

اثر ترس ادراکی کارآفرینان بر عملکرد فردی و عملکرد کسب و کار در واحدهای کوچک تولیدی شهرستان گناباد

زهرة محمدزاده^۱، سعید مرتضوی^{۲*}، یعقوب مهارتی^۳

۱. کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی، دانشگاه فردوسی مشهد

۲. استاد دانشکده علوم اداری و اقتصادی، دانشگاه فردوسی مشهد

۳. استادیار دانشکده علوم اداری و اقتصادی، دانشگاه فردوسی مشهد

تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۱۰/۱۸

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۵/۰۶/۰۲

چکیده

با توجه به نقش کارآفرینی به عنوان موتور محرک توسعه اقتصادی، شناسایی عوامل مؤثر بر عملکرد کسب و کار حائز اهمیت است. از آنجا که کارآفرینی فرایندی شناختی است و ترس، از عوامل اثرگذار بر آن است، در پژوهش حاضر تأثیر انواع ترس ادراک شده کارآفرینان بر عملکرد فردی کارآفرینان و عملکرد کسب و کار آنان بررسی شده است. این پژوهش براساس هدف از نوع تحقیقات کاربردی و از نظر نحوه گردآوری داده‌ها از نوع تحقیقات توصیفی-همبستگی است. جامعه آماری این پژوهش، کارآفرینان کسب و کارهای کوچک شهرستان گناباد هستند. با مراجعه به اداره صنایع و معادن ۱۴۷ کارآفرین شناسایی شدند که براساس جدول مورگان ۱۰۵ نمونه انتخاب شد. نمونه‌ها براساس نمونه‌گیری تصادفی انتخاب شدند. داده‌های مورد نیاز از طریق پرسشنامه با طیف لیکرت جمع‌آوری شد و داده‌ها در قالب مدل‌یابی معادلات ساختاری و با استفاده از نرم‌افزار لیزرل آزمون و تحلیل شدند. نتایج نشان داد بین ترس از استرس کاری و اجتماعی و ترس از نداشتن منابع با عملکرد فردی و عملکرد کسب و کار تأثیر منفی و معنی‌داری وجود دارد. همچنین، بین ترس از مرگ و خطر با عملکرد فردی و عملکرد کسب و کار تأثیر مثبت و معنی‌داری وجود دارد، اما بین سایر انواع ترس با عملکرد تأثیر معنی‌داری مشاهده نشده است.

واژه‌های کلیدی: ترس کارآفرینان، عملکرد فردی، عملکرد کسب و کار.

مقدمه

طبق گزارش بانک جهانی در زمینه فضای کسب و کار ۱۸۵ اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۳، جایگاه ایران نسبت به سال ۲۰۱۱ پنج رتبه تنزل یافته و به رتبه ۱۴۵ رسیده است (میراحسنی، ۱۳۹۱: ۱۳۱). این آمار نشان می‌دهد فضای کسب و کار کشور با مشکلات زیادی روبه‌رو است. البته فقط شرایط کسب و کار بر موفقیت کارآفرینان اثر نمی‌گذارد، زیرا کارآفرینی بنا به ماهیت خود که فرایندی شناختی است، از عوامل دیگری چون هیجانانگیز کارآفرینان تأثیر می‌پذیرد. این هیجانانگیزترین تصمیم‌گیری‌های آنان تأثیر می‌گذارد (Shane & Venkataraman, 2000: 219). یکی از مهم‌ترین هیجانانگیزها، ترس است که جزء جدایی‌ناپذیر محیط کار است. ترس به‌عنوان احساسی منفی از انرژی افراد در کار می‌کاهد و برای کارآفرینان مانع بزرگی در دستیابی به اهداف به‌شمار می‌رود (Kish-Gephart et al., 2009: 166). با نگاهی شناختی به مبحث ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان مشخص می‌شود احساسات منفی کارآفرینان تأثیر شایان توجهی بر تصمیم‌گیری آنان در کسب و کار می‌گذارد و موجب می‌شود آن‌ها نتوانند از فرصت‌ها به‌درستی استفاده کنند؛ بنابراین، موجب توسعه نیافتن کسب و کار و عملکرد آنان می‌شود. براین اساس، در پژوهش حاضر تأثیر ترس ادراکی کارآفرین بر عملکرد فردی کارآفرینان و عملکرد کسب و کار آنان بررسی می‌شود.

مروری بر مبانی نظری و پیشینه تحقیق

از منظر مکتب‌های مختلف کارآفرینی، موضوع این پژوهش در حوزه مکتب انسانی قرار می‌گیرد، زیرا صفات مشخصی را برای کارآفرین برمی‌شمارد که برخی از آن‌ها عبارت‌اند از: نیاز به موفقیت، نیاز به استقلال، ریسک‌پذیری و قدرت تحمل بالا. همچنین، این تحقیق در حوزه تئوری‌های شخصیتی قرار می‌گیرد. در این رویکرد، شخصیت افراد، اعمال آن‌ها را تشریح می‌کند. در ضمن، در حوزه مکتب اشخاص بزرگ و ویژگی‌های روان‌شناختی نیز قرار می‌گیرد. از آنجا که کارآفرینان با شهود و احساس درونی خود می‌توانند بازار را پیش‌بینی و تجزیه و تحلیل کنند و تصمیم بگیرند و احساس نیاز به موفقیت، پشتکار و عزت‌نفس در آن‌ها موج می‌زند، این موضوع در حوزه اشخاص بزرگ قرار می‌گیرد. به‌علاوه، براساس اینکه باورهای افراد و نگرش‌های منحصر به فرد آنان عوامل اصلی رفتار کارآفرینان را تشکیل می‌دهد، مسئله یادشده در حوزه ویژگی‌های شخصیتی قرار می‌گیرد (Cunningham & Lischeron, 1991: 53).

ترس

ترس احساس قوی ناخوشایند ناشی از پیش‌بینی و آگاهی از خطر است و سطح بالایی از برانگیختگی احساس است که موجب درک شایان توجهی در مواجهه با تهدیدها می‌شود. براساس شرایط، ممکن است ترس انگیزه‌ای برای اقدامات محافظتی و ناسازگارانه باشد. ترس از قوی‌ترین احساسات انسان است. هرچند ترس احساسی ذهنی است، به تجربه افراد نیز بستگی دارد (Corbo, 2011: 232). در نتیجه، ترس هیجانی طبیعی است که نقش مهمی در عمق زندگی روانی بشر ایفا می‌کند و در پیشبرد اهداف در هنگام بروز وضعیت‌های دشوار که عقل به تنهایی از عهده آن‌ها برنمی‌آید، به گونه‌ای مؤثر عمل می‌کند. به دلیل اهمیت این موضوع، توجه به ترس در محل کار و چرایی و چگونگی تجربه آن موجب به وجود آمدن انقلاب عاطفی در رفتار سازمانی شده است. محققان ترس را در یازده خوشه تقسیم‌بندی کرده‌اند که از این بین، فقط پنج خوشه آن با کارآفرینان مرتبط است و شامل ترس از استرس کاری و اجتماعی، ترس از انتقاد و شکست، ترس از مجهولات، ترس از مرگ و خطر و ترس از نداشتن منابع می‌شود (Barsade et al., 2003: 76).

