

创业管理课后习题参考答案

第一章

重要概念

创业：创业是不拘泥于当前资源条件的限制对机会的追寻，将不同的资源组合以利用和开发并创造价值的过程。

创业过程：产生创业动机，识别创业机会，整合资源，创建新企业和新事业，实现机会价值，收回回报。

创业活动：创业活动实质上就是识别机会，开发和利用机会，实现机会价值的过程。

机会型创业：创业行为的动机处于个人抓住现有机会并实现价值的强烈愿望，创业有更好的机会。

生存型创业：创业行为出于没有其他更好的选择，即不得不参加创业活动来解决其所面临的困难，不少下岗职工的创业行为便属于这种类型。

网络创业：也称互联网创业，是指利用互联网作为平台进行创业的行为。

创业精神：指在创业者的主观世界中，那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等

思考题

1、为什么要研究和学习创业？

创业是推动社会发展的重要力量

2、创业与创新的关系？

P5

3、创业的过程包括哪些活动？

产生创业动机、识别创业机会、整合资源、创建新企业活新事业
、实现机会价值、收回回报

4、创业过程包括不少具体的活动，但创业者从识别创业机会到创建新企业的时间一般都很短，这是为什么？

机会稍纵即逝

5、简要阐述基于互联网技术形成的网络平台对创业活动产生的可能影响？

网络的价值是巨大的，网络中的虚拟的世界与现实的真实的世界同样丰富多彩。人们利用互联网作为平台形成了巨大的市场，有市场当然有机会，就有创业行为。而且，由于互联网具有传播速度快、互动性强、不受地理等自然条件的限制等特点，而成为创业者的主要平台。

6、为什么要对创业活动进行分类？

任何人都可以创业，创业是一个过程，在创业过程中的表现会产生巨大的绩效差异等特点。

7、创业研究从关注创业者特质转向创业者活动和行为，这种转变有什么意义？

极大推动了创业研究的进步

8、从创业过程开展论述的原因？

从中可以认识到创业者的创业精神和技能，将这些精神和技能运用到成熟的企业中，有助于激发企业的活力，增强企业的竞争优势，这是

公司创业研究得到重视的重要原因。将这些精神和技能运用到个人的生活和工作中，有助于个人的主页发展。

第二章

重要概念

创业者：一是指企业家具有创业特质如创新承担风险、超前行动、积极参与竞争等的领导人；二是指创办人，即将创办新企业或者刚刚创办新企业的领导人。

创业动机：意识自己做老板；而是追求自己的创意；三十获得财务回报。

机会拉动型与生存推动型：创业的两个动机，又需求层次决定

创业教育：创业教育是向个体提供把握别人没有注意到的机会所需的知识和技能的过程；是培养学生在别人犹豫不定的时候具有洞察力和自信心的过程；创业教育要在机会识别、整合资源以应对风险、创建企业方面给学生以具体指导，同时要在新创建企业管理方面提供给学生必要的知识，如商业计划书的编写、资本开发、营销和现金流分析等；创业教育的目标是增加学生对新创事业创建与管理过程的认识和了解，其次是为了增加学生职业生涯发展中的创业选项。

创业管理：创业管理不同于传统管理。它主要研究企业管理层的创业行为，研究企业管理层如何延续注入创业精神和创新活力，增强企业的战略管理柔性和竞争优势。

思考题：

1、 如何理解创业者？

创业者借助创业活动推动了经济的发展；创业者改变了我们的世界。

2、 创业者是天生的吗？

创业者在遗传上与其他人并无差异。没有人是天生的创业者，每个人都有成为创业者的潜质。某个人是否成为创业者，是环境、生活经历和个人选择的结果、创业者是通过多年积累相关技术、技能、经历和关系网才被塑造出来，这当中包含着许多自我发展的历程。

5、 创业者个人创业策略分为哪几个步骤？

1、自我评价；2、获取信息；3、综合分析；4、确立目标

6、 创业是可以学习和教育的吗？

虽然创业者要有首创精神并担负责任，同时还要有恒心和较强的适应能力。，但是这些并不是他们的个性使然，而是后天努力的结果。

7、 创业教育的目标是什么？

首要目标是增加学生对新事业的创建和管理过程的认识和了解，其次是为了增加学生职业生涯规划发展中的企业选项。

8、 影响创业者成长的企业模式和驱动因素有哪些？

P36

第三章

重要概念

创业机会：是为明确市场需求或未充分使用的资源或能力，它不同于有利可图的商业机会，其特点是大仙甚至是创造新的方法——目的关系来实现创业租金，对于“产品、服务、原材料或组织方式”有极大

