

Khám phá đặc điểm tính cách liên quan đến khuynh hướng khởi nghiệp của sinh viên

PHAN TẤN LỰC *

Trường Đại học Thủ Dầu Một

Nhận bài: 23/07/2022 - Duyệt đăng: 15/10/2022

(*) Liên hệ: lucpt@tdmu.edu.vn; ĐT: 0984252522

Tóm tắt:

Nghiên cứu này khám phá các đặc điểm tính cách của những sinh viên có ý định khởi nghiệp tại các trường đại học và so sánh mức độ của các đặc điểm tính cách này giữa sinh viên có ý định khởi nghiệp và không có ý định khởi nghiệp. Trong nghiên cứu này, sáu đặc điểm tính cách bao gồm thái độ chấp nhận rủi ro, sự đổi mới, kiểm soát nội tại, nhu cầu thành tựu, năng lực nội sinh và sự không chắc chắn được đưa vào xem xét để tìm sự khác biệt. Dữ liệu được thu thập từ các sinh viên năm cuối chuyên ngành kinh tế tại bốn trường đại học tại Bình Dương. Tổng cộng 841 bảng câu hỏi hợp lệ được thu về từ các cuộc khảo sát. Kết quả nghiên cứu cho thấy ngoại trừ năng lực nội sinh, tất cả các đặc điểm tính cách kinh doanh còn lại đều có sự khác biệt cao hơn ở những sinh viên có ý định khởi nghiệp khi so sánh với những sinh viên không có ý định khởi nghiệp. Nghiên cứu này cung cấp những hàm ý quản trị cho các nhà hoạch định chính sách và các nhà giáo dục về khởi nghiệp trong việc phát triển tinh thần khởi nghiệp dựa trên việc phát triển các đặc điểm tính cách đặc trưng.

Từ khóa: Khởi nghiệp, ý định khởi nghiệp, đặc điểm tính cách.

Abstract:

This study discovers personality traits that influence students' entrepreneurial intentions at universities and compares the levels of entrepreneurial personality traits between entrepreneurially inclined and entrepreneurially not inclined students. In this study, six personality traits included risk taking propensity, innovativeness, locus of control, need for achievement, self-efficacy and tolerance for ambiguity are taken into consideration for differences. Data were collected from senior economics students at four universities in Binh Duong. A total of 841 valid questionnaires were collected from the surveys. Research results show that with the exception of self-efficacy, the rest of personality traits were higher among entrepreneurially inclined students compared to entrepreneurially not inclined students. This study provides governance implications for policymakers and educators in developing entrepreneurship based on the development of entrepreneurial characteristics.

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial intention, personality traits.

(Nghiên cứu này được tài trợ bởi Trường Đại học Thủ Dầu Một)

1. Giới thiệu

Khởi nghiệp được coi là một xu hướng nghề nghiệp đang nhận được nhiều sự quan tâm trong thời gian gần đây vì vai trò quan trọng của nó trong việc thúc đẩy nền kinh tế và tạo cơ

hội việc làm (Jack & Anderson, 1999; Mueller & Thomas, 2001). Vai trò của khởi nghiệp đã được thừa nhận rộng rãi hơn trong nền kinh tế đang phát triển như VN vì nó được coi là động cơ thúc đẩy sự phát triển của một nền

kinh tế mới nổi. Do đó, chính phủ và các nhà hoạch định chính sách đang tìm cách thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp nhằm tăng trưởng kinh tế. Mặc dù vậy, có một thực tế là do ảnh hưởng của yếu tố văn hóa, các gia đình luôn

muốn con cái có một công việc ổn định hơn là phải mạo hiểm khởi nghiệp. Nhiều yếu tố đã được nghiên cứu để tìm hiểu về hành vi khởi nghiệp như hoàn cảnh như gia đình, nghề nghiệp của cha mẹ (Alstete, 2002; Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt, 1991), kinh nghiệm sống (Gibb, 1993), tình trạng tài chính, các sự hỗ trợ, điều kiện thị trường (Alstete, 2002), bất ổn xã hội và môi trường kinh tế xã hội (Green, David, Dent, & Tyshkovsky, 1996). Trong các yếu tố đó, yếu tố được quan tâm nhiều nhất là các đặc điểm tính cách (Liñán & Fayolle, 2015). Tính cách là đặc điểm về nội tâm của mỗi con người, có ảnh hưởng trực tiếp đến suy nghĩ, lời nói và hành động của người đó (İrengün & Arikboğa, 2015). Đặc điểm tính cách là phản ứng nhất quán của cá nhân do kích thích của môi trường bên ngoài. Các nhà nghiên cứu cho rằng các doanh nhân sở hữu một số đặc điểm tính cách đặc biệt mà những người khác không có (Chye Koh, 1996; Thomas & Mueller, 2000). Một số nghiên cứu trước đây tìm hiểu tại sao một cá nhân lại mong muốn trở thành doanh nhân và những phẩm chất mà các doanh nhân thành công sở hữu (Bygrave & Hofer, 1992; Littunen, 2000). Một số nghiên cứu khác đã kiểm tra các đặc điểm tính cách khác nhau và thiết lập chúng thành các thuộc tính quan trọng của các doanh nhân tiềm năng. Các tính cách đã được nghiên cứu như nhận thức rủi ro (Nabi & Liñán, 2013; Segal, Borgia, & Schoenfeld, 2005), khả năng kiểm soát (Zellweger, Sieger, & Halter, 2011), tính sáng

