 号

大学生创业素质拓展实训 TCPS 教程

主 编 郑孝庭

策划编辑:郝永进

责任编辑:李特军

责任校对:杨婧颖

封面设计:黄燕美

责任印制:朱曼丽

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://cbs.swufe.edu.cn
电子邮件	bookcj@swufe.edu.cn
邮政编码	610074
电 话	028-87353785
印 刷	三河市骏杰印刷有限公司
成品尺寸	185mm×260mm
印 张	13.5
字 数	212 千字
版 次	2021 年 11 月第 1 版
印 次	2023 年 12 月第 2 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5504-5097-4
定 价	42.00 元

版权所有,翻印必究。

出版说明

PUBLISHED INSTRUCTIONS

本教程专注于大学生创业素质拓展实训 TCPS 模式的应用,适用于各高校大学生创业素质拓展实训教学。

TCPS 模式是在校企合作共建实训基地和协作实施实践教学的长期过程中形成的一种大学生创业素质拓展实训模式,它的最大特点就是通过学习理论(theoretical study)—案例分析(case analysis)—实战练习(actual practice)—总结提升(summary and promotion),即 TCPS 四步循环教学法,在短时间内(一般为两个月)达到实时训练和快速提升大学生创业素质的教学效果。

本教程按照创业素质成长的一般逻辑共设置 3 章 17 个专题。第一章为创业素质奠基,分别从创业梦想、创业心态、创业责任、创业信用、创业胆识五个方面训练大学生的创业意识和创业精神。第二章为创业素质成长,分别从塑造形象、掌控机会、资源配置、组织管理、团队建设、激励设计、沟通说服、促销能力八个方面训练大学生创业必备的运营技能和管理技巧。第三章为创业素质升华,分别从创新应变、人际关系、运营观察、反省提升四个方面训练大学生的高阶创业意识和自我进阶能力。

本教程各专题内容依据 TCPS 四步循环教学流程,设有理论



基础、案例分析、实战练习、总结提升和自我测评五个板块。“理论基础”简要介绍本专题涉及的理论、方法和技巧,作为大学生进一步深入学习有关理论的引导和实战练习的理论依据;但限于教材篇幅和实训教程定位,对相关理论不做详细介绍,对理论感兴趣的学生可以通过其他途径进一步深入学习。“案例分析”提供大量展示创业素质的案例,通过对案例的剖析、体会和总结,大学生既可提升对相关理论的认识水平,又能体会理论应用于实践的成功经验,为接下来的实战练习提供借鉴和启示。“实战练习”围绕专题实训目标安排具体操作任务,参训大学生在企业导师的指导下完成规定任务,可以迅速学会相关创业知识和技能,及时形成或提升相关创业素质。“总结提升”的目标是通过自测评估促进大学生及时检验实训效果,巩固实践经验,规划未来学习,强化相关素质,进一步落实学习成果。“自我测评”的作用是使学生对前面学过的内容进行自我检测和巩固提升。

本教程由郑孝庭教授任主编,郑祚双副教授任副主编,并在教材体系结构设计、实训模式总结和教材试用修编等方面做了大量工作,范焕珍高级实验师(国家二级心理咨询师)编写了第一章有关心理学理论和实践方面的操作内容。萍乡学院文正再教授对教材初稿进行了认真审阅和批注。在教材编写过程中,九江学院电子商务学院实验室的陈显章老师、学生科的黄佳宇老师以及参训班级的班主任和部分专业教师都参与了本课程的试验教学和管理,对教材编写提出了很多建设性意见,在此一并表示衷心的感谢!

本教程内容参考了许多文献资料,基本上都在文中明确标注,但也有少数文献经过编者综合改编,无法一一标注出处,在此对所有文献作者表示衷心的感谢!

编者

目 录

CONTENTS

绪论	1
第一章 创业素质奠基	5
专题一 创业梦想	5
专题二 创业心态	24
专题三 创业责任	38
专题四 创业信用	50
专题五 创业胆识	58
第二章 创业素质成长	66
专题一 塑造形象	66
专题二 掌控机会	75
专题三 资源配置	85
专题四 组织管理	97
专题五 团队建设	111
专题六 激励设计	124
专题七 沟通说服	136
专题八 促销能力	153
第三章 创业素质升华	167
专题一 创新应变	167



专题二 人际关系	179
专题三 运营观察	188
专题四 反省提升	202
参考文献	209

绪 论



一、TCPS 实训模式的由来

九江 JSW 食品有限公司是江西省九江市一家以旅游食品品尝式营销为特色的企业。该公司创立酒店品尝式营销推广模式,开创了旅游食品营销渠道的先河,加速了旅游食品的流通,带动了旅游经济的发展,成为上百家企业学习和效仿的样板,为食品界、旅游界、营销界做出了巨大贡献。该公司每年接收上千位大学生到各地营业点实习实训,大大提升了大学生的社会交往能力和创业素质,吸引了许多高校参与,逐步形成了独具特色的创业实践教学模式——大学生创业素质拓展实训 TCPS 模式。

TCPS 实训模式具体包括四个步骤。第一步是理论学习(theoretical study),即所有参训学生首先简要了解和学习每一章所涉及的基本理论,知道接下来要进行的实践活动可能需要哪些知识和理论的指导。第二步是案例分析(case analysis),通过案例学习如何处理具体业务和意外事件,积累经验。第三步是进行实战练习(actual practice),由实训基地负责安排具体实战任务,参训学生到实际岗位完成具体工作任务,体验和应用所学知识、理论和经验,形成或提升自身创业素质。第四步是总结提升(summary and promotion),参训学生把前几个步骤中学到的有益有用经验、技能、技巧总结出来,进一步巩固和吸收,强化相关



能力。把发现的问题和遇到的困难列举出来,在基地团队中广泛讨论,研究对策,找到解决办法,在下一次实战中进一步验证和修正预定方案,直到问题和困难解决为止,此即 TCPS 步骤。

以上步骤在实训期间每天循环,从而达到实时训练、及时提升创业素质的目的。

二、校企合作推进创业实践教学的必要性

《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔2015〕36号)要求:“各高校要设置合理的创新创业学分,建立创新创业学分积累与转换制度,探索将学生开展创新实验、发表论文、获得专利和自主创业等情况折算为学分,将学生参与课题研究、项目实验等活动认定为课堂学习。”这对于促进高等教育科学发展、深化教育教学改革、提高人才培养质量具有重大的现实意义和长远的战略意义。创新创业教育要面向全体学生,融入人才培养全过程。要在专业教育基础上,以转变教育思想、更新教育观念为先导,以提升学生的社会责任感、创新精神、创业意识和创业能力为核心,以改革人才培养模式和课程体系为重点,大力推进高等学校创新创业教育工作,不断提高人才培养质量。

但是,长期以来如何落实上述文件精神却让很多高校十分苦恼,尤其是经管类专业实践教学长期以来校内实验室模拟练习和个别大学生到企业自我锻炼为主,以专业或班级为单位整体实施企业顶岗实训,且能够比较系统、全面、迅速地提升大学生创业素质的实践教学形式和方案几近空白。实践证明,TCPS 模式恰好满足系统、全面、迅速提升创业素质的教学要求,合作高校通过选择合适的时间段安排大学生进入企业进行顶岗实训,在企业导师(业务师傅)的直接指导下进行相关业务实战,让大学生尽早观察到社会百态,了解企业运作方式,感受企业管理流程,体验真实工作过程,实现了短期内认识创业、参与创业、体验创业,进而认清自身不足、树立正确观念、提升创业素质的目标。

三、TCPS 实训内容的选择

TCPS 实训对象是高校大学生,其目标是通过短期实训及时提升受训者的创

业素质。创业素质包括哪些内容呢?国内学者和有关机构对创业者必备素质和能力进行了多方面、多角度的研究,如李芳凝等认为大学生创业素质包含个性特征、创业能力和知识结构;苏益南等认为大学生创业素质包括心理素质、知识素质和能力素质;张明林等认为大学生创业素质包括创业意识、创业知识、创业能力;唐靖等认为创业能力包括运营管理能力和机会能力,其中,运营管理能力包括组织管理能力、战略能力、关系能力、承诺能力,机会能力包括机会开发能力和机会识别能力。关于“素质”一词的定义有以下几种说法:一是人的生理上的原来的特点;二是事物本来的性质;三是完成某种活动所必需的基本条件。可见,创业素质应该按照第三种定义来解释,即完成创业活动所必需的条件。

综合上述文献,以创业活动必需的条件为核心,结合受训群体——大学生的一般特征和创业素质提升逻辑,我们确定 TCPS 实训的基本内容包括:创业素质奠基——创业梦想、创业心态、创业责任、创业信用、创业胆识;创业素质成长——塑造形象、掌控机会、资源配置、组织管理、团队建设、激励设计、沟通说服、促销能力;创业素质升华——创新应变、人际关系、运营观察、反省提升等共计 3 章 17 个专题。

四、实训教学实施建议

本教程作为创业素质拓展实训的主要依据,采取校内和企业双导师制教学,各院校安排校内导师(又称“专业导师”)对参训学生进行在线指导、答疑、批改作业和书面考核评价,企业导师(又称“业务导师”)按照四步循环教学法落实实训计划。同时,专业导师和班主任还要不定期巡回检查各基地学生实训情况,对基地落实实训计划情况进行指导和监督,确保基地业务导师全面落实实训教学计划并达成教学目标。

对大学生创业素质实训成绩的考核一般采取业务导师和专业导师、班主任联合考核方式。业务导师重点考核学生实战训练、实战业绩、总结提升等方面的表现,专业导师重点考核学生理论学习、课程作业、实训报告、学习态度等方面的表现,班主任主要考核学生实训过程的思想、态度、出勤等方面的表现。三方以百



分制各自对学生进行考核评分,最终按照 45%、40%、15%的权重形成学生实训总评成绩。为了鼓励学生积极参与实训,认真锻炼提升,学校可以按照一定比例评定“优秀实习生”,进行公开表彰。

第一章 创业素质奠基



创业者最基础的素质主要包括有创业梦想,有良好的心态,有责任心,有良好的信用,有创业胆识。创业者通过有意识的学习、积极的实践、不断的积累,可以获得和提升最基础的创业素质。

专题一 创业梦想

一、理论基础

梦想,是对未来的一种期望,指在现在想未来的事或是必须努力才可以达到的情况,梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西,甚至可以视其为一种信仰。这种状态下的“梦想”几乎等同于“理想”。因为,理想是指对未来事物的美好想象和希望,也比喻对某事物臻于最完善境界的观念,是人们在实践过程中形成的、有实现可能性的、对未来社会和自身发展的向往与追求,是人们的世界观、人生观在奋斗目标上的集中体现。可见,梦想与理想的共同点是对未来的美好期望,不同点在于梦想是幸福的感觉和



图文
为什么人一辈子一定要有一次创新创业



朦胧的目标,理想则是理性的追求和明确的目标。梦想可以激发人们追求的激情,理想可以维持人们奋斗的热情。理想源自梦想,梦想是理想的点火器、催化剂。

创业,是个体或团队对自己拥有的资源或通过努力获得的资源进行优化整合,从而创造出更大经济价值或社会价值的过程。美国的杰弗里·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)在其所著的创业教育领域的经典著作《创业学》(*New Venture Creation*)中如此定义“创业”:创业是一种思考、推理结合运气的行为方式,它被运气带来的机会所驱动,需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。

创业梦想,可以理解为创业者为实现自己的经济价值和社会价值而预想的自我追求目标。对于青年创业者来说,最初的激情来自创业梦想,而持续的热情来自创业理想的明确。

创业梦想的出现需要一定的条件,这个条件就是自我需求。根据马斯洛(Maslow)的需求层次理论,人的需求分为五个层次,即生理需求(physiological needs)、安全需求(safety needs)、爱和归属需求(love and belonging needs)、尊重需求(esteeem needs)和自我实现需求(self-actualization needs),它们依次由较低层次到较高层次排列。不同的人处于不同的生活环境或生存环境下会有不同层次的需求,并且需求会随着环境的变化而变化。

具体来看,第一层次是生理需求,主要包括对呼吸、水、食物、睡眠、生理平衡、分泌等的需求。以创业者或青年大学生为例,当生理需求尚未得到满足时容易形成以生理满足为中心的梦想,如想赚很多钱、想拥有很多食物、想睡个好觉、想有个好伴侣等。

第二层次是安全需求,主要包括对人身安全、健康保障、资源所有性、财产所有性、道德保障、工作职位保障、家庭安全等的需求。马斯洛认为,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满足安全需要的一部分。因此,当生理需求得到满足后,人们开始追求安全,如买个住房、找个稳定工作、有个稳定的家庭、有百万存款等。

第三层次是爱和归属需求,主要包括对友情、爱情、性亲密等的需求。马斯洛认为,人人都希望得到相互的关心和照顾,因此友情和爱情就成为衣食无忧、平安

生活者的追求,只不过追求的具体目标受到一个人的生理特性、经历、教育、宗教信仰的影响,不同的人可能有不同的目标。

第四层次是尊重需求,主要包括对自我尊重、信心、成就、对他人尊重、被他人尊重等的需求。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。尊重的需求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,即人的自尊。外部尊重是指一个人希望有地位、有威信,受到别人的尊重、信赖和高度评价。马斯洛认为,尊重需求得到满足,能使人对自己充满信心,对社会有满腔热情,体验到自己活着的价值。

第五层次是自我实现需求,主要包括对道德、创造力、自觉性、问题解决能力、公正度、接受现实能力等的需求。马斯洛提出,为满足自我实现需求所采取的途径是因人而异的。自我实现的需求是努力挖掘自己的潜力,使自己越来越成为自己所期望的人物,表现出的特征包括实现个人理想和抱负、最大限度地发挥个人的能力、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等。

以上五种需求像阶梯一样从低到高,按层次逐级递升,但这样的次序不是完全固定的,在某些特殊情况下,如战争环境下,高级需求有可能提前出现。但是,通常来说,只有较低层次的需求相对满足后才会向高一层次发展。此时,追求更高层次的需求就成为激励因素,而相对满足的较低层次需求就不再是一种激励力量了。

创业是一种可以满足需求的行为。创业也存在目标层次,主要表现在创业的规模、质量和贡献等方面。我们把这三个目标因素进行组合形成不同的创业目标,也可以说是创业梦想的具体形式。如图 1-1-1 所示,规模、质量、贡献三维量的大小不同会形成不同的创业梦想立方,其体积代表创业梦想的大小,对应不同的人或不同需求层次的创业目标。

创业规模是指创业初期的企业类型,规模指标主要是企业从业人员和营业收入。工业和信息化部、国家统计局、国家发展和改革委员会、财政部研究制定的



《中小企业划型标准规定》，把中小企业划分为中型、小型、微型三种类型，具体标准根据企业从业人员、营业收入、资产总额等指标，结合行业特点制定。例如，农、林、牧、渔业的营业收入 20 000 万元以下的为中小微型企业。其中，营业收入 500 万元及以上的为中型企业，营业收入 50 万元及以上的为小型企业，营业收入 50 万元以下的为微型企业。零售业从业人员 300 人以下或营业收入 20 000 万元以下的为中小微型企业。其中，从业人员 50 人及以上，且营业收入 500 万元及以上的为中型企业；从业人员 10 人及以上，且营业收入 100 万元及以上的为小型企业；从业人员 10 人以下或营业收入 100 万元以下的为微型企业。该规定对工业、建筑业、批发业、交通运输业、仓储业、邮政业、住宿业、餐饮业、信息传输业、软件和信息技术服务业、房地产开发经营、物业管理、租赁和商务服务业及其他未列明行业都进行了基本划型。该规定适用于在中华人民共和国境内依法设立各类所有制和各种组织形式的企业，个体工商户和该规定以外的行业，也要求参照该规定进行划型。创业企业规模可以参照此规定之类型来划分。



