

چه چیزی سبب

خلق یک کارآفرین می شود؟

سیمون یانکوف، یوینگی کوین، جرالند رولاند، اکاترینا ژورافسکا

ترجمه: شهرام ابراهیمیان *

چکیده:

دو فرضیه متناقض در مورد آنچه که سبب خلق یک کارآفرین می شود را آزمون می کنیم: سرشت – تمایل به ریسک، I.Q. و اعتماد به نفس یا تربیت – پیشینه خانوادگی و شبکه های اجتماعی. نتایج مبتنی بر داده هایی از یک بررسی جدید در مورد کارآفرینی از ۴۰۰ کارآفرین و ۵۴۰ غیرکارآفرین با سن، جنس، تحصیلات و محل زندگی یکسان در ۷ شهر کشور برزیل است. تحقیق نشان داد ویژگی های خانوادگی بیشترین تاثیر را بر کارآفرین شدن دارند. در مقابل، اصولا موفقیت یک کارآفرین بر زیرکی فردی و تحصیلات بالاتر در خانواده تعیین می شود. کارآفرینان نسبت به افراد غیر کارآفرین با اعتماد به نفس تر نیستند و اطمینان بیش از حد برای موفقیت تجاری خوشایند نیست.

۱. مقدمه

رویکرد شومپیتری، این دیدگاه را که پویایی کارآفرینی کلیدی برای نوآوری و رشد است را ارتقاء می دهد. شومپیتر (۱۹۱۱) نقش کارآفرین را در فرایند توسعه بحث کرد. وی کارآفرین را فردی خلاق دید که « ترکیبات جدیدی از عوامل تولید » برای ایجاد یک محصول جدید، انحصار موقت یک بازار جدید یا طراحی یک فناوری جدید پیدا می کند. شومپیتر درباره ی روح و روان کارآفرین نمونه می اندیشید: او توسط یک « رویایی برای پیدا کردن یک پادشاهی یا سلسله خصوصی، انگیزشی برای جنگیدن، برای اثبات برتری خودش نسبت به دیگران، برای توفیق به منظور موفقیت خودش » برانگیخته می شد. این یکی از دو چشم انداز متفاوت در مورد کارآفرینی در علوم اجتماعی است. روانشناسان فرضیه های زیادی در خصوص ویژگی فردی مرتبط با کارآفرینان مانند نیاز به پیشرفت (مک کلان، ۱۹۶۱)، اعتقاد به اثر کوشش فردی بر نتایج (مکفی و کراندال، ۱۹۶۸؛ لائو، ۱۹۷۰)، اعتماد به نفس (لاپلس، ۱۹۷۴) و تمرکز بر کنترل (ایوانس و لیتون، ۱۹۸۹) دارند. بیشتر تحقیقات اخیر منجمله در مورد ۵۰۰ شرکت در آمریکا نشان می دهد که مرز انبهام و قطعیت، خصایص بحرانی کارآفرینان موفق است (بیهاید، ۲۰۰۰).

* کارشناس آمار، مرکز آمار و اطلاعات بازار کار، وزارت کار و امور اجتماعی

کارآفرین

فصلنامه علمی-تخصصی کارآفرینی

خصوصیت‌های فردی کارآفرینان همچنین موضوع مهم لازیر (Lazear ۲۰۰۲) است که داده‌های بررسی فارغ التحصیلان MBA دانشگاه استنفورد را به کار برد و متوجه شد افرادی که تعداد مشاغل بالا تر و دوره تصدی کوتاه‌تری قبل از فارغ التحصیلی دارند با احتمال بیشتر بعد از آن کارآفرین می‌شوند. وی نتیجه گرفت افرادی که کارآفرین می‌شوند واجد توانایی خاصی برای کسب مهارت‌های عمومی هستند که بعداً آن را برای کسب و کارشان به کار می‌برند.

دیدگاه دیگر بر ماهیت متغیرهای جامعه شناختی که کارآفرینی را شکل می‌دهد، متمرکز است. این دیدگاه بر نقش ارزش‌ها (کوچران، ۱۹۷۱) و شبکه‌های اجتماعی (یونگ، ۱۹۷۱) در ترقی یا سستی فعالیت‌های کارآفرینی تأکید دارد. شبکه‌های اجتماعی ممکن است از طریق تنوع کانال‌ها مانند خانواده، خویشاوندان، دوستان یا به طور کلی گروه‌های اجتماعی کار کند. اخیراً اقتصاددانان نقش فرهنگ در ارتقاء کارآفرینی را مورد مطالعه قرار دادند (ایبر و چوار، ۲۰۰۷).

در این مقاله، کارآفرینی را از این دو چشم‌انداز با استفاده از بررسی اجرا شده در برزیل در سپتامبر ۲۰۰۶، مطالعه می‌کنیم. نتیجه قطعی که در روسیه و چین نیز یافتیم (یانکوف و دیگران ۲۰۰۵، ۲۰۰۶ الف، ب) این است که کارآفرینان، کارآفرینان بیشتری در بین خویشاوندان (والدین، عموها و دایی‌ها، عمه‌ها و خاله‌ها، پسر عموها و...) و نیز در بین دوستان دوران کودکی خود دارند. یک اثر قوی از محیط اجتماعی در انتخاب کارآفرین شدن وجود دارد. قادریم برخی شواهد علی برای این امر با استفاده از بعد خانواده پدری به عنوان یک ابزار فراهم نماییم.

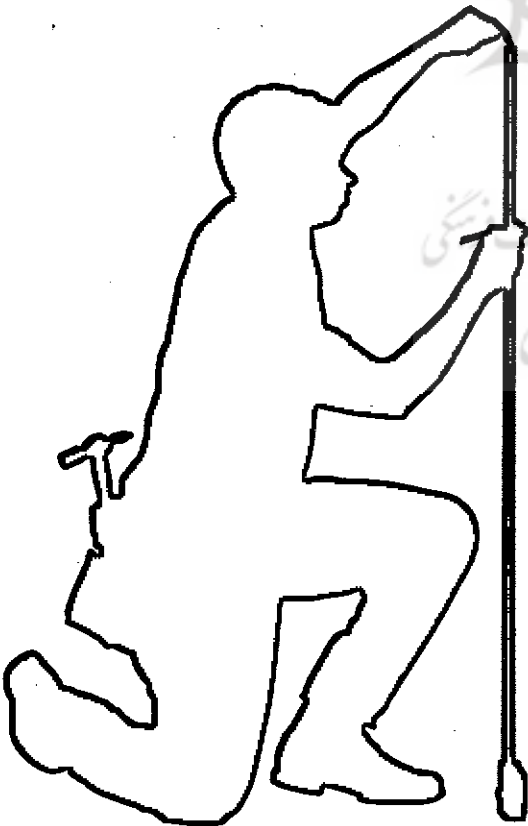
به هر حال، اثرات شبکه اجتماعی نقش معنی‌داری در تعیین موفقیت شروع کسب و کار بازی نمی‌کند. در واقع، متوجه شدیم زیرکی و سرمایه انسانی پدر، مهم‌ترین متغیرهای توضیحی هستند. به طور جالب توجه، هیچ مدرکی دال بر اینکه کارآفرینان از افراد غیرکارآفرین با اعتماد به نفس تر هستند، نیافتیم. سرانجام، دریافتیم که اطمینان بیش از حد برای موفقیت کسب و کار خوشایند نیست.

این مقاله به ادبیات اخیر یعنی چه عواملی در محیط کسب و کار کارآفرینی را ممکن می‌سازد، مربوط می‌شود. یانکوف و دیگران (۲۰۰۸) اثرات مالیات بر شرکت سهامی، آیین‌نامه کار و راه‌اندازی شیوه‌های ثبت شرکت‌های جدید را مطالعه کردند. این مطالعه که ۸۵ کشور را پوشش می‌دهد، نتیجه می‌گیرد که ۱۰ درصد افزایش در نرخ مالیات بر شرکت سهامی در اولین سال، تراکم کسب و کار را به اندازه ۱/۹ شرکت‌ها در هر ۱۰۰ نفر (متوسط برابر ۵) و نرخ ثبت متوسط را به اندازه ۱/۴ درصد (متوسط برابر ۸) کاهش می‌دهد. سایر آیین‌نامه‌های ناگوار نیز ثبت را به تأخیر می‌اندازد. کلایپر و همکاران (۲۰۰۸) دریافتند که ثبت‌های کسب و کار موثر، کارآفرینی را تسهیل می‌نماید. آردانا و لوساردی (۲۰۰۸) اثر منفی بر کارآفرینی قوانین بازار تولید و یک نظام قانونی ناکارا یافتند.

بقیه مقاله به شرح ذیل سازماندهی شده است. بخش ۲ داده‌ها را توصیف می‌کند. بخش ۳ تحلیل در مورد اینکه چه کسی یک کارآفرین می‌شود را فراهم می‌کند. بخش ۴ عوامل یک کارآفرین موفق بودن را تجزیه و تحلیل می‌کند. بخش ۵ نتیجه‌گیری می‌کند.