tạo (Ahmed, Nawaz, Ahmad, Shaukat, Usman, Rehman, & Ahmed, 2010), phong cách nhận thức (Kickul, Gundry, Barbosa, & Simms, 2010), khả năng sáng tạo (Zampetakis, 2008), hoặc trí tuệ cảm xúc (Zampetakis, Kafetsios, Bouranta, Dewett, & Moustakis, 2009). Trong phạm vi tìm kiếm của tác giả, chưa có nghiên cứu nào tìm hiểu sự khác biệt về mức độ của các đặc điểm tính cách này giữa các nhóm có ý định khởi nghiệp và nhóm không có ý định khởi nghiệp. Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng sáu tính cách bao gồm thái độ chấp nhận rủi ro, sự đổi mới, kiểm soát nội tại, nhu cầu thành tựu, năng lực nội sinh và mức độ chấp nhận sự không chắc chắn để đánh giá mức độ liên quan đến ý định khởi nghiệp và so sánh mức độ của các tính cách này giữa các nhóm có ý định khởi nghiệp và không có ý định khởi nghiệp.

2. Cơ sở lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

2.1 Ý định khởi nghiệp

Bird (1988) định nghĩa ý định là “trạng thái nhận thức ngay trước khi thực hiện hành vi hướng tới mục tiêu cụ thể”. Ý định thể hiện niềm tin cá nhân để thực hiện một hành vi trong tương lai (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000). Davidsson và Honig (2003) cho rằng ý định khởi nghiệp kinh doanh liên quan đến định hướng của một người để bắt đầu một hoạt động kinh doanh trong tương lai. Ý định khởi nghiệp kinh doanh được cho là tiền đề cho mối liên hệ giữa cá nhân và việc thành lập các doanh nghiệp mới (DeGeorge & Fayolle, 2008; Ozyilmaz, 2011). Thompson (2009) định nghĩa ý

định khởi nghiệp kinh doanh là một niềm tin cá nhân rằng họ sẽ thành lập một doanh nghiệp mới trong tương lai.

2.2 Đặc điểm tính cách

Tính cách là đặc điểm về nội tâm của mỗi con người, có ảnh hưởng trực tiếp đến suy nghĩ, lời nói và hành động của người đó (İrengün & Arikboğa, 2015). Đặc điểm tính cách là những phẩm chất giúp xác định sự độc nhất của một cá nhân và chúng thường được phát triển trong suốt cuộc đời và có thể vẫn nhất quán trong nhiều trường hợp và hoàn cảnh. Đặc điểm tính cách giữ vai trò quan trọng trong sự thành công của một doanh nhân (Zhao & Seibert, 2006). Các nhà nghiên cứu cho rằng những đặc điểm tính cách có thể được xây dựng, rèn luyện, nuôi dưỡng và quyết định sự thành công hoặc thất bại của một cá nhân trong quá trình khởi nghiệp kinh doanh (Nga & Shamuganathan, 2010). Trong nghiên cứu này, tác giả đề cập đến các tính cách bao gồm thái độ chấp nhận rủi ro, sự đổi mới, kiểm soát nội tại, nhu cầu thành tựu, năng lực nội sinh và sự không chắc chắn và xem xét sự khác nhau giữa những cá nhân có ý định khởi nghiệp và không có ý định khởi nghiệp.

2.2.1 Thái độ chấp nhận rủi ro

Thái độ chấp nhận rủi ro được coi là khả năng của một cá nhân để chấp nhận hoặc né tránh rủi ro khi gặp các tình huống nguy hiểm (Antoncic, Antoncic, Gantar, Hisrich, Marks, Bachkirov, Li, Polzin, Borges, & Coelho, 2018). Các nghiên cứu trước cho rằng những người có mong muốn khởi nghiệp là những người có Thái độ chấp nhận rủi ro (Cho &

Lee, 2018; Cromie, 2000). Thay vì chọn một công việc ổn định khi tốt nghiệp, những cá nhân này thích tìm kiếm sự thành công bằng việc chấp nhận mạo hiểm để khởi nghiệp. Đây là tính cách đặc trưng để phân biệt các doanh nhân với các nhà quản lý vì bản thân các doanh nhân phải chấp nhận rủi ro. Với môi trường kinh doanh không thể đoán trước và không chắc chắn, họ chấp nhận rủi ro liên quan đến các tài chính, thời gian và các mối quan hệ khác (Gürol & Atsan, 2006; Littunen, 2000). Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết:

H1. Những sinh viên có ý định khởi nghiệp sẽ có mức độ chấp nhận rủi ro cao hơn so với những sinh viên không có ý định khởi nghiệp.

