

تأثیر شایستگی‌های فردی و مالی بر قصد کارآفرینی دانشجویان خارجی: نقش میانجی انگیزه حفاظتی

مرتضی اکبری^۱، علیرضا حاتمی^۲، حدیث پورجمشیدی^۳ و نسرين ماه‌آورپور^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۴/۲۰، تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۸/۳۰

DOI: 10.22047/ijee.2023.406543.1994

چکیده: پژوهش حاضر با هدف واکاوی تأثیر شایستگی‌های فردی و مالی بر شکل‌گیری قصد کارآفرینانه میانجی‌گری تئوری انگیزه حفاظتی انجام شد که از نظر هدف در زمره تحقیقات کاربردی و به لحاظ شیوه گردآوری داده‌ها، از نوع تحقیقات پیمایشی به صورتی مقطعی به شمار می‌رود. جامعه آماری پژوهش شامل ۲۸۲ نفر از دانشجویان خارجی در حال تحصیل در دانشگاه تهران است که با نمونه‌نهایی با روش نمونه‌گیری هدفمند در دسترس به حجم ۱۸۳ نفر از آنها انتخاب شد. به منظور گردآوری داده‌ها از پرسش‌نامه محقق ساخته استفاده شد و برای تعیین روایی آن از روایی صوری، تشخیصی و همگرا به روش تعیین شاخص میانگین واریانس استخراج شده استفاده گردید. به جهت سنجش پایایی ابزار تحقیق از روش آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی بهره گرفته شد. یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که شایستگی‌های فردی و مالی کارآفرینانه تأثیر مثبت و معناداری بر قصد کارآفرینانه از طریق میانجی انگیزش حفاظتی دارند ولی اثرگذاری آنها، به صورت مستقیم مورد تأیید واقع نشد. همچنین نتایج نشان داد که ارزیابی مقابله با قصد کارآفرینانه رابطه معنادار و مستقیمی دارد. با توجه به این که قصد کارآفرینی مرتبط به شایستگی‌های مالی و فردی کارآفرینی مربوط می‌شود، ارزیابی تهدید یا آسیب‌پذیری درک شده در برابر خطرات و همچنین پاداش مرتبط با رفتارها، حاکی از آن است که افراد می‌توانند به طور موفقیت‌آمیزی رفتارهای حفاظتی را انجام دهند.

واژگان کلیدی: شایستگی کارآفرینانه، تئوری انگیزه حفاظتی، قصد کارآفرینانه.

۱- دانشیار، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ج.ا. ایران. (نویسنده مسئول). mortezaakbari@ut.ac.ir.

۲- کارشناسی ارشد، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ج.ا. ایران. [E-mail: alireza.htm@gmail.com](mailto:alireza.htm@gmail.com).

۳- دکتری، دانشگاه رازی، کرمانشاه، ج.ا. ایران. hadis.pourjamshidi@gmail.com.

۴- دکتری، دانشگاه الزهراء، تهران، ج.ا. ایران. n.mahavarpour@alzahra.ac.ir.

۱. مقدمه

کارآفرینی از جمله محرک‌های مهم و همچنین موتور قدرتمند رشد و توسعه اقتصادی و پدیده‌ای پویاست که نقش مهمی در شکل دادن به اقتصاد از طریق ایجاد مشاغل جدید ایفا می‌کند (Mehta et al., 2014) و باعث افزایش درآمد، تنوع و تحریک نشاط نوآرانه در جامعه می‌شود (Gerba, 2012)، چنانچه گزارش‌های ارزیابی پدیده‌های کارآفرینی حاکی از وجود ارتباط پایداری بین تعداد کارآفرینان بالقوه (افراد با قصد کارآفرینی) و فعالیت‌های کارآفرینانه است. بر این اساس استدلال‌هایی وجود دارد که بیان می‌کند حرکت به سمت عمل، در فرایندهای پیچیده‌ای مانند کارآفرینی در زمینه‌های عدم اطمینان و خطر بالا، زمانی آشکار می‌شود که با قصد و توانایی درک شده افراد برای انجام وظایف مختلف کارآفرینی مرتبط باشد (Jubari et al., 2019). به عبارت دیگر قصد کارآفرینی از نقش شایستگی‌های ادراک شده توسط فرد، تأثیر می‌پذیرد. مطالعات نشان می‌دهند که نقش شایستگی‌های درک شده با قصد کارآفرینانه، مرتبط است (Delanöe-Gueguen & Fayolle, 2019) و باید توجه داشت که کارآفرینان در این فرایند با عدم قطعیتی روبه‌رو می‌شوند که شایستگی‌های آنان را به چالش می‌کشد (Kilmann et al., 2010). در این رابطه مطالعه ادبیات نشان می‌دهد که هر چه افراد خود را توانمندتر ارزیابی کنند، تعهد آنها برای دستیابی به اهداف‌شان زیاد و مشارکت آنها در فعالیت‌هایی که برایش احساس توانایی می‌کنند، بیشتر می‌شود (Zanabazar & Jigjiddorj, 2020)، در نتیجه درک توانمندی یا شایستگی به دانش، مهارت، نگرش، ارزش و رفتارهایی که افراد برای انجام موفقیت‌آمیز یک فعالیت یا وظیفه خاص نیاز دارند، اشاره می‌کند (Atouei & Teoh, 2020). رفتار نهایی توسط عواملی پیش‌بینی می‌شود که در نتیجه ارزیابی توانمندی‌ها صورت می‌گیرد (Marikyan & Papagiannidis, 2023). به طور کلی این مفهوم به مهارت‌ها، توانایی‌ها و سطحی از دانش اشاره دارد که حاکی از میزان قدرت و واپایش و شایستگی‌های افراد در انجام یک رفتار خاص است (Sarkar, 2016)، شایستگی‌هایی که فرد را در جهت بروز قصد و رفتار هدایت کرده و اجازه می‌دهد آن را به جلو براند (Yatribi, 2016). در نتیجه، با توجه به این که قصد کارآفرینی بیانگر شدت قصد و اراده فردی برای انجام رفتار هدف است (Tahmasebi et al., 2016)، به رفتار فردی مرتبط با کارآفرینی مربوط می‌شود. ارزیابی تهدید یا آسیب‌پذیری درک شده در برابر خطرات و همچنین پاداش مرتبط با رفتارها، حاکی از آن است که افراد می‌توانند به طور موفقیت‌آمیزی رفتارهای حفاظتی را انجام دهند (Hsie et al., 2016; Parck, 2017). علاوه بر این دیدگاه‌های اخیر به توجه به کارآفرینی به عنوان یک سفر احساسی تأکید دارند (Morris et al., 2012) و این در حالی است که افراد در یک مکان جغرافیایی در زمانی که پیام‌های یکسانی را از محیط دریافت می‌کنند (مانند موضوعات اقتصادی و سیاسی)، درک واحدی نسبت به آن ندارند، به ویژه آن که از جامعه دیگری به طور موقت در آن قرار گرفته باشند. بنابراین سفر احساسی متفاوتی برای هر بخش وجود دارد که برای ایجاد یک ارزیابی پاسخ به قصد کارآفرینانه، می‌بایست به شکلی متفاوت به آن نگریسته شود. از

سوی دیگر درک تهدید، اغلب باعث قرارگیری فرد در جامعه متفاوت می‌شود و جامعه جدید باید بتواند پاسخی جدید را برای برانگیختن شایستگی‌ها در جهت منافع هر دو طرف، شکل دهد تا منبع جدید (فرد جدید) بتواند رفتار جدید را بروز دهد (Shane et al., 2012).

