

DOI: 10.16538/j.cnki.fem.20220506.401

社会成本、失败恐惧与创业努力

郝喜玲¹, 陈焯¹, 杜晶晶¹, 刘依冉², 王敬涵¹

(1. 安徽财经大学工商管理学院, 安徽蚌埠 233030; 2. 天津大学教育学院, 天津 300071)

摘要: 基于情绪认知评价理论, 本文从失败恐惧视角揭示社会成本对创业努力的影响路径。通过对有失败经历再创业者的问卷调查数据分析, 结果发现: 高社会成本的创业失败强化连续创业者对潜在失败线索的认知和情感关联, 再创业时容易激活失败恐惧, 尤其是外源性失败恐惧; 相较于内源性失败恐惧, 外源性失败恐惧更能激发创业努力; 社会成本通过外源性失败恐惧促进创业努力。本文结论拓展了微观视角下创业努力形成的情境化研究, 丰富了创业失败影响个体情绪、认知和行为的研究成果, 补充了社会成本对创业行为影响的心理机制, 深化了对失败恐惧形成及其激励作用的理解, 也为全面看待社会成本的影响提供启发, 辩证认识失败恐惧的作用提供实证依据。

关键词: 社会成本; 失败恐惧; 情绪认知评价理论; 创业努力

中图分类号: F270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-4950(2022)07-0003-13

一、引言

失败再创业属于高质量创业范畴, 作为新兴的研究话题, 理论探索和实证证据都还很不足(郑馨等, 2019)。现实中, 失败再创业是普遍现象, 不少创业者失败后越挫越勇, 再创业时更加努力, 投入大量时间和精力来实现成功(Amorós等, 2019)。经过一系列创业失败的罗永浩因锤子科技欠下6亿债务后, 非常努力地直播带货来还清债务, 人民日报为此发文评论:“创业艰难, 应尊重一个努力的人”。随后罗永浩也坦言直播电商并非是自己的理想创业, 并在微博宣称: 创业火苗一直都在, 还完债的当天就回归科技行业。创业努力作为创业投入行为, 能够帮助创业者应对挑战和把握机遇, 合理利用和分配资源, 将创业想法转化为现实(Uy等, 2015)。为什么

收稿日期: 2022-01-28

基金项目: 国家自然科学基金面上项目(72072001); 国家自然科学基金青年基金项目(71902136, 72002002); 安徽省高校研究生科研项目(YJS20210426)

作者简介: 郝喜玲(1981—), 女, 安徽财经大学工商管理学院教授, 硕士生导师(通讯作者, xueniabc521@163.com);

陈焯(1998—), 男, 安徽财经大学工商管理学院硕士研究生;

杜晶晶(1981—), 女, 安徽财经大学工商管理学院教授, 硕士生导师;

刘依冉(1988—), 女, 天津大学教育学院讲师, 硕士生导师;

王敬涵(1998—), 女, 安徽财经大学工商管理学院硕士研究生。

有些创业者失败再创业时会更努力?围绕创业努力的驱动源分析更多地侧重于外部环境或个体特征和心理因素,将个体与情境结合的研究较少(陈建安等,2021)。创业努力是由外部环境和内在心理共同作用下产生的一种主动行为,创业环境的复杂性决定其需要结合具体情境来探讨创业努力的形成。因此,从失败情境带来的成本压力分析驱动创业努力的作用机制,探讨负向情绪在其中的作用,回应创业努力研究中需要关注个体心理与外在情境的互动,也更好解释现实中为何有些失败再创业者会出现“愈挫愈勇”之现象。

社会成本作为创业失败的重要特征,影响创业者的再创业选择和创业活动。大量研究发现高社会成本意味着国家或地区对失败的惩罚力度高,抑制个体再创业意愿和创业进入(Vaillant和Lafuente,2007;Cope,2011;Stuetzer等,2014);但最新研究发现社会成本提升再创业质量,导致再创业呈现明显的创新性、高出口导向特征(Lee等,2021)。随着社会成本对再创业活动影响研究深入,亟需将探讨“社会成本对创业行为的作用机制”作为支撑,深化已有研究成果,尤其是失败对创业者心理和行为的影响机制更为复杂,打开这一“黑匣子”对深化失败再创业研究具有重要意义。

失败恐惧是影响再创业行为的重要情绪障碍,其作用机制研究存在差异。一方面,多数学者认为失败恐惧会抑制创业者的机会评估(Kollmann等,2017),减少创业成功的信心,抑制再创业意愿(Hessels等,2011),阻碍再创业进入(Boudreaux等,2019);另一方面,也有学者发现失败恐惧并不会阻碍创业进入(何良兴和张玉利,2020),其能通过应对效能激发更高的创业意图(Hunter等,2021),促进创业努力和创业学习(徐菊和陈德棉,2020)。“天天思考的都是失败,对成功视而不见”的任正非,从未放弃应对创业艰难的探索勇气和改革魄力,努力带领华为突破制裁,不断学习以实现赶超。本研究通过实地调查发现,不少创业者承认害怕失败,但并未放弃创业,甚至化失败恐惧为前进动力。失败恐惧作用效应的差异性可能在于多数研究只关注创业进入前行为,且将失败恐惧视为单一结构,较少分析不同维度失败恐惧的形成及对连续创业行为的影响。

情绪认知评价理论认为个体面临压力事件时会经过两阶段评估,一是“初评”:评估客观事件对自我可能造成的威胁、伤害或挑战。二是“复评”:评估自我应对威胁的资源和能力,以此做出认知和行为反应(Smith和Lazarus,1990)。本研究基于情绪认知评价理论的“情境—评估—反应”逻辑主线,构建“社会成本—失败恐惧—创业努力”理论模型来回答“什么样的创业失败让创业者再创业时更努力?”。具体而言,围绕社会成本带来的客观情境线索,分析创业者如何根据线索评估方式差异而激活不同类型的失败恐惧,构建社会成本通过失败恐惧影响创业努力的中介作用模型。研究贡献主要表现在:首先,基于失败情境探讨影响创业努力的内在机制,拓展微观视角下创业努力形成的情境化研究。其次,从失败的社会成本出发分析个体再创业时对失败线索的评估过程,探讨其对创业努力的影响机制,丰富创业失败影响连续创业的研究成果。最后,基于失败恐惧分析社会成本影响创业努力的心理机制,先前多数研究将失败恐惧视为单一结构,本研究在区分失败恐惧维度基础上发现,社会成本通过外源性失败恐惧促进创业努力,深化失败恐惧的形成及差异性作用研究。

