



普通高等教育“十二五”规划教材
高等院校连锁经营类教材系列

特许经营创业

刘常宝 主编

王学思 主审



F RANCHISE



科学出版社

普通高等教育“十二五”规划教材

高等院校连锁经营类教材系列

特 许 经 营 创 业

刘常宝	主 编
肖永添 范大良 肖小文	副主编
王学思	主 审

科 学 出 版 社

北 京

内 容 简 介

本书主要介绍创业学的基础知识、创业者的个性要求和思维特点,包括创业思维、创业者素质、创业环境、特许创业政策法规、渠道与业态分析、特许创业策划、创业筹资、创业实施、创业财务控制、经营风险控制以及单店运营策略等。

本书基于应用型高等院校学生的培养模式,叙述深入浅出、通俗易懂,注重实战,在保证特许创业知识结构完整的前提下在内容上有所创新。

本书主要适合作为各类层次高等院校连锁(特许)经营以及经济管理类相关专业的教材,也适合作为大学生创业教育和连锁(特许)企业培训的教材。

图书在版编目(CIP)数据

特许经营创业/刘常宝主编. —北京:科学出版社, 2011
(普通高等教育“十二五”规划教材·高等院校连锁经营类教材系列)
ISBN 978-7-03-030222-9

I. ①特… II. ①刘… III. ①专卖-商业经营-高等学校-教材 IV. ①F717.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 020874 号

责任编辑:任锋娟 / 责任校对:马英菊

责任印制:吕春珉 / 封面设计:一克米工作室

科学出版社出版

北京东黄城根北街 16 号
邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2011 年 3 月第 一 版 开本:787×1092 1/16
2011 年 3 月第一次印刷 印张:17
印数:1—3 000 字数:400 000

定价:29.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换<新蕾>)

销售部电话 010-62134988 编辑部电话 010-62135763-8767 (HF02)

版权所有,侵权必究

举报电话:010-64030229; 010-64034315; 13501151303

前 言

当前，就业形势日益严峻，大学生群体的就业问题已经引起社会各界的广泛关注。对大学毕业生来说，一方面他们迫切需要各行业实施创业指导，另一方面也迫切需要学校提供创业理论和新的创业模式阐释。创业是一个复杂的思维和行为过程，而创业学本身又是一门具有综合性、实用性、边缘性的交叉管理学科。特许经营创业作为新世纪全新的创业模式，其运作过程与其他创业形式有一定的区别，特许经营创业过程中有着各种特殊的问题需要解决。为此，编者编写了本书，希望有愿望进行特许创业的人士通过特许经营创业课程的学习能得到一定的启示。

目前，在市场环境不断变化的前提下，商业企业在较短的时间里完成了商业经营模式质的跨越。现在，包括大学生在内的许多创业者都把目光瞄向了低门槛、低风险的特许加盟业，希望这种新的经营模式能为实现个人的商业价值提供广阔的舞台。高校开设的连锁（特许）管理专业就是以行业发展为依托，在专业与行业的对接中培养特许经营行业发展所急需的，并具有创新精神、较强实践能力和创业能力的连锁（特许）管理人才。由于本专业自身的性质所致，特许加盟行业对参与创业的人员基本职业能力的要求会更高，因此迫切需要课堂教学尽快实现由理论剖析到实战演练的转变，将连锁（特许）相关理论知识与行业的具体创业能力有机结合，培养连锁（特许）领域所需要的有开拓能力、适应能力强、知识面广、有创业欲望的特许经营管理人才。自连锁（特许）管理专业开办以来，各开办高校都站在培养跨世纪人才的战略高度，以教材编写为突破口，在学科建设上取得了可喜的成绩。本书作为高校应用型规划教材，是在积极适应培养技能型专门人才客观需要的基础上编写而成的，在编写过程中，大量地借鉴了特许加盟行业的宝贵实战创业经验，在夯实创业基本理论的基础上，通过对典型创业案例的剖析，构建了较为科学的理论体系框架。通过本书的学习，学生可以更加完整地了解特许经营创业理论的基本内容，学习行业的优秀的实战经验，为将来从事相关行业的工作奠定坚实的基础。

