

DOI:10.16538/j.cnki.fem.2016.04.007

连续创业:文献评介、整合与新解读

窦军生,包佳

(浙江大学 管理学院,浙江 杭州 310058)

摘要:连续创业作为习惯性创业的重要组成部分,正受到学者们越来越多的关注。目前关于连续创业的研究仍集中在连续创业、组合创业与新手创业之间的比较分析上,对连续创业现象的独特性及其推动因素,以及连续创业者可能的绩效差异及其产生机制等问题,并未形成系统的理论解释,相关实证研究更是匮乏。本文通过对连续创业已有研究文献的系统梳理发现,创业经历与连续创业意向及其后续绩效的关系可以从认知、资源和情感三个角度进行解释,同时为了深入理解和准确把握它们之间的复杂关系,对创业经历的成败差异做出更为细致的刻画必不可少。在总结现有理论成果的同时,本文还尝试从承诺升级的视角对连续创业现象进行新的解读,这一视角不仅可以引发更多深层次的思考,也可以为后续相关理论研究带来更加可靠的范式参考。最后,本文对连续创业研究中存在的一些有趣议题做出了简单的展望。

关键词:连续创业;习惯性创业;创业经历;后续绩效;创业意向

中图分类号:F270 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-4950(2016)04-0090-14

目前我们正在进入一个全球创业的时代。在2014年的夏季达沃斯论坛开幕式上,李克强总理更是旗帜鲜明地提出了中国要“大众创业,万众创新”。研究表明,大约有三分之一的创业者从至少两家不同的企业中获得过创业经验(Tihula 和 Huovinen,2010)。对于这类在职业生涯中进行过多次创业的个体,学者们将之称为习惯性创业者。在发达国家,习惯性创业者数量庞大并且是创业人口的重要组成部分(Westhead 和 Ucbasaran 等,2005)。与新手创业者相比,习惯性创业者有更加丰富的创业经历,并可能在先前的创业过程中积累了丰富的资源,进而让他们在创业活动中表现出独特的行为,甚至可能带来不一样的绩效表现。例如,在启动阶段的资金来源上,习惯性创业者一方面能够从个人、家庭与朋友处获得资金,另一方面还拥有先前顾客与供应商的支持,而新手创业者的资金来源则相对单一(Birley,1994)。识别习惯性创业者和新手创业者之间的差异,对我们深入理解创业现象内在的异质性具有重要意义。同

收稿日期:2015-12-21

基金项目:国家自然科学基金面上项目(71372059);浙江省哲学社会科学规划重点青年项目(09CGGL001ZQ)

作者简介:窦军生(1980—),男,浙江大学管理学院企业管理系副教授;

包佳(1992—),女,浙江大学管理学院企业管理系博士生。

时,研究习惯性创业者还有助于探索企业家性格对其行为的影响机制。众所周知,创业者在多个维度上都存在着显著的差异(Westhead 和 Wright,1998),如果笼统地将其视为同质群体,无疑会忽视习惯性创业者的独特性。比如,首次创业者的创业行为可能会带有一定的偶然性,但习惯性创业者则更加可能表现出某些稳定特质,能够更好地帮助我们开展创业相关研究。从这个角度讲,习惯性创业者更应该成为创业研究关注的重要对象。

当然,习惯性创业者内部又存在着多样性,不能一概而论。其中,目前受到学者们关注较多的是连续创业和组合创业两类。组合创业近年来逐渐受到国内学者的关注,并且已有相关的综述性文章发表,而连续创业受到的关注还比较少,赵文红等(2014)学者率先从一般特征、认知行为和创业绩效方面对新手创业者与连续创业者之间的差异作了较为系统的评述,但在连续创业和组合创业之间的差异,以及先前创业经历和后续创业意向及其绩效之间的内在机制的阐释方面还着墨较少。对于深入且系统地理解和把握连续创业现象而言,这些显然都是十分关键的理论问题。综览国际创业研究可以发现,学者们对于连续创业主题的关注尚处在萌芽或起步阶段(Rocha 等,2015),相关研究还显得较为零散,没有形成主导的解释框架和研究视角。在这样的特定阶段,本文旨在对现有研究加以梳理,明确研究所处的位置,以及存在的主要问题,并尝试借鉴其他兄弟领域相对成熟和契合的理论视角来对此现象做出探索性的解释,可能更有利于本领域的“百家争鸣”,并能够在良性的竞争中推动该领域的健康发展。近年来,国内的连续创业现象显著增加,如 ELONG 网的唐越、携程网的沈南鹏、梁建章、季琦等在经历了海外上市后,都明确表达自己的下一步打算就是建立新的公司,进行连续创业。这样的实践发展不仅为我们开展连续创业研究提供了良好的土壤,同时也凸显出我们对此主题开展研究的紧迫性。

本文的基本结构安排如下:首先,通过与习惯性创业和组合创业的对比来明确连续创业的内涵和边界;然后,分别尝试着从认知、资源和情感等角度对现有的关于连续创业意向和绩效的研究文献做出系统梳理,希望这样的整理能够帮助读者了解和把握目前研究所处的状态;接下来,从承诺升级的角度对连续创业现象,尤其是拥有先前创业失败经历的创业者的连续创业活动,做出一个新的解读;最后,简要地提出几点当下研究需要关注的主要问题。希望这样的文献整理与评述可以为国内的连续创业研究和实践提供一些思路借鉴。

一、习惯性创业、连续创业与组合创业

要对一种新的社会现象进行分析,首先需要明确它具备值得人们关注的独特性。上升到理论层面,首先需要明确为了刻画独特社会现象而人为构建起来的新概念具有其独特的内涵和清晰的边界。具体到连续创业现象,只有将它放在范围更广的习惯性创业情境中,通过将之与其他类型的习惯性创业进行比较,尤其是同那些已经引起人们的广泛关注并取得实质性研究进展的习惯性创业现象进行对比,来明确其独特所在,进而方能构建起内涵明确、边界清晰的用以刻画和测量此类现象的独特概念和构念(construct)。在习惯性创业研究领域,目前受到关注最多,同时也是研究成果最为丰硕的当属组合创业。因此,在本部分我们将首先尝试对连续创业与组合创业之间的异同做出分析,以明确连续创业研究独有的内容和边界。

MacMillan 在 1986 年最早提出了“习惯性创业(habitual entrepreneurship)”这一概念,并把习惯性创业者定义为“有过多次创业经历并至少同时参与两家企业的创业者”。从他们创立企业的数量和进行创业的特殊方式来看,习惯性创业者是一类非常重要且独特的创业者(Spi-vack 等,2014),因此研究其行为特点及行为结果都具有深刻意义。根据创业形态的差异,习