۲. داده‌ها

یک نمونه تصادفی در حدود ۴۰۰ کارآفرین - ۱۰۰ نفر در سائو پائولو و ۵۰ نفر در کوریتیبیا و لوندربنا در منطقه سول؛ سالوادور و فیرا دی سانتانا در منطقه نوردست و برازیلیا و جونیوا در منطقه سنترو اوئست انتخاب گردید. نمونه تصادفی از سرشماری خانوارهای برزیلی سال ۲۰۰۰ که بیانگر این است که آیا فرد کارفرمای ۶ نفر یا بیشتر کارکن است، به دست آمده است. افراد غیرکارآفرین (افرادی که کارفرما نیستند) نیز از سرشماری با تعدیلی که توزیع سنی، جنسیتی و تحصیلی افراد غیرکارآفرین با نمونه حاصل از افراد کارآفرین مشابه باشد، انتخاب شدند. کارآفرین را به عنوان مدیر مالک یک بنگاه با شش نفر یا بیشتر از شش کارکن تعریف کردیم چون می‌خواستیم اطمینان داشته باشیم افرادی که کارآفرین می‌نامیم صرفاً خویش فرما نیستند.



کارآفرینان اهمیت کار را به طور معنی داری کمتر از غیر کارآفرینان ارزشگذاری می کنند. آنها دوستی را به طور معنی داری بیشتر ارزشگذاری می کنند. چنین تفاوت هایی می توانست منسوب به تفاوت در ارزش ها باشد اما آنها ممکن است همچنین «ناهنجاری شناختی» را در پاسخ به ناتوانی منعکس کنند

بعد از اتمام بررسی های کارآفرینان، بررسی از ۵۴۰ فرد غیر کارآفرین در همان شهرها (۱۲۰ نفر در سائو پائولو و ۷۰ نفر در هر یک از شهرهای دیگر) با استفاده از بررسی دقیقاً مشابه اجرا کردیم. غیر کارآفرینان را افرادی تعریف نمودیم که برای کسب و کار خودشان کار نمی کنند. ۸۰٪ پاسخگویان در نمونه غیر کارآفرینان به منظور انطباق توزیع این نمونه بر حسب سن، جنسیت و تحصیل با توزیع در نمونه کارآفرینان طبقه بندی شدند. ۲۰٪ به صورت تصادفی انتخاب شدند.

به منظور وزن دهی صحیح داده ها، سرشماری برزیل را برای تعیین نسبت کارآفرینان در شهرهای مورد بررسی به کار بردیم. در همه تحلیل های تجربی، مشاهدات با وزن های مساوی با معکوس احتمال برای یک پاسخگوی خاص (کارآفرین یا غیر کارآفرین) برای تبدیل نمونه ما وزن داده می شوند. وزن ها تفاوت های کارآفرینی، سن، جنسیت و تحصیل در کلیه شهرها در جمعیت و نیز اندازه شهر را منعکس می کند.

ویژگی های فردی

ابتدا ویژگی هایی از نمونه کارآفرینان تهیه می کنیم و آنها را با غیر کارآفرینان و کارآفرینان ناموفق (افرادی که اولین بار کسب و کاری را راه اندازی کردند اما آن را تعطیل کردند) مقایسه می کنیم. همه میانگین های جدول یک بر حسب سن، جنسیت و تحصیل هستند. کارآفرینان برزیلی بیشتر از مناطق روستایی هستند (۲۴٪ در مقابل ۹٪ برای غیر کارآفرینان) و در مکان های بیشتری نسبت به غیر کارآفرینان زندگی کرده اند (جدول ۱ الف). هر چند کارآفرینان ناموفق در مکان های بیشتری نسبت به کارآفرینان زندگی کرده اند. الگوی مشابهی را برای تعدادی از فعالیت های تخصصی می توان یافت. کارآفرینان با احتمال بیشتر پروتستان هستند (۱۵٪ در مقابل ۹٪ برای غیر کارآفرینان) که در یک کشور به شدت کاتولیک زندگی می کنند. آنها با احتمال بیشتر متاهل و با احتمال کمتر چاق هستند. کارآفرینان تقریباً یک سانتیمتر بلندتر از غیر کارآفرینان هستند.

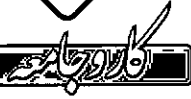
بر حسب تحصیل، کارآفرینان برزیلی گزارش نکردند که در دبیرستان در زمره ۱۰ نفر اول بودند. آنهایی که وارد دانشگاه شدند با احتمال کمتری گزارش دادند که در زمره ۱۰ نفر برتر بودند. اگر چه، کارآفرینان ناموفق، با احتمال نصف در مقایسه با کارآفرینان در زمره ۱۰ نفر برتر بودند.

به طور قابل توجهی کارآفرینان برزیلی گرایش های پذیرش ریسک بیشتر از غیر کارآفرینان را از خود بروز نمی دهند. آنها برای مثال با احتمال کمتری نسبت به غیر کارآفرینان شرط بندی های پرمخاطره در مورد درآمدشان به کار می گیرند. اگر چه، کارآفرینان تا حدی بیشتر آماده به کارگیری شرط بندی های پرمخاطره در مقایسه با کارآفرینان ناموفق هستند. زمانی که پرسیده شد حداقل دوره بازگشت سرمایه چیست آنها پاسخ می دهند یک ماه بعد از ۱۰۰ دلار سرمایه گذاری امروز، دریافتیم متوسط نرخ تنزیل محاسبه شده سالیانه در میان کارآفرینان پایین تر از غیر کارآفرینان است (۱۸ درصد در مقابل ۲۴ درصد). سوال مشابهی راجع به نرخ تنزیل هذلولوی (دوره بازگشت هذلولوی ۱۰۰ دلار بین یک سال از هم اکنون و بعد از یک ماه چیست) پرسیده شد و دریافتیم درصد پاسخگویان با نرخ تنزیل هذلولوی تا حدی در میان غیر کارآفرینان پایین تر بود. بیشتر از نصف مشاهدات تنزیل هذلولوی دارند.

یک آزمون شناسایی توانایی مبتنی بر یادآوری کوتاه مدت اجرا کردیم و دریافتیم که کارآفرینان به طور معنی داری بهتر از غیر کارآفرینان هستند. آزمون شناختی را برای اندازه گیری غرور و خودکم بینی پاسخگویان به کار بردیم. از پاسخگویان در مورد نمره آزمون شناختی شان پرسیدیم. پاسخگویانی که بیان کردند پاسخ های آنها بالای متوسط است ولی در واقع زیر متوسط بودند در حالی که مغرور بودند بر عکس آنهایی که خودشان را به عنوان پایین متوسط در نظر گرفته بودند در واقع بالای متوسط رتبه بندی شدند در حالی که خود کم بین بودند. با توجه به ابزارهای محدود دریافتیم تا اینجا هیچ تفاوت معنا داری بین کارآفرینان و غیر کارآفرینان وجود ندارد.

سپس در بررسی مان این سوال را پرسیدیم که اگر افراد درآمد یادآورده ای معادل ۱۰۰ برابر سرانه تولید ناخالص داخلی و ۵۰۰ برابر سرانه تولید ناخالص داخلی دریافت کنند آیا حاضرند بازنشسته شوند؟ (جدول ۱ ب). کارآفرینان به طور قابل توجهی کمتر آماده بازنشستگی بودند اگر درآمد یادآورده ای معادل ۱۰۰ برابر سرانه تولید ناخالص داخلی دریافت کنند (۱۱٪ در مقایسه با ۳۵٪ غیر کارآفرینان). در حالی که برای ۵۰۰ برابر سرانه تولید ناخالص داخلی تفاوت معنی داری بین کارآفرینان و غیر کارآفرینان وجود نداشت (تفاوت ها را حتی بیشتر کردیم و به نتیجه یکسان رسیدیم). در میان دلایل عدم تمایل به بازنشستگی، هیچ تفاوت معنی داری بین کارآفرینان و غیر کارآفرینان مشاهده نشد. دلیل اصلی، عشق و علاقه به کارشان بود.

سؤالات متنوعی راجع به ارزش های اجتماعی پرسیده شد به منظور تعیین اینکه آیا تفاوت حادی بین ارزش های مدنظر کارآفرینان در مقایسه با غیر کارآفرینان وجود دارد، پاسخ منفی بود. کارآفرینان برزیلی ارزش بالاتری در مورد تحصیل بچه ها نسبت به غیر کارآفرینان مطرح کردند. کارآفرینان اهمیت کار را به طور معنی داری کمتر از غیر کارآفرینان ارزشگذاری می کنند. آنها دوستی را به طور معنی داری بیشتر ارزشگذاری می کنند. چنین تفاوت هایی می توانست منسوب به تفاوت در ارزش ها باشد اما آنها ممکن است همچنین «ناهنجاری شناختی» را در پاسخ به ناتوانی منعکس کند.



بخش کوچکتري از کارآفرینان نسبت به غیر کارآفرینان مدعی اند که احتراز از پرداخت هزینه حمل و نقل عمومی (۳۵ تا ۴۵ درصد) می تواند تایید شود. اما بخش بزرگتری ایده پرداخت رشوه برای فرار از مقررات را تصدیق می کنند (۹٪ در مقایسه ۲۰٪). به طور کلی پاسخ ها به طور شگفت انگیزی روایی پایین برای فساد را نشان می دهد.

پاسخ ها برای سؤالات راجع به اعتماد، نشان داد که کارآفرینان با اعتماد تراز غیر کارآفرینان و کارآفرینان ناموفق هستند. (جدول ۱). این امر برای اعتماد کلی، اعتماد به بازرگانان، وابستگان و سایر همشهریان صادق است اما تفاوت معنی داری برای اعتماد به دولت وجود ندارد.