二、文献回顾与研究假设

(一)文献回顾

1. 创业努力

创业努力是创业者为实现创业目标或承诺而对创业活动进行的有形或无形投入(Gielnik等,2015),其能支撑创业者持续参与创业,促进其对创业的坚持和热爱,并助力创业成功

(Hoang和Gimeno, 2010;李纪珍和李论, 2018)。鉴于创业努力的重要价值,学者们从宏观环境和创业者个体层面分析哪些因素能够激发或抑制创业努力。宏观层面研究聚焦于国家制度和经济环境,研究表明一个国家以创业为目标的金融政策和创业教育促进创业努力,而国家的腐败水平抑制创业努力(Bowen和De Clercq, 2008);地区经济发展和生活节奏通过触发个体行为动机影响创业努力(Vedula和Kim, 2018);国家脆弱性(state fragility)对生存型创业努力有积极影响,但抑制机会型创业努力(Amorós等, 2019)。

创业者个体层面则重点关注个体特征、压力和情绪对创业努力的影响,研究发现创业者拥有企业所有权份额越多,创业者越努力(Bitler等, 2005);企业股权融资规模越小,创业者使用更少债务融资时越努力(Wu, 2010)。创业者面临的压力是激活努力的重要因素,实证研究发现挑战型压力能带来高创业期望,使创业者更努力(李纪珍和李论, 2018),时间压力激发努力但情境压力减少努力(李宁等, 2017);感知创业进展顺利时增加创业努力,进展发生变化时则减少努力(Uy等, 2015)。创业者情绪与创业努力关系比较复杂:不少研究认为创业激情驱动创业努力,但也有研究发现创业努力可以预测创业激情的变化(Michael等, 2015);创业者的负面情绪和积极情绪都能够激发不同的创业努力(Foo等, 2009)。学者们大多认同积极情绪对创业努力的促进作用,但消极情绪对创业努力的作用机制存在差异,尤其是压力导致的不同类型负面情绪如何引发创业努力的研究较少。

已有创业努力研究较少将创业者个体与外部情境结合起来分析,但是作为一种自我调适的主动行为,创业努力不仅受外在情境诱发,也由创业者内在心理驱动(陈建安等, 2021)。随着创业努力驱动源研究越来越丰富,需要考虑将情境因素与个体心理特征结合起来拓展已有研究成果,结合失败情境带来的成本压力分析创业努力的形成过程,对深化微观视角下创业努力的形成规律有重要意义。

2. 社会成本

创业失败是创业者未达到既定目标而选择终止或退出新创企业经营活动(Mueller和Shepherd, 2016)。社会成本主要指创业失败导致创业者业务或人际关系受损,表现为家庭和亲属关系的破裂(Singh等, 2007),失去重要社会关系的信任(Cope, 2011),社会地位下降甚至带来污名(Ucbasaran等, 2013)。社会成本对再创业行为产生直接和间接影响:降低创业者将创业作为一种职业选择的可能性(Schmutzler等, 2019),导致创业者自暴自弃(Singh等, 2007),难以获取再创业投资和外部利益相关者的认可(Mitsuhashi和Bird, 2011)。最新研究发现社会成本也会让创业者产生积极行为,其参与出口导向型创业活动的可能性更高,能带来高创新性、高成长的创业企业(Lee等, 2021)。社会成本给再创业行为带来差异性影响的原因在于:已有研究忽略社会成本作用于创业行为的内在心理机制,结合失败重要特征社会成本的不同,探讨什么样的创业失败通过怎样的个体情绪、认知影响连续创业行为,是理论研究和现实中重要且值得深入探讨的话题。

3. 失败恐惧

失败恐惧是不确定环境下创业者对“失败可能性”认知评估而产生的负面情感(Cacciotti等, 2016)。情境是激活失败恐惧的重要线索,个体对外界环境线索和信息的关注,认知上评估失败相关的负面信息,为避免失败威胁自身能力和社会地位,产生失败恐惧(Conroy, 2001;郝喜玲等, 2020)。创业者既可能将失败与羞耻和尴尬负面情绪相关联,影响创业者自身能力评估;也会因失败导致的社会地位降低而引发对厌恶性后果的评估(Morris等, 2012)。根据关注焦点不同,失败恐惧分为内源性失败恐惧和外源性失败恐惧两种:前者是以自我为中心,个体为避免自我价值和能力受损等降低自我认同而产生的负面情绪,如羞耻和内疚;后者是以他人

为中心,个体关注社会地位、他人认可等外部因素导致的负面情绪,如焦虑和担忧。

失败恐惧对再创业决策和行为有激励或抑制作用,现有研究较多地关注失败恐惧的负面影响(郝喜玲等,2021)。即失败恐惧增加创业者对失败厌恶性后果的关注,导致机会价值评估偏低(Grichnik等,2010),使创业者形成消极的自我认知(Stroe等,2020),减少创业者的信心和勇气,抑制创业意愿(Hessels等,2011),增加创业者的威胁和风险感知,损害其自尊心和自我效能,抑制机会利用等创业行为(Boudreaux等,2019)。随着研究深入,部分学者开始探索失败恐惧的激励作用,但这类研究较少。最新研究发现失败恐惧通过提升创业者的应对效能促进再创业意愿(Hunter等,2021);Cacciotti等(2016)指出失败恐惧会引起个体的兴奋、惊奇和满足感,增强创业努力,但该研究仅仅是理论推演,尚未得到实证检验。综上,失败恐惧对创业行为影响的差异性与失败恐惧结构的复杂性有关,但现有研究较多将失败恐惧视为单一结构,较少地探讨不同维度失败恐惧如何形成及其对再创业行为的作用路径。