استرس اجتماعی، تجربه اضطراب و ناراحتی و ترس مربوط به قرار گرفتن در موقعیت‌های اجتماعی بیان می‌شود که به اجتناب عامدانه از موقعیت‌ها و ترس از ارزیابی شدن از سوی دیگران منجر می‌شود (Zubeidat et al., 2007: 712). وابستگی بیش از حد کارآفرین به دیگران، از لحاظ عاطفی و مادی موجب ایجاد ترس از طرد شدن و از دست دادن حمایت اطرافیان می‌شود (Frese et al., 2002: 267). همچنین، استرس‌های اجتماعی، ترس از دست دادن قدرت و منزلت در اجتماع و آسیب دیدن اعتبار فردی از عوامل ایجاد ترس در مالکان کسب و کار است (Cook, 2005: 13). زیرا ترس از طرد شدن کم‌کم به ترس از مطلوب نبودن در اجتماع منجر می‌شود و موجب کاهش اعتماد به نفس افراد می‌شود. ترس از تأیید نشدن در اجتماع سبب کاهش اعتماد به نفس افراد می‌شود. ترس درباره مسائل مربوط به کار و به چالش کشیده شدن از سوی سرمایه‌گذاران و مشتریان همیشه دغدغه‌ای مهم برای کارآفرینان بوده است.

ترس از شکست یک صفت فرهنگی- اجتماعی است که شامل احساس درباره عواقب مورد انتظاری است که دیگران آن را ارزش‌گذاری می‌کنند (Welpel et al., 2011: 73). همچنین، شامل

میزان تمرکز افراد بر دستیابی به نتایج منفی نیز می‌شود (Caraway et al., 2003: 419). دلایل ترس از شکست شامل پرهیز از ارزیابی موقعیت‌ها، نبود مسئولیت‌پذیری در فعالیت‌های منجر به شکست، پذیرفتن اهمیت خودارزیاب بودن، نبود قضاوت عملکرد خود و پذیرفتن نقش یک بازنده می‌شود (Kumar & Jagacinski, 2006: 149). گاهی ترس از انتقاد در شکل ترس از حرف مردم نمود پیدا می‌کند. ترس از حرف مردم به علت وحشت از محروم شدن از حقوق اجتماعی، انگشت‌نماشدن در بین مردم، مورد انتقاد و خرده‌گیری بودن و مطرود شدن از اجتماع است (Shapiro et al, 2011: 221). اغلب افراد آنقدر نگران احتمال شکست هستند که محتاطانه رفتار می‌کنند و خود را از فرصت‌های بسیاری محروم می‌کنند (Collins, 2007: 40). عدم اطمینان به پیامدهای احتمالی و نگرانی از شکست و زیان، یکی از موانع اصلی در شروع فعالیت‌های جدید است (نائجی و اسفندیاری، ۱۳۹۴: ۵۳۶)

هرچند توانایی اتخاذ ریسک و بهره‌گیری از فرصت‌ها از ویژگی‌های کارآفرینان است، کارآفرینان همچنان از تکیه بر شانس ترس دارند، زیرا زمان و چگونگی ریسک نامعلوم است (Deniz et al., 2011: 581). یکی از دلایل اجتناب از ریسک، ترس از مجهولات و نامعلومات است، زیرا افراد هنگامی که درباره مسائل اطلاعات و دانش لازم را نداشته باشند از اتخاذ تصمیم درباره مسائلی که عدم اطمینان در آن‌ها وجود دارد دوری می‌جویند (Collins, 2007: 41). محققان ترس از مجهولات را وابسته به میزان پیش‌بینی‌های منفی از آینده می‌دانند؛ مانند پیش‌بینی درباره رویدادهایی مثل سقوط اقتصادی، بلایای طبیعی و... (Vangelder et al., 2015: 659). همچنین، برخی از ترس‌ها ناشی از تغییر است. ترس از تغییر در بازار به دلیل اثر بالقوه‌ای است که بر کسب‌وکار و تجارت دارد. ترس از بی‌اعتمادی میان دولت و مؤسسات بزرگ نیز همواره در بین صاحبان کسب‌وکار وجود دارد (Yorton, 2005: 10). ترس از مجهولات، زائیده ناآگاهی انسان از پدیده‌هاست. ترس ناشی از ناآگاهی از موضوع، کارآفرین را مضطرب می‌سازد و بر عملکرد وی تأثیر می‌گذارد و موجب می‌شود وی نتواند از فرصت‌های پیش روی کسب‌وکار استفاده کند (Emeke, 2006: 51).

ترس از مرگ و بیماری‌های فردی و نگرانی درباره خانواده از عوامل عمده‌ای است که بر مالکان کسب‌وکارها اثر می‌گذارد (Hutri & Lindeman, 2002: 24). افراد از قرار گرفتن در

معرض خطر و تعارض هراس دارند. همواره دغدغه این افراد، چگونگی نشان دادن واکنش به این استرس‌ها در محیط کار بوده است (Cook, 2005: 12). همچنین، ترس از خطر بر هنجارهای فرهنگی و پاسخ‌های رفتاری تأثیر می‌گذارد، زیرا موجب می‌شود رفتار اجتنابی به صورت هنجار فرهنگی در جوامع بروز کند و این رفتار اجتنابی افراد را از حرکت در مسیر پیشرفت بازدارد (Hayton et al., 2013: 15).

همان‌طور که داشتن اطلاعات کافی در ارزیابی ریسک گزینه‌ها امری مهم و ضروری برای موفقیت کارآفرینان است، نداشتن اطلاعات کافی از موانع شناختی است که به تأخیر در تصمیم‌گیری افراد منجر می‌شود. ترس از نداشتن امکانات و اطلاعات، نداشتن منابع مالی کافی برای پرداخت به کارکنان، استخدام، نبود امکان تأمین الزامات قانونی، به‌روزرسانی تجهیزات، فضای لازم برای کسب و کار و پرداخت به طلبکاران همواره دغدغه‌ای اساسی برای کارآفرینان بوده است. این ترس ممکن است ناشی از نداشتن اطلاعات درست در زمان مناسب و نداشتن سیستم اطلاعاتی مناسب باشد (Collins, 2007: 43). افرادی که احساس نبود حمایت و ناتوانی در مدیریت مطالبات خود دارند، دچار استرس و نگرانی زیادی می‌شوند. کارآفرینان همیشه نگران ریسک‌های مالی و وام‌هایی هستند که برای راه‌اندازی کار خود گرفته‌اند. ترس از ورشکستگی و از دست دادن همه پول و سرمایه در آنان بسیار وجود دارد (Forret & Janasz, 2005: 485).

تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی، توانایی تخصیص و کنترل منابع مانند زمان، مواد و کارکنان، توانایی کسب درآمد از طریق فروش، سازگاری، مدیریت تغییر و غلبه بر سختی‌ها از عوامل کلیدی عملکرد کارآفرینان است (Oleary, 2003: 71). مدیریت تغییر توسط کارآفرینان و مدیریت راهبردی روابط نیز جزء عوامل اصلی ارزیابی عملکرد است (Fenty, 2002: 31). همچنین، ابتکار عمل، در نظر گرفتن ریسک و نوآوری از مهم‌ترین ویژگی‌های مرتبط با عملکرد کارآفرینان موفق است (Runyan et al., 2008: 571). عواملی چون تنظیم کردن اهداف، توانایی مقابله در برابر عواطف، برقراری روابط مؤثر، تحمل ریسک و خوش‌بینی از عوامل ارزیابی عملکرد فردی کارآفرینان است. عملکرد کارآفرینان در صورتی موفقیت‌آمیز است که حجم فروش سالیانه آن‌ها افزایش یافته باشد، تعداد کارکنان آن‌ها در حال افزایش باشد و صنعت طول عمر بیشتری داشته باشد (Collins, 2007: 46). همان‌طور که ملاحظه می‌شود، معیارهای متنوعی برای ارزیابی عملکرد

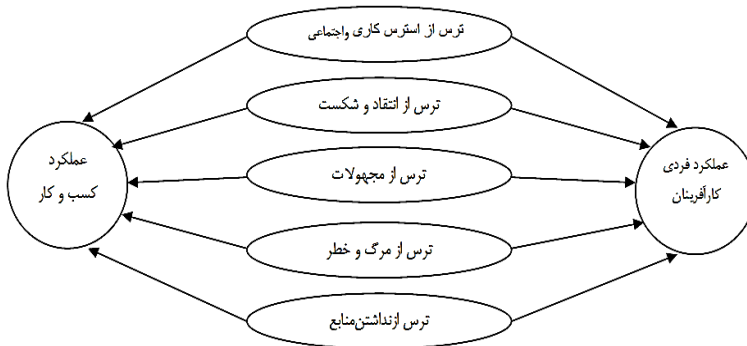
پیشنهاد شده است و در تحقیق حاضر ملاک عمل برای سنجش عملکرد کارآفرینان پیرامون عملکرد فردی و عملکرد کسب و کار کارآفرینان است.

احساسات سیستم هدایت کننده افراد در قضاوت‌ها، رفتار و اعمال محسوب می‌شود، زیرا حمایت از دستیابی به اهداف، موفقیت افراد و ایجاد انگیزه از طریق احساسات صورت می‌گیرد (Cure, 2009: 34). احساسات مثبت موجب تسهیل در تصمیم‌گیری شهودی و احساسات منفی مانع تصمیم‌گیری عقلانی می‌شود؛ بنابراین، ترس به‌عنوان احساسی منفی موجب مسدود شدن راه‌های رسیدن به اهداف می‌شود و ناتوانی در غلبه بر واقعیت را به همراه می‌آورد (Isen, 2001: 81). ترس موجب کاهش اعتماد به نفس در افراد می‌شود که در نهایت به اتخاذ رفتار اجتنابی در دستیابی به اهداف منجر می‌شود (Kumar & Jagacinski, 2006: 151).

ترس از شکست رابطه‌ای منفی با فعالیت‌های کارآفرینان در سطح ملی، بین‌المللی و فرایندهای کارآفرینی دارد (Hayton et al., 2013: 7). براساس میزان تمرکز کارآفرینان بر نتایج منفی، آن‌ها از انجام دادن فعالیت مؤثر برای رسیدن به هدف سر باز می‌زنند (Welpe et al., 2011: 73). ترس از شکست افراد را به سمت احتمالات منفی سوق می‌دهد و موجب دل‌سرد شدن آنان حتی در وضعیت‌های موفقیت‌آمیز می‌شود. ترس، ادراک از خطر را افزایش می‌دهد و موجب تعلل در تصمیم‌گیری می‌شود (Lu et al., 2013: 72). افرادی که از شکست می‌ترسند تمایلی به شناسایی علت و تجربه شکست خود ندارند. آن‌ها شکست خود را انکار می‌کنند و با به‌کارگیری رفتار اجتنابی به آن کمک می‌کنند (Clarke, 2008: 59). ترس از شکست روی خودکارآمدی افراد تأثیر می‌گذارد؛ بنابراین، افراد نمی‌توانند درباره ارزیابی از موقعیت‌ها تصمیم درستی بگیرند. ترس از انتقاد و شکست و نگرانی از تمسخر از سوی دیگران موجب می‌شود افراد از کنجکاوی دست بردارند (Hayton et al., 2013: 9). عواملی مانند عدم اطمینان، محافظت از خود و ایده موجب انگیزه ترس از شکست در افراد می‌شود و افراد را وادار می‌سازد هدف‌های عملکردی-اجتنابی را بپذیرند. همچنین، این اهداف موجب می‌شود افراد عملکرد خوبی نداشته باشند و به‌سرعت دست از تلاش بردارند (Elliot & McGregor, 2001: 513). ترس از شکست به کاهش انگیزه ذاتی افراد منجر می‌شود. کاهش انگیزه در کار موجب عملکرد پایین‌تر از پتانسیل افراد می‌شود (McGregor & Elliot, 2005: 221). ترس از شکست

موجب اضطرابی می‌شود که در نهایت به تعویق انداختن تصمیم‌گیری در زندگی و تغییر در رفتار افراد و تغییر مسیر حرفه‌ای آنان منجر می‌شود (Tyszka et al., 2011: 127). از آنجا که مالکیت کسب و کارهای کوچک اغلب به صورت انفرادی است، بیماری‌های ناشی از ترس موجب کندشدن فعالیت مالک می‌شود و بر کیفیت زندگی و سودآوری وی تأثیر می‌گذارد (Frese et al., 2002: 265). همچنین، افراد با مشاهده سرزنش شدن و مسخره شدن از سوی دیگران به دلیل شکست در کار، از خلاقیت و نوآوری در کار منصرف می‌شوند (Janes & Olson, 2000: 471)، زیرا کارآفرینان مانند دیگر انسان‌ها نیازهای جسمی و عاطفی دارند و لزوم توجه به هر دو بعد آن برای رسیدن به موفقیت ضروری است و ترس نیز یکی از بزرگ‌ترین تهدیدکننده‌های بقای کسب و کارهای کوچک است (Welpe, 2011: 86).

در پژوهش‌های داخلی، پژوهشی مشابه پژوهش حاضر یافت نشد، اما در پژوهش‌های خارجی موارد مشابهی دیده شده است. دنیز و همکاران (۲۰۱۱) پژوهشی تجربی با موضوع «رابطه بین سطح ترس درک شده و عملکرد کسب و کار» انجام دادند. کالینز (۲۰۰۷) به منظور بررسی تأثیر ترس و عملکرد، پژوهشی تجربی با موضوع «موفقیت کارآفرینان، تأثیر ترس بر روی عملکرد انسانی» انجام داد.



شکل ۱. چارچوب نظری تحقیق

چارچوب مفهومی پژوهش

با توجه به متغیرهای معرفی شده پژوهش و پیشینه تحقیق، مدل مفهومی زیر برحسب تلفیق مدل‌های کالینز (۲۰۰۷) و دنیز و همکاران (۲۰۱۱) ارائه شده است. در این مدل، انواع ترس

کارآفرینان به عنوان متغیر مستقل و عملکرد فردی کارآفرینان و عملکرد واحد کسب و کار به عنوان متغیرهای وابسته در قالب ده فرضیه ارائه شده است.