图 1-1-1 创业梦想立方

创业质量是指企业绩效，最基本的指标是投资回报率(return on investment, ROI)。该指标是衡量一个企业经营效果和效率的一项综合性指标，其计算公式为

$$\text{投资回报率(ROI)} = \text{年利润或年均利润} \div \text{投资总额} \times 100\%$$

对于创业企业来说，其有可能在创业初期的几年内 ROI 都较低，但这并不能够说明其绩效就很差。衡量创业质量好坏不能简单地通过 ROI 大小来确定，我

们一般通过同行业同等规模企业横向比较来评判,如果创业企业 ROI 低于同行业同等规模企业的平均值,被认为绩效差;等于同行业同等规模企业的平均值,被认为良好;高于同行业同等规模企业的平均值,被认为优秀。

创业贡献是指企业的经济和社会影响力。衡量贡献度的主要指标是财税贡献度,即企业纳税额占本地区或全国财政收入的比例。一般来说,企业财税贡献度越高,其社会影响力越大。

创业梦想立方是形象地勾勒创业者创业初心的一个简单工具。任何一个有志于创业的人都可以尝试思考和构建自己的梦想立方,不管梦想大小,一个人只要有梦想,就值得被肯定和鼓励。

哲学家尼采说:“人唯有找到生存的理由,才能承受任何境遇。”对于年轻人而言,创业梦想主要在于对自身社会角色的设想,即对人生终极目标的定位。大学生是社会发展和经济建设的后备力量,是祖国的未来,同时又是不同于一般普通大众的、拥有丰富知识和专门技能的高级人才。如果大学生没有认识到自身肩负的社会责任和历史使命,没有把自身发展与社会发展紧密联系,就无法实现大学生应有的社会价值。简单来说,大学生都应该拥有崇高的价值定位,其核心应该是发挥自身知识与专业特长,整合社会资源,为推动社会进步和经济发展做出贡献。

二、案例分析

案例 1 创业梦想不断升级

九江 JSW 食品有限公司董事长××是酒店品尝式营销创始人。他毕业于九江石化技工学校,18岁就参加了工作。生来就不甘平庸的他心中一直充满了创业梦想。上学期间,他就有多次创业实践经历,如在寒暑假与同学一起销售内脂豆腐、面包等。在同学当中,他销量最好,收入最高。就业以后,他更加不忘初心和梦想,在工作之余,勇于尝试。1998年,他选择了餐饮行业进行创业。他找同学东拼西凑了6000元,做了一个餐饮大排档。虽然这份事业比很多人辛苦好



多,但月入过万,收入是在国企工作时工资的好几倍,他越干越起劲。可是,大排档生意需要做到很晚才能收摊,他每天忙完后十分疲惫,第二天上班时总是打瞌睡。为此他的领导——车间主任对他异常反感。那段时间恰逢国企改革,国家推出企业职工下岗政策,车间主任就把他列为了下岗对象。他的父母包括他自己一听说要下岗,就特别害怕,因为下岗就意味着失业。他的母亲马上找到车间主任,请求说:“不能让我的孩子下岗,要给我小孩继续上班的机会。”看到母亲这样的举动,他很有触动,考虑到虽然搞餐饮能赚钱,但是常年凌晨两三点钟才能睡觉,非常辛苦。相比之下,中国石化的待遇还算不错。迫于家庭压力,他最后还是选择继续上班。于是他关闭了大排档,重新回到原来的工作岗位。

关闭大排档以后,他还是忘不了自己的创业梦想。经过与公司沟通,公司给了他一个变通政策,即他可以停薪留职。从此,他又可以自由创业了。

当时,他的亲姐夫办了一个酱厂,需要营销人员,他果断加入了他姐夫的团队。一次偶然的的机会,他感受到了旅游酒店品尝式营销的市场购买力和市场潜力。他立即着手开发市场,成立九江 JSW 食品有限公司,试行品尝式营销。起初,市场开发非常困难,他四处碰壁。2005—2007 年公司都处于亏损状态,直到 2009 年他终于悟到品尝式营销模式的核心问题——人力资源。2009 年,他开发了第一所校企合作单位——张家界航空工业职业技术学院。该院给企业输送了大量的营销人才。他以此为契机储备和培养了很多优秀人才,探索出了校企合作的宝贵经验。成功者总是善于将成功的方法不断地复制。之后他又陆续达成与九江学院、江西财经职业学院、九江职业大学、萍乡学院、南昌大学共青学院、广东工贸学院等高校的合作,每年有 1 000~1 500 位在校大学生到公司进行实训。这一系列校企合作给公司团队注入了大量的人力和新鲜的血液,酒店品尝式营销得到了迅速的发展和扩充。在大学生实训过程中,很多优秀学生也捕捉到了行业的商机,他们毕业以后复制 JSW 公司的整套模式,在各大旅游景区开始创业。

截至 2019 年,整个品尝式营销模式已经带动上百家企业学习和效仿,解决了几万人的就业问题。遍布全国的品尝式营销中的 80% 经销商要么是他的朋友,

要么是他过去的员工,远至新疆、西藏、东北、云南等地。JSW 公司开创了旅游食品品尝式营销的先河,加速了旅游食品的流通,带动了旅游经济的发展,为旅游界、营销界、食品界和教育界做出了巨大贡献。



探究思考

此案例的主人公是怎么实现创业梦想的? 梦想的实现过程存在必然的逻辑吗? 如果存在,这个逻辑是什么?

案例 2 一家人的梦想

家人围着 6 岁的儿子,问他的梦想是什么。儿子说:“我想当医生。”外婆说:“医生好,社会地位高。”奶奶说:“待遇也不错。”爷爷说:“可以磨炼毅志。”外公说:“救死扶伤受人尊重。”



探究思考

此案例说明梦想的具体形式与内容有什么关系? 我们在追求梦想的过程中如何识别梦想的形式和内容?

案例 3 他的理想是什么

小学四年级的小明收到刚考上本乡高中离家住校的哥哥的礼物,一个从学校带回的白面馒头。那是他印象中最好吃的馒头,因为那时家里除了春节,其他时候是吃不到馒头的。“我也要考上乡中,”他对母亲说,“吃白面馒头。”物质极度缺乏的年代,馒头就是他的理想。一年后,他以班级前三的名次如愿以偿考上乡中。背后,是他一年的刻苦努力。高二时,一个初中同学中专毕业去了县城机械厂工作,分配了一间宿舍。真好呀,有自己的小屋了。“我要考上大学,要在城市拥有自己的一间房子。”他的理想升级了。大二时,他的父亲向亲



友借遍了钱,依然凑不够他读书的学费,无奈之下只好卖了家里的耕牛。“我要开公司,挣大钱,让家人衣食无忧。”他暗暗发誓。大学毕业,河南化工学校的校长亲自到学校招聘,动员他回老家为教育事业贡献一份力量。“师者,所以传道、授业、解惑也。”为人师表,是他少年时的理想。他动心了。可想到老家疲惫不堪的父母、年幼的弟妹,他摇了摇头,做出了听从物质诱惑的决定,一个让他遗憾终身的决定——做一名销售员。



探究思考

此案例中小明的梦想是如何随着需求不断变化的?小明最终的职业选择说明了什么?

案例4 立足新农村,馥郁一方人^①

也许是命里注定与绿色的缘分,20岁脱去绿色戎装,她走进了傲绿。十年间,她历尽艰辛,像一颗种子,深深扎根农村,馥郁了一片热土,也带动富裕了一方农民,用她美丽的人性,书写着超值的人生。这就是景君,植根农村、奉献农村的“80后”的新生代。当时,刚刚30岁的她已是天津市傲绿农副产品集团董事长兼党支部书记,兼任着天津市政协委员、区政协委员、全国青联委员、东丽区青联常委等社会职务。她获得过“东丽区第三届十大杰出青年”“全国三八红旗手”“‘安利杯’天津市青年创业奖”“中国农业产业化专家”“东丽区劳动保障工作创新带就业先进个人”“天津市五四青年奖章”“第七届全国农村青年致富带头人标兵”等荣誉称号。当兵—读书—创业—奉献,她小小的年纪已经积累了非凡的业绩和丰厚的人生阅历,品读她的创业经历,给人最深刻的感觉是,有信心有勇气、有文化有理念、有责任有担当、有理想有志向,令人不由自主地心生敬意。

^① 创业,立足新农村责任,馥郁一方人,<http://news.163.com/11/0512/07/73RAL0MF00014AED.html>,有改动。

1. 艰辛创业,以信心和勇气为资本

女人创业,需要很大的勇气。从天津武警医学院毕业时,景君面临的第一个选择就是就业。是服从政府安置,还是自谋职业?接受安置意味着进了“保险箱”,旱涝保收,不会有太大的风险,这是大多数女孩子最佳的选择;然而景君凭着天生独立好强的性格和部队生活的历练,毅然决然地放弃了做军医的安逸,选择了后者,承包了当时面临窘境的“傲绿无公害蔬菜供应中心”独自经营。这是她平生第一次也是极其关键的一次自我选择。当时她手里除了两万元的安置费以外,并没有别的资本,有的只是“初生牛犊不怕虎”的自信和勇气。

吃苦是创业的第一步,景君早有思想准备。她租用了200平方米的店面经营蔬菜、水果、面包、豆浆等。此时的景君需每天三四点钟起床磨豆浆。20岁的年龄,正是贪玩儿贪睡的时候,可景君已经迈入每天只能睡三四个小时的艰苦创业的队伍。累极了,她也会发几句牢骚,但信心和勇气使她认定,只要坚持,肯定能成功。当时正值春节期间,团购任务的出现着实让她忙碌、兴奋了一阵子,可春节过后,生意立刻出现了萧条。

景君明白,一年365天,不可能天天过年,可民以食为天,要想走出这种窘境,必须在老百姓的日常消费需求上做文章。怎么做?在人们越来越注重饮食健康的今天,发展健康食品是国家需要,是民生需求,叫响“无公害”这张王牌必将是企业发展的生机!明确了前进方向,景君坚信,只要瞄准目标踏实走好每一步,肯定会有收获。于是她从学习、调研入手,抓住原料和市场两头。跑基地,遛市场,不懂就问,不会就学,还聘请了有管理经营专业知识的专家参与经营管理,很快理出了经营头绪。她在严把品质关的同时,经过不懈的努力,使产品当年就成功进入9家超市连锁店。品牌无公害蔬菜首次搭上了超市的直通车,受众面越来越广,市场越做越大,很快就吸引了一些大型超市的目光,其纷纷主动邀请“傲绿”进店经营。到2004年,“傲绿牌无公害蔬菜”已打进全市70%的大型超市。“傲绿”迎来了它的第一个春天。

然而,市场发展之喜也为景君带来了严重的资金之忧。由于生鲜原料采购是与农民现钱交易,而超市销售回款最快也需45天,这个时间差难住了刚刚起



步的景君。难度可想而知。小企业哪禁得起大超市长时间的压款,所以很长一段时间,催款要账成了景君最重要的工作之一。为了催账,有时她在超市一磨就是一天。最难的时候,四五个月发不出工资,有农民要到家里搬东西,有员工坚持不住要离开,剩下的员工就跟着她一起从家里拿钱给辞职的人发工资。每每提到这些,景君都会对那些同患难的员工充满感激。有一次,景君开车到北京要账,因为心里着急,回来的路上出了车祸,当时她的头撞到了挡风玻璃,头上身上到处是碎玻璃,由于骨折被送到医院,胳膊上缝了 40 多针,脖子上、脸上也都缝了针,车子报废。可伤还没完全好,她就又花了两千元钱租了一辆夏利,带着满身的线头儿去要账了。挫折没能让景君退缩,那时她只有一个信念:创业避免不了挫折风险,既然选择了,再难也一定要坚持走下去,绝不能让公司垮掉,不经历风雨怎么见彩虹!最终她的执着感化了超市负责人,其将傲绿公司列入 VIP 回款行列,给予优先解决。资金问题得到缓解,她随即又通过其他途径筹备融资。企业走出阴霾拨云见日了。到 2004 年年末,企业的销售收入突破了 800 万元。

2. 做大做强,以理念和文化为基石

经过几年的打拼,景君深有感触:随着企业的发展壮大,要想将企业做大做强,管理者必须具备更高的知识层次和先进的管理理念,来主动适应当前经济社会发展大势,还要建设保障企业健康发展的企业文化。为了提高自己的理论水平、拓展知识面,她参加了农科院 MBA 农工商管理硕士专业的学习,为企业实施科学化管理储备了丰厚的积淀,也奠定了景君这位学习型的管理者实施科学管理的思想素质基础。

先进的企业文化是成功的一个关键因素。走进傲绿公司,你看到的是干净整洁、秩序井然的办公环境和寓意深刻的名言警句,无不显示出傲绿企业文化所在。

景君常说,傲绿的成功,得益于她有一个团结奋进、开拓创新的视公司如家的好团队。的确,见困难就上,主动承担责任,工作中不推诿、不扯皮是傲绿员工们扎实的工作作风,是傲绿公司发展的宝贵财富。公司副总史广利是位老员

工, 主抓基建项目, 为了企业的发展, 他不顾高血压的病症, 坚持工作。在他连续三年的努力下, 傲绿的生产车间拔地而起, 史广利为傲绿的发展做出了重要贡献。韩德芬是傲绿发展的见证人, 她既体会了傲绿发展的快乐, 又经历了傲绿逆境中的煎熬。在企业最困难的时候, 她和景君一起面对超市压款、员工工资不能兑现、货主催账等一系列困境, 主动拿出自己的积蓄与公司共渡难关。有人问她: 若傲绿破产了, 还不起怎么办? 她说, 即使傲绿遇到困难, 凭景总的人品, 砸锅卖铁她也不会赖账。在傲绿, 不管是老员工还是新员工都能很快融入集体中, 关键在于傲绿的带头人景君的坚韧和谦逊。不论企业遇到什么问题她都要亲自听取员工的意见, 只要是对的, 对企业发展有利的, 她一定接受, 所以员工有想法就想和她说, 也愿意和她说。员工的理解与他们之间的和谐为傲绿公司的发展奠定了坚实的基础。

公司随处可见的名言警句体现了傲绿科学的经营理念。“民无信不立。”景君认为, 企业生存、发展的一个必备的要素就是“取信于民”。为此, 景君率领的傲绿团队, 始终以“依法诚信经营, 以人为本, 建设和谐企业文化, 开拓创新, 与时俱进”为指导思想, 以“产品质量关乎安全、关乎生命、关乎企业生存发展”为质量方针。傲绿便是以过硬的产品开辟市场, 以良好的信誉占领市场的。

傲绿是天津市第一家做无公害蔬菜的企业。当时人们对无公害蔬菜还没有太明确的概念。但是, 思路开阔、具有前瞻科学发展理念的景君坚信, 在人们生活水平不断提高、越来越注重健康养生的今天, 无公害食品应该是一个很有发展前景的行业。发展健康食品, 符合国策, 满足民心, 必将有广阔的市场。景君抓住了这个契机, 成为天津地区无公害领域开疆拓土的引领者。