的革新和效率的提高。

商业机会：代表所有优化现有目的——手段关系的潜力和可能性。

创业警觉：不仅是敏锐的观察周边的事物，而且还包括个体头脑中的意识行为。

机会评价：并非所有的创业机会都有足够大的价值潜力来填补为把握机会所付出的成本

走廊原理：创业者一旦创建企业，他就开始一段旅程，通向创业机会的走廊将变得清晰。

思考题：

1、 创业机会是商业机会吗？

创业机会是一种特殊的商业机会，是滋生商业机会的重要源泉，两者的本质差异在于对价值创造流程中的目的——手段关系的改变潜力。

2、 只有把握创业机会才能够创业吗？

3、 识别创业机会受到哪些因素的影响？

1、 先前经验；2、 认知因素；3、 社会关系网络；4、 创造性

4、 什么是走廊原理？

一旦有过创业经验，创业者就很容易发现创业机会

5、 有价值的创业机会的特征有哪些？

1、 有吸引力；2、 持久性；3、 及时性；4、 依附于为买者或终端用户创造或增加价值的产品、服务或业务。

6、 为什么有的人看到了创业机会，而有的人则看不到？

识别创业机会本质上是获取、加工

7、 如何评价创业机会？

一、 蒂蒙斯的创业机会评价框架以及评价创业机会价值的方法，标准打分矩阵、hanan potentationmeter 法、Baty 的选择因素法

二、 对创业机会的自我评价

个人经验层面、 社会网络层面、 经济状况层面

8、 你认为识别创业机会是艺术还是科学，如果是艺术，他体现在哪些方面？如果是科学，又体现在哪些方面？

第四章

重要概念

商业模式： 一个企业如何赚钱的故事

商业模式的逻辑性： 价值发现、 价值匹配、 价值获取

价值链分析法： 价值链是指产品如何从原材料阶段， 经过制造和分销活动， 直至到达最终用户手中的一系列转移活动链条。 价值链上每项活动的合理性和有效性取决于其对产品价值的贡献。

核心战略： 它主要描述了企业如何与竞争对手进行竞争， 主要包括企业使命， 产品市场范围、 差异化基础等基本因素

战略资源： 是指企业用于战略行动及其计划推行的人力、 财力、 物力等资财的总和

顾客界面： 是指企业如何适当地与顾客相互作用， 以提供良好的顾客服务和支持， 主要涉及销售实现和支持与定价结构两方面。

价值网络： 公司为创造资源、 扩展和交付货物而建立的合伙人和联盟合作系统

顾客利益：是连接核心战略与顾客界面的桥梁，代表着企业的战略能够为顾客创造的利益

构造：是连接核心战略和战略资源的界面要素，主要指两者间的有效搭配关系。

企业边界：是连接企业战略资源与伙伴战略的界面，其内涵在于企业要根据所掌握的核心能力和关键资源来确定自身在整个价值链中的角色。

思考题：

1、 商业模式所要解决的核心问题是什么？

制定竞争策略，占有创新价值。这好似价值创造的目标，也是新企业能够生存下来并获取竞争优势的关键，因此是有效商业模式的核心逻辑之一。

2、 商业模式的逻辑性是什么？

价值发现，价值匹配，价值获取

3、 商业模式的分析方法是什么？

价值链分析法

4、 如何设计商业模式？

4个关键要素：核心战略、战略资源、顾客界面和价值网络 p68

5、 早设计商业模式的过程中，新企业如何处理战略资源与核心战略的关系？如何做到注重顾客利益？如何解决企业边界问题？

在短期内，正是核心能力使得企业能够将自己差异化，并创造独特的价值；在长期，核心能力获得成长以及在互补性市场上建立优势

地位也很重要；

一时企业的核心战略要充分显示为顾客服务的意图；其次是在构建顾客服务于支持系统以及进行产品定价的时候，也一定要考察这些是否与企业的核心战略相一致。

企业只有围绕其核心能力与关键资源开展业务才可能建立起竞争优势。

6、 新企业为什么必须开发新的商业模式？

相对于现有企业而言，作为运用同样商业模式进入市场的后进者，新企业面临着竞争资源和能力方面的劣势，它们不可能取得市场竞争的优势；优秀的商业模式具有一定的弹性，即存在对已有的商业模式不断创新的空间。从这一角度看，模仿总是跟不上创新的步伐，因此只有真正的创新者才能获取竞争优势。

