

2012

**ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ**

**Σχολή Μηχανικών Παραγωγής και  
Διοίκησης**

**Διπλωματική εργασία  
του φοιτητή  
ΣΑΜΟΥΡ ΓΕΩΡΓΙΟΥ**

**ΘΕΜΑ:**

***«Παράγοντες που επηρεάζουν την  
επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών  
πολυτεχνικών σχολών»***

**ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ**

**Δρ. Λεωνίδας Α. Ζαμπετάκης  
(Διδάσκων με το Π.Δ. 407/80)**



## **ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ**



### **Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης**

**Διπλωματική εργασία**

**του φοιτητή**

**ΣΑΜΟΥΡ ΓΕΩΡΓΙΟΥ**

**ΘΕΜΑ:**

**«Παράγοντες που επηρεάζουν την  
επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών  
πολυτεχνικών σχολών»**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:**

**Δρ. Λεωνίδας Α. Ζαμπετάκης  
(Διδάσκων με το Π.Δ. 407/80)**

**ΧΑΝΙΑ 2012**

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Είναι πολύ σημαντικό για κάθε άνθρωπο ο οποίος ολοκληρώνει με επιτυχία ένα κύκλο της ζωής του, να μην ξεχνάει τους ανθρώπους που συνέβαλλαν σε αυτό το αποτέλεσμα.

Μέσα από αυτές τις γραμμές θα ήθελα να ευχαριστήσω τους καθηγητές μου, τον καθένα ξεχωριστά για τα πέντε αυτά χρόνια, για την υπομονή και την επιμονή που έδειξαν προσπαθώντας να μας διδάξουν και να μας δώσουν τα απαραίτητα εφόδια για να συνεχίσουμε, όποιος και αν είναι ο τομέας που θα απορροφήσει τον καθένα από εμάς, ότι κι αν είναι αυτό που θα επιλέξουμε να κάνουμε στη ζωή μας.

Περισσότερο από όλους θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Λεωνίδα Ζαμπετάκη ο οποίος με εμπιστεύτηκε και ήταν δίπλα μου σε κάθε βήμα αυτής της εργασίας.

Το μεγάλο μου ευχαριστώ όμως το οφείλω στην ίδια μου την οικογένεια, τους ανθρώπους που με δίδαξαν τις αρχές και τις αξίες της ζωής και είναι και θα είναι δίπλα μου να με στηρίζουν σε κάθε βήμα. Τους ευχαριστώ για την ηθική και υλική στήριξη που μου προσέφεραν κατά τη διάρκεια των σπουδών μου, κυρίως σε εκείνες τις δύσκολες στιγμές που αναζήτησα την συμπαράστασή τους.

Τέλος, θα ήθελα να αφιερώσω αυτή την εργασία στους γονείς μου και σε όλα εκείνα τα άτομα που είναι δίπλα μου και με στηρίζουν καθημερινά, με παρακινούν να συνεχίσω την προσπάθεια παρά τα εμπόδια και με τη στάση τους συμβάλλουν καθοριστικά στην εξέλιξη μου σε όλους τους τομείς.

## **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

|                              |   |
|------------------------------|---|
| <b><u>ΠΡΟΛΟΓΟΣ</u></b> ..... | 9 |
|------------------------------|---|

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1 Τι είναι επιχειρηματικότητα.....                                                          | 10 |
| 1.2 Η σημασία της επιχειρηματικότητας.....                                                    | 13 |
| 1.2.1 Η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων<br>εργασίας και στην ανάπτυξη..... | 13 |
| 1.2.2 Η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό παράγοντα<br>ανταγωνιστικότητας.....               | 14 |
| 1.2.3 Η επιχειρηματικότητα απελευθερώνει το δυναμικό του<br>ατόμου.....                       | 14 |
| 1.2.4 Επιχειρηματικότητα και κοινωνικές επιταγές.....                                         | 15 |
| 1.3 Επιχειρηματικότητα και νέοι.....                                                          | 16 |

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ**

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1 Διατύπωση του προβλήματος.....                                              | 17 |
| 2.2 Γιατί είναι σημαντικό να διερευνηθούν οι επιχειρηματικές<br>προθέσεις ..... | 19 |
| 2.3 Η θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς .....                                | 20 |
| 2.4 Έρευνες και Μοντέλα Πρόβλεψης των Επιχειρηματικών<br>Προθέσεων .....        | 23 |
| 2.5 Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική<br>πρόθεση .....               | 25 |
| 2.5.1 Η Θεωρία της Προσωπικότητας (Personality Theory).....                     | 26 |
| 2.5.2 Η Θεωρία της Συμπεριφοράς (Behavioural Theory) .....                      | 31 |
| 2.5.3 Οικονομικές Προσεγγίσεις (Economic Approaches).....                       | 32 |
| 2.5.4 Οι Κοινωνιολογικές Προσεγγίσεις<br>(Sociological Approaches) .....        | 33 |
| 2.5.5 Η Γνωστική Προσέγγιση (Cognitive Approach).....                           | 36 |

