

《心理科学进展》审稿意见与作者回应

题目：夙敌之争影响决策者创新识别的双刃剑效应及其认知深度和广度机制

作者：白新文 齐舒婷 王琢钧 任思羽 孙文

第一轮

审稿人意见：

意见 1：

引言：采用案例引入话题，能够增强论文的吸引力。但应该标注案例来源，应根据客观案例证实“两家公司由于夙敌之争进行创新竞赛进而双方企业利益受损”，强化论述以证明夙敌竞争是影响创新识别的关键因素。

回应：

感谢您的提醒。修改稿增加了 ofo 与摩拜动态竞争的过程及其结果的案例来源，如下：

郭名媛, 杨欢维. (2017). 共享单车的“橙黄大战”——ofo 与摩拜的动态竞争. 中国管理案例共享中心(案例编号: EPSM-0195). 2023-03-10 取自:

<http://www.cmcc-dlut.cn/Cases/Detail/2775>

许长勇, 翟丹华, 李风华, 果飒. (2019). 共享单车: 风投是天使还是魔鬼. 中国管理案例共享中心(案例编号: MSL-0043). 2023-03-10 取自:

<http://www.cmcc-dlut.cn/Cases/Detail/3753>

意见 2：

理论贡献：作者论述了夙敌之争相关的研究问题、综述、模型与方法，但缺乏整体的理论框架来统领整个研究构想？仅仅将“基于夙敌之争理论以及决策者创新识别的已有研究成果...”作为整体理论显然不够。为什么是认知深度和认知广度两个中介路径？仅仅基于“创新识别与评估本质上是认知加工过程...”显然不够。为什么是“知晓竞争对手的创新动向与对手创新动向的变动”是关键的调节因素。

回应：

非常感谢您极具启发性的意见。受此启示，我们重新思考本项目的指导理论究竟是什么。在初稿中，我们主张“基于夙敌之争理论以及决策者创新识别的已有研究成果”提出研究构想。实际上这样不够准确。决策者创新识别的已有研究成果是我们开展本研究的基础，而不是提出研究构想的理论视角。在夙敌之争理论的指引下，我们发现了决策者创新识别已有研究所存在的不足和局限。但仅仅发现问题尚不足够，要提出完整的研究构想，还必须说明该如何做才能解决这些问题。正如您所指出，我们目前的论证逻辑链，还缺少一个关键环节，没有充分论证“为什么是认知深度和认知广度两个中介路径”能够解释夙敌之争对决策者创新识别的影响效应。

受您启发，我们意识到，要补充这个关键环节，还必须引入另一个理论视角——创新识别的认知加工视角。这个理论视角的主要观点是：创新识别本质上是认知加工过程(Zhou et al., 2017)；认知加工深度和广度是决策者创新识别准确与否的决定性因素(Levin et al., 2000; Nijstad et al., 2010)。由此，我们在修改稿“3 研究构想”的前面部分增加了如下内容，尝试从

发现问题顺利过渡到提出研究构想。此外，在“4 理论建构与创新”部分，我们重申“基于夙敌之争理论以及创新识别的认知加工视角(Levin et al., 2000; Nijstad et al., 2010; Zhou et al., 2017)”。

“创新产品是一个新颖刺激，创新识别本质上是认知加工过程。和其他认知加工过程一样，决策者也需要选择性地搜寻、提取、编码、整合和利用相关信息，并与新颖目标刺激的特征建立联结，从而理解并判断其价值(Zhou et al., 2017)。正如创造者认知加工的深度和广度会影响其创新产出的质量一样(Nijstad et al., 2010)，决策者认知加工的深度和广度也是其创新识别质量的决定性因素(Levin et al., 2000)。认知加工深度取决于个体整合和利用信息的方式(Chaiken & Trope, 1999; Evans, 2008)。相对于依赖启发式加工的个体，采用系统化加工进行判断和决策的个体付出更多认知努力，其认知加工深度更深。认知加工广度指个体在判断和决策过程中信息来源的范围，决策者所获得信息的来源越丰富，范围越大，其认知广度也越大(Levin et al., 2000)。”

