

创业管理

工商管理学院本科生课程

华南理工大学工商管理学院 王侃

Email: bmwangkan@scut.edu.cn

2020年11月





华南理工大学
工商管理学院

第七讲

创业认知与决策

South China University of Technology



- 在创业认知和决策研究领域，率先吸引学者们目光的是创业者的认知独特性，目前学者们所持的基本观点是：
 - 创业过程中需面对的高度不确定性、时间压力和高资源约束等环境，让创业者和管理者在思维方式和认知风格上表现出较大差异，创业者相对更容易产生认知偏见，更有可能采用基于启发式的决策模式。
- 基于此，创业认知与决策的研究主要围绕两个理论问题展开：
 - 什么因素导致创业者的决策偏见以及他们为什么使用启发式决策；
 - 这种通常被视为“非理性”的决策模式究竟对创业者的行为和结果产生怎样的影响。
- 在这个前沿领域中，学者们关注的主题涉及**非理性决策**、**过度自信**、**创业自我效能感**、**创业警觉**等方面。





华南理工大学
工商管理学院

主要内容

一

• 创业者的风险倾向

二

• 创业者/管理者的认知与决策过程比较

三

• 创业意图：为什么有的人选择成为创业者

四

• 创业警觉的本质与价值

五

• 创业者非理性决策的合理性

六

• 创业者认知过程与创业行为

一、创业者的风险倾向

1.1 人们对创业者风险倾向的关注

1.2 罗伯特·布罗克豪斯的研究

1.3 引发的后续研究

1.4 对创业者风险倾向的新解释



1.1 人们对创业者风险倾向的关注

- 在创业者个人特质方面的研究，**风险承担倾向**（risk-taking propensity）是最早被识别出来的。
- **理查德·坎蒂隆**认为，资本家和创业者的不同在于创业者承担了企业的风险。
- **富兰克·奈特**把创业者定义为不确定性的管理者，认为创业者在不具备完备知识的情况下要应付诸如做什么和如何做的问题，而经理们根据相对完备的雇用合同工作，因此创业者面临的不确定性更大。
- **新古典经济学**认为，在发现机会方面人人平等，是人们的个性特征（如对风险的态度）决定了他们是否愿意成为创业者。





- 虽然新古典经济学的理论推演以及人们的直觉都认为创业者应当是风险倾向较高的一个群体；
- 但心理学家**戴维·麦克利兰**认为：高的成就动机伴随着中等程度的风险承担倾向。
- 随后的一些实证研究为此提供了支持。如Lizinger（1963, 1965）和Meyer等（1961）的研究都表明：
 - 创业者群体表现出中等程度的风险倾向，而很少有创业者群体表现出高风险倾向或极保守倾向。
- 但这些研究存在的一个问题是：他们的样本中并没有包括严格意义上的创业者，更多的是比较了不同类型的经理，而不是比较创业者和其他群体。



1.2 罗伯特·布罗克豪斯的研究

- **罗伯特·布罗克豪斯**（Robert Brockhaus）于1980年发表的《**创业者的风险承担倾向**》克服了以前研究的缺陷，把创业者定义为一个新创企业的所有者兼管理者，并且要求创业者未在其他单位有工作。
- 该界定能更准确地比较**创业者**和**经理**，而不会把那些拥有一定的创业者职能的经理人员当成创业者来研究。

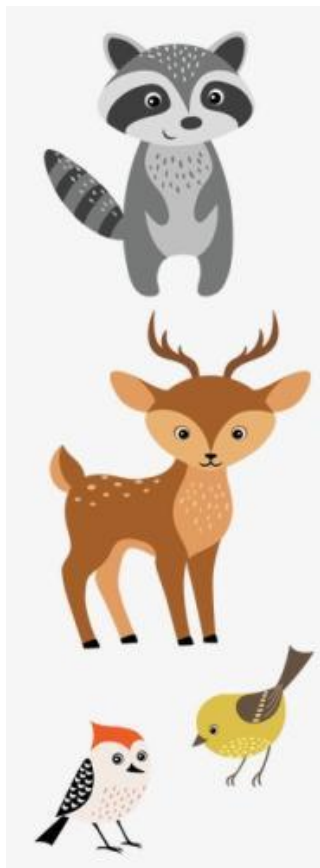


- 其样本选择了三个群体进行比较：
 - 在研究时点前三个月内辞去了工作进行创业，当时已经创办并正在经营着新企业的**创业者**；
 - 在研究时点之前改换了工作单位的**职业经理**；
 - 在研究时点之前没有改换工作单位，但职位发生了变化的**职业经理**。



- 对风险承担倾向的测度，他采用的是Kogan和Wallach开发的**两难选择问卷**（Choice Dilemmas Questionnaire, CDQ）：提供12个假设情景，用来考察被调查者日常生活中的偏好。
- ✓ 研究结果显示：三个群体的CDQ得分没有显著差异，表明**创业者群体与其他两个职业经理群体具有相同的风险承担倾向**。
- 他还把创业者的CDQ得分与Kogan和Wallach在1964年对大学男生和女生进行调查的CDQ得分做了对比分析；
- ✓ 结果发现没有显著性差异，表明**创业者的风险承担倾向与一般人群相比没有不同**。





✓ 在另一项研究中，他使用同样的测量工具，发现失败的创业者和成功的创业者在风险承担倾向上没有不同。

➤ 他认为：

- 风险承担倾向可能不是一个用来区分创业者的个性特征。
- 风险因素对创业意图的影响有两方面：人们感知到的风险程度大小、创业失败造成财产损失的可能性。
- 创业风险由三部分构成：创业者的一般性风险倾向、对创业项目失败可能性的感觉、对创业失败后果的感觉。

➤ 要真正理解创业者对风险的态度，需考虑上述各个方面，但要全面考察这些变量和它们之间的互动作用是比较困难的。



1.3 引发的后续研究

- 关于布罗克豪斯的研究结果，**Ray**（1986）认为存在两个问题：
 - ① **研究样本**：没有考虑被调查者的社会经济阶层、企业类型、受教育水平等因素，这些因素都会限制研究结论的有效性；
 - ② **CDQ问卷**：该问卷的一些问项具有种族主义的嫌疑；问卷通过投射法来评价风险态度，不能真正反映创业者的风险承担行为。
- 也有学者认为CDQ问卷是让填写者为别人做决策而不是为自己做决策，因此，这个问卷用来考察复杂决策环境下期望的风险承担倾向更合适，而不是实际的风险承担行为。
- 由此引发了**更多的研究**，学者们采用了不同的风险承担测量方法，但始终未能有一致的研究结论。





- **Peacock**（1986）使用改编后的问卷测量风险承担倾向，发现成功的创业者和失败的创业者**没有明显的不同**。
- **Masters**和**Meier**（1988）发现小企业主和小企业经理在风险承担上**没有不同**，同时发现男性和女性也**没有差异**。
- **Sexton**和**Bowman**（1984）采用与布罗克豪斯不同的测量工具，发现创业群体与其他商业群体的风险承担倾向**明显不同**：
 - 创业群体的风险承担倾向明显**高于**管理人员和非商业群体。
 - 他们认为**高的风险承担倾向是创业者不同于经理人员的特性**。



- **Stewart**和**Roth**（2001）利用元分析法对以往文献进行了研究，得出的结论是：
 - 创业者的风险承担倾向比职业经理的**要大**，同时，那些把眼光放在企业成长上的创业者，比那些只是为给家庭带来收入的创业者风险倾向也**要大**。
- **Miner**和**Raju**（2004）对该结论提出了质疑，他们把未被前两位学者纳入分析的14项研究加入后，得出的结论是：
 - 创业者（包括那些成长导向的）是**风险规避者**，认为创业者的风险承担倾向仍然**没有明确的结论**。





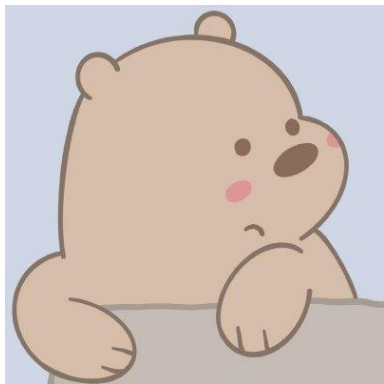
- **布罗克豪斯**认为导致研究结果不一致的原因可能在于人们的风险承担倾向因具体情境而不同：
 - 采用**一般性风险倾向测量技术**的研究者往往发现创业者在风险承担倾向方面与其他企业人员**没有差异**；
 - 采用**针对性的测量技术**，如具体到资金风险等的研究者往往发现创业者比其他群体有**更高**的风险承担倾向。
- 他还指出，对创业者个性特征的研究无法得出确定性的结果，其**本质**可能是在于不同类型的创业者之间、创业者和职业经理以及其他员工之间**不存在实质性的差异**。