خصوصیات جامعه شناختی

والدین کارآفرینان از تحصیلات بالاتری از آنهایی که غیر کارآفرین هستند، برخوردار نیستند اما مادران کارآفرین ناموفق تحصیلات عالی کمتری از مادران کارآفرین داشتند (جدول ۵). والدین کارآفرینان با احتمال کمتری کارگر بودند. تفاوت مطلق است. در نمونه کارآفرینان ۵۴٪ پدران و ۲۷٪ مادران مدیر یا مدیران ارشد بودند در مقابل برای غیر کارآفرینان به ترتیب ۱۸٪ و ۳٪ این وضعیت حاکم بود. کارآفرینان بیشتر اوقات از خانواده های ثروتمندتر از غیر کارآفرینان می آمدند.

کارآفرینان با احتمال بیشتر دوستان و خانواده های داشتند که کسب و کار خودشان را راه اندازی کردند. در برزیل ۸۱٪ کارآفرینان خویشاوندانی دارند که تاجرند در حالی که این نسبت در بین غیر کارآفرینان ۵۵٪ می باشد. کارآفرینان همچنین گزارش کردند که خویشاوندانی دارند که خویش فرما هستند یا کسب و کاری با پنج نفر یا بیشتر مستخدم دارند. متوسط تعداد کارآفرینان در خانواده های کارآفرینان نیز به طور معناداری بیشتر از خانواده های غیر کارآفرینان است. همچنین از افراد مورد بررسی خواستیم پنج نفر از بهترین دوستان دوران دبیرستان را به خاطر آورد و سپس پرسیدیم چه کسی یک کارآفرین شد. در اینجا نیز تفاوت شگفت آور بود. دریافتیم که ۷۰٪ کارآفرینان دوستان دبیرستانی داشتند که کارآفرین شدند در مقایسه با ۴۸٪ برای غیر کارآفرینان. سوال یکسان راجع به دوستان دانشگاهی پاسخ مثبتی با ۷۸٪ کارآفرینان در مقایسه با ۲۳٪ برای غیر کارآفرینان ثمر داد. به طور قابل توجهی، تعداد معدودی گزارش دادند که تجربه دوستان دبیرستانی یا دانشگاهی انتخاب شغلی شان را تحت تاثیر قرار داد.

خلاصه

به طور مختصر، تفاوت های مهمی بین کارآفرینان و غیر کارآفرینان در برزیل وجود دارد. قابل توجه ترین تفاوت به ریشه های اجتماعی و محیط اجتماعی کارآفرینان مربوط می شود. والدین کارآفرینان پست های رهبری در مشاغل خود دارند. به طور قابل توجهی بیشتر کارآفرینان در خانواده های کارآفرین و نیز دوستان دبیرستانی و دانشگاهی کارآفرین وجود دارند.

این تفاوت ها به طور برابر در بررسی های روسیه و چین وجود داشتند. به هر جهت برخی تفاوت ها وجود دارند. تمایل به داشتن مخاطره در روسیه و به ویژه در چین به طور معنی داری در میان کارآفرینان در مقایسه با غیر کارآفرینان بالاتر بود. حرص و طمع (تمایل نداشتن به بازنشستگی به دلیل اشتیاق پولی) نیروی محرکه کارآفرینان در روسیه و چین است اما در برزیل نیست. همچنین ارزش کار، وجه تمایز کارآفرینان را از غیر کارآفرینان در روسیه و چین بیشتر آشکار کرد. کارآفرینان برزیلی در نمره های شناختی کاملاً بالاتر امتیاز گرفتند که این مورد در چین نبود. کارآفرینان برزیلی اعتماد بیشتری از غیر کارآفرینان ابراز کردند، خصوصیتی که در سایر کشورها رایج نبود. به هر جهت سطح عمومی اعتماد در برزیل بالا نیست.

به طور مختصر، تفاوت های مهمی بین کارآفرینان و غیر کارآفرینان در برزیل وجود دارد. قابل توجه ترین تفاوت، به ریشه های اجتماعی و محیط اجتماعی کارآفرینان مربوط می شود. والدین کارآفرینان پست های رهبری در مشاغل خود دارند. به طور قابل توجهی بیشتر کارآفرینان در خانواده های کارآفرین و نیز دوستان دبیرستانی و دانشگاهی کارآفرین وجود دارند.

۳. چه کسی یک کارآفرین می‌شود؟

در این بخش، نتایج تحلیل چند متغیره راجع به اینکه چه کسی کارآفرین می‌شود، را ارائه می‌کنیم. ما انتخاب یک کارآفرین شدن را بر اساس حداقل انحراف از میزان متوسط و رگرسیون لاجیت چند جمله‌ای (جدول ۲ و ۳) مطالعه می‌کنیم. در همه‌ی رگرسیون‌ها، سن، جنسیت و تحصیل (شامل یک جمله درجه دوم) را کنترل می‌کنیم که اثرات ثابت شهر را برای شمارش تفاوت‌ها در محیط سازمانی در بر می‌گیرد.

اولین ستون جدول ۲ نتایج یک رگرسیون را بر اساس حداقل انحراف از میزان متوسط برای پاسخگو یک کارآفرین می‌شود را بیان می‌کند. اثرات جانبی بر احتمال کارآفرین شدن را گزارش می‌کنیم. (در اصل، همانند مقایسه میانه‌ها در این رگرسیون، دو گروه از افراد، یک نمونه تصادفی از کارآفرینان فعال و یک نمونه تصادفی از غیر کارآفرینان که هرگز کسب و کارشان را اجرا نکردند را مقایسه می‌کنیم). نتایج تجزیه و تحلیل توصیفی بخش قبل را تایید می‌کند. اثرات اصلی به محیط اجتماعی مربوط می‌شود. داشتن پدری مدیر و نیز دارا بودن خویشان و دوستان کارآفرین اثر مثبت بر احتمال کارآفرین شدن دارد. تحصیل پدر (کنترل کردن برای اینکه او جایگاه بالایی را اشغال کرده است) اثر منفی دارد. در بین خصوصیات فردی، نمره شناختی و بلندی و نیز حریص بودن اثر مثبت دارد. خطر جویی و پیشرفت تحصیلی مهم نیست. در این رگرسیون‌ها، تولد را به ترتیب برای پاسخگو کنترل می‌کنیم اما آنها اثر معنی داری ندارند.

ستون ۲ رگرسیون OLS را با تعدادی از سال‌ها نشان می‌دهد که کارآفرین به عنوان یک متغیر وابسته به کار رفته است. نتایج تقریباً یکسان است بجز محدود متغیرهایی که از نظر آماری مهم است. مجدداً موقعیت پدر و نیز کارآفرین شدن دوستان دوران کودکی و بلندی قدم مهم است. حرص و طمع (معیاری به عنوان تمایل به ادامه کار کردن به منظور به دست آوردن پول بیشتر بعد از دریافت ثروت بادآورده) ناچیز است و تک فرزندی اثر مثبت دارد.

در این بررسی از پاسخگویان نام دوستان دوران کودکی‌شان پرسیده شد و آنگاه از آنها سوال شد که آیا هیچکدام از آنها کارآفرین شده‌اند؟ کارآفرینان به هر جهت ممکن است با احتمال بیشتری دوستان دوران کودکی‌شان را به خاطر بسپارند که متعاقباً مشاغلی شبیه به خودشان دارند. به منظور اطمینان از اینکه نتایج مان در مورد متغیر «کارآفرینان دوستان» به وسیله این یادآوری آریبی مشتق نشود، دو گروه از غیر کارآفرینان را مقایسه می‌کنیم: آنهایی که به طور جدی اندیشه کارآفرین شدن دارند و آنهایی که اندیشه جدی راجع به کارآفرین شدن ندارند. ستون ۳ از جدول ۲ نتایج رگرسیون بر اساس حداقل انحراف از میزان متوسط را گزارش می‌کند: دوستان

دوران کودکی که کسب و کارشان را اجرا می‌کنند کماکان مثبت و مهم است. همان طوری که انتظار می‌رود، مشاغل دوستان بیش از احتمال معمول کارآفرین شدن بر احتمال اندیشیدن به طور جدی برای کارآفرین شدن تاثیر می‌گذارد. توجه کنید که نمره شناختی و حرص و طمع مهم نیستند و خطر جویی ضریب منفی دارد. این عین نتایج ما در کشور چین است که همان تفاوت‌ها بجز برای نمره‌های شناختی را یافتیم.^۱

تاکنون ارتباط معمول بین محیط اجتماعی و انتخاب برای کارآفرین شدن را فراهم نکرده‌ایم. این امر می‌تواند خیلی خوب باشد که متغیرهای غیرمشاهده‌ای هم بر انتخاب فرد و هم بر انتخاب والدین، خویشان و دوستان آنها برای کارآفرین شدن اثر گذارد. در جدول ۳، نتایج متغیرهای ابزاری بر آورد ارتباط بین انتخاب پاسخگویان برای کارآفرین شدن و انتخاب پدر پاسخگو یا هم‌نژادان پدر برای کارآفرین شدن را فراهم می‌کنیم. از ابزار مجازی برای «پدر یا هم‌نژادش کارآفرینان» با بعد خانواده پدر بهره می‌گیریم.

