

NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA CÁC YẾU TỐ TÍNH CÁCH CÁ NHÂN LÊN TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN

Bùi Huỳnh Tuấn Duy, Lê Thị Lin, Đào Thị Xuân Duyên, Nguyễn Thu Hiền

Trường Đại học Bách khoa, ĐHQG – HCM

(Bài nhận ngày 04 tháng 04 năm 2010, hoàn chỉnh sửa chữa ngày 11 tháng 09 năm 2011)

TÓM TẮT: Nghiên cứu này hướng đến tìm hiểu các yếu tố tác động đến tiềm năng khởi nghiệp thông qua áp dụng mô hình Entrepreneur Scan (E-Scan) được hai tác giả Driessen và Zwart phát triển, và các công trình nghiên cứu về tiềm năng khởi nghiệp khác liên quan. Đối tượng nghiên cứu chính là sinh viên trường Đại học Bách Khoa thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả cho thấy có bảy yếu tố tính cách cá nhân ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên, trong đó ba yếu tố có tác động dương lên tiềm năng khởi nghiệp là nhu cầu thành đạt, khả năng am hiểu thị trường, khả năng thích ứng. Bên cạnh đó, thông qua phân tích ANOVA giữa các nhóm sinh viên thuộc khối kỹ thuật và kinh tế của các trường đại học, nhóm nghiên cứu so sánh sự khác biệt về các đặc tính cá nhân và tiềm năng khởi nghiệp giữa các nhóm sinh viên được đào tạo từ các môi trường và chương trình đào tạo khác nhau. Nghiên cứu này đem lại các hàm ý quản lý có ý nghĩa cho các nhà quản lý giáo dục trong việc xây dựng các chương trình khơi dậy và phát triển tiềm năng khởi nghiệp trong sinh viên.

Từ khóa: tiềm năng khởi nghiệp, yếu tố cá nhân

GIỚI THIỆU

Việt Nam sau khi chuyển đổi từ nền kinh tế bao cấp sang cơ chế thị trường đạt được nhiều thành tựu to lớn. Đóng góp vào thành công đó là các doanh nghiệp tư nhân. Vì thế để tạo sự phát triển không ngừng cho đất nước cần nhiều doanh nghiệp tư nhân vững mạnh. Người Việt Nam hiện đang mong chờ những thương hiệu Việt nổi tiếng trên toàn cầu. Do vậy vấn đề khởi nghiệp đang được cả xã hội quan tâm. Nhiều tổ chức, doanh nghiệp Việt Nam đang phối hợp với nhà trường cố gắng tạo mọi điều kiện để hỗ trợ ý tưởng khởi nghiệp trong giới sinh viên thông qua tài trợ nhiều cuộc thi khuyến khích ý tưởng sáng tạo trong kinh

doanh (SIFE, Dynamic, CFA IRC,...). Tuy nhiên, có một số quan niệm cho rằng ý tưởng khởi nghiệp thường chỉ đến từ sinh viên chuyên về khối ngành kinh tế. Thực tế đã cho thấy có rất nhiều sinh viên tốt nghiệp từ các trường kỹ thuật đã và đang thành công bằng con đường khởi nghiệp kinh doanh. Đây là một điều có thể lý giải, vì những sinh viên từ khối kỹ thuật thường có sự am hiểu nhất định về sản phẩm của doanh nghiệp. Thế nên, ý tưởng khởi nghiệp kinh doanh xuất phát từ môi trường kỹ thuật được kỳ vọng sẽ có ý nghĩa và hiệu quả cao hơn cho xã hội.

Trường Đại học Bách Khoa thành phố Hồ Chí Minh là một trong những trường đi đầu

trong đào tạo đội ngũ nguồn nhân lực kỹ thuật cho quốc gia. Việc tạo ra những con người có tiềm năng khởi nghiệp từ chính các ý tưởng sản phẩm dịch vụ của mình được kỳ vọng là một giá trị rất lớn mà công tác đào tạo của Trường có thể đem lại cho xã hội. Vậy hiện tại, mức độ sẵn sàng và tiềm năng khởi nghiệp trong sinh viên của Trường đang ở mức nào và các yếu tố nào tác động đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên Trường. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm cung cấp bức tranh thực trạng về tiềm năng khởi nghiệp và mức độ ảnh hưởng của tính cách cá nhân đến tiềm năng này. Bài nghiên cứu còn mang đến sự so sánh giữa các nhóm sinh viên đại diện cho khối ngành kinh tế và kỹ thuật từ các môi trường đào tạo khác nhau, hướng đến giúp các nhà quản lý giáo dục sử dụng các kết quả nghiên cứu nhằm khơi dậy và khuyến khích tiềm năng khởi nghiệp trong sinh viên nói chung và sinh viên khối kỹ thuật nói riêng..

1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

1.1. Khởi nghiệp

Định nghĩa khởi nghiệp theo từ điển tiếng Việt được giải nghĩa là bắt đầu sự nghiệp. Định nghĩa khởi nghiệp cũng thay đổi qua thời gian với các nhà nghiên cứu khác nhau. Đến đầu thế kỷ 20, định nghĩa khởi nghiệp đã được hoàn thiện và được diễn đạt là quá trình tạo dựng một tổ chức kinh doanh và người khởi nghiệp là người sáng lập nên doanh nghiệp đó. Tuy nhiên, không phải bất cứ ai cũng có tiềm năng để mở một doanh nghiệp riêng (Learned, 2002). Một người khởi nghiệp tiềm năng là

người đón lấy cơ hội để thành lập công ty riêng mình ngay khi cơ hội xuất hiện (Shapero, 1981). Sự khởi nghiệp là một quá trình bắt đầu từ việc nhận biết cơ hội, từ đó phát triển ý tưởng để theo đuổi cơ hội qua việc thành lập công ty mới. Theo tổ chức Global Entrepreneurship Monitor thì một doanh nghiệp khi vừa thành lập sẽ trải qua 3 giai đoạn từ hình thành, phát triển ý tưởng đến thành lập doanh nghiệp và cuối cùng là duy trì và phát triển doanh nghiệp.