惯性创业者可以被进一步细分为连续创业者和组合创业者(Hall,1995)。其中,连续创业者指在创办现有的企业之前曾经开创过其他企业,但后来因某些原因出售或关闭了那个或那些企业的个体,而组合创业者是指同时控制两家或两家以上企业的个体(Westhead 和 Wright,1998)。具体而言,组合创业强调的是两家或两家以上企业的同时存在,不管它们是否是同步创立的;而连续创业则强调不同创业项目在时间上的先后性,并着重分析创业者当前拥有的企业。早期学者倾向于把连续创业者理解为是在同一个时期只拥有一项事业的人,并强调他们之前的事业可能被出售或关闭等(Hall,1995)。随着连续创业研究的升温,其内涵被学者们不断拓展,尤其是后续企业的建立方式得到了很好的补充。例如,Westhead(2005)将连续创业者界定为出售或是关闭他们原来拥有股权的企业,而后再在自己新创立、购入或继承得来的企业中持有股权的创业者。随后的研究中对于连续创业的认识基本上都延续了 Westhead 的界定,例如 Kirschenhofer 和 Lechner(2012)将连续创业者视为离开先前事业后再次创业的习惯性创业者;Amaral 等(2011)认为连续创业就是退出先前事业,随后建立或者获得后续事业。

根据现有的界定,连续创业者在现实中是普遍存在的,并在现代企业管理经营中占据着重要地位。例如,在欧洲,18%—30%的企业家是连续创业者(Plehn-Dujowich,2010)。为大家所熟知的许多国内外知名企业家也都是连续创业者。比如,在美国硅谷生态系统里,最为大众熟知的前苹果 CEO 乔布斯就是连续创业者,当年离开苹果后再度创业成立了 NEXT。同时,连续创业者由于更为突出的绩效表现受到学者的关注。例如,有学者(Parker,2013)认为连续创业者如果能从先前创业中学习就会表现得更好。Podoyntsyna 等(2012)也提出连续创业者可以在创业经验的基础上开始成功的创业,以此推动经济增长。近年来,连续创业现象受到了创业领域的极大关注,Westhead 等(2005)、Wagner(2003)、Hyytinen(2007)以及 Headd(2003)等学者分别对英国、德国、芬兰以及美国的连续创业现象进行了研究(Rocha 等,2015)。

基于上面对连续创业和组合创业的解读我们可以发现,这两类创业现象都具有各自的独特性,因而在理论层面上对它们做出区界是可能的,也将是很有意义的,现有的研究也的确支持了这样的判断。单就分析层次而言,连续创业的分析重心应该是创业者个体层次,而组合创业研究则更应该在企业层面展开,更多的是一种出于战略考虑的企业行为,不过目前这类研究正在从企业层面转向团队层面(Westhead 和 Wright,1998)。在关注两类创业现象的同时,学者们还对两类创业活动的主导者——创业者之间的差异进行了研究,得到的结论也为区分连续创业和组合创业两类现象提供了依据。具体来看,这些研究主要从自治锚、性格及创业动机这三个视角来展开。Schein(1990)结合职业锚理论对企业家在连续创业和组合创业的选择问题上进行了解释,提出拥有自治锚(autonomy anchor)的企业家一个阶段只涉入一个企业,更可能成为连续创业者。对此,学者们的解释是,连续创业者通常被自治、独立与自我控制激励(Wright 和 Robbie 等,1997),为了维持控制,连续创业者对于信息有更强烈的需要,同时更少地依赖启发式思维,从而减少了同时进行多个创业项目的可能性。相反地,拥有创业锚(entrepreneurship anchor)的个体受到机会识别、财富创造及追寻企业成长的激励,更可能成为组合创业者。Smith(1967)和 Woo(1991)等学者从企业家性格着手,分析了连续创业者和组合创业者出现的原因。他们认为基于性格,企业家可以被分成工匠(craftsman)和机会主义者(opportunist)。典型的自治导向的个体(或者工匠)当开始新事业时强调自由而不是财富和身份的获取,更倾向于成为一名连续创业者(Katz,1994)。为了财富与身份,追求创业的个体更可能是机会主义创业者,倾向于成为组合创业者。从创业动机来看,连续创业者与组合创业者

的动机略有不同。一般来说,开始新事业的动机主要包括个人发展需要,追求独立,获得赞许,追随榜样和财富成功(Scheinberg 和 MacMillan,1988)。组合创业者开始新的事业是为了规避法律,企业尝试创造一个新的商业实体来作为多样化活动的手段;或者是为了追求物质财富,如增加市场机会,通过多元化、交税等手段来扩大家族财富等(Donckels 和 Lambrecht,1997),而连续创业者更多的是追求独立与自治(Westhead 和 Ucbasaran 等,2005)。

通过上述分析,连续创业者和组合创业者在职业锚、性格和创业动机三方面均表现出明显差异,这势必也会影响他们的创业行为及其行为结果。由此可见,这一分类能够有效区分不同类型的习惯性创业者,有助于我们获得对创业现象的全面和细致的理解和把握。然而,在已有的文献中,学者们较多关注了有经验的创业者和无经验创业者(新手创业者)在认知、行为及其后续创业绩效的异同,忽视了有经验创业者之间的内部差异,如连续创业者和组合创业者间的不同。

二、创业经历影响连续创业意向的内在机制

连续创业之所以值得关注,在于创业者拥有的多次创业经历让他们在后续创业过程中表现出不同的行为,并可能取得不同的绩效。目前来看,学者们主要还是比较笼统地关注先前经验对后续创业活动的影响,可能创造价值,也可能是产生阻碍(Ucbasaran,2003),尚未对先前创业经历的性质做出细致的解构和分析。简单讲,先前创业经历可能是成功的,也可能是失败的,这种成败差异很可能对创业者后续的创业活动及其创业绩效带来不同的影响。要对连续创业现象有一个深入的理解,必须对经历差异做出刻画和分析。根据对现有文献的梳理和对比分析,我们发现先前创业经历对后续创业意向及后续创业绩效的影响主要通过三种机制产生,分别是认知发展、资源积累和情感感知。除此之外,来自经济学和社会学中的一些理论观点也可以在一定程度上对连续创业现象做出解释,对这些理论视角的关注无疑可以丰富我们的理论视野。为此,在该部分的末尾我们也将对这些文献做出简要的整理。

(一)基于认知发展角度的解释

谈到先前创业经历对后续创业的影响,学者们首先想到的解释视角,也是现有文献中最为主要的解释视角就是认识 and 知识,即认为先前创业经历会影响创业者的认知发展或知识积累,进而影响后续创业行为。通过对现有文献的梳理我们发现,基于认识角度的解释主要集中在自我效能感、心理所有权和认知偏差三个方面。接下来,我们分别围绕这三个方面对现有文献做出整理。