“结合夙敌之争理论和创新识别的认知加工视角，本项目提出，夙敌之争对决策者创新识别的影响存在多重效应，且存在相互独立的两条认知加工路径。其一是认知加工深度，指人们是否愿意采用系统化加工方式来认识事物(De Dreu et al., 2008)。另一是认知加工广度，当视野狭窄时，人们往往只关注一点而无暇顾及及其他(Posavac et al., 2010)。要全面揭示夙敌之争对决策者创新识别准确性的影响效应，就需要关注夙敌之争如何影响认知加工深度和广度路径。”（也参见修改稿 p.13）

您还提到“为什么‘知晓竞争对手的创新动向与对手创新动向的变动’是关键的调节因素”，我们认为这个意见与您的意见#6.1 密切相关，请参考对意见#6.1 的回复。

意见 3:

理论推导：作者大幅设计了丰富多样的研究 1-4，使用实验和二手数据来验证研究模型，但各个研究假设的提出与推导似乎有所不足。研究构想栏目的重点在于提出科学的研究问题，并且通过提出若干研究假设将所提出的科学问题适当分解和解决。文章应将各个研究假设如何提出和推导作为文章的重点进行论述。

回应:

正如您所言，“研究构想栏目的重点在于提出科学的研究问题”。为了提出有价值的研究问题，在篇幅有限的情况下，本文试图在必要的文献回顾基础上，指出决策者创新识别的已有研究存在突出的三点不足与局限；在夙敌之争和认知加工视角的指引下，提出夙敌之争如何借助认知加工深度和广度两个路径影响决策者的创新识别，是有价值的研究问题；围绕这个科学问题，我们提出了一个整合研究模型，并将整体研究分解为四个子研究。

我们同意您的判断，如果还能进一步提出所有具体假设，并逐一论证这些假设为何成立，研究构想将更加丰满。但是考虑到要做到这个程度，将大大增加本文的篇幅。作为一篇阐述研究构想的框架性文章，我们认为，提出科学问题、搭建研究框架比完善研究模型的具体假设更加迫切；如果在这个研究构想的指导下开展系列的实证研究，可以在具体的实证研究报告中进行研究假设的推导。因而，经过仔细思考，本人的重心仍然放在提出整体研究框架上，而没有提出完备的研究假设，也没有针对具体的某个假设进行严谨充分的逻辑论证。

意见 4:

作者在综述决策者创新识别时提出创造者子系统、决策者子系统与环境子系统以及各个子系统之间的系统效应，但该项目提出竞争形态如何影响创新识别的总体研究框架并未涉及“系

统”等，也就是说后续的研究模型与前文综述并没有对话，缺乏联系。竞争形态属于哪个系统？探讨决策者-决策者二元结对的特征与探讨创造者与决策者互动有何不同？为何独特？

回应：

从创造力系统观角度看(Csikszentmihalyi, 1999)，各层级决策者在组织创新过程中发挥守门人的功能，其创新决策决定了某个创新项目是否有机会进入创新的后续阶段(白新文等, 2019)。根据创造力系统观，创造者、决策者和企业分别对应于组织创新的三个子系统：创造者贡献初步创新产出，并成为决策者创新识别的对象；企业的创新积累和环境为两者提供行动指引和创新支持。因而，借鉴创造力系统观，能全面梳理决策者创新识别的研究进展(见修改稿图 1, p.4)。

然而，如正文图 2 所示 (p.13)，一个决策者构成了自己的创新系统，该系统包括决策者自己、创造者和环境三个子系统。同时，决策者的竞争对手也拥有自己的创新系统。如图 2 所示，两个创新系统彼此同构。互为竞争对手的两个决策者之间的动态竞争关系如何影响各自的创新决策，是一个重要的研究议题。由于决策者创新识别的大部分研究仅围绕单一决策者展开，忽略了决策者间竞争因素的重要作用。

这正是我们的研究构想试图探讨的核心问题。为了更好引出这个构想，我们在“2.4 已有研究述评”部分指出决策者创新识别研究的三点主要局限之后提出，不能局限于决策者自己所属的创新系统之内探讨决策者如何进行创新决策，而要拓展到企业创新的真实情境，考虑决策者-决策者之间的关系如何影响双方的创新识别效率及其内在机制。我们绘制了相应示意图(即图 2)，和图 1 进行比较，能直观显示本研究 and 已有研究的本质区别。

