

بررسی عوامل تأثیرگذار بر پایداری کارآفرینانه

رضا حسینی^۱، محسن شهریاری^۲

۱ دانشجوی کارشناسی ارشد، دانشکده صنایع و سیستم‌ها، دانشگاه صنعتی اصفهان، ایران
آدرس پست الکترونیک (e.rezahoseini97@in.iut.ac.ir)

۲ استادیار، دانشکده صنایع و سیستم‌ها، دانشگاه صنعتی اصفهان، ایران
آدرس پست الکترونیک (shahriari@iut.ac.ir)

چکیده

پایداری کارآفرینانه یک عنصر اساسی در کارآفرینی است، زیرا فرایند تأسیس و رشد یک کسب‌وکار همواره بلندپروازانه و دشوار بوده و موانع متعددی در این مسیر پیش می‌آید. مشخص گردیده است کارآفرینانی که در تحقق اهداف خود پایداری داشته باشند، شانس موفقیت بیشتری در کسب‌وکار خود خواهند داشت. اما فقط تعداد محدودی از مطالعات در مورد این مفهوم مهم در دسترس هستند؛ چرا که مؤلفه‌های تأثیرگذار بر پایداری کارآفرینانه به صورت منسجم و یکجا مطالعه نگردیده‌اند و آگاهی کمی از این مؤلفه‌ها در دسترس می‌باشد. پژوهش حاضر با بررسی و ادغام تحقیقات متنوع درباره پایداری کارآفرینانه، به منظور شناسایی مؤلفه‌های اصلی پایداری کارآفرینانه و توسعه درک این مفهوم برای اولین بار در داخل کشور انجام شده است. این پژوهش پیامدهای عملی زیادی در پی دارد، زیرا می‌تواند به سیاست‌گذاران، صاحبان کسب‌وکارها و کارآفرینان استارت‌آپی کمک کند تا اقدامات مناسبی را در جهت تقویت پایداری کارآفرینانه کارآفرینان و در نتیجه آن، ایجاد کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های پایدار، طراحی و اجرا کنند. همچنین این پژوهش براساس یک بررسی منظم و سیستماتیک از تحقیقات ثانویه است. اولین مرحله شامل شناسایی نشریات مربوطه و به کارگیری غربالگری عملی بوده است. در مرحله دوم، منابع برای معیارهای مشمول مورد بررسی قرار گرفته‌اند و در مرحله نهایی، مقالاتی که معیارهای لازم را شامل می‌شدند، برای تجزیه و تحلیل نهایی با جزئیات مورد بررسی قرار گرفته‌اند. با بررسی و مرور ادبیات، پژوهش حاضر سعی در یافتن عوامل تأثیرگذار و دسته‌بندی این مؤلفه‌های شناسایی شده به منظور ارائه مدلی مفهومی از سازه پایداری کارآفرینانه دارد. این بررسی منجر به شناسایی عوامل اصلی زمینه‌ای پایداری کارآفرینانه گردید که شامل سرمایه‌های انسانی و ویژگی‌های شخصیتی فرد کارآفرین و ویژگی‌های مربوط به کسب‌وکار می‌باشد.

واژه‌های کلیدی: کارآفرینی، پایداری کارآفرینانه، سرمایه‌های انسانی، ویژگی‌های شخصیتی، ویژگی‌های کسب‌وکار

۱. مقدمه

کارآفرینی برای افزایش بهره‌وری، نوآوری، فرصت‌های شغلی، خلق ثروت و ارزش در جامعه و همچنین بهبود وضعیت اجتماعی یک جامعه بسیار مهم شناخته شده و در پیشرفت و توسعه کشورها دارای نقشی حیاتی و غیر قابل انکار است. با این حال، برای تحقق منافع اقتصادی فعالیت کارآفرینانه، افراد نه تنها باید کارآفرین شوند بلکه باید در سرمایه‌گذاری کسب‌وکاری خود پایدار باشند (پاتل و تاجر، ۲۰۱۴). پایداری را می‌توان پیش‌نیاز بهره‌برداری از پتانسیل تجاری یک سرمایه‌گذاری معین و به تبع آن شانس موفقیت آن دانست. پایداری کارآفرینانه دو مؤلفه متمایز را شامل می‌شود: اول، انگیزه و تصمیم برای ادامه دنبال کردن فعالانه فرصت کارآفرینی قبلاً انتخاب شده و دوم، انجام و ادامه کار در مواجهه با موانع یا جایگزین‌های جذاب. بنابراین، پایداری یک عنصر مهم برای ادامه تلاش کارآفرین با وجود عدم قطعیت‌ها، چالش‌ها و مشکلات است. در ایالت متحده هر سال بیش از یک میلیون نفر کسب‌وکار جدیدی را شروع می‌کنند و در آخر سال اول حداقل ۴۰ درصد آنان ورشکست می‌شوند (بلانک و دورف، ۲۰۱۲). بنابراین شناسایی عوامل موثر بر پایداری کارآفرینانه می‌تواند مدیران را در راه رسیدن به موفقیت و گذر از مشکلات راهنمایی و هدایت کند.

در حالی که برخی از کارهای اولیه، پایداری را به عنوان یک خصیصه در نظر گرفته‌اند (به عنوان مثال (باوم و لاک، ۲۰۰۴))، ادبیات جدید نشان می‌دهد که پایداری کارآفرینانه تابعی از عوامل فردی، عوامل مرتبط با کسب و کار و زمینه کاری است. به گونه‌ای که شرایط فردی ناشی از عوامل شخصیتی (به عنوان مثال (پاتل و تاجر، ۲۰۱۴))، و شایستگی‌ها، مهارت‌ها و دانش فرد کارآفرین و عوامل مرتبط با کسب‌وکار مانند میزان سرمایه‌گذاری و اهداف کسب‌وکار همه به شدت با پایداری یک کسب‌وکار تازه تأسیس مرتبط است. طی بررسی‌های انجام گرفته، به لیستی از پیش‌بینی‌کننده‌های پایداری کارآفرینانه که بسیاری از خصوصیات در سطح فردی و مرتبط با کسب‌وکار را شامل می‌شود دست یافته شد. از این رو، این مطالعه بر روی سرمایه‌انسانی و ویژگی‌های شخصیتی کارآفرین و همچنین خصوصیات کسب‌وکار متمرکز شده است. با توجه به پیچیدگی مفهوم پایداری کارآفرینانه، طیف گسترده‌ای از سنج‌های پایداری در مطالعات قبلی کارآفرینی برای سنجش پایداری کارآفرینانه مورد استفاده قرار گرفته است که به طور کلی، سه روش را شامل می‌شود. استفاده از بقای کسب‌وکار به عنوان نماینده‌ای از پایداری کارآفرینانه، استفاده از سنج‌های ذهنی برای سنجش میزان تعهد انگیزشی کارآفرینان به سرمایه‌گذاری انجام گرفته و سرانجام، ترکیب بقا و سنج‌های ذهنی پایداری برای دستیابی به سنج‌های ترکیبی (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹).

