

# 创业者的自信、乐观与新企业绩效\*

## ——基于145家新企业的实证研究

牛芳,张玉利,田莉  
(南开大学商学院,天津 300071)

**内容提要:**新企业是创业者个体行为的延续,创业者的心理特征影响新企业的行为和绩效。本文选择创业者两个重要的心理特征——自信和乐观为研究对象,考察了自信、乐观对企业绩效的影响以及影响路径。本文以创业导向为中介变量构建研究模型,并通过随机抽样的方式收集了145家技术型新企业的数据进行实证检验。实证研究发现,乐观和自信通过影响风险承担,间接正向影响企业绩效;乐观对企业绩效存在直接正向影响;创业导向的三个维度(创新、超前行动和风险承担)都正向影响新企业的绩效。

**关键词:**自信;乐观;新企业;创业导向;创业者

**中图分类号:**F267.3 **文献标志码:**A **文章编号:**1002—5766(2012)01—0083—11

### 一、引言

作为特定的群体,创业者在认知和心理方面具有独特性,过分自信和乐观是创业者常见的认知偏误(Busenitz & Barney, 1997; Simon 等, 2000; Lowe & Ziedonis, 2006)。针对创业者的调查发现,大多数创业者对其所创企业的前景过分乐观,尽管75%的新企业存活时间少于5年,但是81%的创业者认为企业至少有70%的机会成功,30%的创业者甚至认为其成功的概率高达100%(Cooper 等, 1988)。

伴随创业研究的兴起,创业认知被认为是揭开创业过程奥秘的重要钥匙(Shane, 2000),作为创业者重要认知特征的自信和乐观也开始受到研究者的关注。研究发现并证明了创业者普遍存在过分自信和乐观的问题,并针对一些具体情境分析了自信和乐观对创业活动的影响(Cooper 等, 1988;

Busenitz & Barney 1997; Simon 等, 2000; Simon & Houghton, 2003; Lowe & Ziedonis, 2006)。

从整体而言,创业认知研究主要集中在新企业成立前,很少有研究考察新企业成立后,创业者的乐观和自信对新企业的影响以及影响路径。实际上,新企业成立后,自信和乐观仍然是创业者典型的心理特征(Cooper 等, 1988)。与其他认知偏误一样,自信和乐观可能是一把“双刃剑”。一方面,自信和乐观能够帮助创业者在信息高度缺乏和高风险环境中快速决策和行动,适应动态环境的需要;另一方面,自信和乐观可能导致创业者对环境和机会的误判,导致决策和行动失误(Camerer & Lovallo, 1999; Simon 等, 2000; Malmendier & Tate, 2005)。

由此,本文将新企业为研究背景,分析创业者自信和乐观对新企业绩效的影响以及影响路径。研究首先总结了相关概念和研究,并构建反映自

收稿日期:2011-08-16

\* 基金项目:国家自然科学基金重点项目“新企业创业机理与成长模式研究”(70732004);国家自然科学基金项目“创业者认知、创业学习及知识利用研究”(71072102);教育部人文社科青年基金项目“创业者认知偏误与新企业成长研究”(09YJC630131)。

作者简介:牛芳(1973-),男,湖北咸丰人。讲师,博士,研究领域是创业管理。E-mail niufang1999@sina.com;张玉利(1965-),男,吉林集安人。教授,博士,研究领域是创业和中小企业管理。E-mail yuliuncc@sina.com;田莉(1982-),女,天津人。讲师,博士,研究领域是创业管理。E-mail rachel\_tianli@hotmail.com。

信、乐观、创业导向与新企业绩效之间关系的概念模型;然后提出假设,并对假设进行实证检验和讨论;最后总结研究结果和未来研究方向。

## 二、相关概念和研究

### 1、自信和乐观

自信是个体对自我能力的感知和评价,反映了个体对自身能力、重要性和价值的认同程度(Coopersmith, 1967)。自信是一种比较稳定的人格变量,是个体对自己有能力应对环境的主观判断和感受(Jackson, 1984; Shrauger, 1990)。

乐观是个体对未来积极正面事件的期望(Scheier & Carver, 1985)。尽管个体的乐观情绪可能受到环境影响而在不同情境中表现出一定的波动。但是,从整体而言,与自信一样,乐观也是一个比较稳定的人格变量,这类乐观也常常被称为气质性乐观(Scheier & Carver, 1985)。与悲观的个体比较,乐观者总是更正面地看待和预测事件及环境变化,在行动上也更积极主动。

尽管自信和乐观经常同时出现,但是两者有显著的区别。自信强调了个体对自我能力的评定,评价的对象是个体自身;而乐观更多地是指个体对环境和未来的看法,反映了个体对未来正面结果或者状态的预期,评价的对象是外部事件和环境(夏欢欢 2008)。

作为人格变量的自信和乐观具有相对的稳定性,其产生是个体特征与环境相互作用的产物。心理学领域的研究发现,基因遗传(Heinoner等, 2005)、早期的生活经历(Ellen等, 2004)、文化背景(Heine & Lehman, 1995; Lee & Seligman, 1997)等因素都可能影响个体的自信和乐观。

在自信和乐观的程度上,个体常常表现为过分自信和乐观,医生、CEO和创业者等都是典型代表(Winker & Poses, 1993; DeBondt & Thaler, 1995; Busenitz & Barney, 1997; Malmendier & Tate, 2005)。过分自信和乐观的个体通常过高估计和评价自己的能力。同时,在应对和预测外部环境时,过分自信和乐观的个体往往过于正面地评价未来可能出现的事件或者结果,忽略环境的威胁,较少考虑不利的事件和结果。事实上,未来有利的事件或者状态未必会出现,而不利的结果和威胁出现的可能性却很大。

