

创业者决策心理标准与运行机理实证研究

——以江苏省企业为例

沙彦飞¹, 盛宇华², 张琳¹

(1. 淮阴工学院商学院, 江苏淮安, 223001; 2. 南京师范大学商学院, 江苏南京, 210023)

[摘要] 高度不确定的决策情境与复杂而重要的投资标的必然导致创业者产生复杂的心理反应, 并令其难以决策。综合多种心理因素搭建相对稳定的心理标准, 是高质量创业决策的必然要求, 也是应对不确定风险的基本方法。基于江苏省428个企业的实证研究显示, 创业决策心理标准是具有一定结构的复合心理标准, 有创业意志、创业预期和创业能力三个子标准, 三个子标准协同作用于创业者的创业投资行为。

[关键词] 创业者; 创业意志; 创业预期; 创业能力; 创业投资

[中图分类号] F272.2 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1674-893X(2022)03-0007-08

一、问题的提出

进入互联网时代后, 世界的不确定性程度不断加大, 各种不确定性事件特别是新冠疫情深刻影响创业者的投资行为。与确定性的程序化决策相比, 创业决策的不确定性与非程序化程度异常突出。受西方管理文化的影响, 我国创业研究者常常过多地关注环境、经济与政策因素等“硬”因素与标准, 而忽视中国特色社会文化、心理因素等“软”因素与标准。

虽然众多的行为决策研究者指出了理性决策的明显不足, 并提出各自的决策规则, 但是很少有研究者涉猎创业者决策心理领域。管理学家西蒙^[1-3](因其有限理性与满意决策理论获1978年诺贝尔经济学奖), Kahneman D, Tversky A^[4](因前景理论获2002年度诺贝尔经济学奖), Selten^[5], 连燕玲等^[6], 吕斐斐等^[7]均认为人类决策行为非常复杂, 在技术、经济标准之外, 必须考虑心理因素标准对行为决策的影响。决策是人

脑的机能, 环境、经济与政策等信息都要通过认知心理加工而对决策产生影响, 任何客观的“硬”标准都要通过认知心理机制内化为一定的心理标准, 并通过心理标准发挥作用。在互联网时代, 信息变化更为迅捷、复杂, 满意标准的确定更显困难, 因而, 如何构建与调适决策心理标准是理论研究必须直面并亟待解决的问题^[8]。

近几年, 我国实行创新驱动战略与“双创”战略, 但是创业率与成功率并不高, 创业现状离国家与社会的期望依然有较大距离。如今, 新冠疫情等不确定性事件频发, 如何在高不确定情境下作出高质量决策? 如何构建与调适决策心理标准? 这些都是困扰我国创业者的现实问题。基于我国创业活动与理论研究现状, 我们提出并思考以下问题: ① 作为影响创业者创业投资行为的复合心理标准^[8]具有何种显著性的内在结构? ② 决策心理标准是如何并在何种程度上对创业者的创业投资行为产生影响的?

[收稿日期] 2021-09-01; **[修回日期]** 2021-09-25

[基金项目] 国家自然科学基金项目“组织期望、冒险决策与企业成长机制研究”(71502062); 2019年江苏省社会科学基金“创业者决策心理标准与运行机理研究”(19GLB016)

[作者简介] 沙彦飞, 男, 江苏淮安人, 理学博士, 淮阴工学院商学院副教授, 主要研究方向: 创新创业, 联系邮箱: shamst@163.com; 盛宇华, 男, 江苏连云港人, 南京师范大学商学院教授、博士生导师, 主要研究方向: 企业战略决策; 张琳, 女, 江苏泰州人, 淮阴工学院商学院副教授, 主要研究方向: 创新创业

二、理论分析与研究假设

(一) 创业决策心理标准的内在结构

1. 创业意志

创业投资要求决策者有决策的自由与权力,体现自我的创业意志^[8]。Lewin^[9]就大胆地用意向、意志等概念来阐释个体行为特点。巴纳德称其为创业者的有意识有意志的行为。创业意志可以被理解为创业决策的矢量,体现创业决策的倾向性与意愿,体现决策进程与决策方向。它具有较多的内涵,可以用较多的变量予以衡量,比如决心、韧性等,研究表明,最合适的维度应该是成就导向与自控性,因为这两个维度涵盖了创业意志的本质特征,也在一定程度上反映了决心、韧性等心理因素。