第五章

重要概念

群体：群体是指两个或两个以上的人，为了达到共同的目标，以一定的方式联系在一起进行活动的人群。

团队：是群体的特殊形态，是一种为了实现某一目标而由相互协作、依赖并共同承担责任的个体所组成的正式群体。

创业团队：是指两个或者两个以上具有一定利益关系的，彼此间通过分享认知和合作行动以共同承担创建新企业责任的，处在新创企业高层主管位置的人共同组建形成的有效工作群体。

互补性和相似性：各个方面相似；信息、技术、才能和能力上不同

情感性和认知性冲突：情感性是论人不论事，基于人格化、关系到个人导向的不一致性；认知性冲突是指团队成员对有关企业生产经营管理过程中出现的问题的与问题相关大意见、观点和看法所形成的不一致性。

思考题：

1、 团队和群体是什么关系？

P81

2、 什么是创业团队？

是指又两个或者两个以上具有一定利益关系的，彼此间通过分享认知和合作行动以共同承担创建新企业责任的，处在新创企业高层主管位置的人共同组建形成的有效工作群体。

3、 创业团队的作用优势是什么？

机会识别能力较高；机会开发能力较高；机会利用能力较高

4、 创业团队经常包括哪些成员？

初始创建者、核心员工、董事会、专业顾问

5、 组建创业团队应该注意什么？

创业者自我评估：相似性和互补性角色安排；选择合作伙伴：情感性和认知性冲突

6、 创业团队的演变过程是怎样的？

创业团队生命周期与阶段建设；创业团队的创业精神动态延续

7、 一般可以从哪些当量衡量创业团队的创业精神？如何强化创业团队的创业精神？

集体创新；分享认知；共担风险；协作进取

8、 优秀创业团队的开发应该包括哪些内容？

理念；激励机制；绩效评估

第六章

重要概念

创业融资：企业寻找外部资金（自编）

融资需求：寻找外部资金的欲望（自编）

天使投资：是自由投资者或非正式机构对有创意的创业项目或小型初创企业进行的一次性的前期投资，是一种非组织化的创业投资形式

创业投资：是指由专业机构提供的投资于极具增长潜力的创业企业并参与其管理的权益资本。

创业计划书：是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准

思考题：

1、 为什么融资成为创业的一大难题？

不确定性；信息不对称

2、 创业融资需求有什么特点？

阶段性；

3、 从性质上看，资金主要分为几种类型？

债权性资金和股权性资金

4、 创业融资的渠道有哪些？

私人资本融资（自我融资、亲朋好友、天使投资）；机构融资（商业

银行、信用担保体系、创业投资、国家和地方的有关创新创业融资支持)；

5、 为什么初创企业的资金大部分都来自于个人资金？

一方面，创办新企业是捕捉的商业机会实现价值的过程，将尽可能多的自由资金投入其中，可以在新创企业中获得较多的股份；另一方面，自我融资是一种有效的承诺。创业的不确定性和信息的不对称造成融资的困难，给其他资金所有者投资新企业的一宗积极的暗示，适度缓解信息不对称的负面作用，增加其对新创企业投资的可能性。

6、 天使投资与创业投资有什么不同？

天使投资：是自由投资者或非正式机构对有创意的创业项目或小型初创企业进行的一次性的前期投资，是一种非组织化的创业投资形式

创业投资：是指由专业机构提供的投资于极具增长潜力的创业企业并参与其管理的权益资本。

7、 要想顺利的获取创业资金，创业者在平时需要注意哪些方面？

建立个人信用；积累人脉资源

8、 创业计划书有什么作用？

创业计划通过勾画未来的经营路线和设计相应的战略来引导企业的经营活动；创业计划可用于吸引贷款人和投资者。

第七章

重要概念

公司制企业：它是以盈利为目的，由股东出资形成，拥有独立财产，享有法人财产权，独立从事生产经营活动，依法享有民事权利，

承担民事责任，并以其全部财产对公司的债务承担责任的企业法人。

创业伦理：创业者在开拓市场、资本积累、互惠互利、协同合作、个人品德、后天修养等方面的一些行为准则。

创业选址：一是选择地区，包括不同的国家或地区、一个国家内的不同地理区域或城市；而是选择具体地址，包括商业中心，住宅区、路段、市郊等。

收购：指的是一家公司在证券市场上用现金、债券或股票购买另一家公司的股票或资产，以获得对该公司的控制权，该公司的法人地位并不消失。

特许经营：是一种商业组织形式，其中已经具有成功产品或服务的企业（特许授权商）将其商标和企业经营方法授权给其他企业（特许加盟商）使用，并由此换取加盟费和特许权使用费。