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ**

|                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1 Ταυτότητα της Έρευνας .....                                                         | 38 |
| 3.2 Μορφή Ερωτηματολογίου .....                                                         | 40 |
| 3.3 Στατιστικές Τεχνικές που χρησιμοποιήθηκαν για την<br>Επεξεργασία των Δεδομένων..... | 45 |
| 3.3.1 Το λογισμικό SPSS .....                                                           | 46 |
| 3.3.2 Ανάλυση Παραγόντων (Factor Analysis).....                                         | 47 |
| 3.3.3 Διερευνητική Ανάλυση Παραγόντων<br>(Exploratory Factor Analysis).....             | 52 |
| 3.4 Αξιοπιστία.....                                                                     | 57 |

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ**

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| Εισαγωγή.....                                                                   | 59 |
| 4.1 Χαρακτηριστικά του δείγματος.....                                           | 60 |
| 4.2 Αποτελέσματα Ανάλυσης Παραγόντων.....                                       | 65 |
| 4.3 Ανάλυση Αξιοπιστίας Παραγόντων.....                                         | 67 |
| 4.3.1 Αξιολόγηση Αξιοπιστίας – Συντελεστής Cronbach's<br>Alpha.....             | 67 |
| 4.3.2 Αποτελέσματα Αξιοπιστίας Παραγόντων.....                                  | 68 |
| 4.4 Ανάλυση Βαθμολογίας Παραγόντων.....                                         | 70 |
| 4.5 Συσχετίσεις Βαθμολογίας Παραγόντων με τα Δημογραφικά<br>Χαρακτηριστικά..... | 76 |
| 4.5.1 Ο Συντελεστής Συσχέτισης Pearson r.....                                   | 78 |
| 4.5.2 Αποτελέσματα Πίνακα Συσχετίσεων.....                                      | 78 |
| 4.6 Προβλέποντας την Επιχειρηματική Πρόθεση.....                                | 80 |

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| 5.1 Γενική Συζήτηση.....                               | 85 |
| 5.2 Συζήτηση αποτελεσμάτων της παρούσας έρευνας.....   | 86 |
| 5.3 Περιορισμοί της έρευνας.....                       | 87 |
| 5.4 Προτάσεις για επέκταση του ερευνητικού πεδίου..... | 88 |

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| <b><u>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</u></b> ..... | 91 |
|----------------------------------|----|

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| <b><u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ</u></b> ..... | 95 |
|-------------------------------|----|

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ-ΠΙΝΑΚΩΝ-ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ**

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Σχήμα 2.3.1 Η Θεωρία της Σχεδιασμένης Συμπεριφοράς.....                                       | 21 |
| Σχήμα 3.3.2.1 Σχηματική απεικόνιση Ανάλυσης Παραγόντων<br>και Ανάλυσης Κύριων Συνιστωσών..... | 50 |
| Πίνακας 4.1.1 Μέσος όρος και Τυπική Απόκλιση Γενικών<br>Χαρακτηριστικών του Δείγματος.....    | 60 |
| Πίνακας 4.1.2 Κατανομή του δείγματος ως προς το<br>Φύλο.....                                  | 61 |
| Πίνακας 4.1.3 Κατανομή του δείγματος ως προς<br>την Επιχειρηματική Κατάσταση των Γονέων.....  | 61 |
| Πίνακας 4.1.4 Κατανομή του δείγματος ως προς το Τμήμα<br>των Φοιτητών.....                    | 62 |
| Διάγραμμα 4.1.1 Κατανομή του δείγματος ως προς την<br>Ηλικία.....                             | 63 |
| Διάγραμμα 4.1.2 Κατανομή του δείγματος ως προς το<br>Μέσο Όρο Βαθμολογίας.....                | 64 |
| Πίνακας 4.2.1. Αποτελέσματα της Ανάλυσης<br>Παραγόντων.....                                   | 66 |
| Πίνακας 4.3.1.1 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Ικανότητα<br>Αυτοελέγχου.....                 | 68 |
| Πίνακας 4.3.1.2 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Ανάληψη<br>Ρίσκου.....                        | 69 |
| Πίνακας 4.3.1.3 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Επίτευξη<br>Υψηλών Στόχων.....                | 69 |
| Πίνακας 4.3.1.4 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την<br>Επιχειρηματική Πρόθεση.....                | 70 |

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Πίνακας 4.4.1. Μέσος Όρος και Τυπική Απόκλιση σε κάθε παράγοντα.....                             | 71 |
| Διάγραμμα 4.4.1 Κατανομή της βαθμολογίας για τον παράγοντα «Ικανότητα αυτοελέγχου».....          | 72 |
| Διάγραμμα 4.4.2 Κατανομή της βαθμολογίας για τον παράγοντα «Ανάληψη Ρίσκου».....                 | 73 |
| Διάγραμμα 4.4.3 Κατανομή της βαθμολογίας για τον παράγοντα «Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων»..... | 74 |
| Διάγραμμα 4.4.4 Κατανομή της βαθμολογίας για την Επιχειρηματική Πρόθεση.....                     | 75 |
| Πίνακας 4.5. Συσχετίσεις βαθμολογιών παραγόντων με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά.....            | 77 |
| Πίνακας 4.6.1 Model summary(b,c).....                                                            | 81 |
| Πίνακας 4.6.2 Coefficients(a,b).....                                                             | 82 |
| Πίνακας 4.6.3 Model summary(b,c).....                                                            | 83 |
| Πίνακας 4.6.4 Coefficients(a,b).....                                                             | 84 |