本书按照“理论够用、体系实用、方法管用”的原则编写，旨在介绍特许经营创业的基础知识和创业实务。参加本书编写的教师都是既熟悉应用型高校教学，又接受过相关专业研究生层次（博士、硕士）教育的中青年教师。

基于应用型院校学生的培养目标和模式，本书按照创业的流程共分为十一章，力求深入浅出、理论联系实际，在保证一般创业学整体结构的前提下在结构和内容上突出特许经营创业的独特之处。

本书具有如下显著特点：

（1）实用性。本书在总结特许经营创业经验的基础上编写，通过大量的典型创业案例分析，帮助学生全面了解特许经营行业的创业形势，掌握相关创业流程，特许创业的



模式、特点和具体业务处理的方法。

(2) 创新性。本书是根据当前国内连锁(特许)管理专业的最新创业理论和创业流程进行编写的,在内容上着重体现了时代感,同时吸收了大量的最新行业创业成果,具有较强的前瞻性和创新性。

(3) 实战性。连锁(特许)经营管理专业的竞争力就是教学中的实战性,本书的编写逻辑性强、行业锁定性强、涉猎知识广,相关管理专业可以根据各学院专业安排及课时要求作为选修课进行讲授。通过本书的学习,学生既能通过本书这个窗口初步掌握特许经营行业的创业规律及宝贵经验,同时还能对特许经营的商业模式有整体上的把握。

本书具体的编写分工为:刘常宝(北京航空航天大学北海学院)编写第一~五章,范大良(北京师范大学珠海学院)编写第六、七章,肖小文(北京师范大学珠海学院)编写第八、十一章,林常青(北京航空航天大学北海学院)、肖生鹏(北京航空航天大学北海学院)、关伟东(北京航空航天大学北海学院)编写第九章和部分习题,肖永添(北京师范大学珠海学院)编写第十章,刘常宝负责统稿工作,王学思(北京师范大学珠海学院)教授对本书进行了审定。

本书在编写过程中,参考了一些相关的文献、网络资源及教材,在此一并向相关作者表示感谢!

在本书编写过程中,李丽敏、王风禹、张秀文、杨晓新、郭嘉、刘安妮、郑权、颜梦宇等同学在收集资料、整理文稿、文字校对等工作中付出了辛勤的劳动,在此向他们表示衷心的感谢!

因编写时间仓促及作者水平所限,本书尚有一些缺点和疏漏之处,恳请读者不吝指教,以期不断完善。

刘常宝

2011年1月

目 录

第一章 创业思维	1
第一节 创业研究	2
一、创业研究的意义.....	2
二、创业活动的性质.....	3
三、创业研究的历史渊源.....	3
第二节 创造性思维	4
一、创造性思维的概念.....	4
二、创造性思维的特点.....	4
三、创造性思维的形成.....	6
四、创造性思维的性质.....	6
第三节 创造性思维的基本活动过程	8
一、创造性思维的基本阶段.....	9
二、创造性思维在创业中的运用.....	10
三、特定经营环境下的创业思维.....	11
小结.....	15
复习题.....	15
案例分析.....	16
第二章 创业者素质	18
第一节 创业者的个性特征	19
一、创业能力.....	19
二、创业者的气质.....	21
三、创业者的性格.....	24
第二节 创业者的决策倾向	27
一、乐观主义.....	27
二、悲观主义.....	28
第三节 职业经理人的素质	28
一、事业取向.....	28
二、必备素质.....	31
三、管理要素与管理原则.....	35
第四节 特许创业者的自我评估	37
一、自身素质的评估.....	37
二、家庭支持.....	38