企业道德：企业道德是指在企业这一特定的社会经济组织中，依靠社会舆论、传统习惯和内心信念来维持的，以善恶评价为标准的道德原则、道德规范和道德活动的综合。

企业社会责任：是指企业再创造利润、对股东利益负责的同时，还要承担起企业利益相关者的责任，保护其权益，以获得在经济、社会、环境等多个领域的可持续发展能力。

思考题：

- 1、 企业不同的法律组织形式各自有什么特点？分别适合什么类型的新创企业？

2、 创建新企业需要哪些法律法规？它们对新企业有什么影响？

专利与专利法；商标与商标法；著作权与著作权法；不正当竞争法；
合同法；产品质量法、劳动法

3、 如何理解新创企业的伦理问题？

1、创业者与原雇主之间的伦理问题

辞职时必须遵循的 2 个最重要的原则：职业化行事、尊重所有雇佣协议

2. 创业团队成员之间的伦理问题

- 未来业务的实质
- 简要的商业计划
- 创建者的身份和职位头衔
- 企业所有权的法律形式
- 股份分配（或所有权分割）方案
- 各创建者持有股份或所有权的支付方式（现金或血汗股权）
- 明确创建者签署确认归企业所有的任何知识产权
- 初始运营资本描述
- 回购条款，明确当某位创建者逝世、打算退出，或法院传票逼迫其出售股份时的处理方案

3. 创业者和其他利益相关者之间的伦理问题

创业者和其他利益相关者之间的伦理问题涉及：

- 人事伦理问题：这些问题与公正公平对待现有员工和未来员工有关。不符合伦理的行为范围非常广泛，从招聘面试中询问不恰当问题到不公平对待员工的方方面面，其根源可能是因为他们性别、肤色、道德背景、宗教等方面有所不同。
- 利益冲突：这些问题与那些挑战雇员忠诚的情景相关。例如，如果公司员工出于私人关系以非正当商业理由将合同交给其朋友或家庭成员，这就是不恰当的行动。
- 顾客欺诈：这个领域的问题通常出现在公司忽视顾客尊重或公众安全的时候，例子包括误导性广告、销售明知不安全的产品等。

4、 影响新企业选址的因素有哪些？

经济、技术、政治、社会文化、自然

5、 特许经营为什么会发展的如此迅速？

特许经营的优势就在于快速复制企业的核心业务，通过特许经营迅速扩展市场份额。由于特许经营是借用企业本身之外的资本来通过核心业务授权等方式运作，其开店成本远远低于连锁经营，所以特许经营的发展由于其低廉的成本而获得了高速发展的基本要素

6、 什么是企业责任？谈谈你对创业学者及其创业承担责任的看法？

企业的社会责任是社会在经济发展的特定阶段，根据当时社会的道德准则，对企业的期望和要求。1、承担社会责任并非消极的只是一种负担，只要把握和利用的好，完全可以转化为一种企业发展的机会。2、必须牢牢把握搞好自己的企业是企业最基本的社会责任的底线。

