

DOI: 10.16538/j.cnki.fem.20221103.402

在商言商? 达尔文身份与新创企业绩效

周琦¹, 贺思涵², 朱仁宏²

(1. 中山大学马克思主义学院, 广东广州 510275; 2. 中山大学管理学院, 广东广州 510275)

摘要: 创业者达尔文身份遵循传统商业逻辑, 以竞争框架为参考, 体现了创业者的自我价值, 是一种典型的、常见的创业者身份。现下创业者基本依赖于团队开展创业实践, 基于此, 本文主要考察了在商言商的达尔文身份通过财富态度与团队契约治理对企业绩效的影响。文章基于目标设定理论, 利用经验数据进行检验, 结果表明: 创业者达尔文身份对企业绩效有直接的促进作用; 达尔文身份的竞争目标参考框架提升了创业者对财富的迷恋、将财富视为成就和力量的程度, 损害了企业绩效; 达尔文身份为了更高效地达到目标, 致力于明确契约治理, 提升企业绩效; 达尔文身份使创业者将个人成功与财富绑定而提升财富态度, 挤占了团队成员人力资本激励调整的空间, 导致契约治理水平下降, 团队难以正常运行, 最终损害企业绩效。本文打开了达尔文身份对企业绩效影响的“黑箱”, 揭示了虽然有着明确目标的达尔文身份有助于提升绩效, 但团队情境下其对财富的态度导致的契约治理问题可能阻碍新创企业成长。结论深化和拓展了创业身份研究, 不仅启发创业者调整身份定位和态度, 对投资者评估创业团队以进行相关决策亦有启示。

关键词: 创业者达尔文身份; 创业者财富态度; 创业团队契约治理; 新创企业绩效

中图分类号: F270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-4950(2023)07-0123-15

一、引言

达尔文身份创业者表现为渴望竞争、追求商业成功, 是以个人经济利益为核心并坚持传统商业逻辑的“商学院”派 (Fauchart和Gruber, 2011), 是在商言商的典型体现, 在当下创业实践中占据主要地位 (Chen等, 2021; 田莉等, 2021)。创业者达尔文身份对企业绩效有何影响受到广泛的关注, 实践和理论均对此争论不休。一方面, 严格奉行商业逻辑使成员明确目标和责任 (Carson等, 2006), 提升创业绩效; 另一方面, 过于正式和严格可能导致创造力损失 (Vlaar等, 2006), 损害创业绩效。实践中, 既有国外知名品牌麦当劳创始团队的Kroc通过与麦当劳兄弟进

收稿日期: 2022-05-09

基金项目: 广东省自然科学基金面上项目 (2022A1515011036); 国家自然科学基金重点国际 (地区) 合作研究项目 (71810107002)

作者简介: 周琦 (1993—), 男, 中山大学马克思主义学院助理教授;

贺思涵 (1992—), 女, 中山大学管理学院研究助理;

朱仁宏 (1969—), 男, 中山大学管理学院副教授, 博士生导师 (通讯作者, mnszrh@mail.sysu.edu.cn)。

行明确利益划分,将麦当劳从小镇快餐打造成食品服务业连锁巨头(Hazera, 2017),也有国内烘焙品牌“好利来”创始团队因过度成本控制和看重财务数据使创始人产生矛盾,创始团队宣告解散^①。达尔文创业身份在促进企业创新(Smith和Woodworth, 2012)、创业战略决策(Miller和Le Breton-Miller, 2011)和积极应对或削弱创业不确定性(Alsos等, 2016)中发挥重要作用。然而,面对管理弱性的严峻挑战(Blatt, 2009),创业者如果以个人利益为核心,可能使企业陷入短视,丧失长期导向对绩效的积极影响(何轩等, 2014)。因此,创业者达尔文身份如何作用于新创弱性从而影响新创企业绩效?对这一研究问题的剖析,不仅能够从与创业实践社会性紧密相关的社会身份揭示创业者对绩效的影响,还为长期以来关于创业者究竟如何进行身份定位的争论提供新的理解思路和启示。

目前虽已有一些有关创业者达尔文身份的研究,但仍存在以下重要问题待解决。首先,已有文献大多数探讨达尔文身份对创业行为的影响(Gruber和MacMillan, 2017),忽视了达尔文身份对创业者态度的重要作用,没有从内部视角考虑创业者态度的重要性,而态度是行为的重要影响因素。其次,团队创业早已成为主流(Cooney, 2005; 胡望斌等, 2014),而以往达尔文身份研究忽略了团队这一重要研究情境,与实践存在一定脱节,直到最近开始有一些关注(田莉等, 2021),但侧重于将团队作为背景,达尔文身份对团队治理的直接作用仍未被考察。本文基于目标设定理论,将与目标设定紧密关联的态度与团队情境纳入创业身份研究中,能够打开达尔文身份作用于绩效的黑箱。达尔文创业者以个人经济利益为核心(Fauchart和Gruber, 2011),使得创业者的财富态度发生变化,影响其对与财富高度绑定的绩效目标的设定从而影响新创企业绩效表现。而基于达尔文身份对企业绩效目标的设定,无疑会深刻影响团队权责利配置,即对新创企业影响深远的契约治理(朱仁宏等, 2018)。同时,不同达尔文身份创业者由于将个人成功与财富绑定的程度不同,因而对待财富的态度不一致,导致了不同的团队人力资本激励调整的空间,影响目标承诺,从而表现出不同的契约治理水平,影响新创企业绩效。但是,目前学术界对创业者财富态度与创业团队契约治理在达尔文身份对新创企业绩效的影响中的作用关注较少,而关于创业者财富态度与创业团队契约治理关系的研究也十分匮乏。

鉴于此,本研究基于目标设定视角,探索创业者达尔文身份对新创企业绩效影响的内部机理。通过建构创业者达尔文身份经财富态度和团队契约治理影响新创企业绩效的链式中介模型,以揭示创业者达尔文身份对新创企业绩效的影响路径和机理,解析创业者财富态度、创业团队契约治理在两者关系中的链式中介作用,试图打开创业团队层面的创业者达尔文身份对新创企业绩效作用的“黑箱”,为创业者对待合作伙伴时在商言商究竟如何影响新创企业绩效提供分析思路,从而为创业提供实践建议。本研究可能的贡献有:第一,将团队创业作为重要情境引入研究问题,拓展创业者达尔文身份研究边界。第二,从社会身份角度切入,丰富创业团队治理与新创企业绩效的前因变量研究。第三,突破单一作用局限,有助于厘清创业者达尔文身份对新创企业绩效的多重作用。

二、理论基础与研究假设

(一)创业者达尔文身份与新创企业绩效

1. 创业者达尔文身份

创业者身份指创业者在创业日常实践中长期突出的一系列身份,其中,创业者达尔文身份由创业者关注自身的社会动机所构成(Fauchart和Gruber, 2011; Powell和Baker, 2014; Wagenschwanz, 2021)。在创业实践这一背景下,创业者所处的社会环境的整体结构和组织塑

^①刘博. 创业27年,从蛋糕大王到团队散伙,好利来“分家”[J]. 青年文学家, 2019, (25): 82-84.