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να γίνεται ολοένα και περισσότερο ξεκάθαρη η πίεση του ανταγωνισμού που υφίστανται όλες οι οικονομίες, κυρίως λόγω της παγκοσμιοποίησης. Οι αλλαγές που έχουν προκύψει, έχουν οδηγήσει σε νέες αντιλήψεις για τη λειτουργία της οικονομίας, μετατοπίζοντας την έμφαση από το δημόσιο στον ιδιωτικό τομέα, από την προστασία στον ανταγωνισμό, από τους κλειστούς τομείς στην ανοιχτή οικονομία. Αυτές λοιπόν οι αλλαγές σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση που μαστίζει τη χώρα μας αλλά και πολλές άλλες χώρες έχουν δημιουργήσει μεγάλα ποσοστά ανεργίας και έτσι πολλοί και κυρίως νέοι άνθρωποι στρέφονται στη δημιουργία μιας επιχείρησης. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα αρκετοί να φέρουν στο προσκήνιο του ενδιαφέροντος την επιχειρηματική πρωτοβουλία, τροφοδοτώντας την ακαδημαϊκή και πολιτική συζήτηση για τη σημασία της επιχειρηματικότητας, τους όρους που τη διέπουν και κυρίως τους παράγοντες που την επηρεάζουν. Ο σκοπός λοιπόν αυτής της διπλωματικής εργασίας είναι μια πρώτη προσπάθεια του Τμήματος Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης, να ερευνηθεί η μελέτη των παραγόντων που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση των νέων και κυρίως φοιτητών πολυτεχνικών σχολών.

Η παρούσα μελέτη εκπονήθηκε με τη βοήθεια ενός ερωτηματολογίου που διανεμήθηκε και απαντήθηκε συνολικά από 223 φοιτητές και το οποίο είχε ως βάση αναφοράς ερωτήσεις από ερωτηματολόγια άλλων παλαιότερων ερευνητών. Σε ένα πρώτο στάδιο γίνεται αναφορά στα θέματα της επιχειρηματικότητας, της επιχειρηματικής πρόθεσης αλλά και ερευνών που έχουν γίνει σε αυτά τα θέματα από διάφορους μελετητές. Σε ένα επόμενο στάδιο παρουσιάζεται η διαδικασία για τη δημιουργία του ερωτηματολογίου και η συλλογή των δε-δομένων, καθώς και οι στατιστικές τεχνικές που χρησιμοποιήθηκαν. Στη συνέχεια επιχειρείται η παρουσίαση των αποτελεσμάτων, η επεξεργασία και η ανάλυσή τους. Η έρευνά μας ολοκληρώνεται με μια γενική συζήτηση επί του θέματος που περιλαμβάνει συμπεράσματα, περιορισμούς και προτάσεις σχετικά με αυτό.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

#### 1.1 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σκεφτήκατε ποτέ να φτιάξετε μια δική σας επιχείρηση; Μήπως θέλετε να μεγαλώσετε τη μικρή οικογενειακή επιχείρηση, που έφτιαξαν οι γονείς σας; Έχετε μία καταπληκτική ιδέα για τη δημιουργία ενός καινούριου προϊόντος; Εάν έχετε θέσει στον εαυτό σας όλα αυτά τα ερωτήματα, τότε έχετε σκεφθεί να γίνετε επιχειρηματίας, να ασχοληθείτε δηλαδή με την επιχειρηματικότητα ως επαγγελματική επιλογή, δημιουργώντας τη δική σας επιχείρηση. Ο όρος «επιχειρηματικότητα» προέρχεται από το ρήμα «επιχειρώ», που σημαίνει ενεργώ με συγκεκριμένο στόχο, και που περιλαμβάνει το σύνολο των δραστηριοτήτων για την κινητοποίηση των πόρων με σκοπό τη διάθεση στην αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών, χωρίς να υπάρχει βεβαιότητα για το τελικό αποτέλεσμα της προσπάθειας. Λέγοντας πόρους εννοούμε τα μέσα που απαιτείται να χρησιμοποιηθούν, ώστε η επιχειρηματική μας ιδέα να μη μείνει μόνο σκέψη αλλά να γίνει και πράξη. Η έννοια της επιχειρηματικότητας είναι πολυδιάστατη και μπορεί να εμφανίζεται σε διάφορα πλαίσια (οικονομικά και μη) και σε κάθε είδος οργάνωσης (του ιδιωτικού ή του δημόσιου τομέα). Η επιχειρηματικότητα επιδέχεται πολλών ορισμών και προσεγγίσεων, που εκτείνονται από το δημιουργείν έως το επιβιώνειν, από την ανάληψη ρίσκου έως την άσκηση ηγεσίας για τη πραγμάτωση του στόχου και από την επιθυμία αυτοαπασχόλησης έως την πραγμάτωσή της. Πάνω απ' όλα όμως, η επιχειρηματικότητα είναι νοοτροπία, κυρίως ατόμων που ανήκουν σε μια ετερογενή ομάδα και που έχουν το ταλέντο να αναγνωρίζουν ευκαιρίες εκεί που οι άλλοι δεν τις βλέπουν και να οργανώνονται για να επιτύχουν το τελικά επιδιωκόμενο όφελος. Παρατηρούμε λοιπόν ότι στην καρδιά της έννοιας της επιχειρηματικότητας βρίσκεται η δημιουργία ή αναγνώριση της ευκαιρίας, καθώς και η θέληση του ατόμου να <<κυνηγήσει>> αυτή την ευκαιρία, πολλές φορές ανεξάρτητα από τους πόρους που έχει στη διάθεσή του.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Σήμερα η έννοια της επιχειρηματικότητας, έχει επεκταθεί πέρα από την κλασική αντίληψη της δημιουργίας μιας επιχείρησης και περιλαμβάνει επιχειρήσεις και οργανισμούς όλων των τύπων. Έτσι η επιχειρηματικότητα είναι δυνατόν να συμβεί τόσο σε νέες επιχειρήσεις όσο και σε παλιές, σε επιχειρήσεις ιδιωτικές, μη κερδοσκοπικές, ακόμα και σε επιχειρήσεις του δημοσίου τομέα, σε όλα τα γεωγραφικά σημεία, σε όλα τα στάδια ανάπτυξης μιας χώρας, ανεξάρτητα της πολιτικής κατάστασης.