第八章

重要概念

顾客价值：是企业真正站在顾客的角度来看待产品和服务的价值，核心是顾客感知利得和感知利失。

顾客利得：包括物质因素、服务因素以及与产品使用相关的技术支持等质量因素

顾客利失：包括顾客在购买时所付出的成本，如购买价格、获取成本、交通、安装、订单处理、维修以及失灵或表现不佳的风险等。

创造价值：在进行价值创造时不能只考虑企业提供产品或服务的价值，更应该考虑的是顾客增加的付出。

传递价值：在创造了顾客价值之后，创业者还需要通过各种方式有效的把这种价值传递到顾客那里。

思考题

1、 顾客为何对新企业有偏见呢？

一、 与新企业打交道，顾客面临着很大的风险

二、 很难判定哪些创业者具有天赋，没有多少商业经验的创业者通常也比较没有较强的关系或者声誉来证明自己的能力。

三、 转换成本是影响顾客对新企业持有偏见的重要因素。

2、 新企业如何赢得顾客？

一、 享受待遇和优惠

二、 模仿

三、 设计

四、 广泛搜寻

3、 新企业如何创造顾客价值？

一、 模仿：利用现有产品进入现有市场

二、 新产品开发：利用新产品进入现有市场

三、 新市场开发：利用现有产品进入新的市场

四、 新经营领域开发：利用新产品进入新市场

4、 如何有效传递顾客价值？

产品战略、价格战略、分销战略、沟通战略

5、 如何理解新进入缺陷？如何设法克服这些缺陷？

6、 创造顾客价值的基本思路和方法？

第九章

重要概念

创业期：有很强的灵活性、创新和冒险精神以及较差的可控性是创立初期型企业的特征

成长期：

成长型文化：

环境的不确定性和复杂性：

企业裂变：专指在母体企业不愿意也不支持的情况下出现的衍生行为，即衍生创业。

企业价值增值：

思考题

1、 如何管理好创业初期的新企业？

人力资源管理；营销管理；其他职能管理

2、 企业成长的动因是什么？

一、 企业家的成长欲望和能力

二、 产业和市场因素

三、 组织资源

3、 企业成长需要准备吗？如何准备？

确定目标；营造气氛；准备人才；做好财务规划

4、 为什么很多新企业销售收入增值但是没有利润？

5、 企业如何提升自我价值？

一、 注重整合外部资源、追求外部成长；

二、 管理好保持企业持续成长的人力资本

三、 从创造资源到管好、用好资源

四、 形成比较固定的企业价值观和文化氛围

五、 注重用成长的方式解决成长过程中出现的问题

六、 从过分追求速度到突出企业的价值增值

6、 如何管理并留住核心员工？

良好的工作环境；成长的机会；员工有机会分享企业的成功

7、 为什么很多新企业都渴望上市？

赢得更多的资金，适应企业扩张的需要

8、 你如何看待“创业失败率很高”的说法？

第十章

重要概念

生命周期：企业的创建与成长过程也存在生命周期规律，一般要经过培育期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段，有一个从产生到消亡的过程。

企业再成长：

新事业：

主导逻辑：人们长期以来根据经验形成的一种思维方式。

企业传承：不管企业经营的多么成功，创业者终究会从创建和经营的事业中退出，而由他人来继承和发展

接班人：代替前辈继续发展事业的人

思考题

1、 企业成长一般都要进过哪些阶段？

培育期、成长期、成熟期、衰退期

2、 在格雷纳的企业成长模型中，为什么说“推动企业成长的动力又往往是阻碍企业进一步成长的最大障碍”？

格雷纳的成长模型显示，在企业成长的过程中，一方面，企业再经营过程中更富有经验，逐渐走向成熟，并伴随着规模的扩大，是企业的成长过程呈现出有利于成长的健康态势；另一方面，通过对企业再成长阶段中存在的，推动企业成长的动力与阻碍之间的相互联系的协调与解决，是企业在各个阶段表示出成长状态。

3、 优秀企业与落后企业的差距有哪些？

P185

4、 新事业发展的六天原则是什么？

继续在核心事业上投资；小心迷人的市场；寻找优势；谨慎的看待公司的技能；寻找合适的人；根据发展机遇来确定目标

5、 可以通过哪些途径选择接班人？

子女接班；从内部培养接班人；从外部选聘接班人

6、 我国家族企业再传承方面存在的主要问题是什么？如何解

决？

第十一章

重要概念

公司创业：公司创业主要指已由组织发起的创造、更新与创新活动，公司创业活动是由在组织中工作的个体或团队推动的。

内创业者：公司内部具有创业精神的组织成员

个体创业：某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造成更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程