意见 5：

在“2.2.1 创造者子系统特征如何影响决策者的创新识别”中实际论述的内容是：创新识别偏差普遍存在、创新识别偏差的原因(内隐偏见，自我威胁...)，创意者的个人特征。前两段的内容似乎文不对题。

回应：

感谢您指出文献综述的结构问题。在修改稿中，关于决策者创新识别研究进展的文献回顾，首先总结决策者创新识别过程中的主要偏差，然后介绍三个子系统(创造者、决策者及环境子系统)的特征如何影响决策者创新识别，最后简要回顾子系统之间的协同影响效应。据此，修改稿分为“2.2.1 决策者创新识别的认知偏差”，“2.2.2 各子系统特征对决策者创新识别的影响”，“2.2.3 三个子系统间的协同效应”三个小节。

意见 6：

在“表 1：普通竞争和夙敌之争的差异比较”部分，需要列出作者所参考的主要文献，以提高定比较维度及具体内容的可信度。

回应：

谢谢提醒。在修改稿中，我们在表 1 相应处标注了主要参考文献。具体修改，请参见正文(表 1, p.9)。

意见 7：

尚不清楚为何将夙敌之争对不道德行为的影响单独列一个小节，建议将“2.3.3 夙敌之争的丑陋面”整合至“2.3.2 夙敌之争的消极面”。

回应：

感谢您的宝贵意见，这启发我们在提出本研究构想过程中，如何更好总结回顾夙敌之争的研究成果。已有研究普遍发现，夙敌之争对个体行为和绩效的影响，同时存在积极和消极效应。

积极效应方面，为了赢过夙敌，个体愿意付出更大努力，投入程度更高，最终获得更好的结果。

另一方面，夙敌之争也会导致种种消极效应，为了赢过对方，人们会采取激进甚至不理性的竞争策略，这可能会导致意想之外的负性结果，比如过度冒险，或思考不周而做出非理性决策（比如竞拍时出价过高）。为了确保自己是夙敌之争的获胜方，人们甚至会不择手段，比如故意违规、欺骗、设置障碍或陷阱、恶意中伤对方等不道德行为。但是，经过仔细分析，我们认为可能这是性质不同的两种消极效应。人们为了获胜而冒险、非理性决策，最终结果虽然适得其反，但仍处于规则、道德准则允许范围之内。而为了获胜而不择手段，故意做出欺骗、恶意中伤等行为，就属于跨越导则准则边界的不道德行为。

为了更好凸显夙敌之争的效应，我们仍然区分出积极面(the good)、消极面(the bad)和丑陋面(the ugly)三种效应。当然，如果您觉得只分为积极效应和消极效应就能系统总结夙敌之争对行为和绩效的影响，我们愿意重新组织内容。

意见 8:

在“2.3.4 夙敌之争的作用机制”中，作者论述了动机、自我构念与自我认同三种机制。事实上，这更像是从三个理论视角来论述夙敌之争的后效研究而不是所谓的“作用机制”，建议更改标题，使其与内容更适配。此外，夙敌之争的综述部分大多集中于后效研究，该变量的前因主要有哪些？调节包含哪些？需要进一步补充说明。

回应:

感谢审稿专家的细致指导。确实，初稿对夙敌之争的作用机制的总结不够严谨和准确。根据我们掌握的文献情况判断，夙敌之争通过动机和情绪两个机制影响个体行为和绩效。已有研究一致表明，与夙敌竞争时，人们的获胜动机更强（即动机路径），情绪唤醒水平更高（即情绪路径）。夙敌之争之所以能激发个体的获胜动机和唤起强烈的情绪反应，是因为人们往往把夙敌之争的胜负与自我价值和自我认同联系在一起。但是，自我认同并不属于夙敌之争影响个体行为和绩效的作用机制。在修改稿中，我们相应做了修改，先总结夙敌之争的动机和情绪路径，再指出为何夙敌之争能借助两个路径影响个体行为。详见修改稿“2.3.4 夙敌之争的作用机制”小节。