Η επιχειρηματικότητα, η οποία υλοποιείται στα πλαίσια μιας υφιστάμενης επιχείρησης, όταν για παράδειγμα, κάποιος εργαζόμενος κάνει μια πρόταση για τη βελτίωση των υφιστάμενων προϊόντων ή υπηρεσιών, δημιουργώντας με τον τρόπο αυτό νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες για την επιχείρηση, ονομάζεται ενδοεταιρική επιχειρηματικότητα. Στο σημείο αυτό πρέπει να διευκρινίσουμε το εξής: Σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να συγχέεται η έννοια της Διοίκησης της επιχείρησης, με αυτήν της επιχειρηματικότητας. Η έννοια της διοίκησης της επιχείρησης, αφορά την οργάνωση, τον έλεγχο και τη διοίκηση μιας υφιστάμενης επιχείρησης από στελέχη που λαμβάνουν αποφάσεις για τα επί μέρους τμήματα της και στη συνέχεια λογοδοτούν στους μετόχους-ιδιοκτήτες και στον επιχειρηματία. Από την άλλη, η επιχειρηματικότητα αναφέρεται τόσο στον επιχειρηματία, ο οποίος δημιουργεί και αναπτύσσει την επιχείρησή του μέσα σε κάποιο συγκεκριμένο περιβάλλον, όσο και στα ευρύτερα οφέλη και πλεονεκτήματα, που διοχετεύονται στην οικονομία μέσω της δράσης του.

Αναφέρθηκε προηγουμένως ότι, η επιχειρηματικότητα αποτελεί κατά κύριο λόγο νοοτροπία. Μια νοοτροπία η οποία σχετίζεται με την υιοθέτηση μιας θετικής στάσης απέναντι στο ενδεχόμενο της αποτυχίας, που δεν πρέπει να θεωρείται ότι στιγματίζει αυτόν που επιχειρεί, δηλαδή τον επιχειρηματία. Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί η εντυπωσιακή διαφορά νοοτροπίας μεταξύ Ευρώπης και Αμερικής στο θέμα της αποτυχίας. Στην Αμερική, η “αποτυχία” καταγράφεται ως εμπειρία επωφελής. Αντίθετα στην Ευρώπη η αποτυχία θεωρείται ως καταστροφή της καριέρας. Χαρακτηριστικά έχει ειπωθεί ότι «αν στήσεις μια εταιρεία στο Λονδίνο ή στο Παρίσι και πέσεις έξω, έχεις καταστρέψει το μέλλον σου. Αν το ίδιο πράγμα σου συμβεί στην περιοχή της Silicon Valley των Η.Π.Α, έχεις ολοκληρώσει την κατάρτισή σου στην επιχειρηματικότητα». Η αλλαγή της στάσης μας απέναντι στην αποτυχία, είναι βασικό στοιχείο της επιχειρηματικότητας. Η αλλαγή αυτή βρίσκεται στη βάση όχι μόνο της ανάληψης του επιχειρηματικού κινδύνου, αλλά και της διαύγειας, και της διανοητικής ετοιμότητας που απαιτείται για τη νηφάλια στάθμιση και ανάλυση των συνθηκών και την αναγνώριση των ευκαιριών. Η αλλαγή της στάσης απέναντι στην αποτυχία είναι το εφελκυστικό για την ανάπτυξη της αυτενέργειας, την ανάδυση της δημιουργικότητας, τη δυνατότητα ανάληψης πρωτοβουλιών και την ανάπτυξη της υπευθυνότητας.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Στην επιχειρηματικότητα, που αρκετοί έχουν ονομάσει τέταρτο συντελεστή της παραγωγής, πολλοί έχουν προσδώσει διάφορα γνωρίσματα τα οποία περιγράφουν το περιεχόμενό της.