در این میان افراد در مهاجرت، ضمن آشنایی با ارزش‌ها، باورها و آداب و رسوم فرهنگ‌های دیگر، نگرش‌ها و جهان‌بینی‌های خود را نیز به فرهنگ‌های دیگر منتقل می‌کنند که باعث می‌شود فرهنگ میزبان تکامل یابد که به آن شوک فرهنگی گفته می‌شود (Gerba, 2012). این موضوع زمانی حائز اهمیت بیشتری است که جابه‌جایی بر محوریت تخصص قرار گرفته باشد، چرا که جابه‌جایی دانش با محوریت تفاوت در دیدگاه‌ها و ایدئولوژی‌ها، با آمیختگی جدید در فرهنگ میزبان، می‌تواند چارچوب‌های فکری میزبان را به بازنگری مجدد، وادار کند (Velástegui & Chacón, 2021). با توجه به مطالب فوق‌الذکر و این که در گام دوم آموزش عالی کشور، آموزش عالی فراملی و تقویت دیپلماسی علمی کشور از مسیر بین‌المللی‌سازی آموزش عالی است و برای حرکت در این مسیر پذیرش دانشجوی بین‌المللی از ظرفیت‌ها و برنامه‌های مراکز جذب است. پژوهش حاضر درصدد واکاوی تأثیر شایستگی‌های فردی و مالی بر قصد کارآفرینی دانشجویان خارجی مشغول به تحصیل در ایران با اثر میانجی تئوری انگیزه حفاظتی است.

۲. مبانی نظری پژوهش

این قسمت در پژوهش به بررسی نظریه‌ها، چارچوب‌ها و مفاهیمی که در پایه‌ریزی تحقیق مد نظر قرار گرفته است، می‌پردازد و هدف آن شفاف‌سازی مفاهیم نظری به‌کاربرده شده و مشخص کردن ویژگی‌های آن است، بدین ترتیب که تعیین مفاهیم نظری، با استناد به نظریات صاحب‌نظران قبلی انجام شده است.

۲-۱. کارآفرینی

کارآفرینی موتور محرک رشد اقتصادی و بخش حیاتی هر جامعه و نیروی محرکه‌ای برای اشتغال، رشد و رقابت بیشتر است و مهم‌ترین منبع نوآوری و اشتغال‌زایی و از جمله عواملی است که در کنار کار و سرمایه مطرح می‌شود (Akbari et al., 2017; Kiyajori et al., 2012). کارآفرینان با استفاده صحیح از امکانات اقتصادی و خلق فرصت‌های تجاری جدید، موجب بهبود عملکرد فعالیت‌های تولیدی و خدماتی می‌شوند و نقشی مهم در توسعه اقتصاد جهانی و افزایش نرخ اشتغال ایفا می‌کنند (Faruokh et al., 2014). این مفهوم در برگیرنده مجموعه فعالیت‌هایی است که با استفاده اثربخش از منابع و امکانات، به پایداری و تحریک پیشرفت اقتصادی و اجتماعی کمک می‌کند، به ایجاد ارزش‌های جدید منجر می‌شود و فرصت‌های استخدام و اشتغال تازه را فراهم می‌آورد (Naijie et al., 2017). افزون بر این کارآفرینی جهت‌گیری کلی و پایداری است که نشان‌دهنده تفرکات تمایلات و علایق نسبت به کارآفرینی

است (Taghvai & Hejazi, 2018) که فرایندها و فعالیت‌های تصمیم‌گیری برای ورود به بازارهای جدید با محصولات و خدمات فعلی یا جدید را در برمی‌گیرد و به فرایندها، عملیات و فعالیت‌های تصمیم‌گیری که منجر به ایجاد ورودی جدید می‌شوند، اشاره دارد (Naderi & Pourjamshidi, 2022). لاگوادور (Laguador, 2013) این تعریف را با افزودن این که کارآفرینی توانایی افراد برای درک نوع محصولات یا خدماتی که دیگران به آن نیاز دارند و ارائه آنها را در زمان مناسب، مکان مناسب به افراد مناسب کامل می‌کند.

۲-۲. شایستگی

شایستگی‌ها را می‌توان به عنوان دانش، مهارت، مجموعه ذهنی و الگوهای فکری که منجر به عملکرد موفق می‌شود، تعریف کرد (Warier, 2014). شایستگی‌های کارآفرینانه به دانش، مهارت‌ها، توانایی‌ها، ارزش‌ها، نگرش‌ها، شخصیت و تخصص که منجر به اقدام کارآفرینانه (Morris et al., 2013) و موفقیت می‌شود، اشاره دارد (Dixon et., 2005). موریس و همکاران (۲۰۱۳)، شایستگی را مجموع اقدامات پیش و پس از انجام کار در نظر می‌گیرند (Vanevenhoven, 2013; Oosterbeek et al., 2010). این مفهوم را می‌توان با نوعی معیار سنجید. با این حال، معیارها همیشه وجود ندارند و حتی در جایی که وجود دارند، ارزیابی‌ها طبق تعریف ذهنی هستند. در نتیجه وجود این چالش‌ها در اندازه‌گیری منجر به مجموعه‌ای از روش‌های ارزیابی شده است که هر کدام دارای مزایا و معایبی در یک زمینه خاص هستند، به طوری که توانایی تولید شاخص‌های معتبر و قابل اعتماد از شایستگی فرد می‌تواند گریزان باشد (Cogbill et al., 2005). اگر چه درک شایستگی برای پر کردن شکاف بین الزامات شغلی و دانش و قابلیت‌های افراد مفید است اما شایستگی، همواره به عنوان یک مفهوم مبهم باقی می‌ماند (Pourjamshidi et al., 2023). این ابهام به عوامل مختلفی مرتبط است، به ویژه این واقعیت که تعریف یک شایستگی به صورت جهانی، معین نیست (Hayton & Kelley, 2006). ارزیابی شایستگی بر اساس افراد است، در حالی که تعریف مفهوم شایستگی سعی می‌کند زمینه را نیز در برگیرد. به این ترتیب، بسته به این که چه کسی ارزیابی می‌شود، چه کسی ارزیابی را انجام می‌دهد، و زمینه‌ای که شایستگی در آن اعمال می‌شود، می‌تواند تنوع قابل توجهی در نحوه تعریف شایستگی را به وجود آورد (Giagtzis, 2013). شایستگی‌ها را می‌توان به دو دسته کلی فردی و مدیریتی تقسیم کرد. شایستگی فردی منبع درونی دنبال کردن مسیری جدید برای فعالیت کارآفرینانه است که در هفت دسته کلی طبقه‌بندی می‌شود. هر چند این دسته‌بندی، چهارچوبی ثابت نیست اما در موضوع مورد مطالعه که فرد تحت تأثیر جامعه پیرامون خود و تعارضات بین فرهنگی قرار دارد، می‌تواند اهمیت بیشتری داشته باشد (Jaideep & Vikas, 2013). همچنین شایستگی مالی را که از ابعاد شایستگی مدیریتی است برای ارزیابی فرد از توان دستیابی به دستاوردهایش مبتنی بر مسیری که دنبال کرده است، محسوب می‌شود (Vanevenhoven, 2013). شایستگی مالی برای تأمین منابع و مدیریت آن یکی از مهم‌ترین و چالش‌برانگیزترین عناصر در مرحله راه‌اندازی کسب و کار و حفظ حیات آن است، تأمین

مالی و سرمایه دو موضوع بحث برانگیز و دغدغه اصلی کارآفرینی هستند (Blumberg & Pfann, 2016) که برآورد هزینه‌های راه‌اندازی برای عملیات و هزینه‌های سرمایه‌ای نیز از قابلیت‌های ضروری برای کارآفرینان است. سرمایه‌گذاران کسب و کار جدید نه تنها باید تأمین مالی از منابع مختلف را در نظر بگیرند، بلکه باید بتوانند در مورد مسائل مالی و ارزیابی کسب و کار خود تصمیم بگیرند (Giagtzis, 2013).