傲绿已经开始向健康食品的顶端“有机食品”方向发展。2005年年初, 傲绿有机杂粮率先在天津和上海等地上市, 受到了高端消费者的欢迎。傲绿有机杂粮已在10多个发达城市、300余家超市销售。为了走向国际市场, 她多次赴日本、德国等国家考察、联系客户、推介产品, 并聘请了日本专业人士任公司副总经理, 打开了外销之路。傲绿集团产品已销往日本、德国、新西兰并转口美国等发达国家。



随后,她又本着优势互补、合作双赢的原则,先后控股和参股、合资了 11 家企业,并在宁河县兴建地头工厂,这些举措使集团产品品种不断增加。鲜食糯玉米、速冻蔬菜、有机水果及制品、黑大蒜等借助傲绿集团搭建的平台,在国内外市场一路走红。

为使傲绿牢牢站稳市场,公司成立质监部门,派专人检验产品,把好产品出入关。为确保产品质量,傲绿农产品贴上条形码,使消费者可追溯产品的源头。公司连续多年产品合格率达 100%。这是傲绿叫响全国最有说服力的标志。2008 年,傲绿被市食品安全信用体系建设办公室评为“食品安全示范企业”。北京奥运会和天津夏季达沃斯论坛召开期间,傲绿集团产品依托其可靠的质量和良好的信誉被选为天津地区专供产品。当记者问起“染色馒头”风波是否影响到傲绿的经营时,景君自豪地说:“不但没有,反而销得更旺了,因为我们有完全过硬的质量和信誉!我们就是要做让百姓放心的企业。”

蓬勃发展的傲绿,是景君成功的人生作品。经过 10 多年的打拼,傲绿已由原来的七八个人、45 万元注册资金、靠租房经营的作坊式企业,发展为拥有 14 108 平方米土地、4 700 多平方米厂房和附属设施,270 多名员工,集生产、加工、国内外贸易于一体,年销售收入达 1.2 亿元的市级农业综合开发产业化经营重点龙头企业。公司生产的无公害蔬菜在国内市场有着较高的占有率,特别是有机农产品销量在全国名列前茅。

企业做到这种程度,在一般人的眼里已是望尘莫及了,可景君说,她的事业只不过刚刚迈出第一步,离做大做强还有很长的路程。

3. 帮扶引领,以感恩的心回馈社会

傲绿异军突起发展壮大。景君深知,这一切离不开党的扶农、惠农政策,离不开市、区领导及相关委局领导的关怀和支持,离不开全体员工的努力,更离不开广大消费者的厚爱。“吃水不忘挖井人”,景君带领傲绿以“共赢”为指导思想,以“企业发展、员工受益、农民致富、奉献社会”为目标,扶持引领一批人创业、增收、致富。她说,只有这样才能对得起社会各界对她的厚望,对得起“全国农村青年致富带头人标兵”的至高荣誉。

在企业创立之初,景君和她的傲绿就将公益事业纳入公司的重要事务。景君第一个月的工资就捐给了儿童福利院。汶川发生地震时,她正在家中休产假。得知这一消息后,她即刻给公司打电话,在安排公司捐款的同时自己也捐了2万元。2009年,台湾地区发生特大水灾,她又以公司的名义捐款10万元。

景君说,作为东丽区的一家私营企业,服务区域经济、带领群众共同致富一直是傲绿秉承的主旨,傲绿想尽办法组织当地农民参与绿色农业的生产种植。在东丽区委、区政府及有关部门的帮助下,于2005年2月成立以“龙头企业+合作社+农户”模式为运行机制的天津市邑农农副产品专业合作社,目前已吸纳农民会员300人,通过发挥邑农合作社的桥梁和纽带作用,密切了企业与农户的联系,整合了优势、节约了资源,促进了企业发展,同时也带动了农民就业,增加了农民的收入。合作社成立使傲绿如虎添翼,产生了质的飞跃。傲绿公司直接向农民订购农产品,农民的产品通过傲绿的销售平台销往各大卖场,使农民的产品销售有了根本的保证。据统计,自合作社成立以来,通过各种方式参与合作并获得收益的农户有2000余家,每户年均收入都超过5000元。她认为,这才是一种“授人以渔”的最好的回馈社会的方式。邑农合作社被农业部(现为农业农村部)列为全国20家试点专业合作社,企业的经济效益和社会效益大大提升,实现了农民增收、企业壮大的双赢目标。

傲绿在积极招聘具有专业技能的工人进入企业的同时,把对失地农民、下岗工人的就业帮扶以及为残疾人提供上岗就业机会作为责任义务。即便在2008年国际金融危机席卷全球,经济环境非常严峻的条件下,其依然坚守着这份责任。到目前,该公司已收纳失地、下岗员工170人以上,占公司全部工人总数的65%。如今的傲绿还是“天津市残疾人扶贫基地”。傲绿公司在天津地区建有基地4000亩(1亩 \approx 666.67平方米),带动农户2000户,其中便有残疾人家庭210多户。由于公司实行订单管理,农民收入有了保障。新的生产线建成后,像蔬果的清洗、切分、包装,杂粮的精选、检化验,公司的内勤、档案管理等项工作都安排给了能胜任的残疾人,这些残疾人不但有了稳定的工资收入、福利保障,逢年过节,景君还要对部分残疾人进行节日慰问,给予补贴。每每提起景君的关怀和



帮助,他们眼里都会闪烁起感激的泪花。

为能人提供一个平台、为有志之士提供能干事的环境,扶植他们依靠自身的努力和才干自主创业是景君的又一个扶持措施。傲绿公司提供了 A&S 店、傲绿产品专卖店、超市生鲜店等加盟方式,为想干事的人提供创业的机会。作为全国青联委员、区青联常委,景君总是设身处地地为年轻人着想。景君说,自己 20 岁创业,历经艰难,她不想看着有想法的年轻人在创业的路上困难重重,她要以自己的经验给他们以最大的引领,让他们少走弯路。傲绿建成的“女大学生创业基地”“大学生就业见习基地”与天津农学院签订了“企校牵手协议书”,仅 2010 年年初,基地就一次性吸纳大学应届毕业生 15 人,为大学生创业提供了平台。欣可绿公司就是景君一手扶持起来的大学生创业典型。公司经理周欣在景君的帮助下,通过个人的努力,把企业做得有声有色。这个年轻的大学生在傲绿的平台上实现了自己的人生价值。景君时常在公司正规化管理方面给予周欣中肯的指导,她说:“看着周欣的成长,比自己成功还要兴奋,只要她愿意独立经营,我会随时放飞她。需要我帮助的时候,我也会义无反顾。”

就这样,怀着一颗感恩的心,景君在壮大自己事业的同时回报着社会的厚爱,实现着自己的人生价值。

4. 展望未来,以责任和担当为动力

回忆走过的路,景君半调侃半感慨地说,创业很难很难,风风雨雨十多年,她得到很多也失去很多。作为一个朝气蓬勃的年轻女孩儿,她没有周末的概念,没有时间逛街休闲,没有时间照顾孩子,连坐下来为自己打扮一下的时间都没有。事业大了,自己却丢了。她说,如果是为了自己,她早就可以不干了,可是一想起各级领导、各级部门和社会各界寄予她的厚望,想起她的员工们和她一起共渡难关的情景,想起那些渴望就业增收的农民,想起千千万万信任傲绿的消费者,就感觉自己身上有了一份责任,有了一份干下去的动力。

景君说,挣钱已经不是她事业的宗旨,将傲绿做成一个能充分体现社会价值的百年企业是她最大的愿望。

她承接的坐落在东丽湖生态园区的天津滨海农业科技园建设项目,是天津市八大农业重点项目之一,被列入天津市迎检项目。该项目在东丽湖地区占地1 000亩,依托中国农业科学院转移中心的技术力量,搭建设施农业、高效农业的平台,带动周边乃至全国设施农业和高效农业的发展。园区建成后,能够实现培育种苗6 000万株,示范种植名、优、特品种,并成为其集散地、新品研发基地和出口物流加工基地。而景君的想法是,把种植加工基地全部对外开放,增加休闲观光农业新内容的同时,展示傲绿公司诚信第一的经营理念。更重要的是,这个高科技现代化的农业园,将会积极配合东丽区城市化建设,为失地农民提供更好的培训、就业的机会,更好地带动他们致富奔小康。

从傲绿的成功,我们看到了景君创业的艰辛和成功的喜悦,更感受到了景君的一份可贵的社会责任感。



探究思考

请分析景君的创业梦想立方结构,梳理景君创业规模成长路径、质量保证方式、社会贡献水平,总结创业者梦想立方成长壮大的模式。

三、实战练习

创业过程一般包括创业梦想确立、创业机会把握、创业实践行动、创业结果评价。创业梦想是创业的开端,是创业的种子。确立创业梦想一般遵循的流程为:人生目标定位—创业能力积累—创业资源发现—创业梦想明确。

操作任务1 人生目标定位

人生百态是因为人生定位不同。从大的方面来说,人生的意义来自人对社会发展的贡献,大致可以分为推动社会进步、维系社会运行、阻碍社会发展三大类。推动社会进步的这部分人往往都具有崇高理想,他们把个人目标与社会进步捆绑在一起,时时刻刻都在为推动社会进步做准备和努力。维系社会运行的这部分人



虽然没有很崇高的理想,但是他们认认真真生活,成为社会稳定和正常运转的重要基础。阻碍社会发展的这部分人往往对社会发展趋势认识不清,他们也有“远大梦想”,但往往违背社会发展规律,做着南辕北辙之事。

大学生作为社会进步的重要依靠,理应成为推动社会进步的中坚力量。那么,围绕这一目标定位可以结合自身的优势特长、社会资源和社会机遇等因素,选择适合自己的角色和岗位,积极努力地工作、锻炼和创新,在具体的行动中不断向人生终极目标靠近。

请写出自己的人生定位方向和近期目标(3年)、中期目标(5年)、长期目标(6年以上),并简要说明定位理由。

操作任务2 创业能力积累

创业能力是一种把握机会、整合资源、组织管理、实现目标的综合能力,是需要通过学习和实践不断积累形成的。积累的方式方法很多,基本可以分为两大类:学习吸收和实践探索。前者主要通过文献学习和他人传授;后者则需要去实践中去总结。对于大学生来说,十多年的正规教育已经积累了大量来自课本、教师和同学的经验和智慧,而缺少的则是实践经验和操作技能。所以,除了继续高效学习和掌握他人贡献的成功经验外,更需要利用各种实践机会去创新应用这些经验,去发现新的问题和解决办法,去创造新的知识和技术,全面积累自己的创业能力。例如,大学生充分利用学校开设的实训课程走出校门,亲身体验创业、感悟创业,培养独立面对困难的能力、承受压力与挫折的能力、团结协作能力、竞争激励能力及组织管理能力等。还可以通过校内和校外的创业孵化基地迈开创业的脚步,真刀真枪地去闯一闯,必将以最低成本获得创业经验和能力的快速积累。

请结合当前的创业训练机会,写出自己创业能力锻炼计划和具体目标。

操作任务3 创业资源发现

创业之所以难,关键在于创业资源的获取比较难。创业意味着需要人、财、

物、信息、技术和环境的支持。所以,大学生创业必须认真分析创业方向或创业项目所需的资源是否具备或是否可以获取。常用分析方法有 PEST (politics, economy, social, technology)方法、五力模型、SWOT 方法等。PEST 方法可以分析自身创业在政治、经济、社会、技术等四大方面能否获得支持,是否存在机遇;五力模型可以用来分析自身在面对竞争对手、供应商、需求方、替代者和跟风者五个方面的竞争能力;SWOT 方法可以帮助创业者更加清晰地认识自身创业优势、劣势、机遇和挑战等因素,便于制订和选择创业的具体战略方案。

通过资源分析,围绕创业梦想,抓住现有资源,挖掘潜在资源,创造条件获取资源,为正式创业做好充分准备。请认真思考截至目前你所发现的可以利用和开发的创业资源有哪些?运用 PEST 方法和五力模型分析出有利于自己创业的机遇和优势资源,并结合自身条件运用 SWOT 分析方法找出创业方向及战略方案,请参考表 1-1-1 至表 1-1-3 认真分析。

表 1-1-1 创业项目的机会分析——PEST 方法分析

政 治		经 济		社 会		技 术	
环保制度		经济增长		收入分布		政府研究开支	
税收政策		利率与 货币政策		人口统计、人 口增长率与年龄 分布		产业技术关注	
国际贸易章程 与限制		政府开支		劳动力与社会 流动性		新型发明与 技术发展	
合同执行法 消费者保护法		失业政策		生活方式变革		技术转让率	
雇用法律		征税		职业与休闲态度 企业家精神		技术更新速度与 生命周期	
政府组织/态度		汇率		教育		能源利用与成本	
竞争规则		通货膨胀率		潮流与风尚		信息技术变革	



续表

政 治		经 济		社 会		技 术	
政治稳定性		商业周期的 所处阶段		健康意识、社会 福利及安全感		互联网的变革	
安全规定		消费者信心		生活条件		移动技术变革	

表 1-1-2 创业项目威胁和优势分析——五力模型分析

同行竞争状态分析	
可替代产品分析	
供应商议价能力分析	
需求方还价能力分析	
新进入者趋势分析	

表 1-1-3 创业项目战略选择——SWOT 方法分析

内部能力	外部因素	
	优势(S):	劣势(W):
	1. 2. 3.	1. 2. 3.
机会(O): 1. 2. 3.	SO(积极进取)—— 1. 2. 3.	WO(引进合作)—— 1. 2. 3.
威胁(T): 1. 2. 3.	ST(积极公关)—— 1. 2. 3.	WT(暂避风险)

操作任务4 创业梦想明确

围绕人生定位,结合自身能力和资源条件,运用创新思维和创新能力,设计出创业项目的商业模式,明确创业梦想,使之成为可以进一步落实的创业蓝图。

请制定自己的创业梦想立方规划,明确创业规模、质量和贡献的数量级别,规划相关的条件和奋斗目标。请参考表 1-1-4 认真设计创业梦想立方。

表 1-1-4 创业梦想立方规划

创业项目方向	某行业某项目某模式
战略方案	前面分析得出的战略选择
计划规模	3 年计划、5 年计划、10 年计划
计划质量	3 年计划、5 年计划、10 年计划
计划贡献	3 年计划、5 年计划、10 年计划
梦想立方	总结出明确的奋斗目标

四、总结提升

请认真思考以下问题,认真总结本专题的有关理论和应用。

- (1) 我清楚创业梦想的形成机理了吗?
- (2) 我目前的创业梦想是否存在? 如果存在,是否明确?
- (3) 我当前的学习、工作和生活能够为我的梦想增加哪些筹码?
- (4) 通过学习马斯洛的需求层次理论,PEST、五力模型和 SWOT 等分析方法的应用,我对理论学习的重要性有哪些新的认识和体会?

五、自我测评

创业梦想实训自测见表 1-1-5。



表 1-1-5 创业梦想实训自测

能力目标	已掌握	还有待提升的方面
创业梦想的含义		
创业梦想的作用和意义		
识别创业梦想的方法		
确立创业梦想的方法		

专题二 创业心态

创业成功与否取决于很多因素,但创业者的最基本的创业素质与能力是不可或缺的,如良好的创业心态。很多创业者因为缺乏良好的创业心态而走在创业的迷途上。所以,加强创业心态训练是创业者素质与能力形成和提高的关键之一。

一、理论基础

(一) 心态的概念

“心态”是决定人们思维模式和行为方式的一种心理状态或态度,是人的心理对各种信息刺激所做出反应的趋向,是由认知、情感、行为意向等因素构成的富有建设性的主观价值取向^①。苏联心理学家列维托夫认为人的心理活动可以分为心理过程、心理状态与个性心理特征三种形态^②。心理过程是不断变化着的、暂时性的,个性心理特征是稳固的,而心理状态则是介于二者之间的,既有暂时性,又有稳固性,是心理过程与个性心理特征统一的表现。心理过程都是在一定的心理状态的背景中进行,都表现为一定的



视频
校园内可以创业吗

① 皮尔. 积极心态的力量[M]. 邱晓亮,译. 北京:东方出版社,2009.