Hiện nay, các quốc gia trên thế giới nghiên cứu đề tài tiềm năng khởi nghiệp rất nhiều. Các quốc gia này có tầm nhìn hướng về một xã hội, đất nước tốt đẹp, giàu mạnh khi có những doanh nghiệp mới được thành lập để cung cấp các giá trị mới cho toàn xã hội. Đối tượng nghiên cứu tiềm năng khởi nghiệp đặc trưng là sinh viên. Vì đối tượng này là thành phần có nhiều tiềm năng khi có các tính cách đặc trưng về sự năng động và sáng tạo. Tuy nhiên có hai trường phái nghiên cứu về tiềm năng khởi nghiệp. Một trường phái chỉ tập trung nghiên cứu tiềm năng khởi nghiệp đối với sinh viên thuộc chuyên ngành kinh tế và trường phái còn lại thì nghiên cứu cả tổng thể sinh viên ở tất cả các khối ngành.

1.2. Tình hình nghiên cứu tiềm năng khởi nghiệp

Nghiên cứu tiềm năng khởi nghiệp đã được thực hiện ở rất nhiều ở các quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên các nghiên cứu về tiềm năng khởi nghiệp tập trung vào đối tượng chính là sinh viên các khối ngành kinh tế. Theo Hynes (1996) thì các nghiên cứu khoa học cũng như

các lý thuyết khởi nghiệp cần được thực hiện ở tất cả các tầng lớp sinh viên chứ không nên chỉ tập trung vào sinh viên chuyên ngành kinh tế. Theo ý kiến của giáo sư Hynes, nếu như thực hiện các nghiên cứu đánh giá chung cho cả sinh viên kinh tế và sinh viên khối ngành kỹ thuật thì sẽ có thể phát hiện được những điều tương đồng và khác biệt giữa 2 nhóm đối tượng đó về tiềm năng khởi nghiệp của mỗi nhóm đối tượng. Những yếu tố ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp được nghiên cứu nổi bật là độ tuổi, giới tính, trình độ học thức, kinh nghiệm làm việc, sự giáo dục và các yếu tố cá nhân (Delmar & Davidsson, 2000). Nếu nhóm những yếu tố riêng lẻ thành những yếu tố tổng quát ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên thì có 3 yếu tố ảnh hưởng. Đó là yếu tố địa lý (demographic data), yếu tố tính cách cá nhân (personality traits) và yếu tố môi trường (contextual factors). Yếu tố địa lý (demographic data) thường dùng để diễn tả cá nhân khởi nghiệp về giới tính, độ tuổi, vùng miền. Yếu tố tính cách cá nhân (personality traits) thường được biết đến ở người khởi nghiệp là tính cách tham vọng, chấp nhận rủi ro và khả năng độc lập trong quyết định. McClelland vào năm 1961 đã nhấn mạnh rằng nhu cầu thành đạt là yếu tố quyết định chính đến tiềm năng khởi nghiệp của cá nhân. Trong khi đó vào năm 1987, Robinson thì khẳng định rằng sự tự tin và thỏa mãn bản thân là yếu tố quyết định. Các nhà nghiên cứu khác thì tranh luận rằng tiềm năng khởi nghiệp được quyết định chính bởi nhiều tính cách mà không chỉ riêng một tính cách. Dyer vào năm 1995 đã đưa

ra mô hình phát triển của quá trình khởi nghiệp bao gồm các yếu tố tính cách cá nhân, các yếu tố xã hội (mối quan hệ gia đình và vai trò của từng cá thể trong gia đình) và các yếu tố kinh tế vĩ mô. Scott vào năm 1988 đã kết luận rằng những đứa trẻ có tiềm năng khởi nghiệp thường làm việc trong công ty của gia đình từ khi còn nhỏ. Scott đã khẳng định rằng sự tác động của cha mẹ đến tiềm năng khởi nghiệp của cá nhân gồm 2 phần: vai trò ảnh hưởng và vai trò của người cung cấp nguồn lực để khởi nghiệp. Reynolds đã dựa vào kết quả các nghiên cứu trước đó và tiến hành đề tài của mình vào năm 1997. Ông đã đi đến kết luận rằng sự ảnh hưởng tích cực của gia đình, trình độ học vấn cao, nhu cầu thành đạt cao, khả năng chấp nhận rủi ro cao và có xu hướng đổi mới là những nhân tố ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp của nam giới từ độ tuổi 25 đến 40 tuổi. Đối với nhóm các yếu tố tính cách cá nhân, có hai cách nghiên cứu đang được các nhà nghiên cứu tiến hành. Thứ nhất, người nghiên cứu chỉ xem xét tác động của một yếu tố tính cách cá nhân. Cách còn lại, người nghiên cứu xem tác động tổng hợp của một nhóm các yếu tố tính cách cá nhân lên tiềm năng khởi nghiệp. Hai nhà nghiên cứu Driessen và Zwart đã thực hiện nghiên cứu sự tác động của 10 yếu tố tính cách cá nhân lên tiềm năng khởi nghiệp vào năm 2006. Mô hình đã được hai tác giả phát triển lên thành mô hình E-Scan sau đó để đo lường các tính cách này tác động đến tiềm năng khởi nghiệp của một cá nhân và được khảo sát trên mạng Internet toàn cầu.