造了他们的自我分类及其与其他创业者的互动,这一过程又塑造了整个组织在创业过程中出现的社会身份(Blau和Schwartz, 2018)。达尔文身份创业者作为传统商业模式的追随者,无疑是商业社会身份中最普遍的身份类型(Chen等, 2021),而达尔文身份创业者为维持自身身份认同将不断地调整自身定位(Fauchart和Gruber, 2011),影响着创业实践的结果。现有研究对创始人达尔文身份的准确定义进行了有益的尝试。首次提出创业者达尔文身份概念的学者认为拥有达尔文身份的创业者受到自身利益的驱动聚焦于与其它企业竞争(Fauchart和Gruber, 2011)。在此基础上,研究者对此进行了拓展,认为达尔文身份创业者的核心特征为追求私人经济利益、追求传统商业逻辑并通过与专业的“商学院”管理方法相一致的行为和行动方式来获得自我价值以及将竞争视为他们在社会空间中的主要框架参考(Gruber和MacMillan, 2017)。此后国内外研究均沿用此概念定义(田莉等, 2021; Wagenschwanz, 2021),换言之,学界对于创业者达尔文身份的概念并无太多争论,主要工作是不断地深入剖析创业者达尔文身份内涵和作用机理。

现有研究对创业者达尔文身份进行了一些探讨,如达尔文身份对创业行为的影响(Gruber和MacMillan, 2017),揭示了达尔文身份创业者会如何表现,但身份与行为之间仍存在认知这一关键步骤,换言之,现有研究仅关注身份对行为的直接影响,忽略了达尔文身份创业者的态度,可能导致研究结论不稳定。因此,本文从态度入手,以便更好解释和预测创业行为。其次,现有研究大多数关注个体创业者达尔文身份(Fauchart和Gruber, 2011; Powell和Baker, 2014; Wagenschwanz, 2021),忽略了团队这一重要研究情境,难以对作为主流的创业团队实践进行解释(Cooney, 2005; 胡望斌等, 2014)。最近有学者关注了团队中的创业者达尔文身份作用(田莉等, 2021),但创业团队需要相应的治理(朱仁宏等, 2018),个体的身份要通过团队治理后才能对团队进行作用。换言之,有关创始人达尔文身份研究大多数聚焦于点对点的变量关系,导致与现有创业实践存在一定脱节,并且解释链略长从而解释力度不足,而与创业团队治理建立联系可以显著提升解释力度。本研究因而纳入创业团队治理,针对创始人达尔文身份如何影响新创企业绩效开展探讨,能够为团队创业实践提供切实启发。

2. 创业者达尔文身份对新创企业绩效的影响

新创企业绩效即创业者为达到创业目标,通过一系列的创业行为所取得的反映新创企业初创和成长的各种结果,现有研究一般从新创企业的获利性以及成长性对之进行评估。以创业团队为主的新创企业,为了体现新创企业所处的创业实践特点:首要目标为成长,以及新创弱性(Blatt, 2009)的企业性质,研究者们规避其财务绩效的局限性,对其企业绩效通常依据主观评价进行测量(Yu等, 2020)。

达尔文身份创业者对商业成功的强烈兴趣是他们追求创业成功的目标驱动,而最主要的目标就是在竞争中获得优势并在商业领域内取得成绩(Fauchart和Gruber, 2011)。随着创业者达尔文身份水平提高,创业者对拓宽市场、从行业中脱颖而出的愿望也就越强,也就是说,创业者的达尔文身份越强烈,他们越会追寻创业成功、看重企业在行业中的地位和未来能够达到的上限。根据Locke(1996)的目标设定理论,首先,目标能把人的需要转变为动力,使人们的行为朝着一定的方向努力,因此,达尔文身份越明显,创业者追求商业身份的动力也就越充足,能够支撑其在多变的创业环境中保持活跃,克服新创弱性(Blatt, 2009),为新创企业成长保持活力。其次,达尔文身份越明显,创业者的创业目标性质清晰,表现为与达尔文身份相关的商业竞争目标(Gruber和MacMillan, 2017),这使其在创业时能够敏锐抓住成长机会,从而克服市场弱性(Blatt, 2009),获得良好新创企业绩效。最后,达尔文身份越明显,创业者的目标也会越明确,根据目标设定理论,明确的目标会提升绩效。换言之,在创业实践过程中,达尔文身份创业者通过

追寻商业成功和个人经济利益增长的明确个人价值目标,以维持其身份认同(Gruber和MacMillan,2017),而这一明确的目标激励着达尔文身份创业者将需求转化为行动,帮助其在复杂多变的创业环境中积极把握商机并提升创业能力(蔡莉等,2014),通过精准决策,提升创业效率,这些创业行为帮助新创企业克服新创弱性,提升新创企业绩效。

因此,本研究提出假设:

H1:创业者达尔文身份积极影响新创企业绩效。

(二)创业者财富态度的中介作用

达尔文身份创业者明确的目标导向能够帮助新创企业有效应对复杂多变的创业环境,但并不是所有达尔文身份创业者都能在新创企业绩效表现中充分发挥其优势。因此,探寻达尔文身份创业者对新创企业绩效产生的差异化影响路径十分关键。经济动机一直是创业启动活动被研究最多的驱动因素(Murnieks等,2020),因此本文将从创业者财富态度着手分析。

财富态度主要体现为人们为金钱财富的态度或观念(Tang和Chiu,2003;Lay和Furnham,2018)。本文所论述的财富限定于物质(主要表现为金钱)财富,因此,创业者财富态度反映创业者对金钱为代表的物质财富的态度,主要表现为迷恋、成就和力量(Lim和Teo,1997)。

在有关创业者身份的研究中,自我利益为核心、坚持传统商业逻辑是达尔文身份创业者的主要特征(Gruber和MacMillan,2017)。首先,通过自我定位,与传统的创业者自利(Clark等,1989)的形象一致,达尔文创业者注重利益,尤其是自身利益。换言之,达尔文创业者建立新创企业的目的主要是获得经济上的改善,因此他们将以获得财富为目标,这增强了目标承诺。换言之,他们会对财富全神贯注,对财富更加迷恋。其次,创业者达尔文身份越明显,越会将竞争视为他们在社交空间中的主要框架参考(Gruber和MacMillan,2017)。在激烈的竞争中,创业者不断设定挑战性目标,需要财富作为辅助工具,表达了对支配和力量的需求(Rudmin,1990),从而在激烈的竞争中脱颖而出,因此他们将财富视作力量的来源。最后,激烈的市场竞争是为了获得更多的财富,这通常会被最直观地认为创业成功(沈超红和罗亮,2006),并且各类财富榜单的发布,均以个人资产财富为首要权重部分。因此创业者达尔文身份越明显,越将财富视为成功。