2.2.2 Sự đổi mới

Sự đổi mới trong khởi nghiệp đề cập đến việc tạo ra các sản phẩm khác biệt hoặc cung cấp chất lượng sản phẩm vượt trội bằng cách sử dụng các kỹ thuật sản xuất mới nhất, xác định các cách thức thâm nhập thị trường mới, thiết lập khuôn khổ mới cho hoạt động kinh doanh (Zampetakis, 2008). Sự đổi mới được coi là một đặc điểm tính cách cần phải có của các doanh nhân vì các doanh nhân phải khám phá các cơ hội để khởi nghiệp và phải luôn tiếp tục khám phá các cơ hội mới để cạnh tranh và thành công trên thị trường (Entrialgo & Iglesias, 2016; Zacharakis & Meyer, 2000). Stewart Jr, Carland, Carland, Watson, và Sweo (2003) cũng ủng hộ quan điểm này khi cho rằng sự đổi mới là đặc điểm tính cách quan trọng của một doanh nhân, điều này sẽ tạo điều kiện

thuận lợi cho việc tìm kiếm các cơ hội đáp ứng những thay đổi và cạnh tranh trong thị trường bằng những ý tưởng và sản phẩm mới lạ (Cromie, 2000; Utsch & Rauch, 2000). Trong nghiên cứu của mình, Utsch và Rauch (2000) đã phát hiện ra rằng tồn tại mối tương quan chặt chẽ giữa hiệu suất của dự án khởi nghiệp và sự đổi mới. Thomas và Mueller (2000) cho rằng sự đổi mới được coi là thước đo hàng đầu khi nói đến ý định khởi nghiệp. Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết thứ hai:

H2. Những sinh viên có ý định khởi nghiệp sẽ có năng lực sự đổi mới nhiều hơn những sinh viên không có ý định khởi nghiệp.

2.2.3 Kiểm soát nội tại

Khả năng kiểm soát là mức độ mà mọi người tin rằng họ có thể kiểm soát kết quả của các sự kiện trong cuộc sống của họ (Diaz, 2003). Những người có khả năng kiểm soát bên ngoài cho rằng những tình huống trong cuộc sống nằm ngoài tầm kiểm soát của họ và nó phụ thuộc vào vận may, vận mệnh và những người khác sẽ ảnh hưởng đến hiệu suất của họ khi thực hiện một công việc nào đó. Trong khi những người kiểm soát nội tại cho rằng bản thân họ có thể kiểm soát kết quả và những sự kiện trong cuộc đời mình (Chye Koh, 1996; Hansemark, 1998). Họ tin rằng thành công hay thất bại của họ là kết quả của nỗ lực và sự chăm chỉ mà họ đầu tư vào công việc (Chye Koh, 1996; Hsiao, Lee, & Chen, 2016). Khởi nghiệp là một quá trình gian nan và không thể chỉ dựa vào may mắn hay vận mệnh, do đó kiểm soát nội tại được xem là yếu tố ảnh hưởng

đến sự thành công trong khởi nghiệp. Gilad (1982) đã sử dụng kiểm soát nội tại để phân biệt giữa những doanh nhân thành công và không thành công (Ishak, Omar, & Moen, 2015). Cũng trong nghiên cứu của Shapero và Sokol (1982), các kết quả chỉ ra rằng các doanh nhân nói chung có kiểm soát nội tại cao hơn so với những người không phải là doanh nhân (Thomas & Mueller, 2000). Tác giả đề xuất giả thuyết thứ ba:

H3. Những sinh viên có ý định khởi nghiệp có mức độ kiểm soát nội tại cao hơn những sinh viên không có ý định khởi nghiệp.

2.2.4 Nhu cầu thành tựu

Lý thuyết của McClelland (1965) về nhu cầu thành tựu nổi bật nhất khi áp dụng nó vào tinh thần khởi nghiệp kinh doanh. Nhu cầu thành tựu được định nghĩa là mong muốn đạt được kết quả xuất sắc bằng cách đặt ra và hoàn thành các mục tiêu cá nhân. Những người có nhu cầu thành tựu cao thường mong muốn đảm nhận những nhiệm vụ có khả năng thành công cao và tránh những nhiệm vụ quá dễ (vì thiếu thử thách) hoặc quá khó (vì sợ thất bại) (Cromie, 2000). Collins, Hanges, và Locke (2004) công nhận nhu cầu thành tựu là nhu cầu cơ bản nhất ảnh hưởng đến hành vi. McClelland (1965) cho rằng một người có nhu cầu thành tựu cao có nhiều khả năng tham gia vào giới doanh nhân hơn với mục đích đạt được nhiều thành tựu to lớn hơn so với các lựa chọn nghề nghiệp khác (Germak & Robinson, 2014; Hansemark, 1998). Nhiều nghiên cứu so sánh doanh nhân và người không phải là doanh nhân đã được

thực hiện, có thể thấy rằng nhu cầu thành tựu có mối liên hệ với tinh thần khởi nghiệp kinh doanh (Guerrero, Rialp, & Urbano, 2008; Zeffane, 2013). Do đó, các tác giả đề xuất:

H4. Sinh viên có ý định khởi nghiệp sẽ có nhu cầu thành tựu cao hơn so với sinh viên không có ý định khởi nghiệp.