1.3. Mô hình các yếu tố cá nhân ảnh hưởng đến sự khởi nghiệp

Nhóm nghiên cứu đã xây dựng và hiệu chỉnh lại mô hình E-Scan bằng cách tham khảo nhiều mô hình khác để có được mô hình phù hợp với lại đối tượng nghiên cứu là sinh viên đại học Bách Khoa, Kinh tế và Hoa sen. Các tính cách cá nhân nghiên cứu mức tác động đến tiềm năng khởi nghiệp: nhu cầu thành đạt, nhu cầu tự chủ, nhu cầu quyền lực, định hướng xã hội, sự tự tin, tính nhẫn nại, chấp nhận rủi ro, khả năng am hiểu thị trường, khả năng sáng tạo, khả năng thích ứng. Các yếu tố tính cách cá nhân được nhóm tham khảo ở các đề tài nghiên cứu trước đây cùng với mô hình E-Scan để hình thành nên mô hình nghiên cứu phù hợp với đối tượng nghiên cứu. Giả thuyết ban đầu là sự ảnh hưởng dương của 10 yếu tố đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên trường đại học Bách Khoa.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Quá trình nghiên cứu được tiến hành theo hai bước: *Nghiên cứu sơ bộ* (nhằm xây dựng và hiệu chỉnh bộ thang đo các yếu tố cá nhân và tiềm năng khởi nghiệp) và *nghiên cứu chính thức* (nhằm cung cấp dữ liệu để kiểm chứng thang đo và các giả thiết nghiên cứu). Trong đó, nghiên cứu sơ bộ được tiến hành theo hai bước, gồm sơ bộ định tính thông qua phỏng vấn tay đôi lần lượt với 7 cá nhân sinh viên nhằm khảo sát tính phù hợp của bộ thang đo cho từng nhóm khái niệm tính cách, và bước hai gồm sơ bộ định lượng nhằm phát và kiểm tra thử 20 bảng câu hỏi để đảm bảo bảng câu hỏi là dễ hiểu và có thể sử dụng được.

Thang đo được sử dụng là bộ thang đo gồm 103 câu hỏi của E-Scan được nhóm nghiên cứu tổng hợp và hiệu chỉnh cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu. Sau khi nghiên cứu sơ bộ, nhóm nghiên cứu tiến hành hiệu chỉnh thang một lần nữa khi bỏ đi một số biến quan sát và di chuyển một số biến quan sát để đo lường các yếu tố tính cách cá nhân thích hợp hơn. Bộ thang đo chính thức của nhóm nghiên cứu gồm 50 câu hỏi trong đó “nhu cầu thành đạt” (04 câu hỏi), “nhu cầu tự chủ” (05 câu hỏi), “nhu cầu quyền lực” (05 câu hỏi), “định hướng xã hội”(04 câu hỏi), “sự tự tin” (04 câu hỏi), “tính nhẫn nại” (04 câu hỏi), chấp nhận rủi ro (06 câu hỏi), khả năng am hiểu thị trường (04 câu hỏi), “khả năng sáng tạo” (04 câu hỏi), khả năng thích ứng (06 câu hỏi). Thang đo “tiềm năng khởi nghiệp” (04 câu hỏi) được hiệu chỉnh từ thang đo “ý định khởi nghiệp” của Phạm Thành Công (2010).

Mẫu được chọn theo phương pháp thuận tiện, phi xác suất, có kiểm soát để phân phối đều cho ba nhóm sinh viên được chọn nghiên cứu, gồm có: (1) nhóm sinh viên đang theo học các khoa khối kỹ thuật trường Đại học Bách Khoa Tp. HCM, (2) nhóm sinh viên thuộc khoa Quản lý công nghiệp³, trường Đại học Bách Khoa Tp. HCM (đại diện cho sinh viên khối kinh tế của trường Đại học Bách Khoa Tp.HCM), và (3) nhóm sinh viên thuộc khoa Quản trị kinh doanh thuộc các trường Đại học Kinh tế và Đại học Hoa Sen. Mục đích phân bố

³ Sinh viên Khoa Quản lý công nghiệp được học theo chương trình đào tạo rất sát với chương trình đào tạo của sinh viên ngành Quản trị kinh doanh của các trường Đại học Kinh tế và Đại học Hoa sen.

mẫu nghiên cứu cho ba nhóm sinh viên là nhằm tìm hiểu sự khác biệt giữa các nhóm sinh viên này về các đặc điểm tính cách cá nhân cũng như tiềm năng khởi nghiệp. Nhóm (1) được chọn đại diện cho nhóm sinh viên thuộc khối kỹ thuật. Nhóm (2) được chọn đại diện cho nhóm sinh viên thuộc khối kinh tế nhưng chia sẻ cùng môi trường đào tạo và được hưởng cùng các chương trình ngoại khóa như nhóm sinh viên khối kỹ thuật, và nhóm (3) được chọn đại diện cho nhóm sinh viên thuộc khối kinh tế nhưng thừa hưởng chương trình đào tạo và các hoạt động ngoại khóa khác với nhóm (2).

Số bản câu hỏi phát ra và thu về là 612. Sau khi làm sạch còn lại 600 mẫu được đưa vào phân tích trong đó có 400 mẫu trả lời bởi sinh viên Đại học Bách Khoa (200 sinh viên khoa Quản lý công nghiệp và 200 sinh viên khối kỹ thuật của Trường Đại học Bách Khoa), và 200 mẫu trả lời bởi sinh viên chuyên ngành quản trị kinh doanh Đại học Kinh tế & Hoa sen.

Quy trình phân tích dữ liệu gồm 2 công đoạn chính: công đoạn thứ nhất là phân tích 400 mẫu của sinh viên Đại học Bách Khoa (200 sinh viên khoa Quản lý công nghiệp và 200 sinh viên khối kỹ thuật). Mục tiêu của công đoạn thứ nhất là kiểm chứng tác động của các nhóm tính cách lên tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Bách khoa thông qua mô hình hồi quy nhằm xác định mức độ tác động của các yếu tố cá nhân lên tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên. Công đoạn thứ hai là phân tích 600 mẫu (gồm cả sinh viên Bách Khoa và sinh viên khối quản trị kinh doanh trường Đại học Kinh tế và Hoa sen). Mục tiêu

của công đoạn thứ hai là so sánh tiềm năng khởi nghiệp và các yếu tố cá nhân để có được bức tranh tổng thể về toàn bộ đối tượng nghiên cứu cũng như nhìn ra được những điểm mạnh, yếu về các nhóm tính cách của sinh viên trường Đại học Bách khoa về khía cạnh tiềm năng khởi nghiệp.

