

## خودکارآمدی و رابطه آن با عملکرد کارآفرینان ایرانی با در نظر گرفتن پیچیدگی هدف و ویژگی خودکنترلی

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۵/۰۱ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۰۷/۲۶

پروانه گلرد<sup>۱</sup>

از صفحه ۲۱۹ تا ۲۴۶

### چکیده

**زمینه و هدف:** توسعه عملکرد کارآفرینان جزء اهداف و برنامه‌های اصلی بسیاری از سازمان‌های بین‌المللی، کشورهاست. عملکرد کارآفرینان تحت تأثیر عوامل مختلفی است. برخی پژوهش‌گران از عواملی هم‌چون پیچیدگی هدف، خودکارآمدی و خودکنترلی یاد کرده‌اند که تأثیر مهمی بر عملکرد کارآفرینان می‌گذارد. از این‌رو پژوهش حاضر با هدف، بررسی رابطه بین خودکارآمدی با عملکرد کارآفرینان با در نظر گرفتن متغیرهای پیچیدگی هدف و خودکنترلی در کارآفرینان ایرانی صورت گرفته است.

**روش‌شناسی:** این پژوهش بر اساس هدف کاربردی و از نظر گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. جامعه آماری آن شامل صاحبان کسب‌وکار ۱۲۲ شرکت مستقر در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، است. نمونه آماری پژوهش به شیوه سرشماری در نظر گرفته شده است. داده‌های پژوهش با استفاده از پرسش‌نامه استاندارد جمع‌آوری شده و تجزیه و تحلیل اطلاعات با استفاده از نرم‌افزار اسارت پی‌ال‌اس و با مدل‌سازی معادلات ساختاری به روش حداقل مربعات جزئی انجام شده است.

**یافته‌ها:** نتایج تجزیه و تحلیل داده‌ها نشان داد خودکارآمدی کارآفرینان با پیچیدگی هدف رابطه دارد و ویژگی خودکنترلی تأثیر تعدیل‌گری بر این رابطه دارد. اما پیچیدگی هدف در رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کارآفرینان نقشی ایفاء نمی‌کند.

**نتایج:** با نگاهی شناختی به مبحث ویژگی‌های روانی و شخصیتی کارآفرینان مانند خودکارآمدی، خودکنترلی و انتخاب اهداف، مشخص می‌شود تأثیر شایان توجهی بر تصمیم‌گیری و عملکرد آنان در کسب‌وکار می‌گذارد و در صورت مساعد بودن و ادراک درست از این عوامل موجب می‌شود آن‌ها بتوانند از فرصت‌ها به‌درستی استفاده کنند؛ بنابراین، موجب توسعه یافتن کسب‌وکار و عملکرد آنان می‌شود.

**واژه‌های کلیدی:** عملکرد کارآفرینان، پیچیدگی هدف، خودکارآمدی، خودکنترلی.

۱- دانشیار گروه مدیریت دولتی، دانشکده مدیریت، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب، تهران، ایران. (رایانامه:

p\_gelard@azad.ac.ir

## مقدمه

امروزه بیش از گذشته، با حاکم شدن فضای رقابتی در کسب‌وکار، بسیاری از مدیران برای ایجاد تمایز و مزیت رقابتی در محصولات و خدمات خود، به دنبال تغییر و نوآوری هستند، از این‌رو بسیاری از سازمان‌ها به فعالیت‌های کارآفرینی گرایش یافته‌اند.

بدون شک دست‌یابی به چنین اهدافی، در گرو عملکرد سازمان‌های کارآفرین است که در این فرآیند عوامل مختلفی بر توسعه کسب‌وکارهای کارآفرینانه و عملکرد آن‌ها تأثیر گذارند.

از این‌رو بررسی عوامل مؤثر بر عملکرد صاحبان کسب‌وکار حائز اهمیت است و ضرورت چنین پژوهش‌هایی را روشن می‌سازد. لاک و لاتام<sup>۱</sup> (۲۰۱۳) در بررسی تأثیر هدف و انگیزه ناشی از ایجاد هدف بر عملکرد شرکت‌های کارآفرینانه؛ و فریز و گیلنک<sup>۲</sup> (۲۰۱۴) در بررسی رابطه ابعاد گوناگون شخصیتی با گرایش به کارآفرینی، تأکید می‌کنند که عملکرد شرکت‌های کارآفرینانه در وهله اول به ویژگی‌های روانی و شخصیتی صاحبان و یا مدیران کارآفرین کسب‌وکار بستگی دارد.

ویژگی‌های روانی و شخصیتی کارآفرینان مانند خودکارآمدی، خودکنترلی و انتخاب اهداف مناسب می‌توانند تأثیر شایان توجهی بر تصمیم‌گیری و عملکرد کارآفرینان بگذارند و در صورت مساعد بودن و ادراک درست از این عوامل موجب می‌شود کارآفرینان بتوانند از فرصت‌ها به‌درستی استفاده کنند و موجب توسعه یافتن کسب‌وکار و بهبود عملکرد آنان می‌شود.

در همین راستا نتایج پژوهش حاضر می‌تواند به کارآفرینان کمک کند تا بینش گسترده‌تری پیرامون تأثیر اهداف و ویژگی‌های روانی و شخصیتی بر عملکرد شرکتشان کسب کنند و از سوی دیگر بتوانند با قرار دادن اهداف

۱ - Locke, E.A., Latham, G.P.

۲ - Frese & Gielnik

متناسب، هم انگیزه کافی در کارکنانشان ایجاد کنند و هم عملکرد خود را افزایش دهند.

**بیان مسئله:** در عصر توسعه سریع علم و دانش امروزی، توانمندی از طریق کارآفرینی و نوآوری بسیار مهم است و در رشد و توسعه اقتصادی کشورها در سطح ملی تأثیرگذار است (لانزبری<sup>۱</sup> و همکاران، ۲۰۱۹). مطالعات قبلی تأیید می‌کنند که کارآفرینی برای محیط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی یک کشور و منطقه حیاتی است (غزالی و افسر<sup>۲</sup>، ۲۰۲۱) از این رو مسئولین و برنامه‌ریزان کشور نیز در برنامه‌های پنج‌ساله توسعه، توجه ویژه‌ای به توسعه کارآفرینی در عرصه های مختلف اقتصادی داشته‌اند.

اما ایجاد یک کسب‌وکار جدید شامل یک زنجیره طولانی از اقدامات است و ماه‌ها طول می‌کشد تا تکمیل شود. بنابراین، دستیابی به هدف در ایجاد یک کسب‌وکار به یکباره نمی‌تواند تحقق یابد، بلکه نیاز به کارآفرینان مشتاق دارد که هدف کلی را به مجموعه‌ای از اهداف فرعی تقسیم کنند و آن‌ها را گام‌به‌گام اجرا کنند (فرس<sup>۳</sup>، ۲۰۰۹؛ گیلنیک و همکاران<sup>۴</sup>، ۲۰۲۰).

از این رو بررسی تأثیر اهداف کارآفرینان بر عملکرد که نقش کلیدی در موفقیت کسب و کارهای نوپا را ایفاء می‌کند، بسیار مهم است (بارون<sup>۵</sup>، ۲۰۱۳). به‌گونه‌ای که صاحبان کسب‌وکارها برای دستیابی به اهداف کارآفرینانه خود دست به انجام فعالیت‌های شجاعانه در مقایسه با فعالیت‌های محتاطانه می‌زنند. در رابطه بین نظریه هدف گذاری و کارآفرینی، تحقیقات بسیاری نشان داده‌اند که قرار دادن اهداف پیچیده ولی قابل دستیابی منجر به افزایش عملکرد آنان خواهد شد. و از طرف دیگر خودکارآمدی سازوکاری است که افراد را قادر می‌سازد تا برای تحقق اهداف خود، انگیزه لازم را در درون خود ایجاد کنند (باندرا<sup>۶</sup>، ۱۹۹۱، ص ۲۰۱۲، کوهل<sup>۱</sup>، ۲۰۰۰). خودکارآمدی کارآفرینانه به

۱- Lounsbury, A. J.

۲- Ghazali, Afsar

۳- Frese, M

۴- Gielnik, M., et al.

۵- Baron

۶ - Bandura, A

اعتماد افراد به توانایی‌های خود برای انجام وظایف کارآفرینانه و ایجاد یک کسب‌وکار اشاره دارد. خودکارآمدی کارآفرینانه به طور مثبت بر توسعه اهداف کارآفرینی تأثیر می‌گذارد (بارون و همکاران، ۲۰۱۶؛ شلیگل و کونینگ<sup>۲</sup>، ۲۰۱۴). اما این مسئله یک چالش برای کارآفرینان است زیرا سطوح بالای خودکارآمدی در آن‌ها (اعتقاد به توانایی‌هایشان در موفقیت در وظایف مختلف کارآفرینی) در اغلب موارد سبب شکستشان می‌شود. کولینگر و همکاران<sup>۳</sup> (۲۰۰۷) نشان داد که کارآفرینان تازه‌کار با خودکارآمدی بالا، دیگر مشکلات و عدم قطعیت‌های موجود در کارآفرینی را درک نمی‌کنند، و به احتمال زیاد منجر به شکست آن‌ها می‌شود. خودکارآمدی زمانی که پیشرفت در یک کار انجام می‌شود افزایش می‌یابد، در حالی که زمانی که با مشکلات مواجه می‌شود کاهش می‌یابد (ونکوور و همکاران<sup>۴</sup>، ۲۰۰۲، آمبیله و کرامر<sup>۵</sup>، ۲۰۱۱، سیتزمن و یه او<sup>۶</sup>، ۲۰۱۳).

