



## تغییرات انگیزشی کارآفرینان پس از تجربه شکست

علیرضا شیخ<sup>۱</sup>، محمدرضا خداترس<sup>۲</sup>

۱. استادیار گروه مدیریت و کسب و کار دانشگاه صنعتی امیرکبیر

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار، دانشگاه صنعتی امیرکبیر

### چکیده

همواره یکی از دغدغه‌های سیاست‌گذاران هر کشوری، تشویق مردم به کارآفرینی بوده است. کارآفرینان به عنوان یکی از ستون‌های یک اقتصاد سالم نیاز به انگیزه برای شروع به کار دارند و تعیین این عوامل انگیزشی و پاسخ به آن‌ها یکی از کانون‌های توجه اندیشمندان حوزه‌های مختلفی از قبیل مدیریت و روانشناسی است. شکست نیز به عنوان عضو لاینفک زندگی یک کارآفرین، موضوع بسیاری از تحقیقات و پژوهش‌های علمی است و مبرهن گشته که به طور معمول هر کارآفرین قبل از راه‌اندازی کسب و کاری پایا، شکست را تجربه می‌کند؛ اما اگر یک کارآفرین بعد از تجربه شکست نگرشش به کارآفرینی تغییر پیدا کند، باید در سیاست‌گذاری‌های کلان توجه داشت که طیف وسیعی از افرادی که امید می‌رود، کارآفرینان موفق فردای ما باشند؛ امروز در زمره‌ی کارآفرینان شکست خورده ما هستند. برای برانگیزش و کارآفرینی دوباره آنان باید از ابزاری استفاده کنیم که مناسب نگرش جدیدشان باشد. چراکه سیاست‌گذاری با اتکا به عوامل برانگیزاننده برای کارآفرینان نوپا، کارآمدی لازم را برای سرد و گرم چشیدگان این عرصه نخواهد داشت. در این مقاله سعی می‌شود، ضمن بررسی تحقیقات انجام گرفته پیرامون شکست تا به امروز، تغییرات انگیزشی کارآفرینان بعد از شکست نیز مورد توجه قرار بگیرد.

واژگان کلیدی: کارآفرین، شکست، انگیزه، بازگشت، انگ، موانع

### ۱- مقدمه

شکست ابتدا در سال ۱۹۹۶ با خروج مالک از بنگاه و واگذاری اختیاراتش تعریف شد [1]؛ اما خروج همیشه به معنی شکست نبوده و حتی می‌تواند به دلیل موفقیت کسب و کار باشد [2]. سه سال بعد شکست را برابر ورشکستگی یک بنگاه دانستند [3]؛ ولی در انحلال ۸۰٪ کسب و کارها، بنگاه‌ها هنوز به ورشکستگی نرسیده اند [4]. سپس ادعا شد، شکست هنگامی اتفاق می‌افتد که سود بنگاه به نحوی کاهش یابد و یا هزینه‌هایش به نحوی افزایش پیدا کند که بنگاه نتواند سرمایه‌گذار جدیدی را برای سرمایه‌گذاری قانع کرده باشد و ادامه فعالیت با مالکیت و مدیریت فعلی نیز امکان‌پذیر نباشد [5]. در این مقاله منظور از شکست، انصراف از مشارکت در یک بنگاه به دلیل آن است که نتوانسته حداقلی از انتظارات مالکان آن را برآورده کند [6]. طبق این تعریف، انحلال، یکی از حالات شکست یک بنگاه است.

### ۲- شکست: فرصت یا تهدید

در دیدگاه فردی موفق شدن در یک کسب و کار غالباً اعتمادبه‌نفس کارآفرین را بالا برده است و مدل فکری او را تقویت می‌کند [7]؛ ولی بعد از شکست، معمولاً کارآفرین مدل فکری خود را تغییر می‌دهد [7]. همان‌طور که شکست می‌تواند فرصتی برای آموزش کارآفرین مهیا کند، ممکن است تبدیل به مانعی برای کارآفرینی‌های بعدی وی شود [8]. برای درک بهتر اینکه چه هنگام شکست سبب پیشرفت و چه هنگام مانع آن می‌شود، باید ابتدا هزینه‌های شکست را بررسی نمود. ملموس‌ترین نوع این هزینه‌ها، ضررهای مالی شکست است که خود