### 2、自信、乐观与个体(组织)行为

对自信和乐观的研究起源于心理学,自信和乐观是刻画人格特征的重要变量。心理学,特别是人格心理学(包括特质流派、人本主义心理学)和决策心理学都将自信和乐观纳入其分析范畴,并从不同的角度分析自信和乐观的属性及其对个体行为的影响(庄锦英, 2006)。

自信和乐观能够显著地影响个体的行为和状态。由于坚信自己的能力并对未来保持一种积极的心态,自信和乐观的个体通常会为自己设定高的目标,并能够承受挫折和失败,在逆境和困难中更少地体验压力、焦虑和抑郁(Hooker等, 1992; Gibbons等, 2000)。同时,自信和乐观也是个体应对疾病和保持健康的一种积极心理。研究发现,自信和乐观的个体其健康状况好于悲观主义者,面对疾病时,乐观者更倾向于采用主动积极的策略来应对和治疗疾病(Peterson等, 1988; Friedman等, 1992; Robinson-Whelen等, 1997)。

在成熟组织中,高层管理者的过分自信和乐观在企业经营决策中扮演重要角色。一般认为,过分自信和乐观导致决策者对自我能力和环境的错判,从而导致决策的次优选择(叶蓓, 2008)。已有研究发现,过度自信和乐观是企业管理者,特别是高层管理者的典型认知偏误(Malmendier & Tate, 2005; 叶蓓, 2008)。过度自信和乐观给企业带来的影响是多方面的,可能影响企业投资决策(Malmendier & Tate, 2005)、融资行为(Shefrin, 1999)以及公司治理(陈舒予, 2002)等。

创业者比管理者更自信和乐观(Busenitz & Barney, 1997)。在创业过程中,自信和乐观是创业者应对高不确定、高风险创业环境的重要认知工具。自信和乐观可以降低创业者对创业风险的感知,提升其创业的意愿,还可以帮助创业者更长时间地坚持其举步维艰的项目(Simon等, 2000; Lowe & Ziedonis, 2006)。Lowe & Ziedonis(2006)研究了过度乐观对新企业行为的影响。他们在调查了加州大学的专利商业化问题后发现,由于创业者具有过度乐观的特点,当专利的商业化不成功时,新企业比成熟企业能够坚持更长时间。

## 三、概念模型、假设和研究设计

### 1、概念模型

新企业中,创业者个体的决策和行为常常表现为整个组织的决策和行为。新企业既是个体创业行为的结果,也是一种新组织形态的开始,其行为并非取决于组织结构、行为惯例等系统性因素,更多地是依赖创业者个人行为来规范和塑造,企业决策也主要依靠创业者个人的知识和判断,很少采用规范和理性的分析(Freeman等,1983;Carroll,1983;Mullins,1996)。因此,创业者的自信和乐观影响的不仅仅是创业者个体的决策和行为,同时还影响整个组织的决策和行为。

基于以上分析,提出本研究的概念模型(如图1所示)。在概念模型中,创业者个体对环境和自我的认知变量是自信和乐观,自信和乐观影响组织的决策和行为,而组织的决策和行为影响企业绩效。

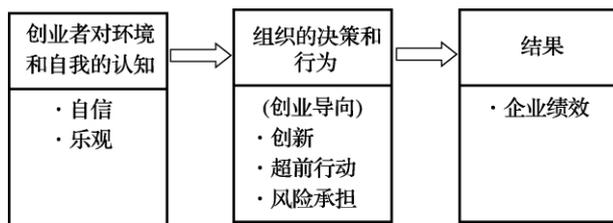


图1 概念模型

在模型中,本文选择创业导向作为具体的决策和行为变量。创业导向指企业进入新业务领域所采取的决策以及行为,创新、超前行动和风险承担是创业导向的三个基本维度( Miller,1983,Lumpkin & Dess,1996)。实际上,作为创业者对环境和自我的认知和评价,自信和乐观可能影响组织决策和行为的多个方面,选择创业导向作为中介变量主要有两个方面的理由:

(1) 创业导向是新企业的重要决策和行为。由于缺乏合法性,存在“新进入缺陷”,新企业在与成熟企业的竞争过程中处于明显的劣势(Stinchcombe,1965;Singh等,1986)。以创新、超前行动和冒险为基本特征的创业导向是新企业应对成熟企业竞争的重要工具和手段。新企业通过创新性的活动能够更好地发现和把握市场机会,从而实现快速成长。同时,由于创业者秉承了创新和承担风险的特质,冒险和创新是新企业中常见的决策和行为。

(2) 关于创业导向的决策,创业者的自信和乐

观能够扮演重要角色。自信和乐观不是在任何情境下都发挥作用,只有在特定的情境中才能发挥作用。一般而言,当决策和行为发生在一个充满不确定性的模糊环境中,需要解决的问题是非结构化问题时,自信和乐观能够发挥显著作用(Roll,1986;Camerer & Loallo,1999;Simon & Houghton,2003)。创业导向是指企业进入新业务领域所采取的决策和行为(Lumpkin & Dess,1996),决策主要针对新业务领域展开,决策内容是典型的充满不确定性的非结构化问题,决策环境缺乏足够的信息,存在高不确定性,没有惯例可以借鉴和遵守(Miller,1983,Lumpkin & Dess,1996)。在这样的环境中,创业者自信和乐观将对创业导向的决策产生重要影响。