با وجود تلاش‌های قبلی برای شناخت عوامل تعیین‌کننده تصمیم پایداری کارآفرینانه، هنوز درک کاملی از این موضوع وجود ندارد که چرا برخی از کارآفرینان هنگام مواجهه با موانع و چالش‌های غیرمنتظره فضای کسب‌وکار، تصمیم به ادامه کسب‌وکار کارآفرینانه خود می‌گیرند، در حالی که برخی دیگر این کار را انجام نمی‌دهند. این مطالعه پایداری را به عنوان یک عامل مجزا، که به عنوان یکی از مؤلفه‌های مهم موفقیت کسب‌وکارها به خصوص کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپی شناخته شده است، مورد بررسی قرار می‌دهد تا ساختاری جامع از مفهوم پایداری کارآفرینانه را مطرح کند.

۲. پایداری کارآفرینانه

ادبیات نشان می‌دهد که سیر تحول این مفهوم به چند دهه اخیر بر می‌گردد. در طول این دوره، چندین محقق این مفهوم را با کلمات و دیدگاه خود توضیح داده و آن را با جریاناتی مانند روانشناسی و جامعه‌شناسی پیوند داده‌اند. برخی از این تعاریف

در مورد مفهوم پایداری کارآفرینانه^۱ در ادامه بیان گردیده‌اند. Cardon^۲ (۲۰۱۳) پایداری کارآفرینانه را رفتاری شامل انرژی هدفمند و تلاش‌های متمرکز برای رسیدن به یک مسیر خاص از اقدامات در مواجهه با سختی‌ها، چالش‌ها یا اختلافات با هدف دستیابی به موفقیت در سرمایه‌گذاری تعریف نموده است (Cardon, ۲۰۱۳). همچنین هاینس و تاووند^۳ پایداری کارآفرینانه را رفتاری برای غلبه بر عدم اعتماد به نفس و شک و تردیدهای فرد کارآفرین به توانایی و قابلیت‌های فردی در هنگام مواجهه با موانع رشد موفقیت‌آمیز کسب‌وکارها با مدیریت کردن تأثیر عاطفی ناشی از اختلاف بین خود ایده‌آل و خود واقعی توصیف نموده‌اند (هاینس و تاووند، ۲۰۱۴). در توصیف دیگری، سابو^۴ و همکاران (۲۰۱۷) پایداری کارآفرینانه را انگیزه و اراده‌ای برای پیگیری یک دوره اقدامات قبلاً انتخاب شده در یک سرمایه‌گذاری کسب و کار حتی با وجود شرایط نامطلوب، موانع و یا جایگزین‌های جذاب دانسته‌اند (سابو و همکاران، ۲۰۱۷). کالیندو^۵ و همکاران نیز پایداری کارآفرینانه را حفظ انگیزه کارآفرینانه موسسین کسب‌وکارها و تصمیم به ادامه تلاش‌ها و فعالیت‌های شخص کارآفرین در یک نقطه خاص از زمان علی‌رغم شرایط چالش برانگیز، موانع، مخالفت‌ها یا جایگزین‌های جذاب تعریف نموده‌اند (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹). بنابراین، پایداری مستلزم "ادامه اقدامات پرتحرک علی‌رغم شکست‌ها، موانع، یا تهدیدها" است.

مولفه‌های "زمان" و "مشقت"^۶ موجود در تعاریف پایداری حاکی از آن است که "پایداری" به ویژه با کارآفرینان نوپای استارت‌آپی مرتبط است. چرا که با توجه به مولفه اول - یعنی پایداری به عنوان یک رفتار در گذر زمان - محققان خاطرنشان کردند که فرآیند کارآفرینی و استارت‌آپ مستلزم صرف زمان در صورت کشف و بهره‌برداری موفقیت‌آمیز از فرصت‌ها است؛ چرا که یک کارآفرین بایستی با بررسی محیط کسب‌وکار و جستجوی اطلاعات حتی در حوزه‌های مختلف، سعی در تشخیص و یافتن ایده صحیح کند و در ادامه با تامین سرمایه مالی و سایر ملزومات، به تجاری‌سازی این ایده بپردازد. همچنین با توجه به مولفه دوم که در بالا مشخص شد - یعنی پایداری به عنوان یک رفتار در مقابل ناملایمات و چالش‌ها - استدلال می‌گردد از آن جایکه استارت‌آپ یک سرمایه‌گذاری مملو از عدم قطعیت است (بورک و میلر، ۱۹۹۹)؛ به عنوان مثال، کارآفرینان نوپای استارت‌آپی ممکن است نسبت به تقاضای بازار و پذیرش محصولات و خدمات خود از سوی بازار مطمئن نباشند یا ممکن است نتوانند سرمایه مالی موردنیاز را تامین کنند؛ این عدم قطعیت‌ها موانعی را نشان می‌دهند که می‌توانند مانع روند استارت‌آپ شوند، لذا برای موفقیت در فرآیند سرمایه‌گذاری استارت‌آپی، پایداری عاملی حیاتی خواهد بود.

در مطالعات پیشین، استفاده از بقاء هدف بنیانگذار در خود اشتغالی یا اداره یک کسب‌وکار به عنوان یک متغیر جانشین و مشاهده‌پذیر برای پایداری در صورت در دسترس بودن داده‌های طولی معمول بوده است. در حالی که بقا و پایداری بدون شک با یکدیگر ارتباط نزدیکی دارند، لزوماً یکسان نیستند. تعریف پایداری معمولاً مستلزم یک تعهد روانشناختی است، یعنی انگیزه فعالیت فعالانه و تصمیم به ادامه فعالیت‌های کسب‌وکار بدون در نظر گرفتن محدودیت‌ها (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹).