2.2.5 Năng lực nội sinh

Năng lực nội sinh đề cập đến niềm tin của một cá nhân vào khả năng của họ trong việc thực hiện các hành vi (Bandura, 1982). Năng lực nội sinh trong khởi nghiệp đề cập đến mức độ mà các doanh nhân tự tin về các kỹ năng kinh doanh của mình để hoàn thành các nhiệm vụ và dự án khác nhau (Chen, Greene, & Crick, 1998). Quá trình khởi nghiệp đầy chông gai, đòi hỏi người khởi nghiệp phải có tâm lý tốt và năng lực nội sinh là một đặc điểm tính cách điển hình của doanh nhân, đại diện cho niềm tin và thái độ của doanh nhân để vượt qua những khó khăn khác nhau và đạt được thành công (Ajzen, 2002; Akar & Ustuner, 2017). Nhiều nghiên cứu trước đây về khởi nghiệp cũng khẳng định rằng các doanh nhân có mức độ tự tin vào năng lực bản thân cao hơn so với những người khác (Chye Koh, 1996; Robinson và cộng sự, 1991). Do đó, tác giả đề xuất giả thuyết:

H5. Những sinh viên có ý định khởi nghiệp thể hiện mức độ năng lực nội sinh cao hơn so với những sinh viên không có ý định khởi nghiệp.

2.2.6 Mức độ chấp nhận sự không chắc chắn

Sự không chắc chắn trong một công việc đề cập đến tình

huống không thể dự đoán và tổ chức được do không có đủ dữ liệu (Teoh & Foo, 1997). Mức độ chấp nhận sự không chắc chắn được xem là mức độ thoải mái với những công việc chưa rõ ràng. Lumpkin và Erdogan (2004) cho rằng mức độ chấp nhận sự không chắc chắn là đặc điểm tính cách quan trọng nhất đối với những công việc sáng tạo. Khi một cá nhân có mức độ chấp nhận sự không chắc chắn cao đồng nghĩa người đó có khả năng đối phó với vấn đề cần có tính sáng tạo như khởi nghiệp (Teoh & Foo, 1997). Ngược lại, những người có mức độ chấp nhận sự mơ hồ thấp thường không thoải mái và không thể phát huy được năng lực khi bị đặt vào những hoàn cảnh không rõ ràng và không biết bắt đầu từ đâu. Các doanh nhân giỏi có khả năng chịu đựng sự mơ hồ tốt hơn các nhà quản lý, vì các doanh nhân thường phải đối mặt với những hoàn cảnh phi cấu trúc, gắn liền với rủi ro và sự không chắc chắn, và cuối cùng họ phải chịu trách nhiệm về những lựa chọn của mình (Gürol & Atsan, 2006). Teoh và Foo (1997) cũng chỉ ra các doanh nhân có khả năng chịu đựng và xử lý các tình huống mơ hồ cao hơn. Do đó, các tác giả đề xuất giả thuyết như sau:

H6. Những sinh viên có ý định khởi nghiệp có mức độ chấp nhận sự không chắc chắn cao hơn những sinh viên không có ý định khởi nghiệp.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1 Thu thập dữ liệu

Mẫu nghiên cứu được thu thập từ bốn trường đại học khác nhau tại Bình Dương bao gồm

đại học Thủ Dầu Một, đại học Bình Dương, đại học Quốc tế miền Đông và đại học kinh tế kỹ thuật Bình Dương. Trước khi tiến hành khảo sát chính thức, các tác giả đã tiến hành khảo sát thí điểm 100 sinh viên theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện để kiểm tra, đánh giá lại mô hình và các thang đo. Đối với các cuộc khảo sát chính thức, kỹ thuật chọn mẫu thuận tiện được sử dụng và 250 bảng câu hỏi đã được phát ra cho các sinh viên chuyên ngành kinh tế tại mỗi trường đại học nói trên. Trong tổng số 1000 bảng câu hỏi được phát ra, có 841 bảng câu hỏi hợp lệ được thu lại.

3.2 Thang đo nghiên cứu

Các câu hỏi được đo lường bằng thang đo Likert bảy điểm từ 1 (hoàn toàn không đồng ý) đến 7 (hoàn toàn đồng ý). bảng câu hỏi bao gồm hai phần. Phần một là các câu hỏi liên quan đến thông tin nhân khẩu học và Ý định khởi nghiệp kinh doanh. Để biết được Ý định khởi nghiệp của các sinh viên, câu hỏi “Bạn định chọn ngành nghề nào sau khi tốt nghiệp?” được đặt ra, sau đó là ba đáp án liên quan đến việc lựa chọn các lựa chọn nghề nghiệp, đó là “Tôi định chọn khởi nghiệp làm sự nghiệp của mình”, “Tôi dự định làm công trong khu vực tư nhân” và “Tôi dự định làm công trong nhà nước”. Phần thứ hai của bảng câu hỏi bao gồm các biến để đo lường các đặc điểm tính cách: thái độ chấp nhận rủi ro, sự đổi mới, kiểm soát nội tại, nhu cầu thành tựu, năng lực nội sinh và mức độ chấp nhận sự không chắc chắn. Thang đo nghiên cứu được trình bày trong Bảng 1.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1 Thống kê mô tả mẫu nghiên cứu

