

<<创业机敏性>>

图书基本信息

书名：<<创业机敏性>>

13位ISBN编号：9787302269687

10位ISBN编号：7302269688

出版时间：2011-10

出版时间：清华大学出版社

作者：李志能

页数：159

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<创业机敏性>>

### 内容概要

《清华汇智文库·创业机敏性：一个探索性研究》旨在研究和检验个体分析层面的创业机敏性--一个关于创业机会起源的重要范畴。本书综合回顾、分析了经济、心理、认知、行为、知识等多个学科的相关理论，明晰了创业机敏性范畴的概念、内涵，创建了包括观照、非见、前瞻和渲染在内的多维度结构，开发了相应的心理测量学量纲，构建了一个跨层次的、建构主义的创业机敏性理论模型。本书收集了中国华东地区和华南地区的1080位创业者的样本，通过运用统计分析的结构方程建模方法，检验了创业机敏性范畴的多维度量纲和综合性的理论模型。

## <<创业机敏性>>

### 作者简介

李志能，浙江人，1988年考入清华大学，1998年获得复旦大学经济学博士，2003年获得美国凯斯西部保留地大学（Case Western Reserve University）管理学博士学位。  
现为国务院发展研究中心研究员，主要研究国家竞争力、产业集群、跨国公司战略和创业学。  
著有《创业学》、《智力资本经营》和《企业新创：孵化的理论和组织管理》等专业图书。

## <<创业机敏性>>

### 书籍目录

第一章 导言第一节 基本假设和贡献第二节 研究的中心问题第二章 创业机敏性的构建第一节 创业机敏性的理论源流第二节 创业机敏性的概念重构第三节 创业机敏性范畴的一个理论架构第三章 创业机敏性的一个综合模型第一节 新创企业绩效的范畴第二节 创业机敏性和新创企业绩效第三节 创业尝试的范畴第四节 创业机敏性、创业尝试和新创企业绩效第五节 组织能力的范畴第六节 组织能力的影响第七节 竞争环境的范畴第八节 竞争环境的影响第四章 研究方法第一节 测量的量纲第二节 问卷设计和预调查第三节 数据收集第四节 数据库建立和筛查第五节 样本分布特征和缺失观察值第六节 数据分析策略第五章 研究发现第一节 测量模型第二节 路径模型和假说检验第六章 创业机敏性研究的总结与展望第一节 研究的主要发现第二节 研究的局限和不足第三节 研究的主要贡献第四节 研究的理论和意义第五节 未来研究契机的展望参考文献附录后记

## &lt;&lt;创业机敏性&gt;&gt;

## 章节摘录

这种研究思路、方法有一个基本主张，即创业者是在缺乏精心设计的方针、政策和办事程序的帮助，又必须在因果关系不明、不确定性相当大、理性决策费时费力的情况下做出决策，此时情势所迫，启发式和认知偏见可能对创业机会的形成是有益的，起到“以简化繁”、“歪打正着”的效果。Busenitz和Barney（1997）甚至推测，如果没有启发式和认知偏见，许多创业机会根本就无从形成。这个研究学派的主旨可以这样概括：非理性的和混沌的本质，才是作为新型架构的创业机会浮现的奥妙所在；或者，没有非理性因素，人们只能和停滞相伴（Marion，1999）。

创业者的认知过程也许确实和其他人存在本质的不同，因为创业者更容易有意无意地为解决问题寻找离经叛道的解决之道。

这种认知模式上的差异也许还不是个人特质所决定的，而有可能是情境诱致（situation induced）的。

这就是人们常说的“时势造英雄”。

具有英雄气质的创业者往往实际做的比我们想象他们做的要少得多，因为他们另辟蹊径做到了常人认为不可能的事情。

他们做起事来，确实无愧于充当其事业的楷模，各类人等都愿意听从驱使。

另外，这一非理性研究的流派认为，将创业机会视为一种现实期权，这种对创业机会的启发式构架，能够对各种不同的潜在影子期权（shadow options）进行规范评估，并且保证机会利用和机会探索之间的平衡（Kogut and Kulatilaka，2001; McGrath，1999）。

这种思路对于揭示在机会探索的早期阶段，启发式方法对创业绩效的意义何在，具有独特的价值。

密切关注远期绩效，并用于指导机会早期的探索，这种目标导向的逆向思维是对创业漫长过程的一体化的一种探索。

.....

## <<创业机敏性>>

### 编辑推荐

《清华汇智文库·创业机敏性：一个探索性研究》可作为管理学尤其是创业学研究领域的参考用书，对创业者也具有一定启示作用。

<<创业机敏性>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>