پایداری برای موفقیت در کارآفرینی به چند دلیل اهمیت دارد. پایداری نه تنها به کارآفرینان کمک می‌کند تا با راه اندازی یک کسب و کار، در پشت سر گذاشتن چالش‌های پیچیده فرایند کارآفرینی موفق شوند، بلکه به پایداری تلاش‌های آن‌ها در زمان شروع یک کسب‌وکار نیز کمک می‌کند (وو و همکاران، ۲۰۰۷). در بین بسیاری از فعالیت‌های انجام شده از جمله کشف یک ایده،

¹ Entrepreneurial Persistence

² Cardon

³ Haines & Townsend

⁴ Sabiu

⁵ Caliendo

⁶ Adversity

تأمین مالی در کسب و کار، خرید دارایی‌های موردنیاز، تأسیس دفتر، استخدام پرسنل، ارتقاء شرکت و محصولات و سایر موارد، یک کارآفرین معمولی به چند ماه زمان نیاز دارد تا یک بنگاه جدید را از هیچ بسازد. به دلیل سرمایه‌گذاری بسیار زیاد زمانی، کاری و پولی برای شروع کار یک بنگاه و سرمایه‌گذاری مداوم منابع برای ادامه فعالیت، این فرآیند یک جنبه حیاتی از کارآفرینی است (کاردن، ۲۰۱۳). کالکان و کایگوسوز^۱ (۲۰۱۲) ادعا می‌کنند افراد با نگرش پایدار می‌توانند برای ابداع راه‌حلی برای غلبه بر چالش‌ها و محدودیت‌های جدی در فضای رقابتی کسب‌وکار تلاش کنند.

یک نکته قابل توجه این است که پایداری همیشه چیز خوبی نیست، زیرا تشدید غیرمنطقی تعهد، یک مشکل شناخته شده در کارآفرینی است و منجر به پیمودن مسیری ناموفق از کارها می‌شود. پایداری وقتی می‌تواند کارآمد باشد که کارآفرینان را به رغم عدم اطمینان و سختی‌های موجود در مسیر، به سمت دستیابی به اهداف خود سوق دهد. با این وجود، پایداری در یک مسیر ناموفق نیز منابع را تلف کند و هزینه‌های فرصت را برای کارآفرین و سایر منابع این شرکت شامل می‌شود، که به طور قابل توجهی کارایی کمتری دارد (هلند و گرت، ۲۰۱۵). بنابراین، بایستی درک عمیق‌تری از پیوند بین پایداری کارآفرینانه و موفقیت کارآفرینانه داشت.

۳. عوامل تأثیرگذار بر پایداری کارآفرینانه

ابعاد مختلف پایداری در گذشته مورد تحقیق قرار گرفته، آزمون‌های مختلف تجربی بر روی این ابعاد انجام شده و چندین دیدگاه مطرح شده است تا مفهوم پایداری کارآفرینانه درک شود. وو^۲ و همکاران (۲۰۰۷) نیازهای کارآفرینانه را مطرح کردند و به بررسی تأثیر نیاز به موفقیت با تعدیل‌گری اهداف کسب‌وکار در پایداری کارآفرینانه پرداختند و به این نتیجه دست یافتند که رابطه نیاز به موفقیت با پایداری، با اهداف کسب‌وکار به صورت منفی تعدیل می‌شود (وو و همکاران، ۲۰۰۷). کاردن (۲۰۱۳) در مطالعه خود به اهمیت خودکارآمدی کارآفرینانه^۳ و اشتیاق کارآفرینانه^۴ در پایداری پرداخت و اظهار داشت که خودکارآمدی کارآفرینانه با میانجی‌گری اشتیاق کارآفرینانه منجر به پایداری کارآفرینانه می‌شود (کاردن، ۲۰۱۳). آدوماکو^۵ و همکاران (۲۰۱۶) نیز اظهار داشتند که سبک شناختی خلاقانه و سبک شناختی برنامه‌ریزی هر دو رابطه بین خوش‌بینی^۶ و پایداری کارآفرینان را تقویت می‌کنند (آدوماکو و همکاران، ۲۰۱۶). سابو و همکاران (۲۰۱۷) نقش انگیزه و ویژگی‌های شخصیتی (پنج ویژگی بزرگ شخصیتی) را بررسی کردند و به طور تجربی تأیید کردند که بین انگیزه و دو ویژگی از پنج ویژگی بزرگ شخصیتی یعنی وظیفه‌شناسی و پذیرای تجربه بودن با پایداری کارآفرینانه رابطه‌ای مثبت وجود دارد (سابو و همکاران، ۲۰۱۷). دالونگ^۷ و همکاران (۲۰۱۹) به تأثیر برخی ویژگی‌های کسب‌وکار بر پایداری از دید مالی پرداخته و بیان نمودند که بازده مالی مورد انتظار، منافع غیر مالی مورد انتظار، میزان احتمال دستیابی به نتایج مورد انتظار و هزینه‌های مورد انتظار جابجایی از کسب‌وکار فعلی به یک کسب‌وکار جایگزین هر چه بیشتر باشد بر پایداری بطور مثبت تأثیر می‌گذارد (ما و همکاران، ۲۰۱۹). کالیندو و همکاران (۲۰۱۹) هم بررسی

¹ Kalkan and Kaygusuz

² Wu

³ Entrepreneurial Self-efficacy

⁴ Entrepreneurial Passion

⁵ Adomako

⁶ Optimism

⁷ Ma

نسبتاً جامع تری در مقایسه با دیگر مطالعات داشته‌اند و به تأثیر سرمایه‌های انسانی، شخصیت و ویژگی‌های کسب و کار پرداخته‌اند (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹).

با بررسی‌های انجام گرفته مشخص گردید که هم خصوصیات فردی شخص کارآفرین و هم خصوصیات اولیه کسب و کارها از برجسته‌ترین عوامل تعیین کننده تصمیم استراتژیک برای پایداری یا خارج شدن از کسب و کار می‌باشند. این امر همچنین با تحقیقاتی مبنی بر اینکه سرمایه‌گذاری‌های جدید در زمان تأسیس، نقش می‌بندند و این نقش‌ها تأثیرات طولانی مدت بر استراتژی، ساختار و عملکرد آن کسب و کارها دارند سازگار است. بنیانگذاران با تکیه بر ارزش‌ها، انگیزه‌ها، اهداف و شخصیت‌های خود، توسعه بعدی استارت‌آپ‌ها و کسب و کارها را تعیین می‌کنند، زیرا آن‌ها اساس هویت و پیکره اصلی سازمان‌های جدید را شکل می‌دهند. در ادامه، با جمع‌بندی مطالعات انجام شده به عوامل تأثیرگذار شناسایی شده بر پایداری کارآفرینانه شامل خصوصیات فردی کارآفرین و کسب و کارها، یعنی (۱) سرمایه انسانی، (۲) ویژگی‌های شخصی و (۳) ویژگی‌های کسب و کار پرداخته می‌شود. در شکل ۱ مدل نهایی ارائه گردیده است.



