

图书在版编目(CIP)数据

创新与创业管理：理论 实战 技能 / 张文勤等主编. — 6 版. — 南京：南京大学出版社，2025. 6.

ISBN 978-7-305-29214-9

I. F272

中国国家版本馆 CIP 数据核字第 202574GX26 号

出版发行 南京大学出版社
社 址 南京市汉口路 22 号 邮 编 210093

书 名 创新与创业管理：理论 实战 技能
CHUANGXIN YU CHUANGYE GUANLI; LILUN SHIZHAN JINENG
主 编 张文勤 万绪才 李时椿 常建坤
副 主 编 欧阳哲 何良兴 张 坤
责任编辑 唐甜甜 编辑热线 025-83594087

照 排 南京南琳图文制作有限公司
印 刷 江苏凤凰数码印务有限公司
开 本 787 mm×1092 mm 1/16 印张 28.75 字数 647 千
版 次 2025 年 6 月第 6 版 2025 年 6 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-305-29214-9
定 价 68.80 元

网址：<http://www.njupco.com>
官方微博：<http://weibo.com/njupco>
官方微信号：njupress
销售咨询热线：(025) 83594756

* 版权所有，侵权必究
* 凡购买南大版图书，如有印装质量问题，请与所购
图书销售部门联系调换

前 言

在数智时代浪潮席卷全球的当下,创新精神与创业能力已成为驱动社会发展、经济变革的核心稀缺资源。人工智能、大数据、云计算等前沿技术加速迭代,不仅重塑了传统产业的发展模式,更为新兴业态的崛起创造了无限可能,深刻改变着我国发展的外部环境与内在逻辑。随着国内国际双循环新发展格局的加速构建,如何在数智化转型的浪潮中,精准把握新兴产业机遇,充分释放数字经济的规模效应与集聚效应,成为实现高质量发展的关键命题。在此背景下,大力弘扬创新创业精神,全方位培育大批适应数智时代需求的高素质创新创业型人才,既是顺应时代发展的必然选择,更是关乎国家长远发展的战略需求。

彼得·德鲁克曾指出:“创业不是魔法,也不神秘。它与基因没有任何关系。创业是一种训练,而就像任何一种训练一样,人们可以通过学习掌握它。”这充分说明创新创业能力可通过系统学习与实践得以培养和提升。以创新创业实践为抓手,构建创新创业型人才培养大格局,将创新创业教育融汇贯通于人才培养全过程,不断提高大学生创新精神、创业意识和创新创业能力,培养社会主义合格建设者和接班人是时代呼唤,是国家战略。

基于对时代发展趋势的洞察,以及对创新创业教育前沿动态的持续关注,我们在第五版教材的基础上,对内容进行了全面且深入的修订,推出第六版教材。此次修订,并非对原有内容的简单调整,而是在保留第五版核心框架与重要内容的基础上,对知识体系进行了系统性的优化与拓展。

在内容编排方面,我们对部分章节进行了重新整合与架构调整。例如,在“导论”开篇系统阐述创意、创新与创业的内在关联,深入探讨创新创业与人生发展的紧密联系;将“创新的科学内涵与方法”拆分为“创意与创造性思维”“创新与创新管理”两章,分别从创意开发、创造性思维训练,以及创新过程、创新战略等维度展开深入剖析;新增“商业模式”“公司内部创业”“数智时代的创业机会”等章节,紧密结合数智时代商业发展趋势,引入前沿案例,深度解析商业模式创新与企业内部创业的实践路径,充分展现创新创业领域的新发展、新动态。

在案例选取上,我们秉持与时俱进的原则,淘汰了部分陈旧案例,引入了大量具有时

代特色与代表性的全新案例。从冯骥与《黑神话:悟空》的创意实践,到“中国潮玩第一股”泡泡玛特的商业奇迹,从蔚兰环保二代企业家的创业历程,到赛桥生物的高科技融资历程,这些案例涵盖不同行业、不同发展阶段,生动展现了创新创业在实践中的多样性与复杂性,有助于读者更好地理解和借鉴。

此外,第六版教材新增体验式学习活动,通过管理游戏、角色扮演等形式,模拟创业场景,让读者在实践中提升团队协作、决策等创新创业能力,实现理论与实践的深度结合。

本教材自发行以来,在创新创业教育领域持续发挥积极作用,这离不开前五版教材李时椿和常建坤两位主编的高瞻远瞩与辛勤付出。两位主编以前瞻性的学术视野和深厚的专业积累,精心搭建教材知识框架,精准把握创新创业教育的核心要点,其卓越贡献为教材的持续优化升级奠定了坚实基础。正是基于两位主编的智慧结晶,第六版教材才能在此根基上实现创新突破,不断适应时代发展需求。

第六版教材编写过程中,除所有主编、副主编外,王三银、王冬冬、王晨曦、文婷、和欣、倪嘉成、宋君、张郑熠、李茹、杨正雄、杨晶、陈婉、余承科、赵红、栾贞增、徐祖辉、曹倩、翟翌、蔡霞(以姓氏笔画为序)等深耕创新创业教学与研究领域的年轻教师,均深度参与各章节编写,以专业学识为教材内容建设注入活力。

本教材在编写过程中,广泛参阅了国内外大量文献资料与前沿研究成果,并在各章后详细列出主要参考书目,以方便读者进一步深入学习与研究。在此,衷心感谢为教材编写提供理论支撑的各位专家学者。

本教材中丰富多样的案例,部分由本书作者团队实地调研开发,部分援引自公开资料并标注出处,还有些经企业网站信息或相关文献整合提炼。在此,向支持调研的企业、案例原作者及文献提供者致谢。

由于时间与水平所限,再版教材中或存疏漏不当之处,恳请广大读者和教师不吝指正。一直以来,承蒙各位对本教材的信任与支持,你们的使用反馈和宝贵建议,是教材持续优化的重要动力。我们真诚期待未来仍能得到大家的批评指导,携手推进创新创业教育教材建设,助力培育更多优秀创新创业人才。

目 录

第 1 章 导论	1
【学习目标】	1
【引导案例】 冯骥和他的《黑神话:悟空》	1
第一节 创意、创新与创业	3
第二节 创新创业与人生发展	8
第三节 大学的创新创业教育	15
【本章案例】 创意、创新与创业的协同发展	25
【体验式学习活动】 管理游戏:大学生实习平台的构建与运营	30
第 2 章 创意与创造性思维	33
【学习目标】	33
【引导案例】 传统企业与虚拟世界,结成赚钱新联盟	33
第一节 创意开发	34
第二节 创意策划	44
第三节 创造性思维及训练	54
【本章案例】 创造性思维启航——“梦织者”创意开发助力“智驭未来”品牌飞跃	67
【体验式学习活动】 探索城市交通拥堵的多元化解决方案	69
第 3 章 创新与创新管理	73
【学习目标】	73
【引导案例】 全球创新创业的楷模	73
第一节 创新概述	76
第二节 创新的过程与方法	85
第三节 创新战略	98
第四节 创新型组织	105
【本章案例】 创新不止铸就创业辉煌	110
【体验式学习活动】 创新工作坊	112

第4章 创业与创业过程	116
【学习目标】	116
【引导案例】 任正非创业精神解读	116
第一节 创业与创业精神.....	119
第二节 创业的过程与方法.....	133
第三节 创业过程模型.....	138
【本章案例】 李开复职业生涯的转换	142
【体验式学习活动】 《西游记》取经团队的人员裁撤	144
第5章 创业者与创业团队	147
【学习目标】	147
【引导案例】 “中国潮玩第一股”泡泡玛特:王宁和他的盲盒模式	147
第一节 创业者.....	148
第二节 创业团队概述.....	168
第三节 创业团队组建与管理.....	172
【本章案例】 初心立命:爱彼迎(Airbnb)创业团队的成功秘诀	183
【体验式学习活动】 创业团队管理实验	186
第6章 创业机会	190
【学习目标】	190
【引导案例】 手握好创意,引领新风尚	190
第一节 创业机会识别.....	191
第二节 创业机会评价与选择.....	205
第三节 数智时代的创业机会.....	215
【本章案例】 丁磊与他的网易“味央猪”	220
【体验式学习活动】 创业机会探索之旅	222
第7章 商业模式	226
【学习目标】	226
【引导案例】 元气森林:以“三友好”与“零碳”战略驱动可持续商业模式	226
第一节 商业模式的概念和类型.....	227

第二节 商业模式画布·····	236
第三节 商业模式的创新·····	243
第四节 商业模式的战略设计·····	246
【本章案例】 GoFun 出行的商业模式创新 ·····	251
【体验式学习活动】 商业模式分析与设计·····	253
第 8 章 创业资源 ·····	256
【学习目标】·····	256
【引导案例】 卫农科技如何整合资源实现二次创业的成功? ·····	256
第一节 创业资源概述·····	259
第二节 创业融资·····	272
第三节 创业资源管理·····	292
【本章案例】 赛桥生物的高科技创业的融资历程·····	301
【体验式学习活动】 资源整合与价值创造模拟·····	304
第 9 章 创业计划书 ·····	309
【学习目标】·····	309
【引导案例】 从商业计划书到创业成功: Airbnb 的早期 BP ·····	309
第一节 创业计划书·····	310
第二节 撰写创业计划书·····	322
第三节 展示创业计划书·····	334
【本章案例】 大学生创新创业大赛作品: 空气乐队 ·····	339
【体验式学习活动】 创业路演挑战·····	343
第 10 章 新企业的创立与成长 ·····	347
【学习目标】·····	347
【引导案例】 大学生创业十年干出一个国家重点农业龙头企业·····	347
第一节 成立新企业·····	350
第二节 新企业生存管理·····	383
第三节 新创企业的成长·····	395
【本章案例】 蔚兰环保: 二代企业家的创新创业历程 ·····	408

【体验式学习活动】 新企业创立模拟大赛.....	411
第 11 章 公司内部创业	415
【学习目标】.....	415
【引导案例】 腾讯微信的诞生:只有自己颠覆自己命才不会被对手颠覆	415
第一节 内部创业概述.....	417
第二节 内部创业的组织设计.....	422
第三节 内部创业模式.....	430
第四节 内部创业项目.....	439
【本章案例】 巨头公司的内部创业.....	445
【体验式学习活动】 管理游戏:公司内部创业模拟实训	447
附录——课程的终点,实践的起点	

附录 1 章后思考题参考答案



附录 2 综合模拟测试





→ 导 论



学习目标

1. 创意、创新与创业的关系。
2. 数字经济时代赋予创业的重要意义。
3. 创新创业对职业发展和人生发展的意义。
4. 大学生创新创业教育的内容与目标导向。



引导案例

冯骥和他的《黑神话：悟空》^①

2024年8月20日,《黑神话:悟空》正式登录PC、PS5平台。该作是由杭州游科互动科技有限公司开发的西游题材单机动作角色扮演游戏,被媒体称为“中国首款3A游戏”。在发售三天后,该作的全平台销量超过1 000万套,打破中国游戏历史记录。

1982年出生的冯骥,是《黑神话:悟空》的制作人,他的创业历程与中国游戏产业的发展格局以及个人对游戏的深刻理解紧密相连。冯骥与《黑神话:悟空》的创业是一个充满激情、创新与挑战的历程。从最初的创业构思到最终的游戏成功发布,这个过程展示了一个创业者如何在资源有限的情况下,凭借对文化和游戏的热爱,通过团队的努力、技术的创新、市场的推广以及品牌的建设,打造出一款具有全球影响力的游戏作品,为中国游戏产业的发展做出了卓越的贡献。

在过去的多年间,中国游戏市场虽然蓬勃发展,但在3A游戏领域,尤其是具有深厚中国文化底蕴的3A游戏方面,存在着明显的空白。冯骥意识到这一现状背后蕴含着巨大的机会,他凭借对中国传统文化的热爱以及对游戏制作的丰富经验,决心填补