۱. ترس از استرس کاری و اجتماعی کارآفرینان بر عملکرد شخصی آنان تأثیر دارد.
۲. ترس از استرس کاری و اجتماعی کارآفرینان بر عملکرد کسب و کار آنان تأثیر دارد.
۳. ترس از انتقاد و شکست کارآفرینان بر عملکرد شخصی آنان تأثیر دارد.
۴. ترس از انتقاد و شکست کارآفرینان بر عملکرد کسب و کار آنان تأثیر دارد.
۵. ترس از مجهولات کارآفرینان بر عملکرد شخصی آنان تأثیر دارد.
۶. ترس از مجهولات کارآفرینان بر عملکرد کسب و کار آنان تأثیر دارد.
۷. ترس از مرگ و خطر کارآفرینان بر عملکرد کسب و کار آنان تأثیر دارد.
۸. ترس از مرگ و خطر کارآفرینان بر عملکرد شخصی آنان تأثیر دارد.
۹. ترس از نداشتن منابع کارآفرینان بر عملکرد شخصی آنان تأثیر دارد.
۱۰. ترس از نداشتن منابع کارآفرینان بر عملکرد کسب و کار آنان تأثیر دارد.

روش تحقیق

این پژوهش براساس هدف از نوع تحقیقات کاربردی است و به لحاظ نحوه گردآوری داده‌ها از نوع توصیفی-همبستگی است. جامعه آماری این مطالعه را ۱۴۷ نفر از کارآفرینان کسب و کارهای کوچک واحدهای تولیدی شهرستان گناباد تشکیل می‌دهند که در اداره صنایع و معادن شهرستان به ثبت رسیده‌اند و کمتر از ۵۰ نفر کارگر دارند. به منظور برآورد حجم نمونه، با بهره‌گیری از جدول مورگان از روش تصادفی ساده استفاده شد که تعداد نمونه ۱۰۵ نفر برآورد شد و داده‌های به دست آمده از ۱۰۵ کارآفرین مبنای پردازش واقع شد. ابزار گردآوری داده‌ها در این تحقیق، پرسشنامه استاندارد بود که در طیف ۵ امتیازی لیکرت تنظیم شد. انواع ترس کارآفرینان در قالب ۲۴ گویه و حول ۵ مؤلفه و عملکرد فردی کارآفرینان در قالب ۷ گویه ۵ امتیازی حول ۲ مؤلفه (رضایت درونی و توان مدیریتی) از پرسشنامه کالینز (۲۰۰۷) اقتباس شد. همچنین، برای بررسی عملکرد کسب و کار در قالب ۸ گویه و حول ۳ مؤلفه (رشد کسب و کار، بعد مالی و نوآوری در کار) از پرسشنامه دیز و همکاران (۲۰۱۱) استفاده شد. برای تحلیل داده‌ها از معادلات ساختاری از

نرم افزار LISREL و برای بخش آمار توصیفی از نرم افزار SPSS16 بهره گرفته شد. برای اندازه گیری پایایی از شاخص آلفای کرونباخ استفاده شد و ضریب آن برای تمامی سازه‌ها بیش از ۰/۷ به دست آمد که نشان‌دهنده پایایی خوب پرسشنامه است. در ضمن، قبل از ورود به بحث آمار استنباطی و آزمون فرضیه‌ها، از نرمال بودن توزیع داده‌ها اطمینان حاصل شد. با توجه به سطح معناداری براساس آزمون کولموگروف- اسمیرنوف که بالاتر از ۰/۰۵ است، فرض نرمال بودن داده‌ها مورد تأیید است. روایی ابزار سنجش در دو مرحله شامل روایی محتوایی با توجه به نظرهای خبرگان مرتبط با موضوع و روایی سازه از طریق تحلیل عاملی تأییدی صورت گرفت. هریک از سنججهایی که مقدار بار عاملی آن کمتر از ۰/۳ بود حذف شدند و بقیه سنججه‌ها به دلیل داشتن بار عاملی بالاتر از ۰/۳ در پرسشنامه باقی ماندند (Pallant, 2009). براین اساس، گویه‌ها بیان‌کننده سازه‌های مورد نظر تحقیق هستند که در جدول ۲ نشان داده می‌شود.

جدول ۱. نتایج تعیین پایایی ابزار تحقیق و نرمال بودن داده‌ها براساس آزمون کولموگروف- اسمیرنوف

| ابعاد | آلفای کرونباخ | عدد معنی داری | نتیجه |
|-----------------------------|---------------|---------------|-------|
| ترس از استرس کاری و اجتماعی | ۰/۸۲۵ | ۰/۰۶۷ | نرمال |
| ترس از انتقاد و شکست | ۰/۸۳ | ۰/۰۷۴ | نرمال |
| ترس از مجهولات | ۰/۷۵۱ | ۰/۰۵۸ | نرمال |
| ترس از مرگ و خطر | ۰/۸۰۲ | ۰/۰۹۸ | نرمال |
| ترس از نداشتن منابع | ۰/۷۳۴ | ۰/۰۸۲ | نرمال |
| عملکرد فردی کارآفرینان | ۰/۸۹۹ | ۰/۲ | نرمال |
| عملکرد کسب و کار کارآفرینان | ۰/۸۵۱ | ۰/۱۳۳ | نرمال |

جدول ۲. نتایج تحلیل عاملی تأییدی متغیرها

| | | | | | | | | | | |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| گویه | ۱ | ۲ | ۳ | ۴ | ۵ | ۶ | ۷ | ۸ | ۹ | ۱۰ |
| بار عاملی | ۰/۴۱۷ | ۰/۶۶۲ | ۰/۷۲۱ | ۰/۶۴۱ | ۰/۷۲۸ | ۰/۲۸۵ | ۰/۶۵۸ | ۰/۵۹۳ | ۰/۶۲۵ | ۰/۷۰۶ |
| گویه | ۱۱ | ۱۲ | ۱۳ | ۱۴ | ۱۵ | ۱۶ | ۱۷ | ۱۸ | ۱۹ | ۲۰ |
| بار عاملی | ۰/۷۲۵ | ۰/۶۸۰ | ۰/۵۴۴ | ۰/۲۶۸ | ۰/۳۳۲ | ۰/۷۱۲ | ۰/۴۰۱ | ۰/۷۹۱ | ۰/۵۶۵ | ۰/۵۵۵ |
| گویه | ۲۱ | ۲۲ | ۲۳ | ۲۴ | ۲۵ | ۲۶ | ۲۷ | ۲۸ | ۲۹ | ۳۰ |
| بار عاملی | ۰/۵۸۴ | ۰/۶۴۸ | ۰/۴۲۹ | ۰/۳۱۶ | ۰/۹۱۹ | ۰/۸۱۷ | ۰/۵۵۶ | ۰/۶۳۰ | ۰/۸۶۲ | ۰/۹۱۹ |
| گویه | ۳۱ | ۳۲ | ۳۳ | ۳۴ | ۳۵ | ۳۶ | ۳۷ | ۳۸ | ۳۹ | |
| بار عاملی | ۰/۹۱۵ | ۰/۷۷۹ | ۰/۶۵۸ | ۰/۸۰۳ | ۰/۸۵۳ | ۰/۷۹۵ | ۰/۶۹۸ | ۰/۷۶۳ | ۰/۷۶۱ | |

یافته‌ها

آمار توصیفی: توصیف آماری نمونه با استفاده از متغیرهای جمعیت‌شناختی تحقیق نشان می‌دهد در زمینه سطح تحصیلات ۴۱/۸ درصد افراد مدرک سیکل، ۲۳/۸ درصد افراد مدرک دیپلم، ۲۱ درصد افراد مدرک فوق دیپلم، ۸/۵ درصد افراد مدرک کارشناسی، ۳/۹ درصد افراد مدرک کارشناسی ارشد داشتند. همچنین، مکان کسب‌وکار ۵۸ درصد افراد در روستا و ۴۲ درصد افراد در شهر بود. در زمینه سابقه مالک‌بودن کسب‌وکار ۸/۵ درصد کمتر از ۵ سال، ۱۲/۴ درصد بین ۵ تا ۱۰ سال، ۲۷/۶ بین ۱۰ تا ۱۵ سال و ۵۱/۵ درصد بالاتر از ۱۵ سال مالک این کسب‌وکار بودند. شاخص مرکزی میانگین و شاخص پراکندگی انحراف معیار و همچنین کمترین و بیشترین نمره گزارش شده در جدول ۳ مشاهده می‌شود.