然而,当创业者财富态度水平提高时,可能会对新创企业绩效存在消极作用。根据目标设定理论,对目标任务的自我效能感会通过影响个体对目标的承诺影响绩效(Locke,1996)。在创业实践过程中,复杂多变的创业环境导致创业者经常遭遇反复失败(彭伟等,2019)。当创业者对财富较为看重和迷恋,却遭遇在短期内很难成型的财富积累困境时,创业者的自我效能感降低,导致创业者丧失了克服创业困境的承诺,使得新创企业绩效降低。

因此,达尔文身份创业者坚持传统商业逻辑,以成功商业经验作为行动指南,增加了创业者对追寻财富目标的承诺,提升其财富态度。然而,创业实践处于复杂多变的环境中,高失败率使得个体难以达到财富积累目标,导致创业者自我效能感降低,难以保持克服困难的承诺和决心,不利于新创企业绩效。

由此,提出假设:

H2:创业者财富态度负向中介了创业者达尔文身份与新创企业绩效的线性关系。

(三)创业团队契约治理的中介作用

创业团队契约治理是激励创业者在创业团队中发挥人力资本优势的有效策略(朱仁宏和李新春,2014),通过股份、收益权和管理自主权三方面的合理配置,帮助创业者及创业团队实现成功创业的目标(朱仁宏等,2018)。已有研究指出达尔文身份创业者渴望竞争和追寻成功的偏好(Sieger等,2016;Gruber和MacMillan,2017),使得他们在创业实践过程中普遍保持较高的

要求并坚持树立较高的目标,创业者的身份认同会对其行为产生更加持久和深刻的影响(田莉等,2021),因此,在团队创业过程中,达尔文身份创业者为了更高效地达到自身的高目标,更愿意使用并积极配合明确契约式的团队治理方式。因此,创业者的达尔文身份促进了其所在创业团队契约治理水平的提升。

在以往的研究中,已有学者证明创业团队契约治理能够促进新创企业绩效的提升。如朱仁宏和李新春(2014)从人力资本激励的角度入手,发现创业团队契约治理通过明晰团队成员权责利、充分考虑到创业团队成员人力资本差异性的动态变化有助于提高新创企业绩效。Carpenter和Sanders(2002)发现激励相容的高管团队报酬结构有助于提升企业绩效。Klotz等(2014)发现明确给予创业团队成员职责范围内的自主决策权,可以规避团队成员职责交叉受到的干扰,从而提升团队战略决策效率。

本研究从目标设定理论视角出发,一方面,高目标的设定有助于绩效的提升,另一方面,给予适当的反馈也能促进目标的实现(Locke, 1996),创业团队契约治理因此能够作为中介机制存在。首先,在团队互动中,创业者达尔文身份越明显,出于对商业成功的追求(Gruber和MacMillan, 2017),设定的创业目标可能越高,因此在订立与目标有关的契约时会更加注重股份、收益权配置的激励兑现条件,有意将之适当提高,不至于很容易达到,从而提升了契约治理的激励效应,最终提升了新创企业绩效。其次,随着创业者达尔文身份水平提升,能够意识到发挥团队优势对于企业竞争的重要作用(Klotz等, 2014),此时对其他团队成员需要达到的期望标准和水平也更加明确,因此放手使其他成员各展所长,驱动团队人力资本优势的发挥。此时,团队成员的自主权配置水平也得到提升。达尔文身份创业者为了实现其设定的高目标,结合自身的商业主导思维(Fauchart和Gruber, 2011),致力于提升“明算账”的契约治理这一反馈激励手段,明确团队成员的权责利分配,使得成员相互对未来产生明确的预期,具有法律效力的保障结合充分的知情决策权,增强了团队成员的协同效应,实现了创业团队激励相容,提升新创企业绩效(朱仁宏和李新春, 2014)。

综上,达尔文身份显著的创业者普遍的高目标使得他们更愿意积极配合创业团队契约治理,从而提升契约治理水平;通过契约治理中的股权配置和收益权配置的明确反馈方式,明确了对团队成员的要求和期望,又通过自主权配置的信息反馈激励方式,加强了团队成员的自主内部驱动力,保障了创业团队治理的良好运行,发挥团队优势,进而实现新创企业绩效的提升。

由此,提出假设:

H3: 创业团队契约治理正向中介了创业者达尔文身份与新创企业绩效的线性关系。

(四)链式中介作用

创业者的达尔文身份对企业绩效有积极的影响(Chen等, 2021)。但是,如何通过创业者财富态度和创业团队契约治理对新创企业绩效产生影响还需要进一步研究。根据目标设定理论,首先,绩效受到个体设定目标的明确性的影响,越明确的目标,个体对其的承诺水平和重视程度就越高。其次,难度越高的目标实现就越需要通过合适的反馈对个体行为进行激励和矫正(Locke, 1996)。达尔文身份创业者渴望竞争和追求商业成功的特征,使得他们选择通过团队合伙创业克服创业成功的种种困难,而创业者如何对待财富能够对团队产生影响(Tacke等, 2022)。虽然,达尔文创业者为了高效达到目标,采用可控并且激励作用明确的契约形式与其他团队成员明确约定互动中的权责利以提升团队效能。然而,达尔文身份创业者个人的成功和价值与个人财富的绑定使其对财富高度重视,导致契约激励机制可能更多围绕达尔文型创业者的个人财富展开,挤占了团队整体人力资本激励调整的空间,造成创业团队契约治理水平下降(朱仁宏等, 2018),从而不利于新创企业绩效。换言之,创业者的财富态度和创业团队契约治理

可能是达尔文身份创业者与新创企业绩效之间关系的递推式媒介,即达尔文身份使创业者将个人成功与财富绑定提升了财富态度,挤占了团队成员人力资本激励调整的空间,导致创业团队契约治理水平下降,团队运行受阻,进而损害企业绩效。

由此,提出以下假设:

H4:创业者财富态度、创业团队契约治理在创业者达尔文身份与新创企业绩效的线性关系间起消极链式中介作用。具体而言,达尔文身份积极影响财富态度,从而消极影响契约治理,最终将这一消极影响传导至新创企业绩效。