Για παράδειγμα, η επιχειρηματικότητα αναφέρεται σε:

- ♦ **παραγωγή αξιών για άλλες παραγωγικές μονάδες ή για καταναλωτές**
- ♦ **ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου**
- ♦ **μετατροπή των συντελεστών της παραγωγής σε προϊόντα**
- ♦ **ορθολογική διάθεση των στοιχείων παραγωγής**
- ♦ **πραγματοποίηση νέων συνδυασμών συντελεστών παραγωγής και στη συνεισφορά τους στην οικονομική πρόοδο της επιχείρησης.**

Η επιχειρηματικότητα λοιπόν θεωρείται ως ένα πολύπλευρο φαινόμενο που καλύπτει ένα μεγάλο εύρος δραστηριοτήτων, από το στήσιμο μιας επιχείρησης μέχρι τη διαχείριση της προσωπικής ζωής. Η τέχνη της επιχειρηματικότητας δεν αφορά μόνο τους επιχειρηματίες. Είναι μια στάση ζωής, είναι το θάρρος που χρειάζεται ακόμη και για να ενεργοποιούμε τις δυνατότητες αντίληψης, για να κατανοούμε το τι συμβαίνει γύρω μας και για να αποφασίζουμε για τον ίδιο μας τον εαυτό, να γίνουμε δηλαδή “επιχειρηματίες” του ίδιου μας του εαυτού. Έχουμε πάντα στο μυαλό μας ότι η επιχειρηματικότητα είναι μια δυναμική διαδικασία ενόρασης, αλλαγής και δημιουργίας. Απαιτεί δε, την διάθεση ενέργειας και πάθους, προς την κατεύθυνση δημιουργίας και εφαρμογής, νέων ιδεών και δημιουργικών λύσεων.

Η μελέτη της επιχειρηματικότητας λοιπόν συμπεριλαμβάνει:

- **τους λόγους που ωθούν ένα άτομο να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα ως επαγγελματική επιλογή**
- **τις προϋποθέσεις για την επιβίωση και γρήγορη μεγέθυνση των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών**
- **τις πολιτικές που οδηγούν στην ανάπτυξη και τόνωσή της.**

## **1.2 Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

Η **επιχειρηματικότητα**, δηλαδή η προσπάθεια για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, προωθεί την τοπική και εθνική οικονομική ανάπτυξη, δημιουργεί θέσεις εργασίας, και βοηθά τις μη προνομιούχες ομάδες, ειδικότερα τους νέους και τις νέες, να βρουν απασχόληση, συμβάλλοντας έτσι στην άρση της περιθωριοποίησης και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής. Πάνω από όλα όμως, η δημιουργία μιας επιχείρησης είναι η ατομική πράξη ενός ανθρώπου που αναλαμβάνει το ρίσκο, ενός ανθρώπου που συχνά είναι απροετοίμαστος. Η επιτυχία ή η αποτυχία της επιχειρηματικής του δραστηριότητας εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τα στοιχεία της προσωπικότητας του, τις δεξιότητες που έχει και τις ικανότητες που αναπτύσσει, τη μεθοδικότητα, την επιμονή, την αισιοδοξία, τη διάθεση για προσωπική δέσμευση και ανάληψη κινδύνων, τη σωστή πληροφόρηση και την καλή γνώση του αντικειμένου.

Πιο συγκεκριμένα η σημασία της επιχειρηματικότητας εξηγείται από τις παρακάτω θετικές επιδράσεις:

### **1.2.1. Η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στην ανάπτυξη.**

Οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες θέσεις εργασίας έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων. Οι χώρες που παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη αύξηση στα ποσοστά επιχειρηματικότητας τείνουν να παρουσιάζουν και τη μεγαλύτερη μείωση των ποσοστών ανεργίας. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις συνέβαλαν σημαντικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Για παράδειγμα στις Κάτω Χώρες, στο διάστημα μεταξύ 1994 και 1998, το 8% των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων δημιούργησαν το 60% των νέων θέσεων εργασίας στο πλαίσιο υφισταμένων επιχειρήσεων (Entrepreneurship in the Netherlands, 2002). Στις Ηνωμένες Πολιτείες 350.000 ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις δημιούργησαν τα δύο τρίτα όλων των νέων θέσεων εργασίας στο διάστημα 1993 και 1996. Από την έρευνα προκύπτει ότι η επιχειρηματικότητα συμβάλλει σημαντικά στην οικονομική ανάπτυξη παρόλο που η αύξηση του ΑΕΠ επηρεάζεται και από πολλούς άλλους παράγοντες. Η επιχειρηματικότητα μπορεί επίσης, να συμβάλλει στην

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής στις περιφέρειες εκείνες που παρουσιάζουν υστέρηση στην ανάπτυξη, στην ενθάρρυνση της οικονομικής δραστηριότητας και δημιουργίας θέσεων εργασίας ή στην ένταξη ανέργων ή μειονεκτούντων ατόμων στην ενεργό ζωή.