三、领导能力与纪律性	38
四、个性特征	38
五、创业者的反思能力	39
小结	39
复习题	40
案例分析	40
第三章 创业环境	43
第一节 创业环境研究	44
一、国外的研究成果	44
二、国内的研究成果	44
三、创业环境研究的理性思考	44
四、创业环境评价的原则	45
五、构建创业环境评价指标的理论基础	46
六、创业环境评价指标体系构建	46
第二节 创业环境概述	47
一、创业环境的含义及特点	47
二、创业环境的特征	48
三、创业活动与创业环境	49
第三节 微观创业环境	49
一、供应商	50
二、市场中间商	50
三、顾客	50
四、竞争者	51
五、公众	51
第四节 宏观创业环境	52
一、人口环境	52
二、经济环境	54
三、政治环境	56
四、法律环境	56
五、科学技术环境	56
六、社会文化环境	57
第五节 创业环境分析与创业对策	58
一、环境威胁与市场机会	58
二、威胁与机会的分析与评价	58
小结	60
复习题	60
案例分析	61



第四章 特许创业政策法规	65
第一节 特许经营立法	66
一、与特许经营相关联的法律法规.....	67
二、特许经营中的知识产权保护问题.....	67
第二节 特许经营合同概述	71
一、明确合同中的相关概念.....	72
二、特许区域和营业地的约定.....	72
三、对知识产权的保护.....	72
四、竞业限制的约定.....	72
五、制定合同需要注意的问题.....	73
第三节 特许经营合同的作用及内容	77
一、特许经营合同的作用.....	77
二、特许经营合同是一种格式合同.....	78
三、特许经营合同的基本内容.....	78
四、特许经营合同的类型.....	78
五、特许经营合同的条款.....	79
第四节 特许经营合同的纠纷解决	80
一、解决特许人与受许人之间冲突的策略.....	80
二、合同争议的一般起因.....	81
三、诉讼计划和策略.....	85
四、仲裁.....	86
第五节 商标许可与技术转让	87
一、特许经营中的商标许可.....	87
二、特许经营中的技术转让.....	88
三、特许经营的备案.....	88
四、信用体系的建立.....	89
五、评估体系的建立.....	89
小结	90
复习题	90
案例分析	91
第五章 渠道与业态分析	93
第一节 行业分析	94
一、行业分析的定义.....	94
二、行业的分类.....	94
三、行业分析的主要内容.....	95
四、产业组织分析 SCP 理论.....	96
五、行业调研分析方法.....	96



六、行业定位	96
第二节 特许经营的渠道组织	98
一、渠道组织成员	99
二、分销渠道概述	101
第三节 商业业态分析	106
一、商业业态分析的原因	106
二、我国城市现代商业业态发展演变的因素分析	107
三、创业者的业态选择策略	111
四、特许经营创业者的业态选择策略	113
小结	115
复习题	115
案例分析	115
第六章 特许创业策划	118
第一节 创业思路	119
一、规模化与质量化的选择	119
二、筹备计划的完美与拓展市场的紧迫	120
三、是否需要完善的组织架构	120
第二节 开店策略	121
一、市场分析	121
二、市场现况分析	122
三、定位策略	124
第三节 特许经营加盟策划	125
一、特许经营策划	125
二、以特许连锁加盟为事业发展的突破口	126
三、熟悉招募信息文件	128
四、了解招募信息发布及咨询活动的过程	129
第四节 选择特许经营体系	131
一、特许经营的七大体系	131
二、选择特许体系的前提条件	132
三、特许经营体系选择的必要性	132
四、特许经营体系选择的可行性	133
五、特许经营体系选择的步骤和方法	133
六、选择特许经营体系的经验	135
七、选择特许经营体系的技巧	136
第五节 面向市场的创业策划	137
一、条件准备与市场调查	137
二、抓住商机，明确思路	139