۲-۳. نظریه انگیزش محافظتی^۱

راجرز (۱۹۷۵) نظریه انگیزش محافظت را به عنوان چارچوبی برای درک تأثیر جذابیت‌های ترس توسعه داده است (Rogers & Prentice-Dunn, 1997). وی این نظریه را گسترش داد تا گزارش کلی‌تری از تأثیر ارتباطات متقاعدکننده با تأکید بر فرایندهای شناختی که واسطه تغییر رفتار هستند، ارائه دهد. منشاء این نظریه بر تأثیر متقاعدکننده جذابیت‌های ترس نهفته است که بر شرایطی تمرکز می‌کند که تحت آن جذابیت‌های ترس، ممکن است بر نگرش‌ها و رفتار تأثیر بگذارد و هدف اصلی آن بر این مهم مبتنی است که آیا جذابیت‌های ترس به خودی خود می‌توانند بر نگرش‌ها و رفتار تأثیر بگذارند یا اینکه تأثیرات آنها غیرمستقیم است (Hovland et al., 2015). به طور خاص، علاوه بر انگیزه دریافت‌کننده برای یافتن راه‌هایی برای کاهش خطر (یعنی تسهیل)، ترس ممکن است منجر به ارزیابی انتقادی تر توصیه‌های سفارش‌شده (یعنی تداخل) شود. با افزایش ترس (از صفر)، فرض بر این است که تسهیل با سرعت بیشتری نسبت به تداخل افزایش می‌یابد (Ghahremani et al., 2014). نظریه انگیزش محافظت برای ارائه وضوح مفهومی برای کار بر روی جذابیت‌های ترس ایجاد شده است و به طور خاص، راجرز (1975) به دنبال شناسایی متغیرهای کلیدی در جذابیت‌های ترس و همچنین اثرات میانجی شناختی آنها بود. لازم به ذکر است که ارزیابی تهدید با آسیب‌پذیری درک شده، آسیب‌پذیری در برابر خطرات و همچنین پاداش مرتبط با رفتارهای غیرایمن تعیین می‌شود. علاوه بر این ارزیابی واکنش مبتنی بر خودکارآیی، اثربخشی واکنش و هزینه‌های واکنش مربوط به رفتارهای ایمن یا انطباقی است. ارزیابی خودکارآمدی بر این باور است که افراد می‌توانند به طور موفقیت‌آمیزی رفتارهای حفاظتی را انجام دهند. در نهایت ارزیابی تهدید و ارزیابی مقابله، مقاصد رفتاری را برای اتخاذ حفاظت (در نیت‌های امنیتی) تعیین می‌کنند (Hsie et al., 2016).

۲-۴. توسعه فرضیه‌های پژوهش

ارزیابی مقابله بر قصد کارآفرینانه اثرگذار است. از آنجا که نظریه انگیزش محافظتی بر نحوه ارزیابی افراد و مقابله با تهدیدهایی که باعث ترس می‌شود تمرکز دارد، می‌تواند آسیب‌پذیری درک شده در مورد

احتمال قرارگرفتن در معرض تهدید، شدت تهدید درک شده و اعتقادات در مورد جدی بودن تهدید برای رفاه شخصی را در نظر گیرد (Rogers, 1975). ارزیابی مقابله‌ای، شامل کارآمدی پاسخ، خودکارآمدی و هزینه پاسخ است. اثربخشی پاسخ، اثربخشی رفتار توصیه شده در حذف یا پیشگیری از آسیب احتمالی است که از شدت تهدید درک شده، ناشی می‌شود. خودکارآمدی در این مدل به این معنی است که فرد می‌تواند رفتار توصیه شده را با موفقیت انجام دهد. هزینه‌های پاسخ، هزینه‌های مرتبط با رفتار توصیه شده است. میزان توانایی مقابله‌ای که فرد تجربه می‌کند، ترکیبی از اثربخشی پاسخ و خودکارآمدی است، منهای هزینه‌های پاسخ، بنابراین شکست و ترس تأثیر مخربی بر ارزش شخصی، وضعیت مالی و قصد او دارد (Jenkins et al., 2014).

ارزیابی تهدید بر قصد کارآفرینانه اثرگذار است. شدت تهدید و آسیب‌پذیری تهدید مفهوم‌سازی تجربه ترس از شکست را نشان می‌دهد، در حالی که باور به توانایی افراد، عاملی مهم است و قصد کارآفرین بینشی در مورد توانایی مقابله با این تهدیدات ارائه می‌دهد (Cacciotti & Hayton, 2015; Cacciotti et al., 2016). از نظر تئوری، ارزیابی تهدید بالاتر باید به برانگیختگی منفی و مقابله و افزایش علائم روان‌شناختی منجر شود.

شایستگی مالی بر ارزیابی مقابله اثرگذار است. هنگامی که یک کارآفرین به طور فعال و با توانمندی مالی، یک کسب و کار را اداره می‌کند، ترس از شکست در حیطه ارزیابی مقابله از حالت انتزاعی به یک نتیجه بالقوه تغییر می‌کند (Jenkins et al., 2014; Shepherd, 2003) و به ارزیابی پاسخ منجر می‌شود. ارزیابی مقابله‌ای بر پاسخ‌های انطباقی و توانایی فرد برای مقابله و جلوگیری از تهدید متمرکز است. ارزیابی مقابله‌ای، مجموع ارزیابی‌های اثربخشی و خودکارآمدی پاسخ‌ها، منهای هر هزینه‌های فیزیکی یا روان‌شناختی اتخاذ پاسخ پیشگیرانه توصیه شده است.

شایستگی مالی بر ارزیابی تهدید اثرگذار است. ادبیات معاصر حاکی از آن است که از ارزیابی تهدید، باید به عنوان یک ویژگی گرایشی، با تأثیر منفی بر مقاصد کارآفرینی فاصله گرفته شود و آن را به عنوان پاسخی مبتنی بر موقعیت به تهدیدهایی که در حین کارآفرینی از جمله کسب شایستگی‌ها تجربه می‌شوند، درک کنند (Cacciotti & Hayton, 2015; Cacciotti et al., 2016). فرایند ارزیابی تهدید شامل شدت و آسیب‌پذیری موقعیت است که بر مبنای منبع تهدید و عواملی که احتمال رفتارهای ناسازگارانه را افزایش یا کاهش می‌دهند، تمرکز می‌کند و شدت به میزان آسیب ناشی از رفتار ناسالم اشاره دارد.