شکل ۱. مدل نهایی

۳.۱. سرمایه‌های انسانی

سرمایه انسانی^۱ دانش و مهارت‌هایی را که افراد از طریق آموزش، تعلیم و تجربه کاری کسب می‌کنند شامل می‌شود که می‌تواند منجر به افزایش توانایی‌های شناختی در کارآفرینان و دستیابی به سطح بالاتری از بهره‌وری در کار شود. محققان کارآفرینی بیش از سه دهه در مورد تأثیر انواع عوامل سرمایه انسانی تحقیق کرده‌اند. این کار به شدت بر روی شیوه‌های اشتغال افراد در

¹ Human Capital

شکل‌گیری دانش و مهارت‌های موجود در هنگام کارآفرینی متمرکز شده است. سرمایه انسانی ممکن است در شکل‌گیری استعدادها و چشم‌انداز کارآفرینانه افراد مؤثر باشد، چرا که برخی مطالعات نشان می‌دهند تجربیات قبلی متفاوت به برداشت‌های مختلف در مورد فرصت‌های موجود در بازار منجر می‌شود. از آنجایی که سرمایه انسانی طیف وسیعی از مهارت‌ها و دانش را در بر می‌گیرد، ممکن است منجر به اثرات متفاوتی در کسب‌وکارها شود. تحقیقات پیشین از رابطه مثبت بین سطح تحصیلات و طول عمر خوداشتغالی حمایت کرده‌اند، در حالی که شواهدی مبنی بر اینکه آموزش هیچ تأثیری در پایداری ندارد وجود دارد (پاتل و تاچر، ۲۰۱۴). بلاک و سندرن^۱ (۲۰۰۹) تأثیر مثبت آموزش را چنانچه کارآفرینان در حوزه حرفه‌ای که کسب‌وکار خود را در آن آغاز می‌کنند، آموزش دیده باشند نشان می‌دهند. از دیگر سرمایه‌های انسانی می‌توان به تجربه صنعت خاص اشاره کرد. تجربه صنعت خاص، دانش و اطلاعاتی را درباره قوانین و مقررات خاص در آن صنعت، شبکه‌های مشتری و تأمین‌کننده و شیوه‌های اشتغال فراهم می‌کند. مطالعات متعددی نشان داده‌اند که این نوع سرمایه انسانی با بقای کارآفرینانه ارتباط مثبتی دارد. به همین ترتیب، مهارت‌های مرتبط با تجربه بازار کار، تجربه مدیریت، و تجربه کارآفرینی قبلی تأثیر جدی و مثبتی در پایداری کسب‌وکارها دارند. از طرف دیگر، تجربه بیکاری که ممکن است حاکی از منسوخ بودن مهارت یا کمبود ظرفیت کسب‌وکار باشد، می‌تواند احتمال پایین آمدن بقا را نشان دهد. در راستای این استدلال‌ها، افراد با سابقه بیکاری قبلی (کارآفرینان قبلاً بیکار) احتمالاً پروژه‌های استراتژی فعلی خود را خاتمه می‌دهند. به نظر می‌رسد که این اثر منفی بر بقا برای دوره‌های طولانی‌تر بیکاری بیان می‌شود. به طور خاص، دانش و مهارت‌های قبلی به کارآفرین کمک می‌کنند تا چالش‌ها و موانعی که هنگام راه‌اندازی یک کسب‌وکار با آن‌ها مواجه هستند، تعریف، درک و پاسخ دهند. غلبه بر این چالش‌ها و افزایش باور به توانایی شخصی در کنترل رویدادها، انتظارات شخصی از موفقیت کارآفرینانه را افزایش می‌دهد (اوربیگ و مانسن، ۲۰۱۲). علاوه بر این، یک دیدگاه و درک وسیع‌تر، کارآفرین را قادر می‌سازد هنگام مواجهه با شرایط نامطلوب، طیف گسترده‌تری از مسیرهای توسعه ممکن برای سرمایه‌گذاری جدید را به کار گیرد. این ممکن است باعث شود کارآفرین عملکرد مورد انتظار این کسب‌وکار را مطلوب‌تر ارزیابی کند (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹).

بر اساس "تئوری انتظار-ارزش"^۲، انگیزه شروع یک دوره خاص از عمل با این انتظار که عمل منجر به نتایج ارزشمند شود، تحت تأثیر قرار می‌گیرد. در راستای تصمیم پایداری یک کارآفرین، سرمایه انسانی ممکن است انگیزه پایداری را تحت تأثیر قرار دهد تا هم بر انتظار (یعنی باور کارآفرین در به انجام رساندن یک کسب‌وکار موفق) و ارزش (یعنی مطلوبیت درک شده از عملکرد مورد انتظار کسب و کار) تأثیر بگذارد. با انتظار بالاتر و ارزیابی مطلوب‌تر از نتایج مورد انتظار کارآفرین، کارآفرین انگیزه بالاتری برای ادامه کسب و کار و در نتیجه پایداری نشان می‌دهد (سابیو و همکاران، ۲۰۱۷).

۳.۲ ویژگی‌های شخصیتی

شخصیت به عنوان تمایل فرد برای نشان دادن نوعی واکنش نسبت به موقعیت‌های مختلفی که فرد در آن قرار می‌گیرد توصیف می‌شود و همچنین با گذر زمان، آن نگرش را پایدار و ثابت حفظ می‌کند. کارآفرین همانند نیروی محرکه‌ای است که باعث ایجاد انگیزه و انرژی مداوم در فرآیند کارآفرینی می‌شود. تعداد قابل توجهی از تئوری‌ها و مطالعات تجربی نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی عوامل اصلی تعیین‌کننده پایداری کارآفرینانه شخص کارآفرین هستند و عملکرد بعدی سازمان را شکل می‌دهند (سابیو و همکاران، ۲۰۱۷).

¹ Block and Sandern

² Expectancy-value theory

از ابتدا، محققان کارآفرینی اظهار داشتند که ممکن است بین ویژگی‌های شخصیتی فردی و کارآفرینی رابطه مهمی برقرار باشد. ادبیات شخص - شغل تأکید می‌کند که افراد به دنبال تأمین یک تطابق خوب بین استعدادهای فردی و انتخاب‌های شغلی خود هستند. چنین استعدادهایی شامل هر دو عامل شخصیتی (که به طور کلی در گذر زمان ذاتی و پایدار تلقی می‌شوند) و همچنین عوامل متغیرتری مانند هویت، ارزش‌ها و باورها (که ممکن است تا حدودی به فرهنگ وابسته باشند و یا در طول زندگی فرد تغییر کنند) می‌باشند.

یکی از متداول‌ترین ساختارهای شخصیتی، "پنج عامل بزرگ شخصیت"^۱ می‌باشد که در ادامه عناصر تعیین کننده هر بعد شخصیتی که در درک رفتارهای پایداری کارآفرینان مرتبط هستند اشاره می‌شود.