小结	142
复习题	143
案例分析	143
第七章 创业筹资	145
第一节 国际特许经营的筹资问题	146
一、特许经营筹资的主要瓶颈	146
二、受许人加盟筹资活动	147
三、特许融资的方法	148
四、与贷款人建立联系	150
五、贷款一揽子计划	151
第二节 我国特许经营的筹资方式	153
一、个人创业贷款	154
二、扶持性贷款担保	154
三、合伙入股	155
四、商业银行贷款	155
第三节 创业贷款	156
一、个人创业贷款的条件	156
二、融资商业计划书	157
三、创业贷款申请要求	157
四、贷款偿还方式	157
五、申请贷款的资料	157
六、确定贷款种类	157
第四节 获得银行贷款的技巧	159
一、与银行建立良好关系	159
二、撰写好投资项目可行性分析报告	160
三、突出特许经营项目特点	160
四、选择合适的贷款时机	160
五、争取中小企业担保机构的支持	160
六、获得贷款实战技巧	161
七、避免贷款误区	161
第五节 贷款优惠政策	162
一、返乡农民工申请小额创业贷款	162
二、大学生创业贷款优惠政策	163
三、残障人士创业贷款优惠政策	163
四、优惠政策的特点	163
五、贷款程序与合同	163
小结	165



复习题	166
案例分析	166
第八章 创业实施	169
第一节 选择特许经营的类型	170
一、按特许权内容划分的类型	170
二、按特许双方构成划分的类型	171
三、按授予特许权的方式划分类型	171
第二节 签订加盟合同	173
一、签订合同	173
二、其他合同及协议内容	174
三、加盟签约注意事项	174
第三节 总部培训	176
一、针对加盟商和店长的培训	177
二、针对店员的培训	177
第四节 加盟店开业	178
一、开业前期工作	179
二、图纸的研读	179
三、某加盟店开店工作计划表	180
四、门店开业典礼的管理	188
小结	189
复习题	190
案例分析	190
第九章 创业财务控制	193
第一节 财务控制概述	194
一、财务控制的概念	194
二、财务控制的作用	194
三、实施成本控制，制定好进货策略	195
四、财务控制的局限性	195
五、财务控制的方式	196
第二节 连锁经营企业的核算方式	197
一、不同经营方式下的财务管理	197
二、不同经营模式下的会计核算方式	198
三、货币资金管理	199
四、连锁经营企业成本费用控制管理	201
五、连锁经营企业财务预算管理	201
第三节 连锁经营企业财务分析体系	202
一、偿债能力分析	203



二、营运能力分析	203
三、盈利能力分析	204
四、发展能力分析	205
小结	206
复习题	206
案例分析	206
第十章 经营风险控制	209
第一节 经营风险控制概述	209
一、风险控制概述	210
二、风险控制的方法	210
三、总部与加盟店关系风险管理	211
四、防范纠纷风险的预备措施	219
第二节 单店 KA 管理与质量控制	221
一、KA 管理	222
二、质量控制	225
第三节 存货控制	226
一、采购业务的控制	226
二、存货入库、储存的控制	227
三、存货发出业务的控制	227
四、货品管理	227
小结	228
复习题	228
案例分析	229
第十一章 单店运营策略	232
第一节 单店经营模式概述	233
一、经营模式	233
二、单店经营模式	234
三、单店经营模式设计	234
四、服务业态模式	235
五、单店经营模式分析	236
第二节 单店系统设计	237
一、加盟店的选址	237
二、加盟店的店面设计	239
三、单店 VIS 系统设计	240
第三节 特许经营手册概述	241
一、特许经营手册的定义	242
二、特许经营手册的种类	242



三、单店手册	242
第四节 单店流程设计	245
一、单店流程设计的概念	245
二、工作任务的关系设计	246
三、工作步骤的关系设计	247
四、单店流程的性质	247
五、单店流程的模型	248
六、单店流程的功能	249
七、单店流程管理的概念和方法	249
八、单店流程管理常用检核表	252
九、单店流程管理绩效评估指标	254
十、某单店收银工作流程分解	255
小结	255
复习题	256
案例分析	256
参考文献	259

第一章 创业思维

教学目标

通过本章的学习,使学生基本理解并掌握创业思维观念的基本内涵和特点,对创业学所涉及的创业思维模式有全面的了解,同时对创业思维模式与成功创业的内在关联有理性的认识,在了解创业思维对创业行为的影响基础上领会研究创业思维观念的目的、意义。