شایستگی فردی بر ارزیابی مقابله اثرگذار است. شایستگی فردی کارآفرینی مجموعه‌ای از مهارت‌ها و رفتار مورد نیاز برای ایجاد، توسعه و رشد یک سرمایه‌گذاری تجاری است. همچنین شامل توانایی مقابله با خطرات ناشی از راه‌اندازی یک تجارت می‌شود و یک بعد آن مربوط به توانایی‌های فردی مانند جستجوی فرصت، استقامت و خطرپذیری است که بر قصد و رفتار مؤثر است (Alusen, 2016). ارزیابی مقابله‌ای شامل ارزیابی فرد از اثربخشی پاسخ رفتار توصیه شده (اثربخشی درک شده ضدآفتاب در

جلوگیری از پیری زودرس) و همچنین خودکارآمدی درک شده فرد در انجام اقدامات توصیه شده است. شایستگی فردی بر ارزیابی تهدید اثرگذار است. ارزیابی تهدید نه تنها در پاسخ به راه‌اندازی یک کسب‌وکار ظاهر می‌شود و برخی از افراد را از اقدام بر اساس نیت کارآفرینی خود باز می‌دارد، بلکه می‌تواند در طول فرایند کارآفرینی و کسب شایستگی‌های لازم در پاسخ به چالش‌های موجود احساس شود (Koll- 2016; Morgan & Sisak, 2017; mann et al., 2017). ارزیابی تهدید ترکیبی از شدت درک شده (ادراکات مربوط به میزان آسیب) و آسیب‌پذیری درک شده (ادراک در مورد احتمال تجربه آسیب) در مورد موقعیت است، بدون در نظر گرفتن پاداش‌های درک شده (جنبه‌های مثبت) موقعیت (Lahiri et al., 2021).

شایستگی فردی بر قصد کارآفرینانه اثرگذار است. شایستگی‌ها نقش مهمی در شکل‌دهی به نیت کارآفرینانه دارند (Fernández-Pérez et al., 2019). شایستگی مجموعه‌ای از مهارت‌ها و رفتار مورد نیاز برای ایجاد، توسعه، مدیریت و رشد یک سرمایه‌گذاری تجاری است، همچنین شامل توانایی مقابله با خطرات ناشی از راه‌اندازی یک تجارت می‌شود. بنابراین یک بعد آن مربوط به توانایی‌های فردی مانند جستجوی فرصت، استقامت، خطرپذیری و ... (Alusen, 2016) برای نقطه آغازین است و بعد دیگر مدیریتی مانند مسئولیت‌پذیری، اعتماد به نفس، استقلال، و هدف محوری (Papulová, 2007) برای ادامه و حیات مسیر در نظر گرفته شده است. ارزیابی فرد از شایستگی‌های فردی و مدیریتی‌اش می‌تواند معیاری برای شناخت نقطه شروع پیش از رویارویی با یک تهدید در آینده باشد.

شایستگی مالی بر قصد کارآفرینانه اثرگذار است. شایستگی نقش مهمی در شکل‌دهی به نیت کارآفرینانه دارند (Fernández-Pérez et al., 2019; Fernandez-Perez, & Rodriguez-Ariza, 2021). شایستگی‌ها کارآفرین را قادر می‌سازد تا اقدام به ارزش‌افزوده، نوآوری و بهره‌برداری کند.

۳. روش‌شناسی

روش‌شناسی تحقیق روشی نظام‌مند برای حل مسئله از طریق جمع‌آوری داده‌ها با استفاده از فنون مختلف، ارائه تفسیر داده‌های جمع‌آوری شده است که در مطالعات مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این پژوهش روش استفاده شده از نوع پیمایشی و مدل‌سازی معادلات ساختاری است که جهت تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار SPSS22 و Smart PLS بهره گرفته است. جامعه آماری پژوهش شامل ۲۸۲ دانشجوی خارجی دانشگاه تهران در مقاطع کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکتری در حال تحصیل هستند (به گزارش دفتر بین‌الملل دانشگاه تهران). در خصوص تعیین حجم نمونه، یک حجم نمونه ۱۰۰ تا ۲۰۰ تایی، معمولاً به عنوان نقطه شروع در مدل مسیر مناسب است. به این جهت در پژوهش حاضر نمونه‌ای به صورت هدفمند در دسترس به حجم ۱۸۳ نفر در نظر گرفته شد و داده‌های حاصل با نرم‌افزار PLS که به قابلیت مربوط به نمونه‌هایی با حجم کوچک شناخته شده است، تحلیل شد. به منظور جمع‌آوری داده‌ها، از پرسش‌نامه محقق ساخته استفاده شد. علاوه بر آن برای سنجش روایی ابزار پژوهش نیز از

کمیتته محققان و افراد صاحب نظر در زمینه مدیریت و کارآفرینی درخواست شد که در خصوص روایی پرسش نامه اظهار نظر کنند، پس از جمع بندی نقطه نظرات آنان نسبت به اصلاح و تنظیم فرم نهایی اقدام و قالب نهایی پرسش نامه توزیع گردید. همچنین برای تعیین پایایی نیز ۳۰ پرسش نامه از پاسخگویان بیرون از نمونه مورد مطالعه تکمیل شد و ضریب آلفای کرونباخ برای متغیرهای پژوهش محاسبه گردید. با استناد به هیر (Hair et al., 2010) که میزان ۰/۷ و بیشتر برای آلفای کرونباخ، ۰/۶ و بیشتر برای پایایی ترکیبی (میزان شدت واپایش خطاهای اندازه گیری) و ۰/۷ و بیشتر را برای میانگین واریانس استخراج شده^۲ مناسب می داند مقادیر به دست آمده حاکی از آن است که ابزار تحقیق، قابلیت قابل قبول و پایایی خوبی برای گردآوری داده ها دارد که در جدول ۱ مقادیر گزارش گردیده است.

جدول ۱. میزان آلفای کرونباخ، قابلیت اطمینان، پایایی ترکیبی و و روایی همگرا

متغیرهای پنهان	Cronbach alpha	rho_A	CR	(AVE)
ارزیابی مقابله	۰/۹۱۷	۰/۹۲۶	۰/۹۲۹	۰/۵۰۳
شایستگی مالی	۰/۹۰۷	۰/۹۲۰	۰/۹۱۹	۰/۴۵۱
قصد	۰/۸۱۸	۰/۸۳۰	۰/۸۷۴	۰/۵۸۴
شایستگی فردی	۰/۹۵۱	۰/۹۵۳	۰/۹۵۵	۰/۴۲۳
ارزیابی تهدید	۰/۹۰۷	۰/۹۱۳	۰/۹۲۲	۰/۵۰۰

مقادیر به دست آمده حاکی از آن است که ابزار تحقیق، قابلیت قابل قبول و پایایی خوبی برای گردآوری داده ها دارد، همچنین به منظور بررسی پایایی ترکیبی (میزان شدت واپایش خطاهای اندازه گیری) و روایی (اعتبار) سازه از دو شاخص (AVE) و (CR) در نرم افزار PLS استفاده شد که مقایسه مقادیر حاصل با مقادیر معیار گزارش شده در مطالعه هیر (۲۰۱۰) تأییدکننده برازش مناسب آن است. شاخص روایی یگانه-دوگانه^۳ از دیگر معیارهای مناسب برای سنجش روایی و اگر در مدل معادلات ساختاری محسوب می شود که مقادیر آن برای متغیرهای پژوهش در جدول ۲ گزارش شده است.

جدول ۲. مقادیر گزارش شده سنجش نسبت روایی یگانه-دوگانه

ارزیابی مقابله	ارزیابی مالی	قصد	شایستگی فردی	ارزیابی تهدید
-	-	-	-	-
۰/۸۲۱	-	-	-	-
۰/۸۱۱	۰/۷۳۷	-	-	-
۰/۸۴۵	۰/۸۱۷	۰/۷۶۶	-	-
۰/۹۲۰	۰/۰۸۴۵	۰/۰۸۰۵	۰/۰۸۹۳	-

با توجه به این که حد مجاز معیار نسبت روایی یگانه- دوگانه میزان $0/85$ تا $0/90$ است. اگر مقادیر این معیار کمتر از $0/90$ باشد روایی واگرا قابل قبول است، به عبارتی توجه به مقادیر گزارش شده در جدول فوق نشان می‌دهد که غالب مقادیر گزارش شده در جدول بالا، میزان قابل قبول را دارند که نشان از قابلیت مناسب روایی واگرا است.