جدول ۳. یافته‌های توصیفی متغیرهای مورد مطالعه

| الویت | انواع ترس | میانگین | انحراف معیار | بالاترین | پایین‌ترین |
|-------|-----------------------------|---------|--------------|----------|------------|
| ۱ | ترس از نداشتن منابع | ۴ | ۰/۵۳ | ۵ | ۲ |
| ۲ | ترس از استرس کاری و اجتماعی | ۳/۴۷ | ۰/۶۱ | ۵ | ۱ |
| ۳ | ترس از انتقاد و شکست | ۲/۸۹ | ۰/۶۵ | ۵ | ۲ |
| ۴ | ترس از مجهولات | ۲/۷۳ | ۰/۷۸ | ۴ | ۲ |
| ۵ | ترس از مرگ و خطر | ۱/۹۱ | ۰/۵۵ | ۴ | ۱ |

مدل ساختاری پژوهش

نرم‌افزار Lisrel چندین شاخص برازندگی مهم برای سنجش درستی مدل ارائه می‌کند. همان‌طور که در جدول ۴ مشاهده می‌شود، بیشتر شاخص‌ها از لحاظ برازش در وضعیت مناسبی قرار دارند و مدل نظری تحقیق تأیید می‌شود.

جدول ۴. شاخص‌های نیکویی برازش

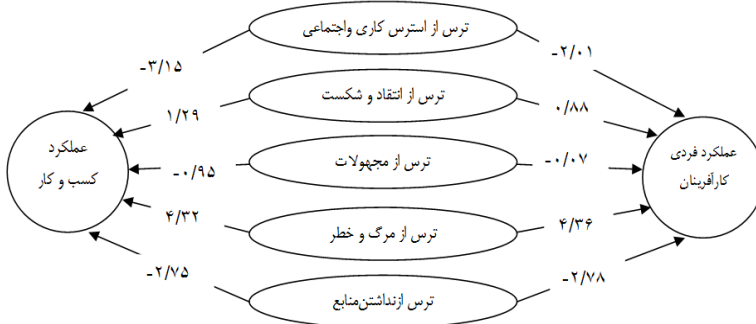
| شاخص | df (درجه آزادی) | χ^2/df | p-Value (معنی‌داری) | RMSEA (مجذور خطا) | GFI (شاخص برازندگی) | AGFI (شاخص تعدیل یافته برازندگی) | NNFI | CFI |
|-----------------------|-----------------|-----------------|---------------------|-------------------|---------------------|----------------------------------|----------------|----------------|
| معیار سنجش وضعیت فعلی | بزرگ‌تر از ۳۰۴ | کوچک‌تر از ۱/۵۸ | - | کوچک‌تر از ۰/۰۸ | بزرگ‌تر از ۰/۹ | بزرگ‌تر از ۰/۹ | بزرگ‌تر از ۰/۹ | بزرگ‌تر از ۰/۹ |
| | از صفر | ۳ | | از ۰/۰۸ | ۰/۹ | بزرگ‌تر از ۰/۹ | از ۰/۹ | ۰/۹ |
| | | | ۰/۰۰ | ۰/۰۷ | ۰/۹۴ | ۰/۹۲ | ۰/۹۲ | ۰/۹۳ |

یافته‌های حاصل از آزمون فرضیه‌های تحقیق

نخستین گام در تحلیل مسیر، تعیین یک مدل ساختاری پیش تجربی است که همه متغیرها را در برمی گیرد. باید در نظر داشت در خروجی لیزرل تأثیر معنی داری هر یک از متغیرهای مستقل روی متغیر وابسته با استفاده از آماره T مشخص می شود. اگر مقدار معناداری خارج از بازه (۱/۹۶، -۱/۹۶-) باشد، فرضیه مورد نظر تأیید می شود. در شکل ۲ تخمین استاندارد مدل و در شکل ۳ معناداری تمام ضرایب و پارامترهای مدل مورد آزمون نشان داده می شود.



شکل ۲. مدل ساختاری پژوهش در حالت تخمین ضرایب



شکل ۳. مدل ساختاری پژوهش در حالت معناداری

در ادامه برای نمایش بهتر روابط و ضرایب پارامترهای مدل، جدول ۵ به شکل زیر ارائه

می شود.

جدول ۵. نتایج تأیید یا رد فرضیه‌ها

| فرضیه | ضریب مسیر | مقدار معناداری | نتیجه آزمون |
|--|-----------|----------------|-------------|
| ۱ ترس از استرس کاری و اجتماعی - عملکرد فردی | -۰/۳۹ | -۲/۰۱ | تأیید |
| ۲ ترس از استرس کاری و اجتماعی - عملکرد کسب و کار | -۰/۶۴ | -۳/۱۵ | تأیید |
| ۳ ترس از انتقاد و شکست - عملکرد فردی | ۰/۱۷ | ۰/۸۸ | عدم تأیید |
| ۴ ترس از انتقاد و شکست - عملکرد کسب و کار | ۰/۲۶ | ۱/۲۹ | عدم تأیید |
| ۵ ترس از مجهولات - عملکرد فردی | -۰/۰۱ | -۰/۰۷ | عدم تأیید |
| ۶ ترس از مجهولات - عملکرد کسب و کار | -۰/۱۸ | -۰/۹۵ | عدم تأیید |
| ۷ ترس از مرگ و خطر - عملکرد فردی | ۰/۹۹ | ۴/۳۶ | تأیید |
| ۸ ترس از مرگ و خطر - عملکرد کسب و کار | ۰/۹۱ | ۴/۳۲ | تأیید |
| ۹ ترس از نداشتن منابع - عملکرد فردی | -۰/۷۵ | -۲/۷۸ | تأیید |
| ۱۰ ترس از نداشتن منابع - عملکرد کسب و کار | -۰/۷۲ | -۲/۷۵ | تأیید |

طبق شکل‌های ۲ و ۳ و جدول ۵، فرضیه‌های اول و دوم، هفتم و هشتم، نهم و دهم تأیید می‌شود، زیرا ارزش معناداری آن‌ها خارج از بازه (۱/۹۶ و -۱/۹۶) بود و فرضیه‌های سوم و چهارم، پنجم و ششم به دلیل قرار گرفتن ارزش معناداری در بازه مذکور تأیید نشد.