成就导向是一种以追求成功、成就为主要追求的心理状态,是个体高标准追求事业的一种心理品质^[10-11]。2021年3月29日《财经早餐》披露今日头条创始人张一鸣的自述,“成功与否并非我创业的根本原因,成就感才是”。在张一鸣的创业决策心理标准体系中,展示了“硅谷”的创业观——出于热爱、沉迷挑战、延迟满足。其选择创业项目、是否创业的主要标准或者唯一标准就是这个创业项目有没有“挑战性”,能不能带来“成就感”。高成就导向会使创业者作出的决策更利于企业发展。

自控性反映的是决策者对情绪或情感的自我控制。个体在面临眼前利益与长远利益的取舍时,常常需要自我控制以获得更大更长久的价值^[12]。一般来说,创业者自控性会直接体现在创业项目的发展方向选择与战略控制中。创业者越是对创业项目有信心,就越可能通过加大持股比例等方式加强对企业的战略控制。以深圳证券交易所的250家创业板上市公司为例,家庭(家族)成员控股并主导运营的公司有223家,占比高达89.2%^[13]。

2. 创业预期

创业决策面向未来,决策者常常进行试验性判断,试图根据预期进行决策。创业预期主导决

策的满意水平,受信心与机会感知的影响。与一般决策者相比,创业者常自信十足。如果一个创业者能够控制创业投资决策,他就容易表现为过度自信^[14-16]。机会感知是创业者对环境变化中出现的市场机会的敏感性与主观判断^[17-18]。在不确定环境下,市场机会往往具有时间性,需要创业者具备一定的感知能力,以便能够发现未开发的市场需求或未被充分利用的资源。

3. 创业能力

创业能力是创业投资的限制性条件因素,是产生并实施创业投资的可能性,包括创造力与责任感。有效决策需要创造力,创造力与创业者的个人创意能力甚至智力有关。创造力是创业者分析问题、发现市场机会的条件,与决策方案的提出及设计有关,反映的是创业者的创意与创新力。面对出现的不确定问题与市场机会,创新性的决策方案被认为是恰当的。创新决策是一个过程,涵盖从信息的收集到发布,尤其是对信息进行适当加工与整合,进而创造性地提出解决问题与利用机会的方案^[19]。有效决策需要进行风险管理,决策能否顺利执行取决于如何处理并协调与利益相关者的关系,这主要与责任感有关。

鉴于上述分析,我们提出如下假设:

H1: 创业者决策心理标准是具有一定结构的复合心理标准,有创业意志、创业预期和创业能力三维度。

(二) 创业者决策心理标准与创业投资行为

在互联网时代,由于信息与资源变化呈现迅捷性、复杂性等特征,导致创业者的决策情境呈现高度不确定性特征,决策行为则呈现高风险特征。创业投资行为是风险或不确定条件下的行为,属于不确定性决策范畴^[20],其产生受制于各种影响因素。

创业者是否实施高风险性的创业投资行为,首先取决于其自身的创业意志,而选择何种决策方案、实现何种决策目标则受制于创业意志程度。在心理学看来,创业意志是注意力的衍生物,是有意而为之。注意力和行为一旦被激活,就能

够惯性地维持下去。成功的创业者具有很强的意志力与执行力。没有创业意志的贯彻与执行,再美好的使命与愿景也只是空想。有效的战略执行又可以产生良好的强化作用,进一步强化创业意志,从而在较高水平上迸发新的创业意志,继续对创业投资行为产生积极影响。

人具有有限理性。创业者的预期对创业投资行为的影响更为直接、影响更大。创业者在不确定的情况下进行选择和决策的基础,恰恰是对未来事件及环境的不确定且容易变化所进行的预判。比如在股票市场,很多投资者会在交易之前对某种股票形成一定的预测与判断,如果自身的情绪比较稳定,大都会按照既有的预期水平进行交易。由于是在线即时交易,因而股票交易多为“瞬间”决策。而实体经济中的许多投资行为是较长时期内的,容易形成稳定的预期结构。相对而言,工业经济时代的创业者比互联网时代的创业者的预期更为稳定,其风险行为也更能够预测。