1.4 对创业者风险倾向的新解释

- 基于互相矛盾的研究结论，学者们开始寻找新的理论解释。**丹尼尔·卡尼曼**（Daniel Khmman）和**阿莫斯·特沃斯基**（Amos Tversky）提出的**直观推断理论**被引入到创业研究中。他们发现：
 - 在不确定条件下，人们的决策可能**系统性地偏离传统经济学的理性假设**，因为人们一般不具备运用经济学和概率论的知识全面地分析问题和做出判断的能力。
 - 人们在进行决策时通常依赖一些思维定式做出**直观推断**，而这些直观推断通常是存在系统性误差的，这造成了人们在**认知上的偏见**。
- 由此学者们认为，可能是**认知偏见**在创业者决策中起了作用，**创业中客观存在的风险程度与创业者觉察到的风险程度并不一致**，导致对风险倾向的研究出现了不同的结论。





➤ 对创业者的风险研究呈现两个方向，分别得出了两个不同结论：

① 根据人们的直觉和众多的统计数据来看，创业有较高的失败率，在普通人看来，创业是要承担较高风险的活动，如果创业者是**完全理性**的，那么他们也一定**与普通人一样知晓创业的风险**，此种情况下，那些仍然选择从事创业活动的创业者显然是**具有高风险倾向**的。



② 与普通人相比，创业者可能**具有更多的认知偏见**，普通人感觉到了创业的高风险，而创业者却没有感觉到，他们认为**创业的风险并不高**，所以他们才从事创业活动，即创业者的**风险倾向并不高**。





华南理工大学
工商管理学院

主要内容

一

- 创业者的风险倾向

二

- 创业者/管理者的认知与决策过程比较

三

- 创业意图：为什么有的人选择成为创业者

四

- 创业警觉的本质与价值

五

- 创业者非理性决策的合理性

六

- 创业者认知过程与创业行为

二、创业者/管理者的认知与决策过程比较

2.1

史密斯等以及布森尼兹和巴尼的研究

2.2

保罗·韦斯赫德、丹尼兹·阿克巴萨和迈克·赖特的研究

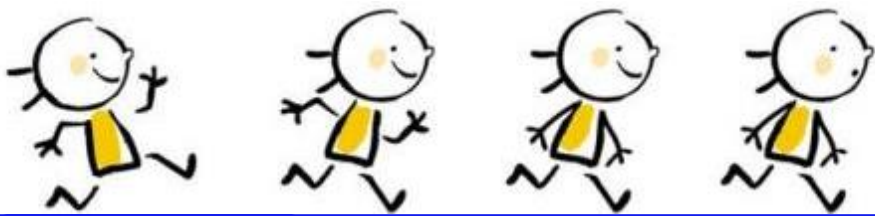
2.3

丹尼尔·福布斯的研究

2.4

陈昭全、帕特里夏·吉恩·格林和安·克里克的研究





- 与一般管理活动相比，创业活动面临更突出的不确定性和资源约束。
- 20世纪90年代开始，立足于创业情境独特性并在此基础上比较创业者和管理者来概括和归纳创业认知独特性逐渐成为研究热点，也取得了一系列的研究成果。
- Smith等（1988）发现：创业者与大企业管理者决策行为具有显著差异，创业者决策全面性明显偏低。
- 巴隆（1998）发现：创业者和管理者在思维方式和认知风格等方面存在着明显差异，创业者面临的高不确定性、时间压力、高度资源约束等情境，容易诱发创业者的认知偏见。
- Busenitz和Bamey（1997）发现：与管理者相比，创业者在其决策过程中使用直观判断和认知偏差。



2.1 史密斯等以及布森尼兹和巴尼的研究

- 肯·史密斯、马丁·甘农、柯蒂斯·格林、特伦斯·米切尔于1988年发表的《小型创业企业和大型专业化管理企业的决策行为》认为已有创业研究过多聚焦于对创业者个人特质的研究，但缺乏对创业者行为的研究，不利于对创业企业绩效的有力解释。
- 该研究通过与大公司管理者做比较，分析创业者决策行为特点以及其对组织绩效的影响，结果发现：创业者和大公司管理者在决策行为方面**具有显著差异**。

- 创业者由于面临决策的时间压力、高不确定性等情境，在决策时难以收集到详尽的信息，无法采用理性的决策模型进行决策，决策全面性较低；
- 大公司管理者更容易获得更多的组织内外部信息，决策全面性较高，决策时更倾向于采用理性决策模型，通过确定和评估大量方案，做出最佳决策。

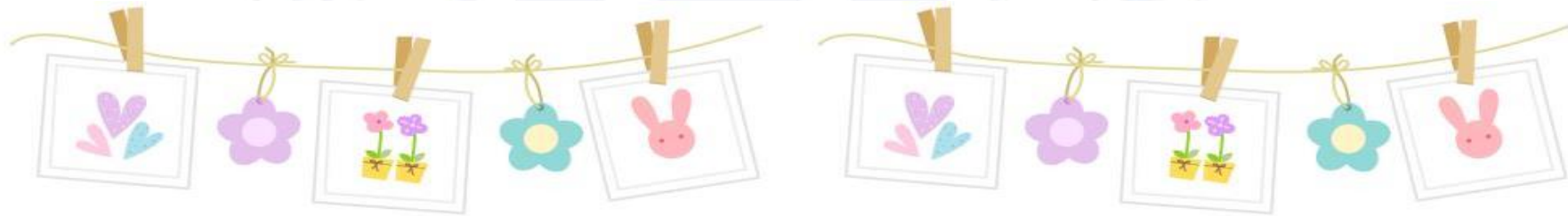




- 在决策行为与组织绩效关系方面，该研究发现：
 - 决策全面性与组织绩效正相关，并呼吁创业者在在决策时应尽量收集大量信息提高决策的全面性，尝试采用一些理性决策模式来帮助他们做出决策，进而提升组织绩效。
- 但创业情境的独特性使得创业者往往需要快速做出决策，在这种情况下全面性决策的时间和资源成本都太高，往往实施难度较大。
- 针对这一问题，他们认为可以通过充分利用现代化的技术手段来缩短创业者全面性决策所需的时间、提升创业者全面性决策的技巧和方法来缓解。



- 洛厄尔·布森尼兹和杰伊·巴尼于1997发表的《创业者和大公司管理者的差异：战略决策中的偏差和启发式》发现了创业者与管理者在行为和决策上存在着实质性差异。
- 该研究一改之前聚焦于心理与人口统计学特征来考察创业者独特性的研究思路，而从决策过程上来剖析创业者与大公司管理者的差异，进而提炼创业者独特的认知和决策机制。
- 他们认为：大企业因为具有相对完善的组织结构和决策程序，能为管理者决策提供更充分的信息，因而使得决策的复杂性和不确定性大大降低，趋向理性化决策。





- 但创业者面临的决策情境完全不同，高度不确定性、时间压力、信息缺乏等决策特点，导致其根本没有理性化决策的可能性，也许只能更多地基于经验等依赖偏见和直观推断等决策方式。
- 尽管这些依据直观推断与经验规则得到的信息不可避免地会产生系统性偏差，但与低复杂性的决策环境相比，在高度复杂性的决策环境中，这种决策方式可能会有更好的效果。
- 通过对调查问卷的实证分析，他们发现：与大公司管理者相比，创业者表现出更大程度的过度自信，也更倾向于采用带有偏见的启发式决策，而并不会遵循经典的决策理论和模型。



✓ 该研究的贡献:

- 基于偏见和启发式理论，证实了创业者与大公司管理者在认知思维上**存在差异**。
- 在一定程度上解释了创业者高风险承担性的原因：
 - 决策中的偏见和启发式使创业者在同样的决策情景下，会比大公司管理者**感知到的风险更低**。创业者与管理者的风险承担性的差异，本质上不是倾向的差异，而是对**风险的感知不同**。
- 对于创业行为的理解也具有重要意义：
 - 如果没有偏见和启发式决策模式，很多我们认为比较独特的创业行为就不会发生；**创业存在的机会窗口**不允许创业者等到理性决策所需要的信息都完备时才采取常规性的决策和行动。