② 朱智贤. 心理学大辞典[M]. 北京:北京师范大学出版社,1989.

心理状态。例如,注意力的分散与集中,思维的明确性、迅速性和“灵感”状态,情绪的激动与沉着,意志方面的果断与犹豫等。心理状态是个别心理过程的结合、统一,是某种综合的心理现象,所以它往往又成为某种个性特征的表现,反映出一个人的个性面貌,因而心理状态的特征又往往成为一个人的个性心理特征的表现。因此,一个人在特定时刻的心理状态,是当前事物引起的心理过程、过去形成的个性特征和以前的心理状态相结合的产物。

在创业活动中,创业者在对待自己、他人、社会及各种事务和现象时会有不同的心理状态,从影响效果来看,有两种不同的心态值得注意,即积极心态和消极心态。

积极心态主要是指积极的心理状态或态度,是个体对待自身、他人或事物的积极、正向、稳定的心理倾向,它是一种良性的、建设性的心理准备状态。

消极心态是指个体因受自身或外在因素影响,而不满意于自身条件或能力,进而造成信心的缺失,在社会生活中逐渐形成的,又进而对人的社会生活产生消极影响的消极心理状态。

积极心态与消极心态是相对而言的,面对生活的压力与历练,若积极心态战胜了消极心态则会促进人的进步,激发人性的优点使之为善;若消极心态战胜了积极心态则会阻碍人的进步,激发人性的缺点使之为恶。一般情况下,大多数人都有可能在某个时期的某个特定情景下出现一些暂时性的消极心态,如有的中年人因更年期来临而出现嫉妒、压抑和情绪不稳定等消极心理;有些孩子因受家庭的影响表现出狭隘、自私等消极心理。如果这些消极心理状态不断受到强化和积累,严重到一定的程度,变成一种相对稳定的心态,此时其心理和行为就会与周围其他人有明显的相对稳定的差异,会对事物产生一些反常的、特殊的或者过于亢奋、过于消沉的行为反应,从而对生活和工作产生严重的消极影响。这时的消极心态就不再是短暂的心理反应,而是属于一种异常心理。

心态是我们命运的控制塔,消极心态是失败、疾病与痛苦的根源,而积极的心态是成功、健康、快乐的保证。心态决定成败,创业者需要保持积极心态才能够拥有持续的创业激情。



（二）积极心态与消极心态的十大差别

认清积极心态与消极心态的表现形式,有利于时常对照检查和及时调整不良心态。归纳起来,二者常见的十大差别如表 1-2-1 所示。

表 1-2-1 积极心态与消极心态对比

类 型	积极心态	消极心态
信念不同	有着坚强的理想信念,有实现梦想的强烈愿望;从不怀疑,绝不动摇	鼠目寸光,得过且过,自我满足,不求上进
目标不同	始终有一个明确的目标,清晰的方向,信心十足,勇往直前,不断攀登新的高峰	既无长远打算,又无近期计划,摸着石头过河,走到哪算哪;优柔寡断,迈不出决定性的一步
境界不同	永远把帮助别人放在第一位;通过主动帮助更多的人成功,实现自己真正的成功	永远把自己放在第一位;常常为了自己而去帮助别人,不利己则不愿主动付出
姿态不同	充满爱心,爱所有的人,包括对手和仇人;懂得信任,懂得原谅,懂得包容,懂得信任,严于律己,宽以待人	仇恨、敌视、把世界看得一片灰暗,只想改变别人,不愿改变自己,甚至怀疑上级利用自己赚钱
决心不同	一旦认准了目标,抓住了机遇,立即下决心;只有下定决心,我们才会付诸行动	怀疑、担心、恐惧、犹犹豫豫,不敢下决心,徘徊不前,常常有再看看、再观察一下的心态
热情不同	冬天里的一把火,给人以温暖,给人以快乐和希望,具有很强的亲和力和凝聚力,善于团结人,帮助人,能迅速建立起自己的团队	冷漠、清高、别人不能比我强,缺少亲和力,与别人难以合作
方法不同	耐心细致,一丝不苟,永远赞美、推崇、表扬	批评,指责,抱怨,发牢骚,讲怪话,埋怨上级,批评下级,推卸责任
习惯不同	积极、勤奋,洁身自好;处世严谨,待人真诚,办事认真,举止文雅,衣着得体,形象美好	办事拖拉,举止不雅,衣着不整,摇头晃脑,多嘴多舌,不注意个人形象

续表

类 型	积极心态	消极心态
思维方式不同	善于接受新事物,研究新问题;善于从积极方面思考,总是积极寻找解决问题的方法,能让希望之火重燃	思想保守,循规蹈矩,不敢越雷池半步,不敢多说一句话,不敢多走一步路
行为方式不同	立即付出行动,不怕苦,不怕累,克服困难,勇往直前,能经受住挫折和失败的考验,永不言败	叫苦叫累,强调客观,遇难而退,不能经受挫折和失败的考验,不敢言胜

(三) 培养积极心态的 NLP 理论

NLP 理论是值得学习和掌握的一种培养和矫正心态的工具^①。NLP 是由美国理查·班德勒(Richard Bandler)和约翰·葛瑞德(John Grinder)最初发起创立的。NLP 是 neuro-linguistic programming 的英文首字母缩写,一般译为神经语言程序学。N 指的是神经系统,包括大脑和思维过程;L 是指语言,这里泛指从任何感觉信号的输入到构成思维意识的过程;P 是程序,在这里泛指为产生某种意识或行为而要执行的一套具体指令。

NLP 通过研究人的大脑思维与行为习惯之间的联系和作用规律,进而应用这些规律来调节和改变人的思维和言行习惯。其主要思想是,人的思维及言行习惯就像电脑中的程序,可以通过更新软件来改变。更新的方法就是复制。复制成功模式就可以迅速得到成功的结果,当然复制失败的模式也就只能得到失败的结果。所以,NLP 通过大量实证研究,总结出一系列实用有效的成功模式,提炼出一系列概念、理念和技巧,一般称之为“NLP 假设”,用于检查、矫正和更新人们的不良思维模式和言行习惯。人们在思考或处理事情时,按照这些假设来构建自己的思考方式和行为模式(即程序),并在实践中反复应用,就会发现思考和行为的效果得到了提升。

^① 郑孝庭.应用 NLP 提升大学生就业软实力的原则与方法[J].管理观察,2012(36):96-97.



NLP 假设来源于经验总结,是对成功模式的发掘与复制,所以,其体系上具有开放性,所有经过实证发现有效的、成功的模式、理念、技巧都可以作为 NLP 假设,用于指导 NLP 实践。权威的 NLP 著作中提出了 12~16 种这样的假设^①。例如,“每个人都已具备使自己成功快乐的资源”“没有两个人是完全一样的”“大脑与身体是同一个系统的两个部分”“潜意识的心是仁慈的”“有效果比有道理更重要”“没有失败,只有反馈信息;没有错误,只有结果”“动机和情绪总不会错,只是行为没有效果而已”“抗拒是对讲者不够灵活的说明”“每一个人都选择给自己最佳利益的行为”“重复旧的做法,只能得到旧的结果”“凡事至少有三个解决方法”“一个人不能改变另外一个人”“在任何一个系统中,最灵活的部分就是最能影响大局的部分”“沟通的意义取决于对方的回应”“有选择就是有力量”等。

NLP 假设是方法,也是方法论。上述每一条假设都可以演化为具体的操作方法,同时也作为方法论告诉我们应该用什么心态、什么标准,从什么角度去对待常见的一些问题。例如,“凡事至少有三个解决方法”这一假设告诉我们,面对问题必须讲究灵活性,当某个方法的效果不好时,不要简单认定为失败,更不要消极懈怠,而是要积极寻找新的解决方法。“有效果比有道理更重要”这一假设,告诉我们不要只注重做事的道理,关键还要看能否达成目标。这种思维模式使我们把更多的注意力放到做事的实效和结果上,而不是盯着理论、方法本身。又如“没有失败,只有反馈信息;没有错误,只有结果”,这个假设纠正常见的失败观念、错误观念,认为失败和错误本身不存在,只是没有得到预期的结果。因此,只有进一步改正或革新自己的言行(方案),才可能获得想要(预期)的结果。这一假设解放了人们的思想,可以使人们以更加积极的心态去面对失败和错误。我们可以通过深入理解上述 NLP 假设的含义及其方法论意义,在创业过程中面对各种问题时自觉应用这些假设所指导的积极模式和方法,不断养成积极心态,形成创业必备的良好心理素质。

^① 李忠莹. NLP 简快心理疗法[M]. 西安:世界图书出版公司,2003.

（四）诊断消极心态的 NLP 方法

诊断消极心态主要运用 NLP 理解层次分析法。理解层次理论是罗伯特·迪尔茨 1991 年在格雷戈里·贝特森的研究基础上总结提出的。这个理论包括理解层次概念和理解层次之间的相互作用关系。理解层次由六个彼此独立、界限分明的等级概念组成,由低到高分别是环境、行为、能力、信念、身份、精神。环境是指人自身以外的各种影响因素,如他人、事物、时间、文化等。行为是指人们在环境中所从事的各种活动,如工作、微笑、哭闹等。能力是指人们在当前环境中所拥有的选择权、驾驭方式、控制方法等,即人们选择怎样去行动,如面对陌生人可以选择热情,也可以选择冷淡。信念是指人们用于判断人、事、物的标准或准则,即人们做出选择的依据,如认为“善有善报”,就会积极行善;认为“好人多磨难”,就会消极行善。身份是指人在环境里面、在行为过程中的角色定位,即人们对自己应该承担什么责任的认识。例如,大学生在课堂上,有的定位为一个普通大学生,有的定位为优秀大学生,有的定位为一个旁观者,不同的定位会带来不一样的课堂表现。精神是指人在与环境相互作用的过程中对环境中的事、物、人的影响及认识,体现的是人与世界之间的关系,属于世界观层次^①。

在上述理解层次概念中,精神、身份、信念这三个概念分别对应世界观、人生观和价值观,对人的言行具有决定性影响,属于高层次抽象概念,平时比较隐蔽,只有通过仔细观察和分析人们的日常生活表现才有可能被发现。而能力、行为、环境是人们在“三观”指导下的日常表现,属于较低层次概念,比较容易观察。

NLP 指出理解层次之间相互作用,相互影响。精神属于最高层次,它决定了人的身份和信念,直接影响各个较低层次;身份是约束人的价值观和行动的关键因素,身份定位不同,其价值观和日常行为表现方式也不一样;信念就是价值观的具体表现,是人内心确立的选择标准,它直接决定了人的能力模式和行为方式;能

^① 郑孝庭,范焕珍.大学生消极心理行为模式的理解层次分析与矫正策略[J].科技展望,2014(19).



力是在信念约束下的选择,它直接决定了人的行为表现,而任何行为都会产生结果,这种结果直接构成环境的一部分,又对环境结构产生影响。

反之,环境发生变化意味着行动的外界条件随之改变,原有的行动方式自然也要求进行一定的调整;如果人的行为方式必须进行根本性改变,那么选择的自由度就受到影响,也就是能力会发生改变;当原有能力不断受到挑战和影响时,自然也会动摇原有的选择标准,即信念和价值观;当信念发生根本性或巨大的变化时,就会引起人们对原来身份定位的反思或怀疑,导致身份的重新定位;如果低层次的问题和条件全部发生了根本性变化,那么人的原有精神系统就会瓦解。可见,NLP 理解层次之间的相互作用、相互影响是非常紧密的。不过,由高到低的影响是直接的,快速的;由低到高的影响则需要量的积累,相对比较缓慢。因此,NLP 提出了诊断和矫正人们的心理行为偏差的一般原则,就是从较高层次入手寻求解决方法,通常是“三思而后行”;同时从较低层次寻求辅助解决的可能性,一般是采取模仿复制方式。

二、案例分析

案例 1 莱特兄弟

一百多年前,一位穷苦的牧羊人带着两个幼小的儿子以替别人放羊为生。有一天,他们赶着羊来到一个山坡上,一群大雁鸣叫着从他们头顶飞过,并很快消失在远方。牧羊人的小儿子问父亲:“大雁要往哪里飞?”牧羊人说:“它们要去一个温暖的地方,在那里安家,度过寒冷的冬天。”大儿子眨着眼睛羡慕地说:“要是我也能像大雁那样飞起来就好了。”小儿子也说:“要是能做一只会飞的大雁该多好啊。”牧羊人沉默了一会儿,然后对两个儿子说:“只要你们想,你们也能飞起来。”两个儿子试了试,都没能飞起来,他们用怀疑的眼神看着父亲,牧羊人说:“让我飞给你们看。”于是他张开双臂,但也没能飞起来。可是,牧羊人肯定地说:“我因为年纪大了才飞不起来,你们还小,只要不断努力,将来就一定能飞起来,去想去的地方。”两个儿子牢牢地记住了父亲的话,并一直努力着,等到他们长大——哥哥

36岁、弟弟32岁时——他们果然飞起来了，因为他们发明了飞机。这两个人就是美国的莱特兄弟。



探究思考

这个案例对创业者有什么启示？面对“飞不起来”的事实，他们的心态是如何调整的？心态对创业有什么影响？

案例2 交换车票

两个人外出打工，一个准备去上海，另一个准备去北京。他俩在候车厅等车时，听候车的人议论说，上海人精明，外地人问路都收费；北京人质朴，见吃不上饭的人不仅给馒头，还送旧衣服。说者无心，听者有意。准备去上海的人想：还是北京好，挣不到钱也饿不死，幸亏车还没到，不然真掉进了火坑。去北京的人想：还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的？我幸亏还没上车，不然真失去一次致富的机会。旁人的议论让他俩都改变了初衷。于是他俩在退票处偶遇了，互相交谈后，他们交换了行程。去北京的人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。不仅银行大厅里的水可以白喝，而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃，捡点破烂卖钱，还能寄点钱回家。去上海的人发现上海果然是一个遍地黄金的城市。只要愿意干活，什么都可以赚钱：带路可以赚钱，看厕所可以赚钱，弄盆凉水让人洗脸居然也可以赚钱。他敏锐地观察到——上海人特别喜欢养花，他脑子一转，有了个做无本生意的想法。第二天一早，他在郊区装了10包泥土，冠以“花盆土”的名义，以1元钱1包的价格兜售，居然被一抢而空。当天他在城郊间往返六次，净赚了50元钱。这50元钱，是他掘得的第一桶金。这也激起了他的创业雄心和信心。他开始研究各种土壤，哪种花卉适宜在何种土壤中生长。渐渐地，他的“花盆土”名气越来越大，生意越来越好。不久后，他在大上海拥有了一间门面，开始过上了衣食无忧的日子。但他并没有满足，还是在不断寻觅商机。在走街串巷中他又有了一个新的发现：当时的清洗公司只负责洗楼而忽略了招牌的清洗，