Trong tổng số 841 Bảng trả lời hợp lệ, 364 sinh viên cho thấy có “ý định khởi nghiệp” trong khi 477 sinh viên còn lại được cho là “không có ý định khởi nghiệp”. Chỉ có 103 sinh viên nữ (26.34%) có ý định khởi nghiệp trong tổng số 391 sinh viên nữ trong khi có 261 sinh viên nam (58%) có ý định khởi nghiệp trong tổng số 450 sinh viên nam. Chi tiết được trình bày trong Bảng 2.

4.2 Kiểm định mô hình đo lường và phân tích nhân tố khám phá

Nghiên cứu phân tích độ tin cậy thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha và độ tin cậy tổng hợp cho từng thang đo. Sau khi loại các biến CNRR5, SĐM4, SĐM7, SĐM8, KSNT3, KSNT4, KSNT8, NCTT3, NCTT4, NLNS5, NLNS6, KCC3 và KCC4, kết quả trong Bảng 3 cho thấy các giá trị Cronbach's Alpha nằm trong khoảng 0,623 (kiểm soát nội tại) đến 0,87 (Sự đổi mới). Các giá trị của độ tin cậy tổng hợp dao động trong khoảng 0,617 (kiểm soát nội tại) đến 0,810 (Sự đổi mới). Giá trị phương sai trích (Average Variance Extracted - AVE) cho mỗi cấu trúc đều lớn hơn 0,5, cho thấy sự phù hợp về tính hội tụ của từng cấu trúc trong mô hình (Fornell & Larcker, 1981).

Kết quả từ Bảng 4 cho thấy căn bậc hai của tất cả các AVE (đường chéo in đậm) dao động từ 0,717 đến 0,836 đều lớn hơn các hệ số trong cùng một cột. Do đó, các thang đo đều đạt giá trị phân biệt. Kết quả tương quan giữa các cấu trúc được trình bày trong Bảng 4. Tất cả các biến tương

Bảng 1. Thang đo nghiên cứu

Thang đo	Nguồn
Thái độ chấp nhận rủi ro (CNRR) 1. Tôi sẵn sàng chấp nhận rủi ro cao hơn để có lợi nhuận cao hơn 2. Tôi không quan tâm việc chỉ có lợi nhuận nhỏ trong thời gian dài, miễn là nó được đảm bảo và không đổi 3. Tôi không sợ chuyển sang một công việc mà tôi không biết gì về nó 4. Tôi muốn tránh mọi tình huống rủi ro bằng mọi giá 5. Tôi thích một công việc mang lại lợi nhuận cao với rủi ro cao, hơn là một công việc với mức lợi nhuận trung bình những ổn định.	Chye Koh (1996)
Sự đổi mới (SĐM) 1. Tôi thường làm mọi người ngạc nhiên với những ý tưởng mới lạ của mình 2. Tôi thích công việc đòi hỏi tư duy hơn 3. Tôi thích công việc đòi hỏi kỹ năng hơn là sự sáng tạo 4. Tôi đạt được sự hài lòng khi thành thạo một kỹ năng hơn là nảy ra một ý tưởng mới 5. Tôi thích thử nghiệm nhiều cách khác nhau để làm cùng một việc 6. Tôi thường tiếp tục làm một công việc theo đúng cách mà tôi đã được dạy 7. Chúng ta không thể đạt được thành quả nếu không tuân thủ một số quy tắc cơ bản 8. Đôi khi tôi thích đi ngược lại các quy tắc và làm những điều tôi không nên làm	Jackson (2004)
Kiểm soát nội tại (KSNT) 1. Cuộc sống của tôi được quyết định bởi hành động của chính tôi 2. Tôi cảm thấy mình có thể kiểm soát cuộc sống của mình 3. Tôi cảm thấy rằng những gì xảy ra trong cuộc sống của tôi hầu hết được quyết định bởi những người ở vị trí có quyền lực 4. Cuộc sống của tôi bị kiểm soát bởi những điều tình cờ xảy ra 5. Khi tôi đạt được điều mình muốn, thường là do tôi đã làm việc chăm chỉ 6. Khi tôi đạt được điều mình muốn, thường là do tôi may mắn 7. Thành công của tôi phụ thuộc vào việc tôi có đủ may mắn hay không 8. Tôi có thành công trong cuộc sống hay không phụ thuộc vào khả năng của tôi	Levenson (1974)
Nhu cầu thành tựu (NCTT) 1. Thành tích quan trọng hơn phần thưởng vật chất hoặc tài chính 2. Hoàn thành được mục tiêu hoặc nhiệm vụ mang lại sự hài lòng cho tôi hơn là nhận được sự khen ngợi hoặc công nhận 3. Phần thưởng tài chính được coi là thước đo thành công 4. Những người có nhu cầu thành tựu liên tục tìm kiếm những cải tiến và cách làm mọi việc tốt hơn 5. Hoàn thành nhiệm vụ mang lại nhiều phần thưởng tài chính hơn là sự khen ngợi 6. Hoàn thành nhiệm vụ được coi là thước đo cho sự thành công	Chang, Kellermanns, và Chrisman (2007)
Năng lực nội sinh (NLNS) 1. Tôi sẽ có thể đạt được hầu hết các mục tiêu mà tôi đã đặt ra 2. Khi đối mặt với những nhiệm vụ quan trọng, tôi chắc chắn rằng tôi sẽ hoàn thành chúng 3. Tôi tin rằng tôi có thể thực hiện hiệu quả nhiều nhiệm vụ khác nhau 4. Ngay cả khi mọi thứ khó khăn, tôi vẫn tin mình có thể thể hiện tốt 5. So với những người khác, tôi có thể làm rất tốt hầu hết các nhiệm vụ 6. Tôi nghĩ rằng tôi có thể đạt được những thành công trong công việc	Chye Koh (1996)