创业能力是构思与实施创业投资方案的限制性因素,对创业投资行为起限制与制约作用。创业投资面临的决策情境是高度不确定的,蕴含着大量的风险,有来自宏观层面的政治风险、经济政策风险,有来自中观层面的行业政策风险,也有来自微观层面的竞争风险与利益相关者压力。而来自利益相关者压力的风险正逐渐成为企业的主要风险,这是因为利益相关者直接影响企业的生产经营与管理。从原料到销售,每一个环节都会受到利益相关者的制约。在互联网时代,不利与负面信息会被放大若干倍,深刻影响决策质量。构思与提出决策方案,首先要进行风险梳理与考量,其次才需要运用创新性思维与方法。这就需要平衡责任力与创造力,两者不可片面用强,也不可偏废。过分强调责任力而忽视创造力,会导致风险恐惧而错失市场机会;过分强调创造力而轻视责任力,则会导致发展失控,得不偿失。

尽管高度不确定会导致决策的困难与易变,

但是决策心理标准能够对创业投资行为起稳定作用。因为决策心理标准会强化创业者的认知图式与经验,使其决策风格相对固化,呈现“三角”式结构特征。若缺失创业意志与创业能力的牵制,创业者决策就可能纯粹为创业预期所驱动。过往的成功与失败的体验、决策的心理情绪变化都会提升或打击创业者的信心,创业者决策会显得更为随意。市场信息的任意变化可能引起创业者机会感知的变化,创业投资会显得更为随机。若缺失创业能力与创业预期的牵制,创业者决策就可能纯粹为创业意志所驱动,只强调理想、梦想、自我权力,创业投资会显得更为“浪漫”。若缺失创业意志与创业预期的牵制,创业者决策就可能纯粹为创业能力所驱动,只强调企业责任或无原则的创造,创业投资要么刚性,要么偏离方向。因此,良好的决策标准是三标准的有机统一,三标准协同作用于创业投资行为,产生协同效应。

鉴于上述分析,我们提出如下假设:

H2a: 创业意志正向影响创业者创业投资行为;

H2b: 创业预期正向影响创业者创业投资行为;

H2c: 创业能力正向影响创业者创业投资行为;

H2d: 决策心理标准正向影响创业者创业投资行为。

(三) 决策环境的调节效应

企业经营环境的动态化深刻影响创业投资决策的方式方法与决策周期。环境变化要求创业者缩短创业投资时间,提高应变速度和创新步伐。程序式的理性决策受限,而非理性因素如企业文化、价值观、道德观等对创业投资的影响越来越重要^[21]。不同决策情境下的创业投资行为会体现较高的差异性。决策情境既可以理解为创业者决策的“场”,涵盖一切因素,也可以理解为创业者所感知的环境的总体面貌。Levie J, Autio^[22]进一步研究了全球决策观察的理论模型,

将决策者的能力、决策机会等纳入决策环境研究的模型中,并选取面板数据进行了实证研究,结果发现决策环境中的某些要素能够影响决策者的决策行为,决策环境中要素的交互作用也会影响决策者的决策行为。Valliere^[23]利用国家层面的决策调查数据检验了决策环境对于创业者创业投资行为的促进和支持作用,并进一步阐述了决策预期和决策能力在此过程中的作用机制,认为决策环境与决策预期、决策环境与决策能力交织在一起共同影响创业决策。决策环境作为区域的情境要素,不仅直接影响决策者决策方案的制定与选择,还能够对创业者的创业意志、创业预期与创业能力等产生影响。因此,决策环境能够与决策心理标准的诸多要素产生化学反应,组合在一起的要素形成集成效应并共同促进创业者实施创业投资行为。鉴于上述分析,我们提出如下假设:

H3: 决策环境会增强决策心理标准和创业投资行为之间的正向关系。

三、研究方法与分析结果

(一) 样本选择和数据来源

江苏省是我国的经济大省,产业门类齐全,创业活跃度较高,社会文化事业比较发达,区域特色比较显著,因此,选择江苏创业者作为研究对象具有很强的代表性。2018年9月到2020年10月,我们开展了问卷设计、预调研与正式调研等工作,共设计35个题项,包括24个心理因素题项,4个决策环境题项,2个投资决策行为题项。我们通过多种渠道发放了正式问卷。首先,是与部分高校创业者培训机构合作,如通过南京大学、南京师范大学创业者培训课堂发放问卷;其次,是与部分创业管理咨询公司合作,在它们的咨询活动现场发放问卷;再次,争取亲朋的支持,利用同学、朋友关系发放问卷;最后,直接到企业进行问卷发放。我们总共发放了428份问卷,回收332份,回收率为77.6%,经过技术处理得到有效问卷226份,有效率为68.1%。

(二) 变量定义与测量

在借鉴国内外相关研究量表的基础上,我们修改并设计了本研究的量表,并依此预调查了一家苏北的中等规模的私营企业。根据意见反馈,着手修订问卷。创业意志分为成就导向和自控性两维度,因此,我们通过对成就导向与自控性进行测量和数据转换实现对创业意志的衡量。同样,通过对信心与机会感知进行测量和数据转换实现对创业预期的衡量。对创业能力的衡量则主要通过责任力与创造力进行测量和数据转换予以实现。对于创业投资行为的测量,主要以案例阅读形式来实现。为此,我们选择了两个与决策密切相关的案例:一个是创业情境案例,该案例受陈震红^[24]的启发;另一个是投资情境案例,模拟了创业者的金融投资决策行为。

(三) 样本特征描述

从性别、年龄、学历、职位等特征看,样本企业的中年男性中高学历占比较高。产业分布比较广泛,遍布多个行业,但是以制造业为最多,这与江苏制造业大省的身份相吻合。就职位分布而言,董事长89人,占比39.1%;副董事长53人,占比22.4%;总经理66人,占比28.2%。

(四) 研究数据分析

1. 探索性因子分析

探索性因子分析结果显示, KMO 值为0.887, $Bartlett's$ 球形检验的显著水平($p=0.000$)小于0.01,累计方差贡献率为63.596%,超过60%的水平。从碎石图的走势看,从第6个因子处开始走势平缓,说明应该取6个因子。通过平均正交旋转,15个题项较好地归属于6个因子,且各题项因子的负荷值大于0.4。经过进一步探索性因子分析,发现6个因子可以合并成三个维度,因此经探索性因子分析后,可初步确定创业者决策心理标准的三维度六因子结构模型。本研究使用Cronbach's α 判断量表各维度的内部一致性,各维度 α 值均在0.7以上,且通过比较已删除的Cronbach's α 值与各维度的 α 值,发现所有题项都有不同程度的降低,这表明问卷具有较高的可

靠性。

2. 验证性因子分析

本研究将 24 个题项作为观测变量, 三维度六因子作为潜在变量, 构造一个 CFA 路径模型, 并使用软件 AMOS21.0 对数据进行了分析(见表 1)。该模型的拟合指数分别是: $\chi^2/df=1.707$, $RMSEA=0.055$, $RMR=0.044$, $GFI=0.875$, $AGFI=0.846$, $CFI=0.923$, $NFI=0.834$, $IFI=0.924$, $TLI=0.912$, $PNFI=0.734$, $PGFI=0.709$ 。将其与表 2 中提供的一般结构方程模型的拟合优度判断标准进行对比, 发现这些拟合指数中 GFI 为 0.875, $AGFI$ 为 0.846, NFI 为 0.834, 小于 0.9, 但是已经非常接近, 且其他指标均达到相应评判标准, 说明本研究中路径模型的拟合度较高且模型较