از طرف دیگر این ویژگی در کارآفرینان موجب می‌شود، دستیابی به یک هدف را آسان ببینند، در نتیجه این تصور منجر به قرار دادن اهداف پیچیده خواهد شد که این اهداف پیچیده با توجه به منابع محدود اختصاص داده شده به کسب‌وکارهای جدید همیشه دست‌یافتنی نخواهند بود (لاک و لاتام<sup>۷</sup>، ۲۰۱۳).

عدم پیشرفت در اهداف پیچیده ممکن است منجر به از دست دادن منابع کمیاب و با ارزش شود و یا باعث دلسردی و از دست دادن انگیزه کارآفرینان شود. بنابراین عامل بسیار مهم برای کارآفرینان، مهارت‌هایشان در قرار دادن اهدافی است که پیچیده هستند و آن‌ها قادر به دستیابی به آن‌ها نیستند (بارون و همکاران<sup>۸</sup>، ۲۰۱۶) طبق پژوهش‌ها، فرآیندهای خودتنظیمی می‌توانند

۱ - Kuhl, J.

۲- Schlaegel, C., & Koenig, M.

۳ - Koellinger, at. al.

۴ - Vancouver, J. B., Thompson, C. M., Tischner, E. C., & Putka, D. J.

۵ - Amabile, T. M., & Kramer, S.

۶ - Sitzmann, T., & Yeo, G. B.

۷- Locke & Latham.

۸- Baron et al.,

خودکارآمدی را تنظیم کنند، هم‌چنین یکی از جنبه‌های خودتنظیمی<sup>۱</sup>، خودکنترلی<sup>۲</sup> است که از قرار دادن اهداف غیرقابل دست یافتنی جلوگیری می‌کند. به‌علاوه خودکنترلی نقش مهمی در اتخاذ و پیگیری هدف و نیز مداومت و یا رها کردن هدف دارد (فوجیتا<sup>۳</sup>، ۲۰۱۱).

بنابراین بر اساس آن‌چه ذکر شد، تدوین هدف و تعیین میزان پیچیدگی آن، عامل بسیار مهمی در افزایش یا کاهش عملکرد و میزان موفقیت کارآفرینان از جمله کارآفرینان ایرانی است.

اگر چه مطالعات متعددی به عملکرد کارآفرینان اشاره دارند، اما در ایران پژوهشی پیرامون خودکارآمدی و خودکنترلی کارآفرینان ایرانی و پیچیدگی هدف صورت نگرفته است. و مهم‌ترین ضرورت چنین پژوهشی را می‌توان پر کردن خلاء پژوهش‌هایی در این زمینه عنوان کرد.

به‌همین منظور در این پژوهش به بررسی رابطه بین خودکارآمدی با عملکرد کارآفرینان با توجه به نقش تعدیل‌گری متغیرهای پیچیدگی هدف و خودکنترلی کارآفرینان ایرانی پرداخته شده است. بنابراین انجام این پژوهش می‌تواند در موفقیت کارآفرینان ایرانی به‌خصوص کارآفرینان نوپا نقش به‌سزایی داشته باشد.

**مبانی نظری: پیچیدگی هدف؛** هنگامی که کارآفرینان کسب‌وکارهای خودشان را راه‌اندازی می‌کنند، اهدافی را برای کسب‌وکارشان تعیین می‌کنند که هدف آن‌ها دستیابی به آن اهداف است (بارون و همکاران<sup>۴</sup>، ۲۰۱۶). بنابراین به میزان نیاز یک هدف به کوشش و کار مستمر که آن هدف را در بین بازه سهل‌الوصول بودن و یا غیر قابل دستیابی بودن، درجه‌بندی می‌کند. این اهداف ممکن است مشمول مزیت‌هایی برای اهداف بلندمدت مثل سهم بازار، سودآوری، یا حتی اعتبار باشد. تعقیب اهداف چندگانه و پیچیده که اغلب با راهبردها انجام می‌شود، موقعیت‌هایی را برای کسب‌وکارها ایجاد می‌کند و آن‌ها

۱ - Self-regulation.

۲ - Self-control.

۳ - Fujita.

۴ - Baron et al.

را به یک مسیر متعهد نمی‌کند. تعقیب اهداف چندگانه و پیچیده هم‌چنین ممکن است توانایی کسب‌وکارها را بالا ببرد تا رقباء را خلع سلاح کند. پیچیدگی هدف زمانی کسب می‌شود که کسب‌وکارها انواع متفاوتی از اهداف را دنبال کنند و توانایی تطبیق در مواجهه با تغییرات محیطی و شرایط رقابتی را داشته باشند (راش و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۰۷).

**خودکارآمدی کارآفرینانه:** د نوبل<sup>۲</sup> و همکاران (۱۹۹۹) خودکارآمدی کارآفرینانه را به‌عنوان یک باور شخصی به توانایی‌های خود در انجام وظایف مختلف مورد نیاز برای دنبال کردن فرصت‌های سرمایه‌گذاری در یک کسب‌وکار جدید تعریف کرده‌اند. خودکارآمدی با خود ادراکی چندان تفاوتی ندارد. در خود ادراکی از یک‌سو محیط و ادراک از محیط می‌توانند بر رفتار فرد تأثیر بگذارند و از سوی دیگر، رفتار فرد بر محیط و هم‌چنین روش ادراک او از خودش و محیطش تأثیر می‌گذارد (رحمانیان کوشکی و همکاران، ۱۳۹۱).

کارکنان خودکارآمد نسبت به سایر کارکنان در انجام کارها موفق‌تر بوده و در اصل کارها را درست انجام می‌دهند (ایزدی و برزگر، ۱۳۹۶).

خودکارآمدی به انتظارات و اطمینان فرد از مؤثر بودن پاسخ‌ها و توانایی‌های اشخاص در مقابل مشکلات اشاره دارد. احساس خودکارآمدی پایین در مدیران باعث نفس پایین، تفکرات بدبینانه نسبت به خود و توانایی عملکرد پایین در ارتباط است. منظور از خودکارآمدی، احساس شایستگی، کفایت و کنار آمدن با زندگی است (پالمر و همکاران<sup>۳</sup>، ۲۰۱۷). احساس خودکارآمدی، به افراد این توانایی را می‌دهد تا با استفاده از مهارت‌ها در برخورد با موانع، کارهای فوق‌العاده‌ای انجام دهند. بنابراین، خودکارآمدی درک‌شده عامل مهمی برای انجام موفقیت‌آمیز عملکرد و مهارت‌های اساسی لازم برای انجام آن است (نصر اصفهانی و همکاران، ۱۳۹۲). خودکارآمدی به قضاوت‌هایی اطلاق می‌شود که

۱- Wrosch  
۲- De Noble  
۳- Palmer

چگونه می‌توان اقدامات لازم را برای مقابله با موقعیت‌های آینده‌نگر انجام داد (یه<sup>۱</sup> و همکاران، ۲۰۲۱).

**خودکنترلی:** پژوهش‌ها نشان می‌دهد ویژگی‌های شخصیتی و روان‌شناختی مشترک قابل تأملی بین کارآفرینان وجود دارد. شناخت و بازگو کردن این ویژگی‌ها، از آن جهت اهمیت دارد که درک ویژگی‌های کارآفرینان موفق، موجب تشویق و موفقیت احتمالی افرادی که شروع به کارآفرینی می‌کنند یا کارآفرینان بالقوه می‌شود. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان، خودکنترلی است (داکورث و گروس<sup>۲</sup>، ۲۰۱۴). ترویج خودکنترلی در سازمان، به‌عنوان یکی از سازوکارهای اصلی کنترل، از مباحثی است که بنیان آن بر اعتماد، اخلاق و ارزش‌های فردی قرار دارد. ترویج خودکنترلی باعث کاهش هزینه‌های ناشی از روش‌های کنترل مستقیم شده و موجب بهبود سود می‌شود. این مستلزم تعهد کامل اعضا به تیم، مسئولیت‌پذیری همه اعضای تیم و داشتن احترام و اعتماد بین آن‌ها و مدیریت است (صمدی و همکاران، ۱۳۹۱). خودکنترلی را می‌توان یکی از جنبه‌های خودتنظیمی در نظر گرفت که به‌طور عامیانه، نیروی اراده‌ای تعریف می‌شود که فرد را قادر می‌سازد رفتار و احساسات خود را در شرایط مختلف مهار کند (بایمیستر و تایرنی، ۲۰۱۱).

**عملکرد کارآفرینان:** عملکرد کارآفرینان نیز موضوعی است که تعداد زیادی از پژوهش‌گران این حوزه به آن پرداخته‌اند، زیرا این سازه معیار مناسبی برای تعیین کارایی و اثربخشی یک کسب‌وکار می‌باشد (آدامز و سیکز<sup>۳</sup>، ۲۰۰۳).

لاسنینی و سالواتو<sup>۴</sup> به نقل از نوردکوویست و زلوگر<sup>۵</sup> (۲۰۱۰) عملکرد کارآفرینان را شامل نوآوری، تجدید و تکرار، ایجاد کسب‌وکار مخاطره‌پذیر جدید و موفقیت اجتماعی می‌دانند. مونتفرنست و پینانگو<sup>۶</sup> به نقل از

۱- Yeh

۲ - Duckworth & Gross.

۳- Baumeister & Tierney.