## دبيرخانه اولين كنگره بين المللي چشم انداز مديريت كلاس جهاني

۱۴ اسفند ماه ۱۳۹۶

موسسه چشم انداز مديريت تراز جهاني

مرکز آموزش مديريت دولتي

تأثيری مهم بر نحوه مواجهه کارآفرین با شکست دارد. یکی از عوامل تأثیرگذار بر بزرگی هزینه‌های مالی، قوانین مربوط به ورشکستگی در کشورها می‌باشد. هرچه قوانین یک کشور به کارآفرین اهمیت بیشتری دهد، هزینه‌های مالی شکست کمتر خواهد شد. اما جدای از هزینه‌های مالی، شکست در کسب و کار تبعات دیگری نیز دارد. به‌طور کلی افراد در مواجهه با شکست دو نوع رویکرد را بکار می‌گیرند: رویکرد منطقی در برخورد با آثار مالی شکست (از قبیل جست‌وجو برای راه‌های جبران خسارات) و رویکرد احساسی (از قبیل نپرداختن به موضوع) برای کمینه کردن احساسات منفی و همچنین در تحلیل شکست [9].

### ۳- شکست: آغاز یا پایان

بعد از بررسی دوباره مفهوم شکست و هزینه‌های آن، که ممکن است موانع بزرگی بر سر راه کارآفرینان باشند و برای اینکه به چگونگی گذر افراد از شکست پی ببریم، باید ویژگی‌ها و انگیزه‌های یک فرد از کارآفرینی را نیز مورد تفحص قرار داد تا بعد از آن با بررسی دلایل و عوامل تعیین‌کننده بازگشت یک فرد به کارآفرینی، متوجه شویم که انگیزه‌های فرد بعد از تجربه یک شکست کاری، تغییری پیدا می‌کند یا خیر. ابتدا به یک عامل متمایزکننده برای تمیز دادن کارآفرینان از باقی افراد، نیاز است.

نیاز به داشتن یک دستاورد<sup>۱</sup> از بارزترین ویژگی‌های یک کارآفرین است. هرچه نیاز به موفقیت و داشتن یک دستاورد مهم در زندگی که به اختصار به آن ناچ<sup>۲</sup> می‌گویند، در فرد قوی‌تر باشد، ریسک‌پذیری بیشتری دارد و احتمال اینکه وی به فعالیت‌هایی دست بزند که در آن‌ها مسئولیت وی بیشتر باشد، بیشتر است؛ به عبارت دیگر ورود وی به کارآفرینی محتمل‌تر می‌باشد. با این همه عامل ناچ بین مدیران و کارآفرینان مشترک بوده و تمایزی ایجاد نمی‌کند [10]. این شباهت بین مدیران و مؤسسين در عین تفاوت با باقی مردم، به دلیل شباهت‌های ماهوی کارشان است [11].

خودکارآمدی<sup>۳</sup> نیز اعتقاد شخص به ظرفیت خود در اعمالی است که برای رسیدن به اهدافش باید انجامشان دهد؛ به عبارت دیگر افرادی که خودکارآمدی پایینی دارند، در هنگام مواجهه با مشکلات بزرگ سریعاً متقاعد می‌شوند که تلاش‌هایشان بیهوده بوده است و ثمری نخواهد داشت؛ در حالی که افراد با خودکارآمدی بالا سعی در غلبه بر همین مشکلات خواهند داشت [12]. هم‌چنین افراد با خودکارآمدی بالا نسبت به بازخوردهای منفی واکنش مثبت‌تری نشان داده‌اند و کارآفرینان به دلیل کار در شرایط مبهم به این خصیصه نیاز خواهند داشت و این خصیصه بهترین ویژگی برای پیش‌بینی ورود یک فرد به عرصه کارآفرینی است [11].

حال که به عاملی برای تمایز کارآفرینان دست یافتیم، باید برای آگاهی از چگونگی عبور آنان از شکست، ابتدا بدانیم که چرا این افراد به کارآفرینی روی می‌آورند؟ انگیزه‌های افراد از کارآفرینی بسیار متفاوت است؛ اما می‌توان به طور کلی آنان را به سه دسته تقسیم کرد: کسانی که به دنبال پرورش و شکوفایی خود هستند، کسانی که به خاطر شرایط بد موجود و فرار از آن تحریک شده‌اند و کسانی که به دلیل سنت خانوادگی خود کارآفرینی می‌کنند. برای اینکه قانون‌گذاری ما اثر درازمدتی پیدا کند، باید به بافت کارآفرینان منطقه خود و درصد توزیع هر کدام از این گروه‌ها در کشور توجه کرد و قوانین را بومی‌سازی نمود [13].