简约。

3. 竞争模型分析

为了检验三维度六因子模型是创业者决策心理标准的最佳模型(模型 3), 本研究借鉴 Anderson 等的方法比较了一系列竞争结构。通过定性分析, 认为存在以下竞争模型: 单维度模型(模型 1), 即所有题项归属于 1 个因子; 三维度模型, 将“成就导向”和“自控性”合并成 1 个因子, 将“信心”和“机会感知”合并成 1 个因子, 将“责任感”和“创造力”合并成一个因子。通过比较模型 1、模型 2、模型 3 的各项拟合度指标(见表 1), 本研究获得的三维度六因子结构的拟合指标明显优于其他竞争结构, 说明三维度六因子模型最佳。

表 1 创业者决策心理标准竞争模型的拟合指标

模型	χ^2/df	$RMSEA$	RMR	GFI	$AGFI$	CFI	NFI	IFI	TLI	$PNFI$	$PGFI$
模型 1	3.690	0.107	0.073	0.724	0.672	0.695	0.628	0.699	0.666	0.574	0.608
模型 2	2.949	0.091	0.062	0.766	0.718	0.782	0.706	0.785	0.758	0.637	0.636
模型 3	1.707	0.055	0.044	0.875	0.846	0.923	0.834	0.924	0.912	0.734	0.709
标准	<3.000	≤ 0.080	≤ 0.080	≥ 0.900	≥ 0.500	≥ 0.500					

(五) 量表效度检验

1. 内容效度检验

本研究所选用的题项是建立在创业者决策心理标准相关理论基础之上的, 有多名该领域的研究和实践人员协助进行内容效度检验, 最终确定的 24 个题项, 被认为是能够反映创业者决策心理标准的具有适当性和代表性的题项, 量表的内容效度得到了保证。

2. 建构效度检验

就聚合效度而言, EFA 分析结果表明每个测项的因子负荷值都高于 0.4, 表明各观测变量可用来测量相应的潜变量; 利用 CFA 分析结果检查各维度的平均变异抽取量(AVE)是否大于 0.5。由表 2 可见, 所有维度的 AVE 值均远大于 0.5, 表明问卷具有良好的聚合效度。

表 2 创业者决策心理标准三维度模型结构效度检验

	AVE 值	F1	F2	F3
F1	0.725	(0.851)	—	—
F2	0.658	0.795	(0.811)	—
F3	0.740	0.830	0.983	(0.860)

注: 括号中的值是 AVE 值的算数平方根, 对角线以下的数字是各维度间的相关系数

(六) 实证分析

1. 控制变量的影响

参考现有的研究成果, 我们选择性别、年龄、学历、职位、企业所属行业、企业性质、企业规模与企业成立年限等控制变量, 测量尺度为分类编码, 其中, 决策团队按照决策参与者人数所在数值范围分为 6 类, 企业性质分 5 大类。企业所属行业分为制造业、金融业等 10 个行业。由于样本只有两组, 采用独立样本 T 检验, 结果

表明：在本样本中，行业对决策心理标准的影响不显著，因此在后续回归模型中将不再考虑这些控制变量。

2. 创业者决策心理标准对创业投资行为的影响分析

为了检验决策心理标准(创业意志、创业预期、创业能力)与创业投资行为的模型，本研究检验了决策心理标准与创业投资行为的关系，用SPSS19.0对假设进行检验。由表3可知：

(1) 创业者创业意志正向影响创业者创业投资行为 ($\beta=0.739, p<0.001$)，创业意志对创业投资行为的解释程度为32.3%，与理论假设H2a相符合。

(2) 创业者创业预期正向影响创业者创业投资行为 ($\beta=0.806, p<0.001$)，创业预期对创业投资行为的影响程度或解释程度为41.2%，与理论假设H2b相符合。