2.2 保罗·韦斯赫德、丹尼兹·阿克巴萨和迈克·赖特的研究

- 保罗·韦斯赫德、丹尼兹·阿克巴萨和迈克·赖特于2005年发表的《创业新手、连续创业者、组合创业者的决策、行动、绩效有何不同？》将创业者基于创业经验的差异分为两类：
 - 初次创业者：创业新手；
 - 习惯性创业者：连续创业者、组合创业者。
- 深入讨论了二者在创业决策、行为上的差异以及由此引起的创业抱负和绩效的差异。

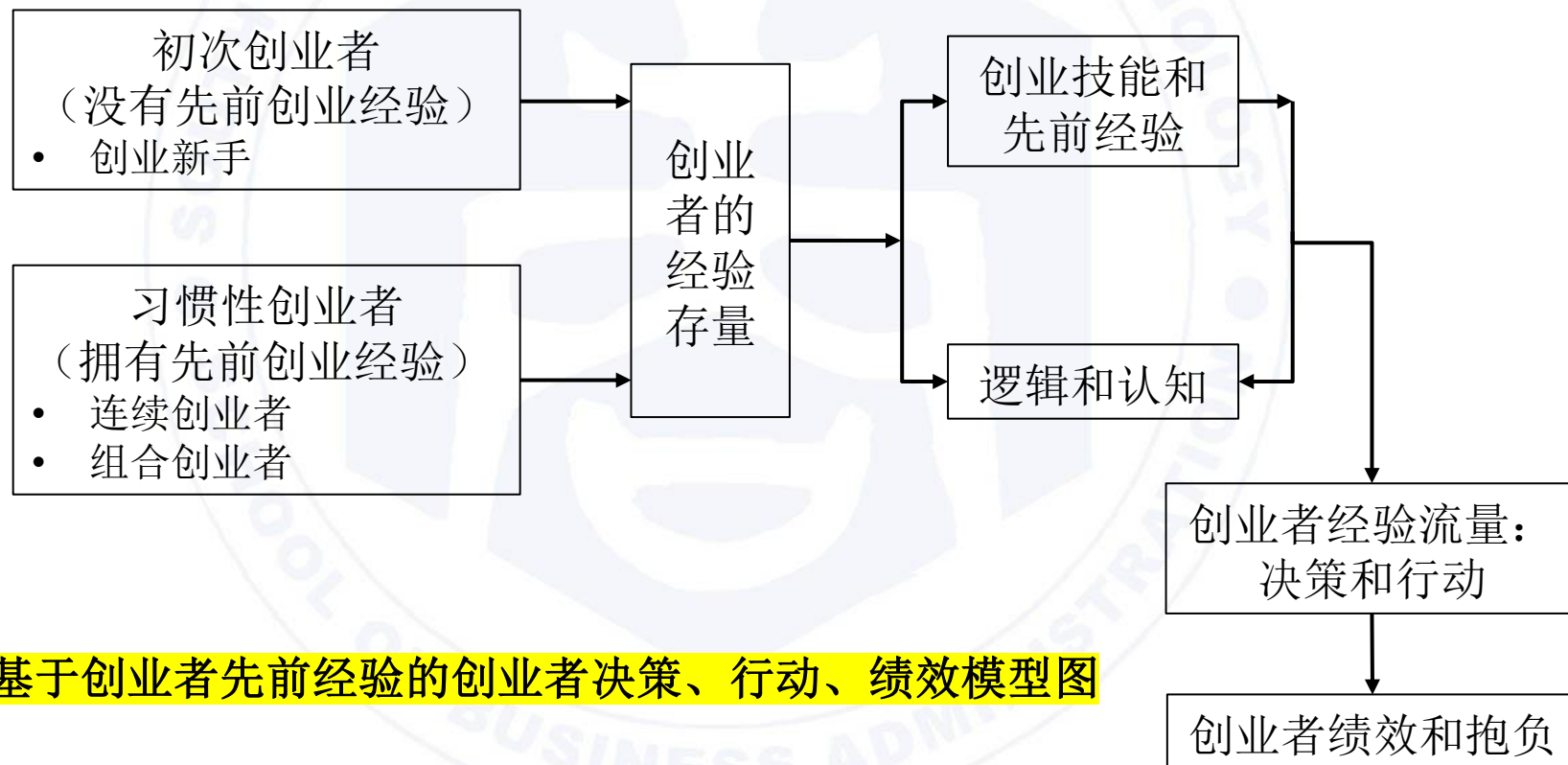


- 他们认为：除了通过对创业者和非创业者的决策进行比较来揭示创业者的独特决策机制之外，还需要对创业者对象进行更深入的分析。
- 创业经历以及创业经验的存量（经验的深度和广度）和流量（创业过程）的不同，导致同样是创业者，其决策、行动等方面也会表现出显著的差异性。



➤ 在此基础上，他们提出了两个具体的研究问题，并构建了关系研究模型：

- 创业新手、连续创业者、组合创业者的创业决策和行动有何差异
- 创业新手相比连续创业者和组合创业者，在个体绩效和抱负上有何差异。



基于创业者先前经验的创业者决策、行动、绩效模型图



➤ 研究发现：

- 在**信息搜寻和使用**方面，三类创业者使用的信息来源**不同**：连续创业者和组合创业者决策时依赖的信息更多，信息搜寻的来源明显多于创业新手。
- 在**创业行动**方面，连续创业者和组合创业者相比创业新手更加专注于商业机会搜索的假设没有得到验证。
- 在**机会识别活动**方面，三类创业者明显**不同**：组合创业者相比连续创业者和创业新手能识别到更多的市场机会。
- 在**创业绩效**方面，三类创业者**没有明显的差异**。
- 在**创业抱负**方面，三类创业者**不同**：组合创业者比创业新手和连续创业者具有更强的新建企业或收购企业的期望和抱负。



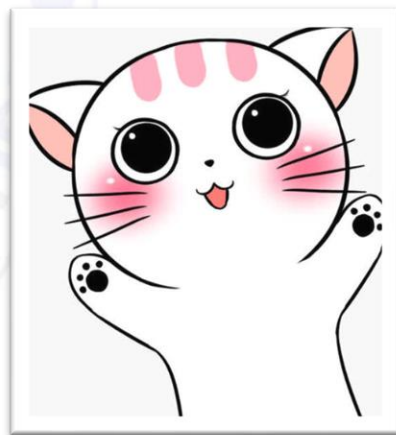
✓ 该研究的贡献:

- 对创业者本身进行聚焦和深化，从创业者的分类和异质性的视角，将创业者分为创业新手、连续创业者、组合创业者三类来分析创业者内部决策的差异性，为创业决策本质和独特性的提炼提供了新的视角，也为政府等决策部门应该为不同创业者制定不同政策提供了理论支撑；
- 突破了已有大量研究在创业决策分析中仅仅强调先前经验的存量（经验的深度和广度）的影响，增加了先前经验流量（创业过程）的重要性和作用过程；
- 突破了有关创业决策的经典研究框架，将创业新手、连续创业者和组合创业者三类不同创业者的决策、行动、绩效和抱负纳入到一个整体框架中进行系统研究，为后续创业决策研究提供了一个整合性的分析框架。



2.3 丹尼尔·福布斯的研究

- 在**创业者认知偏差形成的内在原因**的研究中，一个重要成果是发现创业者认知偏差产生的一个重要原因是**创业者往往会出现过度自信**。
 - **丹尼尔·福布斯**于2005发表的《**有的创业者比其他人更加过度自信吗？**》考察了不同创业者表现出过度自信偏差的差异程度及其内在原因。
 - **过度自信**是一种决策偏差，来自于“锚定和调整”启发式，指的是人们在回答中等难度到较高难度的问题时，高估了他们初始判断的正确性。
- 已有研究认为创业者比非创业者更加过度自信的原因可能有两个方面：
 - ① 创业者个人特质：创业者在思想上不那么常规和理性，更倾向于直觉和自发的洞察力，跟着感觉走；
 - ② 创业情境和任务的需要：创业者需要使用认知偏差来处理与创业相关的特定情境，如信息处理、高不确定性和高时间压力。



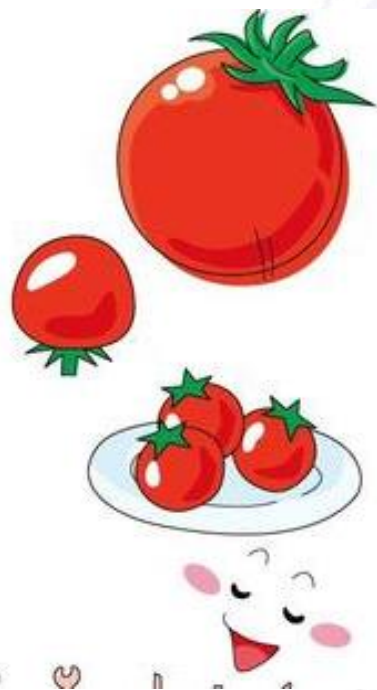
- 该研究试图检验过度自信的差异是否与某些个人层面差异和组织层面差异有关，总的来说，研究发现创业者过度自信的认知偏差是个体和情境因素的作用结果。