بر طبق نظر روانشناسان و جامعه‌شناسان، بعد خانواده بر ارزش‌ها و خصوصیت فردی تاثیر می‌گذارد (سولووی Sulloway, 1997). خانواده پرجمعیت (با بعد بزرگ) ممکن است بچه‌ها را به مبارزه بیشتر برای بقا وادار نماید و با احتمال بیشتر آنها را برای کارآفرین شدن سوق دهد. مهم است توجه شود که استثنائاً محدودیتی باید قابل تصور باشد زیرا بعد خانواده پدر بعید است اثر مستقیم بر انتخاب کسی برای کارآفرین شدن داشته باشد (نه از طریق انتخاب پدر و هم نژادش یک کارآفرین شود).^۲ در واقع، بعد خانواده پدر به طور معنی داری بر انتخاب کارآفرین شدن خودش یا هم جنسش اثر مثبت دارد: سه ستون اول جدول ۳ نتایج اولین مرحله را ارائه می‌کند. نتایج را برای سه نمونه گزارش کردیم: (۱) برای تمام نمونه و برای واریسی قدرت نتایج مان، (۲) برای پاسخگویان که خانواده‌های پدری‌شان بیشتر از ۱۸ فرزند نداشتند و (۳) برای پاسخگویانی که خانواده‌های پدری‌شان بیشتر از ۱۴ فرزند نداشتند و آنهایی که برای کسب و کارشان بودجه مالی اولیه نیاز نداشتند (به منظور حذف هر میراث بالقوه که بین خانواده‌های پدری و تصمیم پاسخگویان برای کارآفرین شدن ارتباط برقرار می‌کند).

ستون‌های ۴ تا ۹ جدول ۳ نتایج دومین مرحله برای مدل‌های برآورد ivprobit و 2SLS را گزارش می‌کند. دریافتیم که ضرایب مربوط به متغیر «کارآفرینان پدر یا هم‌نژاد» بزرگ و از نظر آماری معنی دار هستند (در همه اما یک رگرسیون). ما نتیجه گرفتیم که مدرک واضحی از ارتباط معمول از کارآفرینی در خانواده برای کارآفرینی پاسخگو وجود دارد.

۱- ما همچنین توزیعی بین کارآفرینان بر حسب فرصت و کارآفرینان بر حسب ضرورت معرفی کردیم. قبلاً مالکان کسب و کار به دلیل اینکه آنها یک فرصت کسب و کار را تصرف کردند، کارآفرین می‌شدند. آنها بنا بر مفاد شومپیتر کارآفرین حقیقی هستند. بعداً مالکان کسب و کار اصولاً به دلیل اینکه شغل‌شان را از دست دادند یا به دلیل رکود اقتصادی در بخش قبلی خود می‌شدند. تفاوت‌های اصلی که ما پیدا کردیم، چه هستند؟ کارآفرینان بر حسب فرصت در مورد نمره شناختی بهتر عمل می‌کنند و ارتباطات اجتماعی و خانوادگی مستحکم تری دارند، پدرشان نیز بیشتر اوقات در جایگاه رهبری بودند. (برای حفظ فضا گزارش این رگرسیون‌ها را ارائه نکردیم.)

۲- یک ارتباط ممکن بین بعد خانواده پدر و انتخاب پاسخ برای کارآفرین شدن (غیر از روانشناسی) میراث خانواده وجود دارد. هنوز، خانواده‌های بزرگ‌تر با میراث‌های کوچکتر، نارائی‌ها را جزی ثابت مربوط می‌شوند. بنابراین، اگر چنین ارتباطی وجود داشت، آن منفی خواهد بود (خانواده‌های پدری بزرگتر با احتمال پایین‌تر کارآفرین می‌شوند)، هر فردی با راه‌اندازی کسب و کار خود اغلب بودجه مالی اولیه نیاز دارد. دومین مرحله و فرم کاهش برآوردها رابطه مثبت را ثمر می‌دهد.

نتایج نشان می‌دهد که شبکه‌های اجتماعی نقش بزرگی در تصمیم‌گیری برای کارآفرین شدن بازی می‌کنند، اما در تعیین اینکه آیا کارآفرین موفق خواهد شد یا نه نقشی ندارند. در مقابل، فقدان خطر جویی و طمع، ضعف توانایی‌های شناختی و ارزشیابی زیاد فرد از خودش به نظر می‌رسد از دلایل اصلی دست کشیدن از کارآفرینی باشد.

۴. یک کارآفرین موفق چه چیزی خلق می‌کند؟

بخش قبلی آنچه که بر انتخاب کارآفرین شدن تاثیر دارد را نشان می‌دهد. اکنون سوال متفاوتی را مطرح می‌کنیم، چه چیزی موفقیت کارآفرینانه را تعیین می‌کند؟

جدول ۴، تفاوت‌های بین کارآفرینان فعال، کارآفرینان ناموفق و غیرکارآفرینانی که هرگز خودشان کسب و کار نداشتند را با استفاده از چارچوب رگرسیون چند جمله‌ای لجیت نشان می‌دهد. سه نتیجه ممکن عبارتند از: یک کارآفرین فعال، یک کارآفرین شکست خورده و غیرکارآفرین. همانند بالا، جدول اثرات بر احتمالات حواشی را گزارش می‌دهد. به طور قابل توجهی، دریافتیم داشتن خانواده و خویشانی که کسب و کاری را اجرا کردند نه تنها احتمال اینکه یک پاسخگو کارآفرین فعال شود را افزایش می‌دهد بلکه (به طور قابل توجهی در مقیاس وسیع) احتمال «کارآفرین ناموفق» را نیز افزایش می‌دهد. کارآفرینان ناموفق نسبت به کارآفرینان فعال کم‌هوش‌تر، باحرص و خطر جویی کمتر هستند. (دو تا اول این نتایج با ابهام نسبی برآورد می‌شوند). برجسته‌ترین تفاوت‌های بین کارآفرینان فعال و ناموفق به شرح ذیل می‌باشد. کارآفرینان ناموفق به طور قابل توجهی از خطرپذیری کمتری برخوردار هستند. به طور جالب توجه، آنها گزارش دادند که به طور قابل توجهی بیشتر اوقات جزء ۱۰ نفر برتر در مدرسه بوده‌اند اگر چه پایین‌ترین نمرات آزمون شناختی را ارائه دادند. نمرات پایین آزمون واقعی، احتمالاً بیش برآورد خوداظهاری کارآفرینان ناموفق از عملکرد دوران مدرسه‌شان را نشان می‌دهد.

روی هم رفته، نتایج نشان می‌دهد که شبکه‌های اجتماعی نقش بزرگی در تصمیم‌گیری برای کارآفرین شدن بازی می‌کنند اما در تعیین اینکه آیا کارآفرین موفق خواهد شد یا نه، نقشی ندارند. در مقابل، فقدان خطر جویی و طمع، ضعف توانایی‌های شناختی و ارزشیابی زیاد فرد از خودش به نظر می‌رسد از دلایل اصلی دست کشیدن از کارآفرینی باشد. این نتایج مشابه آن چیزی است که در بررسی کشور چین یافتیم (داده‌های کشور روسیه مقایسه‌پذیر نیستند).

در قدم بعدی، عوامل تعیین‌کننده موفقیت در میان کارآفرینان فعال را در نظر می‌گیریم. جدول ۶ رگرسیون‌های همراه با رشد فروش‌ها به عنوان متغیر وابسته را نشان می‌دهد. از کارآفرینان پرسیدیم که آیا رشد فروش در سال قبل منفی بود، بین ۰ و ۵ درصد، بین ۵ و ۱۰ درصد و غیره. (رگرسیون‌های OLS ساده را گزارش کردیم اما رگرسیون‌های لجیت ترتیبی و ... یافته‌ها قابل توجه هستند). کارآفرینان در متغیرهای خانوادگی اثرات منفی را تغییر می‌دهند و ناچیز می‌شوند. دوستان کارآفرین اهمیت از دست می‌دهند. دو متغیر اصلی که نقش مثبت بازی می‌کنند عبارتند از پیشرفت تحصیلی (بالای ۱۰ درصد در آخرین مکان بررسی) و اینکه آیا پدر تحصیلات بالاتر دارد یا نه.

توجه کنید که میراث کسب و کاری ضریب منفی معنی‌دار دارد. دو شوق تعبیر از آن ضریب وجود دارد. از یک سو ممکن است اندازه ابتدائی بزرگتری از کسب و کار را منعکس کند (که ممکن است بدین ترتیب آهسته‌تر رشد کند). از سوی دیگر، این ممکن است نشانه‌ای از شایستگی و انگیزه پایین‌تر از مدیران مالک کسب و کار باشد اگر فرد ترجیحاً کسب و کاری را موروثی راه‌اندازی کرده باشد. این نتیجه با یافته‌های برتلند و دیگران (۲۰۰۴) برای عملکرد شرکت‌های خانوادگی در تایلند سازگار است.

رشد اشتغال را به عنوان متغیر وابسته دیگر به کار بردیم و به جز استثناء زیر به نتایج مشابه دست یافتیم: کارآفرینان در زمره دوستان کودکی نیز اثر مستقیم بر رشد اشتغال دارند (گزارش نشده).