综上分析,构建本文的理论模型,如图1所示。

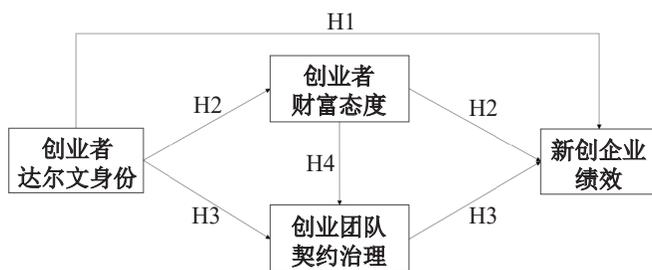


图1 理论模型

三、研究设计

(一)数据收集与样本选取

本研究选取创业实践活跃的粤港澳大湾区作为代表性创业群体活动调研地区,以该地区的初创企业团队创业者作为受访对象。粤港澳大湾区作为我国开放程度最高、经济活力最强的区域之一,拥有得天独厚的创业环境。一方面产业均衡,满足调研的宽度,另一方面,从一般到高精尖新创企业均活跃其中,满足调研的深度。因此,适合作为创业研究调研典型对象。考虑到创业团队治理成效所需的时长,参考已有研究,将成立年限不超过7年的企业作为新创企业(Bantel, 1998),并作为数据收集的对象。研究采用问卷调查方法获得数据,由于创业者群体经常是活跃在不同时间的各个场合,因此,通过线上平台及线下机构园区结合的方式发放和回收问卷。发放对象具体为:中山大学科技园、广州清华科技园中的创业者以及广东省人力资源和社会保障厅初创企业经营者素质提升研修班的创业者学员。调研时间为2020年6月至2021年12月,分两阶段,第一阶段主要收集创始人达尔文身份和财富态度,第二阶段主要收集契约治理和新创企业绩效变量。共发放800份问卷,回收403份,其中,有效问卷329份,占81.6%。

受访对象中男性创业者占81.5%,75.9%的受访者拥有本科及以上学历,71.1%的年龄在31岁以上,其中超过40岁的占18.8%。有合伙创业经验的受访对象占总数的60.2%,受访者所在创业团队规模从2到5人,分别占比为38%、28.3%、18.8%和15.2%,而在创业团队中作为主创业者的占44.4%。样本企业的信息结果表明,资产规模200万以下占31.9%,200万到1000万之间占28%,1000万以上4000万以下的占24%,4000万以上占16.1%。受访企业处于成长期和存活期占比较高,分别为41.4%和24.6%,创建期和成熟期均为17%。由此可得,样本总体的代表性良好。

另外,为消除团队创业中变量测量可能存在的个体差异带来的影响,在问卷收集前期,进行了主创业者与创业团队伙伴的匹配处理。并对其中68个创业团队匹配样本数据进行了前测,ICC一致性系数为0.781,表明一致性较强,为后续样本收集合理性和结论可靠性建立了先验基础。

(二)变量测量

为保证测量有效性,本研究所有变量测量量表均来源于国内外成熟量表,对创业者身份、创业团队治理、创业者财富态度以及新创企业绩效进行测量。

1. 创业者达尔文身份。本研究借鉴前人对创业者社会身份的定义(Fauchart和Gruber, 2011),采用Sieger等(2016)开发的测量问卷,共5个题项,主要从创业者参与创业的基本创业社会动机(“我创业的目的是挣钱”)、对自身评价的基础(“作为公司的创业者,在坚实的管理上运作公司对我来说非常重要”)以及自我价值的参照框架(“在管理公司时,建立显著的竞争优势并远超其他同行其他公司对我来说非常重要”)三个方面来测量初创团队创业者的达尔文身份,采用5点Likert量表进行测量。

2. 新创企业绩效。本研究借鉴现有学者Zahra等(2002)开发的量表以及朱仁宏和李新春(2014)对新创企业绩效进行考察的测量项目,让创业者对企业净利润、销售增长、员工数量增长、B端客户数量增长以及C端用户数量增长的满意程度进行测量,采用5点Likert量表测量。

3. 创业者财富态度。本研究在Lim和Teo(1997)对金钱财富态度量表的基础上,结合创业情境独特性和创业者特性,保留相关维度,以测量创业者财富态度,共12个题项,包含迷恋、力量和成就三个维度,分别指代:创业者对财富的迷恋(“我觉得财富是我唯一能依靠的”)、创业者认为财富是力量的来源(“财富意味着力量”)以及创业者将财富作为成功的衡量指标(“财富代表着个人成就”“财富是成功的象征”),采用5点Likert量表测量。

4. 创业团队契约治理。本研究采用现有创业团队契约治理研究的问卷设计(朱仁宏和李新春,2014),分别对创业团队成员的三方面的契约治理内容进行测量,分别是股权配置(“股份设置与变更能反映出各团队成员的资源与能力优势”)、收益权配置(“收益分配方式能有效地反映出各团队成员的努力情况”)以及自主权配置(“创业团队成员拥有充分的决策权”)等共13个题项,采用5点Likert量表进行测量。

5. 控制变量。根据已有研究,将可能通过影响新创企业新异性来影响绩效表现的因素进行控制(Sandberg和Hofer, 1987; Amason等, 2006)。因此,将受访者年龄、性别、教育程度、创业经验以及是否为主创业者作为与受访者有关的控制变量,而将企业所处行业、创业团队规模、创业阶段及企业规模作为与企业有关的控制变量。

四、数据分析与检验

(一)信效度检验与共同方法偏差检验

如表1所示,信度方面,本研究中所有Cronbach's α 信度系数均超过0.8, KMO值均大于0.7, 累积方差贡献率最小为57.68%, 综合表明测量信度较高。效度方面, CR值均大于0.8, 说明聚合效度较高。并且, 所有变量AVE值的平方根均大于同一行相关系数, 表明测量区分效度满足要求。通过运用Amos 20.0进行验证性因子分析, 结果显示, 研究拟合效果较好($\chi^2/df=2.340$, RMSEA=0.064, CFI=0.922, AGFI=0.845, NNFI= 0.913)。

表1 因子分析结果

平方根	Cronbach's α	CR	AVE平方根	KMO	累积方差贡献(%)
创业者达尔文身份	0.845	0.840	0.719	0.837	62.07
创业者财富态度	0.913	0.942	0.763	0.899	65.28
创业团队契约治理	0.895	0.940	0.740	0.887	57.68
新创企业绩效	0.934	0.930	0.853	0.845	71.23

由于调查数据来源于同一受访者,为避免同源方差对数据质量的影响,本研究一方面采用多来源、多时点的方法进行数据收集;另一方面,采用Harman单因素因子分析法进行同源方差检验。结果表明,在未转轴情况下,第一因子的方差解释百分比为21.42%,远小于临界标准40%。此外,共线性VIF值均小于2,满足分析要求。因此,可判断本研究的数据不存在严重的同源方差问题。

(二)描述性统计及相关性分析

本研究采用SPSS 20.0进行统计分析,各变量的均值、标准差、相关系数见表2。如表所示,创业者达尔文身份与新创企业绩效($r = 0.140, p < 0.05$)显著正相关,新创企业绩效与团队契约治理($r = 0.289, p < 0.01$)显著正相关,创业者达尔文身份与团队契约治理($r = 0.255, p < 0.01$)显著正相关,创业者达尔文身份与创业者财富态度($r = 0.199, p < 0.01$)显著正相关,创业者财富态度与新创企业绩效($r = -0.157, p < 0.01$)显著负相关,创业者财富态度与创业团队契约治理($r = -0.148, p < 0.01$)显著负相关。以上相关分析初步支持了本文的假设。