## 2、相关假设

本文以概念模型为基础,分别讨论自信、乐观对企业绩效的影响以及影响路径。具体讨论以下三类关系:

(1) 自信、乐观与企业绩效。过分自信和乐观是一种比较普遍的现象,创业者是过分自信和乐观群体的代表(Busenitz & Barney,1997;Simon等,2000;Lowe & Ziedonis,2006)。目前,就个体过分自信和乐观与企业绩效之间的关系并没有得到一致的结论。一些研究认为,由于对环境的误判,过分自信和乐观往往导致企业非理性决策和次优选择,部分研究证明了这一点(叶蓓,2008)。与此相反,另外的一些研究认为,过分自信和乐观有利于提高企业绩效。这些研究认为自信和乐观的个体往往能够快速行动,获得先动优势,从而获得更多的收益和利润(De Long等,1991;Benos,1998)。实际上,自信和乐观的价值和影响严重依赖于任务(工作)的情境和内容。在高压力和逆境中,自信和乐观要优于不自信和悲观(Burger,2004)。为了应对压力和逆境的挑战,乐观和自信的个体更倾向于采用主动策略,悲观的个体则倾向于回避压力(Scheier & Carver,1992;Scheier等,1986;Chang,1998;Burger,2004)。同时,在遭遇失败和挫折时,乐观和自信的个体较少体验压力,其行为更倾向于积极改善而不是消沉(Gibbon等,2000;Seligman & Schulman,1986;Burger,2004)。由于资源和合法性等方面的限制,新企业的生存一直面临挑战,高压力和逆境是创业者决

策和行动的典型情境。据统计,24%的新企业在创立2年内失败,而在创立的6年中,63%的新企业被市场淘汰(Timmons,1999)。在严酷的竞争压力下,创业者的自信和乐观往往能够帮助创业者更正面和积极地看待环境和自己的能力,并为企业设置更高的目标,在行动上更积极主动,从而提高企业绩效。基于以上分析,本文提出如下假设:

假设1:创业者的自信和乐观正向影响企业绩效。

(2)自信、乐观与创业导向。自信和乐观经常导致个体和组织进行高风险活动(Camerer & Lovo,1999; Simon等,2000; Simon & Houghton,2003)。自信和乐观的个体由于对环境和自我能力的过高估计,往往忽略或者低估风险,进而采用大胆的行动(Barnes,1984; Simon等,2000; Simon & Houghton,2003)。Simon & Houghton(2003)的研究发现,过度的自信导致企业倾向于引进首创的产品而不是渐进型产品。创业导向是与保守相对立的一种战略决策(Barringer & Bluedorn,1999)。创业导向是一个典型的高风险决策和活动。创业导向强的企业往往表现为:具有强的创新精神,乐于尝试和接受新观点,勇于承担风险,热衷开发新产品或服务(Miller,1983; Lumpkin & Dess,1996)。基于以上分析,本文提出如下假设:

假设2:创业者的自信和乐观正向影响创业导向。

(3)创业导向与企业绩效。创业导向与企业绩效之间的关系一直是战略和创业研究学者所关注的问题。一般认为,创业导向能够帮助企业识别新的市场机会,创新产品和服务,并通过提前行动来获取先动优势,从而提升企业绩效(Miller,1983; Covin & Slevin,1989; Lumpkin & Dess,1996)。对于新企业而言,创新、超前行动和冒险是其应对激烈竞争的重要手段。在成熟市场中,竞争成败往往取决于企业的资源、品牌、渠道和顾客忠诚度等因素,而这些因素正是新企业所缺乏的。因此,与成熟企业相比较,新企业在成熟市场中处于劣势。为了生存和发展,新企业需要进行创新和冒险,发掘市场中新的机会,提前行动,获得先动优势,从而实

现企业的快速成长。基于以上分析,本文提出如下假设:

假设3:创业导向正向影响企业绩效。

### 3、调研对象和数据收集

本文选择技术型新企业为调研对象。选择技术型企业为调研对象主要是因为技术型企业是新企业中最具活力和创新能力的群体,也是国民经济快速增长的重要力量。另外,高估自身技术和产品价值而低估市场风险是技术创业者的显著特点,选择技术性新企业能够更好地贴切本研究主题。

界定新企业的标准各异(组织特征、制度建设、成立年限等),常用的标准是企业成立年限。由于技术型企业具有高成长的特点,所以,本文界定成立时间在5年内的企业为新企业。

数据收集以天津市9个科技孵化器中的企业为样本框,采用随机抽样的方法对企业核心创业者进行问卷调查。数据收集过程聘请了专业市场调查公司完成。在具体执行过程中,访问员进入孵化器进行面访,并按照“右手原则”<sup>①</sup>每隔3个单位抽取1家公司进行访问。为了保证数据的真实性,调研负责人随机抽取了样本中30%的企业(45家)进行电话回访复核。

调研访问了590家企业,回收问卷150份,回收率为25.42%,其中,数据比较完整的问卷145份。问卷未收回的主要原因是企业拒访、企业搬走(关闭)、企业类型不满足调研要求以及被访者不在。