^① 根据网络资料改编。

这一空白,开启了《黑神话:悟空》的创业之旅。他的初心源于对中国文化的深厚情感和对游戏品质的执着追求。《西游记》作为中国文化的瑰宝,其故事中的悟空形象在全球范围内都具有极高的知名度和独特魅力。冯骥看到了将这一经典形象以现代 3A 游戏的形式呈现给全世界玩家的潜力,希望借此让世界更深入地领略中国文化的博大精深。

《黑神话:悟空》的核心创意在于将中国传统文化与现代游戏设计理念完美融合。冯骥深知,要打造一款真正具有吸引力的游戏,必须深入挖掘《西游记》这一文化宝库。在游戏的创意开发过程中,开发团队不仅仅是简单地将悟空的形象和一些标志性技能移植到游戏中,而是对整个神话体系进行了深度解读和重新诠释。例如,游戏中的场景设计借鉴了中国传统绘画中的山水意境,从花果山的神秘秀丽到妖怪洞府的阴森诡异,都充满了东方美学的韵味。悟空的七十二变技能在游戏里被赋予了丰富的玩法内涵,玩家可以根据不同的战斗场景和策略需求,变身成各种动物或物体,这种设计既符合原著的设定,又为游戏增添了独特的趣味性和策略性。同时,游戏中的故事情节、角色对话以及谜题设计等都融入了大量的中国传统文化元素。如借鉴古代神话传说中的故事背景构建游戏的主线剧情,让玩家在游戏过程中仿佛置身于中国古代神话世界之中,潜移默化地接受中国文化的熏陶。

为了实现《黑神话:悟空》的高品质视觉效果和流畅游戏体验,冯骥带领团队在技术研发方面进行了大量的创新和突破。在游戏引擎的选择和优化上,他们面临着诸多挑战。由于现有的游戏引擎无法完全满足项目的特殊需求,团队不得不对引擎进行深度定制和优化。这涉及对图形渲染、物理模拟、动画系统等多个关键模块的改进。例如,为了呈现出逼真的毛发效果(如悟空的毛发)和细腻的布料模拟(如角色的服饰),他们研发了新的算法,大大提高了游戏的视觉逼真度。动作捕捉技术也是游戏制作中的关键环节。为了让游戏中的角色动作更加自然流畅且富有表现力,他们邀请专业的武术演员进行动作捕捉。然后,动画团队再根据游戏的风格和角色的特点,对捕捉到的动作数据进行细致加工和调整。例如,悟空的战斗动作不仅要体现武术的刚健迅猛,还要展现出神话角色的灵动飘逸,这需要在动作捕捉的基础上进行大量的创意动画制作。

在《黑神话:悟空》的开发过程中,冯骥和他的团队就开始了早期的市场推广工作。他们深知,一款 3A 游戏的成功不仅取决于游戏本身的质量,还与市场的期待和品牌形象的建立密切相关。他们采取的主要推广策略之一是通过发布高质量的游戏预告片来吸引玩家的关注。2020 年发布的首个预告片一经推出,便在全球游戏社区引起了轰动。这个预告片展示了游戏精美的画面、震撼的战斗场景以及独特的中国文化元素,在各大游戏平台和社交媒体上迅速传播开来,播放量数以千万计。通过这个预告片,他们成功地向全球玩家传达了《黑神话:悟空》的独特魅力,激发了玩家对游戏的强烈期待。此外,他们还积极参加国际游戏展会,如 E3 游戏展等。尽管在游戏开发早期,他们只能展示概念视频和开发中的一些幕后内容,但这些展示活动让他们在国际游戏界获得了广泛的曝光,提升了游戏的知名度和品牌形象。

冯骥注重将《黑神话：悟空》打造成代表中国文化、具有高品质游戏体验的知名品牌。在品牌形象塑造方面，他们与中国传统文化机构开展合作，举办了一系列与《西游记》文化相关的线上线下活动。例如，开展文化讲座，邀请文化学者解读《西游记》与游戏中的文化内涵；举办艺术展览，展示游戏的美术设计、概念艺术图等，让玩家更深入地了解游戏背后的文化底蕴。同时，在游戏的官方网站和社交媒体账号上，他们积极与玩家互动，定期发布游戏开发进度、分享开发团队的故事，解答玩家的疑问。这种互动不仅增强了玩家对游戏的黏性和忠诚度，也进一步塑造了游戏本身积极、亲民的品牌形象。

2024年6月8日，《黑神话：悟空》在steam等游戏商店开启了预售，很快登顶steam全球热销榜。6月10日晚8点，《黑神话：悟空》实体版在京东平台开启全款预售，5分钟售罄，收藏版和豪华版的总预约量突破100万。8月20日，首款国产3A游戏《黑神话：悟空》正式发售后，24小时内steam在线玩家峰值突破222万，在steam所有游戏在线玩家历史峰值中排名第二。9月27日，根据市场研究机构VG Insights最新数据，《黑神话：悟空》在Steam平台销量已达2090万套，总收入超过10亿美元。

《黑神话：悟空》的成功对中国游戏产业产生了深远的影响。它为中国游戏开发者树立了一个标杆，证明了中国团队有能力制作出具有国际水准的3A游戏。在《黑神话：悟空》之前，中国的3A游戏制作一直处于相对薄弱的状态，而这款游戏的成功打破了这一局面，激励了更多的中国游戏开发者向3A游戏领域进军。

同时，它也为中国游戏产业在文化输出方面提供了一个成功范例。通过将中国传统文化元素融入游戏中，并以高品质的游戏体验推向全球市场，让中国文化在国际游戏领域得到了更广泛传播。这也为未来中国游戏产业在挖掘文化内涵、打造文化品牌方面提供了宝贵的经验。

第一节 创意、创新与创业

在当今充满活力和竞争激烈的全球经济环境中，创意、创新与创业成为推动社会进步、经济发展和企业竞争力提升的关键因素。这三个概念相互关联、相互依存，但又有着各自独特的内涵和作用。理解它们之间的关系对于培养具有创新精神和创业能力的人才，以及推动企业和社会的可持续发展具有至关重要的意义。

一、创意、创新与创业的关系

创意、创新与创业是紧密相连、不可分割的整体。在当今快速发展的时代，理解和把握这三者之间的关系对于个人、企业和社会都具有重要意义。

（一）创意是创新与创业的基础

创意为创新提供了原材料,没有创意就没有创新的起点。创新是对创意的进一步加工和转化,将创意的价值通过技术、管理或商业模式等方式体现出来。而创业则是创新的实践载体,将创新成果推向市场,实现商业化和价值创造。例如,共享经济的创意最早来源于人们对资源闲置和资源共享需求的思考,这一创意经过创新者的探索和开发,形成了共享经济的商业模式创新,如共享单车、共享办公等。创业者则看到了这一创新商业模式的商业机会,通过创业活动将其付诸实践,整合资源、建立企业并运营,最终实现了共享经济在全球范围内的蓬勃发展。

（二）创新是创意与创业的桥梁

创新将创意从抽象的思维转化为具体的产品、服务或流程,使创意具有了实际的价值。同时,创新为创业提供了核心竞争力,通过创新可以创造出独特的产品或服务,开拓新的市场,吸引投资者和客户。在创业过程中,创新贯穿始终,从产品创新到商业模式创新,再到管理创新,不断推动创业企业的发展。例如,奈飞(Netflix)最初的创意是提供便捷的在线影片租赁服务。通过商业模式创新,从传统的按次租赁模式转变为订阅模式,这一创新使得奈飞在影视娱乐行业成功创业并取得巨大的市场份额。小米公司以其创新的商业模式在智能手机市场脱颖而出。小米的创意是打造高性价比的智能手机,通过创新的互联网营销模式(如线上销售、粉丝经济等)、供应链管理(与供应商深度合作、零库存管理等)和产品研发模式(用户参与产品设计等),将这一创意转化为实际的商业成功,实现了创业企业的快速成长。

（三）创业是创意与创新的价值实现载体

创业将创意和创新的成果推向市场,通过满足市场需求、创造就业机会、推动经济增长等方式实现其价值。创业者在创业过程中需要不断挖掘创意、推动创新,以保持企业的竞争力和可持续发展。同时,创业的成功也会激励更多的创意产生和创新活动的开展。例如,SpaceX公司的创业成功,不仅实现了埃隆·马斯克关于可重复使用火箭的创意和技术创新的价值,还激发了全球范围内对太空探索领域的更多创意和创新探索,推动了整个太空产业的发展。

通过营造良好的创新文化氛围、加强知识产权保护和完善创业支持体系等策略,可以促进创意、创新与创业的协同发展,从而推动社会经济的持续繁荣和进步。无论是科技企业的发展、传统产业的转型升级,还是社会民生的改善,都离不开创意、创新与创业的协同力量。

二、数字经济时代的创意、创新与创业

数字经济是一种以数字化的知识和信息为关键生产要素,以现代信息网络为重要载

体,以信息通信技术的有效使用为效率提升和经济结构优化重要推动力的经济活动。从范畴来看,数字经济涵盖了数字产业化和产业数字化两大板块。数字产业化包括电子信息制造业、软件和信息技术服务业、电信业等;产业数字化则涉及传统产业如农业、工业、服务业借助数字技术实现转型升级,例如工业领域的智能制造、农业中的智慧农业以及服务业里的数字金融等。数字经济深刻地影响着创意、创新、创业,为它们注入了新的活力,推动着经济社会不断向数字化、创新型方向发展。

(一) 创意源泉的拓展与创意交流的加速

数字经济为创意的产生提供了海量的数据资源。通过大数据分析,人们可以洞察消费者的需求、行为模式和偏好等信息。例如,电商平台积累的大量用户购买数据,能够帮助企业挖掘出消费者潜在的需求,从而为产品创意提供方向。比如,根据消费者对健康食品的搜索和购买趋势,产生开发新型健康零食的创意。

数字技术创造了新的创意场景。虚拟现实(VR)和增强现实(AR)技术使创意可以在虚拟的三维空间中展开。例如,在建筑设计领域,设计师可以利用VR技术让客户身临其境地体验建筑建成后的效果,这种新的体验方式也会激发更多关于建筑功能、外观和空间利用的创意。

数字平台使得创意能够快速传播。社交媒体、在线创意社区等成为创意交流的重要场所。例如,在抖音、小红书等社交平台上,一个独特的创意思法(如一种新的手工艺品制作方法)可以迅速被大量用户看到并分享,这种广泛的传播能够吸引更多人参与到创意的讨论和改进中来,促进创意的进一步发展。

(二) 创新模式的变革与创新成果的扩散

数字经济催生了新的创新模式,如开放式创新和众包创新。企业可以通过数字平台与全球的供应商、客户、科研机构等进行合作创新。例如,小米公司通过其社区平台,让用户参与到手机产品的功能设计和改进中来,这是一种众包创新模式。这种模式打破了传统企业内部封闭的创新体系,提高了创新的效率和质量。

数字技术实现了创新过程的智能化。人工智能(AI)和机器学习技术可以用于产品研发、生产流程优化等创新环节。例如,在制药行业,AI可以分析大量的药物分子结构数据,加速新药研发的进程,这是对传统药物研发创新模式的重大变革。

数字网络加快了创新成果的扩散速度。新的软件应用、数字技术等创新成果可以通过互联网迅速传播到全球各地。例如,一款新的办公软件如果具有创新性的功能,能够通过在线下载的方式快速被全球用户使用,这种快速扩散能够使创新成果在短时间内实现价值最大化。

数字经济中的平台经济模式为创新成果提供了增值的机会。以苹果的App Store为例,开发者的创新成果(各种APP)可以在这个平台上获得大量的用户,通过应用内购买、广告等方式实现商业价值的增值。