从自我效能感角度,学者们认为,先前创业成功的企业家相较先前失败的企业家,会具有更加强烈的后续创业意向。基于 Bandura(1991)的自我效能感理论,学者们指出,企业家重新投入或者是放弃创业受其对自身创业能力的看法的影响,而这种看法又受到他们先前创业经历的影响。很显然,上次事业的经历会导致创业者自我效能感的变化。如果先前的事业是成功的,那么企业家的自我效能感就会增强,从而更可能再次创业(Hsu,2013)。反之,如果先前创业失败了,那么自我效能感就会有所降低,企业家不太可能会再次创业。计划行为理论(TPB)认为,行为意向除了受态度和社会规范影响之外,还会受到感知行为控制的影响(Ajzen,1991)。这种感知行为控制与自我效能感接近(Kolvereid 和 Isaksen,2006),也会受到先前创业经历的影响,先前创业经历差异会导致感知行为控制的强弱不同,进而影响连续创业者的后续创业意向。

基于自我效能感视角似乎可以很好地解释先前成功的创业经历对后续创业意向的影响,

但是它自身的局限性在于,难以解释创业者在经历失败,有的甚至是多次失败之后,依旧有强烈的意愿进行后续创业的情况,即我们通常讲的愈挫愈勇的创业现象。一般认为,在经历失败后,自我效能感会显著下降,进而会削弱创业者的后续创业意向。对此,Hsu(2013)运用心理所有权的概念进行了解释。他认为,企业家对原先事业的心理所有权会影响他们在退出事业后再次创业的意向。当他们失去事业时,他们也就失去了对企业的心理所有权。我们知道,根据损失厌恶的理论,人们在失去所有物时的行为会表现为风险寻求,即会努力地夺回损失(Kahneman和Tversky,1979)。因此,失败的创业经历也可能会激发创业者继续创业的意向。

自我效能感和心理所有权分别解释了成功的创业经历和失败的创业经历对再次创业意向的影响。学者们还从认知偏差角度对连续创业者如何解读过往创业经历,进而影响他们的后续创业意向进行了分析。一般来说,决策者认知方式总会带有偏差,并且很难改变,这也是个体差异的来源之一(Hyytinen和Ilmakunnas,2007)。这些偏差可能影响到决策者对过去经历的学习与评估的方式,进而影响到他们的连续创业意向。控制错觉是指人们高估自己对事件的控制程度,对成功概率的估计超出了客观可能性(Simon等,2000)。连续创业感知到的风险越低,越有可能做出创业决策,而控制错觉会降低风险感知(赵文红和孙卫,2012),进而影响创业决策。同时,相比起失败经历来说,成功更有可能增加错觉,从而提高后续创业的意向。其次,企业家的过度自信是认知偏差的另一个方面,也一直是研究连续创业现象的关注点之一。研究表明,先前成功的创业经历会带来过度自信(Westhead等,2005),而过度自信又被发现同企业创办率正相关(Ucbasaran,2012)。因此可以说,先前创业经历对后续创业意向的影响部分地源自企业家过度自信这一认知偏差。

(二)基于资源积累角度的解释

从资源观来说,成功的经历会带来更多的社会资源(Westhead和Wright,1998),例如社会网络的扩展以及声誉的获得。企业家可能会倾向于运用这些资源以追求更大的成就。此外,人力资本的专用性也可以解释创业经历与后续创业意向的关系。也就是说,只有当某种资产和某项特殊的用途结合在一起,这种资产才是有价值的。否则,价值无法体现,或者说即使有价值,与为了获得这项资产而进行的投入相比,资产所有者也是受损失的。企业家先前的创业经历作为一种特殊的人力资本(Chandler和Hanks,1998),再度与创业活动相结合,可能会产生更大的价值。因此,我们可以推测企业家为了获取这些更大的价值会有强烈的后续创业意向。

(三)基于情感感知角度的解释

从情感(the feelings)角度出发,学者们指出,企业家对于之前事业的感觉(幸福或悲伤)也是影响后续创业意向的一个重要因素。经历失败的企业家可能由于失去事业而对创业产生负面情感(Shepherd,2003)。可是,情感对于连续创业者后续创业的意向的影响并不明确。对此,心理弹性(Psychological Resilience)可能是一种有益的补充解释途径。心理弹性是指应对变化的环境时的灵活性与从负面情感中恢复的能力(Block和Block,1980;Lazarus,1993;Block和Kremen,1996)。高弹性个体能够更快地从负面情感中恢复,因此可以推测,这类企业家更容易有重新产生创业的意向。情感除了能够对个体产生直接的影响,同时也能通过其他因素对个体产生间接的影响。例如前文提及的控制错觉,不同情绪状况下,个体控制错觉的强度存在明显差异。具体来说,当人们沮丧时,这种控制错觉降低,而当人们处于积极情感时,控制错觉就会变强(Thompson,1999)。

总体而言,目前理论界主要从认知发展、资源积累与情感感知三个角度来对先前创业经历和后续创业意向之间的关系进行解释,可以简要地用表1来总结和刻画:

表 1 先前创业经历对连续创业意向影响的三种解释视角

		先前创业经历	
		成 功	失 败
连续创业意向	增强	认知:自我效能感的提升;过度自信;控制错觉 资源:人力、社会、金融资本的增多 情绪:积极情绪的产生	认知:心智模式改善;心理所有权的增强 资源:获得风险投资的偏好
	减弱	认知:风险厌恶 资源:维持创业声誉	认知:自我效能感的降低 资源:人力、社会、金融资本的减少 情绪:负面情绪的产生

除了这三个主要的解释视角外,我们通过对文献的梳理还发现,经济学和社会学领域中的一些理论视角也可以对两者之间的关系做出解释。基于经济学中的前景理论我们可以知道,在不同情境下创业者的风险承担偏好存在差异,在获得收益时创业者是风险厌恶的(Brockner,1992),也就是说,成功的创业经历使企业家试图保持原有的名声,尽可能维持现状避免风险,因而可能导致企业家连续创业的意向下降。可见,基于经济学角度,我们可以发现先前成功的创业经历对后续创业意向的影响并不总是正向的。连续创业现象还可以从社会比较理论角度做出一定的解释。具体而言,人们往往借助于社会比较而进行自我评价,借以确认自己的属性(Festinger,1954),我们可以推测企业家在创业过程中逐步形成的企业家自我的确认,离不开与其他企业家或者相似的共同创业者之间的比较。因此,创业意向可能会受到社会比较的影响,尤其是向上比较,例如相互之间的竞争。创业失败后,企业家在对照成功的企业家后可能会产生不甘心、不服输的心理,这将会对其再次创业意向产生影响。当然,企业家也可能因为希望找回自己作为企业家自我的属性获得他人肯定,而提高连续创业的意向。相对而言,成功的创业经历使得企业家在与他人的比较中,更加确认自己的属性,并得到肯定性的情感满足,从而保持或者加强创业意向。以上这些视角或许可以很好地丰富我们对连续创业现象的理解,希望未来可以有学者在这方面做出更多的尝试和努力。