وظیفه‌شناسی^۲: به معنای کار سخت، هدفمندی در کار، پشتکار در مواجهه با موانع پایه‌ای است و این خصوصیات باعث می‌شود کارآفرینان به دنبال دستیابی به اهدافی باشند که باعث افزایش پایداری آن‌ها می‌شود (کیاوارا و همکاران، ۲۰۰۴). استقبال از تجربه^۳: یک کارآفرین برای ایجاد خلاقیت و شکوفایی برای آغاز تغییرات نوآورانه شناخته شده است. کارآفرینان موفق غالباً مشتاق کسب دانش هستند تا با نیازهای متغیر، روند بازار، رقابت و یا فناوری جدیدی که در این کسب‌وکار با آن روبرو هستند همگام باشند، لذا این بعد بر به روز بودن کارآفرین و پایداری و موفقیت وی در فرایند کارآفرینی کمک می‌کند (پاتل و تاچر، ۲۰۱۴).

برونگرایی^۴: افراد اجتماعی، برونگرا، پرانرژی، جسور و برجسته را در جوامع اجتماعی توصیف می‌کند. این موارد شامل ارتباط بینش و اشتیاق، ایجاد شبکه ارتباطی با ذینفعان، مهارت‌های مذاکره خوب با مشتریان، تقویت روابط مثبت با کارمندان است که این امر به طور مثبتی با عملکرد و پایداری کارآفرینانه مرتبط است (پاتل و تاچر، ۲۰۱۴).

ثبات عاطفی^۵: کارآفرینان در مواجهه با فشار اجتماعی، استرس و عدم قطعیت، به عنوان افرادی با ثبات، خونسرد، استوار و ثابت قدم شناخته می‌شوند. کارآفرینان با ثبات عاطفی بالا از عهده مشکلات برمی‌آیند و سعی بر پایداری در کسب‌وکار و یا استارت‌آپ خود دارند (پاتل و تاچر، ۲۰۱۴).

سازگاری^۶: این بعد، یک بعد شخصیت را توصیف می‌کند که نگرش و رفتار فرد نسبت به دیگران را ارزیابی می‌کند. افراد سازگار به عنوان افراد معتمد، خیرخواه، مشارکتی و متواضع توصیف می‌شوند. این بعد از آنجا که باعث تسهیل پذیرش و وفق پیدا کردن با چالش‌های پیش‌روی کارآفرین و ناکامی‌ها می‌شود تأثیری منفی بر پایداری کارآفرینانه دارد (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۴). باورهای کنترل مانند کانون کنترل^۷ و خودکارآمدی کارآفرینانه بیانگر سازه‌های شخصیتی خاص‌تر هستند و به طور کلی در تئوری‌های مربوط به انتخاب حرفه مهم هستند و به طور خاص نقش برجسته‌ای در تحقیقات کارآفرینی دارند. یکی از نتایج اساسی در مطالعات کارآفرینی پیشین این است که تفاوت‌های فردی در باورهای کنترل، به عنوان مثال سطح بالاتری از خودکارآمدی یا کانون کنترل داخلی (یعنی باور به اینکه زندگی فرد می‌تواند توسط خودش کنترل شود نه عوامل بیرونی)، از جمله آن دسته از عوامل شخصیتی هستند که بیشترین تأثیر را در موفقیت کارآفرینانه و تصمیمات ورود و خروج به/ از خود اشتغالی را دارند. مفهوم

¹ Five-Factor model of personality

² Conscientiousness

³ Openness

⁴ Extraversion

⁵ Emotional stability

⁶ Agreeableness

⁷ Locus of control

خودکارآمدی ناشی از نظریه یادگیری اجتماعی بندورا^۱ (۱۹۷۷) می باشد که به اعتقاد شخص به توانایی خود در انجام یک وظیفه خاص اشاره دارد. افرادی که معتقدند از منابع شخصی و شجاعت لازم برای موفقیت در تلاش خود برخوردار هستند، نشان از پایداری بیشتر بر هدف و همچنین عملکرد را دارند. خودکارآمدی یک جنبه مهم کارآفرینی است چرا که وقتی یک کارآفرین در توانایی های خود به انجام وظایف لازم برای شروع و اجرای یک سرمایه گذاری جدید اطمینان دارد، به احتمال زیاد برای انجام این کارها تلاش بیشتری را برای مدت زمان بیشتری انجام می دهد و تلاش خود را برای رفع مشکلات و دستیابی به موفقیت ادامه می دهد (پولاک و همکاران، ۲۰۱۹). چالش های مرتبط با کسب و کار، خودکارآمدی کارآفرینان را به چالش می کشد و در بعضی موارد منجر به شک و تردید در توانایی های آنها می شود. چنین شک و تردیدی باعث ایجاد محدودیت های شناختی، آشفتگی های عاطفی یا مشکل در درک، پردازش و انتخاب اطلاعات مورد نیاز برای تصمیم گیری می شود که گاهی دستیابی به اهداف یک کارآفرین را دشوار می سازد که در برخی موارد منجر به خروج از سرمایه گذاری برخی از کارآفرینان و عدم پایداری کارآفرینانه آنها می شود (هاینس و تاووند، ۲۰۱۴). در واقع، خودکارآمدی با عدم اعتماد به نفس^۲ به چالش کشیده می شود.

از دیگر عوامل شخصیتی تأثیرگذار در پایداری کارآفرینان، می توان به اشتیاق کارآفرینانه اشاره نمود. اشتیاق کارآفرینانه به شرح زیر تعریف می شود: نیرویی درونی که به کارآفرینان کمک می کند تا موانعی را که در طول مسیر با آنها روبرو می شوند، برطرف کنند، در مواجهه با چالش ها و شکست ها پایدار بمانند و اقدامات لازم را برای موفقیت در کسب و کار خود انجام دهند (یورتسون و همکاران، ۲۰۱۹). اشتیاق کارآفرینانه، که شامل احساسات مثبت و قوی به سمت فعالیت ها و نقش های مهم مرتبط با کارآفرینی است، ممکن است محرک مهمی برای پایداری باشد که هم بر اساس خودانگاره و هم مؤلفه های عاطفی اشتیاق ایجاد می شود. به عنوان مثال افرادی که با نقش خاصی (مانند "دونده" یا "کارآفرین") بیشتر ارتباط برقرار می کنند مصمم تر هستند و علاقه بیشتری به دستیابی به اهداف مرتبط با آن نقش نشان می دهند (کاردن، ۲۰۱۳). علاوه بر رابطه مرتبط با هویت بین اشتیاق کارآفرینانه و پایداری، مؤلفه عاطفی اشتیاق کارآفرینانه نیز باید به پایداری بیشتر منجر شود. تجربه احساس^۳ مثبت نشان می دهد که اوضاع به خوبی پیش می رود و نیازی به ارزیابی مجدد یا تغییر اقدامات و جهت گیری فعلی شخص نیست. افرادی که حالت های عاطفی مثبت را تجربه می کنند، معمولاً سعی دارند حالت مثبت خود را حفظ کنند و از این رو به احتمال زیاد در مسیر روند کنونی استارت آپی خود ادامه خواهند داد. اشتیاق کارآفرینانه برای نقش های مرتبط با فعالیت های کارآفرینانه به سه نوع تقسیم می شود: اشتیاق به فرصت های نوآورانه (ابداع و اختراع)، اشتیاق به تاسیس یک کسب و کار و اشتیاق به توسعه کسب و کار (کاردن، ۲۰۱۳). کارآفرینی که یکی از این سه هویت خاص را در راس خودانگاره اش تجربه کند، از هرگونه اقدام قابل تصور در این رابطه لذت خواهد برد و به دلیل هم ذات پنداری با آن هویت و ارتباط بین آن هویت و اقدامات خاص، همچنان کارهای در ارتباط با این نقش را انجام خواهد داد به گونه ای که به طور مداوم تعهد خود را نسبت به آن هویت نشان خواهد داد؛ لذا انجام رفتارهای مرتبط با آن نقش ها، هویت فردی را تقویت می کند و پایداری بیشتر در چنین رفتارهایی را تشویق می نماید.