<sup>۱</sup> Need for Achievement

<sup>۲</sup> nAch

<sup>۳</sup> Self-Efficacy



## دیرخانه اولین کنگره بین المللی

### چشم انداز مدیریت کلاس جهانی

۱۴ اسفند ماه ۱۳۹۶

موسسه چشم انداز مدیریت تراز جهانی

مرکز آموزش مدیریت دولتی

#### بازگشت<sup>۴</sup> به کارآفرین

پس از شناخت شکست و هزینه‌هایش، همچنین کارآفرین و انگیزه‌هایش باید دید چه هنگام کارآفرین پس از تجربه شکست دوباره اقدام به کارآفرینی می‌کند؟. در نظریه کفایت نفس<sup>۵</sup>، بعد از شکست یک کسب و کار اگر فرد دلایل شکست را به خود نسبت دهد، خودکارآمدی و انگیزه فرد کاهش یافته و ممکن است مانع کارآفرینی‌های بعدی فرد شود [16]-[14]. در نظریه چشم‌انداز<sup>۶</sup>، اما افراد بعد از شکست به امید جبران باخت‌های قبلی به قمارشان ادامه می‌دهند [17]، [2]. در این حیطة، اما نظریه‌های دیگری نیز مانند علاقه زیاد به ناممکن‌ها [18] و اعتیاد به کارآفرینی [19] مطرح شده‌اند. دو نظریه نام برده شده‌ی اول، جامع‌تر بوده است؛ اما ملاحظه شد که این دو نظریه با یکدیگر همسو نمی‌باشند، و احتمال کارآفرینی دوباره را بعد از شکست به ترتیب کمتر (کفایت نفس) و بیشتر (چشم‌انداز) از قبل آن می‌دانند.

نظریه چشم‌انداز با این فرضیه شکل گرفت که انسان شرایط نهایی را نه به آن صورت که هست و نه به صورت وضعیت‌های موجود که به شکل بردو باخت و به دست آوردن و از دست دادن‌هایی درک می‌کند که از طریق مقایسه با یک وضعیت خنثی ماهیت یافته‌اند. افرادی که در محدوده برد قرار دارند، از آنجا که احساس می‌کنند، چیزهای بیشتری برای باخت دارند، محافظه‌کارتر شده‌اند و ریسک‌پذیری پایین‌تری دارند و برعکس. در این نظریه دو عامل نقش مهمی ایفا می‌کنند: یکی، اقلامی<sup>۷</sup> که فرد در حال حاضر دارد و ماهیت آن‌ها و دیگری، نقطه خنثی که وی داشته‌هایش را با آن می‌سنجد.<sup>۸</sup> به این وسیله فرد در شرایطی که بردو باخت صرفاً نقدی نیست نیز، شرایط خود را می‌سنجد [17].

از طرفی در نظریه کفایت نفس با تحدید خودکارآمدی، مفهوم خودکارآمدی کارآفرینی<sup>۹</sup> شکل گرفت که به اعتقاد شخص به اینکه می‌تواند در کارآفرینی موفق باشد، اطلاق می‌شود [20]. از آنجا که مقوله خودکارآمدی تا حد زیادی به تجارب پیشین وابسته است، می‌توان نتیجه گرفت که با موفقیت در کسب و کار خودکارآمدی فرد افزایش یافته است و احتمال ورود مجدد وی بیشتر می‌شود و با تجربه کردن شکست این احتمال کاهش می‌یابد [14]. البته سختی فرآیند و یا نگرش وی به اینکه شرایط بیرونی چه میزان در شکست وی تأثیر داشته‌اند، می‌تواند نتیجه نهایی را تحت تأثیر قرار دهد [21].