Mức độ chấp nhận sự không chắc chắn (KCC)

1. Tôi thích thử thách mình với những ý tưởng mới, ngay cả khi chúng trở thành một thứ hoàn toàn lãng phí thời gian sau này
2. Thực tế mọi vấn đề đều có cách giải quyết
3. Một vấn đề sẽ không mấy thu hút đối với tôi nếu tôi nghĩ rằng nó không có cách giải quyết
4. Tôi không muốn giải quyết một vấn đề trừ khi có khả năng đưa ra một câu trả lời rõ ràng và chính xác
5. Tôi có khả năng thích ứng với mọi hoàn cảnh xã hội
6. Tôi khá lo lắng khi ở trong một tình huống mà tôi không thể kiểm soát được

Kirton
(1981)

Bảng 2. Thống kê mô tả các biến nghiên cứu

Yếu tố	Ý định khởi nghiệp N = 364		Không có ý định khởi nghiệp N = 477	
	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Thái độ chấp nhận rủi ro	4,384	0,831	4,241	0,879
Sự đổi mới	4,472	0,677	4,342	0,714
Kiểm soát nội tại	4,746	0,789	4,672	0,741
Nhu cầu thành tựu	4,578	0,820	4,469	0,877
Năng lực nội sinh	5,298	0,879	5,123	0,923
Mức độ chấp nhận sự không chắc chắn	4,340	0,692	4,275	0,781

Nguồn: Tính toán của tác giả

Bảng 3. Kết quả đo lường độ tin cậy thang đo và giá trị hội tụ

Cấu trúc	Cronbach's Alpha	AVE	Độ tin cậy tổng hợp
Thái độ chấp nhận rủi ro	0,847	0,542	0,745
Sự đổi mới	0,870	0,700	0,810
Kiểm soát nội tại	0,623	0,536	0,617
Nhu cầu thành tựu	0,716	0,540	0,641
Năng lực nội sinh	0,649	0,515	0,678
Mức độ chấp nhận sự không chắc chắn	0,718	0,575	0,714

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

Bảng 4. AVE và tương quan giữa các cấu trúc

	CNRR	SĐM	KSNT	NCTT	NLNS	KCC
CNRR	0,736					
SĐM	0,630*	0,836				
KSNT	0,411**	0,548*	0,732			
NCTT	0,518**	0,517*	0,510***	0,734		
NLNS	0,413***	0,360***	0,412**	0,414**	0,717	
KCC	0,519***	0,670**	0,431**	0,479***	0,379**	0,758

Ghi chú: CNRR: Thái độ chấp nhận rủi ro, SĐM: Sự đổi mới, KSNT: khả năng kiểm soát, NCTT: Nhu cầu thành tựu, NLNS: Năng lực nội sinh, KCC: mức độ chấp nhận sự không chắc chắn

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

quan khá chặt chẽ với nhau. Mỗi tương quan cao nhất là 0,63 giữa sự chấp nhận rủi ro và sự đổi mới, trong khi mỗi tương quan thấp nhất là 0,36 giữa năng lực nội sinh và sự đổi mới.

4.3 Kiểm định các giả thuyết

Nghiên cứu này nhằm mục đích khám phá sự khác biệt giữa các đặc điểm tính cách giữa những sinh viên có ý định khởi nghiệp và không có ý định khởi nghiệp, do đó các giả thuyết được kiểm định bằng cách sử dụng Independent-Samples T-Test. Trong kiểm định Independent-Samples T-Test, đối với từng đặc điểm tính cách, tác giả sẽ xét các kiểm định Levene's Test để xem xét phương sai giữa nhóm có ý định khởi nghiệp và nhóm không có ý định khởi nghiệp giá trị có đồng nhất hay không. Sau đó giá trị p-value sẽ được xem xét để đi đến kết luận cho các giả thuyết.