表1列示了样本特征的分布情况。从成立年限看,企业成立时间分布比较均匀,比例最高的是成立时间为3年的企业,占总数的30.34%;最低的是成立5年的企业,比例为11.03%。从企业所在行业看,电子信息和软件行业企业最多,占总数的37.24%。从创业者分布看,47.59%的创业者年龄在30~39岁之间,30岁以下的占26.21%,40岁以上占28.28%。从性别分布看,男性创业者占85.52%,女性创业者占14.48%。企业规模方面,新企业的规模普遍较小,大多数企业的员工人数在6~20人,占总数的50.34%,其次是21~50人,占总数的23.45%。从销售收入来看,36.55%的企业2008年的销售收入在21~50万元,其次是51~100

<sup>①</sup>“右手原则”是指在建筑物中进行入户访问时,逢路口或有拦截的地方即向右方行走。

万元,占总数 20.00%。

表1 样本特征

变量	类型	数量	比例(%)
成立年限	1年以下(含1年)	22	15.17
	1~2年(含2年)	31	21.38
	2~3年(含3年)	44	30.34
	3~4年(含4年)	32	22.07
	4~5年(含5年)	16	11.03
性别	男(0)	124	85.52
	女(1)	21	14.48
经营者年龄	20~29岁	38	26.21
	30~39岁	69	47.59
	40岁及40岁以上	41	28.28
行业	电子信息与软件	54	37.24
	光机电一体化	24	16.55
	高技术服务业	18	12.41
	其他	49	33.79
员工数量	5人及以下	16	11.03
	6~20人	73	50.34
	21~50人	34	23.45
	51~100人	21	14.48
	100人以上	1	0.69
销售收入(2008年)	5万元及以下	11	7.59
	6~10万元	16	11.03
	10~20万元	24	16.55
	21~50万元	53	36.55
	51~100万元	29	20.00
	100万元以上	12	8.28

4、变量测度

(1) 企业绩效测度。本文对企业绩效采用主观测度指标,利用李克特7点量表进行测度。在问卷中要求被试者评价企业在市场占有率、销售收入增

长率和净利润三个方面的表现。利用探索性因子分析,得到1个因子,即为企业绩效,如表2所示。因子分析中,各个题项的载荷大于0.8,测度题项的 Cronbach  $\alpha = 0.828$ , 大于0.7。

表2 企业绩效的测度

	$\alpha$	测度题项	因子载荷
绩效	0.828	市场占有率	0.846
		销售收入增长率	0.884
		净利润水平	0.858

注: KMO 值为 0.715; Bartlett 球形检验值为 160.985,  $P < 0.000$ 。

(2) 自信和乐观的测度。与传统心理学测量保持一致的基础上,Simon 等(2000)设计了创业者自信的测度方法和量表。本文对自信的测度主要借鉴 Simon 等(2000)的研究。自信的测度通过9个问题的提问来测量,每个问题有一个确定的正确答案。提问要求被试者给出准确答案可能存在的区间(上限和下限)。自信的个体对数值的估计区间更加狭窄(庄锦英 2006),越自信的个体其答案出错的概念就越大。因此,可根据被试者回答区间是否正确来测度个体的自信程度。如果被试回答错误,得1分,9个问题得分加总就表征个体的自信程度,得分越高,自信程度越高。在具体的问题设计上,需要保证被试者对相关问题没有专门知识和信息(Simon 等 2000; Russo & Shoemaker, 1992)。由此,本文测试问题的内容尽可能不涉及专业问题,而是针对多个时间点的一般社会经济问题进行提问。表3给出了具体的测度题项。

表3 自信的测度

测度题项	测度题项
1. 1998年,世界500强中有多少家日本企业?	6. 2004年,全国的政府财政收入是多少(亿元)?
2. 中国2000年国际贸易顺(逆)差是多少?	7. 2003年,中国毕业的本科和专科学生共有多少人?
3. 1995年,中国新生儿的数量是多少?	8. 2006年,全国房地产行业销售的住房面积是多少?
4. 2001年,中国城镇居民的人数是多少?	9. 1988年,中国派出了多少名运动员参加奥运会?
5. 2008年,中国新增多少对新婚夫妇?	

沿用 Simon 等(2000)和 Wally & Baum(1994)的测度量表,研究采用三个题项(李克特7点量表)来测度创业者的乐观。利用探索性因子分析

得到1个因子,即为创业者的乐观程度,如表4所示。各个题项的载荷大于0.75, Cronbach  $\alpha = 0.760$ 。

表4 乐观的测度

	$\alpha$	测度题项	载荷
乐观	0.76	我觉得明年的经济形势将改善	0.787
		我通常预期自己的生活水平和国家经济水平将不断提高	0.880
		明年我在各个方面都将有改善提高	0.883

注: KMO 值为 0.684; Bartlett 球形检验值为 152.823,  $P < 0.000$ 。

(3) 创业导向的测度。创业导向是一个多维度

的概念, Miller & Friesen(1982)、Miller(1983)、Covin & Slevin(1989) 等都就创业导向概念和测度进行了研究。本文以 Covin & Slevin(1989)、Miller(1983) 以及 Miller & Friesen(1982) 的研究和相应量表的中文版(李乾文, 2007) 为基础测度创业导向。首先利用探索性因子分析, 剔出了 2 个在多个因子上载荷都较大的题项。然后进行探索性因子分析, 得到 3 个因子, 即风险承担、超前行动和创新。表 5 给出了各题项的载荷以及各个因子的 Cronbach  $\alpha$  系数。