برای آزمون کارآفرینی، دو فرضیه متناقض به کار گرفته می‌شوند: سرشت و تربیت. نتایج نشان می‌دهد که تربیت (محیط اجتماعی) تصمیم‌گیری را برای کارآفرین شدن معین می‌کند. هم سرشت و هم تربیت در موفقیت کسب و کار نقش بازی می‌کنند؛ اما خصوصیات فردی (سرشت) غالب هستند. همان طوری که کارآفرینی به طور افزایشی به رشد مرتبط می‌شود، درک خصوصیات که کارآفرین را تعریف می‌کند ممکن است به تدوین سیاست‌هایی که ورودشان به کسب و کار را تسهیل می‌کند، کمک کند

دو ستون اول جدول ۶ نتایج پروبیت برای کارآفرین شدن را نشان می‌دهد. اثر معنی‌داری برای اعتماد به نفس بالا یا اعتماد به نفس پایین در مقایسه عملکرد فرد با سایرین نیافتیم. تنها اثری که یافتیم این است که کارآفرینان نمره شناختی بالاتر داشتند و در مقایسه با غیرکارآفرینان از آن با خبر بودند. دو ستون بعدی رگرسیون‌های پروبیت را برای کارآفرینان ناموفق در مقایسه با غیرکارآفرینان نشان می‌دهد. اثر معنی‌داری برای اعتماد به نفس بالا نیافتیم اما ضریب منفی مربوط به اعتماد به نفس پایین یافتیم که افراد با اعتماد به نفس پایین با احتمال کمتر در زمره کارآفرینان ناموفق یافت شدند.

دو ستون بعدی نتایج OLS را برای سال‌ها به عنوان یک کارآفرین ارائه می‌کند. در اینجا ضریب منفی و معنی‌داری مربوط به اعتماد به نفس بالا یافتیم. این امر نشان می‌دهد که اعتماد به نفس بالا برای ماندن در کسب و کار خوب نیست. دو ستون آخر شفاف‌ترین نتایج را ارائه می‌کند. در اینجا متغیر وابسته رشد فروش هاست که موفقیت را به عنوان یک کارآفرین اندازه می‌گیرد. در اینجا دریافتیم هم اعتماد به نفس بالا و هم اعتماد به نفس پایین اثر منفی بر رشد فروش دارند که ارزیابی مناسب فرد از خودش برای موفقیت کسب و کار مساعد است. نتیجه گرفتیم که اعتماد به نفس بالا و اعتماد به نفس پایین هر دو یک نقش منفی بازی می‌کنند وقتی برای تعیین موفقیت یک کارآفرین به کار روند.

همچنین نرخ تنزیل را به عنوان یک متغیر مستقل به حساب آوردیم و دریافتیم که نرخ تنزیل بالاتر به عبارت دیگر صبر و شکیبایی پایین‌تر از نظر منفی با رشد فروش مربوط می‌شود.

۵. نتایج

ما در اینجا نتایج یک بررسی جدید در مورد کارآفرینی در برزیل را گزارش کردیم. داده‌ها برای آزمون دو فرضیه متناقض در مورد کارآفرینی به کار گرفته می‌شوند: سرشت و تربیت. نتایج به نظر می‌رسد نشان دهد که تربیت (محیط اجتماعی) تصمیم‌گیری برای کارآفرین شدن را معین می‌کند. هم سرشت و هم تربیت در موفقیت کسب و کار نقش بازی می‌کنند اما خصوصیات فردی (سرشت) غالب هستند.

همان طوری که کارآفرینی به طور افزایشی به رشد مرتبط می‌شود، درک خصوصیات که کارآفرین را تعریف می‌کند ممکن است به تدوین سیاست‌هایی که ورودشان به کسب و کار را تسهیل می‌کند، کمک کند.

روانشناسان اغلب نشان می‌دهند که کارآفرینان موفق از ویژگی مشخصه خاصی از اعتماد به نفس بالا نسبت به سایر افراد برخوردار هستند. اعتماد به نفس بالا را به دو روش اندازه‌گیری کردیم. هر دو روش از نظر سنتی توسط روانشناسان به کار گرفته می‌شوند. ابتدا، از پاسخگویان خواستیم با ۹۰ درصد اطمینان برآوردشان از طول رودخانه نیل را ارائه کنند. پاسخگویی را «با اعتماد به نفس بالای دانش» می‌نامیم اگر مقدار درست طول رودخانه نیل خارج فاصله اطمینان پاسخگو قرار گیرد.^۱ همچنین اعتماد به نفس بالا بر اساس عملکرد فرد اندازه‌گیری می‌شود (معمولاً بهتر از متوسط آریبی اشاره می‌شود).

به این دلیل نمرات آزمون شناختی پاسخگویان را به کار بردیم. بعد از آزمون شناختی، از پاسخگویان خواستیم برآورد کنند که آیا آنها فکر می‌کنند نمره‌شان بالا یا پایین یا متوسط است؟ بدین ترتیب افراد را در چهار طبقه بر اساس نمره آزمون عملی و برآوردشان از عملکرد خودشان زنده‌بندی کردیم: «بالای نرمال» (بالای نمره متوسط و حدس درست از بالای نمره متوسط)، «زیر نرمال» (زیر نمره متوسط و حدس صحیح از نمره متوسط پایین)، «بالای حالت اعتدال» (بالای نمره عملی متوسط، اما خودش را زیر متوسط رتبه‌بندی می‌کند) و «پایین حالت تکبر» (زیر نمره عملی متوسط اما خودش را بالای متوسط رتبه‌بندی می‌کند). انواع «بالای حالت اعتدال» فرض می‌شود در مقایسه با انواع «بالای نرمال» از اعتماد به نفس پایین برخوردار باشند؛ در حالی که انواع «پایین حالت تکبر» با اعتماد به نفس بالا فرض می‌شوند با حس داشتن «بهتر از آریبی متوسط» در مقایسه با انواع «زیر نرمال».

نتایج برای همه متغیرهای وابسته اصلی مادر جدول ۶ نشان داده می‌شود.^۲ از نظر آماری اثرات معنی‌داری از اعتماد به نفس بالای دانشی را در هیچ یک از رگرسیون‌هایی که اجرا کردیم، نیافتیم.

در مقابل، نتایج جالبی درباره اثر آریبی «بهتر از متوسط» وجود دارند. برای سادگی ارائه، ضرایب علاقه را با فونت برجسته مشخص کردیم. ضرایب برجسته مربوط به متغیر موهومی «پایین حالت تکبر» اثر «بهتر از متوسط» اعتماد به نفس را اندازه‌گیری می‌کند (چون نوع «پایین نرمال» گروه حذف شده در این رگرسیون‌ها می‌باشد)؛ در حالی که ضرایب برجسته مربوط به متغیر موهومی «بالای حالت اعتدال» اثر اعتماد به نفس پایین را اندازه‌گیری می‌کند (چون «بالای حالت نرمال» گروه حذف شده در این رگرسیون‌ها است).

۱- معیار اعتماد به نفس بالا پاسخگویان را بیشتر برآورد می‌کند به دلیل اینکه مقدار درست داخل فاصله اطمینان فقط ۹٪ از بار می‌افتد.
۲- همه متغیرها و کنترل‌های نشان داده شده در سایر جداول را به کار می‌بریم اما اینجا فقط نتایج با اطمینان بالا و پایین را نشان می‌دهد.

جدول الف . خصوصیات فردی کار آفرینان برزلی نسبت به غیر کار آفرینان و کار آفرینان ناموفق

متولد شده در منطقه روستایی %	کار آفرینان	P-value برای تفاوت در میانها	غیر کار آفرینان	P-value برای تفاوت در میانها	کار آفرینان ناموفق	P-value برای تفاوت در میانها
متولد شده در منطقه روستایی %	۲۴	۰/۹	۰/۰۰۰ ***	۳۰	۰/۵۳	
تعداد محل های زندگی	۲/۶۵	۲/۳۰	۰/۰۴ **	۳/۶۷	۰/۰۶ *	
کاتولیک %	۶۷	۷۰	۰/۶۵	۴۸	۰/۰۳ **	
پروستان %	۱۵	۰/۹	۰/۰۲ **	۲۸	۰/۱۸	
متاهل %	۷۷	۶۱	۰/۰۰۰ ***	۴۶	۰/۰۰۰ ***	
آیا جزء ۱۰ درصد برتر دبستان است %	۳۶	۳۹	۰/۵۸	۲۶	۰/۳۱	
آیا جزء ۱۰ درصد برتر در دبیرستان است %	۳۴	۳۰	۰/۵۱	۱۷	۰/۰۲ *	
آیا جزء ۱۰ درصد برتر در دانشگاه است %	۳۳	۴۳	۰/۰۹ *	۱۸	۰/۰۵ *	
زبان های خارجی صحبت می کند %	۲۹	۱۹	۰/۰۵ **	۱۸	۰/۲۷	
آیا در شرط بندی های ۱۰\$ یا ۲۰\$ شرکت خواهند کرد %	۴۶	۵۱	۰/۴۱	۳۸	۰/۳۶	
آیا در شرط بندی ۲۰\$ شرکت خواهند کرد %	۱۹	۲۲	۰/۵۸	۰/۸	۰/۰۳ **	
آیا ۱ یا ۲ درصد از درآمد ماهیانه را در شرط بندی شرکت خواهد داد %	۴۳	۴۹	۰/۴۴	۳۸	۰/۶۲	
آیا ۲ درصد از درآمد ماهیانه را در شرط بندی شرکت خواهد داد %	۱۸	۲۹	۰/۰۵ **	۱۵	۰/۵۲	
نرخ تنزیل %	۱۸	۲۴	۰/۰۲ **	۱۶	۰/۷۶	
تنزیل هذلولوی	۶۲	۵۹	۰/۷۰	۴۴	۰/۰۹ *	
اطمینان بیش از حد (بر حسب آزمون I.Q)	۰/۹	۱۴	۰/۱۳	۰/۲	۰/۱۹	
اعتماد به نفس پایین (بر حسب آزمون I.Q)	۲/۸۶	۲/۴۴	۰/۰۴ **	۲/۵۱	۰/۱۴	

جدول اب . ارزش‌های کار آفرینان برزیلی نسبت به غیر کار آفرینان و کار آفرینان ناموفق