بحث و نتیجه‌گیری

هدف پژوهش حاضر، بررسی میزان تأثیر ترس ادراکی کارآفرینان بر عملکرد آنان و عملکرد کسب و کار در واحدهای کوچک تولیدی در شهرستان گناباد بود. نتایج این پژوهش در بررسی فرضیه اول که بیانگر وجود تأثیر معنی‌دار بین ترس از استرس کاری و اجتماعی با عملکرد فردی کارآفرین بود، با یافته پژوهش کالینز (۲۰۰۷) همسو بود. در بررسی فرضیه دوم، نتایج بیانگر وجود تأثیر معنی‌دار بین ترس از استرس کاری و اجتماعی با عملکرد کسب و کار بود که این یافته پژوهش با نتایج تحقیق کالینز (۲۰۰۷) و مطالعه دنیز و همکاران (۲۰۱۱) در یک راستا نبوده است. افزایش ترس موجب کاهش سرمایه انسانی و خودکارآمدی افراد می‌شود که تأثیر زیادی بر رفتار افراد می‌گذارد. همچنین، اعضای خانواده، شرکا، تأمین‌کنندگان، مشتریان، سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان جزء شبکه اجتماعی کارآفرین محسوب می‌شوند و محرک فعالیت کارآفرینانه

هستند و بر چگونگی نتایج کارآفرینی و رفتار افراد نیز تأثیر می‌گذارند (Mitchell & Shepherd, 2011: 143). محققان اذعان داشته‌اند انگیزه پیشرفت و نبود ترس و دلهره در کار رابطه چشمگیری با رشد شرکت دارد (Rauch & Frese, 2007: 361). به علاوه، به دلیل فرهنگ ایرانی و حب خانواده و وابستگی شدید به شبکه‌های اجتماعی عضویت یافته در آن، ترس از دست دادن احترام و اعتبار نزد آنان موجب می‌شود تا افراد در رویارویی با فرصت‌ها و ریسک‌ها بسیار محتاطانه عمل کنند و در این راستا بسیاری از فرصت‌های موجود در پی ریسک‌ها را از دست بدهند. این امر موجب گسترش نیافتن کار آنان و ایجاد نشدن هرگونه خلاقیت و نوآوری در کار می‌شود. فرضیه سوم در این پژوهش نشان داد بین ترس از انتقاد و شکست با عملکرد فردی کارآفرینان تأثیر معنی‌داری وجود ندارد. این یافته با پژوهش کالینز (۲۰۰۷) در یک راستا نیست. در بررسی فرضیه چهارم نیز نتایج نشان داد بین ترس از انتقاد و شکست با عملکرد کسب و کار تأثیر معنی‌داری وجود ندارد که این یافته با پژوهش کالینز (۲۰۰۷) همسو نبوده است، ولی با مطالعه دینز و همکاران (۲۰۱۱) در یک راستا قرار داشته است. براساس نظر ولپ و همکاران (۲۰۱۱) به دلیل اینکه کارآفرینان به موفقیت میل دارند، به ارزش‌گذاری‌های دیگران هنگام شکست توجهی نمی‌کنند؛ بنابراین، انتقاد دیگران تأثیری بر تصمیم‌گیری آنان در کار نمی‌گذارد. همچنین، به دلیل داشتن ویژگی خود ادراکی مثبت و خوش‌بینی، این افراد همواره در فعالیت‌های خود مثبت‌نگرند و در امور نگرش منفی از خود نشان نمی‌دهند (Vangelder et al., 2015: 660). همچنین، به زعم ولپ و همکاران (۲۰۱۱) کارآفرینان به دلیل ارزیابی موقعیت‌ها و پویای محیط و پذیرفتن خود ارزیاب بودن، ترس از انتقاد و شکست در کار ندارند. در ضمن، کالینز (۲۰۰۷) ترس از شکست را با ویژگی‌های فردی کارآفرینان در تناقض می‌داند. کارآفرینان نه تنها از شکست به عنوان تجربه‌ای برای یادگیری استفاده می‌کنند، بلکه آن را جزئی از فرایند یادگیری می‌دانند و هنگام رویارویی با مشکل به دنبال فرصتی برای حل آن هستند. از نظر آنان، هیچ شکستی راه پایان نیست، بلکه پس از آن موفقیت در راه است.

در بررسی فرضیه پنجم، ترس از مجهولات با عملکرد فردی کارآفرینان تأثیر معنی‌داری نداشت. این یافته با پژوهش کالینز (۲۰۰۷) همسو نیست. نتایج تحقیق در بررسی فرضیه ششم نشان داد تأثیر ترس از مجهولات بر عملکرد کسب و کار کارآفرینان معنی‌دار نیست که این یافته با پژوهش کالینز (۲۰۰۷) همسو بوده است، ولی با مطالعه دینز و همکاران (۲۰۱۱) در یک

راستا نبوده است. ترس از مجهولات زائیده ناآگاهی است و از آنجا که کارآفرین فردی خودآگاه است، دامنه انعطاف‌پذیری بالاتری دارد و به دنبال فرصت‌هاست، برچسب ناآگاهی در وی نمود پیدا نمی‌یابد (Emeke, 2006: 52). شامرا (۲۰۱۳) اذعان می‌دارد انسان از شناخته‌شده‌ها می‌ترسد نه از ناشناخته‌ها، زیرا مسائل شناخته‌شده بیشتر در ذهن تجزیه و تحلیل می‌شوند و به این ترتیب فرصت بیشتری برای افکار منفی و ترس فراهم می‌آید. در نتیجه، شاید یکی از دلایل بی‌تأثیر بودن ترس از مجهولات بر عملکرد کارآفرینان نیز همین موضوع باشد. قدرت تحمل ابهام کارآفرین حاصل ویژگی‌هایی نظیر اعتماد به نفس، قدرت پیش‌بینی، امیدواری و برخورد فعال با پدیده‌هاست که در نهایت فرد به امید دست‌یافتن به نتایج دلخواه، موقعیت مبهم را تحمل می‌کند. همچنین، به دلیل پویاشگری محیط به دلیل حضور کارآفرینان و فعال بودن آن‌ها، این نوع ترس اثری بر عملکرد کسب و کار آنان نمی‌گذارد (Collins, 2007).

در بررسی فرضیه هفتم، وجود تأثیر معنی‌دار بین ترس از مرگ و خطر با عملکرد فردی کارآفرین تأیید شد و این یافته با پژوهش کالینز (۲۰۰۷) همسو بوده است. در بررسی فرضیه هشتم، تأثیر ترس از مرگ و خطر بر عملکرد کسب و کار کارآفرینان معنی‌دار شد که این نتیجه در تناقض با یافته‌های مطالعات کالینز (۲۰۰۷) و دنیز و همکاران (۲۰۱۱) بوده است که نبود رابطه را بیان کرده بودند. در تحلیل این نتیجه می‌توان به آثار آگاهی از مرگ در زندگی اشاره کرد، زیرا مردن فرایندی بسیار پرمعنا در زندگی است و آگاهی از مرگ به انسان کمک می‌کند تا ارزش‌ها و اهدافش را در زندگی مشخص کند. جوامعی که اعمال مذهبی بیشتری انجام می‌دهند و انگیزه درونی مذهبی دارند، در مورد مرگ اضطراب کمتری دارند و همچنین عملکرد افرادی که اضطراب مرگ بیشتری را ادراک می‌کنند، بیشتر کاهش می‌یابد (ایمانی فر و همکاران، ۱۳۹۰: ۶۷). آگاهی از مرگ در جوامع مذهبی موجب می‌شود آنان مسیر کاری خود را به گونه‌ای تنظیم کنند که اگر هر لحظه مرگ و خطر آنان را فراگرفت، از انجام‌ندادن فعالیت‌های عقب‌افتاده ترس نداشته باشند. در نتیجه، این مسئله عاملی اثرگذار با تأثیر مستقیم بر عملکرد است. به علاوه خطرپذیری، ریسک‌پذیری و تحمل ابهام از ویژگی‌های کارآفرینان است و موجب می‌شود ترس از مرگ نه تنها عامل منفی اثرگذار بر عملکرد آنان نباشد، بلکه با شهامت و تدبیری که دارند با آغوش باز به سمت خطرها و ریسک‌ها پیش روند و نه تنها ضعف‌های خود را پویشانند، بلکه از فرصت‌های محیطی نیز