در میان ویژگی های مربوط به عوامل شخصیتی برخی از نیازهای کارآفرینانه که با راه اندازی یک کسب و کار مرتبط هستند عبارتند از: نیاز به استقلال، نیاز به پیشرفت شخصی و نیاز به موفقیت. از بین تمام نیازهای کارآفرینانه که در ادبیات مشخص شده است، "نیاز به موفقیت"^۴ به طور مداوم به عنوان مهم ترین نیاز برای پایداری و موفقیت کارآفرینانه مطرح می شود (وو و همکاران،

¹ Bandura

² Self-doubt

³ Affect

⁴ Need for achievement

۲۰۰۷). به گفته مارکمن^۱ و همکاران (۲۰۰۵)، "پایداری" تمایل ذاتی در انسان است. بر اساس "نظریه نیاز-انگیزه-ارزش"^۲ نیازهای ذاتی انسان، افراد را به سمت انجام فعالیت‌هایی می‌کشاند که نیازهای آنها را برآورده سازد. بنابراین، پایداری رفتاری است که ناشی از تمایل قابل توجه برای دستیابی به موفقیت است.

اثبات شده است که خوشبینی نیز به عنوان یکی از ویژگی‌های شخصیتی، پایداری را تحریک می‌کند. کارآفرینان که از خوشبینی بالایی برخوردار هستند، بر خلاف کارآفرینان بدبین، اغلب از تجربه شکل‌های مختلف سختی، چالش یا مشکلات در راستای دستیابی به اهداف خود بهره می‌گیرند و رفتارهای سرسختانه‌ای را نشان می‌دهند (آدوماکو و همکاران، ۲۰۱۶). یکی دیگر از ویژگی‌های شخصیتی که در فرایند کارآفرینی نقش بسزایی دارد ریسک‌پذیری است چرا که ایجاد و حفظ کسب‌وکار مستلزم تصمیمات ریسکی با نتایج نامشخص است که دلالت بر رابطه مثبت با تمایل به ریسک دارد. با این حال، سرمایه‌گذاری‌های بیش از حد ریسک‌پذیر می‌توانند منجر به ضرر و زیان بزرگ و حتی شکست کسب‌وکار شوند. بنابراین، دامنه تحمل ریسک بر پایداری کارآفرینانه تأثیر دوگانه مقعری دارد بدین معنی که ریسک‌پذیری تا یک حد آستانه‌ای دارای تأثیر مثبت بر پایداری کارآفرین می‌باشد و با گذر از آن حد آستانه تأثیر ریسک‌پذیری بر پایداری، منفی خواهد بود (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹).

۳.۳. ویژگی‌های کسب‌وکار

در میان ویژگی‌های مربوط به کسب‌وکار، میزان منابع مالی موجود در یک کسب‌وکار یا استارت‌آپ، شانس بقا و رشد یک سرمایه‌گذاری را با فراهم آوردن مانعی در برابر شوک‌های تصادفی مانند رکود بازار یا اشتباهات مدیریتی افزایش می‌دهد. تعدادی از مطالعات، حاکی از تأثیر مثبت سرمایه اولیه راه‌اندازی، در تصمیم‌گیری سطح بالا در مورد پایداری کارآفرین است (فری‌لند و کیستر، ۲۰۱۶).

از آنجا که صنایع از نظر شدت رقابت، میزان سرمایه مورد نیاز، ساختار تقاضا و موانع خروج متفاوت هستند، میزان پایداری نیز در آن حوزه‌های مختلف کسب‌وکار متفاوت خواهد بود. در برخی از حوزه‌های کسب‌وکار، جابجایی به اشتغال استخدامی به دلیل شرایط تقاضای محلی، دشواری کمتری دارد. به طور کلی، شواهد کاملاً متنوع می‌باشند و تصویری ثابت از رابطه بین یک حوزه کسب‌وکاری خاص و احتمال پایداری کارآفرینان آن حوزه ارائه نمی‌دهد (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹).

طبق تئوری آستانه، پایداری تحت تأثیر جذابیت ویژگی‌های مالی کسب‌وکار قرار دارد: (الف) بازده مالی، (ب) منافع غیر مالی و (ج) هزینه‌های جابجایی^۳ از کسب‌وکار فعلی به کسب‌وکار جایگزین. اثبات گردیده که افزایش بازده مالی مورد انتظار، منافع غیر مالی مورد انتظار و هزینه‌های تغییر مورد انتظار بر پایداری بطور مثبت تأثیر می‌گذارند (ما و همکاران، ۲۰۱۹). منافع غیر مالی به پاداش‌های غیر پولی، استقلال، رضایت و منافع ناشی از کسب‌وکار است، اشاره دارد. هزینه‌های تغییر کسب‌وکار می‌توانند مالی و یا غیرمالی باشد و از آنجا که کارآفرینان سعی در خودداری از ایجاد هزینه‌های تغییر و جابجایی دارند، در کسب‌وکار فعلی خود پایدار خواهد ماند.