（三）创业门槛的降低与创业机会的涌现

数字经济降低了创业的资金门槛。云计算服务使得企业无需大量购置服务器等硬件设备,大大减少了创业初期的资金投入。例如,一家初创的互联网公司可以通过租用阿里云等云计算服务来开展业务,节省了构建数据中心的巨额成本。

数字平台为创业者提供了便捷的营销渠道。通过社交媒体、电商平台等,创业者可以以较低的成本进行产品推广和品牌建设。例如,许多小微创业者利用抖音直播带货,无需大量的线下门店和传统广告投入就可以将产品推向市场。

数字经济催生了许多新的行业和商业模式,为创业者提供了丰富的创业机会。例如,随着数字支付的发展,涌现出了移动支付安全、数字货币相关的创业机会;大数据和人工智能的发展带来了数据标注、算法优化等创业项目。

数字经济的全球化特性为创业者提供了更广阔的市场空间。创业者可以通过互联网将产品和服务推向全球市场,而不仅仅局限于本地市场。例如,一些中国的跨境电商创业者通过亚马逊、速卖通等平台将中国的特色产品销售到世界各地。

三、数字经济为创业带来的新机遇

（一）市场需求与潜力

1. 消费市场的新变化

数字经济深刻改变了消费市场的格局。随着互联网的普及和移动终端的广泛应用,消费者的消费习惯发生了巨大变化。例如,线上购物成为主流消费方式之一,消费者对个性化、定制化产品的需求日益增长。这为创业者提供了广阔的市场空间,他们可以通过大数据分析消费者的偏好,开发满足个性化需求的产品或服务。以服装行业为例,一些创业公司利用数字技术,根据消费者提供的身材数据和时尚偏好,提供定制化的服装制作服务,满足了消费者对独特穿着体验的需求。

2. 新兴市场的崛起

数字经济催生了许多新兴市场,如数字内容市场、共享经济市场等。在数字内容市场,随着短视频、直播等形式的兴起,对优质内容的需求呈爆发式增长。创业者可以围绕内容创作、内容分发等环节开展创业活动。例如,许多短视频创作者通过创作有趣、有价值的内容,吸引大量粉丝,进而通过广告植入、电商带货等方式实现商业变现。共享经济市场则涵盖了交通、住宿、办公空间等多个领域,创业者通过构建共享平台,实现资源的优化配置,满足人们的临时使用需求。

（二）技术赋能与支持

1. 数字技术的工具性价值

数字经济依赖的各种技术,如人工智能、大数据、区块链、云计算等,为创业者提供了

强大的工具。人工智能技术可用于产品研发中的智能设计、生产过程中的质量检测、客户服务中的智能客服等环节。大数据技术则有助于创业者深入了解市场和消费者,做出精准的商业决策。例如,电商平台利用大数据分析用户的浏览历史、购买行为等数据,为用户推荐个性化的商品,提高用户的购买转化率。

2. 创新环境的营造

数字经济营造了鼓励创新的良好环境。开源软件、开放平台等数字经济的产物,降低了创业的技术门槛。创业者可以基于开源代码进行二次开发,快速构建产品原型,减少研发成本和时间。同时,数字经济中的创新生态系统,如科技园区、创业孵化器等,为创业者提供了资源共享、经验交流、政策扶持的平台,促进了创新思想的碰撞和创业项目的孵化。

(三) 资源整合的新途径

1. 虚拟资源的整合

数字经济使得虚拟资源的整合成为可能。创业者可以通过网络整合全球的知识资源、人力资源等。例如,通过在线协作平台,创业者可以召集来自不同地区、不同专业背景的人才组成虚拟团队,共同完成创业项目。这种方式打破了地域限制,拓宽了人才资源的获取范围,同时也降低了办公场地等实体资源的成本。

2. 供应链的数字化整合

在数字经济背景下,供应链管理实现了数字化整合。创业者可以利用物联网、大数据等技术,实时监控供应链的各个环节,提高供应链的透明度和效率。例如,一些农产品电商创业者,通过在农产品种植基地安装物联网设备,实时采集农产品的生长环境数据、生长周期数据等,一方面确保农产品的质量安全,另一方面可以根据市场需求精准安排采摘、运输和销售计划,实现供应链的优化。

(四) 商业模式的创新

1. 平台经济模式

数字经济推动了平台经济模式的兴起。平台企业作为连接供需双方的中介,通过整合资源、提供信息交流和交易服务,创造了巨大的商业价值。例如,电商平台为商家和消费者搭建了交易平台,收取交易佣金或广告费用;网约车平台连接了司机和乘客,通过动态定价机制实现盈利。创业者可以借鉴平台经济模式,根据自身的资源和市场定位,构建不同类型的平台,如知识共享平台、创意交易平台等。

2. 订阅经济模式

订阅经济模式在数字经济中得到了广泛应用。消费者通过定期付费订阅的方式获取产品或服务,这种模式有利于企业获得稳定的现金流和客户关系管理。例如,在线音乐平台、视频平台等提供的会员订阅服务。创业者可以在内容创作、软件服务等领域探索订阅经济模式,为用户提供持续更新的优质内容或服务,提高用户的忠诚度。

（五）营销模式的创新

1. 社交媒体营销

数字经济时代,社交媒体成为重要的营销渠道。创业者可以利用社交媒体平台的庞大用户群体,开展精准营销活动。通过社交媒体的用户画像功能,创业者可以针对特定的目标受众投放广告、推广产品或服务。例如,美妆创业公司可以在社交媒体上针对年轻女性用户群体,通过美妆博主的推荐、试用分享等方式,提高产品的知名度和美誉度。

2. 数据驱动的营销

基于大数据的营销模式是数字经济下营销创新的又一体现。创业者可以通过分析用户数据,挖掘用户的潜在需求,制定个性化的营销方案。例如,根据用户的购买历史、浏览行为等数据,向用户推荐相关的产品或服务。这种数据驱动的营销模式能够提高营销的效果和效率,降低营销成本。

第二节 创新创业与人生发展

在当今充满机遇和挑战的时代,创新创业已成为推动经济发展、社会进步的重要力量。对于个人而言,创新创业不仅仅是一种商业活动,更是一种人生发展的战略选择,它深刻地影响着个人的成长轨迹、职业发展以及生活的意义和追求。

一、创新创业能力对职业发展的意义

（一）创新创业能力具有普遍性与时代适应性

创业教育被联合国教科文组织称为教育的“第三本护照”,和学术教育、职业教育具有同等重要的地位。创业教育就是培养具有创新精神和创业能力的个体的教育,创业教育并不要求每个学生都去创办自己的企业、都去当“小老板”,而是强调高等教育必须适应知识经济时代社会快速发展与急剧变化,以创新性和创造性为基本内涵,更加注重培养大学生积极应对环境变化的职业迁移能力和创新创业能力,成为职业岗位的主动创造者,成为社会所需要的创新创业型人才。

因此,创业并不排斥就业,恰恰相反,创业需要以就业为基础,是就业的延伸和深化。大学生创新创业教育真正给予大学生的是一种未来的发展观念和发展能力,使得学生在未来的激烈竞争中能更主动更理智地去应对。因此,创新创业教育是学生未来个人职业生涯发展的极佳切入点和选择。在社会转型的历史阶段,职业岗位日益成为社会稀缺资源,客观上需要更多的大学生从被动求职者转变为职业岗位主动创造者,这正是发达国家高度重视并普遍实施创新创业教育的根本原因。创业者进入市场、创建企业,是在为自己

搭建一个发挥聪明才智、施展抱负、奉献社会、报效国家的舞台。因而,创业是最高层次的就业,创业能力决定了未来职业生涯的发展,因而具有普遍性与时代适应性。

(二) 创新创业能力对个人职业生涯发展起着积极作用

创业的概念已不仅仅局限在自主创业上,更具有广义上的开创事业、开拓局面、创新业绩等含义,其内涵体现了开拓创新、创业能力和综合素质的提升与发展,而这些素质对于今天社会上各个领域的就职岗位都十分重要,因而对个人职业生涯发展起着关键性作用。

第一,培育和提升创新创业能力,使大学生能够从职业生涯规划层面上,更加深入了解创业的内涵,把创业作为一种可能的就业选择来看待,在做出创业选择时更加理性。创业是就业的选项之一,是一种主动的自我聘用,更是一种创造更高社会价值,实现个人理想的重要途径之一。创业促使大学生从被动的职业接受变成主动的职业发展,促使大学生在人生挑战中探寻和铸就一个真正的自己,从而实现高质量的就业,实现人的自由而全面发展。

第二,在创业能力培育过程中,可以帮助大学生了解商业运作的基本规律和过程,初步掌握创业技能和市场分析方法,更加深入地理解市场需求和职业环境,为大学生未来的职业选择提供了方向和正确引导,从而增强了职业生涯规划的科学性和可行性。

第三,创业能力的培育有效增强了大学生重要的职业素质,包括机会识别能力、团队合作能力、沟通能力、创新能力、管理能力、资源获取与整合能力等,从而提高了大学生毕业后的职场适应能力和竞争力,有助于提升个体职业生涯发展空间的高度和广度。一个真正的人才需要具备创新精神、冒险精神、团队精神和敬业精神。不论大学生今后是否实际创业,这些精神的培育对于大学生未来的职业生涯和一生事业发展都十分重要。

案例 1-1

大学生返乡创业,发扬和传承汉文化,用文旅产业造福家乡^①

2024年9月17日,娄底市杉山镇集和村热闹非凡。一座静卧在田野之间的汉龙文化园,接待了全国各地慕名而来的游客。他们有的在古典壁画前打卡拍照,有的穿着汉服行走在亭台水榭间,在文化园内感受到传统文化的魅力。

这座“汉龙文化园”的女主人名叫谢迎千,出生于1999年。从小喜爱汉文化的她,大学毕业后毅然返乡创业,以独特的设计点缀园区,打造了自己的一片天地。

谢迎千也因此成为“集和村总设计师”,她的目标是“吸引同龄人回乡,一起打造年轻人的‘乌托邦’”。

^① 江昌法. 湘女大学生返乡创业,用汉文化美了乡村、浓了乡愁[N]. 今日女报,2024-09-22.

把爱好做成事业,当汉文化的传承者

坐落在娄底市杉山镇集和村的汉龙文化园,是一座集汉龙别墅区、汉服体验馆、陶瓷体验馆、古风摄影基地等于一体的中华汉文化体验基地和修学度假目的地。

2018年,乘着国家实施乡村振兴战略的东风,还在读大学的谢迎千用所学的专业对村里的破旧园区进行改造升级,打造出了一座吸引全国各地游客打卡的汉文化主题园,“这座文化园不仅融入了很多汉服文化元素,而且结合了中国人骨子里的乡愁,是我多年传承汉文化梦想的结晶”。

谢迎千是一个将爱好与创业结合的企业家。从小,她就十分喜爱汉文化,早在班上同学“哈韩”“哈欧”的时候,她就对在中国流传上千年的汉服文化情有独钟,“我觉得汉服是最美的服饰,展现了我们东方女性之美。”

谢迎千对汉服的喜欢,深受母亲的影响。她的母亲从事汉服文化传承工作10余年,制作汉服、传承国学、还原汉文化,还在当地成立了汉服协会。在母亲的耳濡目染下,谢迎千立志成为一名汉文化的传承者和传播者。

读高中时,谢迎千开始研究各个朝代的汉服样式。高中毕业后,她在高考志愿书上填报了陶瓷艺术设计专业。

大学四年,谢迎千见证了汉服文化的发展。在B站平台,仅2021年,国风爱好者人数超1.77亿,18~30岁人群占比约七成。于是,大一那年,谢迎千就跟母亲一起管理湖南赆素服饰有限公司,主要负责汉服纹样图案的设计。在图案设计上,她以《诗经》《尚书》《周礼》等典籍为基础,既讲究外在形式的美,又注重色彩纹饰美。