2010年，Kilduff等首次明确提出夙敌之争这个概念。由于历史相对较短，实证研究还处于初步阶段。截至目前，研究者主要关注与普通竞争相比，夙敌之争是否对个体的决策和行为产生更大影响以及为何能产生更大影响。在构建夙敌之争理论的奠基性论文中，Kilduff及其合作者就讨论了个体可能将哪些竞争对手视为夙敌，即夙敌之争的前因变量是什么。其研究表明，人们将那些和自己相似、实力接近、有较长竞争历史的对手视为夙敌(Kilduff et al., 2010)。这基本上得到了其他研究者的认可(Converse & Reinhard, 2016; Converse et al., 2021)。相对而言，在现阶段，研究者对决定夙敌之争效应量大小的调节变量/边界条件的关注程度较低。

本文的主要目的是从夙敌之争理论视角切入，探讨为何决策者在创新识别过程中常常出现认知偏差。因而，夙敌之争如何影响个体的决策过程及结果，是我们提出理论构想的最直接也最关键的文献基础。为了在有限篇幅内能清晰且充分地构建好夙敌之争影响决策者创新识别的研究模型，仔细权衡之后，我们决定在有限篇幅之内，仅总结夙敌之争的影响效应及其作用机制的已有文献，而舍弃相关程度相对较低的前因变量和调节变量。在修改稿中，我们用脚注标注出可以参阅的重要文献。

意见 9:

根据作者论述，夙敌之争的过往研究样本和数据集中在体育赛事，并且在个体层面的效应强

于群体层面。由此，作者在探讨夙敌之争对决策者创新识别的影响时，尚不明确该研究问题聚焦的是哪个层次？从引言中的案例似乎聚焦于组织间的夙敌之争问题。但后续的实验研究中（例如，研究 1c）提到决策者是“在各类机构承担决策者角色的管理人员”，也未提及决策者是高层管理者还是中层管理者。具有创新识别职责的决策者因组织内部或外部的主观认定的夙敌之争而影响自身对本组织内部项目的创新识别准确性，这是否是一个在企业中真实存在的问题？总之，作者有必要明确指出该研究问题聚焦的层次以及夙敌是源自本组织内部还是其他组织，或者通过简化实验设计与补充质性研究等方法来论证研究问题是否贴合企业情境。

回应：

感谢您的宝贵意见。我们非常同意您的观点，由于科层结构普遍存在于各种类型的组织机构中，夙敌之争对创新识别的影响效应是否存在决策者的层级差异，是否因决策者视不同竞争对手为夙敌而异，是非常有价值的研究问题。然而，经过仔细思考，我们认为夙敌之争与决策者创新识别的研究尚处于起步阶段。在这个阶段，应该聚焦于最基本也是最核心的三个研究问题（夙敌之争影响决策者创新识别的主效应，内在机制，及决策者结对水平的边界条件）。待三个核心问题得以解决之后，后续可在各个方向加以拓展。为了更好说明本文的研究目标，在修改稿的“3 研究构想”部分增加如下说明：

“需要说明的是，绝大多数机构都存在层级结构，高、中、低不同层级领导者的权责差异显著。从创造力的系统观角度来看(Csikszentmihalyi, 1999)，决策者并非特指某个层级的领导者，凡是对是否采纳某个创意、项目或方案具有最终决定权的个体都是决策者。考虑到任何层级的决策者都可能将那些和自己相似、实力接近、有较长竞争历史的手视为夙敌(Converse et al., 2021; Kilduff et al., 2010)，而夙敌之争如何影响决策者创新识别的构想尚处于研究起步阶段，本项目聚焦于探索上述三个核心问题。对不同层级决策者而言，夙敌之争对创新识别的影响效应是否存在差异，留待后续研究加以探讨。鉴于此，本研究借鉴前人策略(Mueller et al., 2018; 白新文等, 2019)，实验室研究的被试在完成创新识别任务时均享有最终决定权，现场研究仅招募对创新决策具有最终决定权的个体参与。”(也可参见修改稿 p.14)

意见 10：

作者论述夙敌之争通过认知深度和广度影响对创新识别的影响时，总是混入“获胜动机”。例如，“夙敌之争所激发的获胜动机，如何影响决策者创新识别...(P2)；夙敌之争所激发的获胜动机，如何通过影响决策者的认知深度和认知广度...(P13)；研究 2 则试图证明，随着竞争持续，强烈的获胜动机可能...(P18)”等。作者也可以在文章中补充说明“获胜动机可能是夙敌之争与认知深度/广度的中介变量”的合理性。