3. KẾT QUẢ

Công đoạn một: Phân tích sinh viên đại học Bách Khoa

Sau khi phân tích độ tin cậy, phân tích nhân tố để nhóm nhân tố, rút gọn dữ liệu. Nhóm nghiên cứu xác định được có 10 nhân tố tính cách đặc trưng cho sinh viên trường Đại học Bách Khoa, đó là Nhu cầu thành đạt, Nhu cầu tự chủ, Nhu cầu quyền lực, Sự tự tin, Định hướng xã hội, Tính nhẫn nại, Chấp nhận rủi ro, Am hiểu thị trường, Khả năng sáng tạo, Khả năng thích ứng⁴. Nhóm nghiên cứu ước tính giá trị trung bình của các nhân tố đại diện và sử dụng trong phân tích hồi quy nhằm đo lường tác động của các yếu tố tính cách cá nhân ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp. Kết quả phân tích hồi quy được trình bày trong Bảng 1, các giả thiết được kiểm chứng ở mức ý nghĩa 5%.

Dựa vào kết quả trên, 3 yếu tố nhu cầu quyền lực, tính nhẫn nại, chấp nhận rủi ro được kết luận là không tác động đến tiềm năng khởi nghiệp vì các hệ số hồi qui không có đủ ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 5%. Yếu tố nhu cầu tự chủ tác động âm đến tiềm năng khởi nghiệp. Điều này trái ngược với giả thuyết ban đầu.

⁴ Nội dung các khái niệm nhân tố tính cách này được nêu trong Phụ lục.

Các yếu tố còn lại ảnh hưởng dương đến mô hình đúng như giả thuyết ban đầu. Yếu tố nhu cầu tự chủ gây tác động âm đến mô hình vì đối tượng nghiên cứu nghĩ rằng nhu cầu tự chủ là sự độc lập hoàn toàn ở cách suy nghĩ và ra quyết định. Và họ cho rằng, một người khởi nghiệp cần sự giúp đỡ của nhiều người để có thể khởi đầu công ty của mình được thuận lợi nhất. Do đó, kết quả khảo sát sinh viên cho thấy nhu cầu tự chủ càng thấp thì tiềm năng khởi nghiệp càng cao.

Trong các yếu tố không có vai trò ảnh hưởng lên tiềm năng khởi nghiệp có yếu tố chấp nhận rủi ro. Khái niệm này đo lường khả năng chủ động ứng phó với rủi ro, khả năng lường trước được các tình huống và đề ra phương án để hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất. Tuy nhiên kết quả cho thấy ở đối tượng nghiên cứu là sinh viên, khả năng chủ động ứng phó với rủi ro không có ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp. Ý thức về rủi ro và thái độ chủ động trong phòng ngừa và ứng phó với rủi ro tại các doanh nghiệp ở Việt Nam nhìn chung còn thấp, mọi người thường chấp nhận rủi ro một cách thụ động, không có sự chuẩn bị tốt cho các tình huống. Tính cách này không chỉ tồn tại ở các doanh

nhân Việt Nam, mà kết quả nghiên cứu cho thấy sinh viên cũng bị ảnh hưởng bởi cách suy nghĩ này. Đây là nguyên nhân chính mà kết quả đưa ra yếu tố chấp nhận rủi ro không ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp.

Hai yếu tố nhu cầu quyền lực, tính nhẫn nại không ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên vì đối tượng nghiên cứu là sinh viên đại học Bách Khoa nghĩ rằng sự khởi nghiệp không phải xuất phát từ mong muốn kiểm soát, ra lệnh cho người khác và tính nhẫn nại là tính cách cần phải có trong mọi công việc chứ không riêng gì đối với khởi nghiệp. Điều này cũng phù hợp với đặc tính truyền thống của người Việt Nam là cần cù, chịu khó, ôn hòa và thân thiện.

Dựa vào kết quả của phân tích hồi quy, yếu tố nhu cầu thành đạt, am hiểu thị trường và khả năng thích ứng ảnh hưởng nhiều nhất đến tiềm năng khởi nghiệp. Yếu tố nhu cầu tự chủ tác động âm nhưng khả năng ảnh hưởng không cao với hệ số hồi quy là -0.081. Kết quả cho biết các yếu tố cá nhân giải thích được 36% sự biến thiên của tiềm năng khởi nghiệp (chỉ số R square hiệu chỉnh là 0.36).

Bảng 1. Tóm tắt kết quả phân tích hồi quy và kiểm định giả thuyết

Giả thuyết	Quan hệ kiểm định	Hệ số hồi quy chuẩn hóa	p-value	Kết quả (mức 95%)
H1	Nhu cầu thành đạt → TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.214	0.000	Ứng hộ
H2	Nhu cầu tự chủ → TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	-0.086	0.05	Ngược với giả thuyết
H3	Nhu cầu quyền lực → TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	-0.010	0.834	Bác bỏ
H4	Sự tự tin → TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.102	0.039	Ứng hộ
H5	Định hướng xã hội → TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.128	0.039	Ứng hộ

H6	Tính nhẫn nại	→	TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	-0.057	0.247	Bác bỏ
H7	Chấp nhận rủi ro	→	TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.018	0.725	Bác bỏ
H8	Am hiểu thị trường	→	TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.190	0.000	Ứng hộ
H9	Khả năng sáng tạo	→	TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.111	0.028	Ứng hộ
H10	Khả năng thích ứng	→	TIỀM NĂNG KHỞI NGHIỆP	0.203	0.000	Ứng hộ

Công đoạn hai: Phân tích so sánh giữa ba nhóm sinh viên

Bảy đặc điểm tính cách có vai trò tác động lên tiềm năng khởi nghiệp được sử dụng trong nghiên cứu sâu về sự khác biệt giữa ba nhóm sinh viên gồm: (1) nhóm sinh viên đang theo học các khoa khối kỹ thuật trường Đại học Bách Khoa Tp. HCM, (2) nhóm sinh viên thuộc khoa Quản lý công nghiệp, trường Đại học Bách Khoa Tp. HCM (đại diện sinh viên khối kinh tế của trường Đại học Bách Khoa Tp.HCM), và (3) nhóm sinh viên thuộc khoa

