

# 企业家成长研究:从创业者到企业家的认知变迁\*

浙江大学管理学院 苗青

[摘要] 从企业家本身的认知风格、认知模式入手旨在将焦点落在企业家内在的心智过程。试图揭示这一特殊群体是如何从创业者逐渐演化而成的。研究从三个关键环节给出分析: 创业行动:为什么成为创业者? 创业决策:为什么意识到商机? 创业结果:为什么创业取得成功?

[关键词] 企业家,创业者,认知

企业家成长问题一直以来深受学界关注,该命题的复杂性和动态性使得研究者有必要从不同视角得出合理的诠释。从企业家本身的认知风格、认知模式入手的研究尚不多见,这种基于认知观(cognitive perspective)的研究旨在将焦点落在企业家内在的心智过程,试图揭示该类群体是如何从创业者逐渐演化而成的。这其中有三个重要阶段: 创业行动——为什么成为创业者? 创业决策——为什么意识到商机? 创业结果——为什么创业取得成功?正如Shane在《创业作为一个研究领域的未来展望》中指出<sup>[1]</sup>：“企业家成长是一个过程化概念,创业者的行动理由和行动方式是亟待研究的命题。洞察创业者的认知方式也就揭开了成长奥秘。”

## 1 创业行动阶段:为什么成为创业者

卡纳曼(Kahneman)等人通过大量实验研究提出了展望理论(prospect theory)。其基本观点认为损失的主观感受曲线要明显陡于收益的主观感受曲线。换言之,人们思考和决策通常更关注损失的负效应。比如损失1000元要比收益1000元影响更大。这种正负不对等的知觉必然导致<sup>[2]</sup>：“面对收益,倾向于保守和稳健;面对损失,倾向于冒险和激进。”依据上述原理,可以解释为什么有些人会放弃固有工作选择自我创业。现在以两个选项——继续打工和毅然创业为例:前者的收益是稳定的工资,损失是工作倦怠、濒临下岗;后者的收益是高额回报,损失是全军覆没。借鉴展望理论,可以推断但凡选择创业的个体应该是以“损失”模式来决策的。即关注错失某次机会将“损失”的经济利润,而另一头必然是损失项,比如工作倦怠、濒临下岗等。俗话说:“与其坐以待毙,不如殊死一搏”。面临相同情景,创业者倾向于努力地改变“正在损失的”现状,而一般人倾向于保持“正在收益的”现状。从这层意义上看,企业家初次创业是抱着“打破现状”心态的。

展望理论的另外一个发现是人们“高估极小概率,而低估中高概率”,即小数定律。购买彩票是一个例证。在购买者认知图式中,丰厚回报所产生的诱惑急剧膨胀,从而夸大了几乎不可能的事件。事实上,创业者也存在这种情形。Shepherd认定创业者是“自信族”,对创业成功抱有极大希望,甚至忽视了潜在的危机,这种效应在初创业者身上尤为明显。笔者在对江浙地区的民营上市公司调研时,企业家很肯定地指出初创业阶段风险和危机远远超过机遇和利润,如果没有必胜信念,必然夭折。由此推断,企业家早期认知风格确实有小数定律的迹象。

## 2 创业决策阶段:为什么意识到商机

所谓创业决策,是指创业者如何发掘一个不为他人觉察的商机。事实上,决策阶段和行动阶段是嵌套在一起的,前者是内容,后者是载体。之所以将之独立,是因为其重要性和特殊性使然。机会作为一个经济学术语,一直被视为潜在的利润源头,具有相对成本和风险。但从创业者的认知角度看,机会却是另一种表征。

把机会视为客体,首先一个问题就是机会识别(opportunity recognition)。有人指出机会之间是独立的,没有相似点。这是站不住脚的。Larsen提出“特征分析模型”(feature analysis models),主张客观物体或者事件都是根据其特征进行识别的。这些特征储存在长期记忆中,当面对新刺激时,便与记忆特征进行对比,只有匹配才被认为是目标。原型模型(prototype model)在此基础上认为,特征构建是基于经验积累的,并且由多种类别的物体组成。据此原理,机会识别与否取决于这种原型与现实中产品 and 市场是否匹配,匹配程度越高,就越有可能诱发创业者对此类产品和市场的信心。通过大规模的访谈研究,笔者发现创业者在评价一个机会时至少有四个维度: 匹配性(确定新刺激是否符合既定的心理模型); 可行性(辨别机会是否具有足够的操作性); 新颖性(尚未被竞争对手采纳,潜在市场巨大); 独特性(机会内在具有可挖掘的独特元素,有助于形成不可替代性)。把创业者视为主体,另一个问题就是机会抉择(opportunity selection)。创业者在机会判断时,不可回避的一个矛盾就是误判和漏判。信号检测理论(SDT)指出,当个体对某个刺激“有或无”做出判断时,会出现四种情况:正确识别、误判、漏判以及正确拒绝。客观因素(刺激物体的本身信号强弱程度)和主观因素都会影响信号检测的效果。比如知觉者当时的心理状态、疲劳、兴趣和动机强弱等等。特别是以往经历带来的影响,假设创业者曾放弃过几个事后证明是成功的创业项目,那么他很有可能会选择降低“判别门槛”,牢牢抓住这次机会,宁可误判也不漏判。倘若决策的积极后果和消极后果不对等,也会左右判断标准。比如在危急情况下,创业者需要短时间内判断是否采纳某个投资机会,他们则会调高判断标准,即尽量不误判,防止出现措手不及。