与此同时,中国汉服市场规模呈现持续扩大趋势,2027年中国汉服市场规模有望达到241.8亿元,展现出传统文化与现代商业融合的独特魅力。谢迎千是这一商机的敏锐捕捉者,在她的建议下,湖南赆素服饰有限公司扩大汉服生产规模,仅半年时间,就占据了娄底汉服产业的半壁江山。

然而,发展汉服产业的路上,也并非一帆风顺。曾有一段时间,汉服销量不佳。谢迎千开始寻找原因,她前往各地做市场调查,并在网上发起问卷调查,试图收集汉服爱好者的想法。

“很多人喜欢汉服,但汉服售价往往很高,要买一套汉服,成本很高。”掌握了客户的需求,谢迎千及时调整企业发展方向,把主要产品用在租赁业务上,并加大了和大中小学校的合作,“如今,在娄底许多学校的汉服活动中,都能看到我们的产品”。

改造旧房,让陶艺体验馆里有乡情

2022年,谢迎千从丽水学院陶瓷艺术设计专业毕业,当大多数同学选择留在浙江时,她却义无反顾地选择回到自己的家乡创业,希望将汉龙文化园推广出去。

起初,很多人对谢迎千返乡的决定不理解。有人认为,考上大学的我,应该去大城市打拼。甚至有人嘲笑她,肯定会吃不了苦半途而废。但谢迎千不在意,她用行动来回应当旁人的质疑。

后来,谢迎千在村里发起调研。经过走访,她有了意外收获:村里有许多空置的老房

子,而且十分破旧,“如果我们都不去翻修,那房子会越来越破旧,整个村子也会更加冷清,慢慢失去乡愁的味道”。

于是,2022年10月,谢迎千将园区内一栋久无人居的老屋承租下来,开始改造。她按照自己想要的样子,对旧房子一点点重新修缮、装饰,让破败的老房子摇身一变成为陶艺体验馆。

2023年,历经118天的改造,老屋焕发新生,谢迎千的梦工厂——“一九九九陶瓷工作室”正式运营。

汉服馆、美术馆……谢迎千在文化园里改造的旧房子越来越多。原本废弃并破旧不堪的旧房在她的设计下焕发了生机,也吸引了更多游客慕名参观。

除了打造工作室,她还对汉龙文化园进行了全方位改造;她将传统文化元素融入汉龙文化园的一砖一瓦、一花一石中,大到每一处风景设计,小到每一幅壁画着笔,她都自己动手,年纪轻轻便成了村民口中的“村总设计师”。

“城里人很少会见到这种房子,他们每次来这里,都会有一种回到了小时候的感觉。”谢迎千说,这也是她改造的初衷:“还原、保留这种乡愁的味道。”

创业路上,母亲一直是谢迎千的坚强后盾,不仅给她出创业点子,还帮她运营小红书等社交账号,“妈妈跟90后00后年轻人没有任何代沟,会使用时髦的网络用语,我们经常一起策划文化园的宣传方案。”在母亲的帮助下,汉龙文化园的社交账号,吸引了很多汉文化爱好者的关注互动。

就这样,抱着用文旅产业造福家乡的念头,谢迎千一直坚持到现在。她创办的汉龙文化园,先后获评“湖南省五星级休闲农业庄园”“娄底市省级四星级乡村旅游区(点)”等称号。她的爱好,也因为汉服产业的兴起,变成了更多人的爱好。

坚持公益,她把公益课堂开进乡村

追梦路上,谢迎千还关注着集和村里的妇女和儿童,“村里留守儿童没有过多的业余活动,妇女们也很难找到合适的工作,村落很安静,却少了点烟火气”。

2019年,还在读大学的谢迎千与母亲开办了扶贫车间,招收村里的留守妇女做汉服和手工艺品,让她们有自力更生的手艺和平台。该车间于2021年获评娄底市“巾帼创新创业基地”。

“授人以鱼,不如授人以渔。有一技之长,才能彻底脱贫。”谢迎千对留守妇女手把手地培训,从最基础的缝纫技术教起,再到复杂的陶瓷技术,不到半年,扶贫车间里的留守妇女都成为技术能手。

教授留守妇女缝纫技术,不仅是技术活,更需要异于常人的耐心。徐娟(化名)是一名患有抑郁症的妇女,在亲友的介绍下来扶贫车间上班。“面对她的特殊情况,我首先了解她的心理,一边让她学缝纫技术,一边也帮助她缓解病情。”谢迎千不仅给徐娟创造舒适的工作环境,还经常做她喜欢的美食给她吃。

一个月的朝夕相处,让徐娟慢慢打开了心扉,她在扶贫车间学到了技术,也有了收入。

关爱留守妇女的同时,留守儿童也是谢迎千关注的对象。每年寒暑假,她会在村里的“留守儿童之家”开设公益课堂,给孩子们免费上美术课和书法课,让农村的孩子了解汉文

化,厚植汉文化之根。这几年暑假,她还会在集和村“留守儿童之家”开设防溺水课程。2024年,随着全省“向阳花”行动深入开展,谢迎千研发了家庭教育课程,把家庭教育课带到了公益课堂上。

“发扬和传承汉文化,这是我创业路上的不竭动力。”未来,谢迎千也给自己定下了小目标——她希望在传承传统技艺基础上,创新乡村美育和文化建设,用艺术驱动乡村振兴,把汉龙文化园打造一个真正有文化底蕴的景区!

(三) 创新创业能力有助于就业者适应外部职业环境的变化

随着时代的发展,用人单位除了要求受雇者在事业上有所成就外,越来越重视受雇者的首创精神、冒险精神、创业能力、独立工作能力以及技术、社交和管理技能。

创新创业意识和能力使个人不再局限于传统的职业路径。创业者可以根据自己的兴趣、技能和市场需求创造新的职业领域。例如,在共享经济兴起的时代,出现了共享单车运营管理、共享办公空间规划等新兴职业。对于有创新创业精神的个人来说,他们可以主动参与到这些新兴领域的创建和发展中,而不是仅仅在传统的企业就业体系中寻找机会。创新创业过程中培养的创新思维、风险管理能力、团队协作能力等,能够极大地提升个人在就业市场中的竞争力。例如,一个参与过创业项目的大学生,在求职过程中可能会因为他在创业期间积累的市场分析能力、项目管理能力和解决实际问题的能力,而受到企业的青睐,相比其他没有创业经历的求职者更具优势。

人力资源专家认为,人的一生中职业转换一般达6~7次。美国的一些经济学家及统计学家曾利用近年的美国人口普查局(U S Census Bureau)的普查数据,统计美国人在职业生涯中一共从事了多少份工作。结果显示,1996年普通美国人为现有雇主的工作年限是3.8年,2000年是3.5年,2008年是4.1年。可见,职业迁移转换的频繁。

知识经济时代,“知识生产率”将取代传统的“劳动生产率”,迅猛发展的高新技术促进了知识型就业,也推进了经济结构和就业结构调整,每年都会有一批旧职业被淘汰,也有一大批新的职业诞生,就业者职业迁移转换将成为常态。因此,就业者首先需要打造自身适应职业快速变化的“职业迁移转换能力”,并逐渐形成职业能力储备,随时为外部变化造成的失业可能做好提前准备,以变应变,强者生存。

创新创业能力显然有助于增强“职业迁移转换能力”,能帮助就业者在职业生涯的发展变化中不断自我调整、自我更新、自我完善,以适应外部职业环境的变化。创业,几乎都会经历失败的过程,但失败所获得的远比成功获得的更珍贵,更有长远价值。从发展方面来说,一个创业者因为其亲身创业历程会更加容易实现就业,即便创业失败,这些创业者也会因为各方面能力素质的提高以及在创业过程中所锻炼出来的创业能力,使他们能够依靠自身的“职业迁移转换能力”解决就业问题,实现未来的多次就业和避免失业。

二、创新创业对人生发展的影响

（一）知识体系的拓展

一方面,创新创业有助于实现跨学科知识的融合。创新创业项目通常涉及多个领域的知识。以开发一款智能健康手环为例,需要涉及电子工程、软件开发、健康科学、市场营销等多方面知识。创业者为了项目的成功,会主动学习和融合这些跨学科知识,构建更全面的知识体系。另一方面,创新创业有助于加深对行业动态的深入理解。创业促使个人深入研究所在行业的发展趋势、市场需求、竞争态势等。无论是传统制造业还是新兴的互联网行业,创业者只有掌握了行业动态,才能制定出合理的创业策略。例如,在共享经济行业的创业者,需要了解相关政策法规、用户消费习惯、技术发展趋势等,这种对行业的深入研究丰富了个人的知识储备。

（二）综合能力的培养

创新创业需要个人具备多方面的能力,如创新思维、领导力、沟通能力、财务管理能力等。通过创新创业实践,个人能够全面提升这些能力。创新创业往往伴随着风险和挫折,在面对失败和困难时,创业者需要具备坚韧不拔的毅力。这种经历有助于塑造个人坚韧、勇于面对挑战的品格。

在创办一家初创企业时,要决定产品的研发方向、市场推广策略等。这些决策过程锻炼了个人的判断力、果敢性以及承担责任的能力,使创业者逐渐成长为具有领导力的个体。创新创业往往需要与不同背景的人合作,包括团队成员、投资者、合作伙伴等。创业者必须有效沟通想法、协调各方利益关系。在一个跨学科的创业项目中,技术人员、市场人员和财务人员需要密切协作,创业者要在其中起到桥梁作用,促进信息流通和团队和谐,从而极大地提升个人的沟通与协作能力。例如,埃隆·马斯克在创办特斯拉和Space X的过程中,需要不断创新以解决电动汽车电池续航和火箭可重复使用等技术难题,同时还要领导团队、筹集资金、与政府和合作伙伴沟通协调等,在这个过程中他的综合能力得到了极大的锻炼。

（三）资源整合与财富创造

在创新创业过程中,创业者需要整合各种资源,如资金、人力、技术等。随着经验的积累,他们对资源的识别、获取和整合能力不断提高。例如,创业者在筹集资金时,会接触到不同的投资者,了解各种融资渠道的特点;在招聘人才时,会学会如何吸引和留住优秀员工。这种资源整合经验有助于他们在未来的经济活动中更有效地利用资源。

成功的创新创业项目有可能带来巨大的经济回报。例如,一些知名的互联网科技企业,如谷歌、阿里巴巴等,其创始人通过创新创业不仅实现了个人财富的大幅增长,还创造了大量的社会财富。创业者在企业发展过程中,通过股权增值、利润分配等方式积累财

富,改善自己和家人的生活质量。

案例 1-2

李佳琦的创业与个人成长^①

李佳琦原本是一名化妆品专柜销售员。随着互联网直播的兴起,他敏锐地意识到这是一个可以将自己的销售技能与新兴媒体相结合的机会。在这个全民消费升级、消费者更依赖线上购物和产品推荐的时代,直播带货成为一种新兴的销售模式,而李佳琦看到了其中的巨大潜力。李佳琦开始投身于淘宝直播,通过独特的直播风格、专业的美妆知识和极具感染力的销售话术,迅速在直播界走红。他不断创新直播内容,如增加产品试用环节、与明星合作直播、开展公益直播等,吸引了大量的粉丝关注。同时,他还积极拓展自己的商业版图,成立了自己的公司,培养了自己的团队,从一个单纯的主播发展成为一个具有完整商业运营体系的创业者。李佳琦的创业成功极大地改变了他的人生轨迹。他从一个普通的销售员成为年收入过亿的知名网红和企业家。在这个过程中,他不仅实现了财富的积累,还提升了自己的个人品牌价值、社交影响力和商业运营能力。

(四) 自我实现与社会影响力的提升

创新创业为个人提供了将自己的想法和创意变为现实的机会。许多创业者怀揣着改变世界、解决某个社会问题或者实现个人独特创意的梦想踏上创业之路。当他们看到自己的创业项目取得成功,产品或服务被市场认可,会获得极大的成就感,觉得自己的人生价值得到了实现。例如,特斯拉和 Space X 的创始人埃隆·马斯克,他通过电动汽车和太空探索等创业项目,实现了自己对可持续能源和人类成为火星殖民者的理想追求。