考察层面	具体因素	研究发现
个体层面	创业者与非创业者	创业者相比管理者更加过度自信。
	创业者年龄	创业者年龄越小，过度自信程度越高。
	创业者自我效能	创业者自我效能水平与过度自信水平没有显著关系。
组织层面	企业外部股权融资	相比吸引外部股权投资的创业者，没有外部股权融资的企业创业者具有更高的过度自信。
	企业决策的复杂程度	企业决策的复杂程度越高，创业者越过度自信。
	企业的规模和年龄	不同企业规模和年龄的创业者在过度自信方面并无差异。



✓ 该研究的贡献:

- 有助于我们理解为什么创业者与非创业者思维方式不同这一难题，因为创业认知不完全受自我选择过程筛选出的个体差异的影响，还会受到组织背景的影响。
- 决策复杂性和过度自信之间的正向关系是该研究的一个意外发现，因为过往研究一直认为创业者个人可以通过考虑更多的信息来获得对判断和决策的信心和质量，但该研究发现更多的信息并没有明显提升决策准确性，创业者甚至可能会因为更加过度自信而降低决策的准确性。



2.4 陈昭全、帕特里夏·吉恩·格林和安·克里克的研究

- 陈昭全、帕特里夏·吉恩·格林和安·克里克于1998年发表的《创业自我效能感可以用来区分创业者和管理者吗？》成为创业者认知和决策方面的经典文献之一。
- 自我效能感是由美国著名心理学家班杜拉提出的，指的是人们对自身能否利用所拥有的技能去完成某项工作行为的自信程度。
- 开展新业务或创立一个新企业往往被描述为有目的性和有意图的职业选择。
- 虽然各种各样的环境因素和个人因素影响创业选择，但创业自我效能感（一个人相信自己能修成功执行各种创业角色和任务的信念和程度）的作用已经被认为是重要的前提。





- Boyd和Vozikis（1994）提出，在测定创业意图的强度以及将这些意图转化为创业行动的可能性时，创业自我效能感是一个重要的解释变量，创业自我效能感影响创业者的职业选择和发展。
- 然而，到目前为止，这些观点和假设还没有得到实证研究的检验。
 - 在创业中创业自我效能感究竟发挥了什么样的作用？
 - 创业自我效能感是创业者独特的人格特质吗？
 - 可以用创业自我效能感来作为区分创业者和一般管理者的工具吗？



➤ 为了回答这些问题，作者设计了两项调查和研究：

两项研究	研究目的	研究发现
针对 大学生群体 的研究	检验创业自我效能感是否会影响创业意图。	创业自我效能对成为创业者的可能性有显著而持续的 积极影响 。
针对 企业高管 的研究	验证创业自我效能感是否能够作为区分创业者和管理者的有效工具。	创业高管 的创业自我效能感明显 高于非创业高管 人员。

➤ 其中，高管人员具体分成两类：

- 成立当前公司的管理者，定义为**创业者**；
- 未参与成立当前公司的管理者，定义为一般**管理者**。



✓ 该研究的贡献:

- 明晰了**创业的六个角色**：创新者、风险承担者、执行经理、关系构建者、风险降低者、目标成就者；
- 开发了**创业自我效能感的测量量表**，为后续创业研究关于创业自我效能感的实证分析和深入研究奠定了坚实的基础。
- 发现了创业自我效能感是一个稳定的构想以及将创业自我效能感作为创业者特质的巨大潜力。
- 创业自我效能感最接近创业行动和行动意图，因此它可以用来作为预测创业者行为选择、持久性和有效性的重要工具。





华南理工大学
工商管理学院

主要内容

一

- 创业者的风险倾向

二

- 创业者/管理者的认知与决策过程比较

三

- **创业意图：为什么有的人选择成为创业者**

四

- 创业警觉的本质与价值

五

- 创业者非理性决策的合理性

六

- 创业者认知过程与创业行为

三、创业意图：为什么有的人选择成为创业者

3.1

马克·西蒙、苏珊·霍顿和卡尔·阿基诺的研究

3.2

赵浩、斯科特·赛贝尔和杰拉尔德·希尔斯的研究

3.3

诺斯里·克鲁格、米歇尔·赖利和阿尔·卡斯鲁德的研究



3.1 马克·西蒙、苏珊·霍顿和卡尔·阿基诺的研究

➤ 马克·西蒙、苏珊·霍顿和卡尔·阿基诺于2000年发表的《认知偏误、风险偏好和风险感知：个体如何决定创业》认为个体从事创业不是由于个体有更高的风险偏好，而是由于他们的认知偏误导致他们较低地感知到风险，并识别了三种可能影响风险感知的认知偏误：

- ① 过分自信，指不能认识到自己知识的局限性；
- ② 控制幻觉，指过高估计自己的控制能力，认为自己能够控制其本来并不能控制的事情；
- ③ 小数法则，指个体在小样本信息基础上得出结论。

➤ 他们就此得出创业决策模型（如下图所示），并基于该模型，提出了一系列假设。





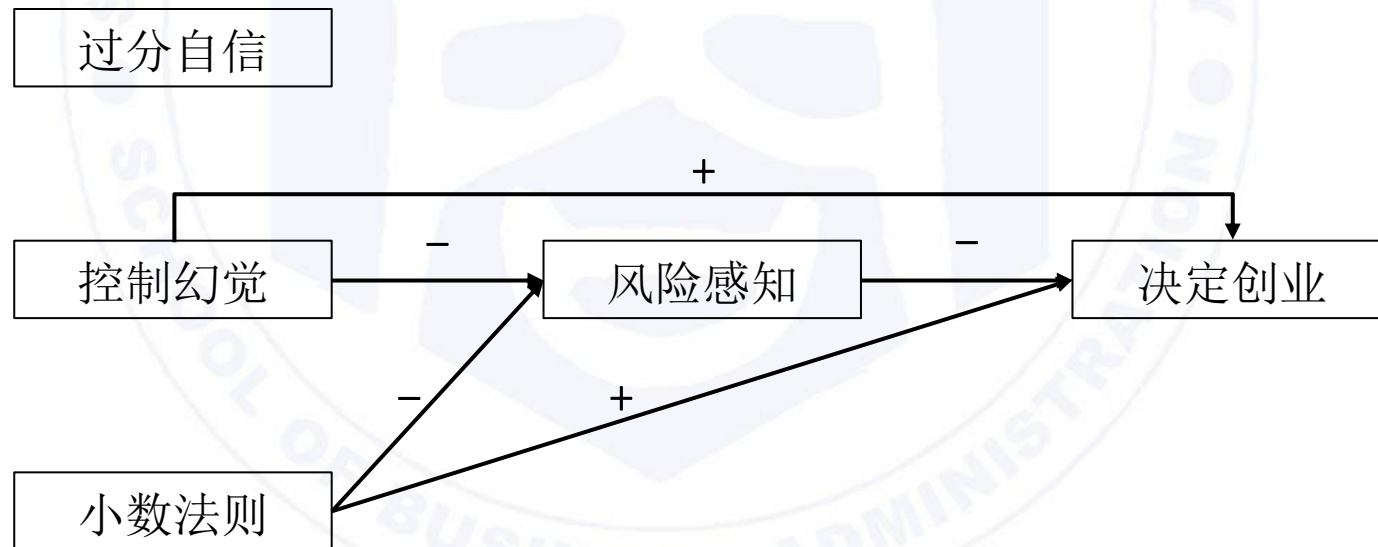
- 假设1：感知到低风险提升个体决定创业的可能性
- 假设2：过分自信降低了个体对创业风险的感知
- 假设3：控制幻觉降低了个体对创业风险的感知
- 假设4：相信小数法则降低了个体对创业风险的感知
- 假设5：过分自信通过风险感知完全中介影响个体是否创业的决策
- 假设6：控制幻觉通过风险感知完全中介影响个体是否创业的决策
- 假设7：相信小数法则通过风险感知完全中介影响个体是否创业的决策