اما اینکه کدام یک از این دو نظریه، نتایج را تبیین می‌کند، به خود کارآفرین وابسته است. هنگامی که خودکارآمدی کارآفرینی فرد بالاست، همین عامل مشخص‌کننده ورود دوباره شخص به کارآفرینی می‌باشد و بنابراین نظریه کفایت نفس صحیح‌تر خواهد بود. در سطوح پایین خودکارآمدی کارآفرینی، نظریه چشم‌انداز، عامل تعیین‌کننده این امر خواهد بود؛ به این معنی که وقتی خودکارآمدی کارآفرینی شخص کم است، با نگاه به وضعیت کنونی خود (برد - باخت) تصمیم به کارآفرینی دوباره می‌گیرد و هنگامی که این خودکارآمدی کارآفرینی در وی بالاست، همین صفت سبب ورود دوباره وی خواهد شد و نه نفع و زیان آن [22].

#### ۴- روش تحقیق

Re-entry<sup>۴</sup>

Self-Efficacy<sup>۵</sup>

The Prospect Theory<sup>۶</sup>

Goods<sup>۷</sup>

Reference Points<sup>۸</sup>

Entrepreneurial Self-Efficacy (ESE)<sup>۹</sup>

تهران: خیابان ولیعصر (مخیمان زرتشت غربی)، شماره ۸ واحد ۳ کد پستی: ۱۴۱۵۸۵۳۴۴۴

تلفن: ۰۲۱۸۸۱۳۰۲۹۱، فاکس: ۰۲۱۸۸۱۳۰۲۹۱، وبسایت: [www.wcmcongress.com](http://www.wcmcongress.com)



## دیرخانه اولین کنگره بین المللی

### چشم انداز مدیریت کلاس جهانی

۱۴ اسفند ماه ۱۳۹۶

مرکز آموزش مدیریت دولتی

موسسه چشم انداز مدیریت تراز جهانی

برای شناخت موضوع مورد مطالعه یعنی «تغییرات انگیزه ها پس از شکست و هنگام بازگشت به کارآفرینی» از روش توصیفی پیمایشی<sup>۱۰</sup> استفاده شده است. در این تحقیق جامعه آماری بخش فعال جمعیت استان تهران است. تمام افراد ۱۰ ساله و بیشتر، که در هفته تقویمی قبل از هفته آمارگیری (هفته مرجع) طبق تعریف کار، در تولید کالا و خدمات مشارکت داشته (شاغل) و یا از قابلیت مشارکت برخوردار بوده اند (بیکار)، جمعیت فعال اقتصادی محسوب میشوند. بنا به اسناد مرکز آمار ایران، این جمعیت در سال ۱۳۹۵ برابر ۴,۴۴۹,۰۳۷ بوده است که ۱۱/۶ درصد آن (معادل ۵۱۷,۷۳۵ نفر) بیکار بوده اند. برای تعیین حجم نمونه نیز از فرمول کوکران<sup>۱۱</sup> استفاده شد. در این تحقیق ۱۴۵ نمونه بدست آمده است که با سطح خطای ۷/۵ درصد و توزیع صفت ۷۳ درصد و همچنین سطح اطمینان ۹۵ درصد، به ۱۳۵ نمونه برای توصیف جامعه آماری نیاز بود.

#### ۵. یافته‌ها

- ۷-۱- هرچند درآمد یک شغل برای هر دو گروه از آحاد جامعه مهم بود (میانگین بالای ۴ از ۵) ولی بین دو گروه در آزمون تی مستقل، تفاوت آشکار مشاهده شد. می‌توان گفت با احتمال ۹۵ درصد، میانگین اهمیت درآمد یک شغل بین افرادی که شکست را تجربه کرده اند ۰/۱۷ تا ۰/۷۲ بیشتر از افرادی است که در کسب و کارشان شکست نداشته اند. (جدول ۱)
- ۷-۲- در عامل برانگیزاننده قدرت نیز تفاوت آشکاری میان دو گروه دیده شد. می‌توان گفت با احتمال ۹۵ درصد، میانگین اهمیت قدرت به عنوان عامل برانگیزاننده یک شغل بین افرادی که شکست را تجربه کرده اند ۰/۲۶ تا ۰/۹۱ بیشتر از افرادی است که در کسب و کارشان شکستی نداشته اند. همانطور که مشاهده می‌شود اختلاف بین دو گروه در قدرت طلبی بیش از ثروت اندوزی است. (جدول ۲)
- ۷-۳- قابلیت پیشرفت در شغل، در بین گروهی که شکست را تجربه نکرده اند این عامل از درآمد شغل نیز مهمتر نمود. در حالی که افراد شکست خورده درآمد را مهم تر می‌پنداشتند. اما گمان می‌رود به دلیل بازه خطای ۷.۵ درصدی این تحقیق، این سری از پرسشنامه‌ها نتوانسته اند تفاوتی بین اهمیت امکان پیشرفت در شغل به عنوان یک عامل برانگیزاننده در دو گروه پیدا کنند. این عامل در این تحقیق در دو گروه یکسان بود.
- ۷-۴- در بخش بعدی برای اطمینان از جواب های بخش اول، از افراد پرسیده شد بدست آوردن کدام یک از موارد ثروت، قدرت، علم و دانش جدید و رضایت درونی برایشان جذاب تر است. سپس با استفاده از آمار توصیفی دو گروه با هم مقایسه شدند.