表2 描述性统计与相关系数

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.达尔文身份	1												
2.契约治理	0.255***	1											
3.企业绩效	0.140**	0.289***	1										
4.财富态度	0.199***	-0.148***	-0.157***	1									
5.年龄	0.066	0.011	-0.075	-0.044	1								
6.性别	-0.028	-0.078	-0.013	0.057	-0.024	1							
7.教育程度	-0.019	0.069	-0.029	0.034	0.043	-0.018	1						
8.创业经验	0.066	0.081	-0.014	0.032	0.107*	0.100*	0.065	1					
9.主创业者	0.303***	0.074	0.003	-0.016	0.072	0.015	0.127**	0.239***	1				
10.行业	0.008	0.003	0.042	0.091	-0.041	0.086	0.004	0.032	0.027	1			
11.团队规模	-0.055	0.096*	0.089	0.072	-0.062	0.109**	0.038	0.115**	-0.046	0.116**	1		
12.创业阶段	0.162***	0.024	0.264***	-0.003	0.04	-0.02	-0.048	-0.009	0.071	0.058	0.064	1	
13.企业规模	-0.073	0.013	0.155***	-0.087	0.052	0.015	-0.04	-0.009	-0.238***	0.026	0.119**	0.421***	1
均值	4.189	3.989	3.193	3.992	35.006	0.815	3.985	0.398	0.556	0.295	3.116	2.584	2.264
标准差	0.579	0.456	0.724	0.620	6.846	0.389	0.861	0.490	0.498	0.457	1.079	0.963	1.115

注: *、**、***分别表示 $p < 0.1, p < 0.05, p < 0.01$ 。

(三)假设检验

本文主要采用SPSS 20.0对研究假设进行检验。首先是主效应检验,为检验创业者达尔文身份对新创企业绩效的影响,将新创企业绩效作为因变量,创业者达尔文身份为自变量,作回归分析。根据表3中的模型4可知,创业者达尔文身份对新创企业绩效具有显著正向影响($\beta = 0.158, p < 0.05$),由此可知假设H1成立。

采用SPSS 20.0中的Process 3.0宏模块对创业者财富态度中介作用检验,选用模块编制针对中介作用检验的Model 4,检验结果见表3。根据Model 4检验步骤,首先,模型2是达尔文身份对财富态度的回归,结果表明创业者达尔文身份对创业者财富态度具有显著正向影响($\beta = 0.250, p < 0.01$)。其次,模型5是财富态度对企业绩效的回归,结果显示创业者财富态度对新创企业绩效具有显著负向影响($\beta = -0.192, p < 0.01$)。最后,模型6是达尔文身份与财富态度对新创企业绩效的回归,结果显示创业者达尔文身份($\beta = 0.217, p < 0.01$)对新创企业绩效正向影响显著,创业者财富态度($\beta = -0.234, p < 0.01$)对新创企业绩效负向影响显著。同时,Process 3.0中介效应检验结果表明,中介效应为-0.059,Boot置信区间为[-0.136, -0.006],不包含0值,因此中介作用显著,假设H2得到支持。

表3 创业者达尔文身份、财富态度与新创企业绩效回归分析结果

变量	财富态度		企业绩效			
	模型1	模型2	模型3	模型4	模型5	模型6
达尔文身份(X)		0.250***		0.158**		0.217***
财富态度(M1)					-0.192***	-0.234***
年龄	-0.003	-0.004	-0.009	-0.009	-0.009	-0.010*
性别	0.070	0.079	-0.036	-0.031	-0.023	-0.012
教育程度	0.026	0.035	-0.013	-0.008	-0.008	0.001
创业经验	0.042	0.04	-0.015	-0.017	-0.007	-0.008
主创业者	-0.076	-0.155**	0.017	-0.033	0.003	-0.069
行业	0.108	0.108	0.027	0.027	0.048	0.052
团队规模	0.034	0.039	0.044	0.047	0.050	0.056
创业阶段	0.033	0.007	0.179***	0.162***	0.185***	0.164***
企业规模	-0.072**	-0.061*	0.035	0.041	0.021	0.027
R ²	0.030	0.077	0.085	0.097	0.111	0.136
F	1.085	2.667***	3.274***	3.477***	3.956***	4.522***

注: *、**、***分别表示 $p<0.1$, $p<0.05$, $p<0.01$ 。

创业团队契约治理水平中介作用检验。同样采用Process 3.0宏模块Model 4检验创业团队契约治理的中介作用,结果见表4。首先,由模型8可知,创业者达尔文身份对创业团队契约治理存在积极影响($\beta=0.212$, $p<0.1$)。其次,由模型9可知,创业团队契约治理对新创企业绩效的正向作用显著($\beta=0.453$, $p<0.01$)。由模型10可知,创业者达尔文身份($\beta=0.067$, $p>0.1$)对新创企业绩效的影响为正但不显著,契约治理($\beta=0.432$, $p<0.01$)对新创企业绩效的正向影响显著,说明此时契约治理起完全中介作用。同时,Process 3.0中介效应检验结果表明,中介效应为0.091, Boot置信区间为[0.036, 0.161],不包含0值,因此中介作用显著,假设H3得到验证。

表4 创业者达尔文身份、团队契约治理与新创企业绩效回归分析结果

变量	契约治理		企业绩效			
	模型7	模型8	模型3	模型4	模型9	模型10
达尔文身份(X)		0.212*		0.158**		0.067
契约治理(M2)					0.453***	0.432***
年龄	0.000	-0.001	-0.009	-0.009	-0.009	-0.009
性别	-0.110*	-0.103	-0.036	-0.031	0.014	0.014
教育程度	0.028	0.035	-0.013	-0.008	-0.025	-0.023
创业经验	0.057	0.055	-0.015	-0.017	-0.041	-0.041
主创业者	0.057	-0.010	0.017	-0.033	-0.009	-0.029
行业	-0.005	-0.005	0.027	0.027	0.029	0.029
团队规模	0.041*	0.046*	0.044	0.047	0.025	0.027
创业阶段	0.004	-0.019	0.179***	0.162***	0.177***	0.170***
企业规模	0.007	0.016	0.035	0.041	0.031	0.034
R ²	0.030	0.093	0.085	0.097	0.163	0.166
F	1.106	3.277***	3.274***	3.477***	6.214***	5.728***

注: *、**、***分别表示 $p<0.1$, $p<0.05$, $p<0.01$ 。

链式中介结果检验。本研究采用Bootstrap方法验证链式中介作用,具体结果见表5。由表5中置信区间上下限可知,以创业者财富态度为中介变量的效应值为-0.043[-0.106, -0.001],以创业团队契约治理为中介变量的效应值是0.096[0.043, 0.164],同时,以创业者财富态度、创业团队契约治理作为链式中介变量的效应值是-0.016[-0.039, -0.002]。因此,创业者