۴ - Adams & Sykes

۵- Lassini & Salvato

۶- Nordqvist & Zellweger

۶- Monteferrante & Pinango

نوردکوویست و همکاران (۲۰۱۱) عملکرد کارآفرینانه را نه تنها شامل جنبه‌های اقتصادی و پولی (مثل سود، نرخ بازگشت سرمایه و ...) می‌دانند بلکه شامل جنبه‌های غیر اقتصادی و غیر مالی از قبیل؛ امنیت شغلی، بقای کسب‌وکار، جذابیت و حفظ حرفه‌ها نیز می‌باشد. گرندی و همکارانش<sup>۱</sup> (۲۰۱۱)، سازه‌های عملکرد کارآفرینانه را شامل رشد فروش بالاتر، سهم بازار بزرگ‌تر، وضعیت بهتر بازار، رشد کارمندان و نتایج مالی بهتر، بیان می‌کنند. ویلمکر و گداجلوویک<sup>۲</sup> (۲۰۱۱) نیز ابعاد عملکرد کارآفرینانه را شامل رشد اقتصادی، فعالیت‌های نوآورانه، کثرت پژوهش و توسعه، نوآوری، مالکیت فکری و هم‌چنین (چاترجی<sup>۳</sup>، ۲۰۰۹). نیز به این سازه اشاره کرده است، بیان کرده‌اند. نویسندگان دیگری عملکرد کارآفرینانه را به‌عنوان زمینه‌های اجتماعی کارآفرینان، نیروهای انگیزشی، دانش و توانایی، متغیرهای محیطی و قوت‌های مالی در نظر می‌گیرند (خانکا<sup>۴</sup>، ۲۰۰۹).

سنجش عملکرد کارآفرینان، برای کسب‌وکارها مزایای زیادی از جمله؛ ایجاد مبنایی جامع، برای سیستم تشویق و پاداش‌دهی، امکان بررسی میزان پیشرفت کارآفرینی در کسب‌وکار در یک دوره زمانی، امکان تعیین وضعیت سازمان در هر یک از شاخص‌های عملکرد کارآفرینی و امکان مقایسه وضعیت عملکرد کارآفرینان با سایر کسب‌وکارهای دیگر به‌همراه دارد (دیدوچ<sup>۵</sup>، ۲۰۰۸).

**پیشینه پژوهش:** یه و همکاران (۲۰۲۱)، در پژوهشی به بررسی تأثیر آموزش کارآفرینی بر خودکارآمدی و عملکرد کارآفرینان در بین ۱۶۰ کارآفرین اینترنتی پرداخت. نتایج این پژوهش نشان داد که نه تنها آموزش بر خودکارآمدی تأثیرگذار است بلکه خودکارآمدی نیز بر عملکرد کارآفرینان تأثیر دارد و رابطه بین آموزش کارآفرینی و عملکرد را تعدیل می‌کند.

۱- Grande et al

۲- Wielemaker & Gedajlovic

۳- Chatterji

۴- Khanka.

۵- Dyduch.



قادری و همکاران (۲۰۲۱)، در پژوهش‌های خود به بررسی تأثیر خودکارآمدی کارآفرینی و قابلیت نوآوری بر عملکرد کسب‌وکارها در حوزه گردش‌گری پرداختند. نتایج بررسی آن‌ها در بین ۲۰۰ نفر از کارکنان کسب‌وکارهای گردش‌گری شهر تبریز نشان داد خودکارآمدی کارآفرینی تأثیر معناداری بر قابلیت نوآوری دارد و نیز قابلیت نوآوری تأثیر معناداری بر عملکرد کسب‌وکارهای / گردش‌گری دارد. بنابراین، نتایج نشان داد که خودکارآمدی کارآفرینی و قابلیت نوآوری / گردش‌گری امری حیاتی در موفقیت و بهبود فعالیت‌های کسب‌وکارهای گردش‌گری دارد و عملکرد آن‌ها را می‌توان از طریق این عوامل ارتقاء داد. بارون و همکاران (۲۰۱۶)، در پژوهش خود که در بین ۱۶۷ نفر از کارآفرینان انجام دادند، رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینانه، پیچیدگی هدف، خودکنترلی و عملکرد شرکت‌های نوپا مورد بررسی قرار گرفت و در این پژوهش مشخص شد که بین خودکارآمدی و پیچیدگی هدف تعیین شده رابطه مثبتی وجود دارد که در این رابطه خودکنترلی نقش تعدیل‌گر دارد و نیز بین خودکارآمدی و عملکرد شرکت‌ها رابطه مثبتی وجود دارد.

لطفی‌عظیمی و همکاران (۱۳۹۵) در پژوهشی به بررسی رابطه انگیزه پیشرفت، نوآوری، تحمل ابهام، خودکارآمدی، عزت‌نفس و خودشکوفایی با جهت‌گیری کارآفرینی در دانشجویان دانشگاه پرداخته و نتیجه گرفته‌اند که جهت‌گیری کارآفرینی با متغیرهای انگیزه پیشرفت، نوآوری، خودکارآمدی، خودشکوفایی، عزت‌نفس و تحمل ابهام رابطه مثبت معنی‌داری دارد.

جدول شماره ۱: خلاصه‌ای از نتایج پژوهش‌های پیشین

پژوهش‌گران	موضوع	نتایج
قادری و همکاران (۲۰۲۱)	تبیین تأثیر خودکارآمدی کارآفرینی و قابلیت نوآوری بر عملکرد مشاغل گردش‌گری	نتایج نشان داد که خودکارآمدی کارآفرینانه و قابلیت نوآوری برای موفقیت و بهبود مشاغل گردش‌گری بسیار مهم است و می‌توان عملکرد آن‌ها را از طریق این عوامل بهبود بخشید.
یه و همکاران (۲۰۲۱)	بررسی رابطه بین آموزش کارآفرینی و خودکارآمدی و عملکرد در زمینه کارآفرینی اینترنتی	نتایج نشان داد که در ارتباط بین آموزش و عملکرد کارآفرینانه، خودکارآمدی به شکل میانجی تأثیرگذار است.

پژوهش‌گران	موضوع	نتایج
گیلنیک و همکاران (۲۰۲۰)	گزارشی پویا از خودکارآمدی در کارآفرینی	این مطالعه نشان می‌دهد که نظریه شناختی و کنترل اجتماعی جنبه‌های مختلفی از خودتنظیمی (خودکنترلی) را تقویت می‌کند که هر دو باید برای دستیابی به هدف در کارآفرینی در نظر گرفته شوند.
بارون و همکاران (۲۰۱۶)	رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینانه، پیچیدگی هدف، خودکنترلی و عملکرد شرکت‌های نوپا	بین خودکارآمدی و پیچیدگی هدف تعیین شده رابطه مثبتی وجود دارد که در این رابطه خودکنترلی نقش تعدیل‌گر دارد.
فرز و گیلنیک <sup>۱</sup> (۲۰۱۴)	بررسی رابطه ابعاد گوناگون شخصیتی بر گرایش به کارآفرینی	ابعاد گوناگون شخصیتی شامل خودکارآمدی، نیاز به موفقیت، هوشیاری در گرایش و نیز عملکرد کارآفرینانه تأثیر دارند.
داکورت و گروس <sup>۲</sup> ، (۲۰۱۴)	چرا برخی از افراد موفق می‌شوند و دیگران با وجود آن که اهدافی متعالی برای خود در نظر می‌گیرند، شکست می‌خورند؟	خودکنترلی در رابطه بین اهداف و عملکرد ناشی از اهداف بسیار مهم و اثرگذار است.
لاک و لاتام (۲۰۱۳)	بررسی هدف و انگیزه ناشی از ایجاد هدف بر عملکرد	اهداف از طریق تأثیرات شناختی موجب افزایش عملکرد و رفتارهای مورد انتظار در تمامی سنین می‌شود.
دلگادو و همکاران (۲۰۱۲)	صفات مؤثر بر اهداف و رضایت‌مندی کارآفرین	اهداف پیچیده و بلندپروازانه کارآفرینان برای اندازه‌گیری عملکرد آنان مؤثر است.
سهیلی (۱۳۹۴)	تأثیر خودکارآمدی کارآفرینی در عملکرد سازمانی از طریق متغیر میانجی گرایش کارآفرینانه در بین کارکنان شهرداری	رابطه بین سه دسته متغیر گرایش کارآفرینانه، خودکارآمدی کارآفرینانه و عملکرد سازمانی معنادار به‌دست آمد.
رضایی (۱۳۹۳)	رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینانه و قصد کارآفرینانه در دانشجویان	خودکارآمدی کارآفرینانه تأثیر مثبت و معناداری بر قصد کارآفرینی دارد هم‌چنین متغییر جنسیت اثر تعدیل‌گری در رابطه بین خودکارآمدی و قصد کارآفرینانه ایفاء می‌کند.

۱- Frese &amp; Gielnik

۲ - Duckworth &amp; Gross.

۳- Baumeister &amp; Tierney.

با جمع‌بندی پژوهش‌های انجام‌شده درباره تعیین هدف، این موضوع آشکار شده است که پژوهش‌گران بسیاری معتقدند، اهداف چالش برانگیز (آن‌هایی که دشوار و خاص هستند) عملکرد را در وظایف مختلف افزایش می‌دهد (به‌عنوان مثال، بارون و همکاران ۲۰۱۶؛ لاک و لاتام، ۲۰۱۳). از این‌رو کارآفرینان با اتخاذ چنین اهدافی می‌توانند عملکرد خود را در وظایف کلیدی (مانند تکمیل توسعه محصول به‌طور مؤثر، تضمین فروش اولیه) افزایش داده و در نتیجه عملکرد آنان نیز افزایش خواهد یافت. با این حال، پژوهش‌های قبلی نشان می‌دهد که اهداف غیرواقعی و دشوار ممکن است به‌جای افزایش عملکرد کارآفرینان، عملکرد آنان را کاهش دهد.