بهره ببرند، زیرا رویارویی با خطرپذیری مالی، اجتماعی یا روانی بخشی از فرایند کارآفرینی است (McGregor & Elliot, 2005:222). همچنین، کارآفرینان اعتماد به نفس بالاتر و خوش بینی بیشتری دارند و ادراک از خطر کمتری را تجربه می کنند و ارزیابی مثبت تری از فرصت های محیطی دارند (نائیجی و اسفندیاری، ۱۳۹۴: ۵۳۶). درضمن، نگرانی درباره خانواده از عوامل اثرگذار بر مالکان کسب و کار است. به دلیل داشتن انس با خانواده و خواستار در رفاه بودن آنان، این ترس موجب تغییر تلاش در راستای بهبود کیفیت زندگی خانواده می شود (Hutri & Lindeman, 2002: 21).

در بررسی فرضیه نهم، تأثیر معنی دار بین ترس از نداشتن منابع با عملکرد فردی کارآفرین تأیید شد و این یافته با نتایج تحقیق کالینز (۲۰۰۷) همسو بوده است. در بررسی فرضیه دهم، تأثیر ترس از نداشتن منابع بر عملکرد کسب و کار کارآفرینان معنی دار شد که با مطالعه کالینز (۲۰۰۷) همسو بوده و با نتایج دینز و همکاران (۲۰۱۱) در یک راستا نبوده است. نبود منابع مورد نیاز، نداشتن تجربه و مهارت های لازم در کار و ازدست دادن اعتبار مالی از موانع مهم در کسب و کار است و همواره در ذهن کارآفرینان وجود دارد. این موانع مانند سدی در برابر راه پیشرفت مسیر شغلی آنان ظاهر می شود. ترس از نداشتن منابع لازم در کار موجب می شود افراد نگرش محدودی به پیشرفت کسب و کار خود داشته باشند و از اتخاذ ریسک به دلیل ترس ازدست دادن سرمایه خود صرف نظر کنند. محققان نیز بیان کرده اند ترس ازدست دادن سرمایه یا نبود آن در کسب و کار موجب تضعیف و تعلل و انحراف در تصمیم گیری افراد می شود (Coget et al., 2011: 482). با توجه به تحقیق پاکویان (۱۳۹۱)، فضای کسب و کار ایران مناسب نیست و با توجه به رکود تورمی موجود در کشور، فضای مناسبی برای توسعه عملکرد کسب و کار وجود ندارد. شاید یکی از دلایل ارتباط معنی دار ترس از نداشتن منابع بر عملکرد کسب و کار، همین شرایط حاکم بر جامعه باشد. این شرایط موجب افزایش روز به روز قوانین دولتی و فشارهای وارده از سوی محیط بر کارآفرینان کسب و کارهای کوچک - که جزء بخش خصوصی در کشور محسوب می شوند - می شود و سبب محدود کردن عملکرد کسب و کار آنان می شود. براساس این شرایط، کارآفرینان از پذیرش ریسک های بالا در کسب و کار به دلیل ترس ازدست دادن منابع در دسترس خود و ترس از وجود نداشتن بیمه، ملزومات کار و تجهیزات کار خودداری می کنند.

پیشنادهای اجرایی

از آنجا که آگاهی ابزاری برای غلبه بر ترس است، برنامه‌ها و دوره‌های آموزشی به منظور افزایش مهارت و تجربه برای غلبه بر ترس از استرس کاری و اجتماعی و ترس از نداشتن مهارت و تجربه مؤثر است. رفتاردرمانی نیز ابزاری مؤثر برای غلبه بر ترس و استرس است، زیرا فرد افکار منفی را از خود دور می‌سازد و به آرامش درونی می‌رسد. از طریق درمان شناختی رفتاری نیز فرد با کمک آموزش‌های لازم می‌تواند منابع ایجادکننده ترس را در شرایط مختلف شناسایی کند و با استفاده از راهکارهای بازسازی شناختی، درمان عقلی-عاطفی و درمان از طریق حل مسئله اقدامات لازم را برای برطرف کردن آن انجام دهد. همچنین، شرکت در دوره‌های برنامه‌ریزی عصبی کلامی^۱ توصیه می‌شود که در آن برای افزایش اعتمادبه‌نفس افراد و غلبه بر ترس آن‌ها تلاش می‌شود. برای غلبه بر ترس از نداشتن امکانات، دولت با سرعت بخشی به طرح‌هایی چون تأمین زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری برای کارآفرینان، تسهیل‌سازی دریافت وام، کاهش نرخ بهره وام‌های دریافتی بخش تولید، توسعه خدمات تأمین اجتماعی و حمایت بیشتر و روزافزون‌تر از صندوق خطرپذیری کارآفرینان می‌تواند کارآفرینان را در غلبه بر این ترس‌ها یاری رساند.

پیشنادهای پژوهشی

با توجه به نبود تأثیر معنادار بین ترس از انتقاد و شکست با عملکرد کارآفرین و عملکرد کسب و کار می‌توان ویژگی‌هایی چون خوش‌بینی، اعتمادبه‌نفس و ریسک‌پذیری را به عنوان متغیر تعدیلگر در تحقیقات آتی مورد آزمون قرار داد. با توجه به نبود تأثیر معنادار بین ترس از مجهولات با عملکرد کارآفرین و عملکرد کسب و کار نیز می‌توان متغیر تحمل ابهام را متغیر تعدیلگر توصیه کرد. همچنین، با توجه به تأثیر مثبت به دست آمده از ترس از مرگ و خطر با عملکرد کارآفرینان، می‌توان متغیر خطرپذیری را متغیر تعدیلگر در نظر گرفت و نقش تعدیلگری آن را آزمون کرد. در پایان، شایان ذکر است پژوهش حاضر دیدگاه ارزشمندی درباره ترس کارآفرینان ارائه می‌کند، اما مشمول محدودیت‌های معمول در مطالعات میدانی است؛ مانند مقطعی بودن پژوهش که ترس‌های تغییر یافته در زمان را نادیده می‌گیرد. همچنین، خودارزیابی توسط کارآفرینان به ویژه در بخش مربوط به عملکرد فردی در واحدهای کسب و کار از جمله محدودیت‌های این پژوهش است.