表5 创业导向的测度

	$\alpha$	测度题项	载荷
风险承担	0.730	企业管理团队更偏好可能获得高回报的高风险项目	0.801
		在面对不确定时, 倾向于采取积极行动来抓住机会而不是守旧	0.813
		为了实现经营目标, 企业更倾向于采取大胆而迅速的行动	0.792
超前行动	0.617	企业在业内经常率先引入新产品、服务、管理技巧和生产技术	0.848
		总体上看, 企业管理团队非常强调先于竞争者引入新产品创意	0.829
创新	0.710	在过去三年里, 企业上马了很多新产品或服务	0.810
		在过去三年里, 企业对当前产品或服务组合进行了大幅度变更	0.900

注: KMO 值为 0.649; Bartlett 球形检验值为 240.595,  $P < 0.000$ 。

四、数据分析和假设检验

本文采用多元层级回归进行数据分析。为了避免其他因素的影响, 选择企业规模(员工人数)、成立年限、创业者学历、工作经验和性别为控制变量。其中, 学历分为本科以下、本科、硕士和博士四个层次, 取值分别为 1、2、3 和 4; 企业规模分为 5 类: 5 人及以下、6~20 人、21~50 人、51~100 人以

及 100 人以上, 分别取值为 1、2、3、4 和 5; 性别女性取值为 0, 男性为 1。

表 6 给出了研究变量之间的相关系数矩阵。相关系数矩阵中, 自信与企业绩效、风险承担以及超前行动之间显著相关, 而与创新之间关系不显著; 乐观与企业绩效、风险承担显著相关, 而与创新、超前行动之间关系不显著; 风险承担、创新以及超前行动与企业绩效之间显著相关。

表6 相关系数

变量	绩效	自信	乐观	风险承担	超前行动	创新
绩效	1.00					
自信	0.14*	1.00				
乐观	0.39***	0.24***	1.00			
风险承担	0.33***	0.24***	0.38***	1.00		
超前行动	0.27***	-0.17**	0.00	0.00	1.00	
创新	0.26***	-0.01	0.17**	0.00	0.00	1.00

注: \* 表示  $P < 0.10$ ; \*\* 表示  $P < 0.05$ ; \*\*\* 表示  $P < 0.01$ 。

1、回归结果

表 7 给出了回归分析结果。模型 1、2 考察了

自信、乐观与企业绩效之间的关系。统计结果显示, 乐观与企业绩效之间的回归系数大于 0, 且在

0.01水平显著;而自信与企业绩效之间的关系不显著。模型3~模型8分析了自信、乐观与创业导向之间的关系:从模型3和模型4可以看出,模型4的F值变化显著,说明模型4增加的两个变量自信和乐观具有较强的解释能力。同时,自信、乐观与风险承担之间的回归系数分别是0.16和0.34,在0.05和0.01水平显著,说明自信、乐观正向影响风险承担。模型5和模型6分析自信、乐观与超前行动之间的关系,与模型5相比较,模型6增加了自信和乐观两个变量,但是模型6的F变化不显著,模型6整体没有通过检验,说明自信和乐观两个变量对超前行动的解释能力很弱,没有显

著影响。模型7和模型8的比较也可以发现,模型8的F值变化不显著,模型8整体没有通过检验,说明自信、乐观对创新的解释能力也很弱,没有显著影响。

模型9~模型10考察了自信、乐观、创业导向与企业绩效之间的关系。两个模型的F值变化显著,整体模型通过检验。模型9回归结果显示创业导向的三个维度风险承担、超前行动和创新与企业绩效之间显著正相关;模型10回归发现,在同时考察自信、乐观、创业导向与企业绩效之间关系时,乐观与企业绩效之间的回归系数为正,且显著。

表7 线性回归结果

	因变量为绩效		因变量为风险承担		因变量为超前行动		因变量为创新		因变量为绩效	
	模型1	模型2	模型3	模型4	模型5	模型6	模型7	模型8	模型9	模型10
员工	0.16*	0.20**	0.04	0.08	0.25***	0.24***	-0.09	-0.09	0.12	0.15*
年限	-0.04	0.03	-0.05	0.01	0.03	0.03	-0.05	-0.03	-0.01	0.02
学历	0.11	0.06	0.14*	0.09	-0.01	-0.00	0.09	0.08	0.03	0.02
经验	0.07	0.06	-0.20**	-0.22***	0.01	0.02	0.03	0.03	0.13*	0.10
性别	0.01	-0.01	0.07	0.05	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	-0.02
自信		0.06		0.16**		-0.15*		-0.08		0.08
乐观		0.39***		0.34***		0.06		0.17**		0.25***
风险									0.36***	0.25***
超前									0.23***	0.24***
创新									0.27***	0.24***
R <sup>2</sup>	0.04	0.20	0.07	0.22	0.07	0.089	0.021	0.05	0.29	0.35
Adjusted R <sup>2</sup>	0.01	0.16	0.04	0.18	0.04	0.043	-0.01	0.001	0.25	0.30
R <sup>2</sup> Change	0.04	0.16	0.07	0.15	0.07	0.020	0.02	0.03	0.25	0.31
F	1.17	4.86***	2.08*	5.62***	2.05*	1.915*	0.60	1.03	6.92***	7.23***
F Change	1.17	13.5***	2.08*	13.5***	2.05*	1.536	0.60	2.06	15.9***	12.79***
N df	144, 5	144, 7	144, 5	144, 7	144, 5	144, 7	144, 5	144, 7	144, 8	144, 10