成功的创业者往往会得到社会的广泛认可和尊重。他们的创新成果可能对社会产生积极影响,如创造就业机会、推动行业发展等。这种社会认可不仅满足了个人的自尊心,还提升了个人在社会中的声誉和地位。例如,一些社会企业家致力于解决贫困地区的教育或医疗问题,他们的创业项目得到社会的高度评价,成为受人尊敬的社会人物。

创新创业过程中,创业者会结识来自不同领域的人,包括同行、投资者、专家学者、政府官员等。这些人脉关系构成了一个广泛的社交网络。例如,参加创业大赛、行业论坛等活动,创业者可以与其他创业者交流经验、分享资源,还可以与潜在的投资者建立联系。这个社交网络不仅对创业项目的发展有帮助,也为个人的社会交往提供了更广阔的平台。

随着创业项目的发展,创业者的决策和行动会对周围的人、行业乃至整个社会产生影响。例如,一家倡导环保理念的创业企业,其创始人的经营理念和产品推广可能会影响消费者的环保意识,促使更多人关注环境保护问题,从而提升创业者在社会中的影响力。

^① 根据网络资料改编。

案例 1-3

王兴与美团的创业历程^①

王兴是一位具有敏锐商业洞察力的创业者。在互联网行业快速发展的时期,他看到了本地生活服务市场的巨大潜力。随着人们生活水平的提高,对餐饮、娱乐、酒店预订等本地生活服务的需求日益增长,但当时这个市场的互联网化程度较低,存在着巨大的整合和创新空间。王兴带领团队创建了美团,在创业过程中不断进行创新。美团早期以团购业务为主,通过创新的商业模式,整合线下商家和线上消费者,为双方提供优惠和便利。随着市场的发展,美团又不断拓展业务领域,如外卖配送、酒店预订、旅游等,实现了从单一团购平台到综合性本地生活服务平台的转变。在这个过程中,美团面临着诸多挑战,如与竞争对手的价格战、商家的信任建立、配送体系的构建等,但王兴凭借着创新的战略思维和坚韧不拔的毅力,不断调整商业模式,加大技术投入,提升用户体验,最终使美团在激烈的市场竞争中脱颖而出。

美团的成功对王兴的人生发展产生了深远的影响。他从一个有创业想法的创业者成为一位知名的企业家,个人财富大幅增长,在商业界赢得了很高的声誉。

创新创业为人生发展提供了丰富的机会和多样的路径,它能够影响个人的职业发展、个人成长以及财富创造等多个方面。同时,人生发展过程中的教育、实践、社交等因素也对创新创业能力的培养起着重要的作用。在当今充满变化和机遇的时代,积极培养创新创业能力,勇于投身创新创业实践,将有助于个人在人生发展的道路上实现更大的成就,创造更加丰富多彩的人生。无论是追求个人梦想,还是为社会作出更大的贡献,创新创业都将成为人生发展中不可或缺的重要组成部分。

第三节 大学的创新创业教育

一、创新创业教育的内涵

创业创新教育是以培养具有创新精神、创新意识和创新创业能力的高素质创新型人才为目标,在提高人才培养质量、推进素质教育、服务社会经济等方面发挥积极作用。大学生是最具创新创业潜力的群体之一。新时代新征程上,高校不断加强创新创业教育,明确其对于增强大学生创新意识、培养创业能力、提升综合素质意义重大,将创新创业教育融入高校育人的全过程。

创新教育是一种以培养人的创新精神和创新能力为基本价值取向的教育。它侧重于

^① 根据网络资料改编。

激发学生的好奇心、想象力和探索精神。例如在教学过程中,教师鼓励学生提出独特的问题解决方案。创新教育也注重培养学生的批判性思维,让学生学会对现有知识进行质疑、反思和突破。

对于创业教育的定义,目前学术界存在以下几类观点:

第一类就是从狭义上对创业教育进行定义,认为创业教育是培养学生的创业意识、创业素质、创业精神、创业技能和创业能力,它是素质教育和创新教育的延续和创新。

第二类是从广义上进行定义,认为创业教育不仅涉及“如何创办企业”,还要培养学生的创新创业能力。广义的创新创业教育注重追求全面的能力培养,能使人们在创业中懂得如何寻找机会、把握机会;懂得如何利用资源、分配资源;懂得如何通力合作、有序管理。

从广义角度看,显然,创业并不只是开办一家企业。知识经济时代的创业已经超越了“创建企业”的狭义概念,而更加注重开创事业、开拓局面、创新业绩等含义,创业已经成为实现人生理想、开创新的事业、创造社会财富、推动经济转型、实现社会变革的最为重要手段,是每个大学生应当具备的职业能力。

因此,创业教育是培养人的创业意识、创业思维、创业技能等各种创业综合素质,并最终使被教育者具有一定的创业能力的教育。它包括让学生了解企业是如何创办和运营的,例如学习商业计划书的撰写、资金筹集、市场营销策略等知识。同时,创业教育还注重培养学生面对风险和不确定性时的决策能力和心理承受能力,比如模拟创业场景,让学生体验在资金紧张、市场突变等情况下如何应对。

创办企业也许不是每个大学生的必经之路,但是通过创业基础的素质培养,可以将社会阅历、职场经验、行业知识、市场需求、专业技能、机会搜寻、人格塑造等宝贵的认知财富以“高度浓缩”的方式展示在受教育者面前,这对于每一个即将迈入社会的大学生来说极为重要。创新创业教育不是为了催生就业岗位而进行的教育,高校创新创业教育通过借助商业知识和商业活动的平台对学生进行综合素质培养以达到对学生的一种创新型教育,其核心价值是为了培育创新创业型人才,有效推进大众创业万众创新。

二、创新创业教育的理论依据^①

创新创业教育作为一种认识活动和实践活动,具有其内在的规律,如要把握其发生和发展的规律,并进而指导创业教育实践,同样需要相关理论的指导。

(一) 人的全面发展的学说

马克思主义关于人的全面发展的学说,具有重要的教育学意义,是我国高校创新创业教育的指导思想。大学生创新创业教育是一种引导人生走向成才和成功的教育,它强调全面开发人的潜能,培养大学生的创新思维方式,使得大学生能够借助建立合理的价值取

^① 袁芳逸. 我国大学生创业教育研究[D]. 武汉理工大学, 2016.

向与社会认知态度来发展自己的职业生涯,获得未来的创业成功。大学生创业教育应始终坚持以人为本,坚持面向全体学生,开发人的主体性和自由个性,使得大学生能够有效地管理和他人、组织以及社会的关系。大学生创业教育还能够使得大学生获得人生价值以及完善的个人人格,为未来能适应社会、完成自身社会化进程打下良好基础。大学生创业教育应注重提高学生的学习力、创造力、竞争力、适应力和自信心,让大学生在实践中获得新知识。大学生在创业教育与实际的创业发展期间,不仅可以塑造完善的个人人格,还可以进一步充实自身的理论知识与能力,最终完成个人价值的实际体现,成为推动经济社会发展的有用人才。

(二) 个性发展理论

个性发展理论是大学生创业教育的重要理论依据。人的个性发展包括身心的和谐发展以及个体与社会的协调统一两个层面。所以,在大学生创业教育期间,应该充分尊重学生的个性,营造和谐健康的教育环境,使个体各方面素质能得到和谐发展。大学生创业教育属于新兴的教育模式,所以不管是在教育观点、人才培养模式方面,或者在教学规划、方案方面,都要遵循个性发展理论的要求。要推崇“以人为本”的教学理念,在教学方法上,教师应该根据不同学生在兴趣、爱好、特长上的差异,采取因材施教的方式,营造民主、平等、愉快的教学氛围,让学生们在轻松的教学环境中提升对创业课程的兴趣。只有这样,才能使能够学生能够主动积极地参与教学或创业实践活动,实现真正意义上的寓教于乐,最终达成大学生创业教育的目标要求。

(三) 创新理论

创新理论最早是由奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特于1912年首次提出的。在熊彼特看来,所谓“新”就是生成一个新的函数,换句话说,就是在一个生产系统中引进一种“新方式”,而这种方式是从未出现的生产资源或生产方式。“新方式”主要包括的具体内容有:开发新的供货源头、开发新的市场、引进高新技术人才、引用新材料、实现工业的新组织形式。管理学家德鲁克进一步将创新划分为两个方面:一方面就是所谓的社会组织上的创新,就是在系统中开发出一个崭新的管理部门、管理方法、管理才能,进而使其能在市场中获得更多的经济效益和社会效益;另一方面就是所谓的技术革新,即能够开发并利用新物质,挖掘其利用价值从而获得市场效益。

(四) 创业理论

1999年,美国创业学家杰弗里·蒂蒙斯提出了著名的“创业模型”,后人将其进一步完善,形成了“创业理论”。创业理论认为,创业是一个高度动态的过程,商业机会、创业团队和创业资源是决定创业活动成败的关键。其中,商业机会是创业的主要因素和基础性条件,领导者的创业能力主要表现在识别商业进步的机遇、团结创业的队伍、组成企业最有利的竞争力和弘扬企业文化等方面,而其中最主要的就是能很好地掌握市场并抓住商业进步的机遇。此外,创业领导者通常还应具有一定的创业资源,并能通过自身能力调节

市场资源配置,为市场创造更多的就业机会。

(五) 人力资本理论

舒尔茨认为,人力资本就是人本身所学的知识、人的体力和拥有技能的总和。从不同人的区别可以看出,可以把人力资本分成三种,一般型、专业型和创新型。教育是一种生产性投资,它能普遍提高人口的质量,教育的过程就是构建和创造人力资本的过程。教育之所以对我们经济的增长有着异常重要的作用,是因为经济的增长直接影响着劳动力质量的提高,并由此提高劳动生产率。从全世界各个国家来看,每个国家人口与劳动的能力基本上是趋于一种平衡的和相近的状态,不过后天学习或得到的技能,在不同地区的体现具备极大的差异。在知识经济快速发展的情况下,国家与国家的竞争总的来说属于人才之间的比拼,人力资本已成为当今各国经济发展的最重要因素之一。正如舒尔茨所指出的:“经济的发展会受到很多因素的影响,而人这个因素的影响却是最关键的,经济的发展还是得靠提高人口质量,而不是一味考虑自然资源的情况和拥有量。”所以,我国要增强综合国力,就必须大力发展人力资本,实施科教兴国战略。一方面,要大力开展各级各类学校和社会对劳动者的教育和培训;另一方面,高校要大力开展创业教育,将大学生培养成具有创新性和创造性的高素质人才。

(六) 人职匹配理论

所谓人职匹配,就是个体根据自己的个性特征,找到与自己个性相符合的职业类型。人职匹配理论是由美国心理学家约翰·霍兰德于1959年提出的,这一理论的精髓是“适合”。霍兰德提出,个人的职业是否稳定与成功,是受到该个体的个性因素与其具备的职业技能的约束的,在寻找到合适的工作时,个人的能力才可以获得相应的体现。霍兰德人职匹配理论的产生,源于人格心理学理论和大量职业心理咨询的实践。霍兰德提出,每个人的人格(包含价值取向、价值需求等)都可以被整体性地地区分为某种类型,拥有某种类型人格的人能够对相应的知识或者工作产生兴趣,同时职业价值取向属于判断一个人挑选某种类型工作的主要因素之一。根据霍兰德的研究,个体最为理想的职业选择,是从事与其职业性向重合的职业。创业者的追求应当符合理性,创业之路的目的是使自己的人生价值得以实现,而在这之前要使自己的事业与自己的能力、兴趣相符合,从而达到人职匹配的理想化。大学生创业教育是为社会培养未来的创业人才,只有紧抓创业教育培养目标,造就有主体性、独立性和创造性的全面发展人才,才能真正适应社会的需求。