财富态度和创业团队契约治理在创业者达尔文身份与新创企业绩效关系中具有链式中介作用。然而模型中总中介效应不显著,主要原因在于,创业者财富态度对创业团队契约治理的负向作用,在模型中起到了掩蔽效应,因而部分抵消了创业者达尔文身份对新创企业绩效的积极影响。由此可知假设H4成立。

表5 Bootstrap链式中介效应分析结果

模型结构	Effect	Boot SE	BootLLCI	BootULCI
X对Y的间接影响	0.037	0.046	-0.054	0.127
$X \rightarrow M1 \rightarrow Y$	-0.043	0.027	-0.106	-0.001
$X \rightarrow M2 \rightarrow Y$	0.096	0.031	0.043	0.164
$X \rightarrow M1 \rightarrow M2 \rightarrow Y$	-0.016	0.010	-0.039	-0.002

注: X为创业者达尔文身份; Y为新创企业绩效; M1为创业者财富态度; M2为创业团队契约治理。

(四) 稳健性检验

本研究对核心论点进行了验证,拓展了创业者达尔文身份的研究领域,然而,由于在不同组织环境下可能存在边界条件影响本文假设检验结果,因此,本文进行了稳健性检验。基于新创企业需要重点克服环境新创弱性(Blatt, 2009),本文将填写了竞争程度(题项:您所在的行业竞争程度如何?采用5点Likert量表,1代表程度最低,5代表最高)的样本按照竞争激烈程度分为高低两组,分别对理论模型进行验证,以探讨外部环境是否能够影响本文结果的稳健性以及取得结论的边界条件。

结果如表6所示,低竞争组和高竞争组的创业者达尔文身份—财富态度—契约治理—新创企业绩效的链式中介作用均仍然成立。虽然创业者达尔文身份—财富态度—新创企业绩效在低竞争组并未显著,但系数方向一致,因此本文结论基本稳健。

表6 Bootstrap链式中介效应分组稳健性分析

分组	模型结构	Effect	Boot SE	BootLLCI	BootULCI
低竞争组(n=153)	X对Y的间接影响	0.058	0.056	-0.045	0.184
	$X \rightarrow M1 \rightarrow Y$	-0.016	0.031	-0.078	0.053
	$X \rightarrow M2 \rightarrow Y$	0.089	0.047	0.016	0.196
	$X \rightarrow M1 \rightarrow M2 \rightarrow Y$	-0.015	0.013	-0.049	-0.001
高竞争组(n=154)	X对Y的间接影响	-0.056	0.121	-0.319	0.142
	$X \rightarrow M1 \rightarrow Y$	-0.150	0.092	-0.360	-0.020
	$X \rightarrow M2 \rightarrow Y$	0.132	0.056	0.037	0.257
	$X \rightarrow M1 \rightarrow M2 \rightarrow Y$	-0.382	0.030	-0.112	-0.001

注: X为创业者达尔文身份; Y为新创企业绩效; M1为创业者财富态度; M2为创业团队契约治理。

五、研究结论、贡献与展望

(一) 研究结论

本研究基于目标设定理论,探究创业者达尔文身份对新创企业绩效的影响机制,构建“创业者达尔文身份—创业者财富态度—创业团队契约治理—新创企业绩效”的研究框架并进行实证检验。结果表明,创业者达尔文身份对企业绩效有促进作用;然而中介作用表现不一,达尔文身份的竞争目标参考框架提升了创业者对财富的迷恋、将财富视为成就和力量的程度,损害了企业绩效;达尔文身份为了更高效地达到目标,从而致力于明确创业团队契约治理以提升企业绩效;链式中介作用结果表明,达尔文身份使创业者将个人成功与财富绑定而提升财富态度,挤占了团队成员人力资本激励调整的空间,导致创业团队契约治理水平下降,使团队难以正常运行,最终阻碍企业绩效提升。换言之,在商言商的达尔文创业者由于有明确的创业目标,

因而有足够的动力投身创业以提升企业绩效,但在当下团队创业越来越成为绝对主流,达尔文身份创业者对于财富的态度导致的团队契约治理问题可能成为对新创企业成长的不利因素。本文研究结论通过深入剖析创业者达尔文身份作用于新创企业绩效的机理,有助于摒弃此前非好即坏地简单看待达尔文身份的思维认知,从而对如何同时发挥其优势、规避其劣势有一定的启发。

在进一步分组分析中发现,在不同竞争程度下,本文链式中介作用结果仍然成立,一方面,这表明即使外部竞争环境变化,创业者达尔文身份通过其财富态度表达从而损害基于人力资本激励的创业团队契约治理,最终使得新创企业绩效降低的作用路径仍然稳定,揭示了创业者达尔文身份作用的稳定性,也进一步支持了作用路径确如理论模型所构建。另一方面,这完善了本文的重要结论在不同情境下的有效性验证,初步探明了对创业实践而言十分重要的边界条件,指出创业者达尔文身份对新创企业绩效的效能受竞争环境影响不显著。至于低竞争组的创业者达尔文身份通过财富态度影响新创企业绩效的间接作用不显著,这可能是由于分组后样本量较少,统计检验力不足所致,也可能暗示了在低竞争程度环境下,财富态度重要性降低。

(二)理论贡献与实践启示

1. 理论贡献

第一,本研究有助于拓展创业者达尔文身份研究边界,丰富了创业者达尔文身份理论。首先,本研究通过对现有理论观点的梳理,对创业者达尔文身份是否能促进新创企业绩效的研究主题进行了分析和实证检验,从创业团队契约治理角度讨论创业者身份的重要意义,突破了过往达尔文身份与创业行为的研究局限(Gruber和MacMillan, 2017; Wagenschwanz, 2021),将其拓展到公司治理研究领域,明晰了创业者的达尔文身份在创业实践中的重要作用。其次,以往研究大多数将商业思维作为创业者个人特征(Clark等, 1989),忽略了创业者的身份属性(Fauchart和Gruber, 2011),导致创业这一社会实践与创业者个人特征联系不甚紧密,研究结论不一。本研究从社会身份视角出发,在“创业者达尔文身份—新创企业绩效”关系中,引入创业者财富态度的同时,为了进一步完善逻辑链条,引入了关键的团队层面变量即创业团队契约治理概念(朱仁宏等, 2018),验证了这两个变量的重要中介作用,从而打开了创业者达尔文身份对新创企业绩效影响的“黑箱”,结论能够解释和回答为什么创业者与伙伴在商言商对绩效的影响不一,完善了创业者达尔文身份研究。

第二,本研究有助于丰富创业团队治理与新创企业绩效的前因变量研究。新创企业绩效是创业管理领域关注的重要主题,学者们从资源配置、创业者能力、创业团队治理等角度对如何提升新创企业绩效进行了深入研究。在团队创业成大趋势的当下,创业团队治理的好坏成为决定新创企业绩效的关键(Blatt, 2009; Yoo等, 2021),而本文更进一步,指出团队中创业者的达尔文身份通过影响创业团队契约治理从而影响新创企业绩效,突破了以往将创业团队治理作为给定情境进行研究(石书德等, 2016),从而得以明确治理产生前因和机制,以期提出更明确、对于个体更好操作的针对性建议。本研究基于创业团队契约治理视角,聚焦创业者达尔文身份对新创企业绩效的影响,进一步探索团队创业中达尔文身份创业者对新创企业绩效影响的多样化途径。