مشاهدات نشان داد هرچند رضایت درونی در هر دو گروه بیشترین جواب حاصل بود ولی ثروت خواهی و قدرت طلبی در بین افرادی که شکست را تجربه کرده اند و افراد بی شکست تفاوتی آشکار و بزرگ داشته و این تفاوت در انتخاب قدرت بین دو گروه

<sup>۱۰</sup> Survey Research

<sup>۱۱</sup> Cochran



موسسه چشم انداز مدیریت تراز جهانی

## دیرخانه اولین کنگره بین المللی چشم انداز مدیریت کلاس جهانی

۱۴ اسفند ماه ۱۳۹۶



مرکز آموزش مدیریت دولتی

متمایزتر است. تعداد افرادی شکست خورده ای که قدرت را انتخاب نموده اند ۴ برابر جواب گروه دیگر است که اختلاف بیشتر دو گروه در قدرت خواهی در مورد ۲ را توجیه می کند.

۷-۵- سوال دیگری که باید به آن پاسخ داد تاثیر گذشت زمان بر داده های بالاست. برای روشن شدن این موضوع به هر رده سنی یک عدد اختصاص داده شد. ( ۱ تا ۵). با مقایسه میانگین دو گروه می توان فهمید که بیشتر افراد هر گروه در کدام بازه سنی قرار دارند. آزمون تی مستقل نشان داد بین میانگین سنی دو گروه تفاوت آشکاری وجود ندارد. (جدول ۳)

جدول ۱: آزمون برابری میانگین تی مستقل برای درآمد به عنوان یک عامل انگیزشی

آزمون لوین		آزمون برابری میانگین t مستقل						
F	Sig.	t	df	Sig.	اختلاف میانگین	اختلاف خطای استاندارد	سطح اطمینان ۰/۹۵	
							حد بالا	حد پایین
۴/۶۳۲	۰/۰۳۳	۳/۱۸۵	۱۴۳	۰/۰۰۲	۰/۴۴۶	۰/۱۴۰	۰/۱۶۹	۰/۷۲۲
		۳/۱۹۰	۱۳۵/۷	۰/۰۰۲	۰/۴۴۶	۰/۱۴۰	۰/۱۶۹	۰/۷۲۲

جدول ۲: آزمون برابری میانگین تی مستقل برای قدرت به عنوان یک عامل انگیزشی

آزمون لوین		آزمون برابری میانگین t مستقل						
F	Sig.	t	df	Sig.	اختلاف میانگین	اختلاف خطای استاندارد	سطح اطمینان ۰/۹۵	
							حد بالا	حد پایین
۸/۰۹۷	۰/۰۳۳	۳/۵۶۲	۱۴۳	۰/۰۰۱	۰/۵۸۳	۰/۱۶۴	۰/۲۵۹	۰/۹۰۶
		۳/۵۵۷	۱۳۵/۷	۰/۰۰۱	۰/۵۸۳	۰/۱۶۴	۰/۲۵۹	۰/۹۰۷

جدول ۳: آزمون برابر میانگین تی مستقل برای شاخص سن

آزمون لوین		آزمون برابری میانگین t مستقل						
F	Sig.	t	df	Sig.	اختلاف میانگین	اختلاف خطای استاندارد	سطح اطمینان ۰/۹۵	
							حد بالا	حد پایین
0/149	0/700	1/902	143	0/059	0/276	0/145	-0/011	0/563
		1/902	143	0/059	0/276	0/145	-0/011	0/563