۴. یافته‌ها

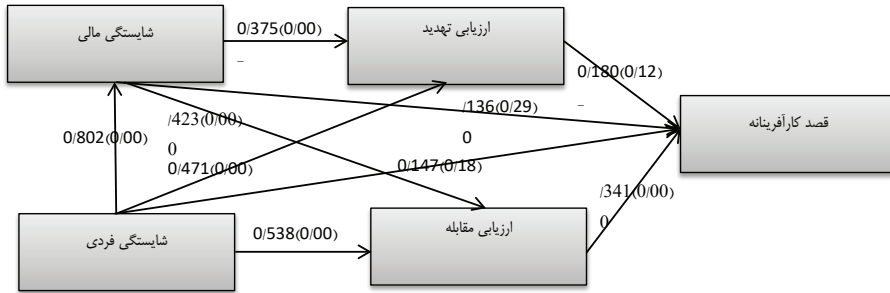
نتایج آمار توصیفی نشان می‌دهد که ۶۶ درصد شرکت‌کنندگان پژوهش مرد و ۳۴ درصد زن بودند که ۵۵ درصد آنان متأهل هستند، همچنین در این پژوهش ۴۱ درصد افراد در مقطع کارشناسی، ۳۸ درصد در مقطع کارشناسی ارشد و ۲۱ درصد در مقطع دکتری مشغول به تحصیل بودند، علاوه بر این ملیت آنان در جدول ۳ گزارش شده است.

جدول ۳. نتایج توصیفی از ملیت شرکت‌کنندگان در پژوهش

متغیر	گروه	فراوانی	درصد
ملیت	افغانستانی	۵۷	۰/۳۱
	عراقی	۳۵	۰/۱۹
	سوریه	۲۶	۰/۱۴
	انگلیسی	۵	۰/۰۳
	پاکستانی	۲۲	۰/۱۲
	روسی	۳	۰/۰۱
	فرانسوی	۷	۰/۰۳
	نیجریه‌ای	۲	۰/۰۱
	ترکیه‌ای	۱۰	۰/۰۵
	چینی	۹	۰/۰۴
	ژاپنی	۲	۰/۰۱
	کره‌ای	۲	۰/۰۱
	لبنانی	۳	۰/۰۱
	کل	۱۸۳	۱۰۰

با توجه به نتایج جدول ۳، مشاهده می‌شود که از ۱۸۳ مشارکت‌کننده در این تحقیق، بیشترین سهم را دانشجویان افغانستانی داشته‌اند که نزدیک به ۳۱ درصد نمونه آماری را شامل شده‌اند. علاوه بر این دانشجویان عراقی با ۱۹ درصد و دانشجویان اهل سوریه با ۱۴ درصد در رده‌های دوم و سوم قرار داشتند. در ادامه با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری حداقل مجذورات جزئی به بررسی مدل مفهومی پژوهش پرداخته شده است تا با استفاده از نتایج آزمون به بررسی روابط بین متغیرهای

پژوهش، ضرایب اعتبار و پایایی و کیفیت مدل پرداخته شود. در زیر مدل مربوط به ضرایب مسیر و مقادیر تی گزارش شده است (شکل ۱).



شکل ۱. مدل نهایی برازش شده برای پیش‌بینی قصد کارآفرینانه (ضرایب بتا و سطح معنی داری داخل پرانتز اشاره شده است)

شکل ۱ مدل تحلیل عاملی تأییدی چندسطحی و معادلات ساختاری را در حالت تخمین ضرایب معیار نشان می‌دهد. با توجه به مدل فوق، متغیرهای شایستگی فردی و شایستگی مالی نقش مستقل، نظریه انگیزش محافظتی، نقش میانجی و قصد کارآفرینی، نقش وابسته را ایفا می‌کند. ضرایب بین متغیرهای اصلی و خرده‌مقیاس‌های آنان بارهای عاملی مرتبه دوم هستند و ضرایب بین متغیرهای اصلی، ضرایب مسیر یا معادلات ساختاری هستند که در نهایت توانستند میزان ۵۶ درصد واریانس متغیر وابسته اصلی یعنی متغیر قصد کارآفرینانه را تبیین نمایند.

بررسی کفایت مدل

در مدل PLS Smart جهت بررسی برازش مدل SSE (مجموع مجذورات خطای پیش‌بینی) برای هر بلوک متغیر پنهان و $(1 - SSE/SSO)$ نیز شاخص اعتبار اشتراک یا COM-CV را نشان می‌دهد که اگر شاخص واری اعتبار اشتراک متغیرهای پنهان مثبت باشد، مدل اندازه‌گیری کیفیت مناسب دارد (جدول ۴).

جدول ۴. شاخص واری اعتبار اشتراک متغیرهای پنهان

$(Q^2 = 1 - SSE/SSO)$	SSE	SSO	
-۰/۳۸۴	۱۵۵۲,۰۵۳	۲۳۷۹,۰۰۰	ارزیابی مقابله
-۰/۲۶۸	۱۸۷۴,۲۸۴	۲۵۶۲,۰۰۰	شایستگی مالی
-۰/۳۱۵	۶۲۶,۹۸۱	۹۱۵,۰۰۰	قصد
۰	۵۳۰۷,۰۰۰	۵۳۰۷,۰۰۰	شایستگی فردی
-۰/۳۶۹	۱۳۸۵,۳۷۸	۱۳۸۵,۳۷۸	ارزیابی تهدید

بر اساس نتایج جدول ۴، ملاحظه می‌شود که شاخص وارسی اعتبار اشتراک متغیرهای پنهان برای تمام سازه‌ها مثبت است، بنابراین مدل تدوین شده از کفایت مناسبی برخوردار است. در نهایت، پس از تأیید کفایت و پایایی و روایی‌های مورد نیاز، به بررسی اثرات متغیرهای پژوهش بر قصد کارآفرینی پرداخته شده است.