此外,在经历对创业意向的影响中,创业者所处的外部环境也是需要考虑的重要因素。比如,先前事业机会的减少(Wright,1997),或者是新机会的出现,会使得企业家再次创业意向加强。就算前次失败,如果环境提供了有利因素(潜力与市场),意味着再次创业的成功几率增加,结合期望值理论 $M=EV$ (意向=期望概率×价值)(Vroom,1964),企业家创业意向亦会保持或是增加。Kolvereid在2006年关于自我雇佣的研究中提出,自我效能感并不能很好地解释意向和行为,因而他指出这可能是受到了宏观经济环境的影响。综上,创业经历对连续创业意向的影响是非常复杂的,需要考虑的因素众多,可以提供解释的视角也非常多元,当然这从另外一方面也说明,我们的后续研究仍有非常大的发展空间。

三、先前创业经历对连续创业绩效的影响机制

通过前面的梳理我们已经发现,相对新手创业者,连续创业者在经验和知识、资源禀赋、情感等方面都具有一定的独特性,那么这些独特性是否会对他们的后续创业绩效产生影响?如果会,那么将是怎样的影响?Starr和Bygrave(1991)率先对这个问题做出了阐释。他们认为,先前经验可能会对后续创业同时带来积极与消极两方面的影响,这种影响的方向主要依赖于过去的经验被以何种方式运用于管理行为,尤其是个体在重复之前的创业行为时是否考虑了环境的变化。积极的影响来自于先前的创业经历促使连续创业者发展了技能和能力,开拓

了社会网络,获得了商业声誉等(Parker,2013),提升了后续创业的绩效。消极影响主要是由于连续创业者企图寻找一个与其技能匹配且能够获得丰厚回报的事业,为此进行长时间的搜索,而在激烈的市场竞争环境中,浪费时间意味着丧失优势,从而对后续创业绩效产生负面影响。

目前,创业经历对后续创业绩效的影响众说纷纭。同第二部分的视角类似,我们在这部分还是可以从认知、资源和情感三个大的视角对现有文献做出概括,只是在每个视角下所采用的具体理论可能会有差异。接下来,我们分别从三个大的视角对这些研究作出整理。

(一)基于认知视角的推演

在目前创业经历与后续创业绩效的研究中,基于认知视角的主要解释有经验学习、选择学习和认知偏差三个理论。其中根据“干中学”(或者说经验学习)理论,学者们认为连续创业者的绩效会随着时间的推移而不断提高。无论先前经历成功与否,通过学习,创业者的问题处理能力与创造力等都会增强(Parker,2013)。赵文红等学者(赵文红和孙卫,2012;赵文红等,2014)提出,创业经历并不直接作用于创业绩效,而是通过创业学习进一步影响创业绩效。创业学习使得创业者发展技能,扩大知识储备,在商业机会识别、外部网络关系处理等方面获得改善,从而提高未来创业绩效。

还有一种主流说法认为,连续创业者的绩效随时间变化的轨迹应该是一条波浪线(Parker,2013)。基于失败和自大的选择学习理论,负面的创业经历使得创业者重新评估自身心智模式与行为,从而放弃无效路径,采用更恰当的战略(Rerup,2005;Kim等,2009;Shepherd等,2009)。相反地,成功的创业经历会使创业者陷入“能力陷阱”(March,1991)或是骄傲自大(Hayward和Shepherd,2006),盲目自信导致的路径依赖使得创业者的行为决策无法适应环境,或是承担过高风险(Hayward和Shepherd,2006;Hayward等,2010),由此对创业绩效产生负面影响。总体来看,现有的实证研究证据尚不足以对两者的关系做出明确的定论。

除了经验学习与选择学习理论外,认知偏差中的过度自信和控制错觉同样可以解释创业经历对后续创业绩效的影响。先前的成功经历导致的过度自信使得企业家单纯地复制行为以求再次成功,而未能随着外部环境的变化及时调整自身创业行为,从而对创业绩效产生负面影响(Westhead等,2005)。在行为决策理论中,过度自信是经理人最普遍与有害的判断错误,从而导致错误的战略结果,例如过度进入新市场(Camerer和Lovallo,1999),过度投资和对风险的过度承诺。控制错觉对于连续创业行为与绩效的影响众说纷纭。Taylor和Brown认为控制错觉是有积极作用的,因为它激励人们坚持任务。也有学者(Simon等,2000)表示控制错觉可能造成对反馈的敏感度降低,阻碍学习且倾向于更大的风险承担,从而在后续创业中表现不够灵活,并面临巨大的风险,降低创业绩效。

(二)基于资源视角的推演

Park在2003年的研究中提出,连续创业者都会在上一次的创业中获取益处。从资源观来看,创业者可以在创业过程中获得人力资本、社会资本和金融资本等资源优势,以此取得长期的利益(Hayward等,2010)。

首先,先前的创业经历帮助创业者提升了人力资本。创业经历一方面提升了创业者的知名度,另一方面促使创业者更加熟悉金融机构的需求(Wright等,1997),便于创业者获得资金支持。机会识别与资源运用是创业活动中最为核心的两个方面。人力资本的增加促使连续创业者更容易在外部环境中识别商业机会(Ucbasaran,2003)。与此同时,人力资本会对企业家获取关键资源以及资源优化配置的能力产生影响(Ucbasaran,2003)。其次,创业者人力资本的增加同时与更深层次的社会网络相互关联(Shane和Khurana,2003)。创业者在先前的创

业活动中建立并且扩展社会网络从而吸引与整合自身资源,在后续事业中能够迅速有效地建立团队(Wright,2001),由此创业绩效也会受到影响。

最后,创业经历也会促进创业者金融资本的增加。Hsu(2004)的实证文章指出,先前的创业经历会改善创业者及时获取资金的能力,风投对其评价也会更高。哪怕是之前失败的经历也会让风投认为创业者会因此具有更强的自我认识,从而更愿意注资(Cope,2005)。

(三)基于情感视角的推演

从情感视角出发,“拓展—建构”理论(Broaden and Build Theory)解释了积极情绪促进个体向上发展的作用机制(Fredrickson,2001)。首先企业家的积极情绪使其变得更加专注并且开放,创新的动机加强,从而对于创业绩效有正向作用。同时,积极情绪构建了持久的资源,增强其社会联结,便于争取日后创业需要的社会支持。积极情绪有利于企业的创立或者恢复(Hayward等,2010),而事业失败产生的负面情感会影响创业者处理信息的能力以及后续创业的表现(Mogg等,1990),由此降低后续创业绩效。

除了上述理论分析中提及的多方面原因,Paik(2013)还认为,关于连续创业与公司绩效关系的研究未能明确,原因还可能在于:调查的企业是目前仍然存活的创业企业,且公司绩效大部分依靠被调查者的主观判断;连续创业者与新创业者相比,本身就是更具积极性与能力的自我选择群体,由此产生的高绩效不能简单归为创业经历的作用。