1. NLP= neuro-linguistic programming

منابع

- ایمانی فر، حمیدرضا، بستانی، قاسم، دودمان، فرح، ریسی، روح‌الله، "مواجهه با مرگ از دیدگاه قرآن و روانشناسی"، پژوهش‌های میان رشته‌ای قرآن کریم، (۱۳۹۰)، شماره ۴، ۶۵-۷۱.
- پاکویان، حمیدرضا، "بررسی و مطالعه کارآفرینی و علل و عوامل ترس از راه‌اندازی کسب و کار جدید در ایران"، کنفرانس ملی کارآفرینی و مدیریت کسب و کارهای دانش بنیان، (۱۳۹۱)، بابلسر.
- میراحسنی، منیرالسادات، "فضای کسب و کار در ایران و سایر کشورها طی سال‌های (۲۰۰۳-۲۰۱۲) از منظر بانک جهانی". بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی، (۱۳۹۱)، شماره ۲، ۱۲۹-۱۴۲.
- نائیجی، محمدجواد، افندیاری، زینب، "تأثیر اعتماد به نفس بیش از حد و خوشبینی بر تصمیم به شروع فعالیت‌های نوآورانه، نقش میانجی ادراک از خطر"، توسعه کارآفرینی، (۱۳۹۴)، شماره ۳، ۵۳۱-۵۵۰.
- Barsade, S., Brief, A. & Spataro, S. (2003). "The affective revolution in organizational behavior: The emergence of a paradigm", *Journal of Social Sciences*, 2(3): 74- 80.
- Caraway, K., Tucker, C., Reinke, W. & Hall, C. (2003). "Self-efficacy, goal orientation, and fear of failure as predictors of school engagement in high school students", *Psychology in the Schools*, 40(1): 417- 427.
- Clarke, C. (2008). "Defense styles as a predictor of fear of failure among test-anxious students", *Journal of Abnormal & social psychology*, 92(2): 54-73.
- Coget, J., Haag, C. & Gibson, D. (2011). "Anger and fear in decision-making: The case of film directors on set", *European Management Journal*, 29: 476- 490.
- Collins, D.D.(2007) "Entrepreneurial Success: The Effect Of Fear On Human Performance", Ph.D thesis, Capella University.
- Cunningham, J. & Lischeron, J. (1991). "Defining entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, 29(1): 45- 61.
- Cook, P. (2005). "Formalized risk management: Vital tool for project and business success", *Cost Engineering*, 47(8): 12- 13.
- Corbo, V. (2011). "Interaction of fear and stress: From healthy population samples to post-traumatic stress disorder", *Journal of Health and Social Behavior*, 38: 229- 244.
- Cure, L, K.(2009). "Fear within the workplace: a phenomenological investigation of the experience of female leaders". Ph.D thesis, Capella University.

- Deniz, N., Boz, I. & Ertosun, O. (2011). "The Relationship between Entrepreneur's Level of Perceived Business-Related Fear and Business Performance", *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24(1): 579- 600.
- Elliot, A. & McGregor, H. (2001). "Achievementgoal framework", *Journal of Personality & Social Psychology*, 80(3): 501- 519.
- Emeke, E. (2006). "Stress syndrome: Cause, symptoms and coping strategies", *International Journal of African & African American Studies*, 2: 48- 58.
- Fenty, T. (2002). "A multisite qualitative analysis of dotcoms and bricks-and-clicks success and failure factors: Why do some e-businesses fail?", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(1): 24- 40.
- Forret, M. & Janasz, S. (2005). "Perceptions of an organization's culture for work and family: Do mentors make a difference?", *Career Development International*, 10(7): 478- 494.
- Frese, M., Brantjes, A. & Hoorn, R. (2002). "Psychological success factors of smallbusiness in Namibia: Theroles of strategy process, entrepreneurial orientationandtheenvironment", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(3): 259- 283.
- Hayton, J. Cacciotti, G. Giazitzoglu, A. Mitchell, R., & Ainge, C. (2013). "Fear Of Failure In Entrepreneurship: A Cognitive Process Framework", *Enterprise research center*. 18(3), 1-34.
- Hutri, M. & Lindeman, M. (2002). "The role of stress and negative emotions in an occupational crisis", *Journal of Career Development*, 29(1): 19- 34.
- Isen, A. (2001). "An influence of positive affect on decision making in complex situations: Theoretical issues with practical implications", *Journal of Consumer Psychology*, 11(2): 75- 85.
- Janes, L. & Olson, J. (2000). "Jeer pressure: The behavioral effects of observing ridicule of others", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(4): 474- 485.
- Kish-Gephart, J., Detert, J., Trevin, L. & Edmondson, A. (2009). "Silenced by fear: The nature, sources, and consequences of fear at work", *Research Organizational Behavior*, 29: 163- 193.
- Kumar, S.H. & Jagacinski, C. (2006). "Imposters have goals too: The imposter phenomenon and its relationship to achievement goal theory", *Personality and Individual Difference*, 40(1): 147- 157.
- Lu, J., Xie, X. & Zhang, R. (2013). "Focusing on appraisals: How and why

- anger and fear influence driving risk perception”, *Journal of Safety Research*, 45: 65–73.
- McGregor, H. & Elliot, A. (2005). “The shame of failure examining the link between: Fear of failure and shame”, *Society for Personality and Social Psychology*, 31(2): 218- 231.
- Mitchell, J. & Shepherd, D. (2011). “Afraid of opportunity: The effects of fear of failure on entrepreneurial decisions”, *Journal of Business Venturing*, 25: 138- 154.
- Oleary, B. (2003). “Factors separating winners and losers in e-business”, *Journal of Small Business Management*, 47: 67- 83.
- Pallant, J. (2009). *Spss survival manual, a step by step guide to data analysis using spss for windows*, (version 15), aleenxuniwn, 3rd edition, Allen & Unwin, Sydney, Australia
- Rauch, A. & Frese, M. (2007). “Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owner's personality traits, business creation, and success”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4): 353- 385.
- Runyan, R., Droge, C. & Swinney, J. (2008). “Entrepreneurial orientation versus small business orientation: What are their relationships to firm performance”, *Small Business management*, 46(4): 567- 588.
- Shamra, D. (2013). “Fear of the Unknown - or of the Known?”, at: <http://www.trans4mind.com/counterpoint/index-editioneastern/sharma5.shtml>.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). “The promise of entrepreneurship”, *Academy of Management Review*, 25(1): 217– 226.
- Shapiro, J., Baldwin, M., Williams, A. & Trawalter, S. (2011). “The company you keep: Fear of rejection in intergroup interaction”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1).221-227.
- Tyszka, T., Ciešlik, J., Domurat, A. & Macko, A. (2011). “Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy”, *The Journal of Socio-Economics*, 40(2): 124- 131.
- Vangelderren, M., Kautonen, T. & Fink, M. (2015). “From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion”, *Journal of Business Venturing*, 30(5): 655-673.
- Welpe, I., Sporrle, M., Grichnik, D., Michl, T. & Audretsch, D. (2011).

- “Emotions and opportunities: The interplay of opportunity evaluation, fear, joy, and anger as antecedent of entrepreneurial exploitation”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1): 69– 96.
- Yorton, T. (2005). “Using improve methods to overcome the fear factor”, *Employment Relations Today*, 31(4): 7- 13.
- Zubeidat, I., Fernandez-Parra, A., Sierra, J. & Salinas, J. (2007). “Ansiedad social especifica y generalizada: Variants del mismo trastorno o categorías diferentes con características similares?”, *International Journal of Clinical and HealthPsychology*, 7: 709- 724.