بنابراین، بسیار مهم است که کارآفرینان اهدافی که دست‌یافتنی اما دشوار است را انتخاب کنند. به‌همین دلیل، ویژگی خودتنظیمی - خودکنترلی - در کارآفرینان می‌تواند در خودداری از تعیین اهداف دست‌نیافتنی، کمک مؤثری باشد. خودکنترلی به چیزی اشاره دارد که اغلب به‌عنوان قدرت اراده توصیف می‌شود (مانند باومیسستر، ووس و تیس،<sup>۱</sup> ۲۰۱۱). از این‌رو در این پژوهش با بررسی جامع از ادبیات پیشین به نحوه ارتباط بین پیچیدگی هدف و عملکرد کارآفرینان با توجه به دو ویژگی خود کارآمدی و خودکنترلی، پرداخته خواهد شد.

**مدل مفهومی پژوهش:** با مروری بر مبانی نظری پیشین و هم‌چنین مطالعات قبلی مرتبط با پژوهش حاضر، و بر اساس نظریه (بارون و همکاران، ۲۰۱۶)، زمینه لازم برای ارائه چارچوب نظری پژوهش فراهم شد. بر این اساس، فرضیه‌های زیر برای پژوهش حاضر در نظر گرفته شده است:

۱. بین خودکارآمدی کارآفرینان با پیچیدگی هدف رابطه معناداری وجود دارد.

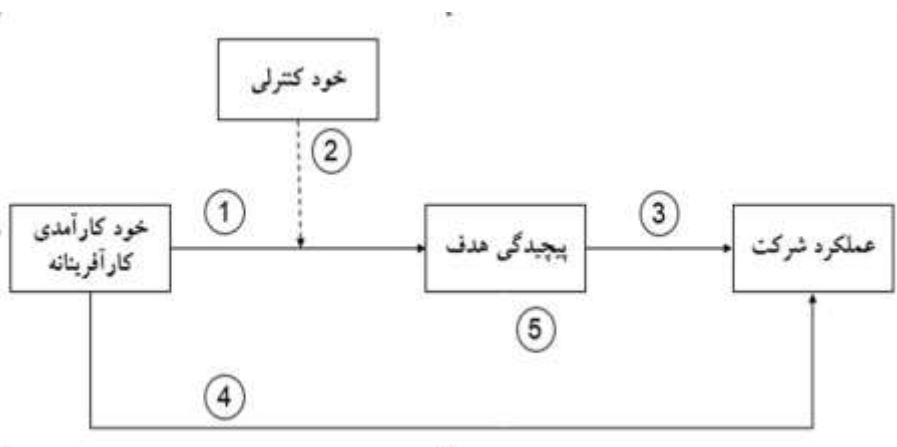
۲. متغیر خودکنترلی رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینان را با پیچیدگی هدف تعدیل می‌کند.

۳. بین پیچیدگی هدف و عملکرد کارآفرینان در کسب و کار رابطه معناداری وجود دارد.

۴. بین خودکارآمدی و عملکرد کارآفرینان در کسب و کار رابطه معنادار و مثبتی وجود دارد.

۵. بین خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کارآفرینان در کسب و کار با نقش میانجی متغیر پیچیدگی هدف رابطه معناداری وجود دارد.

با در نظر گرفتن فرضیه‌های اشاره شده، چارچوب مفهومی پژوهش در قالب شکل شماره یک ترسیم شد.



شکل شماره ۱: مدل مفهومی پژوهش

### روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر بر مبنای هدف از نوع کاربردی و از نظر گردآوری داده‌ها از نوع توصیفی-پیمایشی است. جامعه آماری پژوهش حاضر، مدیران ۱۲۲ شرکت مستقر در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، به‌عنوان کارآفرینان بوده است. پارک‌های علم و فناوری با توجه به ظرفیت‌های بالایی که در آن‌ها برای بروز رفتار کارآفرینانه وجود دارد، شرایطی را فراهم کرده است تا با ایجاد شرکت‌های مختلفی زمینه را برای فعالیت کارآفرینان مهیا کنند. این شرکت‌ها و

مؤسسه‌های دانش‌بنیان، شرکت یا مؤسسه خصوصی یا تعاونی است که به‌منظور هم‌افزایی علم و ثروت، توسعه اقتصاد دانش‌محور، تحقق اهداف علمی و اقتصادی شامل گسترش و کاربرد (اختراع و نوآوری) و تجاری سازی نتایج پژوهش و توسعه (شامل طراحی و تولید کالا و خدمات) و فعالیت‌های کارآفرینانه تشکیل می‌شوند (حسین‌پور و عبداللهی، ۱۳۹۴).

حجم نمونه نیز به شیوه سرشماری یعنی تمام افراد جامعه در نظر گرفته شد. از ۱۲۲ پرسش‌نامه توزیعی بین مدیران (کارآفرینان) شرکت‌های مستقر در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، تعداد ۱۱۲ پرسش‌نامه برگشتی و قابل استفاده بوده‌اند.

در پژوهش حاضر برای گردآوری داده‌ها در مؤلفه‌های پژوهش از پرسش‌نامه استاندارد پژوهش بارون و همکاران (۲۰۱۶) با ۳۸ است که ۸ گویه (سؤالات ۱ تا ۸) آن مربوط گویه (سؤالات ۱۵ تا ۲۹) مؤلفه خودکنترلی و در نهایت ۹ گویه (سؤالات ۳۰ تا ۳۸) مؤلفه عملکرد شرکت را اندازه‌گیری می‌کنند.

برای تحلیل داده‌های پرسش‌نامه از فن مدل‌سازی معادلات ساختاری<sup>۱</sup> با رویکرد روش حداقل مربعات جزئی<sup>۲</sup> (PLS-SEM) و از نرم‌افزار Smart PLS استفاده شده است (کلینه<sup>۳</sup>، ۲۰۱۰). برای بررسی میزان پایایی پرسش‌نامه از معیارهای آلفای کرونباخ و ضریب پایایی ترکیبی (CR)<sup>۴</sup> استفاده شده است.

روایی پرسش‌نامه از طریق دو معیار روایی هم‌گرا و واگرا و با استفاده از روش حداقل مربعات جزئی بررسی شد (هولند<sup>۵</sup>، ۱۹۹۹) روایی هم‌گرا از طریق معیار AVE<sup>۶</sup> (میانگین واریانس استخراج شده) بررسی می‌شود که در صورت بیش‌تر شدن این معیار از ۰/۵، روایی هم‌گرای ابزار اندازه‌گیری تأیید می‌شود. مقادیر روایی هم‌گرا و نتایج پایایی پرسش‌نامه در جدول شماره دو مشهود است.

۱- Structural Equation Modeling (SEM)

۲- Partial Least Squares

۳- Kline

۴- Composite Reliability

۵- Hulland

۶- Average Variance Extracted

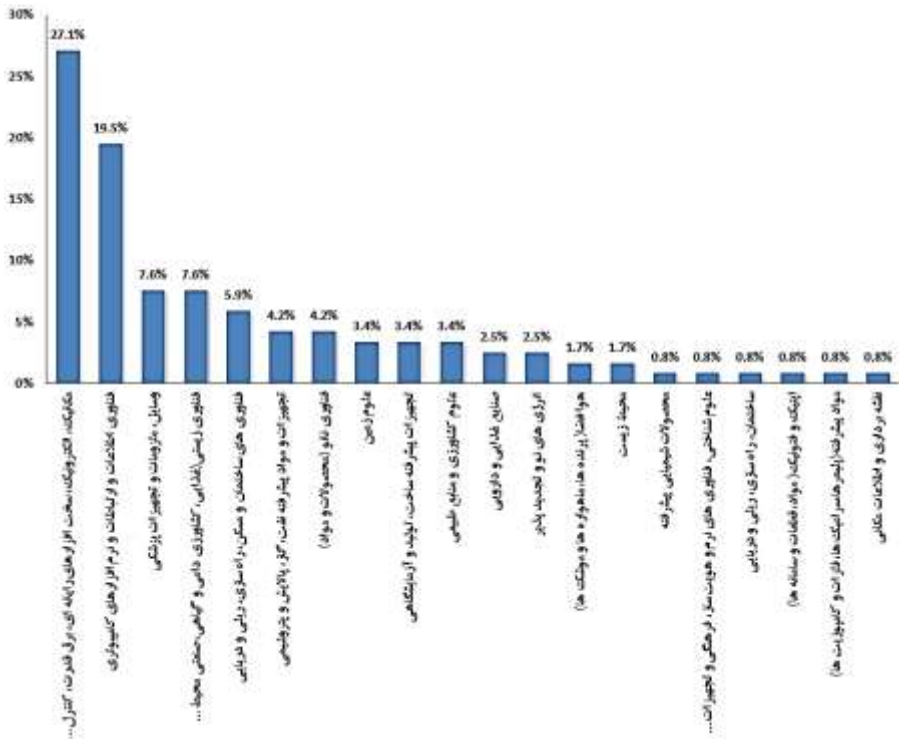
جدول شماره ۲: مقایسه پایایی و روایی ابزار اندازه‌گیری پژوهش