➤ 实证结果支持了部分假设：

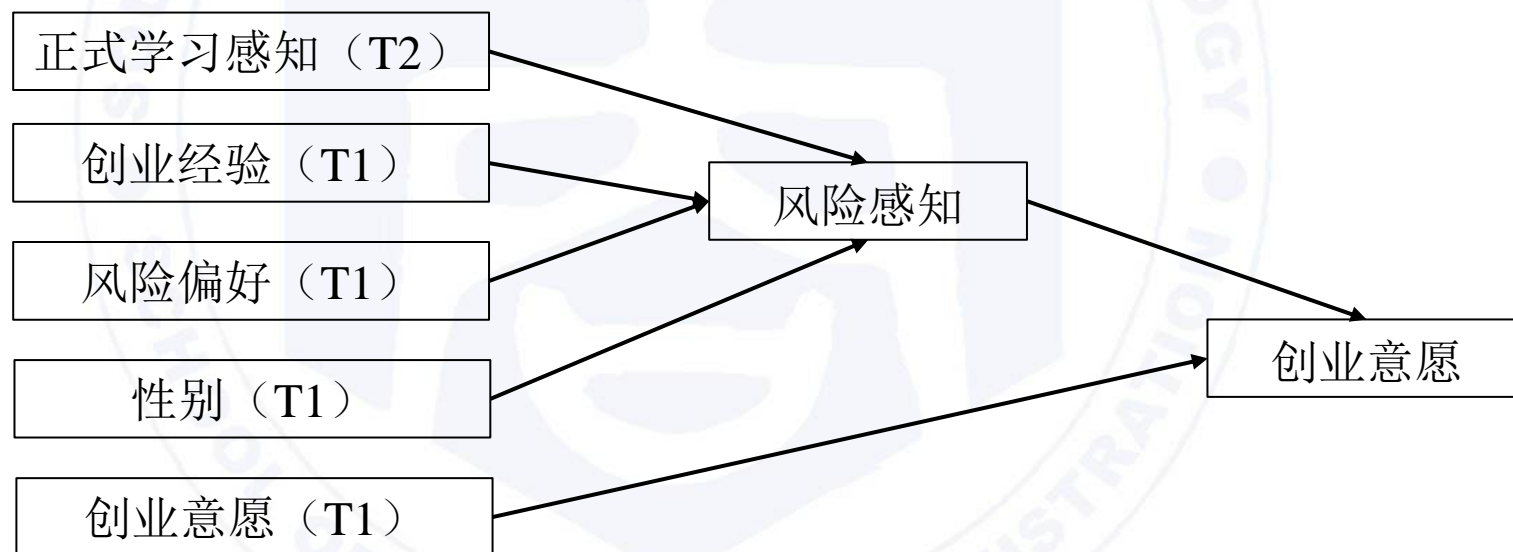
- 风险感知降低个体决定创业的可能性；
- 过分自信对风险感知以及是否决定创业没有影响；
- 控制幻觉和相信小数法则除了通过风险感知作为中介间接影响个体是否创业之外，还直接影响是否创业的决策。

➤ 修正后的创业决策模型如下图所示：



3.2 赵浩、斯科特·赛贝尔和杰拉尔德·希尔斯的研究

- 赵浩、斯科特·赛贝尔和杰拉尔德·希尔斯于2005年发表的《自我效能创业意愿形成中的中介作用》选择社会认知理论作为基础，引入自我效能作为影响创业意愿的关键前置变量，探讨其他个体层面因素如何通过影响创业自我效能进一步影响创业意愿的形成。
- 其研究假设模型如下图所示：



■ 注：其中T1表示在第一个时间点的测量值，T2表示在第二个时间点的测量值。

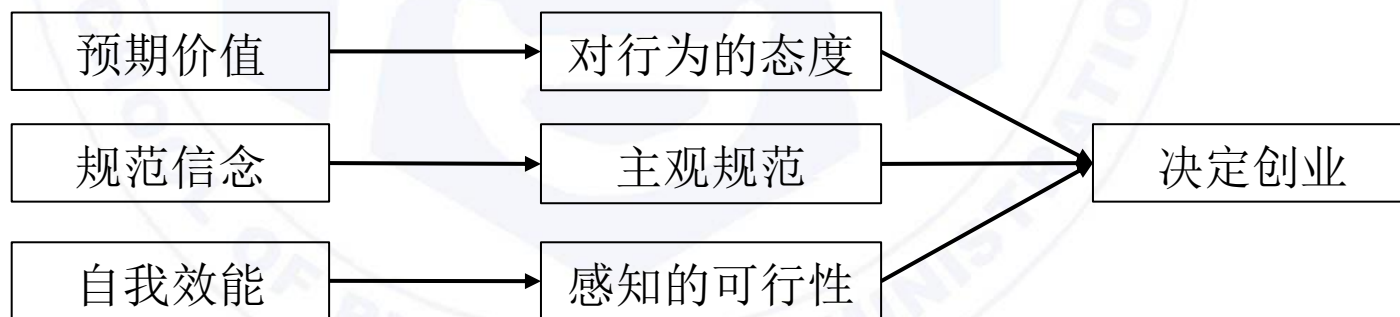


- 该研究通过收集两轮MBA学生样本获得数据：
 - 第一个收集时间点是MBA学生入学时；
 - 第二个时间点是这些学生即将毕业时。
- 实证研究发现：
 - 正式学习感知、创业经验以及风险偏好能够通过提升创业自我效能进而提升创业意愿；
 - 性别对创业意愿的影响机制比较复杂，尽管性别差异不能带来个体创业自我效能的差异，但是能直接影响创业意愿，即女性比男性的创业意愿更低。



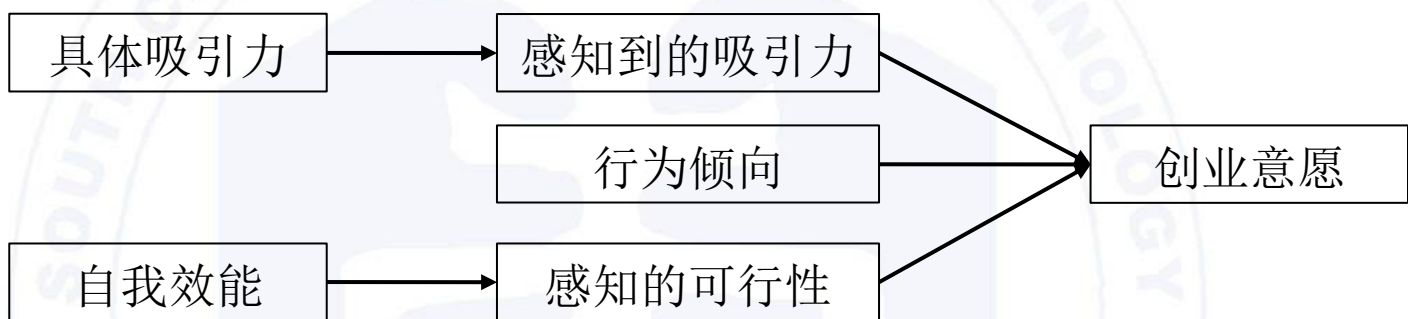
3.3 诺斯里·克鲁格、米歇尔·赖利和阿尔·卡斯鲁德的研究

- 诺斯里·克鲁格、米歇尔·赖利和阿尔·卡斯鲁德2000年发表的《创业意愿的竞争模型》借鉴了阿杰恩的计划行为理论（Theory of Planned Behavior, TPB）和夏皮罗的创业事件模型（Model of the Entrepreneurial Event, SEE），具体讨论了影响创业意愿形成的关键要素。
- 阿杰恩的计划行为理论模型认为三个态度变量影响意愿：
 - 对行为的态度、主观规范（感知到的社会规范）、感知的可行性，如下图所示。



➤ **夏皮罗的创业事件模型**认为三个方面因素影响创业意愿：

- 感知到的吸引力、感知的可行性、行为倾向，如下图所示：



➤ 该研究通过实证分析比较了两个模型对创业意愿的解释力，研究发现：

- 阿杰恩的计划行为理论中的主观规范对创业意愿的影响不显著；
- 两个模型对创业意愿都有较强的解释能力；
- 但夏皮罗的创业事件模型的解释能力更强。





华南理工大学
工商管理学院

主要内容

一

- 创业者的风险倾向

二

- 创业者/管理者的认知与决策过程比较

三

- 创业意图：为什么有的人选择成为创业者

四

- **创业警觉的本质与价值**

五

- 创业者非理性决策的合理性

六

- 创业者认知过程与创业行为

四、创业警觉的本质与价值

4.1

斯坦利·凯斯和本杰明·吉拉德的研究

4.2

洛厄尔·布森尼兹的研究

4.3

汤津彤、米歇尔·卡克玛和洛厄尔·布森尼兹的研究

4.4

康妮·加利奥和吉米·卡茨的研究



4.1 斯坦利·凯斯和本杰明·吉拉德的研究

- **斯坦利·凯斯**和**本杰明·吉拉德**认为新古典经济学中的创业模型是有问题的：这些创业模型大多假设个体知道他（她）在寻找什么，但是对创业机会而言，在被识别和创造出来之前，机会是未知的，新奇机会不是系统搜索的结果，而是更多地表现为**自发地、非计划地被识别或者被注意到**。
- 当遇到市场信息或者数据时，不同的人会做出不同判断，成功创业者能从中看到非均衡盈利机会，这种**发现机会的能力**就是**创业警觉**。
- 他们分析了创业者如何识别机会，具体讨论了三个方面的问题：
 - ① **信息来源**：创业者接触哪些信息来提升其识别机会的可能性；
 - ② **信息警觉**：创业者如何提升其对可能机会的警觉；
 - ③ **信息线索**：信息的哪些特征能够促使创业者认识到这是一个机会。