### **1.2.2 Η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό παράγοντα ανταγωνιστικότητας.**

Νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, που αφορούν την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης ή τον αναπροσανατολισμό μιας υπάρχουσας (π.χ. μετά τη μεταβίβαση μιας επιχείρησης σε ένα νέο ιδιοκτήτη), δίνουν ώθηση στην παραγωγικότητα. Αυξάνουν την ανταγωνιστική πίεση, αναγκάζοντας άλλες επιχειρήσεις να αντιδράσουν βελτιώνοντας τις επιδόσεις τους ή καινοτομώντας. Οι υψηλότερες επιδόσεις των επιχειρήσεων, σε επίπεδο οργάνωσης, μεθόδων, προϊόντων, υπηρεσιών ή αγορών, βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας συνολικά. Η διαδικασία αυτή, προσφέρει στους καταναλωτές πλεονεκτήματα χάρη στην αύξηση των επιλογών και στη μείωση των τιμών.

### **1.2.3 Η επιχειρηματικότητα απελευθερώνει το δυναμικό του ατόμου.**

Η επιχειρηματικότητα είναι στενά συνδεδεμένη με την καινοτομία, που αναζητά διαρκώς κάτι νέο, το οποίο ν' ανταποκρίνεται στις εξελισσόμενες (ή και τεχνητές) ανάγκες του ανθρώπου και για το σκοπό αυτό αναπλάθει το παλιό με αποτέλεσμα την εξέλιξη και απελευθέρωση των ικανοτήτων του ατόμου. Από έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί προκύπτει ότι, εκτός από τα υλικά κίνητρα (χρήματα και κοινωνική θέση), η επιλογή του να γίνει κάποιος επιχειρηματίας βασίζεται και στην αυτοπραγμάτωση (ελευθερία, ανεξαρτησία και πρόκληση).

Η άσκηση ενός επαγγέλματος δεν αποτελεί απλά και μόνο μέσο προσπορισμού χρημάτων. Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή επαγγελματικής σταδιοδρομίας όπως είναι η ασφάλεια, το επίπεδο ανεξαρτησίας, η ποικιλία καθηκόντων και το ενδιαφέρον που παρέχει η εργασία. Η επιδίωξη υψηλότερων εισοδηματικών επιπέδων μπορεί να παρακινήσει τα άτομα να θέσουν «υψηλότερους στόχους», όπως η αυτοπραγμάτωση και η ανεξαρτησία, μέσω της επιχειρηματικής

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

δραστηριότητας. Για ορισμένους, οι οποίοι δεν επιτυγχάνουν να βρουν μία "συνήθη" θέση εργασίας που να τους καλύπτει, η επιλογή να γίνουν επιχειρηματίες ενδεχομένως να οφείλεται εν μέρει ή και εξ' ολοκλήρου σε οικονομική ανάγκη. Το να γίνουν επιχειρηματίες ίσως τους δίνει την ελπίδα ότι θα μπορέσουν να βελτιώσουν τη θέση τους. Η επαγγελματική ικανοποίηση μεταξύ επιχειρηματιών είναι υψηλότερη από ότι μεταξύ μισθωτών. Σε μία έρευνα που έγινε, το 33% των αυτοαπασχολούμενων χωρίς μισθωτούς και το 45% των αυτοαπασχολούμενων με μισθωτούς δήλωναν πολύ ικανοποιημένοι από τις συνθήκες εργασίας τους έναντι μόνο 27% των μισθωτών (Third European survey, 2002).

### **1.2.4 Επιχειρηματικότητα και κοινωνικές επιταγές.**

Οι επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήρια δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματά τους προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και στους καταναλωτές ποικιλία επιλογών. Ανταποκρινόμενες στις αυξανόμενες προσδοκίες της κοινής γνώμης όσον αφορά τον αντίκτυπο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην κοινωνία και στο περιβάλλον, πολλές μεγάλες εταιρείες υιοθέτησαν επίσημες στρατηγικές για την εταιρική κοινωνική ευθύνη, που συνεπάγεται την προαιρετική ενσωμάτωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραμέτρων στην επιχειρηματική πρακτική και στη συνεργασία με τα ενδιαφερόμενα μέρη εφόσον οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν πλέον ότι η υπεύθυνη επιχειρηματική στάση συμβάλλει στην επιχειρηματική επιτυχία.

Η στάση αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, για παράδειγμα, τη δέσμευση για την αύξηση της παραγωγικής δραστηριότητας κατά έναν φιλικό προς το περιβάλλον τρόπο ('οικολογική αποδοτικότητα') ή για το σεβασμό των θεμάτων που συγκεντρώνουν το ενδιαφέρον των καταναλωτών και για την προώθηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας κατά έναν φιλικό προς τους καταναλωτές τρόπο. Οι ΜΜΕ επιδεικνύουν «υπεύθυνο επιχειρηματικό πνεύμα» με έναν πιο άτυπο τρόπο αλλά ωστόσο αποτελούν τον κεντρικό ιστό για πολλές κοινωνίες. Η επιχειρηματικότητα μπορεί επίσης να διαδραματίσει θετικό ρόλο στην αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών στον τομέα της υγείας, της εκπαίδευσης και της κοινωνικής πρόνοιας. Οι επιχειρήσεις της κοινωνικής οικονομίας ενθαρρύνουν τη συμμετοχή των ενδιαφερομένων μερών στη διαχείριση και παροχή παρόμοιων υπηρεσιών, βελτιώνοντας την καινοτομία και τον προσανατολισμό προς τους πελάτες. Μια παρόμοια προσέγγιση μπορεί να συμπληρώσει τους δημόσιους πόρους και να επεκτείνει το φάσμα των υπηρεσιών που προσφέρονται στους καταναλωτές.