学习任务

通过本章的学习,主要掌握和理解:

1. 创业思维与创业的含义及其性质;
2. 创业思维的特征与主要形式;
3. 创业思维在连锁特许经营实践中的作用。

导入案例

时刻准备着——机会垂青有准备的人

驰名中外的冠生园的主人洗冠生出生在贫苦的家庭,自幼饱尝生活的酸甜苦辣,严酷的生活教会了他许多做人的和生活的道理,使他明白了生存发展只能靠个人奋斗的真理。苦难的人生经历既磨炼了洗冠生,也给他带来了宝贵的机遇。15岁的少年洗冠生渴望能走出家门去闯一闯外面的世界,改变他人生命运的一次机会也在这一年降临了。一直盼望儿子他日有所作为的洗母何氏得知她的一个亲戚从上海回来探亲,于是,她数次登门拜访,央求这位亲戚将冠生带出去,让他长长见识,谋求一个体面的职业。这位亲戚经不住何氏再三相求,答应带着年仅15岁的小冠生到大上海闯世界。

在上海,小冠生在“生居消夜馆”当了一名学徒。经过反复思考后,洗冠生觉得烹饪是一门独立谋生的好手艺,因此,便暗暗留心,勤学苦练,虚心请教,技巧突飞猛进。洗冠生对人热情,慷慨大方,在此学徒、帮工的人们都很喜欢他,“有悟性且勤勉”是当时许多老厨师给他的评价。繁花似锦的大上海让洗冠生大开眼界,眼前的一切深深迷住了他,他暗下决心,一定要在上海实现自己的理想。但是,洗冠生面对的现实是全家的生活马上就要陷入困境,不能坐吃山空,而必须先想方设法来养活全家老小。洗冠生认定“人有一技之长,便可吃遍天下”,于是捡起了熟悉的糕点技术。由于摊贩生意小、本钱少、灵活性强,既可在大街小巷设点,也可到繁华地带随意设摊,所以他做起了摊贩生意。当过三年学徒的洗冠生已学到了一手高超的烹饪技术,而且他自幼生活简朴,慢慢地攒下了一笔积蓄。尽管这笔积蓄数目不大,但足以令洗冠生踌躇满志。于是他决



定离开“生居消夜馆”，独闯天下。起初他由于并不懂管理，先后开办的几个消夜馆，都失败了。一些亲戚朋友逐渐对他失望了，有的抱怨他，有的甚至嘲笑他，但洗冠生对这些风言风语并不在意，坚信自己一定会取得成功。他变卖了一些家当，凑足了钱，携全家在上海一个偏僻的地方租了间廉价的旧亭子住下来，一家四口人挤在一起，把亭子既当卧室又当作坊。洗冠生全家人在他的带领下起早贪黑，苦心经营，辛勤劳作。他和母亲、妻子白天制作糕点、牛肉干、陈皮，晚饭后，便挑着小吃担来到戏院门口摆摊。洗冠生的摊小、生意不大，但有一个最大的优点就是讲信誉，做的糕点以料鲜味美、量足质优而闻名，招来络绎不绝的新老顾客。每当灯戏结束以后，他的小摊总要被围个水泄不通，往往供不应求。顾客即是最好的商品广告，洗冠生的糕点名气随着时间的推移也越来越响，越传越远。就在洗冠生的生意蒸蒸日上时，他也成为许多人注意的焦点。洗冠生发现有一个人每天都在盯着他和他的摊生意。这人就是上海滩著名的京剧演员薛小青的大少爷薛寿龄，他发现洗冠生的经营越来越成熟，而且糕点制作精细，质量、信誉均有较好的口碑，决定与洗冠生合作，投资开店。薛家在上海滩不仅富有，而且具有较高的社会地位和社会影响，与社会名流、达官贵人、政界要人、三教九流都有一定的交情。薛寿龄为人豪爽侠义，胸怀大志，早有意投身商海，苦于没有中意的合作伙伴。现在看见洗冠生为人处世、经营管理都有过人之处，非常满意，于是便立即主动上门与洗冠生商量，打算合伙开店，并愿负责门面店的购买，提供大量资金等，洗冠生一听正中下怀。多年来一直耿耿于怀的就是在上海滩一无权势、二无资金，而这两样又是立足上海滩求发展所必不可少的条件，现在有人主动找上门来，洗冠生求之不得，两人立即决定筹资 3000 元共同开办冠生园食品店。薛寿龄考虑到日后会发展顺畅、有强大的后盾，便又出面召集了四位大款朋友一起入伙。这样，共有五人出资，每人平均 500 元。洗冠生没有现钱，就先以家具作价 500 元出资。这就是所谓的洗冠生凭借“500 块钱起家”的由来。