回应：

谢谢审稿专家的宝贵意见，这对我们如何修改完善研究构想，有很大启发。根据我们掌握的文献情况判断，已有研究探讨了夙敌之争影响个体行为和绩效的动机和情绪机制。与既往研究不同，我们提出了一条新路径，即夙敌之争会借助认知路径影响决策者的创新识别。本研究主要围绕该认知路径展开。正如您指出，如果将“获胜动机”也纳入进来，将混淆认知路径这个主线。因而，在构建具体的研究内容时，我们不再提及“获胜动机”可能产生的效应，而专注于揭示认知路径的作用。

为突出这一点，在研究的理论贡献部分也简要提及（见修改稿，p.24）：

“最后，本项目对夙敌之争理论也有重要贡献。夙敌之争的研究大多局限于体育竞技、竞价拍卖、募捐等有限情境，认为主要是借助动机和情绪路径影响个体的行为。本项目将该理论拓展到创新领域，并强调夙敌之争影响判断与决策的认知路径，拓展了夙敌竞争理论的普适性。”

意见 11:

研究 1 采用多种操纵来检验“夙敌之争→认知深度→创意识别”，方法较为丰富。为什么研究 2 不采取类似研究 1 的做法，而是研究 2a 采取 2（夙敌 vs.普通对手）*2（项目是对手重点关注 vs.非重点关注），研究 2b 采取 2（夙敌 vs.普通对手）*2（对手关注的项目质量高 vs.低）来检验“夙敌之争→认知广度→创新识别”？这是否意味着夙敌之争对认知广度（即隧道视野）以及后续的创新识别影响都离不开调节变量的作用？这都需要在假设推导中详细论述。

回应:

非常感谢您的宝贵意见，也非常佩服您敏锐的视角和深刻的洞见。您的意见非常有启发性，帮助我们继续完善对夙敌之争影响认知广度路径的研究构想的阐述和逻辑论证。

正如您所言，认知广度（准确而言，是认知广度收窄后出现的隧道视野）这条路径如何发挥效应，有一定前提条件。在创新识别过程中，夙敌的出现会影响认知加工深度，决策者会投入更多精力来分析所有潜在项目。但只有过度聚焦于夙敌的动向，将大部分认知资源投诸于对手的创新信息时，才会出现隧道视野(Posavac et al., 2010)。因而，在探讨认知广度路径时，除了夙敌是否出现这个因素之外，本研究还从“决策者-决策者”的结对水平选择夙敌的创新动向这个变量。为了更好说明研究 2 的整体设计思路，将原本论证研究 3 的内容调整到研究 2（相应缩减研究 3 的设计思路说明）。如下（也参见修改稿 p.18）:

“在实际环境中，创新总是在特定共同体之内进行。例如，一个企业嵌套在某个行业和地域，需要和上下游的供应商和客户互动，适时向市场推出自己的产品或服务；任何科学研究都有相对明确的专业方向，需要和同行交流；加上相关人员的流动，绝大部分开展创新的机构，很难对自己的研发信息完全保密。这也意味着，在这个共同体内，信息存在一定的流动性。竞争对手的研发动向是非常重要的信息，毕竟，这预示着技术发展趋势和未来的市场竞争焦点(Markou et al., 2023)。当夙敌之争进行到一定阶段，对手之间相互了解到对方的创新项目后，会对自己的创新识别和决策产生哪些影响，是一个有价值的研究问题。”

意见 12:

在“3.2 认知广度影响决策者创新识别的双刃剑效应（研究 2）”部分，为什么直接探讨认知广度对创新识别的双刃剑？这个问题为什么重要？为什么存在这种可能？前文并没有交代。事实上，作者采用的研究设计包含了自变量“夙敌之争”，例如研究 2a 采用 2（夙敌 vs.普通对手）*2（项目是对手重点关注 vs.非重点关注）设计，研究 2b 采用 2（夙敌 vs.普通对手）*2（对手关注的项目质量高 vs.低）设计。为什么标题只提到认知广度与创新识别？