متغیرهای مکنون	خودکارآمدی کارفرینانه	پیچیدگی هدف	خودکنترلی	عملکرد شرکت	AVE	CR	آلفای کرونباخ
خودکارآمدی کارفرینانه	۱				۰/۵۶۴۸	۰/۸۷۰۵	۰/۷۵۰
پیچیدگی هدف	۰/۵۸۱	۱			۰/۵۸۲۳	۰/۸۴۳۷	۰/۷۹۶
خودکنترلی	۰/۴۴۴	۰/۶۲۱	۱		۰/۵۴۸۵	۰/۸۸۳۶	۰/۷۸۱
عملکرد شرکت	۰/۵۷۴	۰/۶۳۹	۰/۶۳۷	۱	۰/۵۷۵۳	۰/۸۸۹۶	۰/۷۵۸

### یافته‌های پژوهش

#### توصیف جمعیت‌شناختی

نتایج آماری جمعیت‌شناختی پاسخ‌دهندگان در زمینه تحصیلات نشان داد ۱۷ نفر از افراد پاسخ‌گو دارای تحصیلات کارشناسی (۱۵ درصد)، ۶۰ نفر کارشناسی ارشد (۵۴ درصد) و ۳۱ نفر با تحصیلات دکترا (۳۱ درصد) بودند. هم‌چنین در ارتباط با حوزه فعالیت؛ حوزه‌های مکانیک، الکترونیک، ساخت‌افزارهای رایانه‌ای، برق قدرت، کنترل و مخابرات با ۳۲ شرکت (۲۷/۱۱ درصد) و حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای با ۲۳ شرکت (۱۹/۴۹ درصد) بیش‌ترین حوزه‌های فعالیت شرکت‌های مستقر در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران بودند. این اطلاعات در شکل شماره دو نیز آورده شده است.



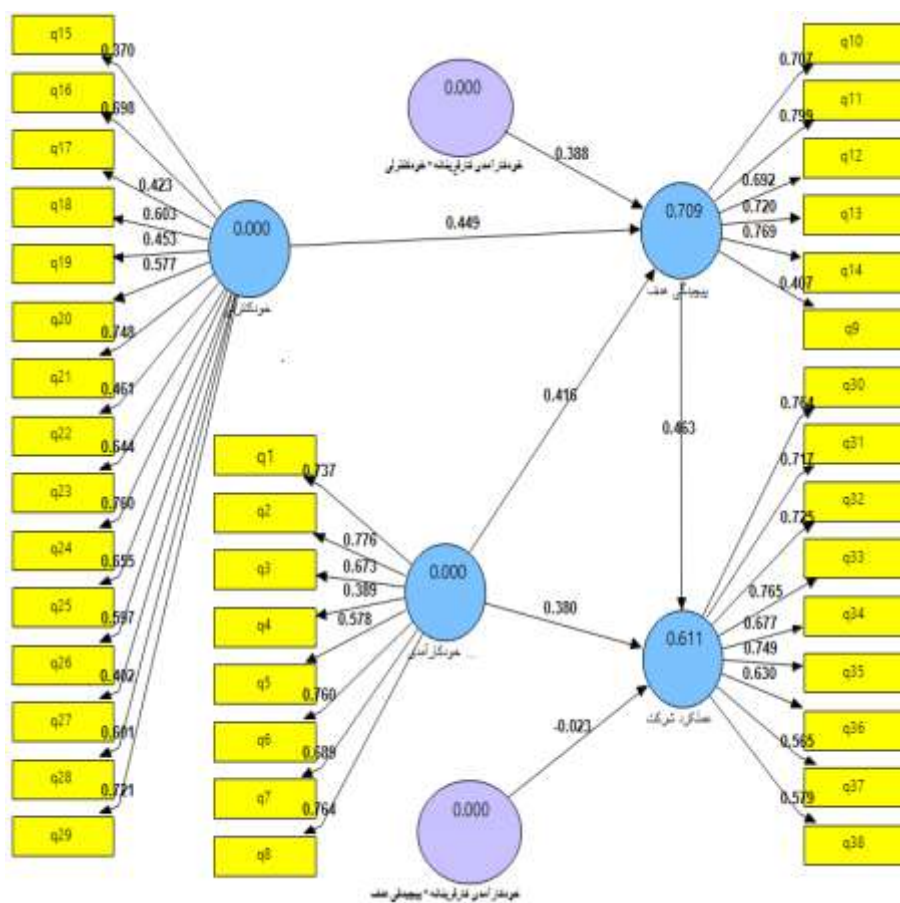
شکل شماره ۲: حوزه فعالیت شرکت‌های مستقر در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران

در ادامه روابط میان متغیرها با استفاده از مدل ساختاری<sup>۱</sup> در روش PLS بررسی شد که در دو حالت اعداد معناداری و تخمین استاندارد نتایج درج شد. در ابتدا، برای تأیید فرضیه‌های پژوهش خروجی حاصل ضرایب  $t$  را نشان می‌دهد (شکل شماره دو). وقتی مقادیر  $t$  در بازه بیش‌تر از  $1/96+$  و کمتر از  $1/96-$  باشند، بیان‌گر معنادار بودن پارامتر مربوطه و متعاقباً تأیید فرضیه‌های پژوهش است. همان‌گونه که در شکل شماره سه مشخص می‌باشد، رابطه خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کسب‌وکار کارآفرینان با در نظر گرفتن متغیر میانجی پیچیدگی هدف رد شده و پیچیدگی هدف نتوانسته است در رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کارآفرینان نقشی داشته باشد. زیرا ضرایب  $t$  در مسیر میان متغیرهای (خودکارآمدی کارآفرینان \* پیچیدگی

۱- Structural Model

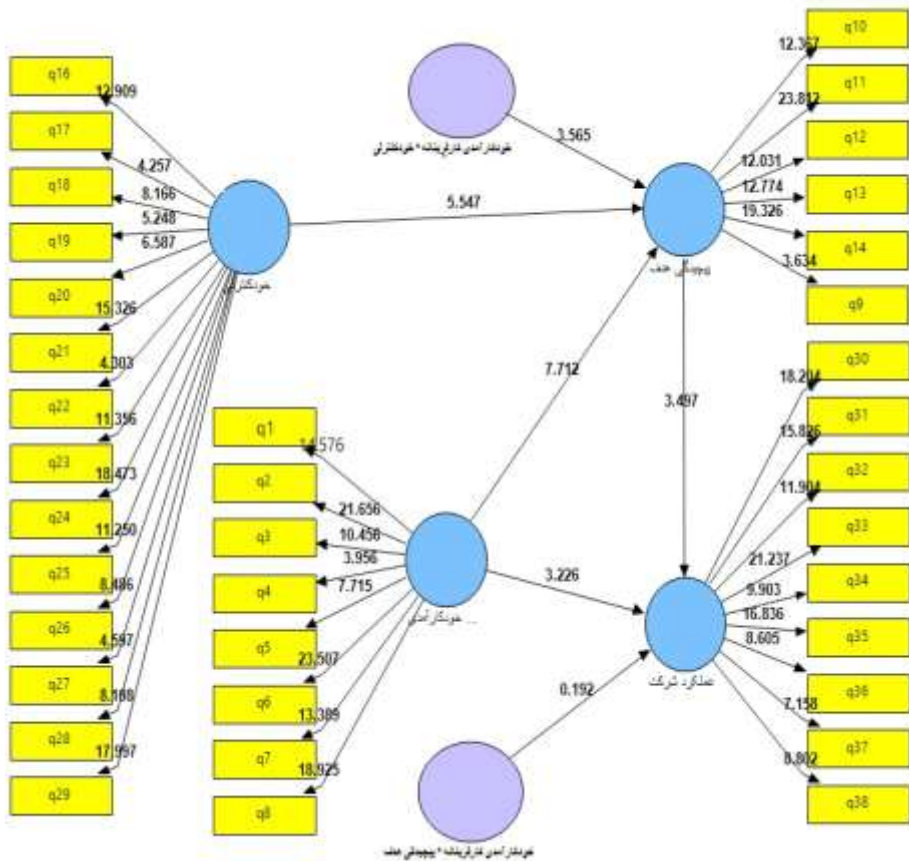
هدف) یعنی ۰/۱۹۲ از ۱/۹۶ کم تر شده و در ناحیه بحرانی قرار گرفته، ازینرو این فرضیه نیز این گونه رد می شود.

قبل از بررسی و آزمون فرضیه ها، مدل پژوهش در محیط نرم افزار ترسیم و اجرا شد مدل اجرا شده به شرح شکل شماره سه است. با عنایت به مدل اجرا شده بار عاملی کلیه سؤال ها به غیر از سؤال q15 بیش تر از ۰/۴ بود از اینرو این سؤال q15 که در رابطه با پیچیدگی هدف می باشد، حذف و مدل اصلاحی به شرح شکل های شماره چهار و پنج ترسیم شد.



شکل شماره ۳: مدل اصلی در حالت استاندارد فرضیه ها برای بررسی فرضیه ها





شکل شماره ۴: مدل اصلاحی در حالت ضرایب معناداری فرضیه‌ها برای بررسی فرضیه‌ها

بعد از تخمین استاندارد، با استفاده از نرم‌افزار، رابطه علت و معلولی بین متغیرها سنجیده شد. همان‌طور که در شکل شماره چهار (اجرای مدل در حالت تخمین استاندارد) نمایان است، به‌جز رابطه رد شده (خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کسب‌وکار کارآفرینان با در نظر گرفتن متغیر میانجی پیچیدگی هدف) تأثیرات بین سایر سازه‌های اصلی پژوهش معنی‌دار و مستقیم است.