三、国外创新创业教育的发展

世界多数经济发达国家,诸如美国、英国、法国、德国、日本、新加坡、韩国等,都较早地重视和实践了创新创业教育。大学生创新创业教育实践最早起源于20世纪40年代的美国,源头便是1947年2月哈佛商学院MBA课程“新企业的管理”的开设。1974年美国有75所大学开设创业学课程,1994年美国共有超过12000名学生参加创业或者小企业方

面的课程学习。1995年,数百所美国大学开设创业课程,成立创业教育项目。目前,几乎所有美国大学均已开设创业课程,有些商学院设置创业专业。著名的哈佛商学院设立了“创业精神管理学”,加州大学洛杉矶分校的相关课程高达24门,MIT被全球公认为培养创新创业型人才的典范,实现“学术创业化、知识资本化”的创业型大学的教育模式,其他著名高校,如芝加哥大学、斯坦福大学等目前都倾力专注于这一领域。美国大学生的创新创业教育是关于“学生自由发展”的承诺,并非“就业式”教育。

美国康奈尔大学的斯特里特教授等将创业教育划分为“全校模式”(university-wide)和“聚焦模式”(focused)两类^①。在“全校模式”中,创业教育面向全校不同领域的所有学生。其师资和课程既可以由某个特定学院(如商学院)提供(“磁石模式”,magnet model);也可以由其他多个院系提供(“辐射模式”,radiant model)。该模式的运用较为广泛,例如,在斯特里特等考察的38所创业教育名列前茅的美国高校中,有75%采用了“全校模式”,其中包括康奈尔大学、麻省理工学院和斯坦福大学等一流大学。在“聚焦模式”中,创业教育的师资和学生均来自商学或商学与工程交叉的领域,即高校只针对该特定领域的学生开展专门化的创业教育,哥伦比亚大学、杜克大学、哈佛大学和马里兰大学等均采取了该模式。

随着创业教育的涌现,世界各国相继研制了一系列创业教育标准与发展规划。其中,由美国创业教育联盟在2004年先后发布的《创业教育国家内容标准》和《创业教育国家实践标准》对美国近十几年来的创业教育产生了巨大的影响,是美国创业教育理论与实践里程碑式的成果,研究这两部创业教育国家标准对我国创业教育相关标准的研制、开发以及实践具有重要的借鉴意义。

美国创业教育国家标准的制定单位——创业教育联盟组织通过数年来与企业家的交流,总结出十二条有关创业教育的基本理念。创业教育国家标准正是在这些理念指导下制定而成,具体理念详见表1-1。

表1-1 美国创业教育联盟组织提出的创业教育理念^②

维度	创业教育的基本理念
创业	1. 创业是新经济社会中个体寻求新工作的主要途径 2. 创业不同于书本知识的学习 3. 创业在各行各业中 4. 任何人随时随地都可以创业 5. 因个人目标的不同,对创业成功的定义也不同,小到兼职收入大到新公司的成立和发展都可以定义为成功
创业者	6. 成功的创业者不是天生的,他们是通过后天经验积累而成的 7. 成功的创业者们可能有着多样的性格特征,但是有一个共同点,即他们敢于为利益承担风险

^① 罗光雄,邢晖,谢鑫.开放与集中:我国“双一流”大学创新创业人才的培养模式分析[J].中国高等教育,2024(11).

^② 黄瑶.美国创业教育国家标准研究[D].湖南师范大学,2017.

(续表)

维度	创业教育的基本理念
	8. 尽管成为成功的创业者没有任何学历要求,但是掌握创业技能非常重要,比如沟通、人际交往、对经济的理解、数字技术能力、营销、管理能力和数学/金融能力等
创业教育	9. 创业教育有利于增强创业者的创业自信 10. 创业教育可以使员工更加熟悉公司运营过程,从而更容易获得成功 11. 创业教育的机会对各个教育层次的人都很重要,下至小学生,上至企业家的能力发展 12. 创业教育是提升学术能力的重要途径

创业教育应当以培养学生的创业能力为主要任务,但是,什么才是创业能力?它包含哪些要素涉及哪些领域?如何判断学生是否掌握基本的创业能力?《内容标准》对这些问题进行了解答,它把创业能力分为创业特质能力、创业知识能力和商务运营能力3大模块,又把这3大模块分为15个方面的能力标准、51项具体表现性指标(详见表3-2),并且每项能力相互关联,环环相扣。

其中,创业特质能力是创业者区别于普通员工或者管理人员身上独特的品质、行为和经历;创业知识能力是创业教育学习的辅助条件,是创业者必须具备的创业知识体系;商务运营能力是创业者在商业活动中能够创建、运营商业流程的管理技能。《内容标准》以培养准备能力和商务能力为基础,以培养创业特质能力为最终目标。

从表1-3中的内容可看出,整个创业教育培养目标体系可分为两个部分,一部分以基础教育阶段为主,体现在小学、初中、高中的创业教育中,主要目标是帮助中小学生养成正确的消费意识与经济认知、增强学生的创业动机与创业自信、掌握基本的社会应用技能与商业识别,全面提升学生的基础创业教育技能。另一部分是以高等教育阶段为主,体现在大学与企业中,主要目标是增强大学生与企业职工的经济敏感力、职业认同感、自我价值感,并提升他们的创业应用能力与企业运营能力。

表 1-2 美国《创业教育国家内容标准》内容框架

三大部分	十五大方面	表现性指标
创业特质能力	A. 创业过程	1. 发现能力 2. 理念开发 3. 资源整合 4. 实施能力 5. 收益
	B. 创业品质/行为	1. 领导力 2. 自我评估 3. 自我管理
创业知识能力	C. 商业基础	1. 商业理念 2. 商业活动
	D. 沟通与人际能力	1. 沟通的基础 2. 员工交流

(续表)

三大部分	十五大方面	表现性指标
		3. 沟通的道德规范 4. 团队关系处理 5. 突发事件处理
	E. 数字技术	1. 计算机基础知识 2. 计算机应用知识
	F. 经济学知识	1. 基本概念 2. 成本利润关系 3. 经济走势 4. 经济制度 5. 国际化走向
	G. 财务素养	1. 货币常识 2. 金融服务 3. 个人理财
	H. 专业发展与规划	1. 专业规划 2. 求职技巧
商务运营能力	I. 财务管理	1. 会计 2. 金融 3. 资金管理
	J. 人力资源管理	1. 组织架构 2. 人员配置 3. 培训发展 4. 激励士气 5. 评价
	K. 信息管理	1. 记录保存 2. 相关技术 3. 信息采集
	L. 营销管理	1. 产品服务/创新 2. 营销管理 3. 推广促销 4. 定价 5. 销售
	M. 运营管理	1. 商务系统 2. 渠道管理 3. 采购 4. 市场运营
	N. 风险管理	1. 经营风险 2. 合法性考虑
	O. 战略管理	1. 规划 2. 控制

表 1-3 美国《创业教育国家实践标准》中不同教育层次的创业教育培养目标

层次	创业认知	创业技能
小学	学会合理消费 养成自律意识 增强自控力	
初中	了解基本的创业流程 树立正确的消费意识与经济认知 提高职业素养增强创业动机	了解基本的创业流程 学会商业机会识别 学会多种社会应用能力 学会基本的创业问题解决技能 学会谈判、销售、营销的技巧
高中	增强创业兴趣与动力 增强创业自信心 增强自我实现需求	学会自我控制与管理 掌握计算机应用能力 学会人际沟通与交往 学会商业规划
大学	增强职业目标 增强个人责任感 增强自我价值感	掌握商业经营能力 提升财务管理能力 提升商业规划与管理能力 提升团队协作能力
企业	提高经济敏感力 增强社会责任意识 增强职业意识与职业决策	掌握创业应用能力 提升商业机会识别能力 掌握商业问题解决能力 掌握公司初创流程

案例 1-4

斯坦福大学的创新创业教育^①

创立于 1891 年、位于加利福尼亚湾区、造就了硅谷的斯坦福大学是世界领先研究型大学之一,其以创业精神而闻名,是美国智力最活跃、文化最多元的地区之一。硅谷是创新发生的地方,是激发灵感、改变未来的理想创业场所。斯坦福校友创办的公司为世界带来了积极变化,著名校友企业有惠普、谷歌、耐克、特斯拉、思科等。斯坦福大学形成了包括商学院、工程学院、医学院、创业俱乐部等在内的动态网络组织的成熟创新创业生态系统。斯坦福大学创业研究中心于 1996 年创立,其创新创业教育实践项目主要由商学院、工程学院和普拉特设计学院提供,其创业教育方法是课堂前沿理论和现实世界专业知识的有机结合,课程模块由创业基础课、体验式课程、功能性课程、行业特定课程、社会创新课程组成,授课团队由斯坦福大学的教师和经验丰富的企业家组成。如两学期的“创办新

^① 陆春萍,赵明仁. 世界一流大学创业教育实践项目的特点分析——以麻省理工学院和斯坦福大学为例[J]. 高等工程教育研究,2020(4).

企业”课程教师团队来自资深硅谷创业者和本地风投公司；工程学院提供本科生和研究生“创业思想领袖研讨会”课程主要探讨风险融资和商业模式等如何影响企业成功。商学院和工程学院的咨询教师多是当地公司高管，他们分享其经验和洞察，其课程非常受欢迎，如苹果工程师提供为期10周的课程“手机应用发展”。这些课程教学和实践紧密联系，具有体验性和实践性。如强化的、实践性的以项目学习为基础的课程“创业车库”，学生通过团队设计能满足现实世界需求的新商业概念。两个季度课程中，学生与教学团队、经验丰富的顾问广泛互动，很好地实现了课程教学和项目学习深度结合。斯坦福大学还设有学生训练创业技能和探索创业的工作场所——创业工作室，将学生与资源、创业专业知识及志同道合的同龄人、校友组成的跨学科社群联系起来。除与现实紧密结合的课程外，创业项目锻炼了学生的实践能力，对整个大学的学生开放，如斯坦福技术创业计划为学生提供了多种项目实践途径，使创业教育扩展到课堂外。

案例 1-5

麻省理工学院的创新创业教育^①

美国麻省理工学院的一级创新创业教育管理机构是创新总部。它拥有223平方米的工作、会议和活动空间，专供学生、教职员工开展思想交流。创新总部负责为全校提供创新创业教育框架、课程、设施、咨询服务，以及严谨实用的定制化和综合性的配套教育体验。创新总部拥有50多个创新创业学生俱乐部，定期举行校级创新创业竞赛活动。创新总部下设85个普惠全校师生的二级项目，项目涉及专业技能训练、校内外资源整合、项目资金资助、成果开发与转化等，各有侧重、相互补充。在二级项目中，巴纳德·戈登-麻省理工学院工程领导力项目开设创新经验和创新理论课程，聚焦学生职业发展中所需要的技术教育和领导力培养，进行创业实践训练；德什潘德技术创新中心为那些具有创新创业潜质的教职员工提供研究资助和其他类型的帮助；勒格特姆发展与创业中心为具备创业型领导力并希望体验全球创业经历的学生提供奖学金资助；麻省理工学院D-Lab(发展实验室)与世界相关机构进行深层次合作，提供15门以上的课程，并为学生提供到全球多地开展实地考察和研究的机会；麻省理工学院创意全球挑战赛提供大学学生团队与社区企业合作平台，使他们可以运用专业知识开发解决方案，以应对世界各地的社会和环境挑战；麻省理工学院创新办公室支持大学的创新人员与合作伙伴开展活动，以服务于更广泛的创新创业社区。特别值得一提的是麻省理工学院设计X创新创业设计项目和使命创新X项目，在项目中，学生的多种综合创业能力得到锻炼，应对风险和挑战的信心得到加强。从麻省理工学院二级项目的功能可以看出，创新创业教育在校内形成了闭环式、全链条运行体系，为充分利用高质量的大学教育成果和社会资源，促进创新创业教育的可持续性发展和高水平成果转化提供了多方位的保障。截至2023年4月，麻省理工学院的大学

^① 蔡鸿. 美国高校创新创业教育的特色与启示[J]. 中国高等教育, 2023(10).