(资料来源：<http://luckming.blog.sohu.com/30103015.html>)

第一节 创业研究

20 世纪 80 年代以来，创业研究在西方发达国家产生并不断发展，目前已经成为一个相对独立的管理学分支，成为 MBA 的必修课程之一。同时，在一些著名大学中已建立了创业学专业甚至创业学系。

一、创业研究的意义

创业学就其学科层面而言，在西方国家的发展背景看好，创业已经成为近些年来发达国家经济强劲增长的重要动力。从全球范围来说，人类进入了 21 世纪，创业实际上已成为经济发展的原动力。创业活动的巨大影响力远远不局限于这种个体层面的成就感和满足感。专家预言：“公司的诞生并且壮大，宣告了暴力、宗教或者其他任何力量统治人类社会的历



史的结束。它的威力，不仅仅源于资本与智力在一种事先设计的体制内取得了结合，更深层的原因是托生起‘公司’的是平等、自由、独立、契约的精神——这是迄今为止最满足、最张扬人类自身权利需求的精神文明。”通过创业活动，能够充分推动创新活动，使经济增长建立在多层次的创新基础之上，从而有力地推动社会转型，造就社会公平，营造积极向上的竞争精神。创业活动蓬勃发展的社会意义甚至不亚于一次工业革命。

二、创业活动的性质

创业活动本身是一个复杂的社会现象。创业知识涉及心理学、社会学、管理学、经济学等众多学科的交叉领域，不同领域的研究者都会借助其特有的学术视角来考察创业过程。从初始的识别机会到企业的成长管理，其间所涉及的管理技能和专业知识繁杂多样。综观管理领域的众多分支，很难再找得到像创业这么一个具备高度多样性和综合性的领域。

因此，作为一个新兴的研究领域，创业受到了越来越多学者的关注。联合国教科文总部 1998 年 10 月召开的世界高等教育会议发表了《21 世纪的高等教育：展望与行动世界宣言》，该宣言明确指出：培养学生的创业技能，应成为高等教育主要关心的问题。我国《关于深化教育改革，全面推进素质教育的决定》也强调了这一思想：“高等教育要重视培养大学生的创新能力、实践能力和创业精神，普遍提高大学生的人文素养和科学素养。”这都是根据当今世界科学技术突飞猛进、知识经济初露端倪、国力竞争日趋激烈以及教育在综合国力形成中的重要作用，对造就和培养 21 世纪的一代新人提出的新的更高的要求。21 世纪是创新的时代，创新时代呼唤创业教育。

三、创业研究的历史渊源

创业研究有着悠久的历史。自 12 世纪始，“Entrepreneur”一词就已经在法语中出现了，但当时欧洲盛行的封建主义体制阻碍了创业和创新的发展。直到 18 世纪，封建主义逐渐被消除，法律和制度发生了重大变化，创业和创新才逐渐繁衍。一般认为，企业家概念最早是由法国银行家 R. 坎迪伦（R. Cantillon）在其 1755 年的著作《商业概论》中提出的，他分析了经济发展过程中企业家的角色地位。但在很长一段时期，源于亚当·斯密（Adam Smith）的古典经济理论在经济科学中占据着主导地位，这种理论对经济体系中的企业家功能强调不足。直到 19 世纪，有几位杰出的经济学家打破了这种趋势，开始关注企业家的作用，这其中包括法国政治经济学家 J. B. 萨伊（J. B. Say）、英国伦理学家 J. 边沁（J. Bentham）和英国哲学家、经济学家 J. S. 弥尔（J. S. Miller）。