结果好多商店楼面亮丽但招牌污渍斑驳。他立即抓住这一机会买了些“人”字梯、水桶和抹布,办起了小型清洗公司,专门负责擦招牌。由于抢占了市场的先机,公司迅速发展,最终他的公司拥有 130 多个员工,业务由上海延伸到杭州、南京等周边城市。五年后,他坐火车去北京考察清洗市场。在北京火车站,一个捡破烂的人向他要一个啤酒瓶,就在他递瓶时,两个人都愣住了,因为五年前,他俩在此交换过行程,那情景犹在昨日。



探究思考

面对相同的信息,为什么案例中的两个人有不同的认识和选择?请认真分析两人的需求层次和心态有何差异。

案例 3 如何应对无礼的客人

萍乡学院一位实训生小花,在工作中曾遇到过无礼客人。那是一天中午,酒店来了一桌团餐客人,共计 10 人。那天就只有这一桌客人。客人落座后,服务员陆续上菜。这时,小花按照工作流程走到客人面前热情地给客人进行食品品尝及推销讲解,客人表现出一定的排斥,但没有明确拒绝。小花继续开展工作,等讲解快结束的时候,其中一位客人发话了:“哎呀,还让不让人吃饭了,能不能别打扰我们了,一天天的,到哪儿都有推销,我们不需要。”小花面带微笑,停顿两秒后,接话道:“在座的阿哥阿姐,打扰你们非常抱歉,不品尝是个人喜好,但是我不给你们品尝,就是我的失职和不礼貌,因为每桌客人都有免费品尝的权利哦,我……”还没等小花说完,那位客人气愤地站了起来,说道:“行了行了,都是套路,你别说了,我们吃饭呢,让我们安静会儿,我们商量点事,拒绝打扰。你再说,我们就投诉了啊,一边儿去一边儿去!”一时间气氛陷入尴尬,大家都很冷漠,小花强压住内心的怒气,依然面带微笑说道:“好的,阿哥,那祝你们用餐愉快,我不打扰了。”

小花回到了柜台处,客人恢复了他们的交流。巧了,客人坐的位置正好面对着产品的陈列柜,约有 6 米远的距离,这时小花灵机一动,她去了趟洗手间,对着

镜子中的自己努力展现出一个笑容,调整了一下自己的心态。出了洗手间,她手上拿着一提品尝酱径直走到这桌客人的导游那里,导游正在陪餐,小花微笑着给导游赠送了品尝酱,还介绍说自己是萍乡学院的实训生,是在这里实训的。导游对此见怪不怪,也热情地跟她搭话。小花直奔主题,问了下这桌客人哪位是领导。导游当即告诉了她。小花了解后又回到柜台处,目测了一下,发现这桌的领导刚好坐在正对面,于是小花手上拿着一提酱保持优雅的站姿,随即展现出一个热情洋溢又不失礼貌的微笑,目光直视这位领导,笑容持续保持着。大约一分钟后,这位领导也注意到了小花的存在,发现她一直冲着他微笑,领导有所触动,但也没搭理。又过了几分钟,领导无意中看到,她还在冲自己微笑,领导很是好奇,终于开口叫了她:“小姑娘,你过来一下。”小花喜从中来,暗想“施计成功”,于是她走到这位领导面前,热情洋溢地说:“阿哥,您找我,有什么可以为您效劳的?”这位领导问道:“你老冲着我笑干嘛?”小花说:“因为会笑的人运气不会太差啊!刚才你们拒绝了我,我总不能耷拉着脸吧?咱产品可以不卖,但是士气不能低迷,你们拒绝我,说明我还有做得不到位的地方,要知道自己是一切错误的根源,所以我要更加努力完善自己啊,我依然要把张家界人的热情带给你们。出来玩就是开心,就是感受正能量!”领导听完说道:“哎呀,小姑娘,你年纪轻轻的,这么有思想,了不得哦,心态好,情商高,正能量,真的很棒,我们的为难,反倒变成你进步的阶梯了,给你点赞!”这时,旁边的客人包括之前那位不太客气的客人也随即附和起来:“小阿妹真的很不错,你是这个酒店的服务员吗?”“我是萍乡学院的学生,来这个酒店实训的,出来历练下自己。”“学生啊,那更了不得了,很不错啊,很懂事哦。”这时,小花又顺水推舟,提出给客人献歌一首,说话间山歌就唱开了,客人高兴地打着节拍,很是开心。山歌唱完,客人按捺不住了,刚才那位拒人于千里之外的客人首先提出:“阿妹,那个酱怎么卖?今天必须支持一下你的工作,给我拿一提。”接着其他客人也纷纷购买。三下五除二,这桌客人竟把小花桌上的酱购买一空,还与小花家长里短地聊了很多,一时间其乐融融。临走时,这位领导对小花说:“小阿妹,好好干,宰相肚里能撑船,你的气魄和智慧,可以带领你走向美好的人生哦,假以时日,一定有所作为。这是我的名片,毕业了,欢迎到我的公司来,我很欣赏你。”小花很是感动,加了这位领导微信,并表示目前在这个酒店实训,日后还要向领导



多多学习。



探究思考

案例中,小花是如何克服“被拒绝阴影”而保持乐观心态的?积极心态可以从哪些角度去建立?如何让消极因素转化为积极因素?

三、实战练习

操作任务 1 制定可行的目标

第一步,确立进取心态。例如,经常自我提示:“我一定要成为团队中最棒的……”

第二步,确立短期目标。制定在短期内必须实现的目标,目标期可以是两天,也可以是三天、一周,需要根据目标本身的大小和难易程度来具体设定。例如,某实训阶段的销售人员根据销售产品的特性确立第二天必须卖出 10 件商品,纯收入 50 元以上的目标。这个目标看似太小,但却可以实现。这对于一个销售新人来说,是增强信心的第一步。

第三步,总结经验,确立更大目标。小目标的实现,有利于总结经验,纠正失误,调整方案。大目标是在小目标基础上对自身能力的不断肯定,对信心的不断充实,对未来预期的不断放大。例如,前述实训销售员在实现卖出 10 件商品,一天纯收入 50 元以上的小目标后,信心大增,调整预期目标为每天销售 50 件商品,纯收入 250 元。当实现整个目标之后,再次提高自己的销售目标。每一次目标调整都是对自己能力的充分肯定,每一次能力的提升都为更大目标提供了保障。

请根据自己的情况制定一周内的小目标,一周后再确定一个月的中期目标,一个月后再确定一个大目标。以一个月为单位总结自己工作中成长的经验。

操作任务 2 克服消极心态

如果你拥有不怕困难、敢于胜利的积极心态,那么你就会拥有积极、阳光的未

来。如果你缺乏勇气、害怕挑战,那么你就需要按照以下步骤和方法调整自己,克服消极心态,建立积极心态。

第一步,弄清楚自己的问题。分析当前自己面临的处境、遇到的困难是什么。例如,准创业者,即有创业愿望并且正在积极准备创业者,是否遇到投资决心难下的问题? 害怕投资成本亏损的问题? 害怕找不到客户的问题? 又如,销售人员是否害怕拜访客户? 害怕客户拒绝? 难以忍受客户刁难? 害怕大庭广众的环境? 诸如此类问题,都必须弄清楚。

第二步,分析问题的根源。前述 NLP 有关理论和技巧可以帮助寻找到问题的根源,尤其是对照理解层次理论反思和检查自己的言行和思想,找出问题出现在哪个层次或哪几个层次,便于进一步应用 NLP 方法来自我矫正。例如,害怕拜访客户是许多初次进入销售行列的人员普遍存在的问题,害怕的原因可能有多种情况,如果是害怕客户拒绝,担心很没面子,伤了自尊心,这就属于信念层次的问题,也就是自己的行为标准是不允许别人拒绝自己和否定自己。

第三步,制订解决问题的方案。根据 NLP 理解层次理论,快速方案是从比问题层次更高的层次着手解决问题,慢速方案是从比问题层次更低的层次着手解决问题。当自己清楚问题出现的层次时,说明自己已经认识到问题的根源,就可以思考从更高层次进行纠正。例如,大学生创业初期特别害怕客户拒绝。从理解层次来看,说明这些大学生信念层次出现了问题。我们需要从信念层次之上的“身份”和“精神”层次来寻找快速解决的方案。首先,可以思考自己的“身份”定位是否有问题:害怕客户拒绝是因为我是大学生吗? 是因为大学生身份高贵吗? 如果是,就需要重新思考大学生到底应该怎么定位自己的身份。一般而言,大学生第一身份是“学生”,第二身份是“高级知识分子”。学生身份意味着学习是主要的任务,还有很多方面存在不足,犯错误和失败是学生经常出现的问题,因此遭到客户拒绝也是十分正常的事情,不必为此感到羞愧。大学生作为高级知识分子应该能够更好地解决与他人的问题,能够更好地为他人提供高质量的服务,能够更加理解和尊重别人的选择。大学生也应该更加容易理解客户拒绝的原因,因为客户拒绝只是证明,要么客户确实没有需求,要么自己的产品或服务没有达到客户的要求。客户拒绝的理由如果是前者,销售员应该坦然面对;如果是后者,则要认真反



思。因此,作为大学生,解决客户拒绝的行动方案就是大胆且虚心地面对客户,坦然且机智地发现改进工作的方向。诸如此类的问题,创业的过程中会有很多,因此创业者需要认真理解 NLP 假设的内涵,遵循 NLP 假设的指导,根据不同的问题制定出恰当的解决方案。

第四步,验证和强化成功方案。通过立即行动来验证方案的效果,同时强化成功模式。例如,前述的应对害怕客户拒绝的方案是“大胆且虚心地面对客户,坦然且机智地发现改进工作的方向”,就应该立即走进客户群体,大胆地接触客户,多与客户交流,遇到客户拒绝不是觉得有伤自尊,而是学会判断客户的真正需求是什么,努力改进自己的服务。只要不断总结被拒绝的原因,不断改进自己的行动方案,就可以取得不断的进步和发展。

请列出自己当前面临的问题,应用 NLP 理解层次理论分析每一个问题所处的层次,并从更高层次去反思自己,根据 NLP 假设指导自己制订克服问题的方案,并按照方案去行动,根据行动结果再次反思和修订方案,最后确立有效的方案并彻底解决问题。请简要填写表 1-2-2。

表 1-2-2 用高层次方案解决低层次问题

当前的问题	问题层次	更高层次	行动方案	结果评估

及时对行动方案的实施结果进行总结评估,把成功的经验和模式转化为自己的能力和素质,把失败(没有达到预期效果)的原因找出来,修改方案,再次实施,直到达成预期目标。

操作任务 3 复制成功模式

复制即模仿。模仿自己成功的经验可以增强成功的信心,模仿他人成功的经验可以加快成功的进度。NLP 理解层次分析法告诉我们,从较低层次逐渐积累也可以改善较高层次的问题。其奥秘就在于模仿。

第一步,罗列当前遇到的问题,问题越具体越明确越好。

第二步,寻求他人帮助。可以积极征求身边人的意见,如老师、领导、同事、同学、父母,尤其是对自己的问题有成功解决经验的人,要虚心地向他们请教,认真学习他们成功的经验,包括对问题的理解方式,解决问题的方法、步骤、条件,成功的结果状态等,把他们成功的模式变成自己模仿的程序。

第三步,模仿。按照成功的模式一步一步去行动。

第四步,创新发展。任何别人的成功经验都不能保证成就自己。在通过复制模仿获得小成绩之时,切忌停步不前,一定要学会创新,学会发展,要创造出自己的成功之道。

请罗列出当前自己还没有解决的问题,在自己的朋友圈内寻求成功经验,明确模仿方案,立即实施模仿行动,对模仿结果进行总结评估,进一步创新发展自己的行动方案,最后对创新行动结果进行评估,及时总结转化成功的创新模式成为自己的创业能力。请参考表 1-2-3 进行分析和创新。

表 1-2-3 低层次行动改善高层次问题

当前问题	成功模式	模仿行动	模仿评估	创新行动	创新评估

四、总结提升

通过本专题的学习和实训,发现自己存在哪些与心态有关的问题? 有哪些问题通过 NLP 假设自我解决了? 有哪些问题是通过复制别人的成功经验解决的? 还有哪些问题目前没有解决好?

通过实践训练,获得哪些关于心态的体会? 回顾过去,消极心态对自己有哪些深刻的教训? 自己构建积极心态的模式和方法有哪些值得推广?

五、自我测评

请对以上问题认真思考,写出自己的心得体会,填入表 1-2-4 中。



表 1-2-4 创业心态实训自测表

能力目标	已掌握	还有待提升的方面
心态的含义		
积极心态的影响		
消极心态的影响		
积极心态培养方法		
消极心态纠正方法		

专题三 创业责任

一、理论基础

(一) 责任的含义

责任是分内应做的事情,也就是承担应当承担的任务,完成应当完成的使命,做好应当做好的工作。

“分内”即指身份之内。所以,责任是与个人身份匹配的事情。因此,个人身份的不同,个人身份的变化,都会引起责任的不同。一个人的身份不止一种。如大学生的身份就有很多种,在学校是学生,在父母面前是子女,在工作单位是员工,还有可能是小组长、主管或领导等。一个人具有某种身份就意味其必须承担相应的任务,完成这些任务是与其身份对等的底线要求。如果没有完成这些必须承担的任务,就要追究其责任。可见,身份越多,责任越多,需要努力完成的分内之事就越多。只有完成了底线要求的任务,才能够扮演好最基本的身份角色。

一个人在完成分内任务的基础上可以、可能做更多、更好的事情,这些事情不是身份角色的硬性要求,可能是社会道德层面的期望,也可能是他人合理的需求和希望。我们把与某身份对应的必须做、可以做、应该做的事情归纳为一



视频
创业失败意味着什么

个人的义务,即道义上的任务。可见,有义务不一定有责任,但有责任一定有义务。

履行责任的条件是有能力按照要求去完成任务。首先是有能力,只有具备完成任务的知识、技能、技巧,才可能把事情做好。其次是遵照要求,任何事情都有具体要求,如质量要求、时间要求、程序要求等,只有按照要求不折不扣地完成任务,才能称为尽职尽责。

如何使自己有能力且能够按照要求完成任务?具有责任心是关键。责任心是指对事情敢于负责、勇于主动负责的态度,即个人对自己与他人、对家庭与集体、对国家与社会所负责任的认识、情感和信念,以及与之相应的遵守规范、承担责任和履行义务的自觉态度。主动、自觉是责任心的核心。

(二) 创业责任的要求

创业是实现梦想的过程,创业梦想立方有三个维度——规模、质量和贡献。每个维度需要做很多事情,完成很多任务才能够实现,这就是创业责任的具体内容。创业责任就是保质、保量地完成创业规模、质量和贡献目标。从另一个角度来看,创业责任就是要对自己的人生负责、对创业团队负责、对社会负责。

首先,创业责任要求对创业者自己的人生负责。创业不是儿戏,是梦想照进现实的一个过程,所以创业的这个“业”我们更应该把它当作我们追求一生的“事业”来做,因为对于我们的人生来说它是“神圣”的,所以从最开始的创业规划我们就应该引起足够的重视,每一小步都应该仔细认真地考虑,因为只有周全的考虑才能避免一些不必要的问题出现。而在创业的过程中,由于经验不足,或者是后备资源缺乏而引起的一些问题是不可避免的,面对这些问题我们采取何种态度才是最重要的——是消极面对然后立马退缩,还是勇敢面对化被动为主动。采取何种态度决定了以后事业的走向。

其次,创业责任要求创业者对创业团队负责。创业不是一个人的事,而是整个团队的智慧结晶,一句“放弃”很轻松,一个决定也很容易做,但是一句话会对自己的团队和企业产生怎样的影响才是创业者应该考虑的。一个团队最需要的是合作的默契和一起克服困难、解决问题的决心,一个不负责的创业者永远得不



到别人的认同,而一个有责任心的创业者一定会让团队成员同样带着责任心去对待工作。

最后,创业责任要求创业者具有强烈的社会责任感。创业者在实现创业梦想的过程中,始终不要忘记创业质量和贡献。创业质量要求创业者把自己的产品和服务做好,能够切实解决社会和消费者的需求,不因自己的产品和服务给社会和消费者带来负面影响。创业贡献要求创业者始终不要忘记自己的社会责任,要努力通过创业为社会贡献更多财富,奉献更多爱心,解决更多就业问题。唯有如此,创业才不是唯利是图、自私自利的行为,而是奋发图强后推动社会进步的力量,所创之业才会得到社会广泛支持而越来越强大。

二、案例分析

案例1 责任使她成功

她叫小珊,是广东工贸学院的实训生。在来到实训基地的初期,她真心不愿意参加卖酱活动。一是她平时就不喜欢与人交往,多数时间都是自己看书、听音乐。去市场上跟着师傅学习卖酱时,她也是只顾着听自己喜欢的音乐,根本没有认真看师傅是怎样招呼顾客、怎么推销产品的。二是她觉得卖酱也不是她未来的职业,现在学卖酱,对将来有什么好处?所以,前几周她基本都是在应付差事,销售业绩自然不行。

随着实训的推进,基地主管每天的教学活动和正面鼓励对她产生了极大的影响。基地主管对她们实训生无微不至的关怀,以及对她个人的不断启发和帮助,团队其他成员的高昂热情和迅速进步,让她产生了巨大压力。她意识到,再不认真对待实训工作,再不拿出热情投入工作,对基地、对主管、对团队都是不负责任的行为。此时,她意识到她要改变,要突破,要成长,要拿第一!