规则聚焦理论(Regulatory Focus Theory)是另一个研究机会抉择的视角。它指出个体常采取两种相对行为,作为完成既定任务的导向性思路<sup>[3]</sup>: 促进导向,目标实现基于不断尝试后获得积极结果。决策者善于

# 上市发电企业经营业绩与高管薪酬关系研究

华北电力大学工商管理学院 张立辉 韩金山 李寒芳

[摘要] 高管薪酬设计的合理与否,直接关系到企业的经营成败,关系到企业的竞争力。文章以在我国证券市场上市的发电企业为样本,研究其高管薪酬与经营业绩之间的相关关系。为了全面的考量这种关系,文章分别以净资产收益率和总资产收益率为经营业绩衡量指标,最后得出一致的结论,即样本企业经营业绩与高管薪酬之间不存在相关关系,这说明我国上市发电企业薪酬设计存在制度性的缺陷。

[关键词] 上市发电企业,经营业绩,薪酬,实证研究

## 一、研究对象

提出足够多的假设并探索各种可能性。预防导向,是指目标实现是基于安全性考虑以避免消极结果。决策者倾向于提出尽可能少的假设以防止出现无谓失误。前者意指创业者更为偏重广泛搜索机会,以开拓足够多的潜在利润点。相对而言,采取预防导向的个体,更为关注提高正确拒绝率和降低误判,旨在建立更高的标准来筛选机会。从这一角度看企业家成长不同时期,决策的导向会发生相应的变化。创业初期,由于自身实力的薄弱,倾向于采取促进导向。而在形成一定规模和能力之后,则逐渐开始保守。

### 3 创业成果阶段:为什么创业取得成功

影响创业成败的因素总是不一而足的。比如宏观经济、资本市场;竞争者行为和策略;国家政策以及技术变革。笔者尝试从认知角度来分析创业成败。反事实思维(counterfactual thinking)是一个有趣的心理现象。意指个体对过去事件加以心理否定并构建出新假设的活动。其典型表现为:“如果不那样,就好了……”。这种思维有利有弊。弊在于,由于过度后悔而产生消极情绪,甚至影响当前任务绩效;利在于,汲取经验教训有助于构建新策略,在未来行动中获益。创业学家 Baron 曾对创业者和普通人群做过一项比较研究<sup>[4]</sup>。结果显示创业者的反事实思维明显少于教师和公务员。他们更加未来导向,只对今后可能发生事情予以关注,而不会浪费时间总结过去。笔者认为,这仍然有一个度的问题,成功的创业者——企业家在反事实思维方面,并不一味地未来导向。这里又涉及一个重要的概念——企业家学习,善于从过往失败中汲取经验和教训,当然还包括他人的失败案例。这是成功创业者相对普通创业者的特别之处,理性加明智。

认知科学研究发现人类最为常见的两种加工方式:系统加工(systematic processing)和启发式加工(heuristics processing)。前者基于信息搜集和预先分析,后者基于便捷和主观思维。Amit 发现创业者作为一个特殊群体,更为偏好后者,即行动导向,倾向于让事实发生后再做应对。但局限性也是显而易见的,往往会致创业者应接不暇,手足无措。笔者在对中小企业的调研中,证实了该现象。创业者无论是在战略规划和经营知识方面都较为欠缺,更多的是以一种直觉判断来实现市场交易。这种状态直到经历了几年甚至十余年的锤炼才逐渐有所变化。成熟的创业者既有启发式思维又有系统式加工。正如 Baron 提到的:“在需要的时候,选择恰当模式才是成功者的关键特征,普通创业者仍然惯性地沿用启发式思考。”由于一些认知偏差可能导致创业者迅速的开办一家企业。但要想真正获取成功,必须克服诸如过于自信和认同偏差。笔者认为,这是创业者是否成为企业家,是否获取持续成长的一个显著区别。

### 4 结语:企业家的认知变迁

企业家作为一名成功的创业者,往往是经历众多历练和学习之后铸就的。他们敢于否定当前现状,追求更高目标的“不安分”心理是值得肯定的。正是这股“原动力”开启了创业大门。自信和无畏让他们在弱小时,对风险一而再的淡化,这期间承受了被大规模淘汰的危机,真正驱使他们坚持到底恰恰是那份对未来的憧憬。创业的辛酸使他们赚足了经验和智慧,从而在面对机会时,逐渐形成一种慧眼式的评价标准。在识别和抉择机会时,他们从开始的执著(促进导向),逐渐变得谨慎(预防导向),最终形成兼顾的混合决策模式,直到将漏判和误判降为较低值。企业家是一个典型的善于在创业中学习的群体,他们保留了一贯以来未来导向、启发式的思维风格,但也逐渐开始学会总结失败教训并乐于去思考和反省,久而久之积累了很多系统化的加工思维方式,并演化成对于企业发展的战略思考。

### [参考文献]

- [1] Shane S, Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research [J] Academy of Management Review. 2000, 25: 217 - 226.
- [2] Kahneman D, Lovallo D. Timid choices and bold forecasts: a cognitive perspective on risk taking. In: Rumelt RP, Schendel DE, Teece DJ (Eds). Fundamental Issues in Strategy: A Research Agenda [M] 1994: 71 - 96.
- [3] Brockner J, Higgins ET, Low MB. Regulatory focus theory and the entrepreneurial process [J] 2004, 3: 203 - 220.
- [4] Baron RA, Markman GD. Person - entrepreneurship fit: the role of individual difference factors in new venture formation [J] Journal of Business Venturing. 2003, 18: 41 - 60.