(二)研究假设

基于情绪认知评价理论的“情境—评估—反应”逻辑,构建“社会成本—失败恐惧—创业努力”的理论模型,依据情境是激活失败恐惧的重要线索(Cacciotti等,2020),将社会成本作为客观情境变量,从微观视角探讨其如何影响失败恐惧和创业努力。

1. 社会成本对创业努力的影响

创业努力是创业者对创业目标和任务的投入程度,以满足企业当前发展和未来成长需要(Foo等,2009)。首先,社会成本带来的业务和人际关系破坏,表明当前再创业时需要重新建立新的市场关系,新的市场关系意味风险和机会,需要创业者投入更多有形和无形资源来识别新机会、创造整合资源以满足企业当前发展的需要(Wood和McKinley,2020)。其重新再来一次证明自身能力的创业机会能够激发再创业者投入的动机和意愿,付出更多创业努力。其次,创业活动的社会性决定创业者需要通过寻求社会支持、建立关系网络等方式来实现长远目标(Edelman和Yli-Renko,2010),但上次创业失败的社会成本破坏了再创业所需的人际和业务关系,一方面需要创业者投入时间和精力修复关系;另一方面,创业者也要加大努力来向利益相关者证明自己值得信任和被投资。综上,上一次失败带来的社会成本越大,创业者再创业时为满足企业当前发展和长远发展而付出更多努力。据此,提出假设:

H1:创业失败带来的社会成本越大,创业者再创业时越努力。

2. 社会成本对失败恐惧的影响

情绪认知评价理论强调创业环境的威胁和不确定性影响个体情感和认知。社会成本强化创业者将失败与低自我价值感的关联。创业是创业者实现自我价值、凸显自身能力的重要方式,而社会成本带来关系破裂让创业者失去实现自我价值的重要支撑,形成消极的自我评价,再创业过程中遭遇潜在失败威胁时易产生羞耻、尴尬等负面情绪,诱发内源性失败恐惧(Shepherd,2003)。此外,社会成本会干扰创业者的信息处理方式,影响其对自身能力的评估(Ucbasaran等,2013)。导致创业者再创业处理外部威胁信息时,特别关注潜在失败信号和线索,甚至过度解读这些信号与自我能力和价值感的内在联系,削弱其对完成创业任务信心,产生自我怀疑或自我否定想法,激活内源性失败恐惧(Ucbasaran等,2009)。由此,提出假设:

H2a:创业失败带来的社会成本越大,创业者再创业时越容易产生内源性失败恐惧。

社会成本也会影响创业者将失败威胁的评估方式与他人评价和看法关联。社会成本带来的人际关系受损,减少创业者与他人的往来和互动,降低利益相关者对其地位认同和关注度,使其失去支持和树立“自我良好形象”的重要来源(于晓宇和蒲馨莲,2018)。社会成本强化了创业者将失败与社会负面评价的关联,当创业者再创业面对潜在关系破裂威胁时,激活失败与焦

虑和担忧等负面情绪的关联线索,诱发外源性失败恐惧。此外,社会成本导致的人际关系破坏,使得创业者再创业遭遇潜在威胁时,容易让其捕捉到家人、亲戚、朋友或重要他人的负面评价信息(Ucbasaran等,2013)。创业者关注、收集和分析与失败有关的外部评价信息,消极解读和评估这些评价信息带来的可能后果,触发失败反馈信号而产生外源性失败恐惧。由此,提出假设:

H2b:创业失败带来的社会成本越大,创业者再创业时越容易产生外源性失败恐惧。

相比于内源性失败恐惧,社会成本对外源性失败恐惧的影响路径更直接。外源性失败恐惧是个体评估外界事件的直接结果(郝喜玲等,2021)。高社会成本让创业者将失败等同于关系破裂和社会负面评价,二者关联的烙印更深刻。创业者再创业处理潜在失败威胁时,直接触发“失败与关系破裂”的关联线索,让其更多关注和收集外界负面信息(如新闻、媒体报道),直接产生与负面社会影响关联的外源性失败恐惧(Cacciotti等,2016)。相比之下,内源性失败恐惧与自我认同有关,当创业者面临失败威胁时,评估失败是否由自我导致以及自身是否有能力应对,这需要经过“风险感知—能力评估”过程,能否触发失败线索信号需要创业者对自身能力进行评估才会产生内源性失败恐惧,且评估过程可能受其他因素的影响。据此,提出假设:

H2c:与内源性失败恐惧相比,社会成本越大,创业者再创业时更容易产生外源性失败恐惧。

3. 失败恐惧对创业努力的影响

创业者担忧人际关系等与创业职业生涯有关的外部因素,会激发创业者对目标的坚持性,其因目标承诺而付出创业努力(Hayton和Cacciotti,2018)。首先,创业者具有“好面子”价值观,重视通过实现创业目标获得社会认可和关注(于晓宇和蒲馨莲,2018)。而外源性失败恐惧破坏创业者将创业活动与社会认可的关联,使其投入更多资源来实现“被认可”需求(Cacciotti和Hayton,2015)。再创业者为提高社会影响力、保护社会地位而增加对创业企业的投入。而内源性失败恐惧损害了自我认同,让创业者质疑创业想法的有效性,降低追求创业目标的动机,并不会增加创业努力。

其次,外源性失败恐惧让创业者关注外部威胁,其能起到“警醒”作用,激发创业者的“危机”意识,让其感知和捕获社会地位降低等影响创业进展的重要信号(Lebel,2017)。创业者因外源性失败恐惧而获得外部威胁信息,表明任务完成进度与预期目标存在差异,使其在追求目标过程中思考如何解决问题来缩短差距(Schwarz和Clore,2003),其为解决当下问题而付出更多努力。此外,当创业者因外源性失败恐惧发现当前进展与预期目标出现偏离,感知预期目标无法完成时,其会制定新的创业目标来获得利益相关者认可。即通过设定更长远的创业目标,利用创业承诺缓解外部压力(Hayton和Cacciotti,2018)。长远创业目标和更多承诺意味着创业者需要付出更多努力来实现。相较于外源性失败恐惧,内源性失败恐惧放大创业者对能力不足或暴露缺陷信息的感知和评估,破坏其重新思考和解决问题的能力(Foo,2011),让创业者感到无能为力甚至放弃创业承诺,不会增加投入行为。据此,提出假设:

H3a:外源性失败恐惧越大,创业者再创业时越努力。

H3b:相比于内源性失败恐惧,外源性失败恐惧更能激发创业努力。

4. 外源性失败恐惧的中介作用

失败后的社会成本作为一种客观情境因素,影响创业者对失败线索的情感反应和认知评估过程,激活其与线索关联的负面情绪体验(Lee等,2021),而创业努力的形成受到个体情感和认知等内部因素的影响(Uy等,2015)。社会成本引发的失败恐惧,其作为一种心理状态,能够影响创业努力。具体而言,社会成本作为客观情境线索,引发创业者对负面威胁的评估,产生与社会关系破裂关联的外源性失败恐惧,这种失败恐惧容易让创业者直接感知和搜集与社会成

本关联的威胁线索,对失败威胁线索和信息的搜集使得创业者意识到实现目标的进展不足,需要加大投入来减少这种差异,使其在当前创业任务上付出更多努力(Foo等,2009)。据此,提出假设:

H4:外源性失败恐惧在社会成本和创业努力间起中介作用,即社会成本通过外源性失败恐惧促进创业努力。

综上,本研究构建的理论模型如图1所示。

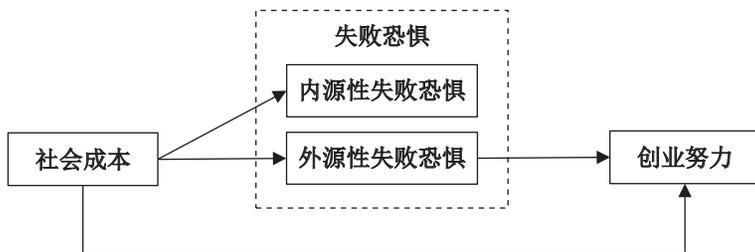


图1 研究理论模型图

三、研究设计

(一)问卷设计

调研问卷设计流程如下:首先,借鉴国外成熟量表,邀请有海外留学背景的博士通过“背靠背”进行双向翻译后,再一起讨论差异以保证量表的结构和语言表述总体一致。同时征求创业者意见使问卷语言更准确和便于理解;其次,与江苏省企业信息化协会合作,利用半结构化访谈创业者,邀请其回忆最近一次创业失败的相关信息,包括失败带来哪些影响,再创业过程、失败恐惧的内容和表现等;最后,在安徽省蚌埠市创业园区预调查,共回收40份初始问卷数据,利用预调查征求的创业者意见和数据分析结果对题项进行微调,形成最终问卷。

本次调研通过最初的问卷设计来预防或降低同源方法偏差。首先,问卷中包含客观变量,如创业次数、失败次数、成功次数等。同时,题项采用多种形式,包括单选和多选、开放性的问答题、李克特量表题等。然后,整个问卷量表中通过反转题克服被调查者在填答过程中的思维惯性。其次,在问卷的指导语中强调本次调查纯粹用于学术研究,填答没有正误之分,对其信息完全保密,防止被调查者可能由于社会偏见或故意夸大心理而带来的填答偏差。最后,采用哈曼(Harman)单因素检测方法对其分析,检验结果表明,在未旋转时共得到16个因子,且第1个因子所占的贡献率为20.031%,表明共同方法偏差在可接受范围内。

(二)数据收集

本次调研对象为随机抽取的各城市创业孵化园区的创业者,通过现场收集和线上调查两种方式对受访者进行调查,前者主要委托江苏省企业信息化协会,借助工业园区培训会说明调研目的后,现场发放问卷;后者针对先前调研咨询等建立关系的创业者,征求其同意后通过微信或邮件发放定向问卷。问卷发放地区主要覆盖北京、上海、安徽等地,最终收集638份问卷。通过以下标准筛选问卷:第一,利用问卷开头“请问您是否创建过企业”题项核查填写者的身份,排除非创业者填写问卷的可能性。第二,检查问卷末尾创业者所创立的企业名称,通过“企查查”“天眼查”等软件核对填写者身份的真实性。第三,随机抽取问卷进行电话、邮件回访,以确保问卷由创业者本人填写。第四,删除多次漏答和反转题错答的问卷。最终,本调查共获取312份有效问卷,对比有效问卷和无效问卷的填答者人口特征,并未发现显著性差异。在有效问卷中,131份有失败经历,181份没有失败经历。因为调研采用两种方式收集问卷,本研究进行

T检验分析两种方式的取样是否存在差异,对各种变量进行差异性分析,发现尽管在个别条目前(如父母是否创业)存在差异,但从总体上看创业者关键特征并不存在显著性差异,说明样本大致来源于同一个母体,不同取样方式并不会对分析结果带来显著性影响。

在131份有失败经历的创业者样本中,男性和女性创业者比例为68.7%和31.3%,这与创业者总体分布比例大体吻合。63.4%的创业者在35周岁以下,55.0%的创业者具有本科学历,说明失败再创业者多为较高学历水平的年轻人。失败次数上,失败1~2次的创业者占77.9%。总体而言,被调查创业者的数据较符合正态分布,有较好的代表性。截止到调查结束时间,连续创业者上一次退出或关闭企业的时间在1年内占19.5%,2~3年占32%。再创业企业成立时间在3年内占54.2%,96.9%为中小企业,35.1%属于信息技术行业。综上,本次调查的样本分布具有代表性和广泛性。

(三)研究变量与测量工具

社会成本测量根据Ucbasaran等(2013)的研究,包括失败影响已有社会关系、失败带来污名等,该测量方式与先前创业失败研究的社会成本测量保持一致,具有较高信度和效度(Liu等,2019)。在填写过程中邀请创业者填答最近一次创业失败的信息,以保证时效性和最大程度上减少回忆偏差。具体测量题项包含“创业失败影响我与家人的和谐关系”“创业失败影响我与利益相关者的关系”“创业失败带来的污名影响我未来发展”等6个题项。