جدول ۵. بررسی اثرات مستقیم و غیرمستقیم متغیرهای پژوهش

مسیر	اثرات مستقیم و سطح معناداری	اثر غیرمستقیم	نتیجه
ارزیابی مقابله - < قصد	۰/۳۴۱(۰/۰۰)	-	تأیید
شایستگی مالی - < ارزیابی مقابله	۰/۴۲۳(۰/۰۰)	-	تأیید
شایستگی مالی - < قصد	۰/۱۳۶(۰/۲۹)	-	رد
شایستگی مالی - < ارزیابی تهدید	-۰/۳۷۵(۰/۰۰)	=	تأیید
شایستگی فردی - < ارزیابی تهدید	۰/۴۷۱(۰/۰۰)	-	تأیید
شایستگی فردی - < شایستگی مالی	۰/۸۰۲(۰/۰۰)	=	تأیید
شایستگی فردی - < قصد	۰/۱۴۷(۰/۱۸)	=	رد
شایستگی فردی - < ارزیابی مقابله	۰/۵۳۸(۰/۰۰)	=	تأیید
ارزیابی تهدید - < قصد	-۰/۱۸۰(۰/۱۲)	=	رد
شایستگی مالی - < ارزیابی مقابله - < قصد	-	۰/۱۴۴(۰/۰۱)	تأیید
شایستگی فردی - < شایستگی مالی - < ارزیابی مقابله	-	۰/۳۳۹(۰/۰۲)	تأیید
شایستگی فردی - < شایستگی مالی - < ارزیابی تهدید	-	-۰/۳۰۱(۰/۰۰)	تأیید
شایستگی فردی - < ارزیابی مقابله - < قصد	-	۰/۱۶۱(۰/۰۲)	تأیید
شایستگی فردی - < شایستگی مالی - < قصد	-	۰/۱۰۹(۰/۰۲)	تأیید
شایستگی فردی - < شایستگی مالی - < ارزیابی تهدید - < قصد	-	۰/۵۴(۰/۰۱)	تأیید
شایستگی فردی - < ارزیابی تهدید - < قصد	-	۰/۰۹۷(۰/۰۰)	تأیید
شایستگی مالی - < ارزیابی تهدید - < قصد	-	۰/۰۶۸(۰/۰۰)	تأیید
شایستگی فردی - < شایستگی مالی - < ارزیابی مقابله - < قصد	-	۰/۱۱۶(۰/۰۳)	تأیید

بر اساس نتایج جدول ۵ مشخص است که اغلب مسیرها نشان از وجود ارتباط معناداری بین متغیر مستقل و میانجی و وابسته دارند ولی در این بین، با توجه به سطح معناداری گزارش شده اثر متغیرهای شایستگی مالی، شایستگی فردی و ارزیابی تهدید بر قصد کارآفرینانه معنادار نبوده است. مسیر سنجش اثر متغیر شایستگی فردی با واسطه شایستگی مالی بر ارزیابی مقابله نیز معنادار نبوده است ($p < 0.05$).

جدول ۶. شاخص‌های برازندگی مدل معادلات ساختاری پژوهش

مقدار گزارش شده	مدل معیار	شاخص
۵۸۵۴/۴۲۱	۵۸۳۵/۹۴۱	Chi-Square
۰/۰۸	۰/۰۸	RMR
۱۸/۰۴۴	۱۷/۶۵۰	d.ULS
۷/۵۸۲	۷/۵۴۰	d.G
۰/۵۱۴	۰/۵۱۵	NFI

با توجه به مقادیر گزارش شده شاخص‌های برازندگی در جدول (۶) از جمله شاخص کای اسکوئر که فراوانی‌های مورد انتظار را با فراوانی‌های تحقیق می‌سنجد، شاخص ریشه میانگین مربعات باقی مانده (RMR) با میزان ۰/۰۸ و شاخص تناسب به هنجار (NFI) به همراه دو معیار فاصله اقلیدسی (d.ULS) و فاصله ژئودزیکی (d.G) که برای ارزیابی برازش مدل در حداقل مربعات جزئی با عنوان معیارهای تناسب راستین شناخته می‌شوند، بر اساس مقایسه با معیار گزارش شده حاکی از آن است که سازه‌های مورد استفاده برای سنجش قصد کارآفرینانه تطابق مناسب و قابل قبولی را نشان می‌دهند (جدول ۶).

۵. بحث

پژوهش حاضر با هدف بررسی تأثیر شایستگی فردی و مالی، بر قصد کارآفرینانه با دخالت متغیر میانجی انگیزش محافظتی، در بین دانشجویان خارجی در حال تحصیل در ایران انجام شد. همان‌طور که یافته‌های حاصل از بخش نشان می‌دهد، ارزیابی مقابله بر قصد کارآفرینی تأثیر معنادار دارد و می‌توان گفت که ارزیابی مقابله‌ای ترکیبی از اثربخشی پاسخ است که قصد کارآفرینانه را به عنوان بازتاب وضعیت ذهنی فرد تحت تأثیر قرار می‌دهد که او را به سمت خوداشتغالی سوق می‌دهد. این یافته با مطالعات سایر محققان، مانند فرناندز و همکاران (Fernández-Pérez et al., 2019) هم‌سو است که بیان می‌کنند شایستگی‌ها با درک چگونگی شکل‌گیری و فعال شدن در محیطی صحیح، فعال می‌شوند. افزون بر این، وجود تصویری مثبت که ناشی از شایستگی‌های فردی است، نشان می‌دهد فرد برای ارزیابی پاسخ می‌تواند روی خودش، حساب کند و بنابراین به تهدید ارزیابی شده، واکنش مثبت نشان خواهد داد و این تصویر از خود، بر تصمیم‌گیری‌ها برای کنش در یک فرصت تأثیر می‌گذارد. نتایج با یافته‌های سی و همکاران (Hsieh et al., 2016) هم‌سو است، همچنین شایستگی‌های فردی در نظر گرفته شده در پژوهش که شامل دانش، خلاقیت، انگیزه، خطرپذیری، تعهد و اعتماد به نفس است، از طریق نظریه انگیزش محافظتی قصد کارآفرینانه را تحت تأثیر قرار می‌دهند چرا که شایستگی فردی، مجموعه‌ای از ویژگی‌ها است که به ترسیم نگرش و رفتار کارآفرینان کمک می‌کند افراد را کم و بیش در کسب توانمندی برای اقدامات لازم کارآفرینانه یاری می‌کند. نتایج با پژوهش با مطالعات قبلی هم‌سو است (Cacciotti &

(Hayton, 2015). همچنین شایستگی مالی از طریق نظریه انگیزش محافظتی بر قصد کارآفرینانه اثرگذار است، در این راستا کاتیلو و همکاران نیز در مطالعات خود به دستیابی به منابع مالی به عنوان یک وظیفه کلیدی برای یک سرمایه‌گذاری موفق اشاره کرده‌اند (Katila et al., 2008). با این حال، این مهم برای بسیاری از کارآفرینان جوان، به ویژه کسانی که به تازگی از دانشگاه‌ها فارغ‌التحصیل شده‌اند و نمی‌توانند به راحتی بودجه دریافت کنند، قدری چالش برانگیز خواهد بود زیرا آنها هم تجربه و هم ارتباطات لازم برای دریافت چنین منابعی را ندارند. شایان ذکر است که به دنبال بررسی افزایش نیت و قصد کارآفرینانه باید تأثیر غیرمستقیم شایستگی‌های مالی و فردی نیز بررسی شود زیرا فرد برای آن که بتواند در ارزیابی واکنش خود، هزینه پاسخ را به صرفه نگاه دارد، باید بتواند سازمانی را شکل دهد و بر ابعاد حیات آن مسلط باشد. از سوی دیگر منابع مالی، در صورت بهبود و تقویت می‌توانند بر قصد کارآفرینانه تأثیر معناداری داشته باشند. نتایج با یافته‌های قبلی هم‌سو است (Hsieh et al., 2016; Huezó-Ponce et al., 2021). چنان چه با تقویت این شایستگی، ارزیابی پاسخ نیز قوی‌تر باشد و از آن جایی که این شایستگی، با ابهامات و عدم قطعیت‌هایی روبه‌رو می‌شود که کارآفرینی نیز در همین بستر شکل می‌گیرد، تأثیر و تأثر آنها باید مد نظر قرار گیرد. نتایج حاصل با نتایج مطالعه (Menke, 2018) هم‌سو است. افزون بر این نتایج معادلات ساختاری نشان می‌دهد، ارزیابی که شامل کارآمدی پاسخ و هزینه پاسخ است، نوعی رفتار توصیه شده در حذف یا پیشگیری از آسیب احتمالی است که از شدت تهدید درک شده، ناشی می‌شود به این معنی که فرد می‌تواند رفتار توصیه شده را با موفقیت انجام دهد، هزینه‌های پاسخ، هزینه‌های مرتبط با رفتار توصیه شده و میزان توانایی مقابله‌ای که فرد تجربه می‌کند را ارتقا دهد اما علی‌رغم آن اثرگذاری ارزیابی تهدید در این پژوهش بر قصد کارآفرینانه اثر مستقیم و معناداری ندارد، شاید بتوان گفت ارزیابی تهدید، که شامل شدت و آسیب‌پذیری موقعیت است و بر مبنای منبع تهدید و عواملی است که احتمال رفتارهای ناسازگارانه را افزایش یا کاهش می‌دهند و به میزان آسیب ناشی از رفتار ناسالم اشاره دارد، پاسخی مقابله‌ای است که می‌تواند رویداد ترس‌آور را کاهش دهد یا حذف کند و شاید به سبب این که مطالعه حاضر در رابطه با دانشجویان خارجی از کشورهای مختلف صورت گرفته است، این رابطه معنادار نشده است. افزون بر این، در نتایج پژوهش مشخص شد که ارتباط مستقیمی بین شایستگی‌های فردی، ارزیابی تهدید و شایستگی مالی با متغیر وابسته قصد کارآفرینانه وجود ندارد اما این متغیرها، به صورت غیرمستقیم بر قصد کارآفرینانه اثرگذارند. نتایج قسمت دوم مطالعه با یافته‌های پژوهش (Morgan & Sisak, 2016) هم‌سو است.