Theo kết quả từ Bảng 5, Giả thuyết H1 cho thấy có sự khác biệt có ý nghĩa về trung bình mức độ chấp nhận rủi ro của nhóm có ý định khởi nghiệp và nhóm không có ý định khởi nghiệp ở mức ý nghĩa 5% ($p = 0,019 < 0,05$). Mặt khác, giá trị trung bình về thái độ chấp nhận rủi ro của nhóm có ý định khởi nghiệp ($\mu=4,384$) lớn hơn của nhóm không có ý định khởi nghiệp ($\mu=4,241$). Do đó, giả thuyết H1 được chấp nhận. Tương tự, kết quả kiểm định cho thấy có sự khác biệt có ý nghĩa về trung bình mức độ sự đổi mới, kiểm soát nội tại, nhu cầu thành tựu và mức độ chấp nhận sự không chắc chắn của nhóm có ý định khởi nghiệp và nhóm không có ý định khởi nghiệp ở mức ý nghĩa 5% và với các tính cách trên thì nhóm có ý định khởi

nghiệp cho kết quả trung bình lớn hơn của nhóm không có ý định khởi nghiệp. Vì vậy các giả thuyết H2 ($p = 0,005$), H3 ($p = 0,028$), H4 ($p = 0,007$) và H6 ($p = 0,004$) được chấp nhận. Riêng năng lực nội sinh, sự khác biệt về trung bình của năng lực nội sinh không đủ độ tin cậy thống kê ở mức 95% với bộ dữ liệu thu thập được, do đó giả thuyết H5 ($p = 0,200$) bị bác bỏ.

5. Thảo luận kết quả nghiên cứu và kết luận

Những sinh viên có ý định khởi nghiệp là những người có thái độ chấp nhận rủi ro cao hơn so với những sinh viên không có ý định khởi nghiệp. Mặc dù có nhiều sự lựa chọn nghề nghiệp khác nhau nhưng lựa chọn khởi nghiệp được xem là rủi ro nhất đối với một sinh viên mới tốt nghiệp (Zhang, Wang, Wenhong, & Liuying, 2010). Một doanh nhân tiềm năng phải có ý chí đối mặt với rủi ro và biết cách quản lý chúng (Brandstätter, 2011). Năng lực chấp nhận rủi ro của các doanh nhân có thể vượt trội hơn cả năng lực của các nhà quản lý. Chấp nhận khởi nghiệp đồng nghĩa chấp nhận rủi ro vì rủi ro là một phần không thể thiếu của quá trình khởi nghiệp. Để thành công khi bắt đầu một doanh nghiệp mới, một doanh nhân phải là một nhà đổi mới để phát hiện những cơ hội, ngoài ra doanh nghiệp của họ cũng phải thay đổi liên tục để thích nghi với thay đổi của thị trường. Nhiều nghiên cứu trước cho thấy các doanh nhân là những người có tính đổi mới lớn hơn so với những cá nhân làm các công việc thông thường vì họ phải đối mặt với các vấn đề phức tạp và đa dạng hơn (Kedmenec,

Bảng 5. Kết quả phân tích Independent Samples T-test

Cấu trúc	N	t-value	P -value
Thái độ chấp nhận rủi ro	841	2,472	0,019
Sự đổi mới	841	2,771	0,005
Kiểm soát nội tại	841	2,347	0,028
Nhu cầu thành tựu	841	2,712	0,007
Năng lực nội sinh	841	1,212	0,200
Mức độ chấp nhận sự không chắc chắn	841	2,774	0,004

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu

Rebernik, & Perić, 2015). Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy nhu cầu thành tựu cao hơn ở những cá nhân có ý định khởi nghiệp. Việc trở thành một doanh nhân thành công có thể giúp đạt được sự thỏa mãn về thành tựu cao nhất như tài chính ổn định, sự độc lập/tự chủ, sự công nhận của xã hội...(Liguori, Bendickson, & McDowell, 2018). Kết quả về kiểm soát nội tại tương ứng với những nghiên cứu đi trước cho rằng kiểm soát nội tại có ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh của khởi nghiệp như nhận thức cơ hội, ý định khởi nghiệp (Krueger, 2003), hành vi khởi nghiệp (Keh, Der Foo, & Lim, 2002). Điều này là do những doanh nhân là những người có xu hướng đối mặt với các vấn đề và trở ngại một cách tích cực bằng cách sử dụng các giải pháp mang tính xây dựng, do đó họ cần là những người có tính kiểm soát cao thể hiện sự tỉnh táo và kiên trì theo đuổi mục tiêu (Luthans, Avey, Avolio, Norman, & Combs, 2006). Theo Mueller và Thomas (2001) người ta tin rằng các doanh nhân có quyền kiểm soát nội tại cao hơn, luôn tìm kiếm cơ hội mới và tin tưởng vào khả năng kiểm soát các sự kiện trong cuộc sống của họ, bao gồm cả quyết định khởi nghiệp. Các doanh nhân được coi là có sự chịu đựng sự mơ hồ tốt hơn các

cá nhân khác vì các doanh nhân phải đối mặt với một môi trường ít cấu trúc hơn, không chắc chắn và phải chịu trách nhiệm cuối cùng về quyết định của mình (Entrialgo & Iglesias, 2016; Gürol & Atsan, 2006). Cuối cùng, về năng lực nội sinh, kiến thức và kỹ năng được xem là nguồn gốc của năng lực nội sinh. Nghiên cứu này không cho thấy sự khác biệt giữa nhóm có ý định khởi nghiệp và nhóm không có ý định khởi nghiệp. Điều này có thể được giải thích là do trong mẫu khảo sát đều là các sinh viên chuẩn bị ra trường do đó các sinh viên này có những kiến thức và kỹ năng như nhau dẫn đến có sự tự tin giống nhau khi ra trường.