失败恐惧测量借鉴Conroy(2001)的量表,该量表在创业领域中的使用较为广泛,并结合创业情境进行多次调整和优化。本研究首先对失败恐惧的测量题项进行探索性因子分析,综合考虑题项的因子载荷值,进行筛选和归类,并使用Amos软件进行验证性因子分析,结果表明各因子载荷值所代表的路径系数均大于0.6,数据分析支持内源性失败恐惧和外源性失败恐惧的两维度划分。其中,内源性失败恐惧包括“创业失败让我感到尴尬”“创业失败让我担心自己天赋不够”“创业失败让我担心自己能力不足”等6个题项;外源性失败恐惧包括“创业失败降低人们对我的价值评估”“创业失败使对我重要的人感到失望”“创业失败使对我重要的他人不高兴”等10个题项。

创业努力测量改编自Bowen和De Clercq(2008)和Edelman和Yli-Renko(2010)的研究,通过创业者追求创业目标的投入强度进行判断,国内学者采用该量表进行研究的数据结果表明其有较好的信度和效度(陈建安等,2021)。创业努力包括“创业中无论做什么事情我都会尽力而为”“创业中有时希望渺茫,我也不会轻易放弃”“创业中我不会因失败而放弃创业目标”等7个题项。

借鉴先前成果,本研究将创业失败时间(即问卷填写时间减去最近一次终止/退出创业活动的时间)、性别(Koellinger等,2013)、年龄(Cacciotti和Hayton,2015)、教育水平、婚姻状况(Cacciotti等,2020)、先前创业次数、成功和失败经历(Cacciotti等,2016)作为控制变量。

(四)信度与效度检验

表1为主要变量的信度和效度检验结果。信度上,各变量Cronbach's α 在0.8以上,最小组合信度(CR)为0.669,说明该问卷具有较好的信度。探索性因子分析发现各题项因子载荷均大于0.6,说明该量表具有较好的结构效度,且各变量平均抽取变异量(AVE)值大于0.5,说明区分度较好。

四、统计分析与结果

(一)描述性统计分析

表2为主要变量的均值、标准差和相关系数。内源性失败恐惧的均值为3.212,外源性失败

恐惧的均值为2.919,这说明连续创业者再创业时的失败恐惧程度较高。从相关系数看,社会成本与内源性失败恐惧和外源性失败恐惧显著正相关,外源性失败恐惧与创业努力显著正相关。

表1 主要变量的信度和效度检验

测量变量	因子载荷区间	AVE	CR	Cronbach's α
1.社会成本	[0.640~0.756]	0.502	0.669	0.801
2.内源性失败恐惧	[0.667~0.783]	0.533	0.709	0.825
3.外源性失败恐惧	[0.611~0.834]	0.561	0.743	0.906
4.创业努力	[0.772~0.811]	0.633	0.824	0.829

表2 主要变量的均值、标准差和相关系数

	均值	标准差	1	2	3	4
1.社会成本	2.963	0.676	1.000			
2.内源性失败恐惧	3.212	0.695	0.519***	1.000		
3.外源性失败恐惧	2.919	0.692	0.613***	0.575***	1.000	
4.创业努力	3.975	0.819	0.154	-0.163	0.227**	1.000

注: *、**、***分别表示双尾检验中在5%、1%、0.1%的水平上显著。

(二)主效应检验

表3为社会成本与创业努力和失败恐惧关系的回归分析结果。模型2表明社会成本与创业努力正相关($\beta=0.096, p>0.1$),但不显著, H1未得到验证。模型4表明社会成本与内源性失败恐惧显著正相关($\beta=0.503, p<0.001$), H2a得到验证。模型6表明社会成本与外源性失败恐惧显著正相关($\beta=0.625, p<0.001$), H2b得到验证。对H2c进行异方差检验,结果显示,社会成本与内源性和外源性失败恐惧的似然比系数分别为0.449和0.518,且 $chi^2(2)=25.690, Prob>chi^2\approx 0.000<0.050$,说明存在显著性差异,即社会成本与外源性失败恐惧的正相关关系更强, H2c得到验证。模型8表明外源性失败恐惧与创业努力显著正相关($\beta=0.322, p<0.01$),且内源性失败恐惧与创业努力关系不显著($\beta=-0.071, p>0.1$), H3a、H3b得到验证。各模型最大方差膨胀系数(VIF)不超过3,表明多重共线性概率低。

表3 主效应回归结果

变量	创业努力		内源性失败恐惧		外源性失败恐惧		创业努力	
	模型1	模型2	模型3	模型4	模型5	模型6	模型7	模型8
失败时间	0.150	0.163	0.065	-0.026	0.021	-0.093	-0.186	-0.214
性别	0.103	0.099	-0.034	0.057	-0.188 ⁺	-0.075	0.001	0.004
年龄	0.005	0.004	-0.190	-0.035	-0.077	0.115	0.073	0.121
教育水平	0.044	0.040	-0.217 ⁺	-0.134 ⁺	-0.070	0.033	0.002	0.059
婚姻状况	0.087	0.078	0.007	-0.039	0.137 ⁺	0.080	0.167 ⁺	0.176 ⁺
创业次数	-0.041	-0.035	-0.016	0.046	-0.110	-0.033	-0.023	-0.010
成功经验	0.148 ⁺	0.150 ⁺	0.002	0.007	-0.072	-0.067	-0.169 ⁺	-0.173 ⁺
失败经历	-0.012	-0.016	-0.005	0.015	0.024	0.049	0.149 ⁺	0.139
社会成本		0.096		0.503***		0.625***		
内源性失败恐惧								-0.071
外源性失败恐惧								0.322**
R^2	0.077	0.086	0.072	0.300	0.056	0.408	0.083	0.154
调整后 R^2	0.016	0.018	0.011	0.248	-0.006	0.364	0.006	0.066
F值	1.270	1.261	1.175	5.753***	0.904	9.272***	1.076	1.743**
最大VIF	2.233	2.245	2.733	2.838	2.733	2.838	2.730	2.783