### **1.3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΝΕΟΙ**

Η υψηλή ανεργία και οι δυσκολίες που συναντά κανείς στην εύρεση εργασίας οδηγούν πολλούς νέους στη σκέψη ίδρυσης της δικής τους επιχείρησης. Άλλωστε, στις μέρες μας υπάρχουν πολλοί φορείς και πολλά προγράμματα (κυρίως από την Ευρωπαϊκή Ένωση) που ενισχύουν την ιδέα της επιχειρηματικότητας. Η ίδρυση και η επιτυχία μιας επιχείρησης εξαρτάται από πολλούς παράγοντες όπως θα δούμε στη συνέχεια. Ο επίδοξος λοιπόν νέος επιχειρηματίας πρέπει να διαθέτει τα εξής:

- **Τυπικά προσόντα**

Το αντικείμενο της επιχείρησης πρέπει να είναι σύμφωνο με το αντικείμενο των σπουδών, της κατάρτισης ή της εργασιακής του εμπειρίας.

- **Κίνητρα**

Πρέπει να υπάρχει πραγματική και ουσιαστική θέληση να στήσει τη δική του επιχείρηση και να κοπιάσει γι' αυτήν. Το στάδιο της αυτοεπίγνωσης είναι απαραίτητο. Το σχέδιο πρέπει να είναι πραγματικά δικό του, να το αγαπάει, να το πιστέψει και να επιμένει σ' αυτό, ακόμη κι αν προκύψουν δυσκολίες.

- **Δεξιότητες & Προσωπικά χαρακτηριστικά**

Βασική δεξιότητα ενός νέου επιχειρηματία είναι η αυτοβελτίωση και οι δεξιότητες μάθησης, γιατί έτσι μόνο θα βελτιώσει τις αδυναμίες του και θα συνεχίσει να μαθαίνει ότι νέο προκύπτει στον τομέα του ώστε να προοδεύσει στην επιχείρησή του. Ο ίδιος είναι πλέον υπεύθυνος της ιδέας του και της υλοποίησής της και επωμίζεται το βάρος των ευθυνών. Η υπομονή και η επιμονή είναι χρήσιμα χαρακτηριστικά ώστε να δει την ιδέα του να αναπτύσσεται και να μην τα παρατά στις δυσκολίες που πιθανόν να προκύψουν. Τέλος, η καινοτομία, η δημιουργικότητα, η ικανότητα συνεργασίας και παρακίνησης ώστε να υπάρχουν καλές συνεργασίες και επικοινωνητικό και ευχάριστο περιβάλλον εργασίας συμπληρώνουν τα χαρακτηριστικά του επίδοξου νέου επιχειρηματία.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

#### 2.1 ΔΙΑΤΥΠΩΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ

Όπως αναφέρθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο η σημασία της επιχειρηματικότητας είναι τεράστια καθώς συμβάλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας, στην ανάπτυξη, στην ανταγωνιστικότητα, στην απελευθέρωση του δυναμικού του ατόμου και στην κοινωνία γενικότερα. Για τους παραπάνω λόγους λοιπόν έχει καταβληθεί σημαντική προσπάθεια για τον εντοπισμό των παραγόντων που οδηγούν το άτομο στο να ιδρύσει και να λειτουργήσει αποτελεσματικά μια επιχείρηση. Τα τελευταία χρόνια επίσης διεξάγεται επιστημονικός διάλογος σχετικά με το εάν ο επιχειρηματίας γεννιέται ή γίνεται. Αυτό το ερώτημα σχετίζεται με το εάν η τάση ενός ατόμου για το επιχειρείν είναι έμφυτη ή μπορεί να <<καλλιεργηθεί>>. Αναφορικά με αυτό ζήτημα, υποστηρίχθηκαν απόψεις που θέλουν τους επιχειρηματίες να επηρεάζονται τόσο από τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς τους, όσο και από το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται.