注:列示的是标准化回归系数;\*表示P<0.10;\*\*表示P<0.05;\*\*\*表示P<0.01。

2、假设讨论

模型1、模型2的回归结果证明了假设1只是部分成立,即乐观正向影响企业绩效;而自信对企业绩效的影响不显著。模型3~模型8的回归结果显示,假设2也只有部分成立,自信和乐

观都只影响创业导向中的风险承担维度,对其他两个维度超前行动和创新影响不显著。模型9的回归结果证明了假设3成立,即创业导向正向影响企业绩效。模型10说明乐观对企业绩效有直接影响。

结合概念模型和回归模型 1 ~ 模型 10 ,得到自信、乐观、创业导向与企业绩效之间的关系模型,如图 2 所示。

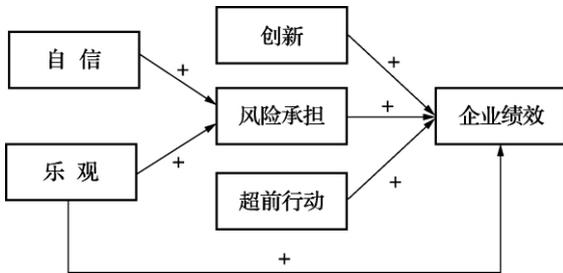


图 2 自信、乐观、创业导向与企业绩效之间关系

(1) 自信、乐观与企业绩效。研究结果表明,乐观与企业绩效之间存在显著的正向关系,乐观与企业绩效之间不仅存在以风险承担为中介的影响路径,还存在直接影响(模型 10 中,乐观与企业绩效之间直接影响系数为 0.25);自信与企业绩效之间的关系不显著,自信只能通过影响风险承担而间接影响企业绩效。

(2) 乐观、自信与创业导向。从研究结果来看,自信和乐观影响创业导向中的风险承担,而对创业导向另外两个维度(创新和超前行动)的影响不显著。自信和乐观对创新和超前行动两个维度没有显著影响的原因可能是由于创新和超前行动受到新企业客观条件(如资金、人力资源等)的约束和限制。创新需要大量的资源以及相应的能力,超前行动是与竞争对手直接的对抗,资源和能力等客观条件是其竞争的基础。相对而言,风险承担行为对客观条件的依赖相对较弱,风险承担对于新企业往往意味着,通过小投入、承担高风险以换取高回报。因此,创业者的自信和乐观只能影响受客观条件约束较小的风险承担行为,而不能显著影响受客观条件约束较强的创新和超前行动。研究结果还表明,创业导向的三个维度不是共变的。风险承担受到创业者自信和乐观的影响,超前行动和创新维度则不受自信和乐观的影响。在创业和战略管理研究中,针对“创业导向是单维度还是多维度的概念?”、“各个维度之间是独立还是共变?”等问题的讨论一直没有停止( Miller & Friesen, 1982; Miller, 1983; Covin & Slevin, 1989; Lumpkin & Dess, 1996)。本文的研究发现创业导向各个维度的影响因素不同,间接证明了各个

维度之间是相互独立的,而不是共变。

(3) 创业导向与企业绩效。本文基于新企业情境下证明了创业导向与企业绩效之间的关系。本文发现创业导向的三个维度创新、超前行动和风险承担都与企业绩效之间显著正相关。这个结论与其他研究结果相一致( Zahra & Covin, 1995; Wiklund & Shepherd, 2005)。

研究结果说明,创新、超前行动和风险承担是新企业生存和发展的重要策略。对于新企业而言,由于其“新进入缺陷”和缺乏合法性等不利因素的存在,其创新、超前行动和风险承担将帮助其发现市场或者技术进步所带来的机会。

### 五、结语

本文讨论了创业者两个典型的心理特征自信和乐观对企业绩效的影响以及影响路径。研究发现,自信和乐观通过影响风险承担来间接影响企业绩效。同时,乐观对企业绩效还存在直接影响。

本文构建并验证了创业者个体心理特征与企业绩效之间关系模型,回答了自信和乐观是否对企业绩效有影响以及如何影响的问题,加深了对创业者心理特征的认识,丰富了认知领域的知识。同时,本文研究结论也可以为创业者管理新企业提供一定借鉴和指导。作为市场的新进入者,新企业面临资源、青春期缺陷和合法性等多方面的约束与限制。本文的研究发现,自信和乐观可以从心理上帮助创业者克服新企业客观情况的约束,并积极行动,推动新企业快速发展。

由于本文是对创业者认知特征的探索性研究,研究内容和结论都有待进一步深化和完善。首先,本文将所有新企业当作无差别的组织,没有对不同新企业及其外部环境进行区分,没有具体考虑不同情境下自信、乐观对企业绩效的影响可能存在差异。不同情境的刻画可能来源于外部环境(环境的竞争性、多变性和敌对性等),也可能来源于组织内部(高层管理团队的规模和异质性)。在未来的研究中,我们需要将这些情境纳入分析框架,进一步区分和细化不同情境下自信、乐观对企业绩效的影响。此外,本文研究样本来源于天津地区,尽管被访问的创业者来自各地,但仍然不能很好地反映地区差异,研究结论

的普适性还有待考证。在未来的研究中,需要扩大样本来源,进一步验证本文的研究结论。

参考文献:

- [1]Barnes ,J. Cognitive Biases and Their Impact on Strategic Planning[J]. Strategic Management Journal ,1984 ,( 5) .
- [2]Barringer ,B. R. & Bluedorn ,A. C. The Relationship between Corporate Entrepreneurship and Strategic Management [J]. Strategic Management Journal ,1999 ,( 20) .
- [3]Benos ,A. V. Aggressiveness and Survival of Overconfident trades [J]. Journal of Financial Markets ,1998 ,( 1) .
- [4]Boeker ,W. Strategic Change: The Effects of Foundation and History [J]. Academy of Management Journal ,1989 ,32 ( 3) .
- [5]Busenitz ,L. W. & Barney J. B. Differences between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision – making [J]. Journal of Business Venturing ,1997 ,( 12) .
- [6]Camerer ,C. & Lovallo ,E. D. Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach [J]. American Economic Review. 1999 ,89 ( 1) .
- [7]Carroll ,G. A. Stochastic Model of Organizational Mortality: Review and Reanalysis [J]. Social Science Research ,1983 ,( 12) .
- [8]Cooper ,A. C. ,Woo ,C. Y. & Dunkelberg ,W. C. Entrepreneurs' Perceived Chances for Success [J]. Journal of Business Venturing ,1988 ,3 ( 2) .
- [9]Coopersm S. The Antecedents of Self – esteem [M]. San Francisco: Freeman ,1967.
- [10]Covin ,R. G. & Slevin ,D. P. A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior [J]. Entrepreneurship: Theory and Practice ,1989 ,( 10) .
- [11]Covin J. G. & Slevin ,D. P. . New Venture Strategic Posture ,Structure ,and Performance: An Industry Life Cycle Analysis [J]. Journal of Business Venturing ,1990 ,5 ( 2) .
- [12]De Long J. B. ,Schleifer ,A. ,Summers ,L. H. & Waldmann ,L. The Survival of Noise Trades [J]. Journal of Business ,1991 ( 64) .
- [13]Ellen ,E. K. Remes J. & Sovio U. Social and Developmental Predictors of Optimism from Infancy to Early Adulthood [J]. Social Indicators Research ,2004 ,( 69) .
- [14]Freeman ,J. ,Carroll ,G. R. & Hannan ,M. T. The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates [J]. American Sociological Review ,1983 ,( 48) .
- [15]Friedman ,L. C. ,Nelson ,D. V. ,Baer ,P. E. ,Lane ,M. ,Smith ,F. E. & Dworking ,R. J. The Relationship of Dispositional Optimism ,Daily Life Stress ,and Domestic Environment to Coping Methods Used by Cancer Patients [J]. Journal of Behavioral Medicine ,1992 ,( 15) .
- [16]Gibbons ,F. X. ,Blanton ,H. ,Gerrard ,M. ,Buunk ,B. & Eggleston ,T. Does Social Comparison Make a Difference? [J]. Personality and Social Psychology Bulletin ,2000 ,( 26) .
- [17]Heine S J. & Lehman D R. Cultural Variation in Unrealistic Optimism: Does the West Feel More Invulnerable than the East? [J]Journal of Personality and Social Psychology ,1995 ,( 68) .
- [18]Heinonen K ,Raikkonen K. & Keltikangas J. L. Dispositional Optimism: Development Over 21 Years from Perspectives of Perceived Temperament and Mothering [J]. Personality and Individual Differences ,2005 ,( 38) .
- [19]Helena ,Y. ,Autio ,E. & Sapienza ,H. J. Social Capital ,Knowledge Acquisition ,and Knowledge Exploitation in Young Technology – Based Firms [J]. Strategic Management Journal ,2001 ,22 ( 7) .
- [20]Hooker ,K. ,Monahan ,D. ,Shifren ,K. & Hutchinson ,C. Mental and Physical Health of Spouse Caregivers: The Role of Personality [J]. Psychology and Aging ,1992 ,( 7) :367 – 375.
- [21]Lee Y. & Seligman M. Are American More Optimism than the Chinese? Personality and Social Psychology Bulletin [J]. 1997 ,( 23) .
- [22]Lowe ,R. A. & Ziedonis ,A. A. Overoptimism and the Performance of Entrepreneurial Firms [J]. Management Science ,2006 ,52 ( 2) .