注: +、*、**、***分别表示双尾检验中在10%、5%、1%、0.1%的水平上显著。

(三)中介效应检验

采用 $Bootstrap$ 方法检验外源性失败恐惧的中介效应。样本量选择5 000,置信区间设置为95%,结果表明,社会成本对创业努力的直接效应为0.089,置信区间 $[-0.084, 0.264]$,包含0,结果不显著;社会成本通过外源性失败恐惧影响创业努力的间接效应为0.101,置信区间 $[0.181, 0.298]$,不含0,结果显著,说明外源性失败恐惧在社会成本与创业努力间起完全中介作用,H4得到验证。

(四)稳健性检验

本研究可能存在内生性问题,即创业失败和失败恐惧都可能归因于创业者能力不足或创业心理素质较差。因此,基于有失败经历的创业者样本进行估计可能存在选择偏差。首先,本研究进行 $Heckman$ 检验。具体地,使用无差异变量城市失败率进行检验,城市失败率表示失败企业的总数除以城市的企业样本总数。一方面,不同城市创业者的失败可能性应与城市级的失败率正相关。另一方面,本研究预计城市级的失败率不会与失败恐惧相关。该做法与以往采用行业水平变量作为排除标准的研究一致(Courtney等,2017)。最终检验结果显示,逆米尔斯比(IMR)在统计上不显著(λ 值为 -0.897 , p 值约等于0.347),据此判定本研究没有显著的选择偏差。

其次,在原有131份数据的基础上,纳入181份没有失败经历的创业者调查数据,以检验研究结果的稳健性。将181份没有失败经历的社会成本编码为0,其余变量测量方法与上述研究相同,部分结果如表4所示^①,与前一项研究相比,两项检验结果均支持假设H2a、H2b、H2c、H3a、H3b、H4。

表4 稳健性分析结果

变量	创业努力		内源性失败恐惧		外源性失败恐惧		创业努力	
	模型9	模型10	模型11	模型12	模型13	模型14	模型15	模型16
失败时间	-0.177	-0.179	0.064	-0.042	0.040	-0.093	-0.177	-0.187 ⁺
性别	0.005	0.006	-0.036	0.047	-0.175 ⁺	-0.071	0.005	0.041
年龄	0.066	0.070	-0.195	-0.025	-0.104	0.109	0.066	0.079
教育水平	0.012	0.014	-0.221 [*]	-0.152 ⁺	-0.061	0.024	0.012	0.023
婚姻状况	0.163 ⁺	0.162 ⁺	0.004	-0.037	0.120	0.070	0.163 ⁺	0.145 ⁺
创业次数	0.021	0.021	0.088	0.129	0.102	0.153	0.021	-0.016
成功经验	-0.168	-0.168	-0.043	-0.076	-0.100	-0.141	-0.168	-0.135
失败经历	0.138	0.138	-0.063	-0.072	-0.041	-0.053	0.138	0.157
社会成本		0.010		0.504 ^{***}		0.631 ^{***}		
内源性失败恐惧								-0.022
外源性失败恐惧								0.231 ^{**}
R^2	0.081	0.082	0.072	0.304	0.047	0.411	0.081	0.127
调整后 R^2	0.004	0.013	0.011	0.252	-0.015	0.367	0.013	0.044
F 值	1.049	1.189	1.184	5.878 ^{***}	0.758	9.384 ^{***}	1.189	1.538 ^{**}
最大 VIF	2.939	2.940	2.895	2.895	2.895	2.895	2.939	2.973

注:⁺、^{*}、^{**}、^{***}分别表示双尾检验中在10%、5%、1%、0.1%的水平上显著。

五、结论与讨论

(一)研究结论

创业是充满不确定性的漫长过程,需要创业者持续付出努力,不断投入以实现成功(Gielnik等,2015)。本研究基于情绪认知评价理论的两阶段模型,从失败再创业独特情境揭示

^①鉴于篇幅限制,数据结果没有完全呈现,如需了解详细结果可联系本文通讯作者。

社会成本、失败恐惧与创业努力关系的内在机制,得出如下结论:(1)社会成本通过失败线索影响个体评估方式的差异性而激活不同类型的失败恐惧,尤其是外源性失败恐惧。(2)相较于内源性失败恐惧,外源性失败恐惧更容易让创业者感知“进展与目标”差异而产生创业努力。(3)社会成本并不是直接对创业努力产生影响,而是通过外源性失败恐惧的中介机制对创业努力起到促进作用,即外源性失败恐惧在社会成本与创业努力间起完全中介作用。

(二)理论贡献

首先,拓展微观视角下创业努力形成的情境化研究。以往研究表明,消极和积极情绪分别通过刺激创业者对当前和未来进展感知而产生创业努力(Foo等,2009)。但鲜有研究探讨该结论在不同创业情境的适用性(陈建安等,2021),结合失败再创业情境探讨创业努力形成因素的研究更为匮乏(Uy等,2015)。本研究发现消极情绪不仅可以通过激发创业者感知失败线索并意识到当前任务的重要性而进行创业努力,也能引发创业者为维护社会影响力和社会认同等企业长远发展利益而付出创业努力。同时,本文揭示社会成本作为失败情境线索,能够通过负面情绪引发创业努力。为创业努力形成机制的独特性提供了重要解释,从失败再创业情境拓展微观视角的创业努力形成规律研究。

其次,丰富创业失败影响个体情感、认知和行为的研究成果。以往研究致力于探索失败给创业者带来哪些影响(Ucbasaran等,2013),以及如何再进行创业决策(郑馨等,2019)。包括失败能否增加个体试错机会,进行再创业(Minniti和Bygrave,2001;Mandl等,2016),或者通过影响创业者自尊心和自我效能而产生负面情绪体验(Shepherd和Haynie,2011)。其差异化影响研究虽然为失败再创业问题提供一些洞见,但难以解释经历什么样失败的创业者即便害怕失败还会选择再次创业并付出创业努力。且将失败作为一个研究情境,结合失败本身特征探讨其对个体认知和行为影响的研究更少(Jenkins等,2014)。本研究基于情绪认知评价理论,从创业失败后的成本角度出发,分析有社会成本的失败对个体再创业时失败恐惧和创业努力的影响,基于失败特征视角回答为什么创业者失败再创业时即便害怕失败也会努力问题,丰富创业失败影响连续创业决策和行为的研究成果。