回应:

在回复您的意见#6.1 时，我们说明了认知广度路径（即认识广度收窄后出现的隧道视野）起作用的条件。在探讨认知广度路径时，除了夙敌这个变量之外，还需要纳入夙敌的创新动向这个变量。

另外，正如您所言，研究 2 的焦点不是探讨夙敌之争是否存在双刃剑效应，而是探讨夙敌之争影响决策者创新识别的认知广度路径。我们采纳您的意见，修改稿将研究 2 这个小节的标题改为“3.2 夙敌之争影响创新识别的认知广度路径”，以更好总结研究 2 的内容和目的。

意见 13:

双刃剑效应似乎区别于以往研究中的双刃剑。例如，参与者对夙敌重点关注的项目更关注，增加了创意识别的准确性，对夙敌非重点关注的项目更不关注，降低了创意识别的准确性。但是，这种双刃剑效应是指有益于视野之内的项目，无益于视野之外的项目。因此，在假设

推导的时候应该详细论述，并且证明这种效应被成为“双刃剑效应”的合理性，例如引用采用同种方法的研究作为论据

回应：

确实，正如国内学者张娇娇和罗文豪(2022)所总结，不同学者对双刃剑效应的界定各有不同，容易导致误解和混淆。本研究遵循两位学者提出的“两面性”和“共存性”判责，试图在同一研究模型中揭示自变量对因变量同时存在积极与消极效应。需要指出的是，本研究提出的双刃剑效应仅和认知广度路径相关，即由于出现隧道视野，决策者对视野之内的创新项目的评估更准确，但却错失或误判焦点之外的其他项目。因而，这属于张娇娇和罗文豪(2022)所总结的间接效应模式，即自变量（夙敌之争）通过同一中介（隧道视野）对多个因变量（视野之内或之外创新项目的判断）产生或积极或消极的作用。

张娇娇, 罗文豪. (2022). 组织行为研究中的双刃剑效应：典型模式与策略建议. 管理评论, 34(9), 195-207.

意见 14：

为什么研究 3 中三个子研究的结果变量是对夙敌所关注创新项目的创新程度评价与投资意愿，这似乎偏离了作者研究意图，即探讨夙敌之争对创新评估的准确性或效率。

回应：

创新识别研究发现，决策者除了难以准确评估创新项目的水平之外(Berg, 2016; Mueller et al., 2018)，还常常出现错误拒绝高新创意的认知偏差(Boudreau et al., 2016; Criscuolo et al., 2017; Packalen & Bhattacharya, 2020; Siler et al., 2015)。由于研究 1 和研究 2 主要探讨决策者创新评估的准确性，研究 3 拟增加这个结果变量，进一步考察决策者对高质量项目的采纳意向及行为。

意见 15：

应补充说明各个实验研究之间的关系，增进研究之间的衔接。

回应：

如您所言，由于本文提出了一个相对较大的研究框架，并将整体模型拆解为四个相对独立的研究，每个研究内部也有数量不等的若干子研究。这导致研究构想部分的内容较多。在行文尽量简洁的前提下，我们通过如下策略优化研究之间关联和衔接的说明：

（1）绘制整体研究框架图（即图 3），直观展示整个研究的内容；

（2）在“3 研究构想”部分做整体说明：“本研究拟开展 4 项研究。前 3 项为实验研究，旨在全面揭示夙敌之争影响决策者创新识别的效应及其认知机制，重点是揭示其积极和消极效应，以及建立因果关系。在开展实验研究之前，需要通过预研究准备所需材料。研究 4 采用档案分析法，目的是在现实情境中交叉检验实验研究的结果，提升生态效度。”

（3）类似地，具体到每个研究，也在开始部分总体说明本研究包括几个研究，各自解决什么问题。

意见 16：

研究 3c 中“与研究 3a 一致，采用单因素组间设计...”这与研究 3a“采用 2×2 混合设计...”不符，作者应核查是否表述错误。

回应：

谢谢指正。正确的表述应该为“与研究 3a 一致，采用 2（竞争对手类型，组间变量）×2（对手关注目标，组内变量）混合设计”。修改稿已相应改正。

意见 17:

文字错误: 可再校订全文, 以避免出现不一致的中文引用格式等问题, 例如, (齐舒婷 et al., 2019), (齐舒婷等, 2019)。

回应:

谢谢指正。全体作者单独全文审阅校对, 尽可能减少格式、表述错误。

第二轮

审稿人意见:

意见 1:

在问题提出部分, 应保持研究论述的角度一致。作者以案例形式引出“夙敌之争”这一现象, 从第二段开始可以继续根据这一研究焦点进行论述, 例如, 继续提出“夙敌之争”的概念, 进而提出这一现象为何重要? 相较于其他影响创意识别的因素, 夙敌之争在创意识别中的作用为何独特? 解决“夙敌之争”如何推进决策者创意识别? 而不是在首段引出“夙敌之争”, 第二段开始从创意识别研究出发进行论述。建议调整论述的思路, 以确保问题提出部分的逻辑顺畅。

回应:

我们完全同意您的意见, 问题提出部分确实应该围绕夙敌之争的重要性来展开。在二修稿中, 我们采纳您的建议, 第一段用案例引出夙敌之争这个现象之后, 第二段的重点是论述为什么决策者创新识别的研究需要重视夙敌之争这个因素, 第三段进一步提出面对夙敌之争时, 决策者可能会出现哪些认知偏差。另一方面, 在问题提出部分, 我们不再花较大篇幅论述创新识别研究本身的发现, 只在“2 文献综述”部分回顾。具体修改, 请参见二修稿“1 问题提出”部分的前三段文字。

意见 2:

在文献综述部分, 首先, 从结构上来看, “2.2 决策者创新识别的研究进展”与“2.3 夙敌之争...”的内容衔接不够紧密。建议将“2.3 夙敌之争的核心特征及其研究现状”的标题修改为“2.3 决策者创意识别的关键制约: 夙敌之争”或其他类似表达。在“2.3.1 夙敌之争的积极面”前增加一个小节以简要论述“相较于普通形式的竞争, 夙敌之争在创意识别中具有独特的重要性。因此, 有必要深入了解夙敌之争的核心特征与研究现状, 以推进决策者创意识别...”。

其次, 在尽管区分出积极面(the good)、消极面(the bad)和丑陋面(the ugly)三种效应可以帮助读者理解夙敌之争对行为和绩效的影响, 但似乎这么区分对后续的概念模型与总体研究框架的提出并无多少助益。因此, 建议建议将“2.3.2 夙敌之争的消极面”与“2.3.3 夙敌之争的丑陋面”整合。

最后, 就目前“2.4 研究述评”的内容, 建议将标题修改为“研究存在的问题与本研究构想的定位”或其他类似表达, 并完善内容。建议作者整体梳理“2 文献综述”, 使其逻辑更顺畅, 作用更突出。

回应:

非常感谢您精准且详细的建议和指导意见。我们完全吸纳您的意见, 重新梳理了“2 文献综述”的行文逻辑, 从而能紧紧围绕决策者创新识别这条主线来编排, 尤其是夙敌之争的文献回顾, 也是服务于这条主线。具体而言, 二修稿的“2 文献综述”部分的修改包括:

(1) 将“2.3 夙敌之争的核心特征及其研究现状”的二级标题修改为“2.3 夙敌之争: 决策者创新识别的关键影响因素”。

(2) 在 2.3 二级标题之下增加一小段总括性文字，总结本部分的内容概要：“正如前述所言，企业创新总是伴随着激烈竞争。与普通竞争相比，夙敌之争的影响效应更强。因而，有必要深入了解夙敌之争的核心特征与研究现状，从而能从这一新角度拓展决策者创新识别的研究。接下来将总结夙敌之争的关键特征，并回顾夙敌之争的影响效应及其作用机制”。

(3) 增加了三级子标题“2.3.1 夙敌之争的核心特征”。

(4) 将夙敌之争的消极面和丑陋面，合并为一个三级子标题“2.3.3 夙敌之争的消极效应”。

(5) 将二级子标题“2.4 研究述评” 改为“2.4 决策者创新识别研究的不足及新方向”。

第三轮

编委意见：作者的修改和回复意见都比较到位。同意发表。