Các nhà hoạch định chính sách có thể tổ chức và thiết kế các chương trình giúp sinh viên nhận thức rõ hơn về tinh thần khởi nghiệp, tư vấn và hỗ trợ các ý tưởng và giải pháp sáng tạo. Điều này giúp tăng khát vọng trở thành doanh nhân của sinh viên và cũng khiến họ cảm thấy trở thành doanh nhân không phải là một thứ gì đó quá rủi ro hay xa vời, không chắc chắn. Ngoài ra, các khóa học kinh doanh hiện tại nên được mở rộng để trang bị kiến thức và kỹ năng khởi nghiệp. Điều này sẽ không chỉ cải thiện nhận thức khởi nghiệp mà còn trang bị các khả năng cần thiết cho các doanh nhân tương lai. Các chương trình có thể được



thiết kế để tạo ra nhiều cơ hội cho sinh viên khởi nghiệp với các dự án thực tế để tăng trải nghiệm cho sinh viên đồng thời có thể từ đó những ý tưởng khởi nghiệp được hình thành. Các chiến lược làm tăng niềm tin cho sinh viên có thể được các nhà hoạch định chính sách xem xét như xây dựng hành lang pháp lý rõ ràng, hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, tổ chức các cuộc thi khởi nghiệp... Ngoài ra, giáo dục, truyền thông và chính phủ cần hợp tác nhiều hơn để nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của khởi nghiệp cũng như tạo động lực cho sinh viên khởi nghiệp bằng cách truyền thông về những gì một doanh nhân có thể đạt được. Các doanh nhân thành công có thể được truyền thông nhiều hơn để nâng cao nhận thức của người dân, giúp hình thành những hình mẫu lý tưởng để thế hệ trẻ noi gương và phát triển theo.

Nghiên cứu này cũng không tránh khỏi những hạn chế. Thứ nhất, nghiên cứu này tập trung vào đối tượng sinh viên – những đối tượng đang đứng trước việc lựa chọn nghề nghiệp khi ra

trường, tuy nhiên ở một góc độ khác, những người đã đi làm sau khi tích lũy đủ vốn, kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm và ý tưởng kinh doanh cũng có thể sẽ là đối tượng tiềm năng để khởi nghiệp. Do đó, những nghiên cứu sau có thể tập trung vào đối tượng này. Hạn chế thứ hai là nghiên cứu này chỉ tập trung tìm hiểu những khác biệt mà chưa tìm hiểu mức độ tác động của các tính cách đến ý định khởi nghiệp. Những nghiên cứu sau có thể tìm hiểu sâu hơn bằng mô hình hồi quy tuyến tính đa biến●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Ahmed, I., Nawaz, M. M., Ahmad, Z., Shaukat, M. Z., Usman, A., Rehman, W.-u., & Ahmed, N. (2010). Determinants of students' entrepreneurial career intentions: Evidence from business graduates. *European Journal of Social Sciences*, 15(2), 14-22.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683.
- Akar, H., & Ustuner, M. (2017). Mediation Role of Self-Efficacy Perceptions in the Relationship between Emotional Intelligence Levels and Social
- Entrepreneurship Traits of Pre-Service Teachers. *Journal of Education and Future-Egitim Ve Gelecek Dergisi*, 1(12), 95-115.
- Alstete, J. W. (2002). On becoming an entrepreneur: an evolving typology. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Antonicic, J. A., Antoncic, B., Gantar, M., Hisrich, R. D., Marks, L. J., Bachkirov, A. A., Coelho, A. (2018). Risk-taking propensity and entrepreneurship: The role of power distance. *Journal of Enterprising Culture*, 26(01), 1-26.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American psychologist*, 37(2), 122-147.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*, 13(3), 442-453.
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and individual differences*, 51(3), 222-230.
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1992). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 13-22.
- Chang, E. P., Kellermanns, F., & Chrisman, J. J. (2007). From intentions to venture creation: Planned entrepreneurial behavior among Hispanics in the US In T. Habbershon & M. Rice. *Entrepreneurship: The engine of growth*, 3, 119-146.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Cho, Y.H., & Lee, J.-H. (2018). Entrepreneurial orientation, entrepreneurial education and performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*.
- Chye Koh, H. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of managerial psychology*, 11(3), 12-25.
- Collins, C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human Performance*, 17(1), 95-117.