接下来的几周时间里,她开始不断提升自己的能力,利用工作之余去请教优秀的员工,并去其他各个酒店观摩学习,经常对着镜子练习微笑,基地开会时主动上台演讲,逐步克服了她的紧张情绪。功夫不负有心人,她的销售业绩蒸蒸日上,

在实训的最后两周居然蝉联市场销售冠军。



探究思考

在这个案例中,小珊同学的思想是如何转变的?责任心为什么会促成小珊业绩增长?总结一下,在销售工作中责任心的具体表现有哪些?你是怎么理解“责任的正面是压力、重量和付出,背面却是成长、成熟与成功”这句话的?

案例2 一张废纸

美国有个叫福特的人在大学毕业后去一家汽车公司应聘。和他同来应聘的三四个人都比他学历高。当前面几个人面试完之后,他觉得自己没有什么希望了。但“既来之,则安之”。他敲门走进了董事长办公室,一进办公室,他发现门口地上有一张纸,便弯腰捡了起来,发现是一张废纸,便顺手把它扔进了废纸篓里,然后走到董事长的办公桌前,说:“我是来应聘的福特。”董事长说:“很好,很好!福特先生,你已被我们录用了。”福特惊讶地问:“董事长,我觉得前几位都比我好,您怎么把我录用了?”董事长说:“福特先生,前面三位的确学历比你高,且仪表堂堂,但是他们的眼睛只能看见大事,而看不见小事。你的眼睛能看见小事,我认为能看见小事的人,将来自然能看到大事,一个只能看见大事的人,他会忽略很多小事。他是不会成功的。所以,我才录用你。”福特就这样进了这个公司,这个公司不久就名扬天下,福特把这个公司改为“福特公司”,也相应改变了整个美国国民经济状况,使美国汽车产业在世界独占鳌头。



探究思考

这个案例中包含一个成功逻辑,即“能看见小事的人,将来自然能看到大事”。你认同吗?谈谈你的具体认识。



案例3 大学生创业是梦想也是责任

“还在念大学时我就有个创业梦，希望能干一番自己的事业。”河北经贸大学2005届毕业生王景，毕业后先后在两家私企工作过，就是这两份旁人看不上眼的工作让他积累了社会经验，让他充满自信地走上了创业之路。现今他拥有一家在内小有名气的科技公司，还和朋友一起经营一家便利店，并谋划着将便利店开成全省连锁店。

1. 打工—积累—创业

大学毕业那年，王景也是求职大军中迷茫的一员；走向工作岗位，他也曾是每月800元底薪、天天顶着业绩压力的小小业务员。从最基层做起，他没有抱怨工作压力大、待遇差，而是抱着学习的心态投入社会，把一切经历当成经验积累。带着学生时代的创业梦想，王景终于在大学毕业后的第三个年头实现了从业务员到老板的跨越转变。

王景，河北经贸大学2005届英语专业本科毕业生。“我的性格爱动，不愿受拘束，机关事业单位那种传统的办公室好工作并不适合我。”王景说，“自己还在念大学时就有了创业的想法，希望能自食其力地做一番自己的事业。”可是毕业的那一刻，他完全不知道该怎么开始自己的创业路，很迷茫。于是他来到了就业市场，成为万千求职大军中的一员，并找了一份毫不起眼的工作，在一家小规模的公司做出口贸易，底薪800元，按每月的业务量拿提成。

就是这份旁人看不上眼的工作王景干了一年多。在往返于工厂、港口、展会之间，他学会了怎样与人打交道，学会了外贸操作知识，从一个稚嫩迷茫的毕业生蜕变成一个具备一定职业素养的外贸业务员。

受金融危机影响，外贸行业越来越难做，他所在的公司也受到了很大影响，经营困难，王景失业了。再次面临求职，依然怀揣创业梦想的王景开始思索该找份怎样的工作。两个月后，他又来到一家规模不大的私企，是一家科技贸易公司。在那里，王景“身兼数职”，既是采购又是销售，需要的时候还要亲自开车送货，虽然很累，他却乐在其中。“因为我知道我想要什么，我是在学习，是在积累，再辛苦

也不觉得累。”王景说。

后来因为公司的一次变动,王景终于迈出了创业的第一步——网上开店。“我选的是冷门,主要卖那些已经停产的稀缺电子元器件,利润比较丰厚,半年下来在圈子里便小有口碑。”他称自己之所以能顺利地创业,是因为之前的工作积累,是“厚积薄发”。

2011年,他又迎来了创业以来的一次飞跃,他参加了石家庄市就业局推出的创业培训,10天的创业培训让他对创业和经营有了更加理性的认识和思路,并顺利入驻创业孵化园,成立了自己的第一家企业:石家庄景泰科技有限公司。“在创业路上摸爬滚打了好几年,我想此时才算真正走上了轨道。”王景表示。这家公司目前员工有3人,与公司建立长期合作扶助关系的技术人员有几十人。

“我也有机会融资,做些大项目。但思考后,我还是决定稳步发展,步子迈得太快容易出问题,做企业踏实才能长久。”在与记者的对话中,他已然是一个颇有经营头脑的创业者了。

2. 创业是梦想,也是责任

除经营这家公司之外,王景还和伙伴一起经营着一家便利店。“投资这家便利店是因为看中了店面位置,因为之前并没有丝毫涉足商业零售业,第一个月亏损了。”王景说,万事开头难,在认真地总结思索后,他和同伴更加勤奋努力,第二个月扭亏为盈,并在之后保持了很好的上升势头。目前,他们正在谋划将便利店开成连锁店,在石家庄市甚至在河北省做到遍地开花。

已经身家百万的他并不认为自己是成功人士,但回想起大学毕业时求职的经历,他很自信地表示,“创业是更高水平的就业,我目前的收入比当年的工资翻了好几番了”。

在王景看来,创业是属于年轻人的梦想,也是责任。“有激情、不怕吃苦,可以从头再来,年轻时不创业还等什么呢?”他说。针对当前高校毕业生就业难的问题,王景表示,并非无业可就而是没有满意的工作。但是,满意的工作不是找来的,更不是等来的,社会整体工资待遇的好坏根本在于当地的经济水平,企业



自身还是微利经营怎么可能为毕业生提供好的待遇呢。大学生作为社会上高素质的就业人群,不能总是憧憬着轻松稳定、高薪水高福利的好工作,可以尝试用自己的热情和智慧,为自己创造家业,为社会创造财富^①。



探究思考

王景心目中的梦想和责任是什么?王景的成功模式是什么?可以复制吗?你当前所从事的工作哪些方面有利于你未来创业?

案例 4 创业就是责任

他出身在一个做生意的家庭,耳濡目染下从小就下定决心长大要做个“企业家”。但生活的压力和现实的残酷让他不断地修正着自己最初的梦想。初中、高中时创业的想法犹如燎原之火一直刺激着他那不安分的心。等上了大学,到了自己可以真正安排自己未来的年龄。从上大学的第一天起,他就注意到了他现在的合伙人之一:云。当时他就决定创业一定要和云组个团队。事实证明,当时这个决定是非常正确的。后来他说这是吸引定律,你越努力想做的事情,促成事件的各种条件就会越靠近你。

大一、大二时,他不光熟悉校园生活,还参加学校社团、学生会各项活动,是典型的活跃分子。大二时,一次偶然的的机会他接触到了新浪的分类信息搜索。他是学电子商务的,由此对它产生了极大的兴趣,并萌生了大学创业的想法。说干就干,在和对方取得联系的同时,他开始学写他的第一份创业计划书。用了两天时间、“费了九牛二虎之力”把一个 3 页的电子文档创业计划书完成了他发给新浪一份,又打印了一份去找父亲。父亲看着他对市场的分析及对财务的预测,直接拒绝了他。在一阵失落之后,他反观他的创业计划书,确实像他父亲所说的那样考虑太不成熟。不过从那时开始,他就决定要在大学创业。这次创业尝试最大的收获是让他确立了正式创业的项目,确立了发展××地区餐饮网

^① http://edu.hebnews.cn/2013-05/30/content_3277414.htm,有改动。

站的想法。于是他开始在学校观察身边的人,从能力到性格,从背景到资金。创业中团队的概念从大三开始深入他的心底。

到了大四,开学第一个月是实践课,全部都是商业模拟课程。他对这些课的态度用上课老师的话说就是:“第一次见你一个月没有逃课!”在分组中,他与云和公(他现在的其中两位合伙人)分在了一起。在每次模拟课的比赛中他们组并不全是第一,但每次都给人留下了最深刻的印象。月末课程结束时,他直接问云:“你毕业要找工作吗?”紧接着一切就按照他大一曾有的想法发展了。后来,云告诉他选择与他创业的原因,因为上课时当大家都没有方向的时候,即使他自己也不知道往哪儿走的时候,仍能负担起责任带领全组做出最终的选择。分工时,云主要负责网络方面,他自己则负责市场方面。从课程一结束他们便开始为创业做准备,如注册域名、网站命名、印制名片、写计划书、组建团队、参加培训、工作外包、人脉搭建等。凡是他们对于创业能想到需要做的事情他们都努力去做。后来他们创业团队发展到了四个人。记得他们从一开始就有个不成文的规定,大家开会时要互相说对方的不足,每次开会每个人都要说与会所有人和自己这段时间的不足。因为他明白沟通是让彼此信任最好的桥梁,千万不能让误会毁了彼此的和谐,毁了团队。记得有一次开会他问大家:“我们看准的是市场的空白点。既然消费者有这个服务需要,就说明它会有盈利点,它有市场。而如果不成功只能说明操作中、经营中遇到了问题。也就是说,问题主要出在自身,而不是市场。这个项目大家觉得不可行?”大家看看彼此,坚定地说:“可行。”他又问:“万一赔了、烧了这几年的青春能不能接受?”大家也异口同声地说:“能。”此时,他心中更有了动力,脑海中一直浮现一句话:“那我们还等什么!”

2009年春节过完,正式的创业开始了。为了招人,他们必须要成立公司。成立公司让他们既兴奋又无奈,兴奋的是就要拥有自己的公司了,无奈的是成立公司的成本对于当时的他们来说是很高的。为此他咨询了几家会计公司,又咨询了沙河口区黑石礁街道,得知他们经营类互联网企业,必须要有前置审批的资格认证,也就是增值电信业务经营许可证,业内俗称 ICP 证。而此证的最



低注册资本要 100 万元,还必须要要有固定的经营场所,一时间让他很头大。后来不得已找人垫资,又借用了他叔叔的旅行社才注册下来。不管过程多么曲折,××亨泽网络科技发展有限公司于 2009 年 3 月 23 日正式成立了。成立后,他来到黑石礁街道,找到了主管大学生创业和就业的来老师申请了政府扶持。当初抱着试试看的态度,没想到却成全了今天政府给他的资金、场地的支持。后来他们还参加了 EECE 组织的创业培训课程、政府组织的创业培训,收获颇多。

公司成立了,却没有自己实际的场地。云和其他人在学校教室打起了“游击战”,哪里没有课就去哪间教室工作,他自己就在外面跑市场、跑关系。后来他们想办法租了一间 36 平方米的小写字间,终于有了自己的办公室。网站建设也遇到了一个瓶颈。云和他说,他们必须要有一个有经验的开发经理,于是他们找到了森。森比他们年长 7 岁,在 500 强企业工作过,担任过项目经理,抱着创业的目的加入了他们的团队。公司发展的速度远远超过了他们的预计。员工是要有管理制度的,公司是要有会计出纳的,工商局是要年检审查的,客户是需要关系维护的,这些新问题接踵而来。他们每天在公司充当着不同的角色,会计、出纳、采购、招聘、档案、公关等,很多不是技术也不是市场的工作也随之而来。从一开始创业的兴奋到后来的慢慢适应,再回归到责任,他们经过了一个复杂的心理过程。最后大家终于挺了过来,都适应了创业的艰辛,更收获了一次次的希望。

公司的快速发展,各部门人员团队的完善,让 36 平方米的小地方装不下了。2009 年下半年,他们换了一个 140 平方米的大写字间,一时间运营成本也上升到了每个月 15 000 元。搬到大办公室之前他们创业团队坐下来开了个会:总结了过去,展望了未来,他们深知大学生创业已经进入了告别的时代,因为接下来面对市场、面对竞争是不会考虑你是不是大学生的。从公司技术部的业务配合到市场部的人员流动,以及两部门的工作衔接与沟通上,他发现网站项目真的是一个大项目,好像在经营着两个公司,一个制作公司,一个传媒公司,兼顾两个“公司”的同时还要做好两个部门的工作衔接。不过从下半年开始,公司

业务顺利地开展起来了,他们很重视细节,从工作流程到客户回访,努力做到“亨泽独有”。自2009年8月份开始,技术部除公司网站的开发外,平均每个月有3个其他网站的开发任务。市场部定期组织大学生聚餐、活动聚会,开始有了小的收益。他们有了自己全套的域名系列,有了网站视觉识别系统、公司的视觉识别系统。随着时间的推移,各方面的合作方也主动地找上了门,如××广播电视台都市频道的“大嘴美食”也找到了他们谈合作。好事成双,上半年通过黑石礁街道申请沙河口区大学生创业扶持也通过了,区政府扶持了40 000元和60多平方米的免费办公场地,整个公司走在一个良性发展的道路上。

在取得沙河口区政府的大力扶持后,网站一、二期架设完毕,短信平台及400电话平台也已建设完毕。然后他们步入全力推广阶段,饭佐网两大亮点活动“食在有趣”和“美食地图”也陆续登陆滨城。

创业是艰辛的,但只要你真心付出,收获是必然的,不光收获荣誉、金钱,收获更多的是你和你身边人生活中的希望。他的创业目标不是要改变行业、造福人类,只是要让家人、团队、帮助他的人及自己永远有美好的希望,所以创业是他的责任,也是他要的责任!