综上,创业经历与后续绩效的关系十分复杂,目前还没有清晰有力的解释。外生与内生因素都会影响创业绩效,例如所在的领域、市场定位战略、地理位置(Sandberg和Hofer,1987)等;是否在原先领域进行连续创业可能是创业经历与后续绩效的一个调节;先前创业经历带来的资源的价值部分依赖于创业者从经历中学习的能力(Ucbasaran,2003),因此创业经历的失败与成功对绩效的影响对于不同的创业者来说也将是不同的。由此我们难以直接建立先前创业经历与后续创业绩效的简单关系。对于连续创业者而言,创业经历对于后续创业绩效产生的影响以及发挥作用的过程尚需我们更深入地剖析。对于现有的关于先前创业经历和后续创业绩效之间关系的研究,我们简单梳理如下(见表2)。

表2 创业经验与后续绩效的关系研究

角度	理论	文献	内容	方向
认知	经验学习/干中学	Park, 2003; 赵文红, 2014; Cope, 2005	• 无论先前经历成功与否,通过学习,创业者的问题处理能力与创造力等都会增强。	正向
	选择学习理论	Kim等, 2009 March, 1991	• 负面的创业经历使得创业者重新评估自身心智模式与行为;成功的创业经历反而会使创业者陷入“能力陷阱”或是骄傲自大。	循环
	认知偏差	Camerer和Lovallo, 1999	• 先前的成功导致过度进入新市场,过度投资和对风险的过度承诺。	负向
		Kirzner, 1973	• 基于经历的有高层次的警觉,导致较低的先动性。	负向
	心理所有权	Hsu, 2013	• 失败的创业经历而产生的心理所有权导致机会评估缺乏客观性。	负向
资源	人力资本	Wright等, 1997	• 创业经历提高创业者声誉,使其更好地理解金融机构的需求。	正向
	社会资本	Smita Singh, 2014	• 失败的创业经历导致经营者经济与专业机会的损失,被行业排斥。	负向
	金融资本	Cope等, 2004	• 先前的创业经历会改善企业家及时获取资金的能力,甚至之前失败的经历也会让风投认为企业家因此会具有更强的自知而愿意注资。	正向
		Starr和Bygrave, 1991	• 前一次的失败导致资源稀缺。	负向
情绪	拓展—构建理论	Fredrickson, 2001	• 积极情绪使创新的动机加强,同时构建了资源,增强社会支持。	正向

四、对现有研究的一个整合框架

根据上述文献梳理,我们可以对现有的关于连续创业的研究进展做出如下总结:

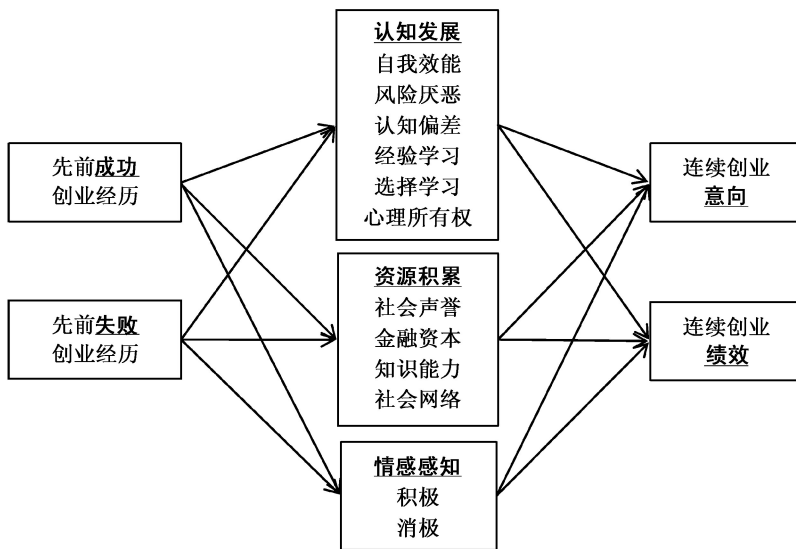
通过明确连续创业的定义与边界,我们发现连续创业者最大的特点之一是具有创业经历,并且更容易在他们身上看到先前创业经历带来的影响。因此创业经历是否对后续创业意向产生影响,及其产生作用的机制,产生的影响是正面的还是负面的是研究的主要问题。后续创业绩效由于涉及连续创业现象对经济的贡献程度,一直是连续创业研究的热点,因此以创业经历作为切入点来研究后续创业绩效也具有实际意义。

目前针对创业经历对创业意向以及后续绩效的影响的研究,大致沿着三个进路展开,分别是:认识、资源和情感。从认知发展角度出发,学者们分别从自我效能感、心理所有权、感知行为控制、认知偏差等理论来解释创业经历对创业动机的影响。由此提出,以往的成功或失败的创业经历,会改变创业者对自身能力的认知,从而对其后续创业意向和行为产生影响。而从经验学习、选择学习与认知偏差的理论视角来看,先前的创业经历通过塑造创业者的思维模式以及锻炼创业者的实践能力,实现创业者的认知发展,从而对后续创业绩效产生影响。

从资源积累来看,先前创业经历的成功与否也与创业意向有着十分紧密的联系。先前的创业经历会影响创业者的资源积累,其中包括人力资本、社会资本以及金融资本。已有的创业经历通过改变创业者声誉以及社会网络影响了创业者获取资源的途径,从而决定了后续创业中获取资源的便利性。在创业活动中资本与能力缺一不可,因此先前的创业经历对于后续创业的绩效有显著的作用。

从情感感知出发,先前创业过程中创业者产生的情感会影响到后续创业意向。“拓展—构建”理论解释了积极情绪促进个体向上发展的作用机制,创新的动机加强以及社会联结的稳固会对创业绩效产生积极影响。

综上,本文按照“创业经历—连续创业意向”、“创业经历—后续绩效”这两大研究主题,对连续创业的研究进行归纳总结,形成了整合框架(见图 1)。



注:其实不同性质的先前创业经历(即成功或失败)对连续创业意向和绩效的影响路径虽然都可以从认知、资源和情感三个方面加以归纳和概括,但是在不同路径中三个方面所包含的具体维度是不一样的。由于将全部箭线都同时标注在此图中会显得异常凌乱,所以为清晰起见此图只是简化地示意了这些影响路径的存在,对于具体的影响路径及其维度在正文中均有详细的阐述。