تهران: خیابان ولیعصر (عج) خیابان زرشک غربی، شماره ۸ واحد ۳ کد پستی: ۱۴۱۵۸۵۳۴۴۴

تلفن: ۰۲۱۸۸۱۳۰۲۹۱-۰۲۱۸۸۱۳۰۲۹۱، وبگاه اطلاع رسانی: [www.wcmcongress.com](http://www.wcmcongress.com)



# دیرخانه اولین کنگره بین‌المللی

## چشم‌انداز مدیریت کلاس جهانی

۱۴ اسفند ماه ۱۳۹۶

مرکز آموزش مدیریت دولتی

موسسه چشم‌انداز مدیریت تراز جهانی

### بحث و نتیجه‌گیری

مشخص‌گر دید افرادی که شکست را تجربه کرده‌اند به ثروت و قدرت‌گرایی بیشتری داشته و نسبت به کسانی که شکست را نچشیده‌اند برای قابلیت پیشرفت در شغلشان ارزش کمتری قائل هستند. همچنین مشخص‌گر دید این تغییرات به دلیل کهولت سن رخ نمی‌دهد. ثروت و قدرت هر دو نیازهایی از طبقات پایین‌تر هرم نیازهای مازلو می‌باشند. هنگامیکه خودشکوفایی، که در طبقات بالای این هرم جا دارد، جای خود را به این دو می‌دهد، شاید بتوان گفت شکست در فرد بذور احساس عدم امنیتی می‌کارد، که باعث سقوط وی در سلسله مراتب نیازها می‌شود. فردی که تا کنون برای نیاز والایی چون خودشکوفایی و پیشرفت و رسیدن به علائقش دست به کارآفرینی می‌زد، اکنون برای اثبات خود و بدست آوردن دوباره اعتماد به نفس در کنار موفقیت‌های مالی، پا به این عرصه می‌گذارد. این سقوط خود یک مرحله از فرآیند موفقیت فرد است.

اینکه خودشکوفایی جای خود را در بین اولویت‌های اصلی انتخاب حرفه به استقلال و قدرت‌طلبی می‌دهد، از یک‌سو دولت‌مردان را بر این می‌دارد که مرکز توجه خود را به سمت قوانین مربوط به ورشکستگی ببرند و سعی شود، استقلال مالی کارآفرینان هرچه سریع‌تر برای بازگشت به این چرخه تأمین گردد. از طرف دیگر باید با فرهنگ‌سازی، مردم را با دلایل مختلف ورشکستگی آشنا کرد تا انگ شکست کم‌رنگ شود و همچنین این تفکر را به کارآفرینان القاء کنیم که نوآوری و خلاقیت در جهت شکوفایی فردی و رشد جامعه هدفی، و رای داشتن قدرت بوده است تا خود ایشان نیز به بازگشت به این چرخه راغب‌تر شوند.

در نهایت هرچند که برداشتن موانع کارآفرینی امری بسیار پراهمیت است؛ اما توجه بیش از حد به آن ما را از توجه به تسهیل روند بازیابی از شکست برای کارآفرینان، واداشته که باعث خواهد شد، تعداد کثیری از کارآفرینان بالقوه آینده را امروز از این مسیر خارج کند و به جای بازیابی آن‌ها همواره درصدی ترغیب ورود منابع انسانی بیشتری به ابتدای این مسیر باشد. بهتر است به جای این روند، بستری مهیا شود تا کارآفرینان پس از سقوط سریعاً به پا خواسته و همچنین با ایجاد بستر فرهنگی مناسب این مفهوم که شکست یک مرحله از تکامل است، فراگیر شود.