- [23] Lumpkin, G. T. & Dess, G. Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance [J]. *The Academy of Management Review*, 1996, 21 (1).
- [24] Malmendier, U. & Tate, G. Does Overconfidence Affect Corporate Investment? CEO Overconfidence Measures Revisited [J]. *European Financial Management* 2005, 11 (5).
- [25] Malmendier, U. & Tate, G. CEO Overconfidence and Corporate Investment [J]. *Journal of Finance*, 2005, 60 (6).
- [26] McDougall, P. P., Covin, J. G., Robinson, R. B. and Herron, L. The Effects of Industry Growth and Strategic Breadth on New Venture Performance and Strategy Content [J]. *Strategic Management Journal*, 1994, (15).
- [27] Miller, D. The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms [J]. *Management Science*, 1983, 29 (7).
- [28] Miller, D. & Friesen, P. Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum [J]. *Strategic Management Journal*, 1982, (3).
- [29] Mullins, J. W. Early Growth Decisions of Entrepreneurs: The Influence of Competency and Prior Performance under Changing Market Conditions [J]. *Journal of Business Venturing*, 1996, (11).
- [30] Peterson, C., Seligman, M. E. P. & Vaillant, G. E. Pessimistic Explanatory Style is a Risk Factor for Physical Illness: a Thirty-five-Year Longitudinal Study [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1988, (55).
- [31] Roll, R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers [J]. *Journal of Business*, 1986 (59).
- [32] Rosso, J. E. & Schoemaker, P. J. Managing Overconfidence [J]. *Sloan Management Review*, 1992, (23).
- [33] Scheier, M. E. & Carver, C. S. Optimism, Coping and Health: Assessment and Implications of Generalized Outcome Expectancy on Health [J]. *Health Psychology*, 1985 (4).
- [34] Shane, S. & Venkataraman. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research [J]. *Academy of Management Review*, 2000, 25, (1).
- [35] Simon, M., Houghton, S. M. & Aquino, K. Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies [J]. *Journal of Business Venturing*, 2000, 15 (2).
- [36] Simon, M. & Houghton, S. M. The Relationship between Overconfidence and the Introduction of Risky Products: Evidence from a Field Study [J]. *Academy of Management Review*, 2003, 46 (2).
- [37] Singh, J. V., Turker, D. J. & House, R. J. Organizational Legitimacy and the Liability of Newness [J]. *Administrative Science Quarterly*, 1986, 31 (2).
- [38] Stinchcombe, A. L. Social Structure and Organizations [C]. In March, J. G. (Eds), *Handbook of Organization* [M]. Chicago: Rand McNally, 1965.
- [39] Tiger, L., Optimism: the Biology of Hope [C]. In Peterson, C. *The Future of Optimism* [M], *American Psychologist*, 2000, (55).
- [40] Timmons, J. A. *New Venture Creation: Entrepreneurship for 21 Century* [C]. Illinois, Irwin, 1999.
- [41] Wally, S. & Baum, J. R. Personal and Structural Determinants of the Pace of Strategic Decision-making [J]. *Academy of Management Journal*, 1994, 37 (4).
- [42] Wiklund, J. & Shepherd, D. Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach [J]. *Journal of Business Venturing*, 2005, (20).
- [43] Winkler, R. L. & Poses, R. M. Evaluating and Combining Physicians' Probabilities of Survival in an Intensive Care Unit [J]. *Management Science*, 1993, (39).
- [44] Zahra, S. A., Ireland, D. & Hitt, M. A. International Expansion by New Venture Firms: International Diversity, Mode of Market Entry, Technological Learning, and Performance [J]. *Academy of Management Journal*, 2000, 43 (5).
- [45] 李乾文. 公司创业导向与组织绩效间的转化路径研究 [D]. 博士论文, 天津: 南开大学 2007.
- [46] 夏欢欢. 高管过度自信与企业多元化 [D]. 硕士论文, 成都: 西南交通大学 2008.
- [47] 叶蓓. 管理者过度自信、投资、现金流敏感度与投资效率 [M]. 博士论文, 武汉: 华中科技大学 2008.
- [48] 庄锦英. 决策心理学 [M]. 上海教育出版社 2006.

## The Entrepreneurs' Confidence, Optimism and Performance of New Ventures

—An Empirical Study on 145 New Ventures

NIU Fang, ZHANG Yu-li, TIAN Li

(Business School of Nankai University, Tianjin, 300071, China)

**Abstract:** With the progress in entrepreneurship research entrepreneurial cognition becomes a main perspective for understanding entrepreneurship. As important cognitive characteristics confidence and optimism are paid much attention by scholars in the research field of entrepreneurship. To date the related studies mainly focus on the effect of confidence and optimism on entrepreneurs' behaviors and performance before new ventures are founded. But there is a research gap about how the confidence and optimism influence new ventures' performance.

Compared with the established firms, new ventures are lack of internal management regulations and face the liability of newness. The behaviors and decision-makings of new ventures are based on the entrepreneurs' experience and judgment instead of systematic analysis and formal rules. So the confidence and optimism of entrepreneurs can play an important role in new ventures' behaviors, decision-makings and performance. In the context of new ventures the confidence and optimism may be two-edged swords. On the one hand the confidence and optimism can make entrepreneurs respond to the dynamical environment more quickly and keep pace with the new opportunities. On the other hand confidence and optimism might result in the non-relational and wrong decision-makings by underestimating or ignoring the risk.

This paper investigates effect of confidence and optimism on performance of new ventures and the path by which confidence and optimism influence the performance. The paper chooses entrepreneurial orientation (EO) as the mediator to develop a research model and provides related hypothesis. The study selects the technology ventures as the research sample to do an empirical study. It gets 145 samples with complete information from 9 Tianjin high technology incubators in 2009 and all the samples have established for less than 5 years. The empirical study gets some important results. Firstly confidence and optimism can positively influence the performance of new ventures through risk-taking. Secondly, optimism has direct effect on performance while the confidence doesn't. Thirdly, the results also prove the significant effect of EO on new ventures' performance.

The study extends the entrepreneurial cognition research by analyzing the effect of entrepreneurs' confidence and optimism and bridges the gap between cognition researches in individual entrepreneurship and those in established firms. The results contribute to understand the role of entrepreneurs' confidence and optimism more systematically. Furthermore, it investigates the path by which the confidence and optimism influence the new ventures by introducing the EO as the mediator. Meanwhile, the results also give insight on the entrepreneurship practice. New ventures face lots of difficulties such as liability of newness and lack of legitimacy. The entrepreneurs should be confident and optimistic to deal with such a tough situation.

**Key Words:** confidence; optimism; new ventures; entrepreneurial orientation; entrepreneur

(责任编辑: 鲁言)