创业管理：创业管理不同于传统管理。它主要研究企业管理层的创业行为，研究企业管理层如何延续注入创业精神和创新活力，增强企业的战略管理柔性和竞争优势

传统创业：

思考题

1、 已存在企业、大企业甚至是非营利性组织为什么十分重视创业？

应对激烈竞争环境的需要；留住可能流失的员工；利用内部创业提高收益；合理安置老员工

2、 公司创业与个体创业活动存在显著的差异吗？

初始条件；报酬与风险；独立性

3、 公司创业有哪些形式？你事后还了解其他公司创业的形

式？

通过建立内部市场和规模相对较小的自治或者半自治的经营部门

4、 公司创业遇到的最大障碍是什么？

企业的官僚体系以及传统管理模式

5、 促进公司创业的主要策略有哪些？

提高对各种机会的感知能力；使变革成为一种制度；逐步让员工灌输希望他们有所创新的想法；致力于员工想法的投资；与员工共同承担风险和给予奖励；认识到失败的重要性

6、 创业管理与传统管理的差异主要体现在哪些方面？

P213

7、 公司创业活动会对管理理论和实践产生什么影响？

P213

第十二章

重要概念

创业精神：是指在创业者的主观世界中，那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。

创业技能：创业者从事任何创业活动都离不开的能力。创业七

项核心技能：职业生涯规划能力，自我学习能力，数据与信息处理能力，沟通能力，解决问题能力，创新能力，团队建设与管理能力

社会创业：就是以公益为出发点的创业行为，是创业精神和创业

技能在非盈利组织和部门的体现和运用。

机会把握：在当今变化的环境中，极易产生机会，因此要注意环境变化的动向，注意新的机会产生的最初状态，善于从周边的环境带来大大小小的变化中把握可能还未被人察觉到的商机

整合资源：是指企业对不同来源、不同层次、不同结构、不同内容的资源进行识别与选择、汲取与配置、激活和有机融合,使其具有较强的柔性、条理性、系统性和价值性,并创造出新的资源的一个复杂的动态过程

平衡的领导能力：领导在管理两难问题甚至是冲突的问题上进行兼顾处理各方面的能力

个人职业发展：指个人长期从事一系列工作的经历

创业学习：指创业者获取、保存、使用创业知识的认知和活动过程。

思考题

8、 为什么说创业具有普遍性？

创业行为之所以能够突破创建新企业的范畴，进而扩展到各个领域，根源在于时代变化与社会转型，创业精神与技能成为竞争优势的来源。

9、 如何判断一个人具有创业精神？创业精神主要体现在哪些方面？创业精神为什么那么重要？

对于企业家个体来说，要具备和提高自身的素质和能力，要有战略家的智慧和眼光，具有创新精神和逆向思维能力，具备高

超的领导艺术。强化创业精神需要具有抽象词昂的超前性和创造性，强烈的是事业心，坚定的改革意识和群众观点等。还需要强化对机会的洞察力。

创业精神是企业的灵魂。一个企业能否在竞争激烈的环境中获得长期的生存和发展，关键在于这个企业制定的战略目标对环境变量的适应性和企业的组织结构对战略目标的适应性。

10、 如何培养创新能力？

在问题的解决中提高创新能力；关注和把握环境变化带来的机会；创造性的组合；该百年思维方式

11、 为什么说创业者要具备高超的领导能力？

创业者在创业活动乃至新企业初期发展阶段，经常要面临一些管理两难问题。两难问题主要有：要努力工作但要授权；授权但不能失控；对创意充满机枪但愿意改变方向；承担多项任务但要保持专注

12、 个人职业发展的内涵及时代特征是什么？

个人职业发展是指个人长期从事一系列工作的经历。新时代的职业发展具有更多的“求职”和“创造新的就业岗位”的新内涵。

知识经济时代使得等量的投资所创造出来的就业岗位的减少，劳动力需求相对下降；中小企业代替大企业成为新就业机会的提供者；在这个即存在激烈就业竞争和巨大就业机会的创业时代，“学位=工作”这个公式不能再简单的成立；个人职业发展

更多的取决于自己能否识别并把握生活和工作中的各种机会，并通过刻苦努力的奋斗在竞争中获得成功。

13、 创业教育对个人职业发展的作用是什么？

可以实现此案一下目标：极大地提高了学生制定有段创业方面的决策的质量，并因此更好的把学生的愿望和商机联系在一起；创业学本身不是结果，而是一条引导你发现无数思路和商机的道路；它展现了年轻人未来的前景；可以学到一些技能，并学会如何恰当的使用这些技能；学会如何激发你和其他人的创造力及运用你的新能力；学会区分哪些只是好的思路，哪些才是真正的商机；懂得创业团队的力量和潜力，学会与人交往的节能；真正体会到现金流的喜悦；学会用最少的资源获得最大的成果；学会创业成功后回报社会；拥有创业思维，为实现梦想不断带来新的能力和动力。