Quản trị kinh doanh thuộc các trường Đại học Kinh tế và Đại học Hoa Sen. Kết quả phân tích ANOVA cho thấy chỉ có sự khác biệt giữa nhu cầu thành đạt và tiềm năng khởi nghiệp giữa 3 nhóm đối tượng sinh viên. Các yếu tố khác không có sự khác biệt giữa các nhóm. Cụ thể, phân tích ANOVA được thực hiện với các bước như sau. Điểm trung bình các nhân tố tính cách và Tiềm năng khởi nghiệp được ước lượng cho ba nhóm sinh viên và được trình bày trong Bảng 2.

Bảng 2. Giá trị trung bình các đặc điểm tính cách cá nhân giữa các nhóm sinh viên

Nhân tố	Giá trị trung bình		
	Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa	Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa	Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen
Nhu cầu thành đạt	3.9450	4.0588	4.0988
Nhu cầu tự chủ	3.0467	3.0000	3.1383
Định hướng xã hội	3.5888	3.6000	3.5513
Sự tự tin	3.4338	3.4125	3.4675
Khả năng am hiểu thị trường	3.6738	3.7525	3.7738
Khả năng sáng tạo	3.6817	3.6933	3.7533
Khả năng thích ứng	3.5720	3.5470	3.5340
Biến phụ thuộc tiềm năng khởi nghiệp	3.4888	3.6400	3.8038

Để chuẩn bị cho phép kiểm chứng ANOVA, bước kiểm chứng tính đồng nhất phương sai giữa ba nhóm sinh viên được thực hiện và trình bày trong Bảng 3, các kết luận được rút ra cho mức ý nghĩa 5%. Kết quả Bảng 3 cho thấy

phương sai của các tính cách giữa các nhóm sinh viên là khác nhau đối với ba tính cách Nhu cầu thành đạt, Khả năng am hiểu thị trường, Khả năng thích ứng, và giống nhau đối với các tính cách còn lại.

Bảng 3. Kết quả kiểm chứng phương sai giữa các nhân tố

Nhân tố	p-value (Test of Homogeneity of Variances)	Kết quả phương sai giữa ba nhóm
Nhu cầu thành đạt	0.025	Khác nhau
Nhu cầu tự chủ	0.947	Giống nhau
Định hướng xã hội	0.448	Giống nhau
Sự tự tin	0.774	Giống nhau
Khả năng am hiểu thị trường	0.000	Khác nhau
Khả năng sáng tạo	0.339	Giống nhau
Khả năng thích ứng	0.025	Khác nhau
Biến phụ thuộc tiềm năng khởi nghiệp	0.318	Giống nhau

Đối với các tính cách có phương sai khác nhau giữa ba nhóm sinh viên, phân tích ANOVA không phù hợp. Đối với các tính cách

có phương sai giống nhau, phân tích ANOVA được sử dụng. Kết quả được trình bày trong Bảng 4 cho phân tích ANOVA.

Bảng 4. Kết quả phân tích ANOVA ở các nhân tố có phương sai giống nhau

Nhân tố	p-value (ANOVA)	Kết luận giữa ba nhóm
Nhu cầu tự chủ	0.139	Không có sự khác nhau
Định hướng xã hội	0.709	Không có sự khác nhau
Sự tự tin	0.691	Không có sự khác nhau
Khả năng sáng tạo	0.339	Không có sự khác nhau
Biến phụ thuộc tiềm năng khởi nghiệp	0.000	Có sự khác nhau

Đối với các tính cách có phương sai khác nhau giữa ba nhóm sinh viên theo kết quả Bảng 3, phân tích ANOVA không phù hợp, nhóm nghiên cứu tiến hành phân tích Tamhane's T2

(kiểm định t từng cặp cho trường hợp phương sai khác nhau) cho từng nhân tố tính cách. Kết quả được trình bày trong Bảng 5.

Bảng 5. Kết quả phân tích Tamhane's T2 đối với các nhân tố có phương sai khác nhau

Nhu cầu thành đạt		
Cặp nhóm	p-value (Multiple comparisons Tamhane's T2)	Kết luận giữa hai nhóm
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa	0.134	Không có sự khác nhau
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.042	Có sự khác nhau
Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.859	Không có sự khác nhau

Khả năng am hiểu thị trường		
Cặp nhóm	p-value (Multiple comparisons Tamhane's T2)	Kết luận giữa hai nhóm
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa	0.464	Không có sự khác nhau
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.329	Không có sự khác nhau
Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.976	Không có sự khác nhau
Khả năng thích ứng		
Cặp nhóm	p-value (Multiple comparisons Tamhane's T2)	Kết luận giữa hai nhóm
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa	0.956	Không có sự khác nhau
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.890	Không có sự khác nhau
Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.994	Không có sự khác nhau

Để phân tích sự khác biệt giữa ba nhóm ở biến phụ thuộc Tiềm năng khởi nghiệp, nhóm nghiên cứu đã tiến hành phân tích sâu ANOVA

bằng phương pháp Bonferroni, có được kết quả như trình bày trong Bảng 6.