جدول شماره ۳: مقادیر Communalities و R<sup>۲</sup>

مقادیر R <sup>۲</sup>	Communalities	مؤلفه‌ها
متغیر مستقل	۰/۵۶۴۸	خودکارآمدی کارفرینانه
۰/۷۰۹	۰/۵۸۲۳	پیچیدگی هدف
متغیر مستقل	۰/۵۴۸۵	خودکنترلی
۰/۶۱۱	۰/۵۷۵۳	عملکرد شرکت
متغیر مستقل	۰/۵۲۱۴	خودکارآمدی کارفرینان * خودکنترلی
متغیر مستقل	۰/۵۶۳۲	خودکارآمدی کارفرینان * پیچیدگی هدف
۰/۶۶۰	۰/۵۵۹۲	میانگین

$$Gof = \sqrt{\text{communalities} \times R^2} = \sqrt{0.559 \times 0.66} = 0.6074$$

نتایج فرضیه‌های پژوهش به صورت زیر است؛

**فرضیه اول:** به میزان ۰/۴۱۶ بین خودکارآمدی کارآفرینان با پیچیدگی هدف رابطه معناداری تأیید شده است.

**فرضیه دوم:** به میزان ۰/۳۸۸ بین خودکارآمدی کارآفرینان با پیچیدگی هدف با در نظر گرفتن متغیر تعدیل‌گر خودکنترلی، رابطه معناداری تأیید شده است.

**فرضیه سوم:** به میزان ۰۳/۴۶۳ بین پیچیدگی هدف و عملکرد کارآفرینان در کسب‌وکار رابطه معناداری تأیید شده است.

**فرضیه چهارم:** به میزان ۰/۳۸۰ بین خودکارآمدی و عملکرد کارآفرینان در کسب‌وکار رابطه معناداری تأیید شده است.

**فرضیه پنجم:** نقش میانجی پیچیدگی هدف در رابطه بین خودکارآمدی و عملکرد کارآفرینان در کسب‌وکار رد شده است.

### بحث و نتیجه‌گیری

با توجه به نقش کارآفرینی به عنوان موتور محرک توسعه اقتصادی، بررسی عوامل مؤثر بر عملکرد صاحبان کسب‌وکار حائز اهمیت است. با نگاهی شناختی به مبحث ویژگی‌های روانی و شخصیتی کارآفرینان مانند خودکارآمدی،

خودکنترلی و انتخاب اهداف، مشخص می‌شود تأثیر شایان توجهی بر تصمیم‌گیری و عملکرد آنان در کسب‌وکار می‌گذارد و در صورت مساعد بودن و ادراک درست از این عوامل موجب می‌شود آن‌ها بتوانند از فرصت‌ها به‌درستی استفاده کنند؛ بنابراین، موجب توسعه یافتن کسب‌وکار و عملکرد آنان می‌شود. عطف توجه به موارد مذکور در پژوهش حاضر عوامل مؤثری چون خودکارآمدی کارآفرینانه، پیچیدگی هدف و نیز خودکنترلی بر عملکرد کارآفرینان ایرانی بررسی شده است.

تأیید فرضیه اول پژوهش نشان می‌دهد که بین خودکارآمدی کارآفرینانه با پیچیدگی هدف تعیین شده توسط کارآفرینان رابطه مثبت و معناداری دارد. افرادی که باورهای خودکارآمدی بالایی دارند، اعتماد به‌نفس بالایی دارند (یه و همکاران، ۲۰۲۱).

کارآفرینانی که از خودکارآمدی بالاتری برخوردارند، به‌دلیل ایمان به توانایی‌های خود برای حل مشکلات از انتخاب یک هدف بزرگ که دستیابی به آن مشکل باشد واهمه‌ای ندارند و به‌جای انتخاب اهداف کوچک و سهل‌الوصول، سعی می‌کنند مهارت و توانایی خود را افزایش دهند. به‌طور خاص نظریه شناخت اجتماعی معتقد است که خودکارآمدی منجر به اهداف بالاتر می‌شود و خودکارآمدی هم‌چنین پیوند بین اهداف و دستیابی به هدف را تقویت می‌کند. خودکارآمدی احتمال دستیابی به هدف را افزایش می‌دهد زیرا افراد با خودکارآمدی بالا انگیزه بیش‌تری دارند و به بازخوردهای منفی بهتر پاسخ می‌دهند (بندورا، ۱۹۹۱، ۲۰۱۲، گلینک، ۲۰۲۰).

میلر و بامن<sup>۱</sup> (۲۰۱۴)، نیز بیان کردند زمان تنظیم اهداف، کارآفرینانی که از خودکارآمدی بالاتری برخوردارند، اهداف بالاتر و پیچیده‌تری تنظیم می‌کنند و به‌دلیل دارا بودن تعهد بالا از راهبردهای بهتری برای رسیدن به اهداف استفاده می‌کنند.

۱- Miller & Bauman

نتیجه به‌دست آمده از فرضیه دوم پژوهش، نشان می‌دهد که خودکنترلی نقش تعدیل‌کنندگی در رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینان با پیچیدگی هدف تعیین شده توسط کارآفرینان دارد. موفقیت در حرکت از قصد به عمل و در نهایت ایجاد یک کسب‌وکار به حمایت از فرآیندهای خودتنظیمی بستگی دارد (گلینک، ۲۰۲۰).

خودکارآمدی بالا باعث می‌شود کارآفرین از انتخاب اهداف بزرگ و پیچیده واهمه‌ای نداشته باشد و با قبول کامل مسئولیت، در راه رسیدن به هدف تلاش می‌کند. در این راستا، بارون و همکاران (۲۰۱۶)، بیان کردند بین خودکارآمدی و پیچیدگی هدف رابطه مثبتی وجود دارد که در این رابطه خودکنترلی نقش تعدیل‌گر دارد (به‌زعم علیوردی‌نیا و یونسی، ۱۳۹۳).

کارآفرینانی که خودکنترلی پایین دارند، از تکالیف و تصمیمات پیچیده اجتناب ورزیده و ترجیح می‌دهند که از شیوه‌های آسان یا ساده برای برآوردن خواسته‌هایشان استفاده کنند. به‌علاوه، داکورت و گراس (۲۰۱۴) در پاسخ به این سؤال که چرا برخی از کارآفرینان در کسب‌وکار خود موفق می‌شوند و دیگران با وجود آن که اهدافی متعالی برای خود در نظر می‌گیرند، شکست می‌خورند؟ بیان کردند، خودکنترلی در رابطه بین اهداف و عملکرد ناشی از اهداف بسیار مهم و اثرگذار است؛ و فوجیتا (۲۰۱۱)، نیز عنوان کرد یکی از جنبه‌های خودتنظیمی، خودکنترلی است که ممکن است از قرار دادن اهداف غیرقابل دست‌یافتنی جلوگیری کند. به‌علاوه خودکنترلی نقش مهمی در اتخاذ و پیگیری هدف و نیز مداومت و یا رها کردن هدف دارد.

نتیجه فرضیه سوم پژوهش نشان می‌دهد که بین پیچیدگی هدف و عملکرد کسب‌وکار کارآفرینان رابطه مثبت و معناداری دارد. بنابر نظر لاک و لاتام (۲۰۱۳)؛ (۲۰۰۲)، اگرچه پژوهش‌های گذشته نشان داده‌اند که اهداف پیچیده غیرقابل دست‌یابی ممکن است به جای افزایش عملکرد، کاهش عملکرد را در پی داشته باشد اما در رابطه بین نظریه هدف‌گذاری و کارآفرینی، پژوهش‌های بسیاری نشان داده‌اند که قرار دادن اهداف پیچیده ولی قابل دست‌یابی منجر به افزایش عملکرد خواهد شد. بارون و همکاران (۲۰۱۶)، نیز در این خصوص معتقدند تعمیم این

یافته‌ها به کارآفرینی، می‌تواند به کارآفرینان کمک کند تا دریابند که تا چه اندازه با قرار دادن اهداف پیچیده، می‌توانند عملکرد خود را در وظایف کلیدی (مانند توسعه محصول یا تضمین فروش اولیه) و همچنین عملکرد کسب‌وکار خود را افزایش دهند. میلر و بامن (۲۰۱۴)، نیز بیان کردند، سطح بالایی از تلاش از سوی کارآفرینان زمانی رخ می‌دهد که وظایف آن‌ها دشوار باشد و با این فرض که هدف بر اساس توانایی فرد است و تعهد به هدف نیز بالاست. بنابراین، اهداف، رفتار انسان و استانداردهای مورد استفاده برای عملکرد مناسب را تنظیم می‌کنند. اگر کارآفرینان به اهدافشان دست پیدا کنند آن‌ها موفقیت را تجربه می‌کنند و اگر به اهداف خود دست پیدا نکنند، آن‌ها ناامیدی را تجربه خواهند کرد.