در ادبیات پایداری و اهداف کسب‌وکار ارتباط نزدیکی دارند، اهداف تعیین شده توسط مدیران برای کارمندان می‌تواند به باور به کارایی شخصی در بین کارکنان منجر شود و این به نوبه خود می‌تواند منجر به پایداری در تحقق اهداف آن‌ها شود. دستیابی

¹ Markman

² Need-motive-value theory

³ Switching costs

به هدف منجر به حرکت مثبت در جهت تغییر، شاخصی برای تعهد کارآفرینانه می باشد. کارآفرینان موفق به سبب هدفمند بودن حتی در مواجهه با مشکلات متمایز می شوند (چانگ و همکاران، ۲۰۰۷). اهداف کسب و کار کارآفرینانه باید دو آزمون را پشت سر بگذارد - مطلوبیت و امکان سنجی. آزمون "مطلوبیت" به این معنی است که آیا هدف، مطابق با وضعیت آینده ایده آل است در حالی که آزمایش "امکان سنجی" به اینکه آیا هدف تحقق می یابد یا خیر، اشاره دارد. کارآفرینان زمانی ظهور می یابند که اهداف کسب و کار و اهداف شخصی همتراز شوند که به نوبه خود منجر به پایداری و راه اندازی موفقیت آمیز کسب و کار می شود (وو و همکاران، ۲۰۰۷). می توان ادعا کرد کارآفرینانی که انتظارات بسیار بالایی از خود دارند و اهداف بسیار سطح بالا برای کسب و کار خود تعیین می کنند خود را در معرض ناامیدی قرار می دهند چرا که مطالعات نشان داده است که کارآفرینان غالباً به طور غیرمنطقی نسبت به آینده خود خوش بین هستند و اغلب توانایی ها، دانش و شانس موفقیت خود را بیش از حد ارزیابی می کنند (وو و همکاران، ۲۰۰۷). از این رو اهداف بزرگ تر می توانند منجر به ناامیدی شوند چرا که کارآفرینان در برآورده ساختن نیاز خود برای موفقیت، ناکام می مانند و این به نوبه خود می تواند تأثیر منفی بر پایداری بگذارد.

نتیجه گیری

این مطالعه یک تجزیه و تحلیل عمیق از پیش بینی کننده های پایداری کارآفرینانه می باشد که به تبیین عوامل تأثیرگذار در پایداری کارآفرینانه و برخی مسائل مربوط در این حوزه می پردازد. این تصویر یکپارچه از پایداری کارآفرینانه، می تواند منجر به درک کلی کارآفرینان از چگونگی و نتایج پایداری در کسب و کار آن ها شود چرا که یکی از مهم ترین عوامل مؤثر در میزان بالای عدم موفقیت کسب و کارهای کارآفرینانه، عدم پایداری کارآفرینانه آنهاست. پایداری کارآفرینانه یکی از عواملی است که با ادامه مثبت نگه داشتن انگیزه کارآفرینانه و مشارکت فعال، دائماً در حال تجدید قوای یک کارآفرین برای متعهد ماندن به فعالیت در یک سرمایه گذاری کسب و کاری جدید و یا کسب و کار قبلاً انتخاب شده علیرغم نیروهای مخالف یا جایگزین های جذاب شغلی می باشد که به حفظ بقای کسب و کارها کمک می کند (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۹). لذا پایداری کارآفرینانه یک پیش شرط اساسی برای کارآفرینان، به منظور بهره برداری از پتانسیل کسب و کاری خود و تحقق منافع و مزایای اقتصادی آن کسب و کار است. استدلال گردید که فرآیند تصمیم گیری در مورد پایداری کارآفرینانه، تابعی پیچیده از خصوصیات فردی و شرایط محیطی کسب و کار می باشد؛ خصوصیات فردی شامل مواردی مانند مهارت ها، اشتیاقات، نیازها، ارزش ها و خودکارآمدی درک شده کارآفرین است؛ در حالی که ویژگی های کسب و کار شامل مواردی مانند شدت رقابت در آن کسب و کار و سرمایه موجود در آن کسب و کار می باشد. کارآفرینانی که تجربه حضور در یک کسب و کار خاص، مهارت ها و دانش های مورد نیاز آن کسب و کار را داشته باشند با احتمال بیشتری نسبت به افرادی که تجربه کارآفرینی قبلی و یا حضور در یک صنعت خاص را نداشته اند پایداری خواهند داشت. کارآفرینان، به ویژه کارآفرینان نوپای استارت آپی، باید برای ادامه کسب و کار خود تلاش کنند تا شانس موفقیت معقول خود را داشته باشند. کارآفرینان برای غلبه بر چالش های ذاتی در شروع و اداره یک کسب و کار نیاز به اشتیاق کارآفرینانه دارند چرا که اشتیاق بیانگر تمایل درونی است و برای هر رفتاری لازم است. هنگامی که افراد در مورد یک کار خاص از خودکارآمدی بالایی برخوردار هستند، آنها به وظیفه خود ادامه می دهند زیرا معتقدند که در انجام آن کار موفق خواهند بود، که نیاز افراد به داشتن شایستگی را برآورده می کند. خودکارآمدی منجر به اشتیاق به یک فعالیت می شود، که به نظر می رسد اشتیاق هم پایداری در کارهای کارآفرینانه را افزایش دهد. توصیه می شود هرکسی که مایل به کارآفرینی باشد، از ایجاد محیطی که در آن خودکارآمدی افراد در آن رشد می کند، حمایت کند. کاهش خودکارآمدی باعث افزایش نرخ ورشکستگی کسب و کارها می شود (کاردن، ۲۰۱۳). مطرح گردید که

Second International Conference on Innovations
in
Business administration and
Economics

Tehran - Iran
9th September 2020

دومین کنفرانس بین المللی نوآوری

در
۱۹ شهریور ۱۳۹۹
تهران

مدیریت کسب و کار و اقتصاد

www.ibaeconf.com



نیاز به موفقیت با پایداری رابطه مثبت دارد. در واقع، این نیاز به موفقیت، کارآفرینان به خصوص کارآفرینان نوپای استارت‌آپی را برای رسیدن به سطحی بالا در کسب و کار و یا یک مدل کسب‌وکار قابل تکرار انگیزه می‌دهد (و و همکاران، ۲۰۰۷). نتایج حاکی از پیچیده بودن ماهیت پایداری کارآفرینانه است. کارآفرینان بایستی قبل از شروع کسب‌وکار شخصی خود، خودانگاره و هویت خود را با دقت بررسی کنند تا بتوانند به ویژگی‌های شخصیتی خود پی ببرند و تمام تلاش خود را در انطباق آن ویژگی‌ها با جنبه‌هایی از شخصیت مطلوب مذکور در این مطالعه که باعث تقویت پایداری کارآفرینانه می‌شوند به کار گیرند. کارآفرینان باید بجای تعیین انتظارات بالای رشد اقتصادی و اهداف غیر قابل دستیابی، اهداف خود را با نیازهای درونی خود مانند نیاز به موفقیت هماهنگ کنند. یافته‌های این مطالعه اهرم‌های مختلفی را که می‌توانند برای تشویق پایداری کارآفرینانه و دستیابی به اهداف کارآفرینی مفید واقع شوند، ارائه می‌کند.