19 世纪末美国逐步成长为一个强大的工业国，创业活动在这个新大陆上显得异常活跃，于是一些美国学者延续了源自欧洲的创业研究，其中比较有影响力的有 F. 沃尔克（F. Walker）、F. B. 海威（F. B. Hawley）、J. B. 克拉克（J. B. Clark）等。

20 世纪初，人类步入工业社会。J. A. 熊彼特（J. A. Schumpeter）的理论大放光彩，他在历史上第一次明确了创业者就是通过创新和提前行动制造变化与不均衡的人。然而，随着大型公司在工业社会中日益占据主导地位，创业理论没能得到人们足够的重视。除了熊彼特，还有一些经济学家也为创业研究做出了巨大贡献，如 W. J. 鲍莫尔



(W. J. Baumol)、达赫门 (Dahmen)、利本斯坦 (Leibenstein)、哈耶克 (Hayek)、米塞斯 (Mises) 和柯兹纳 (Kirzner)。同时, 一些行为科学家、社会学家、人类学家也对创业产生了浓厚的兴趣。20 世纪 70 年代, 世界经济第一次显示出大型企业不一定总是长盛不衰。两次石油危机使许多大型公司被击垮, 失业成为西方社会的一个主要问题。大型企业被看作缺乏灵活性并且很难适应新的市场条件。结果, 类似于创业、创新、产业动态性和就业创造的主题成为政治争论的焦点, 像美国的 R. W. 里根 (R. W. Reagan) 总统和英国的 M. H. 撒切尔 (M. H. Thatcher) 夫人都非常支持创业和小企业。在这种背景下, 许多学者投身到创业研究中, 其中的研究成果为后来创业者的创业活动提供了重要的理论支持。

第二节 创造性思维

创造性思维是创业的前提和基础, 创造性思维是有创见的思维, 即通过思维不仅能揭示事物的本质, 还能在此基础上提出新的、建树性的设想和意见, 并能将思想转换成实际行动。创造性思维与一般性思维相比, 其特点是思维方向的求异性、思维结构的灵活性、思维进程的飞跃性、思维效果的整体性、思维表达的新颖性等, 在某种程度上将创造性思维等同于创新思维, 以下将围绕创造性思维展开讨论。

一、创造性思维的概念

创造性思维是一种具有开创意义的思维活动, 即开拓人类认识新领域、开创人类认识新成果的思维活动。创造性思维是以感知、记忆、思考、联想、理解等能力为基础, 具有综合性、探索性和求新性特征的高级心理活动, 需要人们付出艰苦的脑力劳动。一项创造性思维成果的取得, 往往要经过长期的探索、刻苦的钻研、甚至多次的挫折之后才能取得, 创造性思维能力也要经过长期的知识积累、素质磨砺才能具备, 至于创造性思维的过程, 则离不开繁多的推理、想象、联想、直觉等思维活动。

创造性思维就是指发散性思维, 这种思维方式, 遇到问题时, 能从多角度、多侧面、多层次、多结构去思考, 去寻找答案, 既不受现有知识的限制, 也不受传统方法的束缚, 思维路线是开放性、扩散性的。它解决问题的方法不是单一的, 而是在多种方案、多种途径中去探索, 去选择。

二、创造性思维的特点

创造性思维具有新颖性、艺术性、创见性、发散性、敏捷性和灵活性等特点。

1. 创造性思维具有新颖性的特点

创造性思维贵在创新, 或者在思路的选择上、或者在思考的技巧上、或者在思维的结论上, 具有前无古人的独到之处, 在前人、常人的基础上有新的见解、新的发现、新的突破, 从而具有一定范围内的首创性、开拓性。