نتیجه فرضیه چهارم پژوهش بیان‌گر وجود رابطه معنادار و مثبت بین خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کسب‌وکار آنان است. میزان خودکارآمدی کارآفرین و اطمینانی که توانایی‌های خود برای انجام وظایف کسب‌وکار خود دارد، تعیین‌کننده موفقیت و افزایش عملکرد آن کسب‌وکار خواهد بود. هم‌چنین، میزان خودکارآمدی، بر میزان تلاش کارآفرین مؤثر است و موجب می‌شود با تکیه بر توانایی‌های خود و تسلط کامل بر شرایط تمام تلاش خود را برای رسیدن به وضعیت مطلوب و بهبود عملکرد به‌کار می‌برد. در این راستا پژوهش‌گرانی چون فریز و گیلنک (۲۰۱۴) بیان کردند، کارآفرینان دارای باورهای قوی، بر توانایی خود نسبت به افرادی که به توانایی‌های خود تردید دارند، در انجام تکالیف کوشش و پافشاری بیش‌تری نشان می‌دهند و در نتیجه عملکرد آن‌ها در انجام تکالیف بهتر است. خلیفه سلطانی و همکاران (۱۳۹۳)، نیز بیان کردند، سرمایه‌های روان‌شناختی مدیران و کارآفرینان (شامل خودکارآمدی، امید، خوش‌بینی و تاب‌آوری) منجر به بهبود عملکرد کسب‌وکار می‌شود. ضمن آن‌که این تأثیر به ارتقای کیفیت سرمایه روان‌شناختی کارآفرینان منتهی و باعث ایجاد ارزش افزوده در عملکرد آنان شد.

و در نهایت، نتایج فرضیه پنجم پژوهش نشان داد متغیر میانجی پیچیدگی هدف نتوانسته نقشی در رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینان و عملکرد کسب‌وکار کارآفرینان را ایفاء کند. خودکارآمدی بالای کارآفرینان می‌تواند منجر به

بهبود عملکرد کسب‌وکار شود و کسب‌وکار را به موفقیت برساند، اما از طرفی می‌توان گفت، اهداف همیشه منجر به انتخاب بهترین راهبرد توسط کارآفرینان نمی‌شود، مخصوصاً زمانی که اهداف جدید و پیچیده باشند و هیچ آموزشی نیز برای رفتار مناسب به افراد داده نشده است؛ بنابراین باور خودکارآمدی در کارآفرینان می‌تواند بر انتخاب اهداف درست که راهبرد مناسب را به دنبال دارد و در نهایت منجر به عملکرد بهینه می‌شود تأثیرگذار باشد. کارآفرینان از خودکارآمدی بالاتری برخوردارند، اهداف بالاتری تنظیم می‌کنند و در کنار اهداف پیچیده ممکن است از راهبردهای مناسبی برای رسیدن به اهداف استفاده نکنند که به جای افزایش عملکرد، کاهش عملکرد را در پی داشته باشد.

### پیشنهاد‌های پژوهش

در زمینه بهبود ویژگی خودکارآمدی کارآفرینان ایرانی پیشنهاد می‌شود، کارآفرینان در وهله اول سعی کنند با افزایش اطلاعات و مهارت خود در زمینه‌ای که قصد راه‌اندازی کسب‌وکار دارند، خودباوری و اعتماد به نفس خود را افزایش دهند و در این‌راه از شناخت کامل نسبت به محیط خرد و کلان کسب‌وکار خود و به‌ویژه آشنایی نسبت به رقبای و مشتریان و اتخاذ رفتار مناسب در ارتباط با آن‌ها و شناخت نقاط قوت و ضعف خود و تقویت نقاط قوت و اصلاح نقاط ضعف خود دریغ نکنند.

بر اساس نتایج به‌دست‌آمده از خودکنترلی کارآفرینان ایرانی بر عملکرد کارآفرینان پیشنهاد می‌شود کارآفرینان در برخورد با مسائل کسب‌وکار بر دایره نفوذ خود و هر آن‌چه که می‌توانند بر روی آن تأثیرگذار باشند تمرکز کنند مانند برنامه‌ریزی درست، تدوین راهبرد، شناخت مشتری و رقبای و تمرکز خود را از دایره نگرانی که تأثیری روی آن ندارند خارج کنند مانند قوانین و مقررات دولتی.

در زمینه پیچیدگی هدف نیز پیشنهاد می‌شود با توجه به اصول هدف‌گذاری صحیح اهداف بلندمدت، بزرگ و چالش‌برانگیز را انتخاب کنند، به‌طوری‌که اهداف از کارایی و اثربخشی لازم برخوردار باشند و یک سیستم ارزیابی عملکرد مبتنی بر هدف به‌منظور کاهش ریسک هدف‌گذاری در کسب‌وکارهایشان برقرار کنند.

## منابع

- ایزدی، احمد؛ برزگر، مجید (۱۳۹۶). بررسی رابطه هوش هیجانی و کیفیت زندگی کاری با خودکارآمدی کارکنان، فصلنامه علمی پژوهشی مدیریت منابع در نیروی انتظامی، ۵(۹)، صص ۱۷۸-۱۴۵. قابل بازیابی از:
- [http://rmpjmd.jrl.police.ir/article\\_۱۷۸۳۹.html](http://rmpjmd.jrl.police.ir/article_۱۷۸۳۹.html)
- خلیفه سلطانی، حشمت؛ والی، فرزانه و صحت، سعید (۱۳۹۳). تأثیر سرمایه‌های روان‌شناختی مثبت مدیران بر بهبود عملکرد کارکنان: مطالعه در شرکت بیمه ملت شهر تهران. فصلنامه علوم مدیریت ایران، ۹ (۳۳)، صص ۶۸-۴۷. قابل بازیابی از:
- [http://journal.iams.ir/article\\_۱۷۹.html](http://journal.iams.ir/article_۱۷۹.html)
- حسین‌پور، داوود؛ عبداللهی، محمد (۱۳۹۴). تأثیر سرمایه انسانی بر بروز رفتار کارآفرینانه، نشریه مطالعات مدیریت (بهبود و تحول) « پاییز ۱۳۹۴ شماره ۷۸.
- رضایی، روح‌الله (۱۳۹۳). رابطه بین خودکارآمدی کارآفرینانه و قصد کارآفرینانه: نقش تعدیل‌گری جنسیت. زن در توسعه و سیاست، ۱۲ (۳)، صص ۳۸۷-۴۰۴. قابل بازیابی از:
- [https://jwdp.ut.ac.ir/article\\_۵۳۶۹۰.html](https://jwdp.ut.ac.ir/article_۵۳۶۹۰.html)
- رحمانیان کوشکی، مهدی؛ چیزری، محمد؛ هواسی، علی (۱۳۹۱). عوامل اثرگذار بر قصد کارآفرینانه دانشجویان کشاورزی دانشگاه آزاد ایلام. ۵(۱)، صص ۱۴۴-۱۲۵. قابل بازیابی از:
- [https://jed.ut.ac.ir/article\\_۲۴۶۵۸.html](https://jed.ut.ac.ir/article_۲۴۶۵۸.html)
- سهیلی، سحر (۱۳۹۴). بررسی تأثیر خودکارآمدی کارآفرینی در عملکرد سازمانی از طریق گرایش کارآفرینانه. کنفرانس سالانه مدیریت و اقتصاد کسب‌وکار.
- علی‌وردی‌نیا، اکبر؛ یونسی، عرفان (۱۳۹۴). تحلیل اجتماعی قلدری در میان دانش‌آموزان (مطالعه موردی دوره متوسطه شهر ساری). مطالعات توسعه اجتماعی - فرهنگی ۱(۴)، صص ۳۹-۹. قابل بازیابی از:
- <https://journals.sabz.ac.ir/scds/article-۱-۸۵-fa.html>
- صمدی میارکلایی، حمزه؛ صمدی میارکلایی، حسین؛ بابایی، عباس؛ عسگری، علیرضا (۱۳۹۱). اثرات اخلاق بر کارآفرینی و کسب‌وکار، همایش ملی کارآفرینی و مدیریت کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، بابلسر. قابل بازیابی از:
- <https://civilica.com/doc/۱۷۴۸۲۷>
- لطفی عظیمی، افسانه؛ عباسی، مسلم؛ محمودیان، حسن؛ جمالی، احسان؛ رضوانی‌فر، شیرین (۱۳۹۵). بررسی رابطه انگیزه پیشرفت، نوآوری، تحمل ابهام، خودکارآمدی، عزت



نفس و خودشکوفایی با جهت‌گیری کارآفرینی در دانشجویان دانشگاه، فصلنامه نوآوری و ارزش‌آفرینی، ۵ (۹)، صص ۱۴۸-۱۳۷. قابل‌بازبازی از:

[https://jmte.riau.ac.ir/article\\_۱۵۴.html](https://jmte.riau.ac.ir/article_۱۵۴.html)

– نصر اصفهانی، علی؛ امیری، زینب؛ فرخی، مجتبی (۱۳۹۲). تأثیر بازاریابی داخلی بر نوآوری سازمانی: نقش میانجی خودکارآمدی کارکنان، فصلنامه توسعه کارآفرینی، ۵ (۳)، صص ۴۵-۲۷. قابل‌بازبازی از:

[https://jed.ut.ac.ir/article\\_۳۶۶۳۴.html](https://jed.ut.ac.ir/article_۳۶۶۳۴.html)

– Adams, B. & Sykes, V. (۲۰۰۳). Performance measures and profitability factors of successful African-American entrepreneurs: An exploratory study. *Journal of American Academy of Business*, Vol.۲, No.۳, PP. ۴۱۸-۴۲۴.

– Amabile, T. M., & Kramer, S. (۲۰۱۱). *The progress principle: Using small wins to ignite joy, engagement, and creativity at work*. Boston: Harvard Business Review Press.

– Baron, R.A. (۲۰۱۳). *Enhancing Entrepreneurial Excellence: Tools for Making the Possible Real*. Edward Elgar, Cheltenham, UK.