۶. نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف بررسی تأثیر شایستگی‌های فردی و مالی بر شکل‌گیری قصد کارآفرینانه با میانجی‌گری تئوری انگیزه حفاظتی در بین دانشجویان خارجی انجام شد. یافته‌های حاصل از نتایج

ارائه شده در پژوهش که حاکی از بیان ضرایب مسیر و سطح معناداری آنهاست، نشان داد که اکثر فرضیه‌ها مورد تأیید قرار گرفتند، از جمله تأیید اثرگذاری ارزیابی مقابله بر قصد کارآفرینانه. افزون بر این، دیگر فرضیه‌های مطرح شده، از جمله تأثیر شایستگی مالی بر ارزیابی تهدید، تأثیر شایستگی مالی بر ارزیابی مقابله، تأثیر شایستگی مالی بر ارزیابی تهدید مورد تأیید قرار گرفتند و فرضیه‌های اثرگذاری شایستگی فردی بر قصد کارآفرینانه و شایستگی مالی بر قصد کارآفرینانه به همراه فرضیه بررسی تأثیر ارزیابی تهدید بر قصد کارآفرینانه در این پژوهش مورد تأیید قرار نگرفتند. بنابراین با توجه به این که قصد کارآفرینی به شایستگی‌های مالی و فردی کارآفرینی مربوط می‌شود، می‌توان نتیجه گرفت که ارزیابی تهدید یا آسیب‌پذیری درک شده در برابر خطرات و همچنین پاداش مرتبط با رفتارها، حاکی از آن است که افراد می‌توانند به طور موفقیت‌آمیزی، رفتارهای حفاظتی را انجام دهند، همچنین باید توجه داشت که نظریه انگیزش محافظتی شامل دو گویه ارزیابی تهدید و ارزیابی واکنش است و نتیجه مطالعات، نشان از تأثیر معنادار ارزیابی واکنش بر قصد کارآفرینانه دارد. این پاسخ می‌تواند به دلیل درحال‌تحصیل بودن جامعه مخاطبان باشد چرا که تحصیل، باعث افزایش مقطعی شایستگی‌های محوری، مانند اعتماد به نفس و شبکه ارتباطی می‌شود و به طبع آن، تمامی شایستگی‌ها، قدرتمندتر از حالت واقعی خود ارزیابی می‌شوند. همچنین در فضاها علمی، مانند دانشگاه، تناقضات فرهنگی-اجتماعی نسبت به جامعه عمومی در حداقل ممکن قرار دارد، در نتیجه اهمیت ایجاد قصد کارآفرینانه در طول تحصیل می‌تواند محوری‌تر باشد.

۷. پیشنهادات

با توجه به نتایج حاصل از پژوهش پیشنهاد می‌گردد در مطالعات دیگر، مدل مورد بررسی بعد از تحصیل و در ابعاد فرهنگی نیز اندازه‌گیری شود. همچنین پیشنهاد می‌شود مطالعات آینده بر روی بررسی تأثیر شایستگی‌ها بر قصد کارآفرینانه با متغیر میانجی نظریه انگیزش محافظتی و تعدیل‌گر الگوی نقش، به دلیل آن که می‌تواند در کاهش ارزیابی تهدید و افزایش ارزیابی پاسخ مؤثر باشد، تمرکز نمایند. علاوه بر این، بررسی تأثیر شایستگی‌ها بر قصد کارآفرینانه با متغیر میانجی نظریه انگیزش محافظتی به صورت مرحله‌ای در مقاطع زمانی متفاوت، به دلیل آن که مقاطع ورود، تحصیل و بازار کار که دارای شدت متفاوتی از شایستگی‌ها است نیز می‌تواند زمینه‌های جدید از درک شایستگی‌ها و قصد کارآفرینانه را باز کند. در دنیای مدرن نیز بررسی تأثیر شایستگی‌ها بر قصد کارآفرینانه با متغیر میانجی رسانه به دلیل آن که رسانه دارای قدرت تغییر شدت قضاوت است، می‌تواند درک‌های جدیدی در درک اتفاقات جهان پیش رو باشد.

References

- Akbari, M., Ahangar, A. Hoshmandzade, M. Tahmasbi, R. (2016). The effect of gender differences in entrepreneurial intention of students. *Iranian Journal Engineering Education*. 73.45-65. [in Persian].
- Atouei, A., Teoh, A.P. (2020). The effects of perceived warmth and perceived competence on passengers' satisfaction and airline's image: the moderating role of airline's green initiatives. *Journal of Arts & Social Sciences*, 4(1), 1-17.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50(2). 248-287.
- Jubari, I., Hassan, A., & Liñán, F. (2019). Entrepreneurial intention among University students in Malaysia: integrating self-determination theory and the theory of planned behavior. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15 (4), 1323- 1342.
- Cacciotti, G., Hayton, J. (2015). Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*. 17(2). 165-190. doi.org/10.1111/ijmr.12052
- Cacciotti, G., Hayton, J., & Mitchell, R. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*. 31(3). 302-325.
- Delanöe-Gueguen, S., & Fayolle, A. (2019). Crossing the entrepreneurial rubicon: A longitudinal investigation. *Journal of Small Business Management*. 57 (3). 1044-1065.
- Dixon, R., Meier, R. L., Brown, D. C., & Custer, R. L. (2005). The critical entrepreneurial competencies required by instructors from institution-based enterprises: A Jamaican study. *Journal of Industrial Teacher Education*. 42 (4).25-51.
- Faroukh, M., Iqbal, S., Tanzila, M., & Khan, I. (2014). The impact of innovation climate & job satisfaction on corporate entrepreneurship. *Journal of Asian Business Strategy*, 4 (12), 208-216. [in Persian]
- Fernández-Pérez, V., Montes-Merino, A., Rodríguez-Ariza, L., & Alonso Galicia, P. E. (2019). Emotional competencies and cognitive antecedents in shaping student's entrepreneurial intention: the moderating role of entrepreneurship education. *International Entrepreneurship Management*. 15(2). 281-305. DOI: 10.1007/s11365-017-0438-7.
- Gerba, D. (2012). Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of business and engineering students in Ethiopia. *African Journal of Economic and Management Studies*. 4(3). 258-277. https://doi.org/10.1108/20400701211265036 258-277.
- Getha-Taylor, H., Hummert, R., Nalbandian, J., & Silvia, C. (2013). competency model design and assessment: findings and future directions. *Journal of Public Affairs Education*, 19 (1), 141-171.
- Giagtzi, Z. (2013). How perceived feasibility and desirability of entrepreneurship influence entrepreneurial intentions. *Business Economics*. Retrieved from <http://hdl.handle.net/2105/13598>.
- Ghahremani L, Faryabi R, & Kaveh, H. (2014). Effect of health education based on the protection motivation theory on malaria preventive behaviors in rural households of Kerman, Iran. *International Journal of Preventive Medicine*. 5(4). 463-471.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2010) *Multivariate data analysis*. 7th Edition, Pearson, New York.
- Hovland, C., Janis, I., & Kelley, H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven: Yale University Press. *Open Journal of Philosophy*. 2(2). 132-145.
- Hsieh, H.-L., Kuo, Y.-M., Wang, S.-R., Chuang, B.-K., & Tsai, C.-H. (2016). A study of personal health record user's behavioral model based on the PMT and UTAUT integrative perspective. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 14(1). 8-15.
- Huezco-Ponce, L., Fernandez-Perez, V., & Rodriguez-Ariza, L. (2021). Emotional competencies and entrepreneurship: modeling universities. *International Entrepreneurship Management*. 17(3). 1497-1519. DOI: 10.1007/s11365-020-00683.
- Jenkins, A., Wiklund, J., & Brundin, E. (2014). Individual responses to firm failure: Appraisals, grief, and the