探究思考

该案例中的创业大学生具有什么责任意识?他是如何担负起创业责任的?

案例5 半壶水

在波涛汹涌的大海上,一艘轮船不幸失事,大副带着幸存的9名水手跳上了救生艇,在海面上漫无目标地漂流。10天过去了,大家依然看不到一丝获救的希望。大副守护着仅存的半壶水,不许那9个人碰它一下——有水就有活下去的希望,没有了水,大家就再也难以撑下去了。大副是救生艇上唯一带枪的人,他用枪口对着那9个随时都有可能疯狂地冲上来抢水的水手,任凭他们对



着自己咒骂咆哮。在这 9 个人当中,最凶悍的是一个秃顶的家伙。他把双眼眯成一道缝,威胁地盯着大副,用他那沙哑的嗓子奚落道:“你为什么还不认输?你无法坚持下去了!”说着,他猛地蹿上来,伸手去抢壶。大副毫不客气地用枪对准了他的胸膛。秃顶叹一口气,乖乖地坐下了。为了保护这半壶维系着生命之希冀的淡水,大副已是两天两夜没有合眼了。他告诉自己一定要挺住,否则秃顶他们会用鲁莽的举动亲手把所有落难者推进死亡的深渊。然而,干渴和困倦折磨得他再也撑不下去了,他握枪的手一点点软下去,软下去。慌乱中,他居然把枪塞给了离他最近的秃顶,断断续续地说:“请你,接替我。”然后就脸朝下跌进了船舱。10 多个小时过去了,黎明时分,大副醒了过来,他听到耳旁有个沙哑的声音说:“来,喝口水。”——是秃顶!秃顶一只手拿着淡水壶,另一只手稳稳地握住枪对着其余 8 个越发疯狂的水手,看到大副满脸疑惑,秃顶略显局促地说:“你说过,让我接替你,对吗?”

一轮朝日终于送来了一艘救援的船。



探究思考

许多老板都觉得自己的员工对公司没有责任感。从本案例中我们可以体会到,只有赋予员工真正的责任,员工才会从全局考虑,才可能有自觉的责任感。结合实际,谈一下你对激发员工责任感的具体策略。

三、实战练习

操作任务 1 责任与身份识别

根据自己当前的主要身份写出几条最重要的责任清单。请参考表 1-3-1 厘清自身责任。

表 1-3-1 责任与身份识别

身份(角色)	重要责任
学生	
销售员	
小组长	
……	

操作任务 2 销售条件梳理

以销售为例,请阐述实现销售责任需要哪些条件(经营环境、企业内部、自己等),自己当前具备哪些条件,还有哪些条件需要进一步创造,自己准备如何创造完成销售任务的条件。参考表 1-3-2 厘清思路。

表 1-3-2 销售条件梳理

销售责任	已有条件	待造条件	创造计划

操作任务 3 责任心培养

面临岗位变化,面临工作调动,我们应该如何履行现有岗位职责?这对修炼自己的创业责任心有何意义?

操作任务 4 学习榜样

请仔细观察和了解自己身边的人和事,列举至少 2 个具有责任心的事例和人物,并通过小组会议等形式与大家分享。

四、总结提升

认真思考自己当前和未来的角色及对应的责任和义务,再次罗列出自己履行



责任和义务的能力和素质清单,重新审视一下自己已经具备多少能力和素质,还要在哪些方面积极努力。请参照表 1-3-3 制订出明确的 1 年内能力和素质提升计划。

表 1-3-3 1 年内能力和素质提升计划表

所处环境	身份/角色	责任清单	已有能力	待补能力

五、自我测评

创业责任实训自测如表 1-3-4 所示。

表 1-3-4 创业责任实训自测

能力目标	已掌握	还有待提升的方面
责任的含义		
创业责任的重要性		
责任心培养方法		

专题四 创业信用

一、理论基础

(一) 信用的含义

信用是指依附在人与人之间、单位之间和商品交易之间形成的一种相互信任的生产关系和社会关系。从伦理道德层面看,信用主要是指参与社会和经济活动

的当事人之间的“践约”行为和水平。如果当事人不践约或践约不全,就是失信行为,应该受到谴责。从法律层面来看,其有两层含义,一是指当事人之间的一种“契约”信任关系,即契约规定的双方的权利和义务不是当时交割的,存在时滞。如果没有信任,信用不够,则这种具有延时交割的契约是不可能存在的。二是指双方当事人按照“契约”规定享有的权利和肩负的义务。如果这些权利不能够如约兑现,就是失信行为;如果这些义务没有如约履行,也是失信行为。这两种行为都是要负法律责任的。从经济学层面看,信用是指在商品交换或其他经济活动中的契约借贷关系。从货币层面看,货币本身就是信用,没有信用的“货币”是不能够被人们信任和接受的。

(二) 创业信用的含义

创业信用是指在创业过程中,创业者与其利益相关者之间形成的一种相互信任的关系,它包括伦理道德层面、法律层面、经济学层面和货币层面的内容。从伦理道德层面看,创业信用是创业者诚实守信,即践约行为和水平。从法律层面看,创业信用是创业者在创业过程中遵守有关法律法规,合法经营、诚实经营的表现。从经济学层面看,创业信用是创业者与利益相关者之间建立契约关系,能够使创业者在市场机会、资源和创业团队之间相互匹配,保障各方的合法权益,从而获得契约相关利益。从货币层面看,创业信用是创业者的无形资产,能够为创业者创造资本,即解决创业者的融资问题。

(三) 创业信用的积累途径

创业信用的积累分为两个方面,一是创业者个人信用积累,二是创业企业信用积累。

1. 创业者个人信用积累的途径

(1) 养成言出必行的优良品质。平时注重个人道德品行修养,凡事三思而后行,谨言慎行,不轻易许诺,但有诺必行。久而久之,言出必行的信用特征便成为个人信用的重要组成部分。

(2) 积累良好的金融征信记录。学会银行小额贷款和信用卡的使用,经常小额透支和借款,但必须及时还清借款,绝不拖欠。借的次数多,还的次数多,有借



有还,就可以在银行系统形成良好的征信记录,成为以后大额创业融资的宝贵信用。

(3) 形成能力强大的光辉形象。创业者的个人能力强弱直接关系到创业融资成败,尤其是在天使投资、风险投资阶段,投资者看重的不仅仅是创业项目本身是否有前途,更看重创业者本人的能力是否可以把项目做好。因此,创业者必须在专业技能、组织管理、公共关系、团队沟通等方面积累体现能力强大的事实,在社会上形成会选项目、会组织团队、会沟通指挥、会做出成绩的光辉形象。一旦形成此形象,创业者在以后的“招兵买马”、融资担保、项目合作等各类创业活动中将十分便利。

2. 创业企业信用积累的途径

(1) 创业企业内部信用增级。通过改善企业经营管理、优化资产结构、增加资产积累、提高市场声誉等方式,企业可实现资产的增加或风险的分散,可以提高创业企业的信用水平^①。

(2) 创业企业外部信用增级。依靠外部中介机构、制度环境、金融创新等方式以提升企业的信用评级。一般而言,社会信用中介机构专门从事信用征集、调查和评估,由它们为银行提供企业征信报告有利于减少因为信息不对称导致的企业融资失败。另外,担保机构在信息的获取与处理、专门技术的研究与开发等方面具有明显的规模经济效益,借助担保机构可以分散企业的信用风险,有利于企业的信用增级。创业企业必须善于利用信用中介、担保机构及政府政策等不断增强自身信用等级。此外,创业企业还需要主动创造信用。一是打造良好征信。创业企业应该积极主动参与征信档案建设,使企业良好征信积累成为无形财富,帮助银行和其他企业准确地了解本企业信用状况,进而为本企业融资和其他交易提供便利^②。二是创造银行信用。创业企业可经常主动地向银行汇报公司经营情况,在与银行的经常性沟通中,不断提升银行对企业的信任度;主动去银行机构借钱,包括申请信用卡并经常使用,及时还清所有贷款。借

^① 彭江波,耿欣.中小企业信用增级的有效途径及其创新[J].征信,2011(04):1-5.

^② 李华民,刘芬华,赵丹妮.信用积累与中小企业融资[J].征信,2009,27(04):67-71.

贷和还贷次数越多,信用积累越快。主动创造外部信用可以使创业企业信用很快增级。

二、案例分析

案例1 诚信是事业的生命

JSW 食品有限公司在选择产品的时候严把关、高标准、高要求,只为把最好的产品带给每一位顾客。在与生产商合作的过程中,JSW 公司在通过到厂家参观、品尝、质检、设计产品等一系列工作后需要与厂家签署地域性唯一合作商的保护协议,防止市场上出现恶性竞争。在合作的几大厂家中,A 厂家规模大、价格低,公司采购人员多次登门拜访并签署了地域保护协议。该厂家生产的商品很快在各大市场得到了营销人员及客户的高度赞美。然而,好景不长,多地市场上出现了山寨货。根据多方调查验证,是 A 厂家负责人透露了商品配方并给同行供货,这种行为严重违背了商业道德。按照协议,JSW 公司立即停止采购 A 厂家的商品。虽然该厂家多次找到公司采购负责人商谈,又是送礼,又是降价;但面对多重诱惑,公司采购部负责人仍然坚决地回绝了该厂家,并将其拉入黑名单,永不合作。A 厂家最大的采购客户就是 JSW 公司,在失去公司的大力支持后,A 厂家销售额迅速滑坡,已然“命在旦夕”。

在合作期间,B 厂家规模一般,货品价格比同行都高,但是厂家负责人非常敬业,经常回访,定期到市场巡查,并多次研发产品新配方,提升产品质量与口感。经过一年多的合作,商品在市场上占有了一席之地。此时,多名竞争对手采取各种手段套取该厂产品配方,该厂一直坚守诺言,坚守保护性供货。自此,JSW 食品有限公司与 B 厂家形成战略合作伙伴关系,展开了近 10 年的合作,B 厂家生产规模也越来越大,效益越来越好。

信用既是无形的力量,也是无形的财富。在创业过程中,诚信经营才能持续发展,尊重契约精神才能互惠互利。



探究思考

JSW 公司为什么把 A 厂家拉入黑名单？B 厂家供货价比同行都高，为什么该公司还要与其结为战略合作伙伴？一家营销型公司的供货渠道稳定具有什么价值？

案例 2 三个小故事

故事一：乌镇没有乌梅

她是在乌镇市场实训的大学生，主要负责销售特色旅游产品，其中有一类产品就是乌梅李果。乌梅在乌镇存在着很大争议，她注意到在乌镇汽车站和景区附近都张贴有“乌镇没有乌梅”的警示。那么，她们所售卖的乌梅李果是乌梅吗？显然不是。如果她给客人介绍说这个乌梅李果是乌镇的特产——乌梅，客人就会觉得她在骗人。因此，她在给大家介绍乌梅李果时这样说：“我们乌镇现在都在造谣，说乌镇没有乌梅，外面售卖的新鲜乌梅都是树葡萄上面裹了一层橄榄油。但我们这个是乌梅李果，属于乌梅与醉李的嫁接品种，兼有乌梅和李子的营养，口感独特，欢迎大家品尝。”经过她主动戳破乌梅谣言，游客信任了乌梅李果的独特价值，很快就有人购买了。

故事二：30 元钱

她是在大宋市场卖虾肉酱的实习生。在推销酱的时候，她主要从产品的成分、功能、营养价值及稀有性等方面出发，根据产品的实际情况向客人介绍产品，没有对产品的信息过于夸大，顾客觉得真实，从而购买了她的虾肉酱。其中有一位客人在购买她的酱时多付了 30 元钱。当时她没有及时发现，后来回想起是哪一位客人多付了，她立即跑到楼下去找这位客人，可惜没有找到。她立刻询问酒店前台，找到了这批客人的导游电话，并打电话告诉他事情的经过，通过导游她获取了客人的微信号，最终以微信转账的方式还给了客人 30 元钱。虽然这 30 元钱她可以一声不吭地装进自己的口袋，但她觉得这是做人原则的事情。没想到她这一个小小的举动，赢得了这位客人的信任。过了几天，这位客人即将结束旅途，给

她发微信说再买两袋虾肉酱,让她帮忙邮寄到家。

故事三:诚信机制

前些年,驻北京市场的营业部基本上所有销售员都在一个大酒店上班,销售也是搞“大锅饭”,即大家一起销售一起分钱。可往往等到分钱时,销售额和利润对不上,导致团队成员利益受损。究其原因,可能是有人丢了钱,也可能是有人丢了产品,还有可能是有人私自藏钱。因此,市场主管进行了管理改革,把大团队分成若干小团队,独立核算。这样人少好算账,彼此沟通和监督也方便。同时,加强诚信教育,实训生一到营业部正式上班,就要在诚信承诺书上签字,承诺对自己负责,对团队负责,不谎报销量,不私藏货款,确保团队利益,市场稳定。从此以后,北京市场营业部再也没有出现账目不清、丢钱丢物现象。



探究思考

本案例故事一和故事二说明了什么道理?故事三又说明了什么道理?诚信对于个人来说该如何建设?诚信对于团队来说又如何形成?