در پایان، باید توجه داشت که فرایند پایداری کارآفرینانه فقط به یک کارآفرین اجازه می‌دهد تا به اقدامات خود ادامه دهد و این لزوماً منجر به نتایج یا پیامدهای مثبت نمی‌شود (هاینس و تاووزند، ۲۰۱۴). این امر بستگی به این دارد که بنیانگذاران پایدار کسب و کار چگونه نسبت به بازخوردهای منفی، تغییر محیط و ناملازمات واکنش نشان می‌دهند. ماندن در یک دوره عملی که قبلاً انتخاب شده اما شکست خورده است، نشانه‌ای از افزایش خطرناک تعهدات است و منجر به استفاده ناکارآمد و غیر اثربخش از منابع خود و جامعه می‌شود.



Second International Conference on Innovations
In
Business administration and
Economics

Tehran - Iran
 9th September 2020

دومین کنفرانس بین المللی نوآوری
در
مدیریت کسب و کار و اقتصاد
 ۱۹ شهریور ۱۳۹۹
 تهران

www.ibaeconf.com



منابع

- Adomako, S., Danso, A., Uddin, M., & Damoah, J. O. (2016). Entrepreneurs' optimism, cognitive style and persistence. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(1), 84-108 .
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of applied psychology*, 89(4), 587 .
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. K & S Ranch. *Inc, California .PubMed Abstract OpenURL* .
- Burke, L. A., & Miller, M. K. (1999). Taking the mystery out of intuitive decision making. *Academy of Management Perspectives*, 13(4), 91-99.
- Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. S. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 42(4), 787-814 .
- Caliendo, M., Goethner, M., & Weißenberger, M. (2019). (Entrepreneurial persistence beyond survival: Measurement and determinants. *Journal of Small Business Management*, 1-31 .
- Cardon PhD, M. S. (2013). Entrepreneurial Passion as Mediator of the Self-Efficacy to Persistence Relationship .
- Chang, E. P., Kellermanns, F., & Chrisman, J. J. (2007). From intentions to venture creation: Planned entrepreneurial behavior among Hispanics in the US In T. Habbershon & M. Rice. *Entrepreneurship: The engine of growth*, 3, 119-146 .
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483 .
- Freeland, R. E., & Keister, L. A. (2016). How does race and ethnicity affect persistence in immature ventures? *Journal of Small Business Management*, 54(1), 210-228 .
- Haines, H., & Townsend, D. (2014). Self-doubt and entrepreneurial persistence: how founders of high-growth ventures overcome cognitive constraints on growth and persist with their ventures *Entrepreneurial resourcefulness: Competing with constraints* (pp. 95-124): Emerald Group Publishing Limited.
- Holland, D. V., & Garrett, R. P. (2015). Entrepreneur start-up versus persistence decisions: A critical evaluation of expectancy and value. *International Small Business Journal*, 33(2), 194-215 .
- Iyortsuun, A. S., Nmadu, M. T., Dakung, R., & Gajere, M. C. (2019). Entrepreneurial passion and venture performance: a proposed framework. *Management Research Review* .
- Ma, D., Mattingly, E. S., Kushev, T .N., Ahuja, M. K., & Manikas, A. S. (2019). Persistence Decisions: It's Not Just About the Money. *The Journal of Entrepreneurship*, 28(1), 121-143 .



**Second International Conference on Innovations
in
Business administration and
Economics**

Tehran - Iran
9th September 2020

**دومین کنفرانس بین المللی نوآوری
در
مدیریت کسب و کار و اقتصاد**

۱۹ شهریور ۱۳۹۹
تهران

www.ibaeconf.com



- Patel, P. C., & Thatcher, S. M. (2014). Sticking it out: Individual attributes and persistence in self-employment. *Journal of Management*, 40(7), 1932-1979 .
- Pollack, J. M., Carr, J. C., Michaelis, T. L., & Marshall, D. R. (2019). Hybrid entrepreneurs' self-efficacy and persistence change: A longitudinal exploration. *Journal of Business Venturing Insights*, 12, e .۰۰۱۴۳
- Sabiu, I. T., Abdullah, A. A., & Amin, A. (2017). IMPACT OF MOTIVATION AND PERSONALITY CHARACTERISTICS ON BUMIPUTERAS' ENTREPRENEURIAL PERSISTENCE IN MALAYSIA. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 22(02), 1750009 .
- Urbig, D., & Monsen, E. (20۰۱). The structure of optimism: "Controllability affects the extent to which efficacy beliefs shape outcome expectancies". *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 854-867 .
- Wu, S., Matthews, & Dagher, G. K. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence. *Management Research News*, 30(12), 928-941 .



Second International Conference on Innovations
in
Business administration and
Economics
Tehran - Iran
9th September 2020

دومین کنفرانس بین المللی نوآوری
در
۱۹ شهریور ۱۳۹۹
تهران
مدیریت کسب و کار و اقتصاد

www.ibaeconf.com



Investigating the Affecting Factors on Entrepreneurial persistence

Reza, Hoseini ¹; Mohsen, Shahriari ²

1- Department of Industrial and Systems Engineering, Isfahan University Of Technology, Isfahan, Iran
(e.rezahoseini97@in.iut.ac.ir)

2- Department of Industrial and Systems Engineering, Isfahan University Of Technology, Isfahan, Iran
(shahriari@iut.ac.ir)

Abstract

Entrepreneurial persistence is a crucial factor in entrepreneurship, because the process of establishing and growing a business is always ambitious and difficult, and there are many obstacles in this direction. It has been found that entrepreneurs who are persist in achieving their goals will have a better chance of success in their business. But only a limited number of studies on this important concept are available; Because the determinants of entrepreneurial persistence have not been studied coherently and little knowledge of these determinants is available. The present study has been by reviewing and integrating various researches on entrepreneurial persistence in order to identify the main determinants of entrepreneurial persistence and develop the understanding of this concept for the first time in the country. This research has many practical implications, because it can help policymakers, business owners and start-up entrepreneurs to design and implement appropriate measures to strengthen the entrepreneurial persistence of entrepreneurs and, consequently create persistent businesses and start-ups. This research is also based on a systematic review of secondary research. The first step involved identifying relevant publications and applying practical screening. In the second stage, the sources for the included criteria are examined and in the final stage, the papers that included the necessary criteria are examined in detail for the final analysis. By reviewing the literature, the present study tries to find the influential factors and categorize these identified factors in order to provide a conceptual model of the structure of entrepreneurial persistence. This study led to the identification of the main factors of entrepreneurial persistence, which include human capital and personality traits of the entrepreneur and business-related characteristics.

Keywords: *Entrepreneurship, Entrepreneurial Persistence, Human Capital, Personality, Business Characteristics*