Bảng 6. Kết quả phân tích sâu ANOVA so sánh cặp về tiềm năng khởi nghiệp giữa ba nhóm sinh viên

Cặp nhóm	p-value (Multiple comparisons Bonferroni)	Kết luận giữa hai nhóm
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa	0.171	Không có sự khác nhau
Khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.000	Có sự khác nhau
Khoa Quản lý công nghiệp Đại Học Bách Khoa và Khoa QTKD Đại Học Kinh Tế & Hoa Sen	0.118	Không có sự khác nhau

Tóm lại kết quả phân tích sự khác biệt giữa ba nhóm sinh viên cho thấy yếu tố Nhu cầu thành đạt có sự khác biệt duy nhất giữa cặp sinh viên khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và sinh viên khối Quản trị kinh doanh trường Đại Học Kinh tế & Hoa sen, nhu cầu thành đạt là giống nhau giữa 2 cặp còn lại. Dựa vào giá trị trung bình thì khối quản trị kinh doanh trường

Đại học Kinh tế & Hoa sen có giá trị trung bình về nhu cầu thành đạt cao nhất là 4.0988, tiếp đến là khoa Quản lý công nghiệp thấp hơn không đáng kể 4.0588 và cuối cùng là khối kỹ thuật Đại học Bách Khoa 3.945.

Biến phụ thuộc Tiềm năng khởi nghiệp có sự khác biệt duy nhất giữa sinh viên khối kỹ thuật Đại Học Bách Khoa và sinh viên khối Quản trị

kinh doanh trường Đại Học Kinh tế & Hoa sen. Không có sự khác biệt giữa 2 cặp còn lại. Dựa vào giá trị trung bình thì khối quản trị kinh doanh trường Đại học Kinh tế & Hoa sen có giá trị trung bình cao nhất về tiềm năng khởi nghiệp 3.8038, tiếp đến là khoa Quản lý công nghiệp 3.64 và cuối cùng là khối kỹ thuật đại học Bách Khoa 3.4888.

4. KẾT LUẬN

Nghiên cứu này chú trọng phân tích các yếu tố tính cách cá nhân ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên dựa trên mô hình được xây dựng, kiểm định và tham khảo từ mô hình E-Scan cùng các mô hình nghiên cứu khác liên quan. Kết quả cho thấy tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên trường Đại học Bách Khoa có thể được giải thích bởi bảy yếu tố tính cách đến 36%. Bảy yếu tố tính cách và đặc điểm cá nhân đó là Nhu cầu thành đạt, Nhu cầu tự chủ, Định hướng xã hội, Sự tự tin, Khả năng am hiểu thị trường, Khả năng sáng tạo, Khả năng thích ứng, trong đó Nhu cầu tự chủ tác động âm đến mô hình và sáu yếu tố còn lại ảnh hưởng dương đến mô hình. Dựa vào kết quả, ba yếu tố ảnh hưởng dương nhiều nhất đến Tiềm năng khởi nghiệp (sắp theo thứ tự mức ảnh hưởng) là Nhu cầu thành đạt, Am hiểu thị trường, Khả năng thích ứng. Đây là cơ sở quan trọng mà nhà trường, các cơ quan ban ngành có thể sử dụng để xây dựng các môn học, hoạt động ngoại khóa giúp thúc đẩy tiềm năng khởi nghiệp trong sinh viên thông qua việc kích thích các nhóm tính cách quan trọng này. Ngoài ra, mặc dù kết quả nghiên cứu cho thấy Nhu cầu thành đạt có vai trò tác động quan

trọng lên Tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên, phân tích tương quan giữa các nhóm sinh viên cho thấy sinh viên thuộc khối kỹ thuật có tính cách này ở mức thấp nhất. Đặc điểm này mặc dù đặc trưng cho nhà kỹ thuật nói chung, nhưng để khơi dậy được động lực và tiềm năng khởi nghiệp, các trường đại học nói chung và trường Đại học Bách Khoa nói riêng cần xây dựng các chương trình hoạt động kích thích tính cách này phát triển nhằm khơi dậy và khai thác động lực kinh doanh trong sinh viên kỹ thuật.

So sánh với các nghiên cứu đã được thực hiện trước đây thì do có sự khác biệt giữa đối tượng nghiên cứu, mục tiêu và mô hình nghiên cứu nên việc so sánh các kết quả ít có sự tương thích. Kết quả của bài nghiên cứu này là một mô hình nghiên cứu được kế thừa, bổ sung từ các nghiên cứu khác nhau trong và ngoài nước. Cụ thể, đối chiếu với bài nghiên cứu của Teixeira về tiềm năng khởi nghiệp với đối tượng khảo sát gồm 2430 sinh viên năm cuối tất cả các ngành nghề được đào tạo tại trường đại học Porto ở Bồ Đào Nha. Kết luận của bài nghiên cứu là hai yếu tố giới tính, độ tuổi và 4 tính cách cá nhân là chấp nhận rủi ro, tố chất lãnh đạo, sự sáng tạo và khả năng học thuật được phát hiện có sự tác động mạnh mẽ đến tiềm năng khởi nghiệp trong khi các yếu tố môi trường như hoàn cảnh gia đình được xác định là có tác động ít hơn. Trong bài nghiên cứu này, tác giả cũng phát hiện các kết quả tương đồng với hai bài nghiên cứu trước của Hatten & Ruhland (1995) và Kent (1990) cho rằng sinh viên có tiềm năng khởi nghiệp sẽ có khả

năng thành công nhiều hơn nếu được phát hiện và trau dồi từ khi còn ngồi trên ghế giảng đường. Ở môi trường trong nước, bài nghiên cứu của Phạm Thành Công thực hiện tại trường đại học Bách Khoa Tp.HCM về đề tài ảnh hưởng của các yếu tố cá nhân đến ý định khởi nghiệp của giới trẻ tại thành phố Hồ Chí Minh. Đối tượng khảo sát của nghiên cứu này là các cá nhân đã có ý định khởi nghiệp hiện đang học tập hoặc đã đi làm thực tế. Kết quả luận văn thạc sĩ này là có 6 nhóm yếu tố tính cách cá nhân ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của giới trẻ. Đó là nhóm yếu tố am hiểu thị trường, định hướng xã hội, chấp nhận rủi ro; nhóm yếu tố chịu đựng nhằn nại và sự tự tin; sự sáng tạo; nhu cầu thành đạt so với bản thân có tác động dương lên ý định khởi nghiệp. Hai nhóm yếu tố tác động âm đến ý định khởi nghiệp là khả năng thích ứng, nhu cầu thành đạt so với người khác.