- influence of prior failure experience. *Journal of Business Venturing*. 13(2) 17–33.
- Kiajjour, d. Potter, a. Amiri, B. (2012). The necessity of entrepreneurship in the economic and social development of society, national conference on entrepreneurship and knowledge-based business management, Babolsar, *Taroud Shomal Shomal Research Company*. 7(2). 545–557.
 - Laguador, J. M. (2013). A correlation study of personal entrepreneurial competency and the academic performance in operations management of business administration students. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 3(5). 61–70.
 - Lahiri A, Jha SS, Chakraborty A, Dobe M and Dey A (2021) Role of threat and coping appraisal in protection motivation for adoption of preventive behavior during covid-19 pandemic. *Frontiers in Public Health*. 9(5):58–69. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2021.678566>
 - Marikyan, D. & Papagiannidis, S. (2023) Protection motivation theory: A review. In S. Papagiannidis (Ed), TheoryHub Book. Available at <https://open.ncl.ac.uk> / ISBN: 9781739604400
 - Mehta, N., Lalwani, L., Momaya, K., & Jain, K. (2014). Exploring the patterns of venture scale-up: Findings for IITB related ventures. *Challenges and Opportunities for IE in Emerging Economies*. 3(4). 301–307.
 - Menke, M. (2018). Unravelling entrepreneurial competencies and their relation to entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*. 10(6). 663–687.
 - Mitchell, R., & Shepherd, D. (2010). To thine own self be true: Images of self, images of opportunity, and entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*. 5(21). 138–154. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2008.08.001
 - Morgan, J., & Sisak, D. (2016). Aspiring to succeed: A model of entrepreneurship and fear of failure. *Journal of Business Venturing*. 31(1). 1–21. doi: 10.1016/j.jbusvent.2015.09.002.
 - Morris, M., Kuratko, D., Schindehutte, M., & Spivack, A. (2012). Framing the entrepreneurial experience. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 36(1). 46– 53. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00471>
 - Naderi N., Pourjamshidi, H (2021). The role of social networks on the entrepreneurial orientation of students. 13(2). 291–309. Doi. 10.22034/BAR.2022.13670.3446. [in Persian].
 - Nayaji, M.J. Panahifar, F. Esfandiari, Z. (2017). The combined effect of internal marketing on the entrepreneurial orientation of cultural-sports clubs: the mediating role of innovation culture and knowledge management capabilities. *Entrepreneurship Development*, 1(2). 393–375. [in Persian].
 - Oosterbeek, H., Praag, M., & Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*. 45(3). 442–454. doi.org/10.1016/j.euroecorev.2009.08.002.
 - Parck, C. (2017). A study on effect of entrepreneurship on entrepreneurial intention Focusing on ICT majors. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship* 11(2). 159–170 . DOI 10.1108/APJIE-08-2017-024.
 - Pourjamshidi, H. Naderi, N. & Rezaei, B. (2023). Identifying and prioritizing business coaching requirements. *Organizational Resource Management Research*. 13(1) 21–36. (In Persian).
 - Rankin, N. (2004). *The new prescription for performance: the eleventh competency benchmarking survey*. Competency & Emotional Intelligence Benchmarking. 3(5). London: IRS.
 - Rogers, R. W., & Prentice-Dunn, S. (1997). Protection motivation theory. In D. S. Gochman (Ed.), *Handbook of health behavior research 1: Personal and social determinants*. 4 (3). 113–132.
 - Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*. 13(2). 257–279. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)).
 - Sarkar, A. (2016). Is it time to do away with annual performance appraisal system?: benefits and challenges ahead. *Human Resource Management International Digest*. 24 (3). 7–10.
 - Tahmasbi, R. Akabri, M. Hoshmandzade, M. Ahangar solebani, A. (2016). The effects of entrepreneurial education on entrepreneurial behavior of students, the case of Faculty of Entrepreneurship. *Iranian Journal Engineering Education*. 75.103–128. [in persian].
 - Taqvae, S. Hejazi, S.R. (2018). The effect of entrepreneurial orientation on strategic learning. Explaining the role of effectiveness strategy. *Entrepreneurship Development*. 1(2).320–301. [in Persian].
 - Vanevenhoven, J. (2013). Advances and challenges in entrepreneurship education. *Journal of Small Business*

Management. 51(3). 466-470. doi.org/10.1111/jsbm.12043.

- Velástegui, Oswaldo Verdesoto; Chacón, Sergio Chión (2021). Emotional competencies and entrepreneurial intention: An extension of the theory of planned behavior case of Ecuador, *Cogent Business & Management*, 8(1). 1-18. doi.org/10.1080/23311975.2021.1943242Warier,
- Zanabazar, A., Jigjiddorj, S. (2020). The factors effecting entrepreneurial intention of university students: case of Mongolia. In SHS Web of Conferences. doi.org/10.1051/shsconf/20207301034.
- Yatribi, T. (2016). Application of Krueger's model in explaining entrepreneurial intentions among employees. *International Journal of Human Resource Studies*. 6(2).38-51. DOI: 10.5296 /ijhrs .v6i2 .9259



◀ مرتضی اکبری: دانشیار دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران است.



◀ علیرضا حاتمی: دانش‌آموخته کارشناسی‌ارشد رشته کارآفرینی دانشگاه تهران است. حوزه علاقه ایشان قصد کارآفرینانه است.



◀ حدیث پورجمشیدی: فارغ‌التحصیل دکتری در رشته کارآفرینی است. در حال حاضر به عنوان مدرس در دانشگاه مشغول به تدریس است.



◀ نسرین ماه‌آورپور: ایشان دارای مدرک کارشناسی‌ارشد از دانشگاه اصفهان و مدرک دکتری از دانشگاه الزهرا در رشته مدیریت بازاریابی است.