کار آفرینان	غیر کار آفرینان	P-value برای آزمون تفاوت در میانه‌ها	کار آفرینان ناموفق	P-value برای آزمون تفاوت در میانه‌ها	
۱۱	۳۵	*** ۰/۰۰	۱۷	۰/۲۴	اگر ۱۰۰ برابر سرانه GDP به دست آورد بازنشسته می‌شود %
۱۰	۱۴	۰/۳۳	۲۵	۰/۱۷	اگر ۵۰۰ برابر سرانه GDP به دست آورد بازنشسته می‌شود %
۶۱	۵۸	۰/۶۸	۳۰	*** ۰/۰۰	بازنشسته نمی‌شود به دلیل اینکه شغل را دوست دارد %
۱۴	۱۹	۰/۳۵	۳۷	** ۰/۰۳	بازنشسته نمی‌شود به دلیل اینکه پول بیشتری می‌خواهد %
۶۳	۶۸	۰/۴۰	۷۹	*** ۰/۰۰	دوستان خیلی مهم هستند %
۸۳	۷۷	* ۰/۰۷	۹۱	* ۰/۰۹	ارتباط با والدین خیلی با اهمیت است %
۹۷	۹۰	** ۰/۰۳	۹۸	۰/۴۱	آموزش فرزندان خیلی اهمیت دارد %
۷۳	۷۴	۰/۸۴	۸۴	۰/۱۲	رفاه مالی خیلی اهمیت دارد %
۷۰	۷۰	۰/۹۹	۶۵	۰/۶۱	استقلال فردی خیلی اهمیت دارد %
۱۸	۱۴	۰/۲۹	۱۳	۰/۵۲	قدرت خیلی اهمیت دارد %
۵۴	۴۵	* ۰/۰۸	۴۶	۰/۴۲	مذهب خیلی اهمیت دارد %
۸۲	۷۷	۰/۲۲	۶۳	* ۰/۰۴	کار خیلی اهمیت دارد %
۵۴	۵۳	۰/۹۶	۵۷	۰/۷۶	پیشرفت فکری خیلی اهمیت دارد %
۳۳	۴۵	** ۰/۰۳	۳۹	۰/۴۴	آیا می‌توان از بعضی از هزینه‌های حمل و نقل پرهیز کرد %
۰/۹	--/۱	*** ۰/۰۰	--/۲	** ۰/۰۳	آیا می‌توان برای پرداخت رشوه، از مقررات چشم پوشی کرد %
۰/۳	۰/۲	۰/۷۲	۰/۲	۰/۵۵	آیا می‌توان برای پرهیز از رقابت، رشوه پرداخت کرد %
۰/۲	۰/۱	۰/۶۲	۰/۲	۰/۹۰	آیا پذیرش رشوه را تأیید می‌کنید %
۰/۱	۰/۶	۰/۳۱	۰/۱	** ۰/۰۳	آیا خریدن کالاهای مسروقه را تأیید می‌کنید %
۵۵	۷۰	** ۰/۰۳	۴۸	۰/۲۴	احترام دیگران برای رضایت شغلی خیلی مهم است %

جدول ۱. خصوصیات اجتماعی کار آفرینان برزلی نسبت به غیر کار آفرینان و کار آفرینان ناموفق

کار آفرینان	کار آفرینان ناموفق	غیر کار آفرینان	کار آفرینان	
۱۳	۱۹	۱۷	۰/۴۳	پدر با تحصیلات بالاتر یا تحصیلات بالاتر ناتمام %
۵۴	۴۹	۱۸	۰/۶۷	پدر رئیس سازمان یا مدیر ارشد بود %
۳۲	۳۷	۵۲	۰/۵۸	پدر یک کارگر بود %
۲۶	۱۹	۱۲	۰/۳۴	پدر ۱۰ نفر یا بیشتر زیر دست داشت %
۰/۹	۰/۰۰	۱۰	۰/۷۲	مادر با تحصیلات بالاتر یا تحصیلات بالاتر ناتمام %
۱۷	۲۴	۱۱	۰/۵۶	سلامت خانواده بالای متوسط ۱۶ بود %
۵۵	۵۲	۳۴	۰/۸۵	آیا خویشاوندانی دارید که خودش کارفرما باشد %
۰/۹۷	۱/۰۳	۰/۵۹	۰/۷۷	تعداد خویشاوندانی که کارفرما هستند %
۸۱	۷۷	۵۵	۰/۵۲	آیا خویشاوندانی دارید که تاجر باشند %
۲/۰۵	۱/۶۳	۰/۹۹	۰/۱۴	تعداد خویشاوندانی که تاجر هستند %
۷۷	۷۶	۶۰	۰/۹۵	آیا خویشاوندانی دارید که کسب و کاری با ۵ نفر کارکن یا بیشتر دارا باشند %
۱/۲۸	۰/۹۱	۰/۴۶	۰/۰۷	تعداد خویشاوندانی که کسب و کاری با ۵ نفر کارکن یا بیشتر دارا باشند %
۷۰	۶۷	۴۸	۰/۷۷	آیا دوستانی از دوران مدرسه دارید که کار آفرین باشند %
۱/۴۴	۱/۲۷	۰/۶۴	۰/۵۲	تعداد دوستان دوران مدرسه که کار آفرین هستند %
۰/۴	۰/۹	۰/۳	۰/۰۹	تجربه دوستان دوران مدرسه بر انتخاب شغلی تاثیر گذاشت %
۷۸	۶۳	۳۳	۰/۱۷	آیا دوستانی از دوران دانشگاه دارید که کار آفرین باشند %
۱/۳۰	۰/۶۳	۰/۴۳	۰/۰۰	تعداد دوستان دوران دانشگاه که کار آفرین هستند %
۰/۷	۱۲	۰/۸	۰/۳۲	تجربه دوستان دوران دانشگاه بر انتخاب شغلی تاثیر گذاشت %

جدول ۱ پ. اعتماد کار آفرینان برزلی نسبت به غیر کار آفرینان و کار آفرینان ناموفق

کار آفرینان	غیر کار آفرینان	P-value برای کار آفرینان ناموفق	P-value برای کار آفرینان ناموفق	آزمون تفاوت در میانه‌ها
۱۰	۵	۰/۰۲ **	۰/۱۳	بیشتر مردم می‌توانند مورد اعتماد باشند %
۷۴	۷۵	۰/۶۳	۰/۱۳	اعتماد به اعضای خانواده %
۲۸	۴۰	۰/۶۸	۰/۱۶	اعتماد به دوستان %
۸۳	۷۶	۰/۱۸	۰/۵۹	اعتماد به همکاران %
۷۷	۵۹	۰/۰۱ ***	۰/۳۱	اعتماد به بازرگانان %
۹۳	۸۰	۰/۰۰ ***	۰/۰۱ ***	اعتماد به زیردستان %
۶۹	۵۳	۰/۰۴ **	۰/۲۸	اعتماد به سایر همشهریان %
۶۹	۶۰	۰/۲۶	۰/۴۵	اعتماد به هم میهن %
۳۲	۳۲	۰/۹۷	۰/۸۱	اعتماد به دولت %

جدول ۲. چه کسی یک کار آفرین می‌شود

متغیرهای وابسته	کار آفرین	سال‌ها به عنوان کار آفرین، OLS	آیا یک کار آفرین بود
پدر تحصیلات بالاتر داشت	-۰/۰۱ xx [-۰/۰۱]	-۰/۰۷۷۴۱ [-۰/۶۱]	-۰/۰۷۹۱۶ [-۰/۳۹]
پدر یک کار فرما یا مدیر بود	-۰/۰۰۷۸۲ [-۰/۰۰] xxx	-۰/۶۵۴۷۵ [-۰/۰۰] xxx	-۰/۰۵۸۵۲ [-۰/۴۸]
مادر یک کار فرما یا مدیر بود	-۰/۰۰۵۵۸ [-۰/۱۲]	-۰/۸۲۴۷ [-۰/۶۰]	-۰/۰۲۹۵۹ [-۰/۸۳]
اعضای خانواده یک کسب و کار را راه‌اندازی می‌کنند	-۰/۰۰۵۰۱ [-۰/۰۰] xxx	-۰/۱۳۲۷۷ [-۰/۲۶]	-۰/۰۸۳۱۸ [-۰/۰۲] xx
دوستان کودکی یک کسب و کار را راه‌اندازی می‌کنند	-۰/۰۰۱۱۵ [-۰/۰۰] xxx	-۰/۶۵۳۰۲ [-۰/۰۰] xxx	-۰/۱۷۲۷۹ [-۰/۰۱] xx
نمره شناختی	-۰/۰۰۱۰۹ [-۰/۰۱] xxx	-۰/۰۲۲۸۴ [-۰/۶۸]	-۰/۰۲۸۶۹ [-۰/۳۰]
قد (cm)	-۰/۰۰۰۲۲ [-۰/۰۱] xxx	-۰/۰۱۴۱۷ [-۰/۰۷] x	-۰/۰۰۲۲۵ [-۰/۰۰]
خطر جویی (نسبت به درآمد شرط بندی)	-۰/۰۰۰۲۲ [-۰/۸۱]	-۰/۰۲۲۴۵ [-۰/۷۶]	-۰/۰۱۱۰۲ [-۰/۰۵] xx
بالای ۱۰٪ در مدرسه	-۰/۰۰۰۳۶ [-۰/۷۶]	-۰/۰۶۷۵۲ [-۰/۶۵]	-۰/۱۲۸۲۸ [-۰/۰۵] xx
حریص بودن	-۰/۰۰۰۲۱ [-۰/۰۴] xx	-۰/۰۱۴۹۹ [-۰/۱۴]	-۰/۰۲۷۶۵ [-۰/۰۷]
اولین بچه	-۰/۰۰۰۰۹ [-۰/۸۵]	-۰/۰۲۹۹۲۲ [-۰/۱۱]	-۰/۰۸۰۶۹ [-۰/۱۷]
آخرین بچه	-۰/۰۰۰۱۶۲ [-۰/۲۵]	-۰/۰۲۰۰۱۸ [-۰/۱۶]	-۰/۱۳۴۷۴ [-۰/۲۹]
تک فرزند	-۰/۰۰۰۲۹۲ [-۰/۱۹]	-۰/۰۲۳۶۴۸ [-۰/۰۵] x	-۰/۰۴۱۸۴ [-۰/۰۲] xx
لگاریتم تعداد هم‌نیا	-۰/۰۰۰۱۸۴ [-۰/۱۹]	-۰/۰۰۱۱۹۹ [-۰/۲۳]	-۰/۰۴۷۵ [-۰/۵۶]
مشاهدات R-squared	۶۷۱	۷۴۲	۴۲۶