➤ 基于讨论，他们提出了以下假设：

- ① 创业者比管理者展现出更多的警觉，表现为花更多的非商业时间来搜索机会和想法；
- ② 与管理者相比，创业者较少利用明显的商业信息，而更多地利用非商业和非传统的信息资源作为手段来接触机会；
- ③ 与管理者相比，创业者较少依赖传统经济分析来评估机会，而更多地利用自己主观的印象；
- ④ 成功或者有经验的创业者减少警觉中的信息搜索行为，行为特征更倾向于与管理者一致。





- 他们选取51位公司创始人和36位大型金融集团的高管作为样本，实证研究发现：
- 与管理者相比，创业者更多地利用**下班时间**来收集信息；
 - 在信息来源方面，创业者更依赖**非传统信息**，而管理者则更多依赖商业信息；
 - 在信息线索方面，创业者关注**风险相关**的信息线索，而管理者倾向于关注经济相关的信息线索。
 - 对于**成功和有经验的创业者**来说，其与管理者之间的**差异减少**了。



4.2 洛厄尔·布森尼兹的研究

- **洛厄尔·布森尼兹**于1996年发表的《**创业警觉研究：样本、测度和理论问题**》讨论了凯斯和吉拉德研究的局限性，并进行了重复研究。
- 在**样本选择**方面，凯斯和吉拉德的研究样本不是严格随机的，对于没有回复的调查者他们没有进行分析，样本量偏少，管理者样本也是从一家企业中选取的，这些缺陷可能导致研究结论存在偏误，需要进一步的检验。
- 在**测度**方面，凯斯和吉拉德设计的问卷的可靠性也存在一定问题，其内部信度系数只有0.57~0.74，系数偏低。
- 在**理论**方面，创业警觉是理解创业的重要概念，对凯斯和吉拉德的研究需要从理论上进一步拓展。





- 为了**检验样本可能带来的影响**，布森尼兹利用凯斯和吉拉德的测度题项比较了创业者和管理者在创业警觉和信息使用方面的差异。
 - 在**创业警觉**方面，二者结论一致：
 - ✓ 创业者比管理者具有更高的创业警觉。
 - 在**信息使用**方面，二者结论有较大差异：
 - ✓ 在**经济信息**方面，都发现创业者比管理者更少地利用经济信息；
 - ✓ 在**风险信息**使用方面，布森尼兹发现创业者与管理者之间没有显著差异，而凯斯和吉拉德证明了创业者更多地利用风险信息。



- 为了**验证和完善研究创业警觉和信息使用的测度量表**，布森尼兹针对凯斯和吉拉德设计的量表进行了修正。
- 在**创业警觉**概念的测度方面，增加了一个测度题项提高信度；
- 在**信息使用**的测度方面，针对**风险信息使用**的测度增加了2个题项，针对**经济信息使用**的测度增加了1个题项。
- 针对新测度量表的方差分析发现，与管理者相比，创业者在创业警觉方面更多地进行**开放思考**，在信息使用方面，较多地使用**风险信息**。
- 布森尼兹的研究虽然没有提出新的理论和方法，但强调了**研究的严谨性**。



4.3 汤津彤、米歇尔·卡克玛和洛厄尔·布森尼兹的研究

➤ 汤津彤、米歇尔·卡克玛和洛厄尔·布森尼兹借鉴创业警觉已有的研究，将创业警觉分为三个维度：

① **扫描和搜索新信息**：指持续扫描环境，搜索被他人忽略的新信息、变化和变迁。

- 是构建认知框架的基础，广泛扫描和搜索信息的创业者有更广泛的知识与信息，其对商业机会有更高的警觉。

② **关联和连接**：说明信息是如何被运用和扩展的。关联使个体能将广泛的信息建立新的远距离的连接。

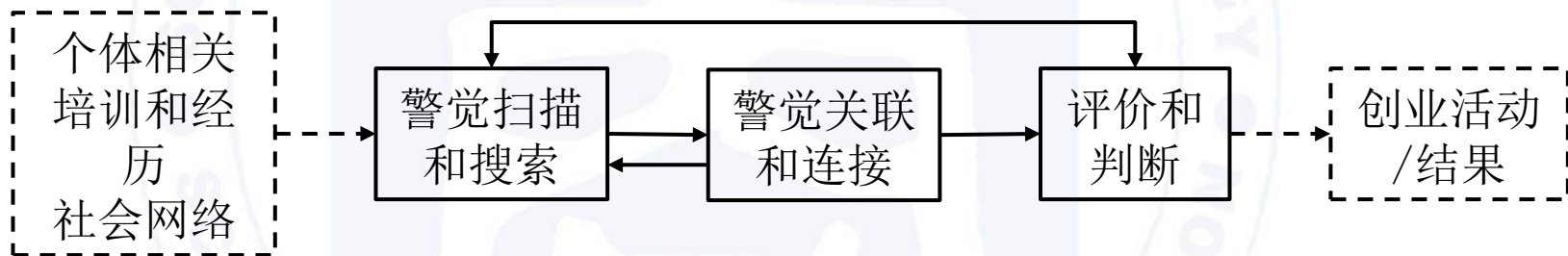
- 在连接过程中，允许个体调整解读信息的结构，将两个毫不相干的信息和想法连接起来。
- 连接形成后，个体可能需要重新进行扫描和搜索环境获取信息，来进一步验证连接是否有效，而同时扫描也可以触发新连接的建立。



③ 评价和判断。

- 在这个过程中，创业者不仅要评价这是否是一个机会，还需要进一步评估这是否是他的机会，并决定是否愿意开发和利用这样的机会。
- 在这个过程中，个体将信息与已有的认知架构进行匹配，在这个过程中创业者可以对信息进行评估、过滤信息和评估信息是否代表了新的潜在的商业机会。

➤ 三个维度之间的关系如图所示：



- 他们开发了创业警觉的量表，并利用量表进行实证研究，结果发现：
- 创业者先前经验和创业警觉显著相关；
 - 创业警觉与公司创新性显著相关。



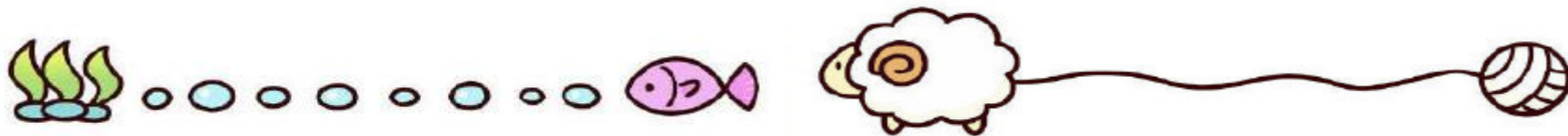
4.4 康妮·加利奥和吉米·卡茨的研究

- 康妮·加利奥和吉米·卡茨的研究于2001年发表的《机会识别的心理学基础：创业警觉》解构了创业警觉与机会识别过程的关系以及创业警觉的认知图示（schema），提出了未来创业警觉研究中的关键命题。
- 他们认为：

- 机会识别的起点是宏观经济的非均衡状态，这种非均衡所带来的异常或非预期的事件信息被个体感知，**具有警觉的个体**对于这类信息更加敏感。
- 在信息加工方面，具有创业警觉的人与不具有创业警觉的人存在显著差异：
- 在加工与既有认知不匹配的信息时，**具有创业警觉的人**调整自己的认知图示来适应这类不匹配的信息，而**没有创业警觉的人**调整信息来适应既有的认知图示；
- 具有创业警觉的个体更擅长控制认知中的错误；