图 1 连续创业研究框架

五、基于承诺升级视角的一个新解释

一般而言,当企业面对失败时,都会选择改变自己的行为。然而,现实中很多公司却对一些长期悬而不绝的行为持续投入过多资源(Ross 和 Staw,1993),或者是由于认知或惯性的力量造成他们对失败的坚持(Tripsas 和 Gavetti,2000)。很多时候,在做出投资后,决策者可能会得到负向反馈(至少是没有达到目标),并且他们也不确定额外的投资是否足以带来目标的达成。可是,他们必须作出进一步的决策:要么坚持,要么放弃。如果继续坚持,这种现象就是承诺升级(Staw,1976)。在现有研究中,承诺升级主要用于解释公司在投资行为后的决策行为。可是稍加思索就会发现,如果撇开具体的创业项目或活动来分析一般意义上的“机会追逐或开发”过程,或者说将机会开发或投资行为作为分析对象,不考虑具体创业机会之间的差异,那么在经历过失败之后的连续创业(可能是以新商业模式对原有机会的再开发,也有可能是对新机会追逐)就将是一种典型的承诺升级现象。换句话讲,这不一定是某个具体创业项目的承诺升级,而可能是对“创业”本身或机会追逐过程的承诺升级。从这个角度看,承诺升级将会为现有的连续创业研究,尤其是对之前经历过失败的连续创业活动的解释,提供一个很好的补充视角。

连续创业者具有的创业经历包括成功与失败,但是成功之后的再创业活动与组合创业有诸多相似之处,并且多数情况下都可以用相同或相似的理论视角来解释。那么对于经历过先前创业失败的连续创业研究来说显然需要一个新视角来解读:基于承诺升级视角来分析创业失败后的连续创业现象,更能体现出连续创业的独特性。具体而言,企业家在先前的机会识别与开发过程中,已经有大量资源(人力、时间、资本等)的投入,一旦创业失败或者说是没有得到预期的反馈,企业家可能会关闭或出售这家企业,进而用收回的资源或整合新的资源去重新追逐新的创业机会,也可能会采取新的商业模式并重新整合资源,来对原先的创业机会进行“再度”开发。现有的证据表明,在关闭先前企业的创业者中有 62% 的人继续以创业者的身份活动,其中 33% 的人会重新创业(Stokes 和 Blackburn,2002)。基于前面的分析,这部分企业家对“创业”的持续投资行为就是创业活动中典型的承诺升级现象。当然,我们可以从承诺升级视角将失败之后的连续创业进行分类。继续坚持在原行业并对原有创业机会进行重新开发的,是最高水平的承诺程度。如果转向全新的领域,并通过整合新的资源来开发全新的机会,那么可以将之归为低水平的承诺升级。总的来说,不论是海外扩张,抑或是其他的战略努力,例如开创新事业、多元化、组织变革等,都涉及后续投资决策和未来成功的不确定(Hsieh 等,2015)。对于连续创业来说,承诺升级可被理解为具有先前创业失败经历的创业者对商业机会的持续追求与利用,而这种机会的搜索与利用行为的结果就体现在后续事业的创立上。

目前对于承诺升级现象的人性方面的解释大致分为两类:第一类是期望理论。基于期望理论的研究认为,决策者会通过评估经过额外投资达到目标的可能性以及这个目标的价值来获取一个期望效用,这个效用的大小决定了其是否继续投入资源。如果负向反馈被视作是不稳定的,就更可能承诺升级(Rubin 和 Brockner,1975)。在机会的识别与开发过程中,可能先前创业的时机与环境的影响造成负向反馈,企业家视其为偶然情况,那么极有可能出现再次创业。第二类是自我辩护,涉及认知不协调理论。决策者不愿意承认他们之前对选择的行动进行的资源分配是无用的,因此加大投入证明自己先前的决策(Sleesman 等,2012)。

作为自我辩护理论的替代与解释理论,前景理论和自我表现理论分别从经济角度与社会角度解释了承诺升级现象。首先,前景理论认为决策者在不同情境下的风险承担偏好不同,面

对损失时更愿意承担风险(Brockner,1992)。结合本文的创业情境,可以推测在连续创业情境中,由于前一次投资带来的负向反馈,创业者会更加愿意承担风险,投入更多的资源开发新机会。其次,自我表现理论表明决策者受内部与外部的压力驱动(Drummond,2014),同时旁观者的看法也会影响他们的决策。连续创业者的创业意向与行为,不光受到自身认知情感的影响,还与所处环境有关。这与上文我们提出的社会比较理论的解读不谋而合。

对承诺升级现象的实证研究还表明,当决策者有显著认知偏差、个人责任、高自我效能以及冒险倾向时,承诺升级更容易发生。当决策者对于行为仅有有限的经验,那么失败可能导致他们对未来行为过度悲观(Denrell 和 March,2001),影响承诺升级。当公司有足够的知识(stock of knowledge)时,理性决策是坚持行动,即使有些反馈是负面的。目前关于连续创业的研究还缺乏足够的经验证据,而上述关于承诺升级的无论是解释视角还是实证都可以为未来连续创业领域的研究提供一定的借鉴。

六、结论和未来研究方向

连续创业是创业研究中的一个重要问题。一方面,连续创业者数量在创业者中占据较大比重;另一方面,从绩效来看,连续创业者后续事业的存活率等于或高于新手创业的存活率(Headd,2003)。通过对现有研究文献的系统梳理,我们发现虽然当前理论进展在理解连续创业现象的独特性方面迈出了较为坚实的一步,然而仍旧缺乏对连续创业过程的系统分析和实证检验。同时,现有研究主要从认知、资源和情感三个方面对连续创业者的意向及连续创业绩效进行了分析和阐释,但他们之间的边界并不清晰,很多时候会存在一定的交叉,并且基于不同视角得到的解释和获取的证据之间有时会存在相互的矛盾和冲突。这昭示着,在未来的研究中不仅需要更加严谨的研究设计以及与之匹配的高质量研究数据,同时还需要不断探索新的解释框架来对现有的冲突观点进行协调或整合。本文认为,现有关于承诺升级现象的研究或许会对深入理解和研究连续创业现象,尤其是先前创业失败之后的连续创业现象,能够提供一些有益的帮助和借鉴,但是这种想法的合理性和可行性还需要进一步论证和检验。在这个漫漫求索的征程中,首先选择恰当的案例进行深入的跟踪调查和对比分析,或许是获取新知的重要一步。近年来连续创业现象的不断涌现,无疑为这一研究工作的顺利开展提供了良好的契机,当然也凸显了对该主题开展研究的紧迫性。

基于本研究构建的整合框架,综合上述结论,未来研究可以从以下几个方面切入,或者说下面这几个方面尤其需要改进和加强:

(1)基于情感视角对连续创业意向的形成过程进行探讨。目前的研究主要从认知视角展开,并且大部分都集中于经验学习角度,认知偏差的重要性未得到充分关注。当前,情感或情绪在主流的组织与管理研究中日益受到学者们的关注,这不仅为此视角下连续创业研究提供了很好的理论基础,同时也为连续创业研究融入主流组织与管理研究提供了契机。比如,在承诺升级的研究中,已经有学者在尝试将情绪引入研究模型(Sleesman 等,2012),以拓展现有的研究视阈。在创业幸福感(Happiness)领域也有研究表明积极情绪对于目标追求的正向作用(Lyubomirsky 等,2005)及其会间接影响创业者是否持续创业(Cooper,2010)。

(2)加强对连续创业的分类和连续创业者内在异质性的关注。根据前面的分析,连续创业者可能是在之前创业失败之后重启创业过程,也可能是在创业获得阶段性成功时采取“收割”战略,将企业转让之后开启新的创业征程;同时,新的创业征程可能是通过独立创业开启的,也可能是通过继承或收购而重新上路的。然而,目前的研究主要还是聚焦在独立创办新企业的

连续创业者身上,忽视了运用另外两种方式的连续创业者,并且对于现有创业项目之前创业经历的差异的关注和解构也非常欠缺。是否可以从连续创业者表现出来的不同创业行为推测其内部在创业动机、机会选择、机会开发和创业绩效上存在明显的差异?