یادداشت: p-value در کرشه‌ها، همه رگرسیون‌ها سن، جنسیت، آموزش و مجذور تحصیل و اثرات ثابت شهر.



جدول ۳. آنالیز چند جمله‌ای لجیت کار آفرینی

متغیرهای وابسته	کار آفرین	کار آفرین ناموفق	غیر کار آفرین
پدر تحصیلات بالاتر داشت	-/۰۰۲۶۸ [۰/۲۰]	-/۰۰۷۱۷ [۰/۴۴]	-/۰۰۶۴۹ [۰/۴۶]
پدر یک کارفرما یا مدیر بود	-/۰۰۴۷۷ [۰/۰۰] xxx	-/۰۰۵۹۹ [۰/۴۷]	-/۰۰۶۴۰ [۰/۴۴]
مادر یک کارفرما یا مدیر بود	-/۰۰۱۱۴ [۰/۵۱]	-/۰۰۲۸۷ [۰/۸۴]	-/۰۰۲۹۸ [۰/۸۲]
اعضای خانواده یک کسب و کار را راه‌اندازی می‌کنند	-/۰۰۰۶۴ [۰/۰۰] xxx	-/۰۰۱۹۵ [۰/۰۳] xxx	-/۰۰۲۰۶ [۰/۰۲] xx
دوستان کودکی یک کسب و کار را راه‌اندازی می‌کنند	-/۰۰۰۷۵ [۰/۰۰] xxx	-/۰۰۱۶۷ [۰/۰۲] xx	-/۰۰۱۷۴ [۰/۰۱] xx
نمره شناختی	-/۰۰۰۸۱ [۰/۱۵]	-/۰۰۲۷۹ [۰/۲۳]	-/۰۰۲۷۱ [۰/۲۴]
قد (cm)	-/۰۰۰۱۷ [۰/۰۷] x	-/۰۰۲۶۵ [۰/۶۹]	-/۰۰۲۴۹ [۰/۷۱]
خطر جویی (نسبت به درآمد شرط بندی)	-/۰۰۰۱۹ [۰/۸۸]	-/۰۰۱۵۳ [۰/۰۵] xx	-/۰۰۱۵۵ [۰/۰۳] xx
بالای ۱۰٪ در آخرین مکان تحصیل	-/۰۰۰۹۱ [۰/۵۲]	-/۰۰۱۲۹ [۰/۰۲] xx	-/۰۰۱۲۰ [۰/۰۳] xx
حریص بودن	-/۰۰۰۵۸ [۰/۰۰] xxx	-/۰۰۲۱۵ [۰/۶۷]	-/۰۰۲۵۹ [۰/۷۲]
اولین بچه	-/۰۰۰۶۹ [۰/۲۵]	-/۰۰۰۷۵ [۰/۱۸]	-/۰۰۰۶۸ [۰/۱۸]
آخرین بچه	-/۰۰۰۵۲ [۰/۷۸]	-/۰۰۱۱۴ [۰/۲۸]	-/۰۰۱۲۰ [۰/۲۹]
تک فرزند	-/۰۰۰۴۲ [۰/۹۲]	-/۰۰۲۶۸ [۰/۰۲] xx	-/۰۰۲۸۹ [۰/۰۲] xx
مشاهدات	۷۸۸	۷۸۸	۷۸۸

یادداشت: p-value در کره‌ها. همه رگرسیون‌ها سن، جنسیت، آموزش و مجذور تحصیل و اثرات ثابت شهر.

جدول ۴. دو مرحله بر آورد حداقل مربع کار آفرینی

-/۰۰۴۵۹ [۷/۸۹] x	-/۰۰۲۷۶ [۷/۸۴] x	-/۰۰۱۷۶ [۷/۷۰] x	-/۰۰۱۲۶ [۲/۷۶] xxx	-/۰۰۱۶۲ [۷/۶۶] x	-/۰۰۰۹۸ [۷/۵۷]	پدر یا کار آفرین هم نژاد پدر یا کار آفرین هم نژاد یا خویش فرما
-/۰۰۰۱۱ [۰/۳۲]	-/۰۰۰۲۵ [۰/۴۸]	-/۰۰۰۴۸ [۰/۲۳]	-/۰۰۰۷۳ [۰/۵۱]	-/۰۰۰۰۱ [۰/۰۵]	-/۰۰۰۹۱ [۰/۷۱]	پدر تحصیلات بالاتر داشت
-/۰۰۰۱۳ [۰/۰۹]	-/۰۰۰۰۲ [۰/۰۲]	-/۰۰۰۲۵ [۰/۷۳]	-/۰۰۰۲۸ [۰/۹۷]	-/۰۰۰۲۸ [۰/۶۷]	-/۰۰۰۲۲ [۰/۴۵]	پدر یک کارفرما یا مدیر بود
-/۰۰۰۲۶ [۰/۲۰]	-/۰۰۰۴۱ [۰/۳۷]	-/۰۰۰۴۴ [۰/۶۵]	-/۰۰۰۱۲ [۰/۵۲]	-/۰۰۰۲۷ [۰/۶۷]	-/۰۰۰۷۴ [۰/۳۷]	مادر یک کارفرما یا مدیر بود
-/۰۰۰۲۲ [۷/۸۹] x	-/۰۰۰۴۶ [۲/۷۴] xxx	-/۰۰۰۶۲ [۷/۴۲]	-/۰۰۰۲۷ [۲/۸۵] xxx	-/۰۰۰۶۸ [۷/۶۴]	-/۰۰۰۲۷ [۲/۳۰] xxx	دوستان کودکی یک کسب و کار را راه‌اندازی می‌کنند
-/۰۰۰۱۵ [۰/۹۹]	-/۰۰۰۱۵ [۰/۸۶]	-/۰۰۰۵۵ [۷/۲۸]	-/۰۰۰۵۵ [۷/۲۰]	-/۰۰۰۴۸ [۷/۲۸]	-/۰۰۰۵۱ [۷/۲۲]	نمره شناختی
-/۰۰۰۰۲ [۰/۴۴]	-/۰۰۰۰۲ [۰/۶۷]	-/۰۰۰۰۲ [۰/۲۰]	-/۰۰۰۰۶ [۰/۷۷]	-/۰۰۰۰۹ [۷/۲۲]	-/۰۰۰۰۶ [۷/۲۷]	قد (cm)
-/۰۰۰۵۵ [۷/۰۵]	-/۰۰۰۶۴ [۷/۲۲]	-/۰۰۰۵۹ [۷/۲۸]	-/۰۰۰۴۲ [۲/۱۱] xx	-/۰۰۰۶۱ [۷/۴۱]	-/۰۰۰۱۹ [۷/۷۴] x	خطر جویی (نسبت به درآمد شرط بندی)
-/۰۰۰۱۴ [۰/۰۴]	-/۰۰۰۲۴ [۰/۴۷]	-/۰۰۰۲۵ [۰/۲۰]	-/۰۰۰۷۱ [۰/۶۸]	-/۰۰۰۱۴ [۰/۱۱]	-/۰۰۰۴۸ [۰/۵۶]	بالای ۱۰٪ در آخرین مکان تحصیل
-/۰۰۰۴۲ [۰/۸۵]	-/۰۰۰۲۲ [۰/۸۰]	-/۰۰۰۶۸ [۰/۶۶]	-/۰۰۰۸۷ [۰/۶۹]	-/۰۰۰۵۵ [۰/۵۶]	-/۰۰۰۱۸ [۰/۷۹]	حریص بودن
-/۰۰۰۱۶ [۰/۳۰]	-/۰۰۰۱۶ [۰/۲۷]	-/۰۰۰۱۵ [۷/۰۷]	-/۰۰۰۲۵ [۰/۸۲]	-/۰۰۰۹۱ [۷/۰۵]	-/۰۰۰۱۷ [۰/۷۹]	اولین بچه
-/۰۰۰۴۲ [۰/۵۷]	-/۰۰۰۴۱ [۰/۵۲]	-/۰۰۰۳۶ [۰/۹۲]	-/۰۰۰۱۷ [۰/۸۸]	-/۰۰۰۱۹ [۰/۷۹]	-/۰۰۰۲۲ [۰/۶۸]	آخرین بچه
-/۰۰۰۱۲ [۰/۰۸]	-/۰۰۰۱۵ [۲/۰۳] xx	-/۰۰۰۴۵ [۰/۵۷]	-/۰۰۰۶۹ [۷/۵۸]	-/۰۰۰۱۴ [۰/۲۳]	-/۰۰۰۲۲ [۷/۳۹]	تک فرزند
۳۸۲	۳۸۲	۶۰۵	۶۰۵	۶۱۱	۶۱۱	مشاهدات