Nghiên cứu này cũng không tránh khỏi một số hạn chế. Thứ nhất, trong công đoạn một của nghiên cứu, toàn bộ mẫu nghiên cứu (600 mẫu) đã không được sử dụng mà thay vào đó là số mẫu trả lời (400 mẫu) từ các sinh viên đến từ trường Đại học Bách khoa. Việc không đưa toàn bộ mẫu vào kiểm chứng là do tính phân tán và không đồng nhất trong toàn bộ mẫu dẫn đến các thang đo không có đủ độ tin cậy để phân tích. Hạn chế này giới hạn khả năng tổng quát hóa các kết luận về tác động của các yếu tố tính cách cá nhân lên tiềm năng khởi nghiệp trong sinh viên nói chung. Thứ hai, kết quả cho thấy các yếu tố cá nhân giải thích được 36% tiềm năng khởi nghiệp. Do đó cần có các đề tài

nghiên cứu về các yếu tố khác ảnh hưởng đến tiềm năng khởi nghiệp ngoài nhóm yếu tố tính cách cá nhân để có cái nhìn toàn thể về đề tài tiềm năng khởi nghiệp. Thứ ba, nghiên cứu chỉ xác định mức độ tác động của các yếu tố tính cách cá nhân đến tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên, nghiên cứu mà bỏ qua sự tương tác giữa các yếu tố cá nhân với nhau. Thứ tư, mục đích của E-scan được thiết kế là để đánh giá tiềm năng khởi nghiệp của một cá nhân, do vậy việc sử dụng E-scan để rút ra các hàm ý quản lý cần có sự cẩn trọng nhất định. Cụ thể, nghiên cứu này chưa tách ra được các yếu tố tính cách có thể thay đổi (personal states) và nhóm hầu như không thể thay đổi hoặc thay đổi rất chậm (personal traits) để trực tiếp rút ra các hàm ý quản lý giáo dục. Do vậy, cần có những đề tài phát triển tiếp theo trong đó có sự phân tích tách bạch các yếu tố tính cách để thay đổi mà cũng là các yếu tố được kỳ vọng giáo dục sẽ giúp hỗ trợ uốn nắn. Ngoài ra các nghiên cứu tiếp theo cần khảo sát mối tương quan giữa các yếu tố tính cách độc lập để mang đến cái nhìn sâu sắc hơn cho sự ảnh hưởng của nhóm yếu tố tính cách đến tiềm năng khởi nghiệp. Điều này sẽ giúp các nhà quản lý giáo dục ở nhà trường, cơ quan, ban ngành nhà nước sử dụng để có thể tác động tích cực đến tiềm năng khởi nghiệp trong sinh viên.

PHỤ LỤC

Khái niệm các yếu tố tính cách và tiềm năng khởi nghiệp.

Nhu cầu thành đạt (Need for Achievement)

Người có nhu cầu thành đạt cao là cá nhân luôn đặt ra mục tiêu đạt được sự nghiệp mong đợi. Nhà khởi nghiệp luôn suy nghĩ về các mục tiêu và làm hết sức lực để đạt được mục tiêu. Những người có nhu cầu thành đạt muốn tạo sự khác biệt trong cộng đồng bằng cách thể hiện khả năng làm việc hăng say, bền bỉ. Những người có nhu cầu thành đạt thấp không có mong muốn thể hiện tốt công việc và không cố gắng, nỗ lực. Những người này dễ chấp nhận kết quả hiện tại.

Nhu cầu tự chủ (Need for Autonomy)

Nhu cầu được ra quyết định cho riêng mình và được thực hiện những điều mà mình mong muốn. Sự tự chủ thường là nguyên nhân để một người chọn cho mình con đường làm nhà khởi nghiệp. Những người khởi nghiệp thành công luôn thực hiện công việc độc lập với mọi người, ra những quyết định của riêng bản thân và cạnh tranh khốc liệt trong lĩnh vực mà họ chọn. Những người có nhu cầu tự chủ thấp thường nhờ sự giúp đỡ từ người khác và dễ dàng từ bỏ quyết định của cũng chính mình.

Nhu cầu quyền lực (Need for Power): Nhu cầu quyền lực là sự mong muốn kiểm soát đối với người khác, ra những luật lệ, nguyên tắc bắt buộc người khác phải tuân theo. Nhu cầu quyền lực cũng có thể là một lý do để một người mong muốn thành nhà khởi nghiệp, bởi vì những người này đang chịu áp lực của sự kiểm soát do người khác đặt ra. Những người khởi nghiệp biết rất rõ mình muốn điều gì và họ có thể tác động đến người khác như thế nào để đạt được mục tiêu.

Định hướng xã hội (Social Orientation)

Định hướng xã hội thể hiện cấp độ mà một người tập trung sự chú ý của mình vào mọi người trong cộng đồng. Những người khởi nghiệp hiểu rằng mọi người và mạng lưới quan hệ là cần thiết để có thể nhận diện ra được những ý tưởng mới.

Sự tự tin (Self Belief)

Sự tự tin là sự tin tưởng vào khả năng của chính mình và tin tưởng vào khả năng của nhân viên dưới quyền được mình giao việc. Những người khởi nghiệp tự tin luôn tin rằng mình có thể đạt được mục tiêu bằng khả năng của chính mình. Nhưng những người khởi nghiệp không phải là tuýp người tin rằng khả năng của mình có thể làm được mọi việc, mà sự tin tưởng của họ ở đây là tin rằng mọi sự thành công có được bằng khả năng của chính mình.

Tính nhẫn nại (Endurance)

Tính nhẫn nại là sự bền bỉ tiếp tục thực hiện công việc ngay cả khi có những bất lợi xảy ra trong quá trình thực hiện công việc. Những người có tiềm năng khởi nghiệp thường có tính nhẫn nại cao. Với ý chí vững chắc, họ cuối cùng cũng sẽ vượt qua những trở ngại và đạt được thành công. Ngay cả khi những cố gắng của họ chưa mang đến hiệu quả thì họ cũng vẫn cố gắng thực hiện những giải pháp mới.