### فهرست مراجع:

- J. Watson and J. E. Everett, "Do Small Businesses Have High Failure Rates?," *J. Small Bus. Manag.*, vol. 34, no. 4, pp. 45-62, 1996. [1]
- K. Wennberg, J. Wiklund, D. R. DeTiene, and M. S. Cardon, "Reconceptualizing Entrepreneurial Exit: Divergent Exit Routes and Their Drivers," *Forthcoming, J. Bus. Ventur.*, vol. 30, no. January, pp. 489-507, 2010. [2]
- E. L. Black, F. G. Burton, D. a. Wood, and A. F. Zimbelman, "Entrepreneurial success: differing perceptions of entrepreneurs and venture capitalists," *Int. J. Entrep. Innov.*, vol. 11, no. January, pp. 189-198, 2010. [3]
- B. Headd, "Business Success : Redefining Between Distinguishing Closure and Failure," *Small Bus. Econ.*, vol. 21, no. 1, pp. 51-61, 2003. [4]
- D. A. Shepherd, "Learning from business failure: Propostion of grief recovery for the self-employed," *Acad. Manag. Rev.*, vol. 17, no. 1, pp. 318-28, 2003. [5]
- D. Ucbasaran, D. A. Shepherd, A. Lockett, and S. J. Lyon, "Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs," *J. Manage.*, vol. 39, no. 1, pp. 163-202, 2013. [6]
- S. B. Sitkin, "Learning Through Failure: the Strategy of Small Losses," *Research in organizational behavior*, vol. 14. pp. 231-266, 1992. [7]
- M. S. Cardon and R. G. McGrath, "When the going gets tough... Toward a psychology of entrepreneurial failure and re-motivation," *Front. Entrep. Res.*, no. 1987, pp. 58-72, 1999. [8]
- S. Singh, P. Corner, and K. Pavlovich, "Oping With Entrepreneurial Failure," vol. 13, no. 4, pp. 331-344, 2007. [9]
- C. J. Collins, P. J. Hanges, and E. A. Locke, "The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis," *Hum. Perform.*, vol. 17, no. 1, pp. 95-117, 2004. [10]
- S. Shane, E. A. Locke, and C. J. Collins, "Entrepreneurial motivation," *Hum. Resour. Manag. Rev.*, vol. 13, no. 2, pp. 257-279, 2003. [11]
- A. Bandura, "On the functional properties of perceived self-efficacy revisited," *J. Manage.*, vol. 38, no. 1, pp. 9-44, 2012. [12]



## دبيرخانه اولين كنگره بين المللي

### چشم انداز مدیریت کلاس جهانی

۱۴ اسفند ماه ۱۳۹۶

موسسه چشم انداز مدیریت تراز جهانی

مرکز آموزش مدیریت دولتی

- P. Dubini, "The influence of motivations and environment on business start-ups: Some hints for public policies," *J. Bus. Ventur.*, vol. 4, no. 1, pp. 11–26, 1989. 13
- A. Bandura, "Self-regulation of motivation through anticipatory and self-reactive mechanisms," *Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 38, pp. 69–164, 1991. [14]
- H. Zhao, G. E. Hills, and S. E. Seibert, "The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions," *J. Appl. Psychol.*, vol. 90, no. 6, pp. 1265–1272, 2005. [15]
- F. Liñán and Y. W. Chen, "Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 33, no. 3, pp. 593–617, 2009. [16]
- D. Kahneman and A. Tversky, "PROSPECT THEORY: AN ANALYSIS OF DECISION UNDER RISK," *J. Econom. Soc.*, vol. 47, no. 2, pp. 263–291, 1979. [17]
- J. R. Fitzsimmons and E. J. Douglas, "INTERACTION BETWEEN FEASIBILITY AND DESIRABILITY IN THE FORMATION OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS," *Interact. BETWEEN FEASIBILITY DESIRABILITY Form. Entrep. INTENTIONS*, vol. 26, no. 4, pp. 431–440, 2011. [18]
- A. J. Spivack, A. McKelvie, and J. M. Haynie, "Habitual entrepreneurs: Possible cases of entrepreneurship addiction?," *J. Bus. Ventur.*, vol. 29, no. 5, pp. 651–667, 2014. [19]
- C. C. Chen, P. G. Greene, and A. Crick, "Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?," *J. Bus. Ventur.*, vol. 13, no. 4, pp. 295–316, 1998. [20]
- A. D. Stajkovic and S. M. Sommer, "Self-efficacy and causal attributions.pdf," *J. Appl. Psychol.*, vol. 30, no. 4, pp. 707–737, 2000. [21]
- D. K. Hsu, J. Wiklund, and R. D. Cotton, "Success, Failure, and Entrepreneurial Reentry: An Experimental Assessment of the Veracity of Self-Efficacy and Prospect Theory," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 41, no. 1, pp. 19–47, 2017. [22]