جدول ۵. برآورد مدل احتمالی متغیر ابزاری (حداکثر درست نمایی) کار آفرینی

۱/۹۶۹ [-۰/۶۷۰] xxx	۱/۷۹۷ [-۰/۸۰۲] xxx	۲/۲۲ [-۰/۲۹۷] xxx	۲/۰۷۴ [-۰/۴۱۵] xxx	۲/۱۷ [-۰/۲۴۷] xxx	۱/۸۴۵ [-۰/۶۴۱] xxx	پدر یا کارآفرین هم نژاد پدر یا کارآفرین هم نژاد یا خویش فرما
-۰/۱۸۴ [-۰/۱۳۹]	-۰/۰۸۹ [-۰/۰۷۳]	-۰/۱۲۳ [-۰/۰۷۵]	-۰/۱۰۶ [-۰/۰۶۷]	-۰/۰۳ [-۰/۰۶۲]	-۰/۰۶۳ [-۰/۰۵۸]	پدر تحصیلات بالاتر داشت
-۰/۲۷۷ [-۰/۰۶۲] xxx	-۰/۵ [-۰/۷۸۳]	-۰/۲۹۲ [-۰/۴۰۵]	-۰/۵۱۶ [-۰/۰۷۵] xxx	-۰/۴۲۷ [-۰/۰۵۳] xxx	-۰/۲۵۴ [-۰/۵۱۳]	پدر یک کارفرما یا مدیر بود
-۰/۲۸۶ [-۰/۰۹۲] xxx	-۰/۰۵۶ [-۰/۰۸۷] xxx	-۰/۲۶۵ [-۰/۰۸۳] xxx	-۰/۲۸۲ [-۰/۳۲۷]	-۰/۲۵۸ [-۰/۳۳۳]	-۰/۱۰۸ [-۰/۳۶۳]	مادر یک کارفرما یا مدیر بود
-۰/۳۲۹ [-۰/۴۲۷]	-۰/۰۲۲ [-۰/۲۵۴]	-۰/۰۵۹ [-۰/۳۰۴]	-۰/۰۰۲ [-۰/۲۶۹] xx	-۰/۰۶۷ [-۰/۲۹۸]	-۰/۰۰۲ [-۰/۰۷۵]	دوستان کودکی یک کسب و کار را راه اندازی می کنند
-۰/۰۸۹ [-۰/۰۲۴]	-۰/۰۹۸ [-۰/۰۲۴]	-۰/۰۹۶ [-۰/۰۱۹]	-۰/۰۲۶ [-۰/۰۲۰]	-۰/۰۸۹ [-۰/۰۵۳] x	-۰/۱۲۴ [-۰/۰۲۰]	نمره شناختی
-۰/۰۰۲ [-۰/۰۱۶]	-۰/۰۰۴ [-۰/۰۰۵]	-	-۰/۰۰۳ [-۰/۰۰۵]	-۰/۰۱۳ [-۰/۰۰۵]	-	قد (cm)
-۰/۱۲۳ [-۰/۰۵۲] xx	-۰/۱۹۶ [-۰/۳۰۴]	-۰/۲۹۲ [-۰/۱۳۱] xx	-۰/۲۶۱ [-۰/۱۳۷] xxx	-۰/۲۱۱ [-۰/۱۴۲] xx	-۰/۱۸۵ [-۰/۰۵۳] xxx	خطر جویی (نسبت به درآمد شرط بندی)
-۰/۰۴۸ [-۰/۰۶۳]	-۰/۱۱ [-۰/۲۰۴]	-۰/۰۳۳ [-۰/۰۶۲]	-۰/۰۱ [-۰/۱۵۶]	-۰/۰۶۸ [-۰/۱۵۷]	-۰/۰۳۱ [-۰/۰۶۳]	بالای ۱۰٪ در آخرین مکان تحصیل
-۰/۰۸۸ [-۰/۱۸۷]	-۰/۰۳۷ [-۰/۲۱۷]	-۰/۰۸۲ [-۰/۱۴۳]	-۰/۱۱۶ [-۰/۰۶۱]	-۰/۰۴۹ [-۰/۱۴۹]	-۰/۰۵۷ [-۰/۱۸۶]	حریص بودن
-۰/۱۷۴ [-۰/۱۲۰]	-۰/۲۲۵ [-۰/۱۱۲]	-۰/۱۵۹ [-۰/۱۰۶]	-۰/۲۱۳ [-۰/۲۴۵]	-۰/۲۰۷ [-۰/۰۹۹] x	-۰/۲۱۷ [-۰/۰۹۵] xx	اولین بچه
-۰/۲۳۹ [-۰/۱۵۶]	-۰/۱۴۲ [-۰/۲۷۵]	-۰/۱۳۹ [-۰/۱۵۰]	-۰/۱۸۱ [-۰/۱۴۸]	-۰/۱۷ [-۰/۱۴۶]	-۰/۱۶۹ [-۰/۱۴۴]	آخرین بچه
-۰/۰۵۰ [-۰/۲۵۴]	-۰/۷۳۶ [-۰/۲۵۴]	-۰/۴۹۹ [-۰/۲۴۷]	-۰/۱۶۶ [-۰/۱۳۴]	-۰/۰۹۷ [-۰/۲۲۰]	-۰/۰۰۱ [-۰/۰۰۷]	تک فرزند
۴/۶۴	۱۵/۱۵	۳/۱۵	۱۵/۷۹	۳/۰۲	۱۹/۴۲	آزمون خبی ۲: (ابزار)
-۰/۰۳	.	-۰/۰۸	.	-۰/۰۸	.	P-value
۲۸۲	۲۸۲	۶۰۵	۶۰۵	۶۱۱	۶۱۱	مشاهدات

- ❖ Ardagna, Silvia and Annamaria Lusardi (2008). "Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints," mimeo, Harvard University. Baumol, William, Robert Litan and Carl Schramm (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press, New Haven, Connecticut. Berkowitz, Daniel and David DeJong (2005). "Entrepreneurship and Post-Socialist Growth," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 67, 1: 25-46.
- ❖ Bertrand, M., Johnson, S. H., Samphantharak, K. and Schoar, A. (2004) "Mixing Family with Business: A Study of Thai Business Groups and the Families behind Them," mimeo, MIT. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=687299>
- ❖ Bhide, Amar (2000) *The Origin and Evolution of New Businesses*, Oxford University Press, London.
- ❖ Cochran, T. (1971) "The Entrepreneur in Economic Change", in *Entrepreneurship and Economic Development*, The Free Press.
- ❖ Djankov, Simeon, Edward Miguel, Yingyi Qian, Gerard Roland, and Ekaterina Zhuravskaya (2005). "Who Are Russia's Entrepreneurs?" *Journal of the European Economic Association, Papers and Proceedings*, 3(2-3), 587-597.
- ❖ Djankov, Simeon, Yingyi Qian, Gerard Roland, and Ekaterina Zhuravskaya (2006a). "Entrepreneurship in China and Russia Compared." *Journal of the European Economic Association, Papers and Proceedings*, 4(2-3), pp. 352-65.
- ❖ Djankov, Simeon, Yingyi Qian, Gerard Roland, and Ekaterina Zhuravskaya (2006b). "Who Are China's Entrepreneurs?" *American Economic Review*, 96 2:348-352.
- ❖ Djankov, Simeon, Tim Ganser, caralee McLiesh, Rita Ramalho, and Andrei Shleifer (2008). "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship," *Working paper 13756, National Bureau for Economic Research, Cambridge, Massachusetts*.
- ❖ Evans, David, and Linda Leighton (1989). "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship." *American Economic Review*, 79, 3: 519-535.
- ❖ Iyer, Rajkamal and Antoinette Schoar (2007), "Are There Cultural Determinants of Entrepreneurship?," *Sloan Business School, MIT, working paper*. Klapper, Leora, Raphael Amit and Mauro F. Guillén (2008). "Entrepreneurship and Firm Formation across Countries," mimeo, *The World Bank, Washington DC*.
- ❖ Lao, R.C. (1970) "Internal-External Control and Competent and Innovative Behavior among Negro College Students", *Journal of Personality and Social Psychology*.
- ❖ Lazear, E. (2002) "Entrepreneurship" *Working paper 9109, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts*.
- ❖ Liles, P.R. (1971) *New Business Ventures and the Entrepreneur*, Richard D. Irwin.
- ❖ McClelland, D. (1961) *The Achieving Society*, Princeton: D. Van Nostrand.
- ❖ McGhee, P.E and V.C. Crandall. (1968) "Beliefs in Internal-External Control of Reinforcement and Academic Performance", *Child Development*.
- ❖ Schumpeter, J. (1911) *Theory of Economic Development* Cambridge University Press.
- ❖ Sulloway, F.J. (1997). *Born to Rebel: Birth Order, Family Dynamics, and Creative Lives*. New York: Vintage Books.
- ❖ Weber, M. (1905) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*
- ❖ Young, Frank W. (1971) "A Macrosociological Interpretation of Entrepreneurship", in *Entrepreneurship and Economic Development*, The Free Press.