案例3 只赚一毛钱的文盲老人

曾经有这样一位文盲老人,一贫如洗。她东拼西凑地开了一家零件批发商店,多年之后竟然腰缠万贯。何以至此?因为她坚信“一毛钱”中有诚信,即每盒零件只赚一毛钱。有一次,买方算错账多给了钱,老人立即转了几趟车亲自把钱送还。如今,这位文盲老人依旧过着多年前的清淡日子,依旧坚持“一毛钱”的诚信,丝毫未因富裕而“昏头”。有人问她为何这样做,她只是说:“我觉得舒坦。”

诚信与成功是连在一起的。它带给人的或许是万贯家财,即金钱;或许是功成名就,即名声;或许是流芳百世,即荣誉……但是,这一切都不是最根本的,最根本的乃是心灵的崇高和精神的富足。



探究思考

你同意诚信带来心灵的崇高和精神的富足吗？老太太说的“舒坦”是什么意思？

案例 4 济源“最美女孩”

当一名护士，是河南济源“90后”女孩靳金梓从小理想。2019年3月4日，临近大学毕业的靳金梓经过深思熟虑，向济源市第二人民医院投递了简历。在回家的路上，她既兴奋又紧张。突然，一位骑着三轮车的老人，连人带车摔倒在路边。她立刻跑过去扶起三轮车。看老人的样子，她判断可能是高血压引起的头晕，便急忙将三轮车上的垫子垫在老人身下。根据急救经验，这时候不能移动老人，更不能让老人昏迷。于是，她干脆跪在老人旁边尽可能地和老人说话，等待救护车到来。

十几分钟后救护车赶到，靳金梓终于舒了一口气，但她没想到的是，她跪地抢救老人的视频被发到网上，成了济源“最美女孩”。更巧的是，这段视频被她投递简历的济源市第二人民医院院长薛继东看到了。薛院长还特意将视频转发到医院的微信群，他说：“这个小姑娘如果来我们医院应聘，不用考试，直接录用。我们一定要弘扬这种‘救人于危难之中’的精神。”

3月6日下午，济源二院分管护理工作的任书记接受《北京青年报》记者采访时说，当日她已经见到靳金梓本人，“看到女孩救人的视频我也很感动，但是医院对护理人员的要求也比较严格，如果有手抖等问题是没办法胜任护理工作的，所以我还是决定当面见一下这位女孩。”见到靳金梓后，任书记对她的学历、学习成绩、身体状况等方面做了比较深入的了解，“总体还是挺满意的，我已经给院长汇报了情况，等靳金梓7月份毕业就可以来入职了。”任书记表示，靳金梓入职之后将同所有正常入职的同事一起经过培训、轮岗等环节，最终分配具体工作岗位。



探究思考

济源二院的院长为什么看重靳金梓这个大学生？靳金梓的救人举动对她的个人应聘产生了什么影响？

三、实战练习

操作任务1 诚信反思

请结合实训任务，谈一谈自己在哪些方面可以诚信待人、取信于人，助力完成实训任务。在实训过程中检验自己的言行和社会反馈结果，进一步体会诚信为本的商业价值。请举例说明。

操作任务2 信用资本积累

请思考如何在工作 and 生活中积累自己的信用资本。结合实训工作实际，谈一谈完成本职工作与培养诚信意识和积累个人信用的关系。

四、总结提升

作为高素质人才的大学生，在未来会面临很多创业就业机会，有很多可以奋斗终生的事业方向可以选择，而诚信是获得机会、开创事业的重要保障。通过本专题的学习和实践，大学生应该学会个人诚信积累的方式、方法，并努力在日常生活和工作中不断践行诚实守信原则，努力成长为信立天下的创业人才。同时，大学生需要通过有意识地观察社会组织运行和企业沟通案例，积极学习企业信用积累的渠道和方法，为未来自身创业打下基础。请把自己学到的信用积累途径和方法总结一下，填入表 1-4-1。

表 1-4-1 信用积累途径和方法总结

信用分类	积信渠道	积信方法
个人信用		
企业信用		



五、自我测评

创业信用实训自测如表 1-4-2 所示。

表 1-4-2 创业信用实训自测

能力目标	已掌握	还有待提升的方面
信用的含义		
创业信用的重要性		
创业信用积累途径		
创业信用积累方法		

专题五 创业胆识

一、理论基础

（一）胆识的概念

胆识是指胆量和见识的融合,是有勇有谋的表现。人生学习和积累的常识、知识、见识都是为胆识做准备的,胆识是唯一将理论付诸实践的过程,是创造执行力的源头。

胆识的基础在于见识,关键在于胆量。没有见识不可能形成可追求的梦想和目标,没有勇气不可能抓住机会并付诸行动。

（二）创业胆识的概念

创业胆识是指抓住商机勇敢创业的胆量和见识。虽然创业的见识很重要,但创业的胆量是关键。没有创业的勇气和决心,不可能产生创业行动,不可能克服重重困难坚持到创业成功。

创业者的胆识不是天生具备的,而是创业者在长期的生活、学习或工作过程中,通过不断战胜困难,不断取得胜利来逐渐凝聚和养成的。

(三) 创业胆识的特征

创业胆识主要表现为具有创业的热情和挑战困难的激情,在创业活动中有正气、有勇气、有魄力、有耐力、有领导力。

(四) 培养创业胆识的一般途径

一是多学习,多实践,增长创业见识。大学生只有抓住一切机会学习课本知识、学习先进经验、学习成功模式,才能够拥有实践的基础知识、基本技术和可以参照的榜样和模式。大学生只有通过多实践,才能够有更多机会去验证经验、熟练技能、修正模式、创新发展。学习和实践是增长创业见识的唯一途径。

二是敢做事,敢成功,增长创业胆量。创业者必须乐于带头领队,善于团结凝聚,敢于担当责任,有勇气闯天下,有勇气迎接实践中的成功和失败。成功使创业者信心更足,胆量更大;失败使创业者更加谨慎,更加清醒。

三是边行动,边完善,增强创业胆识。创业不是一蹴而就的活动,是一项与时俱进、不断革新、不断完善的持久性活动。因此,大学生只有在勇敢的创业行动中发现、解决问题,才能不断增长才干,不断增强胆识。

二、案例分析

案例 1 “鱼贩子”凯瑟琳

创业中有很多事情要自己大胆去试错才会收获惊喜。

凯瑟琳在托罗罗城外的村子里卖过洋葱、西红柿、青菜和食用油。虽然她努力工作,也有销售天赋,但她和她的 7 个孩子只能靠她的微薄利润艰苦度日。

2000 年情况有所改变。凯瑟琳从乡村企业基金那里获得 100 美元赞助,并且接受了商业训练。

那些课程教会凯瑟琳如何选择最佳的商业机会,让她学习了市场营销和会计,以及其他获得成功的策略。



凯瑟琳不再卖蔬菜和食用油,而是开始卖鱼。她知道村里鱼的需求量很大,由此她看到了商机。而且和周围的人相比,她卖的价格更便宜。

起初,凯瑟琳从鱼贩子那儿一次买几条鱼,然后在路边出售。如果可以直接购买渔民的鱼,就不用把钱花在鱼贩子身上了。但要做到这一点,她就得自己去湖边。

对于乌干达托罗罗的村民来说,去维多利亚湖就是一次冒险。

托罗罗人很少出门旅行。多数居民从出生到老死都从未离开过村子。村子距离维多利亚湖大约 100 公里,坐公共汽车或出租车的花费可能相当于一天的工资。

另外,谁也不敢保证,凯瑟琳能在湖边买到便宜鱼,让她赚到钱来平衡收支。然而,凯瑟琳决定冒一下险。

乘车前往维多利亚湖几个小时后,凯瑟琳拉着一箩筐的鱼回到村里。她在自己的村子和托罗罗周围的村庄把鱼全卖光了。凯瑟琳的利润几乎增加了两倍。

雨季来临时,她又发现一个新的商机:鱼的产量增加,价格下跌,所以她买进大量的鱼,熏制一部分,这样她不仅赚得更多,而且还开发出了不同的客户,甚至包括以前卖鱼给她的鱼贩子。



探究思考

凯瑟琳能够成功的重要原因是什么?

案例 2 王石之“赌”

万科名誉董事会主席王石在北京水立方发表演讲,跟大家分享了关于创业的感受:第一要有准备,第二要有胆识,第三要善于发现自己的弱点、别人的优点。他说,企业家胆识是非常重要的,我们从某种角度来讲就是“赌”。这个“赌”你可以理解成赌博,可以理解成胆量加知识,也就是赌博从数学角度来讲,是有一个概

率,你“赌”的时候要进行计算的,它的成功率是多少^①。

我到深圳选择了饲料行业,给饲料厂提供玉米,3个月赚了30万元,那时是非常得意的,那时是1983年,30万元是了不得的,当时一个万元户就要上报纸的。

这时发生了一件事。香港报纸登出来说这个鸡饲料里有一种肥鸡丸,里面有致癌素,这样人们就不敢吃鸡了,鸡卖不出去了。我就看到刚孵出来的小鸡再回电炉里烧掉。我的少年时代有资本主义危机,经济成品过剩的时候牛奶倒到海里,刚出生的牛犊被杀掉。当一个产品被人拒绝的时候,带来的这种后遗症,我也被牵连,因为我的鸡饲料也卖不出去了。卖不出去怎么处理,处理的结果是除了赚的30万元赔进去,又赔了40万元。从某种角度讲我已经破产了,银行到时间会催账,我还不了就破产了。

当时我做了一个决定,买了机票只身飞到大连,到大连的粮油进出口公司,问:“你们这儿还有玉米吗?”他们说:“现在香港人不吃鸡了,珠三角的养鸡场也不要我们的玉米了。”我说:“你们有多少?”他们说:“仓库里有10000多吨呢。”我说:“我都要,一共订货20000吨。但是我有条件,到货100天付款。”实际上真到货了我也付不出款,只能假定100天内玉米能卖出去。我不相信香港人不吃鸡,反正我亏了40万元,与亏400万元差别不是很大。但是你要吃鸡了,这个玉米只有我有,因为玉米全让我买下来了。一共订货20000吨,这个船就开始装着我的玉米出发,出渤海到了黄海,再从黄海进入南海。我的心情非常沉重,晚上经常睡着睡着就被惊醒了,因为我担心我的船到了赤湾卸货时他们(饲料商)不要。我记得当时的心情非常复杂,复杂到心中的天使和魔鬼在搏斗。其中魔鬼告诉我,这时如果有台风把船打沉你就不用卖了,你买有保险,这样就不存在货卖不出去了。我记得那年台风很多,但是我的船还是很平稳地到了珠江口,还有两天就能到深圳赤湾了。

就在这两天内,香港报纸又报道说,那个肥鸡丸弄错了。大家开始说香港人

^① 王石:人在最困难时,重要的是跌到低谷的反弹力,http://www.sohu.com/a/219800004_820374,有改动。



马上又吃鸡了。这一吃鸡,就得养鸡。内地土鸡往这里调,数量非常有限。养鸡就要有鸡饲料,鸡饲料要用玉米。但是,养鸡专业户没有玉米。我给他们说我有玉米。他们说你的玉米在哪里?我说在仓库里。当时亏了70万元,哪来的仓库?我就把海运局给我的电报拿出来了,就是几月几号船进入赤湾港,一个船装了20 000吨玉米。我说这就是我的移动仓库。现在讲移动互联网,我1983年就有移动仓库。这个船到了赤湾码头就开始卸货。我记得我站在一个小土坡上,看到8吨的大卡车,一装8吨,一辆辆地开来,尘土飞扬。我就一直站在小土坡上看,尽管尘土飞扬,但我觉得呼吸着带有海腥味的空气特别新鲜,那个天蓝啊!云白啊!那种愉悦感真是从来没有过的。

20 000吨的货陆陆续续卖完了,不仅把我亏损的70万元补回来了,还赚了300万元。当时深圳很多人接着去做玉米了,觉得这个生意这么赚钱,但他们没有看到我前面的狼狈相。最后千船竞发,全是玉米到深圳,这个时候我不做了,我觉得做玉米生意太难了,要赚钱很难,要亏钱是太容易了。

这个故事要说明什么呢?就是创业要有很好的储备。虽然32岁刚开始创业,但是我之前当兵、当工人,在部队历练吃苦,心理承受能力、对事物的判断力都很好。再一个爱看书,获得很多知识,这都是我很好的储备。



探究思考

王石的玉米生意是靠什么“赌”赢的?如何理解王石之“赌”?

案例3 果勇才会有成长空间

JSW公司在酒店品尝式营销领域是行业的佼佼者。发展至今,团队遍布全国各地。打江山不易,守江山更不易。JSW公司团队在不断扩充的过程中也遇到了很多竞争和挑战。

该公司首创酒店品尝式营销模式,又是独家经营,成功的榜样树立起来后,就陆续出现了很多竞争对手,不断复制和竞争,市场上真是百家争鸣、熙熙攘攘。最初,竞争对手还只是进驻与该公司合作的酒店,以同样的模式销售其他

产品,而后愈演愈烈,居然演变成恶性竞争。他们哄抬租金,甚至在张家界、桂林、北京等各大市场,意图以高价包租该公司的合作酒店,以便抢占地盘。在困难面前,JSW 公司没有自乱阵脚,公司创始人认为:“高额的租金我们也能给,但是要权衡利弊。如果给一家酒店高额租金,其他酒店也会争相效仿,这样就会影响大局,升本压利,甚至亏损运作。因此需要精心策划,周密布局。实在到了迫不得已的时候,也不能惧怕,为了在市场立于不败之地,为了团队稳定,为了员工有平台,那也必须放手一搏,势必拿下。”创始人释放出这样的理念,给各地经营主管打了一针强心剂。各位市场主管积极响应,在自己的市场区域内,联手上游资源——旅行社,与酒店进行交流谈判,争取最大让利,陆续取得了诸多合作成果。对于价格虚高没有利润的合作酒店,市场主管综合衡量,要么果断成交,高价拿下,作为战略储备;要么权衡利弊,果断放弃,积极维护好其他合作酒店,公司依托现有资源,加强营销管理,占领绝对的市场份额;随时掌握丢失的酒店动态,一有机会就进行二次、多次争取,夺回市场。以张家界市场为例,有一家团餐酒店,它是张家界几家大的旅行社的定点合作单位,掌握着张家界40%的旅游团队用餐资源,竞争对手每年的租金给到几十万元,JSW 公司张家界市场主管没有退缩,和上级领导商量,立即做出决策,经过数次交流、谈判,最终获得胜利,酒店方综合考虑两方实力和稳定性,最终以低于竞争对手好几万元的价格继续与 JSW 公司合作。

商业路上难免有厮杀,但是困难都是纸老虎,只有有胆有识,敢于亮剑,掌握核心竞争力,才能成为最后的赢家。



探究思考

JSW 公司的竞争能力来自哪里?请结合实训基地的实际情况和观察了解的信息谈一谈你的观点。

案例4 敢于竞标才可以达标

为了提升销售人员的战斗力,JSW 公司采取销售点销售额竞标制。具体流



程是每周末对下一周产品销售点及其销售额竞标一次,谁计划的某销售点的销售额最高,这个销售点就归谁,但是如果未能够实现计划目标则要面临罚款。

小刘是刚来实训的大学生,跟着师傅学习了一周,基本掌握了销售技巧,但马上面临自己独立工作,心中还是十分忐忑。

又到了竞标时刻。小刘面对咄咄逼人的对手,心中盘算是选择销售量一直不怎么好的销售点,还是竞标销售量一直很好的优质销售点。选择前者则销售压力很小,选择后者则压力很大,还有可能因为未达标而被罚款。

小刘仔细回忆和体会自己跟着师傅实训的各种场景,反复衡量自己的销售能力,虽然觉得还有很多方面存在不足,但是自己努力拼搏一下也可能创造奇迹。于是,小刘紧盯最高目标,最终获得最好的销售点。

小刘取得最好销售点后,立即赶往销售点进行实地观察和研究,对酒店位置、游客情况、酒店支持力度、产品摆放位置等一一考察,并抓住一切机会向师傅和其他实训同学请教,获得了很多关于销售点和销售方面的信息和经验。经过一周的刻苦努力最终超额完成竞标任务,还获得了周销售奖金。



探究思考

小刘的竞标底气来自哪里? 竞争胆识是怎样形成的?

三、实战练习

操作任务1 胆量训练

请结合当前实训任务,在公众场合进行一次演讲或演唱一首歌曲,并将演讲或唱歌录音录像保存。

操作任务2 公众推销练习

请寻找机会面向公众进行商品推销。目标是把商品推销出去,实现销售额零的突破。请保留现场推销的录像。

操作任务3 胆识训练计划

请制订增长自己胆识的行动计划。参照表 1-5-1 进行思考和操作。

表 1-5-1 创业胆识增长计划

训练项目	具体内容	执行时间段	训练方式
胆量训练			
见识训练			

四、总结提升

一个人有胆量在这个时代虽然能创出一项事业来,但在守成时期,光有胆量是远远不够的,还要有谋略。许多时候谋略往往比胆识重要得多。本文所定义的胆识,既包含胆量,包含谋略。有谋略是放胆一搏的基础和底气,没有谋略的拼搏只不过是匹夫之勇罢了。因此,作为创业者必须时时刻刻加强学习,学习书本,学习他人,学习案例,收集创业信息,掌握创业信息,以增强自己的知识、理论和创业情报。同时,注意从小事做起,学会决断,学会行动,增强执行力,强化决断力。

五、自我测评

完成以下创业胆识实训自测(见表 1-5-2)。

表 1-5-2 创业胆识实训自测

能力目标	已掌握	还有待提升的方面
胆识的含义		
创业胆识的特征		
培养创业胆识的途径		
练习胆识的方法		