- 创业警觉的个体追求客观的准确性，而**没有警觉的个体**基于满意原则进行信息处理；
- **警觉个体**对于市场环境变化、产业或者社会环境、市场过程等具有更加复杂的认知图示；
- 在面对异常情况时，**非警觉个体**采用反事实思维，进而找到导致异常情况的原因，而**警觉个体**更倾向于维系这种异常情况，考虑这种异常可能影响哪些其他因素，并应用反事实思考来分析因果链中的其他因素；
- **警觉个体**比**非警觉个体**更有可能突破既有的目标-手段框架；
- **警觉个体**对于想法或者观点的潜在收益更加敏感；
- **非警觉个体**倾向于从市场定义的既有认知图示激活认知图示来加工信息。





- 他们还提出，将个体二分为警觉个体和非警觉个体并不准确，实际上人们在警觉上是一个连续体，两端分别是警觉个体和非警觉个体，中间还包括两类典型个体：
- 一类是感知到了异常情况，并将这种异常情况的信息纳入自己已有的认知图示中（不是改变），这类个体在行为上较多地表现为渐进性提升或者模仿；
- 另外一类人也接收到了异常信息，但是选择忽略这类信息。





华南理工大学
工商管理学院

主要内容

一

- 创业者的风险倾向

二

- 创业者/管理者的认知与决策过程比较

三

- 创业意图：为什么有的人选择成为创业者

四

- 创业警觉的本质与价值

五

- 创业者非理性决策的合理性

六

- 创业者认知过程与创业行为

五、创业者非理性决策的合理性

5.1 引言

5.2 洛厄尔·布森尼兹和杰伊·巴尼的研究

5.3 引发的后续研究



5.1 引言

- 创业情境诱发创业者的认知偏见，创业者的决策具有更强的**非理性**成分，这也是创业者与管理者的重要差异。
- 20世纪90年代末期，创业者决策的非理性因素引起学者们的关注，在过去的10年间发展非常迅猛。
- 基本的研究思路是借鉴**行为科学**和**认知科学**的基础理论和分析框架，将其嵌入到**创业情境**下针对创业者展开分析，探索一些**非理性决策**对于创业行为结果的影响。
- 20世纪70年代，**丹尼尔·卡尼曼**和**阿莫斯·特沃斯基**以及一些认知心理学家以西蒙的有限理性说为基础，发现：
- 人们在不确定条件下进行判断和决策时常常是非理性的，而且人们做出决策的偏差是有规律性的，提出了“**直观推断与偏见**”理论。



- 他们发现：人们在不确定条件下的判断往往系统地偏离于传统经济理论的理性基础，表现为直观推断的方式。
- 在复杂情境下，信息的局限性和人们的有限理性使解决问题的有效方法主要依赖以往的经验，即直观推断和偏见的方式。

✓ **直观推断**方式分为：

代表性直观推断 (representativeness heuristics)	指人们倾向于根据样本是否代表总体来判断其出现的概率，代表性越高的样本判断其出现的概率越高。
可得性直观推断 (availability heuristics)	指人们倾向于根据客体或事件在知觉或记忆中的可得性程度来评估其相对频率，容易知觉到或回想起的客体或事件被判定为更经常出现。
锚定和调整性直观推断 (anchoring and adjustment heuristics)	指在判断过程中，人们最初得到的信息会产生“锚定效应”，人们会以最初的信息为参照点调整对事件的估计。



✓ **偏见**主要体现在**相信小数定律**（law of small numbers）、**过度自信**（overconfidence）等方面。

- **相信小数定律**：指将小样本中某事件的概率分布看成是总体分布，夸大小样本对总体的代表性，低估大样本的代表性。
- **过度自信**：指没有认识到个人的知识限制，从而表现为对自己的判断过分自信。



- 偏见和直观推断是帮助人们决策的决策惯例、认知机制以及主观的意见。
- 偏见和直观推断的应用经常能产生可接受的并且有效的问题解决方法，这些是个体用来做决策的一些简化战略，特别是当个体面临不确定和复杂情境时。



5.2 洛厄尔·布森尼兹和杰伊·巴尼的研究

➤ 洛厄尔·布森尼兹和杰伊·巴尼于1997年发表的《创业者和大企业经理：战略决策中的偏见和直观推断》从决策过程上来分析创业者与职业经理的差异，认为创业者面临的决策情境不同于职业经理面临的决策情境：创业者决策时面对的不确定性程度要高于大企业经理决策时面对的不确定程度。

- 大企业有完善的政策和程序帮助经理人员进行决策；
 - 大企业的经理通常知道未来发展的趋势、过去的企业绩效，以及可以帮助他们减少不确定性的其他信息；并且其获取成本相当低；
 - 大企业对决策的责任范围有明确的划分。
- 这些都有助于减少经理所面临的复杂性，保证了他们的决策不必依赖偏见和直观推断。
- 因此，大企业经理在决策时更接近于理性模式。





- 创业者没有完善的决策政策和程序以及用于预测未来趋势的信息；
- 市场是否接受该企业的新产品或服务在很大程度上是不确定的。
- 创业者试图减少不确定性的成本很高，但各种决策必须要做。
- 因此，**偏见和直观推断**成为创业决策的主要方式。
- 创业者面临的决策环境比大企业经理有**更高的复杂性**，尽管偏见和直观推断方式可能有一些潜在的缺陷，但与低复杂性的决策环境相比，在高度复杂的决策环境中，这种决策方式可能有更好的效果。



- 他们提出，**创业者对偏见和直观推断的利用**可以解释他们与职业经理在战略决策中的差异，创业者在战略决策中可能比职业经理**更多**地用到偏见和直观推断。
- 他们对创业者与职业经理的“过度自信”和“代表性直观推断”进行了研究。实证研究结果表明：
 - 创业者比大公司的经理表现出更大程度的过度自信；
 - 创业者在决策时比大公司的经理表现出更多的代表性判断。
- 基于偏见和直观推断理论，该研究证实了创业者与职业经理在思维上存在差异。





- 他们提出了一个值得研究的问题：战略决策中对偏见和直观推断的使用是否是稳定的？会不会随着时间的变化而变化？
- 一些学者认为人们对偏见和直观推断的使用是无意识的行为，不应该发生变化；
- 另一些学者认为可以通过训练来修正决策中的偏见。
- 布森尼兹和巴尼提出，如果对偏见和直观推断的使用是稳定的，那么较少利用偏见和直观推断的人应该进入大公司工作，而那些习惯于使用偏见和直观推断的人则更容易倾向于创业活动。



- 他们认为，决策中的偏见和直观推断使创业者在同样的决策情境下感知到的风险比职业经理的要低。
- 因此，创业者与职业经理的差异不在于他们的风险承担倾向不同，而是他们**对风险的感觉和理解不同**。
- 他们认为，如果没有偏见和直观推断，很多行为将不会发生，尤其是创业行为，因为等到理性决策所需要的信息都完备的时候，机会窗口早就没有了。
- 创办企业往往面对极为复杂的问题，而偏见和直观推断充当了解决复杂问题的简化机制。



5.3 引发的后续研究

- **福布斯**（2005）研究了创业者在过度自信程度上的差异，发现：
- 作为企业创办人的管理者比非企业创办人的管理者更过度自信；
 - 年纪大的创业者比年轻的创业者更过度自信；
 - 企业决策内容更复杂的创业者比其他创业者的过度自信程度要高；
 - 获得外部投资的创业者比其他创业者的过度自信程度要低。



- **Burmeister**和**Schade**（2007）比较了创业者和银行家在现状偏差方面的差异，发现：
- 与银行家相比，创业者更不容易受到现状偏差的影响，即创业者更不愿意维持甚至更倾向于改变现状。