表3 决策心理标准与创业投资的交互关系

		因变量: 创业投资行为			
		Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
常数项		6.813*** (0.553)	-0.733 (0.878)	-0.890 (0.935)	-1.376 (2.908)
控制变量	性别	-0.392** (0.138)	-0.208 (0.116)	-0.204 (0.116)	-0.202 (0.117)
	年龄	-0.122 (0.100)	0.082 (0.085)	0.087 (0.086)	0.088 (0.086)
	学历	0.165* (0.080)	0.112 (0.066)	0.110 (0.066)	0.112 (0.067)
	职位	-0.116*** (0.029)	-0.043 (0.025)	-0.043 (0.025)	-0.043 (0.026)
	所属行业	-0.045* (0.021)	-0.025 (0.017)	-0.026 (0.018)	-0.026 (0.018)
	企业性质	0.010 (0.061)	0.036 (0.050)	0.036 (0.050)	0.036 (0.050)
	企业规模	-0.026 (0.057)	-0.045 (0.047)	-0.046 (0.047)	-0.045 (0.048)
	企业成立年限	-0.124 (0.075)	-0.061 (0.062)	-0.060 (0.063)	-0.061 (0.063)
	自变量	决策心理标准		1.132*** (0.113)	1.120*** (0.115)
决策环境				0.039 (0.079)	0.135 (0.547)
调节变量	交互项: 决策环境*决策心理标准				-0.017* (0.098)
	样本量	226	226	226	226
	R	0.454	0.678	0.679	0.679
	R ²	0.206	0.460	0.461	0.461
	调整后的R ²	0.176	0.437	0.436	0.433
	ΔF	6.999***	20.356***	18.282***	16.547***

注：(1) 括号内为标准误，* $p<0.05$ ，** $p<0.01$ ，*** $p<0.001$ ，双尾检验；(2) 表中回归系数均为非标准化回归系数

(3) 创业者创业能力正向影响创业者创业投资行为($\beta=0.767, p<0.001$), 创业能力对创业投资行为的影响程度或解释程度为 32.7%, 与理论假设 H2c 相符合。

(4) 创业者决策心理标准正向影响创业者创业投资行为($\beta=1.132, p<0.001$), 决策心理标准对创业投资行为的影响程度或解释程度为 43.7%, 与理论假设 H2d 相符合。

本研究同时检验了创业者决策环境对于决策心理标准与创业投资行为关系的调节效应(见表 3)。调节变量决策环境对创业投资行为的影响不显著($\beta=0.039, p>0.05$), 交互项显著($\beta=-0.017, p<0.05$), 说明决策环境对决策心理标准与创业投资行为具有调节作用, 与理论假设 H3 相符。

四、研究结论

基于理论分析与实证检验, 我们得出如下结论: 第一, 影响创业者创业投资的心理因素, 既不是恒定不变的, 也不是完全没有规律、飘忽不定的, 而是具有一定结构的复合心理标准。第二, 决策心理标准内在结构的“六因子”模型的拟合效果良好。我们通过问卷调查对组成因素进行了测量, 通过探索性因素分析, 确立了决策心理标准的结构, 并运用验证性因素分析法检验了该结构。第三, 创业意志、创业预期和创业能力分别对创业投资行为具有正向影响, 其中, 创业预期的影响力度更大。三者共同对创业投资行为的正向影响程度要高于三者各自的影响, 决策心理标准可以解释创业投资行为量变动的 43.9%。第四, 决策环境对于这种效应具有调节作用。鉴于此, 我们认为创业者心理标准能够解释甚至可以替代“满意标准”的心理标准。

因时间与水平的限制, 我们的研究存在一些不足。世界是普遍联系的, 创业意志、创业预期、创业能力与创业投资行为之间, 以及成就导向、自控性、信心、机会感知、责任感、创造力之间, 是相互联系、相互依赖的。但为了研究的方便, 我们并未过多地关注它们之间的双向关系, 这种简化模型或许不能真实地反映创业者决策的复

杂程度, 未来的研究可以适当关注主要因素之间的相互作用以及作用路径。

参考文献:

- [1] 西蒙. 现代决策理论的基石[M]. 北京: 北京经济学院出版社, 1989: 125.
- [2] 西蒙. 关于人为事物的科学[M]. 北京: 解放军出版社, 1987: 56.
- [3] 西蒙. 管理行为[M]. 北京: 机械工业出版社, 2004: 145, 156.
- [4] KAHNEMAN D, TVERSKY A. Prospect theory: An analysis of decision under risk[J]. *Econometrica*, 1979, 47: 263-291.
- [5] SELTEN R. Aspiration adaptation theory[J]. *Journal of Mathematical Psychology*, 1998, 42: 191-214.
- [6] 连燕玲, 叶文平, 刘依琳. 行业竞争期望与组织战略背离——基于中国制造业上市公司的经验分析[J]. *管理世界*, 2019(8): 155-172.
- [7] 吕斐斐, 张可, 朱丽娜, 等. 经济期望、家族情感依恋与创业坚持的关系研究[J]. *管理学报*, 2020(3): 394-401.
- [8] 沙彦飞. 企业家决策心理锚[M]. 北京: 知识产区出版社, 2015: 28, 29.
- [9] LEWIN K. A dynamic theory of personality[M]. New York: McGraw-Hill Book Company, Inc. Pv, 1935.
- [10] 周三多, 陈传明. 管理学[M]. 北京: 高等教育出版社, 2010: 111.
- [11] 贺小刚, 李新春. 企业家能力与企业成长: 基于中国经验的实证研究[J]. *经济研究*, 2005(10): 101-111.
- [12] 何大安. 理性选择向非理性选择转化的行为分析[J]. *经济研究*, 2005(8): 37-43.
- [13] 李新春, 宋丽红. 传承意愿、行业潜能与家族控制——基于全国私营企业调查的实证检验[J]. *吉林大学社会科学学报*, 2013(1): 111-114.
- [14] WEINSTEIN. Overconfidence and market efficiency with heterogeneous agents[J]. *Economic Theory*, 1996, 30(2): 313-336.
- [15] MALMENDIER, TATE. Stock options and managerial optimal contracts[J]. *Economic Theory*, 2005, 26(4): 813-837.
- [16] 李忠民, 仇群. 企业家过度自信和企业投资决策的相关性分析[J]. *西安电子科技大学学报*, 2010(4): 87-91.

- [17] KIRZNER I M. Competition and entrepreneurship[M]. Chicago and London The University of Chicago Press, 1973.
- [18] KAHNEMAN D, LOVALLO D. Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk-taking[J]. Management Science, 1994, 39(1): 17-31.
- [19] 井润田, 刘萍. 创新决策过程中团队领导的控制模型研究[J]. 电子科技大学学报(社科版), 2006(5): 40-43.
- [20] 周菲. 风险决策中的认知心理学问题[J]. 辽宁大学学报(哲社版), 1999(4): 24-28.
- [21] 蓝海林. 企业战略管理: 承诺、决策和行动[J]. 管理学报, 2015(5): 664-668.
- [22] LEVIE J, AUTIO E. A theoretical grounding and test of the GEM model[J]. Small Business Economics, 2008, 31(3): 235-263.
- [23] VALLIERE D. Reconceptualizing entrepreneurial framework condition[J]. International Entrepreneurship and Management Journal, 2010, 6(1): 97-112.
- [24] 陈震红. 创业者创业决策的风险行为研究[D]. 武汉: 武汉理工大学, 2004.

On the empirical research of psychological criteria and operational mechanism of decision maker—Taking enterprises in Jiangsu province as an example

SHA Yanfei¹, SHENG Yuhua², ZHANG Lin¹

(1. Business School of Huaiyin Institute of Technology, Huaian 223001, China;

2. Business School of Nanjing Normal University, Nanjing 210023, China)

Abstract: The highly uncertain decision situation and the complex and important investment target lead to the complex psychological reaction of potential entrepreneurs and make them difficult to make decisions. Integrating various psychological factors to set up a relatively stable psychological standard is an inevitable requirement of high-quality entrepreneurial decision-making, and also a basic method to deal with uncertain risks. An empirical study based on 428 enterprises in Jiangsu Province shows that decision-making psychological standard is a compound psychological standard with a certain structure. It has three sub-standards: entrepreneurial will, entrepreneurial expectation and entrepreneurial ability. The three sub-standards act synergistically on entrepreneurs' venture capital behavior.

Key Words: entrepreneurs; entrepreneurial will; entrepreneurial expectation; entrepreneurial ability; venture capital

[编辑: 苏慧]