毕业生创立的公司数量已达 3 619 家,其中包括 52 家独角兽公司。这些公司得到了来自 6 701 个投资者的资助,融资总额超过 1 270 亿美元。

四、国内创新创业教育的发展

创新型人才培养和创新型国家建设离不开高质量、高水平的创新创业教育。

目前业内普遍认为中国高校创新创业教育的初步探索是源于清华大学在 1997 年举办的“创业计划大赛”,在该大赛的影响下一批国内院校纷纷开始了相关教学任务和实践项目的调整,进而影响到学院体系的建设。

从 1999 年开始,由共青团中央、中国科协、全国学联主办,针对鼓励大学生创业,国内每两年会举办一届“挑战杯”创业计划大赛。

2002 年,教育部确定了 9 所创业教育试点院校,创业教育试点正式启动。9 所创业教育试点高校为:清华大学、北京航空航天大学、中国人民大学、上海交通大学、南京财经大学、武汉大学、西安交通大学、西北工业大学、黑龙江大学,国家对以积极探索高校创新创业教育项目为试点的高校给予多方面的全力支持。

2010 年,国家教育部下发文件并召开相关工作会议,要求各部门将高校大学生创新创业教育列为重点工作项目,同时也呼吁各级政府职能部门、广大社会和相关企业能积极主动参与并全力配合。

2015 年,为推动全社会支持高校创新创业教育的良好生态环境,《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》应运而生。同年国内举办了首届“互联网+”大学生创新创业大赛,之后伴随着相关高校教育的深化发展,每年参加相关的大学生创新创业大赛人数不断扩大。至此,我国的创新创业教育通过借助于“互联网+”相关技术的发展也迎来了新的改革契机。

创新教育旨在培养大学生的创新思维能力,这是一种突破传统思维定式、能够从不同角度看待问题并提出新颖解决方案的思维方式。例如,通过开展头脑风暴活动,鼓励学生在无拘无束的氛围中提出各种奇特的想法,就像设计专业的学生在进行产品外观设计时,不再局限于传统的形状和色彩搭配,而是大胆地融合不同文化元素和现代科技概念,创造出独一无二的设计作品。除了思维能力的培养,创新教育还包括向学生传授创新相关的知识和技能。这涵盖了对创新方法、新兴技术(如人工智能、大数据等在创新中的应用)等方面的学习。例如,在工程专业的课程中,引入现代设计工具和模拟软件的使用,让学生掌握如何运用这些工具进行创新设计和产品优化。

创业教育还为学生构建全面的创业知识体系,包括市场调研、商业计划书撰写、财务管理、团队组建与管理、市场营销等方面的知识。同时,要注重培养学生的创业能力,如领导力、沟通能力、风险应对能力等。例如,在创业课程中,安排学生分组进行模拟创业项目,从项目策划到运营管理,让学生在实践中掌握创业的各项知识和能力。

在当今快速发展的数字经济时代,创新与创业已成为推动社会进步和经济发展的关键力量。大学生作为社会中最具活力和创造力的群体之一,接受创新与创业教育具有深

远意义。这种教育不仅有助于提升大学生的综合素质,增强其就业竞争力,更能为社会培养出具有创新精神和创业能力的新型人才,进而推动国家创新体系的建设和经济结构的转型升级。

大学生创新与创业教育是适应时代发展需求的重要教育内容。通过构建完善的教育体系,包括课程体系、实践教学体系和师资队伍建设等方面,可以有效地培养大学生的创新与创业能力。尽管在实践过程中面临着传统教育观念、资金资源短缺和评价体系不完善等挑战,但通过转变教育观念、多元化筹集资金资源和构建科学评价体系等应对策略,可以逐步克服这些困难。在未来的发展中,大学生创新与创业教育将在提升大学生综合素质、推动社会经济发展和促进社会创新文化形成等方面发挥更加重要的作用。



本章案例

创意、创新与创业的协同发展^①

在当今科技产业的璀璨星空中,深圳市大疆创新科技有限公司(大疆)无疑是一颗耀眼的明星。大疆在无人机领域取得的巨大成功,不仅改变了全球航空影像市场的格局,更是成为创意、创新与创业协同发展的经典范例。通过深入剖析大疆的发展历程,我们能够清晰地看到创意如何催生创新,创新又如何推动创业,而创业则进一步促进创意和创新的持续循环发展。

大疆的诞生:创意的萌发

创始人汪滔的创意源泉

大疆的创始人汪滔自幼便对航模产生了浓厚的兴趣。在香港科技大学求学期间,他发现当时市场上的航模飞行器存在诸多局限性,如飞行稳定性差、操作复杂,难以满足大众对于航拍和航空探索的潜在需求。这一观察成为他创意的起点,他构想创造一种能够让普通人轻松驾驭、具有高度稳定性且可用于多种场景的飞行平台。

早期创意的市场与技术背景

市场机遇。21世纪初,随着全球经济的发展和人们生活水平的提高,消费市场对于新兴科技产品的需求日益增长。摄影和影像记录逐渐从传统的地面拍摄向空中拓展,然而,当时能够满足大众需求的航拍设备要么价格昂贵,要么技术门槛过高。这一市场空白为汪滔的创意提供了肥沃的土壤,他看到了将航拍与易于操作的飞行器相结合的巨大商业潜力。

技术支撑。与此同时,电子技术、传感器技术、电池技术以及无线通信技术等相关领域正处于快速发展阶段。这些技术的进步为汪滔实现他的创意提供了可能,例

^① 资料来源:大疆官方网站. <https://www.dji.com/cn>.

如,小型化、高精度的传感器能够实现飞行器的姿态感知和稳定控制,而高效的电池技术则为飞行器提供了更持久的动力。

创新:将创意转化为现实

技术创新——大疆的核心驱动力

飞控系统的突破。大疆在飞行控制系统方面取得了一系列开创性的成果。其自主研发的飞控系统采用了高精度的传感器和先进的算法,能够实时感知飞行器的姿态、位置和速度等关键信息,并迅速做出精确的调整。例如,大疆的飞控系统可以在复杂的气象条件下保持飞行器的稳定悬停,误差控制在极小范围内。这一技术创新使得无人机的操作变得简单而可靠,无论是专业摄影师还是普通爱好者都能够轻松驾驭。

影像技术的革新。在航拍影像技术领域,大疆不断推陈出新。他们研发出了高分辨率、低噪点的相机,并将其与先进的云台技术相结合,实现了相机在飞行过程中的稳定拍摄。同时,大疆在图像传输技术方面也取得了重大突破,能够将高清、实时的影像传输到数公里之外的接收设备上。例如,大疆的“悟”(Inspire)系列无人机搭载的相机能够拍摄 6K 分辨率的视频,为影视制作、高端广告拍摄等提供了前所未有的高质量影像素材。

智能飞行功能的创新。大疆率先推出了一系列智能飞行功能,如自动避障、自动跟随、轨迹飞行等。这些功能借助于先进的计算机视觉技术和机器学习算法,使无人机能够感知周围环境并自主做出飞行决策。例如,自动避障功能通过安装在无人机上的多个传感器,实时检测前方障碍物,并自动调整飞行路径,大大提高了飞行的安全性和自主性。

产品创新——满足多元化需求

消费级产品系列。大疆的消费级无人机产品系列丰富多样,针对不同用户群体和使用场景进行了精心设计。例如,“精灵”(Phantom)系列以其简洁易用、性价比高的特点,迅速占领了大众消费市场。该系列产品外观时尚、操作简便,用户无需专业培训即可上手飞行,广泛应用于个人娱乐、旅游纪念等场景。而“御”(Mavic)系列则主打便携性,其折叠式设计方便用户携带,同时具备强大的拍摄功能,深受旅行爱好者和航拍新手的喜爱。

专业级产品系列。在专业级无人机领域,大疆同样表现卓越。“悟”(Inspire)系列专为影视制作、高端商业拍摄等专业应用场景设计。该系列无人机具有可更换镜头、双控操作等高级功能,能够满足专业摄影师和影视制作团队对于高质量影像拍摄的严格要求。此外,大疆还推出了用于农业植保、测绘测量等专业领域的无人机产品,如“农业植保机”(MG-1S)和“精灵 4RTK”,这些产品针对特定行业需求进行了定制化开发,配备了专业的传感器和软件系统,提高了作业效率和精度。

商业模式创新——构建全方位商业生态

直接销售与线上线下融合。大疆采用了直接面向消费者的销售模式,通过官方

网站、电商平台以及线下旗舰店等多种渠道进行产品销售。这种销售模式减少了中间环节,降低了产品的流通成本,同时也能够直接与消费者进行互动,及时了解市场需求和反馈。例如,大疆在全球各大电商平台上开设官方旗舰店,方便消费者购买产品,同时在一些重点城市设立线下体验店,让消费者能够亲身体验大疆无人机的魅力。

开发者与合作伙伴计划。大疆积极开展开发者与合作伙伴计划,通过开放部分技术平台和接口,吸引了众多开发者和合作伙伴参与到其生态系统中。在软件方面,开发者可以利用大疆的 SDK 开发各种创新应用,如特殊拍摄模式、自动化飞行任务规划等。在硬件方面,大疆与众多配件制造商合作,推出了丰富的配件产品,如电池、螺旋桨、滤镜等,满足了用户对于个性化和专业化的需求。此外,大疆还与各行各业的企业建立了广泛的合作关系,如与影视制作公司合作推广无人机在影视拍摄中的应用,与农业企业合作开展农业植保服务等,通过整合各方资源,拓展了无人机的应用领域和市场空间。

创业:创新成果的商业化之旅

创业初期:从创意到产品雏形

团队组建与资源整合。大疆创业初期,汪滔凭借自己的技术专长和对无人机的热情,吸引了一批志同道合的技术人才加入。这些早期成员分别来自电子工程、航空航天、软件开发等不同领域,他们的专业知识和技能为大疆的技术研发奠定了坚实的基础。然而,创业之初,资金和资源匮乏是最大的挑战。大疆通过多种方式筹集资金,包括创始人自筹、申请政府科技扶持资金以及吸引天使投资等。例如,汪滔将自己在大学期间参加比赛获得的奖金投入公司的早期研发中,同时积极向政府部门申请相关的科技项目资金支持,并凭借其创新的技术概念和初步的产品原型,成功吸引了一些天使投资人的关注。

产品研发与市场定位。在资金和团队初步成型后,大疆开始集中精力进行产品研发。他们以汪滔最初的创意为导向,致力于打造一款集稳定性、易用性和多功能性于一体的无人机产品。经过无数次的试验和改进,大疆推出了第一款具有代表性的消费级无人机产品。在市场定位方面,大疆瞄准了航拍爱好者和对新兴科技产品感兴趣的消费者群体,将产品定位为高端、智能的航拍工具。这一市场定位既符合当时市场的空白需求,又能够体现大疆产品的技术优势和差异化竞争特点。

成长阶段:市场扩张与竞争应对

市场推广与品牌建设。随着产品的逐渐成熟,大疆开始加大市场推广力度。他们积极参加各类国际消费电子展、航空航天展等行业展会,通过展示其创新的无人机产品和技术,吸引了全球媒体、行业专家和潜在消费者的广泛关注。例如,在国际消费电子展(CES)上,大疆的展位总是人头攒动,其展示的无人机产品以其独特的功能和出色的性能成为展会的焦点之一。同时,大疆通过网络营销、社交媒体推广等多种手段,打造了强大的品牌形象。他们在 YouTube、Facebook 等社交媒体平台上发布