华南理工大学
工商管理学院

主要内容

一

- 创业者的风险倾向

二

- 创业者/管理者的认知与决策过程比较

三

- 创业意图：为什么有的人选择成为创业者

四

- 创业警觉的本质与价值

五

- 创业者非理性决策的合理性

六

- 创业者认知过程与创业行为

六、创业者认知过程与创业行为

6.1 引言

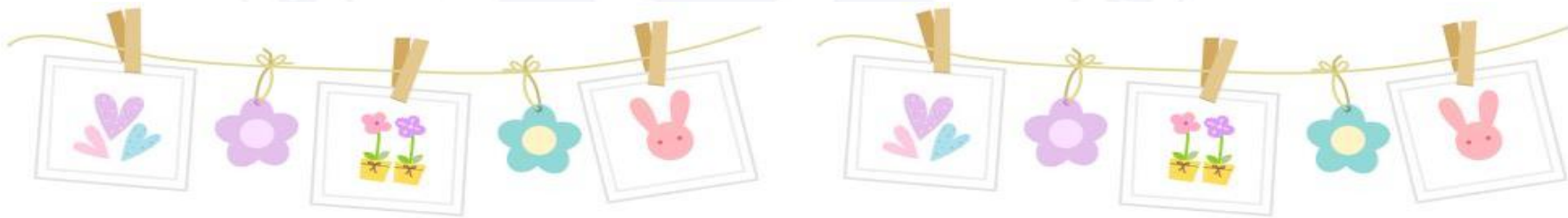
6.2 丹尼斯·格雷瓜尔等学者的研究

6.3 迈克尔·海尼等学者的研究



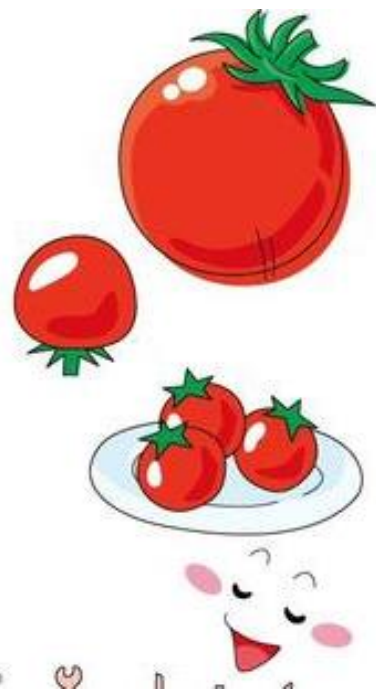
6.1 引言

- **行为组合**是决策逻辑的结果，相似的行为组合会带来不同的结果，其差异本质上是创业者决策方式、过程和逻辑差异的行为表现。
- 在过程视角下，创业研究有必要重视：创业者究竟是如何认知和决策进而表现为不同的行为过程和特征？
- 创业认知研究兴起于20世纪90年代，研究集中于识别创业者在创业过程中的**思维过程**和**认知风格**，相关研究主题包括**创业者思维方式**、**信息加工过程**、**认知风格及其影响因素**、**创业行为的认知机制**等。
- 已有研究发现创业者的认知过程会对创业行为产生重要影响，基于“**认知-行为**”的分析框架，有助于揭示创业者行为背后的深层次原因。



➤ 概括起来，已有研究发现：

- ① **思维方式会影响创业行动意愿**，倾向于从“可承受损失”的角度去看待风险和不确定性的人更有可能创业，创业者会把风险看成机会；
- ② **信息搜索方式能够影响识别机会**，使用系统搜索决策方式的个体，不管是对所掌握信息的主动扫描和搜索还是对社会网络所带来信息资源的间接利用，都与机会发现的数量正相关；
- ③ **信息加工方式会影响识别什么样的机会**，具有机会模式的创业者能够对信息进行更深层次的加工，将之以更复杂的方式编码和表征，识别技术信息（手段）和市场需求（目的）之间的结构相似之处，进而发现更具有创新性和可行性的机会。



6.2 丹尼斯·格雷瓜尔等学者的研究

- 丹尼斯·格雷瓜尔等学者于2010年发表的《机会识别的认知过程：结构联接的角色》沿袭了有关行为视角下机会识别研究的基本判断，即：
 - 机会识别是获取、处理和加工信息的过程，其中创业者的知识结构起到了关键作用，但并不清楚创业者如何处理信息来识别或定义创业机会。
- 基于此，他们提问：
 - 什么样的认知过程支撑创业者看到机会？
 - 创业者的先前知识又在其中扮演什么样的角色？



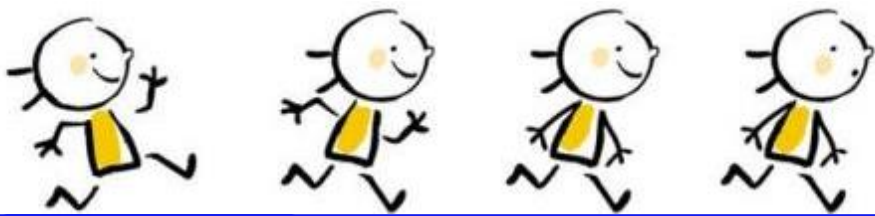
- 在他们看来，创业者借助特定认知过程来理解和解读获取的新信息，并在此基础上形成了新的机会判断和认识。
- 他们认为，**创业机会识别**实质是在**市场和技术端构建联系的过程**，在这个过程中创业者需要消化处理和加工来自市场和技术端的信息。



- 基于认知科学，个体往往会基于两种事物之间的**相似性**来探索和总结事物之间的联系，他们将这种思维和推理过程称为**结构联接**（structural alignment）。
- 结构联接是个体用于展开事物之间的比较并从比较中抽象出意义和表征的认知工具。
- 结构联接思维可以在两个层次上发生：

- ① **事物的表面属性**（superficial features）：是对事物基本特征和属性的认知表征，比如形状、大小、重量、颜色、体积等；
- ② **事物的结构关系**（structural relationship）：是基于多种表面属性内部关系的综合性认知表征。





- 创业者采用不同层次的结构联接思维可能会诱发不同的机会发现。
- 创业者在机会发现过程中会更倾向于采用基于**结构关系的联接思维**，而不是基于表面属性的联接思维。
- 表面联接有助于创业者解读所获取新信息的含义，但只有通过结构联接才能更有助于创业者在新信息与其他信息之间构建起某种有机联系，进而定义和识别机会。
- 基于不同的结构联接过程，创业者看到的机会会有差异，同时先前经验在其中起到重要的调节作用。即：
- 如果创业者的**先前知识和经验更加丰富**，创业者就**更倾向于**采用结构联接而不是表面联接来发现创业机会。



6.3 迈克尔·海尼等学者的研究

- 经常看到的一个基本事实是：不少新手能创业成功并且是连续成功，而不少老手却屡屡失败！这究竟是因为什么？
- 是创业活动因行业、地区和业务等差异过大而难以找到相对统一的知识体系，还是因为尽管创业知识体系存在，但它具有某种特殊性导致除了时间历练，还有其他更关键更基础的因素左右着有限知识的快速膨胀？
- 可从“认知-行为”角度来解释，因为知识来自于学习，而学习过程本身就是认知过程，认知能力可能会加速或阻碍、放大或缩小学习的效率和效果。
- **迈克尔·海尼**等学者于2012年发表的《**认知适应力和创业工作：元认知能力与反馈的角色**》致力于探索创业者的**元认知能力**以及**反馈类型的差异**如何促进或阻碍认知适应性。



➤ 该研究的重要启示是：知识、学习和认知之间的交互是创业过程中看不见的手，起着至关重要的作用。

➤ 他们指出，尽管先前知识对于创业活动是重要的，但创业者的知识结构存在着显著差异，而**认知适应力**有助于其规避知识缺乏的负面影响进而提升创业决策的有效性。

➤ 其原因在于，不确定性和动态性是创业情境的重要特征，创业者在创业过程中会收到不同的行为反馈，并将与反馈进行行为调适，

➤ 在这样的情境下，创业者训练具有适应性决策能力的心智就非常重要，这种心智同时强调自我反思和自我调控，这有助于个体体会来自于已存在意会机制中的偏差，并在此基础上做出合理恰当的因果关系解释。



- 他们认为**认知适应力**会**因人而异**，在创业情境下，最关键的是创业者的**元认知能力**和**行为反馈特征**。
- **元认知**是理解、调节和反省个体学习的能力，是一种更加一般性或高度抽象的认知过程；
 - 如果个体善于利用元认知过程，那他往往能发现更多方式来分析既定情境，进而得出更多可能的行动选择，最终从反馈中学习进而启发未来决策。
 - 对于**缺乏创业经历的个体**而言，具有**较强元认知知识和经验**的个体往往能根据动态任务的反馈信息来更有效地调整其决策风格。
- 在任务反馈方面，与结果反馈相比，**认知反馈**会更有助于缺乏创业经验的创业者调整其决策风格，同时，**元认知知识和经验**对上述关系起到**调节作用**。



- 实证结果发现，**认知反馈的相对价值并不是等同的**，并非所有收到认知反馈的个体都会在未来决策中实现同等的改善。
- 具备**高元认知资源**的个体会**更有效**地利用反馈来改善决策，同时，针对**认知反馈**的决策改善绩效也会比**结果反馈**的决策绩效更好。
- 这意味着，我们通常强调的是**经验**以及**建立在经验基础上的知识**的重要性，但这篇论文的结果表明：
 - **元认知能力**是创业者最重要的资产，甚至在具备**较强的元认知能力**的条件下，知识劣势反而会转变为优势。因为创业者会具备更强的适应能力，在适应能力的基础上往往更容易出现创新。





华南理工大学
工商管理学院

谢谢!