(3)连续创业将创业者作为研究对象,必然涉及人力资本的运用。那么,人力资本以何种方式被不同类型的连续创业者运用?在连续创业的不同阶段人力资本发挥作用的方式和产生的效果有什么差异?这些问题都亟待解决。另外,对于企业家的分类一般认为有两个维度:个体特性与风格(Gartner,1985)。以风格导向可以将企业家分为工匠与机会主义者两类,这一分类已经被运用于对连续创业者和组合创业者的对比分析中(Westhead等,2009)。不同特质或性格的企业家对于同样的成败经历可能会有不同的解读,进而对他们的情感感知和认知发展产生影响,也就是说,企业家特质或性格可能是先前经历和认知发展与情感感知的调节变量。例如,根据Higgins的调节定向理论,预防定向(prevention focus)的个体对有无消极结果更敏感,追求实现最低目标(安全需要、没有损失),拥有该类特质的创业者对于失败经历更为敏感,从而会影响连续创业行为(Hsu,2013)。在未来的研究中,上述由创业者特性和风格所发挥的调节作用也值得关注。

(4)连续创业者的重复退出可能基于两个方面:一方面,反映出创业者建立新事业的意愿,并且他们认为下一个事业会提供更具吸引力的机会;另一方面,可能是企业家缺乏足够的管理技能与资源来开展事业。因此,这并不能说拥有创业经历的企业家更能在连续创业中获得高绩效,还需要注意先前退出方式的不同所带来的影响,需要进一步考虑先前的退出方式对创业经历和后续创业绩效之间关系的调节效应。不光是连续创业的退出模式,其进入模式也值得进一步研究。目前对于创业团队的研究与连续创业有着紧密的联系。相关研究已经在尝试将先前的创业经历作为创业团队的输入(input)来探讨创业绩效的问题(Klotz等,2014)。二者的结合有利于更好地理解连续创业,将连续创业的分析层次拓展到团队可能也是未来研究的一个热点。

(5)创业指导(entrepreneurial mentoring)是众多国际知名创业孵化器(如YC、TechStars等)一直在努力倡导和推动的一项重要服务。近年来,创业学习和创业指导也逐渐成为创业领域中的一个重要议题(Sullivan和Robert,2000)。那么,对于连续创业者而言,他们的学习过程是否存在独特性?在创业的过程中,连续创业者在遇到阻碍时,他们通常会向哪些导师寻求帮助?他们在征询他人意见和建议的过程中,看重的方面与新手创业者和组合创业者之间是否存在差异?对于这些问题的解答,显然可以增进或深化目前基于认知和学习视角的对连续创业研究的理解和认识。

主要参考文献

- [1]Ajzen I. The theory of planned behavior[J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*,1991,50(2):179—211.
- [2]Amaral A M,Baptista R and Lima F. Serial entrepreneurship: Impact of human capital on time to re-entry[J]. *Small Business Economics*,2011,37(1): 1—21.
- [3]Birley S and Westhead P. A comparison of new business established by novice and habitual founders in Great British[J]. *International Small Business Journal*,1994,12(1):38—60.
- [4]Brockner J. The Escalation of Commitment to a Failing Course of Action: Toward Theoretical Progress[J]. *Academy of Management*,1992,17(1):39—61.
- [5]Chandler G N and Hanks S H. An examination of the substitutability of founders human and financial capital in emerging business ventures[J]. *Journal of Business Venturing*,1998,13:353—369.

- [6]Cope J. Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,2005,7: 373—397.
- [7]Donckels R and Lambrecht J. The network position of small businesses: An explanatory model[J]. *Journal of Small Business Management*,1997,35(2):13—25.
- [8]Festinger L. A Theory of Social Comparison Processes[J]. *Human Relations*,1954,7:117.
- [9]Hayward M L A,et al. Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again[J]. *Journal of Business Venturing*,2010,25(6): 569—578.
- [10]Hayward M L A,Shepherd D A and Griffin D. A hubris theory of entrepreneurship[J]. *Management Science*,2006,52(2): 160—172.
- [11]Headd B. Redefining business success: Distinguishing between closure and failure[J].*Small Business Economics*,2003, 21(1) :51—61.
- [12]Hsieh K,Tsai W and Chen M. If they can do it,why not us? Competitors as reference points for justifying escalation of commitment[J]. *Academy of Management Journal*,2015,58(1): 38—58.
- [13]Hsu D K. ‘This is my venture!’ The effect of psychological ownership on intention to reenter entrepreneurship[J]. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*,2013,26(4) : 387—402.
- [14]Hyytinen A and Ilmakunnas P. What distinguishes a serial entrepreneur? [J]. *Industrial and Corporate Change*,2007,16(5): 793—821.
- [15]Kahneman D and Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk[J]. *Strategic Management Journal* , 1979,47(2):263—292.
- [16]Kirschenhofer F and Lechner C. Performance drivers of serial entrepreneurs[J]. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*,2012,18(3): 305—329.
- [17]Klotz A C,et al. New venture teams a review of the literature and roadmap for future research[J]. *Journal of Management*,2014,40(1) : 226—255.
- [18]Kolvereid L and Isaksen E. New business start-up and subsequent entry into self-employment[J]. *Journal of Business Venturing*,2006,21(6): 866—885.
- [19]Lyubomirsky S,King L and Diener E. The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success? [J].*Psychological Bulletin*,2005,131(6):803—855.
- [20]March J G. Exploration and exploitation in organizational learning[J]. *Organization Science*,1991,2(1):71—87.
- [21]Mogg K,et al. Effects of stress and anxiety on the processing of threat stimuli[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*,1990,59(6):1230—1237.
- [22]Parker S C. Do serial entrepreneurs run successively better-performing businesses? [J].*Journal of Business Venturing*, 2013,28(5): 652—666.
- [23]Plehn-Dujowich J. A theory of serial entrepreneurship[J]. *Small Business Economics*,2010,35(4): 377—398.
- [24]Podoyntsyna K,Bij H and Song M. The role of mixed emotions in the risk perception of novice and serial entrepreneurs [J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,2012. 36(1):115—140.
- [25]Rocha V,Carneiro A and Varum C A. Serial entrepreneurship, learning by doing and self-selection[J]. *International Journal of Industrial Organization*,2015. 40:91—106.
- [26]Ross J and Staw B M. Organizational escalation and exit: Lessons from the Shoreham nuclear power plant[J]. *Academy of Management Journal*,1993,36(4):701—732.
- [27]Shane S and Khurana R. Bringing individuals back in: The effects of career experience on new firm founding[J]. *Industrial and Corporate Change*,2003,12(3):519—543.
- [28]Shepherd D A. Educating entrepreneurship students about emotion and learning from failure[J]. *Academy of Management Learning & Education*,2003,3(3):274—287.
- [29]Simon M,Houghton S M and Aquino K. Cognitive biases,risk perception and venture formation: How individuals decide to start companies? [J]. *Journal of Business Venturing*,2000,15: 113—134.
- [30]Sleesman D J,et al. Cleaning up the big muddy: A meta-analytic review of the determinants of escalation of commitment [J]. *Academy of Management Journal*,2012,55(3): 541—562.