了大量由大疆无人机拍摄的精彩视频,这些视频迅速走红网络,吸引了数以百万计的用户关注,有效地提升了大疆品牌的知名度和美誉度。

应对竞争与技术迭代。大疆的成功吸引了众多竞争对手的加入,包括传统的航空航天企业和新兴的科技公司。面对激烈的市场竞争,大疆始终坚持以创新为核心竞争力,通过不断的技术迭代和产品升级来保持领先地位。例如,当竞争对手推出类似功能的无人机产品时,大疆迅速推出具有更先进功能的新产品,如更高分辨率的相机、更远的飞行距离、更强的抗风能力等。同时,大疆还在产品质量控制、售后服务等方面不断优化,提高用户满意度,巩固品牌忠诚度。

成熟阶段:巩固全球领导地位

持续创新与多元化发展。在成熟阶段,大疆并没有满足于现有的市场份额和技术优势,而是继续加大研发投入,不断探索无人机技术的新边界。他们在无人机的智能化、集群飞行、长续航等方面取得了一系列新的突破。例如,大疆正在研发的新一代电池技术有望将无人机的续航时间提高数倍,这将进一步拓展无人机的应用范围。同时,大疆开始向多元化发展,除了传统的航拍和专业应用领域,还涉足物流运输、应急救援等新兴领域。通过与相关企业和机构的合作,大疆积极探索无人机在这些领域的应用模式和商业模式,为未来的发展开辟新的增长点。

全球布局与战略合作。大疆在全球范围内建立了完善的销售、服务和支持网络,实现了真正意义上的全球化布局。他们在北美、欧洲、亚洲等主要市场设立了分支机构和售后服务中心,为当地用户提供及时、便捷的服务。此外,大疆还积极开展战略合作,与全球各地的企业、科研机构和政府部门建立了广泛的合作关系。例如,与一些知名的物流公司合作开展无人机物流配送试点项目,与科研机构合作进行无人机技术的前沿研究等。通过这些战略合作,大疆不仅进一步巩固了其在全球市场的领导地位,还推动了无人机技术在全球范围内的普及和应用。

创意、创新与创业的协同关系在大疆发展中的体现

创意是创新与创业的基石

创意驱动创新方向。大疆的发展历程清晰地表明,汪滔最初关于打造一款易用、多功能无人机的创意为大疆的创新活动指明了方向。正是基于这一创意,大疆的研发团队才聚焦于飞控系统、影像技术、智能飞行功能等关键领域进行创新研发,不断探索如何提高无人机的稳定性、拍摄质量和智能化水平。如果没有这个创意的引领,大疆的创新可能会缺乏明确的目标和方向,难以形成如今这样系统性、持续性的创新成果。

创意孕育创业机遇。创意不仅是创新的源头,也是创业机遇的孕育者。汪滔看到了大众对航拍无人机的潜在需求这一创意灵感,使他意识到这是一个具有巨大商业潜力的创业机会。这一创意促使他决定创立大疆,将这一潜在需求转化为实际的商业产品。从某种意义上说,创意为创业活动提供了最初的商业构想,明确了创业的方向和目标市场。

创新是创意与创业的桥梁

创新实现创意价值。大疆通过一系列令人瞩目的技术创新、产品创新和商业模式创新,成功地将汪滔的创意转化为实实在在的产品和服务,并在市场上获得了巨大的价值认可。例如,大疆在飞控系统、影像技术等方面的创新成果,使得无人机具备了出色的飞行稳定性和拍摄能力,从而实现了让普通人也能轻松进行高质量航拍的创意价值。创新就像一座桥梁,将创意从抽象的概念转化为具体的、具有市场价值的产品和服务,使创意能够在商业世界中落地生根。

创新为创业注入竞争力。在创业过程中,创新是大疆在市场竞争中脱颖而出的关键因素。大疆凭借其创新的产品和商业模式,迅速占领了全球无人机市场的大部分份额。其创新的飞控系统、智能飞行功能等技术成果,使得大疆的无人机在性能、功能和用户体验等方面远远领先于竞争对手。这种基于创新的竞争优势为大疆的创业活动提供了强大的动力和支撑,使其能够在激烈的市场竞争中不断发展壮大。

创业是创意与创新的价值实现载体

创业推动创意和创新走向市场。大疆通过创业活动,建立了完善的生产、销售和售后服务体系,将创意和创新成果推向了全球市场。他们通过大规模的生产制造,将无人机产品以合理的成本提供给全球消费者;通过广泛的销售渠道,将产品送达用户手中;通过专业的售后服务,解决用户在使用过程中遇到的问题。创业使得大疆的创意和创新能够与市场需求相结合,从而实现了创意和创新的**经济价值。如果没有创业这一载体,大疆的创意和创新可能只能停留在实验室或概念阶段,无法产生实际的经济效益。

创业促进创意和创新的持续循环发展。在创业过程中,大疆不断根据市场反馈和竞争压力,调整和优化创意,推动创新的持续发展。例如,随着市场对无人机在农业、测绘等专业领域需求的增加,大疆及时调整创意方向,加大对专业级无人机的研发投入,推出了一系列满足专业用户需求的创新产品。这种基于创业实践的反馈机制,促使创意和创新形成一个持续循环发展的过程,使大疆能够不断适应市场变化,保持行业领先地位。

案例分析

1. 在大疆的发展过程中,创意、创新和创业是如何相互作用的?请结合案例中的具体事件进行分析。

2. 大疆在创新过程中涉及了技术创新、产品创新和商业模式创新等多个方面,请分别阐述这些创新类型对大疆创业成功的重要性。

大疆在创业初期面临了资金紧张和市场认知度低的问题,如果你是大疆的创始人,你还会考虑哪些策略来解决这些问题?



体验式学习活动

管理游戏:大学生实习平台的构建与运营

游戏目标

通过模拟构建和运营大学生实习平台,让参与者深入理解创意、创新与创业在平台发展中的作用,锻炼团队合作、决策制定和问题解决能力。

游戏准备

分组:将参与者分成若干小组,每组 5~7 人,模拟创业团队负责实习平台的搭建与运营。

场地与道具:选择宽敞的教室或会议室作为游戏场地。准备一些卡片,分别写有不同的实习资源(如企业合作资源、高校人脉资源、资金来源等)、市场挑战(如竞争对手、学生需求变化、政策调整等)、创新策略(如技术创新手段、独特的服务模式、新颖的推广方式等)和地方特色(如本地企业优势行业、地方政策支持等)。为每个小组提供大白纸、马克笔等工具。

游戏过程

● 第一阶段:创意构思(20 分钟)

每个小组从卡片堆中随机抽取 3~5 张卡片,这些卡片将作为创意构思的基础元素。

小组成员根据抽取的卡片内容,在 15 分钟内头脑风暴出一个大学生实习平台的创意概念。例如,如果抽到“本地科技企业资源丰富”和“高校有强大的计算机专业”这两张卡片,可能构思出一个专注于科技类实习岗位,连接本地科技企业与高校计算机专业学生的实习平台创意,平台可以提供针对性的职业技能培训课程等增值服务。

各小组将创意简要写在大白纸上,包括平台名称、核心服务、目标用户(企业和学生)等,并向全体参与者展示和讲解。

● 第二阶段:创新设计(25 分钟)

每个小组再抽取 2~3 张创新策略卡片。

针对第一阶段提出的创意,小组成员在 30 分钟内讨论如何运用这些创新策略来打造平台的特色。例如,如果抽到“采用人工智能进行岗位匹配”和“建立线上实习社区”这两张创新策略卡片,小组可以设计平台利用人工智能算法根据学生的技能、兴趣和企业需求精确匹配实习岗位,同时构建线上实习社区,让实习生可以分享经验、交流心得,企业也可以在社区发布企业文化等内容。

各小组选派代表详细阐述创新设计方案,包括创新点对平台运营、用户体验和市场竞争力的提升作用。

● 第三阶段:创业规划(30分钟)

各小组抽取3~4张实习资源卡片和1~2张地方特色卡片。

根据所拥有的实习资源和地方特色,小组在40分钟内制定一个创业规划。内容涵盖平台架构(包括功能模块、技术选型等)、市场推广计划(如何吸引企业和学生使用平台)、盈利模式(如企业付费发布实习岗位、向学生收取增值服务费用等)、财务管理(启动资金预算、收支预测等)以及风险管理(如何应对可能出现的风险,如企业突然撤资、学生投诉等)。

各小组将创业规划整理在大白纸上,选派代表进行展示,展示时间为5~8分钟。

● 第四阶段:评估与反馈(30分钟)

评委(可以由教师或部分有经验的参与者担任)根据每个小组在创意构思、创新设计和创业规划中的表现进行综合打分(满分100分),评估标准包括创意的独特性与可行性(30分)、创新的有效性(30分)、创业规划的完整性与合理性(30分)、决策能力和应对挑战能力(10分)。

评委对每个小组的表现进行点评,指出优点和存在的问题,并提出改进建议。



本章要点

创意是创新与创业的基础,创新是创意与创业的桥梁,创业是创意与创新的价值实现载体,三者紧密相连、不可分割。

数字经济涵盖数字产业化和产业数字化两大板块,深刻影响创意、创新、创业,为其注入新活力。

数字经济时代为创业带来新机遇,包括市场需求与潜力、技术赋能与支持、资源整合新途径、商业模式创新和营销模式创新等方面。

在创意方面,数字经济拓展创意源泉、加速创意交流;在创新方面,数字经济变革创新模式、加速创新成果扩散;在创业方面,数字经济降低创业门槛、涌现创业机会。

创业有狭义和广义之分,广义的创业包括开创新事业等多种形式,超越了创建企业的概念。

创新创业对人生发展有多方面影响,如拓展知识体系、培养综合能力、整合资源与创造财富、提升自我实现感和社会影响力等。

大学生创业教育有多种理论依据,如人的全面发展学说、个性发展理论、创新理论、创业理论、人力资本理论和人职匹配理论等。



重要概念

创意 创新 狭义创业 广义创业 创业能力 职业迁移转换能力 人的全面发展学说 人力资本论 人职匹配理论



思考题

1. 如何理解创意、创新、创业之间的关系?
2. 在数字经济时代,如何更好地将创意转化为创新成果?
3. 如何在广义创业的概念下,推动更多大学生培养创业能力?
4. 创业能力在适应职业环境变化方面,与传统职业技能有哪些本质区别?
5. 创新创业过程中如何更好地实现跨学科知识融合以提升综合能力?
6. 对比国内外高校创新创业教育,我国高校创新创业教育有哪些优势和不足?



参考文献

[1] 李双寿,李乐飞,孙宏斌,等.“三位一体、三创融合”的高校创新创业训练体系构建[J].清华大学教育研究,2017,38(2).

[2] 罗光雄,邢晖,谢鑫.开放与集中:我国“双一流”大学创新创业人才的培养模式分析[J].中国高等教育,2024(11).

[3] 梅伟惠.美国高校创业教育.[M].浙江教育出版社.2010.

[4] 克莱顿·克里斯坦森,迈克尔·雷纳.创新者的解答[M].中信出版社,2013.

[5] 克莱顿·克里斯坦森.创新者的窘境:领先企业如何被新兴企业颠覆?[M].中信出版社,2020.

[6] 丹·塞诺,索尔·辛格.创业的国度:以色列经济奇迹的启示[M].中信出版社,2010.

[7] 彼得·德鲁克.创新与企业家精神[M].机械工业出版社,2007.

[8] 理查德·佛罗里达.创意阶层的崛起[M].中信出版社,2010.

[9] 本·霍洛维茨.创业维艰:如何完成比难更难的事[M].中信出版社,2015.

[10] 彼得·蒂尔,布莱克·马斯特斯.从0到1:开启商业与未来的秘密[M].中信出版社,2015.