最后,从失败恐惧视角丰富社会成本对创业行为作用的内在心理机制。已有社会成本研究关注其对创业活动和行为的直接影响,忽视心理层面的作用过程,导致社会成本研究结论存在差异性(Mitsuhashi和Bird,2011)。本研究从失败恐惧视角出发,发现社会成本通过外源性失败恐惧引发创业努力,拓宽了社会成本的研究视野,为社会成本如何影响个体行为提供心理依据。此外,多数研究将失败恐惧视为一个单一结构,忽视不同维度失败恐惧对创业活动的差异化影响(Stroe等,2020),且较多关注创业进入前的新生或潜在创业者,少有分析连续创业下失败恐惧的形成及其作用后果(Boudreaux等,2019)。本研究依据关注焦点不同将失败恐惧区分不同维度,数据分析发现外源性失败恐惧更容易被失败线索激活,且外源性失败恐惧是激发创业努力的重要变量,弥补已有失败恐惧形成及其激励作用实证研究的不足(Cacciotti和Hayton,2015)。

(三)管理启示

首先,启发创业者理性看待失败成本及其潜在影响。当创业者处理创业失败相关事宜时,需要剥离将“失败与负面情绪”的内在联想和关联,否则很难走出心理阴影,导致再创业时容易产生失败恐惧,特别是对创业者自信和自尊造成极大打击的内源性失败恐惧。

其次,失败恐惧并非总是抑制创业行为,本研究发现外源性失败恐惧能够激励失败再创业者更努力。启发创业者正确认识失败恐惧的双面性,根据自身资源、条件或能力进行灵活应对,充分利用外源性失败恐惧带来的危机意识,及时调整创业目标和创业努力,实现个人突破与成

长,助推企业成功。

最后,让再创业者更好化失败为前进动力,实现利用失败再创业催化高质量创业之效果(郑馨等,2019),创业教育需要重视认知分析和情绪管理相关的培训,帮助创业者尤其是有失败经历的创业者,采用科学有效的认知工具和方法对失败进行情绪管理和价值分析,引导其在合理期望的基础上设立更高的创业目标,激发创业者更大的斗志和努力,提升高质量的再创业活动。

(四)局限与展望

首先,本研究重点从失败的社会成本角度探讨失败恐惧的形成,但失败也会带来其他负面影响,如经济损失和心理压力(Ucbasaran等,2013)。未来研究可结合不同类型失败成本比较分析其对失败恐惧形成路径的差异性影响。其次,失败到再创业过程还会受到个体认知等因素的调节(Cardon等,2011),未来研究在分析社会成本作用机制的基础上,探讨社会成本影响创业活动的边界条件。最后,文中数据收集主要采用自我报告方式,虽然本研究采取一些措施避免回忆偏差等问题,也采用一些方法来检验数据是否有同源偏差问题,但仍然无法完全避免问卷调查方法的固有缺陷,未来研究可考虑采用二手数据衡量社会成本,同时结合一手调研数据匹配检验结论的稳健性。

主要参考文献

- [1]郝喜玲,陈雪,杜晶晶,等. 创业失败恐惧研究述评与展望[J]. 外国经济与管理,2020,42(7): 82-94.
- [2]郝喜玲,刘依冉,杜晶晶,等. 失败恐惧的形成及对创业行为的影响[J]. 心理科学进展,2021,29(9): 1551-1560.
- [3]何良兴,张玉利. 失败恐惧与创业抉择关系研究——宽容氛围与创业精神的视角[J]. 研究与发展管理,2020,32(2): 94-105.
- [4]李纪珍,李论. 压力是动力还是阻力: 创业努力和创业者自我效能的影响[J]. 科学学与科学技术管理,2018,39(11): 101-112.
- [5]李宁,李论,李纪珍,等. 创业者的压力、情绪与创业努力——基于体验抽样法的实证研究[J]. 技术经济,2017,36(6): 46-52.
- [6]徐菊,陈德棉. 非连续事件对创业学习的作用机制研究[J]. 科学学研究,2020,38(7): 1260-1267.
- [7]于晓宇,蒲馨莲. 中国式创业失败: 归因、学习和后续决策[J]. 管理科学,2018,31(4): 103-119.
- [8]郑馨,周先波,陈宏辉,等. 东山再起: 怎样的国家制度设计能够促进失败再创业?——基于56个国家7年混合数据的证据[J]. 管理世界,2019,35(7): 136-151,181.
- [9]Amorós J E, Ciravegna L, Mandakovic V, et al. Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial efforts[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,2019,43(4): 725-750.
- [10]Boudreaux C J, Nikolaev B N, Klein P. Socio-cognitive traits and entrepreneurship: The moderating role of economic institutions[J]. *Journal of Business Venturing*,2019,34(1): 178-196.
- [11]Cacciotti G, Hayton J C. Fear and entrepreneurship: A review and research agenda[J]. *International Journal of Management Reviews*,2015,17(2): 165-190.
- [12]Cacciotti G, Hayton J C, Mitchell J R, et al. A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship[J]. *Journal of Business Venturing*,2016,31(3): 302-325.
- [13]Cacciotti G, Hayton J C, Mitchell J R, et al. Entrepreneurial fear of failure: Scale development and validation[J]. *Journal of Business Venturing*,2020,35(5): 106041.
- [14]Cardon M S, Stevens C E, Potter D R. Misfortunes or mistakes?: Cultural sensemaking of entrepreneurial failure[J]. *Journal of Business Venturing*,2011,26(1): 79-92.
- [15]Cope J. Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis[J]. *Journal of Business Venturing*,2011,26(6): 604-623.