- [31]Spivack A J, McKelvie A and Haynie J M. Habitual entrepreneurs: Possible cases of entrepreneurship addiction? [J]. *Journal of Business Venturing*, 2014, 29(5): 651—667.
- [32]Staw B M. Knee-deep in the big muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action[J]. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1976, 16: 27—44.
- [33]Staw B M and Ross J. Understanding behavior in escalation situations[J]. *Science*, 1989, 246(4927): 216—220.
- [34]Stokes D and Robert B. Learning the hard way: The lessons of owner—managers who have closed their business[J]. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2002.
- [35]Sullivan R. Entrepreneurial learning and mentoring[J]. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2000, 6(3): 160—175.
- [36]Thompson S C. Illusions of control: How we overestimate our personal influence[J]. *Current Directions in Psychological*, 1999, 187—190.
- [37]Tihula S and Huovinen J. Incidence of teams in the firms owned by serial, portfolio and first-time entrepreneurs[J]. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2010, 6(3): p. 249—260.
- [38]Tripsas M and Gavetti G. Capabilities, cognition, and inertia: Evidence from digital imaging[J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(10): 1147—1161.
- [39]Ucbasaran D, Wright M and Westhead P. A longitudinal study of habitual entrepreneurs: Starters and acquirers[J]. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2003, 9, 207—228.
- [40]Westhead P, et al. Novice, serial and portfolio entrepreneur behaviour and contributions[J]. *Small Business Economics*, 2005, 25(2): 109—132.
- [41]Westhead P, Ucbasaran D and Wright M. Experience and cognition: Do novice, serial and portfolio entrepreneurs differ? [J]. *International Small Business Journal*, 2005, 23(1): 72—98.
- [42]Westhead P, Ucbasaran D and Wright M. Decisions, actions, and performance: Do novice, serial, and portfolio entrepreneurs differ? [J]. *Journal of Small Business Management*, 2005, 43(4): 393—417.
- [43]Westhead P, Ucbasaran D and Wright M. Information search and opportunity identification: The importance of prior business ownership experience[J]. *International Small Business Journal*, 2009, 27(6): 659—680.
- [44]Westhead P and Wright M. Novice, portfolio, and serial founders: Are they different? [J]. *Journal of Business Venturing*, 1998, 13: 173—204.
- [45]Wright M, Robbie K and Ennew C. Serial entrepreneurs[J]. *British Journal of Management*, 1997, 8: 251—268.
- [46]赵文红, 孙卫. 创业者认知偏差与连续创业的关系研究[J]. *科学学研究*, 2012, (7): 1063—1070.
- [47]赵文红, 王焱, 孙万清. 连续创业研究现状评介与未来展望[J]. *管理学报*, 2014, (2): 293—301.

Serial Entrepreneurship: A Literature Review, Integration and New Explanation

Dou Junsheng, Bao Jia

(School of Management, Zhejiang University, Hangzhou 310058, China)

Abstract: Serial entrepreneurship as an important part of habitual entrepreneurship is attracting more and more attention from scholars. Current serial entrepreneurship research still focuses on the comparison between serial entrepreneurship, portfolio entrepreneurship and novice entrepreneurship, and lacks the systematic interpretation of the uniqueness of serial entrepreneurship phenomenon and its motivations, possible performance differences of serial entrepreneurs and emergence mechanisms, and so on. Related empirical study is even scarce. Based on the systematic literature review, it finds that the relationship between entrepreneurial

(下转封三)

- [J]. *Journal of Small Business Management*, 2013, 51(3): 429—446.
- [38] Wilson F, Kickul J, Marlino D. Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2007, 31(3): 387—406.
- [39] Wu S Z, Wu L F. The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China[J]. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2008, 15(4): 752—774.
- [40] Zhang Y, Duysters G, Cloodt M. The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention[J]. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2014, 10(3): 623—641.
- [41] 李雪灵, 万妮娜. 基于 Timmons 创业要素模型的创业经验作用研究[J]. *管理世界*, 2009, (8): 182—183.
- [42] 马占杰. 国外创业意向研究前沿探析[J]. *外国经济与管理*, 2010, (4): 9—15.

A Literature Review of the Relationship between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions and Prospects

Zhang Xiu'e, Zhang Kun

(*Business School, Jilin University, Changchun 130012, China*)

Abstract: In recent years, entrepreneurship education has attracted wide attention from scholars at home and abroad. Study on the role of entrepreneurship education in individual entrepreneurial intentions helps to improve the status quo of entrepreneurship in China and enhance the level of entrepreneurship. On the basis of a literature review of entrepreneurship education and entrepreneurial intentions, this paper systematically reviews and analyzes the different results of the relationship between them. And then it explores the specific factors that influence the role of entrepreneurship education in entrepreneurial intentions. At last, it proposes future research directions based on the combination of entrepreneurial education status quo in China.

Key words: entrepreneurship; entrepreneurial education; entrepreneurship intention

(责任编辑: 度 生)

(上接第 103 页)

experiences and serial entrepreneurial intentions & follow-up performance can be explained from the perspectives of cognition, resources and emotion, and it is necessary to describe the differences in success or failure of entrepreneurship experiences to deep understand and grasp the complex relationship among them. Along with a summary of existing literature, this paper also tries to develop a new interpretation of serial entrepreneurship from the perspective of the escalation of commitment, which not only triggers more deep thinking, but also brings more credible paradigm reference to follow-up theoretical research. Finally, it makes simple prospects for some interesting topics in serial entrepreneurship research.

Key words: serial entrepreneurship; habitual entrepreneurship; entrepreneurial experience; follow-up performance; entrepreneurial intention

(责任编辑: 度 生)