– Baron, R.A., Mueller, B.A., & Wolfe, M.T. (۲۰۱۶). Self-efficacy and entrepreneurs' adoption of unattainable goals: The restraining effects of self-control. *Journal of Business Venturing*, ۳۱(۱), PP. ۵۵-۷۱. Retrieved from:

DOI: ۱۰.۱۰۱۶/j.jbusvent.۲۰۱۵.۰۸.۰۰۲

– Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (۲۰۰۷). The strength model of self-control. *Current directions in psychological science*, ۱۶(۶), PP. ۳۵۱-۳۵۵. Retrieved from:

<https://doi.org/۱۰.۱۱۱۱/j.۱۴۶۷-۸۷۲۱.۲۰۰۷.۰۰۵۳۴.x>

– Baumeister, R.F., Tierney, J. (۲۰۱۱). *Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength*, New York. Book, Penguin Press,

– Bandura, A. (۱۹۹۱). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, ۵۰(۲), PP. ۲۴۸-۲۸۷. Retrieved from:

[https://doi.org/۱۰.۱۰۱۶/۰۷۴۹-۵۹۷۸\(۹۱\)۹۰۰۲۲-L](https://doi.org/۱۰.۱۰۱۶/۰۷۴۹-۵۹۷۸(۹۱)۹۰۰۲۲-L)

– Chatterji, A. K. (۲۰۰۹). Spawned with a silver spoon? Entrepreneurial performance and innovation in the medical device industry. *Strategic Management Journal*, ۳۰(۲), PP. ۱۸۵-۲۰۶. Retrieved from:

<https://doi.org/۱۰.۱۰۰۲/smj.۷۲۹>

- De Noble, A. F., Jung, D., & Ehrlich, S. B. (۱۹۹۹). Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. *Frontiers of entrepreneurship research*, ۱۹۹۹(۱), PP. ۷۳-۸۷.
- Delgado-García, J. B., Rodríguez-Escudero, A. I., & Martín-Cruz, N. (۲۰۱۲). Influence of affective traits on entrepreneur's goals and satisfaction. *Journal of Small Business Management*, ۵۰(۳), PP. ۴۰۸-۴۲۸.
- Duckworth, A.L., Gross, J.J. (۲۰۱۴). Self-control and grit: related but separable determinants of success. *Curr. Dir. Psychol. Sci.* ۲۳ (۵), PP. ۳۱۹-۳۲۵. Retrieved from:  
doi: ۱۰.۱۱۷۷/۰۹۶۳۷۲۱۴۱۴۵۰۴۱۴۶۲
- Dyduch, W. (۲۰۰۸). Pomiar przedsiębiorczości organizacyjnej [Measuring organizational entrepreneurship]. Katowice University of Economics Press.
- Frese, M., Gielnik, M.M. (۲۰۱۴). The psychology of entrepreneurship. *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.* ۱ (۱), PP. ۴۱۳-۴۳۸. Retrieved from:  
<https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091226>
- Frese, M. (۲۰۰۹). Toward a psychology of entrepreneurship - An action theory perspective. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, ۵(۶), PP. ۴۳۷-۴۹۶. Retrieved from:  
<https://doi.org/10.1061/030000028>
- Fujita, K. (۲۰۱۱). On conceptualizing self-control as more than the effortful inhibition of impulses. *Personal. Soc. Psychol. Rev.* ۱۵, PP. ۳۵۲-۳۶۶. Retrieved from:  
DOI: ۱۰.۱۱۷۷/۱۰۸۸۸۶۸۳۱۱۴۱۱۱۶۵
- Ghazali M. Al,Basheer -, Afsar.Bilal (۲۰۲۱) Narcissism and entrepreneurial intentions: The roles of entrepreneurial self-efficacy and environmental complexity. *The Journal of High Technology Management Research* ۳۲(۱), P. ۱۰۰۳۹۵. Retrieved from:  
<https://doi.org/10.1016/j.hitech.2020.100395>
- Ghaderi Esmail,Babaei Yavar,Ferdowsi Sajjad, Akbari Arbatan Gholsom, (۲۰۲۱),Explaining the Effect of Entrepreneurship Self-Efficacy and Innovation Capability on the Performance of Tourism Businesses (Tabriz as a case study), *Journal of Tourism Planning and Development*,Volume ۹. Issue ۳۵. PP. ۱۱۲ - ۱۳۴.

- GLebnik, M.,Bleddow,R, and Stark,M,,S, A dynamic account of self-efficacy in entrepreneurship. (۲۰۲۰). Journal of Applied Psychology. ۱۰۵, (۵), ۴۸۷-۵۰۵. Research Collection Lee Kong Chian School of Business. Retrieved from:  
[https://ink.library.smu.edu.sg/lkcsb\\_research/۶۰۰۳](https://ink.library.smu.edu.sg/lkcsb_research/۶۰۰۳).
- Grande, J., Madsen, E. L., & Borch, O. J. (۲۰۱۱). The relationship between resources, entrepreneurial orientation and performance in farm-based ventures. *Entrepreneurship and Regional Development*, ۲۳(۳-۴), PP. ۸۹-۱۱۱.
- Hikkerova,L.,Ilouga,S.N.,&Sahut,H-M. (۲۰۱۶). The entrepreneurship process and the model of volition. *Journal of Business Research* ۶۹, PP. ۱۸۶۸-۱۸۷۳.
- Hulland, J. (۱۹۹۹). 'Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies. *Strategic Management Journal*, ۲۰(۲), Pp. ۱۹۵-۲۰۴.
- Khanka, S. S. (۲۰۰۹). Correlates of entrepreneurial performance in a less developed region: evidence from Assam. *Vision*, ۱۳(۴), PP. ۲۵-۳۴.
- Kickul, J., Wilson, F., Marlino, D., Barbosa, S. D., & Griffiths, M. D. (۲۰۰۹). An analysis of the role of gender and self-efficacy in developing female entrepreneurial interest and behavior. *Journal of developmental Entrepreneurship*, ۱۴(۰۲), PP. ۱۰۵-۱۱۹.
- Kline, R. B. (۲۰۱۰). Principles and Practice of Structural Equation Modeling, ۳rd edn Guilford Press. *New York, USA*.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (۲۰۰۷). I think I can, I think I can: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, ۲۸(۴), PP. ۵۰۲-۵۲۷.
- Kuhl, J. (۲۰۰۰). A functional-design approach to motivation and self-regulation: The dynamics of personality systems interactions. In M. Boekaerts, P. R. Pintrich, & M. Zeidner (Eds.), *Handbook of Self-Regulation* (pp. ۱۱۱-۱۶۹). San Diego, CA: Academic Press.
- Latham, G.P., Locke, E.A. (۲۰۰۶). Enhancing the benefits and overcoming the pitfalls of goal setting. *Organ. Dyn.* ۳۵ (۴), PP. ۳۳۲-۳۴۰.
- Locke, E.A., Latham, G.P. (۲۰۰۲). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: a ۳۵-year odyssey. *Am. Psychol.* ۵۷, PP. ۷۰۵-۷۱۷.

- Locke, E.A., Latham, G.P. (۲۰۰۶). New directions in goal-setting theory. *Curr. Dir. Psychol. Sci.* ۱۵ (۵), PP. ۲۶۵-۲۶۸.
- Locke, E.A., Latham, G.P. (۲۰۱۳). *New Developments in Goal setting and Task Performance*. Routledge, New York, NY.
- Miller, C. K., & Bauman, J. (۲۰۱۴). Goal setting: an integral component of effective diabetes care. *Current diabetes reports*, ۱۴(۸), PP. ۱-۸.
- Lounsbury, Michael, Cornelissen, Joep, Granqvist, Nina, (۲۰۱۹), Culture, innovation and entrepreneurship, *Organization & Management*, Volume ۲۱, Issue ۱: Culture, Innovation & Entrepreneurship, PP. ۱-۱۲.
- Nordqvist, M; Zellweger, T. M. (۲۰۱۰). "Transgenerational Entrepreneurship: Exploring Growth and Performance in Family Firms Across Generations", Edward Elgar Publishing Limited. pp. ۵۸-۹۵.
- Palmer, S. B., Wehmeyer, M. L., & Shogren, K. A. (۲۰۱۷). The Development of Self-Determination During Childhood. In *Development of Self-Determination Through the Life-Course*, pp. ۷۱-۸۸. Springer Netherlands.
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (۲۰۱۴). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, ۳۸(۲), PP. ۲۹۱-۳۳۲.
- Sitzmann, T., & Yeo, G. B. (۲۰۱۳). A meta-analytic investigation of the within-person self-efficacy domain: Is self-efficacy a product of past performance or a driver of future performance? *Personnel Psychology*, ۶۶(۳), PP. ۵۳۱-۵۶۸.
- Vancouver, J. B., Thompson, C. M., Tischner, E. C., & Putka, D. J. (۲۰۰۲). Two studies examining the negative effect of self-efficacy on performance. *Journal of Applied Psychology*, ۸۷(۳), PP. ۵۰۶-۵۱۶.
- Wielemaker, M., & Gedajlovic, E. (۲۰۱۱). Governance and capabilities: Asia's entrepreneurial performance and stock of venture forms. *Asia Pacific Journal of Management*, ۲۸(۱), PP. ۱۵۷-۱۸۵.
- Wrosch, C., Miller, G.E., Scheier, M.F., De Pontet, S.B. (۲۰۰۷). Giving up on unattainable goals: benefits for health? *Pers. Soc. Psychol. Bull.* ۳۳ (۲), PP. ۲۵۱-۲۶۵.
- Yeh, C. H., Lin, H. H., Wang, Y. M., Wang, Y. S., & Lo, C. W. (۲۰۲۱). Investigating the relationships between entrepreneurial education and

self-efficacy and performance in the context of internet entrepreneurship.  
The International Journal of Management Education, ۱۹(۳), P. ۱۰۰۵۶۵.