第三,本研究有助于厘清创业者达尔文身份对新创企业绩效的多重作用。本文结果表明达尔文身份同时对新创企业绩效有着积极和消极的作用。并且消极作用一方面是通过创业财富态度直接影响绩效,另一方面是通过链式中介降低契约治理水平,从而降低绩效。本研究结论突破了与以往研究认为的单一影响(Smith和Woodworth, 2012; Alsos等, 2016),创新性提出了综合考虑的完整作用模式,揭示了创业者达尔文身份对新创企业绩效的独特内在作用机制,为

以往的商业竞争思维如何影响创业绩效的争论提供了一定的理解及解决思路。

2. 实践启示

创业团队契约治理是当下团队创业中提升新创企业绩效的关键方法。但是,目前对创业者到创业团队契约治理的环节缺乏关注,因而难以提出更具有针对性的建议。本研究通过验证创业者的达尔文身份对新创企业绩效的重要影响,使达尔文身份创业者对自身身份属性有所检视,并能意识到其身份属性对团队创业的影响,能够突破形式上的创业群体(Schjoedt和Kraus,2009),发挥真正的团队创业优势。

达尔文身份创业者在提升创业团队契约治理时,要同时注意由于对财富态度的过于看重导致激励效果下降的问题。这可能是因为,创业者的创业财富态度水平高时,在与团队订立契约治理时斤斤计较,过于关注自身的创业回报部分,挤占了其它团队成员激励空间,损害了关系资本(Blatt,2009),成员发挥人力资本优势的积极性降低。即使创业者达尔文身份使得他们懂得发挥团队人力资本优势的重要性,但是,却在订立时困难重重。因此,致力于提升契约治理水平的达尔文身份创业者,需要认真审视反思其财富态度,尽量规避由于重视个人财富挤压了团队激励空间所导致的“三个和尚没水吃”的创业团队管理窘境。

另外,本文研究结论也可作为投资者考察团队的重要依据。在创业项目较为类似的情况下,创业团队治理情况决定了企业能走多远。作为外部投资者而言,很难长期深入了解团队成员互动情况,因而难以对创业团队治理情况准确判断,不利于投资决策。而投资者对新创企业创业者进行评估相对可行性较高,如果认为作为潜在投资对象的创业者达尔文身份较明显,则需要进一步关注其财富态度水平。当达尔文身份明显的创业者财富态度水平并不特别高时,则该团队契约治理可能有保障,投资者可据此调整决策。

(三)研究局限于未来展望

本研究也存在一定局限:首先,在样本选择上,虽然是选取创业环境较为活跃的粤港澳大湾区进行调查,但特定地区的差异所致的对创业者身份构建和定位导致可能普适性不够强。未来研究可以进一步拓展调查样本范围,提升结果的普适性。其次,本研究虽采取非横截面数据以尽量减少同源偏差对结论带来的不良后果,但问卷调查方式对因果关系证实力度不及可操纵变量的实验研究得到的因果结论可靠,未来研究可以考虑通过情境实验研究的方式进行研究,明晰创业者达尔文身份如何影响创业团队治理、又如何影响新创企业绩效。最后,由于创业团队的特殊性,为调查取样带来了难度,即使进行了先验抽样,依旧难以排除个别团队成员的意见偏差,后续研究可以从共享领导角度探讨创业者身份与团队治理问题。

主要参考文献

- [1]蔡莉,汤淑琴,马艳丽,等.创业学习、创业能力与新企业绩效的关系研究[J].科学学研究,2014,32(8):1189-1197.
- [2]何轩,宋丽红,朱沆,等.家族为何意欲放手?——制度环境感知、政治地位与中国家族企业家的传承意愿[J].管理世界,2014,(2):90-101,110,188.
- [3]胡望斌,张玉利,杨俊.同质性还是异质性:创业导向对技术创业团队与新企业绩效关系的调节作用研究[J].管理世界,2014,(6):92-109,187-188.
- [4]彭伟,赵栩,赵帅,等.基于文献计量的国内外创业失败比较研究[J].研究与发展管理,2019,31(4):139-150.
- [5]沈超红,罗亮.创业成功关键因素与创业绩效指标研究[J].中南大学学报(社会科学版),2006,12(2):231-235.
- [6]石书德,张炜,高建.新企业创业团队的治理机制与团队绩效的关系[J].管理科学学报,2016,19(5):14-27.
- [7]田莉,张劫浩,袁国真.创业团队身份异质性对团队冲突过程与结果的影响——基于团队断裂带的多案例研究[J].管理评论,2021,33(12):324-338.
- [8]朱仁宏,李新春.创业团队契约治理与新创企业绩效关系研究[J].中山大学学报(社会科学版),2014,54(4):199-208.