Chấp nhận rủi ro (Risk Taking)

Chấp nhận rủi ro là khả năng xử lý những tình huống không chắc chắn và sẵn lòng đón nhận thất bại nếu như tình huống xấu nhất xảy ra. Những người tiềm năng khởi nghiệp cao là những người chấp nhận rủi ro một cách chủ động. Trong quá trình làm việc, những người chấp nhận rủi ro chủ động luôn suy nghĩ về các

phương án đối phó với rủi ro để giảm mức rủi ro xuống thấp nhất có thể. Họ luôn chú tâm vào mục tiêu và cống hiến hết khả năng của mình để đạt được mục tiêu mong muốn đó, mặc dù rủi ro có thể gây ảnh hưởng, cản trở họ trong quá trình thực hiện.

Khả năng am hiểu thị trường (Market Awareness)

Khả năng am hiểu thị trường đề cập đến khả năng hiện thực hóa các nhu cầu tiềm năng của thị trường và dẫn dắt các nhu cầu này đến các ý tưởng kinh doanh của người khởi nghiệp. Những người có tiềm năng khởi nghiệp thường mong đợi những nhu cầu cụ thể của các phân khúc thị trường còn bỏ ngỏ. Những người am hiểu thị trường biết được chính xác đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực mình hoạt động. Họ thường cập nhật tin tức từ các tạp chí chuyên ngành nói chuyện với khách hàng tiềm năng về những thay đổi trong thị trường khi có sự đổi mới xảy ra.

Sự sáng tạo (Creativity)

Sự sáng tạo là khả năng có thể kết hợp những suy nghĩ và các ý tưởng để đưa ra những triển vọng mới. Những người có tiềm năng khởi

ngiệp thường quan sát các sự việc diễn ra xung quanh mình. Họ thường suy nghĩ ra nhiều cách giải quyết một vấn đề và chọn phương án tối ưu nhất. Những người sáng tạo thường chuyển vấn đề của họ thành cơ hội và chấp nhận rủi ro để nắm bắt cơ hội đó.

Khả năng thích ứng (Flexibility)

Khả năng thích ứng là khả năng có thể chuyển đổi để phù hợp với sự thay đổi của môi trường. Những người có khả năng thích ứng cao thường phản ứng lại sự thay đổi từ môi trường mà họ quan sát được một cách nhanh chóng. Họ hiểu được tác động của cơ hội và nguy cơ và chuyển đổi các ý tưởng kinh doanh của mình cho phù hợp với môi trường mới.

Tiềm năng khởi nghiệp (Entrepreneurial Potential)

Tiềm năng khởi nghiệp diễn đạt sự sẵn sàng khởi nghiệp của một con người. Một sinh viên có tiềm năng khởi nghiệp là người có khả năng trong tương lai sẽ thành lập, quản lý doanh nghiệp mới thành lập của mình. Người có tiềm năng khởi nghiệp cao là người luôn suy nghĩ về các ý tưởng kinh doanh, chọn lựa ý tưởng tốt để theo đuổi.

**IMPACT OF PERSONAL CHARACTERISTICS ON STUDENTS'
ENTREPRENEURIAL POTENTIAL**

Bui Huynh Tuan Duy, Le Thi Lin, Dao Thi Xuan Duyen, Nguyen Thu Hien

University of Technology, VNU- HCM

ABSTRACT: *This research aims at exploring factors impacting entrepreneurial potential through applying Entrepreneur Scan (E-Scan) model developed by Driessen and Zwart and other entrepreneurial potential related researches. The main object of study is students of Ho Chi Minh City University of Technology. The results of this research indicate that seven characteristics significantly impact on student's entrepreneurial potential, of which three characteristics have positive impacts, including need for achievement, market awareness, and flexibility. Through ANOVA analysis, three groups of students with different majors and from different universities are analyzed to identify the differences in personal characteristics and entrepreneurial potential. This research brings meaningful findings to education policy makers in building entrepreneurial oriented programs and supports to encourage potential students to start their own business.*

Key words: *entrepreneurial potential, characteristics.*

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Delmar, F. và Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 1–23.
- [2]. Driessen, Martijn P. và Peter S. Zwart (2006). *The Entrepreneur Scan Measuring Characteristics and Traits of Entrepreneurs.*
- [3]. Dyer, W.G. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(2), 7-21.
- [4]. Global Entrepreneurship Monitor (2010). *Global report.*
- [5]. Hynes, B. (1996). Entrepreneurship education and training: Introducing entrepreneurship into non-business disciplines. *Journal of European Industrial Training*, 20(8), 10–17.
- [6]. Learned, K.E. (1992). What Happened Before the Organization? A Model of Organization Formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 39-48.
- [7]. McClelland, D.C. (1961). *The Achieving Society*, Princeton, New Jersey, USA.
- [8]. Phạm Thành Công, (2010). *Ảnh hưởng của các yếu tố cá nhân đến ý định khởi nghiệp của giới trẻ ở TP. HCM.* Luận văn thạc sĩ, Đại học Bách Khoa Tp. HCM

- [9]. Reynolds, P. D. (1997) Who starts new firms? Preliminary explorations of fFirms-in- Ggestion. *Small Business Economics*, 9, 449–462.
- [10]. Robinson, P. B. (1987). Prediction of entrepreneurship based on attitude consistency model. Unpublished doctoral dissertation, Brigham Young University. Dissertation Abstracts International, 48, 2807B.
- [11]. Scott, M.G., và Twomey, D.F. (1988). The long-term supply of entrepreneurs: students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 26(4), 5-13.
- [12]. Shapero, A. (1981). Self-renewing economies. *Economic Development Commentary*, 5(Apr), 19-22.
- [13]. Teixeira, Aurora A.C. (2007). *Entrepreneurial potential in business and engineering courses. Why worry now?*. University of Porto, Department of Economics.