- [16]Courtney C, Dutta S, Li Y. Resolving information asymmetry: Signaling, endorsement, and crowdfunding success[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2017, 41(2): 265-290.
- [17]Edelman L, Yli-Renko H. The impact of environment and entrepreneurial perceptions on venture-creation efforts: Bridging the discovery and creation views of entrepreneurship[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2010, 34(5): 833-856.
- [18]Foo M D. Emotions and entrepreneurial opportunity evaluation[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2011, 35(2): 375-393.
- [19]Foo M D, Uy M A, Baron R A. How do feelings influence effort? An empirical study of entrepreneurs' affect and venture effort[J]. *Journal of Applied Psychology*, 2009, 94(4): 1086-1094.
- [20]Gielen M M, Spitzmuller M, Schmitt A, et al. "I put in effort, therefore I am passionate": Investigating the path from effort to passion in entrepreneurship[J]. *Academy of Management Journal*, 2015, 58(4): 1012-1031.
- [21]Grichnik D, Smeja A, Welp I. The importance of being emotional: How do emotions affect entrepreneurial opportunity evaluation and exploitation?[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2010, 76(1): 15-29.
- [22]Hessels J, Grilo I, Thurik R, et al. Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement[J]. *Journal of Evolutionary Economics*, 2011, 21(3): 447-471.
- [23]Hoang H, Gimeno J. Becoming a founder: How founder role identity affects entrepreneurial transitions and persistence in founding[J]. *Journal of Business Venturing*, 2010, 25(1): 41-53.
- [24]Hunter E, Jenkins A, Mark-Herbert C. When fear of failure leads to intentions to act entrepreneurially: Insights from threat appraisals and coping efficacy[J]. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 2021, 39(5): 407-423.
- [25]Jenkins A S, Wiklund J, Brundin E. Individual responses to firm failure: Appraisals, grief, and the influence of prior failure experience[J]. *Journal of Business Venturing*, 2014, 29(1): 17-33.
- [26]Koellinger P, Minniti M, Schade C. Gender differences in entrepreneurial propensity[J]. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 2013, 75(2): 213-234.
- [27]Kollmann T, Stöckmann C, Kensbock J M. Fear of failure as a mediator of the relationship between obstacles and nascent entrepreneurial activity—An experimental approach[J]. *Journal of Business Venturing*, 2017, 32(3): 280-301.
- [28]Lebel R D. Moving beyond fight and flight: A contingent model of how the emotional regulation of anger and fear sparks proactivity[J]. *Academy of Management Review*, 2017, 42(2): 190-206.
- [29]Lee C K, Cottle G W, Simmons S A, et al. Fear not, want not: Untangling the effects of social cost of failure on high-growth entrepreneurship[J]. *Small Business Economics*, 2021, 57(1): 531-553.
- [30]Liu Y R, Li Y, Hao X L, et al. Narcissism and learning from entrepreneurial failure[J]. *Journal of Business Venturing*, 2019, 34(3): 496-512.
- [31]Mandl C, Berger E S C, Kuckertz A. Do you plead guilty? Exploring entrepreneurs' sensemaking-behavior link after business failure[J]. *Journal of Business Venturing Insights*, 2016, 5: 9-13.
- [32]Wu Y W. Testing the effects of capital structure on entrepreneurial effort[J]. *Applied Financial Economics*, 2010, 20(10): 785-794.

Social Costs, Fear of Failure and Entrepreneurial Effort

Hao Xiling¹, Chen Xuan¹, Du Jingjing¹, Liu Yiran², Wang Jinghan¹

(1. School of Business Administration, Anhui University of Finance & Economics, Bengbu 233030, China;

2. School of Education, Tianjin University, Tianjin 300071, China)

Summary: Entrepreneurial restart after failure belongs to high-quality entrepreneurship. As an emerging research topic, theoretical exploration and empirical evidence are still inadequate. In reality, it is common and frequent for entrepreneurs to restart all over again, investing time and energy to achieve

success in the face of failure. As a behavior of entrepreneurial investment, entrepreneurial effort can help entrepreneurs realize their goals by seizing opportunities and rationally allocating resources. However, the existing knowledge on the motivation of entrepreneurial effort mainly considers from the external environment or the individual characteristics respectively, ignoring the integration of the two. Based on the “context – evaluation – response” logic line of the Cognitive Appraisal Theory of Emotion, a mediation model of social costs, fear of failure and entrepreneurial effort is constructed, and hypotheses are tested using serial entrepreneurs with prior failure experience as samples.

The conclusions are that: Social costs activate different types of fear of failure through evaluation patterns by the impact of failure cues. Compared with endogenous fear of failure, exogenous fear of failure is more likely to make entrepreneurs perceive the difference between progress and goal, thus generating entrepreneurial effort. Social costs do not directly affect entrepreneurial effort, but promote entrepreneurial effort through the intermediary mechanism of exogenous fear of failure. That is, exogenous fear of failure plays a complete mediating role between social costs and entrepreneurial effort.

The implications are as follows: First, entrepreneurs should rationally look at failure costs and its potential impact, escaping from the negative emotions caused by failure. Second, entrepreneurs should correctly understand the duality of fear of failure, making full use of the alertness brought about by exogenous fear of failure, and adjusting entrepreneurial goals according to their own resources and capabilities to make effective entrepreneurial effort. Third, entrepreneurship education should emphasize on training with regard to cognitive analysis and emotion management, helping entrepreneurs, especially those with failure experience, to promote high-quality entrepreneurial restart by stimulating entrepreneurial spirit and effort.

The contributions are as follows: First, based on the failure situation, this study explores the internal mechanism that affects entrepreneurial effort, and expands the contextual research on the formation of entrepreneurial effort from a micro perspective. Second, from the perspective of social costs of failure, this study analyzes the evaluation process of failure clues, and explores its impact mechanism on entrepreneurial effort, which enriches the knowledge on the impact of entrepreneurial failure on serial entrepreneurship. Third, most of the existing knowledge regards the fear of failure as a single structure. Based on the distinction among the dimensions of fear of failure, this study finds that social costs promote entrepreneurial effort through exogenous fear of failure, enriching the research on the formation and differential effects of fear of failure.

Based on the above analysis, future effort could be put into the analysis of the different formation paths of fear of failure due to different types of failure costs and the boundary conditions of social costs affecting entrepreneurial activities. Second-hand survey data could also be used to measure social costs, and combined with first-hand survey data to test the robustness of conclusions.

Key words: social costs; fear of failure; the Cognitive Appraisal Theory of Emotion; entrepreneurial effort

(责任编辑:王雅丽)