- [9]朱仁宏,周琦,伍兆祥. 创业团队契约治理真能促进新创企业绩效吗——一个有调节的中介模型[J]. 南开管理评论, 2018, 21(5): 30-40.
- [10]Alsos G A, Clausen T H, Hytti U, et al. Entrepreneurs' social identity and the preference of causal and effectual behaviours in start-up processes[J]. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2016, 28(3-4): 234-258.
- [11]Amason A C, Shrader R C, Tompson G H. Newness and novelty: Relating top management team composition to new venture performance[J]. *Journal of Business Venturing*, 2006, 21(1): 125-148.
- [12]Bantel K A. Technology-based, "adolescent" firm configurations: Strategy identification, context, and performance[J]. *Journal of Business Venturing*, 1998, 13(3): 205-230.
- [13]Blatt R. Tough love: How communal schemas and contracting practices build relational capital in entrepreneurial teams[J]. *Academy of Management Review*, 2009, 34(3): 533-551.
- [14]Blau P M, Schwartz J E. Crosscutting social circles: Testing a macrostructural theory of intergroup relations[M]. New York: Routledge, 2018.
- [15]Carpenter M A, Sanders W G. Top management team compensation: The missing link between CEO pay and firm performance?[J]. *Strategic Management Journal*, 2002, 23(4): 367-375.
- [16]Carson S J, Madhok A, Wu T. Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting[J]. *Academy of Management Journal*, 2006, 49(5): 1058-1077.
- [17]Chen J L, Chen N C, Yu K K, et al. Does entrepreneurs' Darwinian social identity contribute to business performance via corporate social responsibility in China? The Role of Entrepreneurs' Well-Being[J]. *Frontiers in Psychology*, 2021, 12: 781399.
- [18]Clark M S, Mills J R, Corcoran D M. Keeping track of needs and inputs of friends and strangers[J]. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1989, 15(4): 533-542.
- [19]Cooney T M. Editorial: What is an entrepreneurial team?[J]. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 2005, 23(3): 226-235.
- [20]Fauchart E, Gruber M. Darwinians, Communitarians, and Missionaries: The role of founder identity in entrepreneurship[J]. *Academy of Management Journal*, 2011, 54(5): 935-957.
- [21]Gruber M, MacMillan I C. Entrepreneurial behavior: A reconceptualization and extension based on identity theory[J]. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2017, 11(3): 271-286.
- [22]Hazera A. John Lee Hancock, The founder (2016)[J]. *Markets, Globalization & Development Review*, 2017, 2(4): 7.
- [23]Klotz A C, Hmieleski K M, Bradley B H, et al. New venture teams: A review of the literature and roadmap for future research[J]. *Journal of Management*, 2014, 40(1): 226-255.
- [24]Lay A, Furnham A. A new money attitudes questionnaire[J]. *European Journal of Psychological Assessment*, 2018, 35(6): 813-822.
- [25]Lim V K G, Teo T S H. Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore[J]. *Journal of Economic Psychology*, 1997, 18(4): 369-386.
- [26]Locke E A. Motivation through conscious goal setting[J]. *Applied and Preventive Psychology*, 1996, 5(2): 117-124.
- [27]Miller D, Le Breton-Miller I. Governance, social identity, and entrepreneurial orientation in closely held public companies[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2011, 35(5): 1051-1076.
- [28]Murnieks C Y, Klotz A C, Shepherd D A. Entrepreneurial motivation: A review of the literature and an agenda for future research[J]. *Journal of Organizational Behavior*, 2020, 41(2): 115-143.
- [29]Powell E E, Baker T. It's what you make of it: Founder identity and enacting strategic responses to adversity[J]. *Academy of Management Journal*, 2014, 57(5): 1406-1433.
- [30]Rudmin F W. German and Canadian data on motivations for ownership: Was Pythagoras right?[A]. Goldberg M E, Gorn G, Pollay R W. *Advances in consumer research*[M]. Provo, UT: Association for Consumer Research, 1990.
- [31]Sandberg W R, Hofer C W. Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur[J]. *Journal of Business Venturing*, 1987, 2(1): 5-28.

- [32]Schjoedt L, Kraus S. Entrepreneurial teams: Definition and performance factors[J]. *Management Research News*, 2009, 32(6): 513-524.
- [33]Sieger P, Gruber M, Fauchart E, et al. Measuring the social identity of entrepreneurs: Scale development and international validation[J]. *Journal of Business Venturing*, 2016, 31(5): 542-572.
- [34]Smith I H, Woodworth W P. Engaging the informal economy to educate social entrepreneurs and social innovators[J]. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 2012, 2012(1): 14188.
- [35]Tacke F, Knockaert M, Patzelt H, et al. When do greedy entrepreneurs exhibit unethical pro-organizational behavior? The role of new venture team trust[J]. *Journal of Management*, 2022,doi: 10.1177/01492063211067517.
- [36]Tang T L P, Chiu R K. Income, money ethic, pay satisfaction, commitment, and unethical behavior: Is the love of money the root of evil for Hong Kong employees?[J]. *Journal of Business Ethics*, 2003, 46(1): 13-30.
- [37]Vlaar P W L, Van Den Bosch F A J, Volberda H W. Coping with problems of understanding in interorganizational relationships: Using formalization as a means to make sense[J]. *Organization Studies*, 2006, 27(11): 1617-1638.
- [38]Wagenschwanz A M. The identity of entrepreneurs: Providing conceptual clarity and future directions[J]. *International Journal of Management Reviews*, 2021, 23(1): 64-84.
- [39]Yoo S, Lee J, Lee Y. Entrepreneurial team conflict and cohesion: Meta-structural equation modeling[J]. *Entrepreneurship Research Journal*, 2021,doi: 10.1515/erj-2020-0501.
- [40]Zahra S A, Neubaum D O, El-Hagrassey G M. Competitive analysis and new venture performance: Understanding the impact of strategic uncertainty and venture origin[J]. *Entrepreneurship and Theory Practice*, 2002, 27(1): 1-28.

Business is Business? Darwinian Identity and New Venture Performance

Zhou Qi¹, He Sihan², Zhu Renhong²

(1. *School of Marxism, Sun Yat-sen University, Guangzhou 510275, China*;
2. *School of Business, Sun Yat-sen University, Guangzhou 510275, China*)

Summary: Based on the goal-setting perspective, and by constructing a chain mediation model in which entrepreneur Darwinian identity affects new venture performance via wealth attitudes and team contractual governance, this paper explores the internal mechanism of the impact of entrepreneur Darwinian identity on new venture performance.

The conclusions are as follows: First, entrepreneur Darwinian identity has a direct contribution to firm performance. Second, the reference framework of Darwinian identity for competition goals enhances entrepreneurs' obsession with wealth and their view of wealth as achievement and strength, which damages firm performance. Third, Darwinian identity is committed to defining contractual governance and improving firm performance in order to achieve goals more efficiently. Fourth, Darwinian identity enables entrepreneurs to improve their wealth attitudes by binding personal success with wealth, which squeezes the space for team members to adjust their human capital incentives, leading to a decline in contractual governance, making it difficult for the team to operate normally, and ultimately damaging firm performance.

Based on the above findings, the following insights are obtained: First, by recognizing the impact of entrepreneur Darwinian identity on team entrepreneurship, they can break through the formal entrepreneurial groups and give play to the real advantages of team entrepreneurship. Second, when

improving the contractual governance of entrepreneurial teams, Darwinian identity entrepreneurs should also pay attention to the problem of decreasing incentive effect due to the over emphasis on wealth attitudes, so as to avoid the dilemma of entrepreneurial team management. Third, the findings can also be used as an important basis for investors to examine teams.

Future directions include that: Further expand the scope of the survey sample to enhance the generalizability of the results; clarify the causal relationship between entrepreneur Darwinian identity and entrepreneurial team governance and new venture performance through the contextual experimental research; explore the issues of entrepreneur identity and team governance from the perspective of shared leadership, excluding the bias of individual team members and overcoming the difficulty of sampling caused by the specificity of entrepreneurial teams.

The main contributions of this paper are that: It expands the boundary of entrepreneur Darwinian identity research by introducing team entrepreneurship as an important context into the research. From the perspective of social identity, it opens up the “black box” of the impact of Darwinian identity on firm performance, and reveals that although Darwinian identity has clear goals that help to improve performance, the contractual governance problems caused by wealth attitudes in the team context may hinder the growth of new ventures, which enriches the research on the antecedent variables of entrepreneurial team governance and new venture performance. It breaks through the limitation of single role and helps to clarify the multiple roles of entrepreneur Darwinian identity on new venture performance, beyond the limitations of a single role.

Key words: entrepreneur Darwinian identity; entrepreneur wealth attitudes; contractual governance of entrepreneurial teams; new venture performance

(责任编辑:王雅丽)