Υπάρχουν πολλοί ερευνητές οι οποίοι προσπάθησαν και προσπαθούν να ερευνήσουν και να κατανοήσουν τους παράγοντες για τους οποίους ορισμένα άτομα γίνονται επιχειρηματίες. Σύμφωνα με τη γνωστική ψυχολογία η πρόθεση αποτελεί γνωστική κατάσταση (cognitive state) που προηγείται της υιοθέτησης μιας συμπεριφοράς. Συγκεκριμένα, η επιχειρηματική πρόθεση (entrepreneurial intention), είναι η απόφαση-δέσμευση ενός ατόμου να ξεκινήσει μια επιχειρηματική δραστηριότητα. Υποστηρίζεται δε ότι οι προθέσεις αποτελούν την καλύτερη προβλεπτική μεταβλητή για τη μελλοντική συμπεριφορά ενός ατόμου, όπως είναι η ίδρυση μιας επιχείρησης (Krueger 1993). Μεταξύ των παραγόντων που έχει αναφερθεί ότι συμβάλουν στην ερμηνεία των επιχειρηματικών προθέσεων, είναι η στάση του ατόμου προς τη δεδομένη συμπεριφορά, ο βαθμός επιθυμίας (desire) γι' αυτή, ο βαθμός που το άτομο θεωρεί εφικτή (feasible)

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

την υιοθέτησή της, η ανάληψη ρίσκου, η ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων και η ικανότητα αυτοελέγχου. Επιπλέον, αναφέρονται ως προβλεπτικοί παράγοντες των επιχειρηματικών προθέσεων, η οπή του ατόμου για δράση (propensity to act) , οι προσωπικές του πεποιθήσεις (personal beliefs), οι παράγοντες του περιβάλλοντος του, οι κοινωνικοί κανόνες (social norms), η οικογενειακή επιχειρηματική κατάσταση, αλλά και οι δημογραφικοί παράγοντες όπως το φύλο, η ηλικία και το μορφωτικό επίπεδο.

Ωστόσο όλα τα μοντέλα πρόβλεψης των επιχειρηματικών προθέσεων δέχθηκαν σημαντική κριτική λόγω της παρουσίας σημαντικών προβλημάτων στην ερμηνευτική τους δυνατότητα. Το πρώτο από αυτά τα προβλήματα αφορά στη μεθοδολογία με την οποία εκπονείται η έρευνα για τις επιχειρηματικές προθέσεις, καθώς αυτή δεν έχει αναπτυχθεί συγκεκριμένα για το σκοπό αυτό, ενώ σημαντικές ενστάσεις διατυπώθηκαν και για την εγκυρότητα των ερευνητικών εργαλείων. Επιπλέον η θεωρία για την προσωπικότητα (personality theory) βρίσκει καλύτερη εφαρμογή σε ευρύτερα πεδία όπου μετρώνται γενικές τάσεις και κατά συνέπεια υπολείπεται σε αποτελεσματικότητα, όταν εφαρμόζεται στο πεδίο της επιχειρηματικότητας. Τέλος ορισμένοι ισχυρίζονται ότι η κατανόηση των χαρακτηριστικών της προσωπικότητας του επιχειρηματία δεν είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς η ατομική συμπεριφορά δεν είναι σταθερή κατά την πάροδο του χρόνου και επομένως τα προσωπικά χαρακτηριστικά δεν μπορούν να την παραβλέψουν. Επιπλέον ορισμένοι ερευνητές επικρίνοντας την προσέγγιση που αφορά στα δημογραφικά χαρακτηριστικά διατύπωσαν την άποψη ότι η συγκεκριμένη προσέγγιση δε βοηθά στην πρόβλεψη του εάν κάποιος ή κάποια θα γίνει ή όχι επιχειρηματίας και αποφαίνονται ότι εφόσον τα δημογραφικά χαρακτηριστικά οδηγούν σε παρόμοιες εμπειρίες, δεν είναι η εμπειρία αυτή που θα επηρεάσει τη μελλοντική δράση, αλλά η αντίδραση του ατόμου σε συγκεκριμένες συνθήκες του περιβάλλοντος, οι οποίες φυσικά δεν επηρεάζονται από τα δημογραφικά χαρακτηριστικά.

Οι περισσότερες προσεγγίσεις εμφανίζουν αδυναμίες όταν επιχειρούν να περιγράψουν το πρώτο στάδιο της επιχειρηματικής διαδικασίας, το οποίο σύμφωνα με τους Gatewood, Shaver & Gartner (1995), βρίσκεται κάπου ανάμεσα στην πρόθεση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης και στην έναρξη της λειτουργίας της και συνεπώς οι επιχειρηματικές προθέσεις προηγούνται της δημιουργίας μιας επιχείρησης. Είναι επομένως, εμφανές ότι χωρίς τις προθέσεις, πιθανώς δεν υφίσταται επιχειρηματικότητα και γι' αυτό τα τελευταία χρόνια γίνεται προσπάθεια για πληρέστερη κατανόηση του πεδίου, με τη χρήση μοντέλων διερεύνησης των επιχειρηματικών προθέσεων. Όμως, παρόλη τη θεωρητική τεκμηρίωση που έχει αναπτυχθεί για τους τρόπους με τους οποίους είναι δυνατόν να προβλεφθούν οι

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

επιχειρηματικές προθέσεις, η εμπειρική τεκμηρίωση των μοντέλων αυτών είναι ελλιπής και ιδιαίτερα για τη χώρα μας παρατηρείται πλήρης απουσία τόσο βιβλιογραφικών όσο και εμπειρικών δεδομένων.

### **2.2 ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΝΑ ΔΙΕΡΕΥΝΗΘΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΘΕΣΕΙΣ;**

Όπως άρχισε να διαφαίνεται από τα τέλη της δεκαετίας του '70, οι μεγάλες επιχειρήσεις αδυνατούσαν να συμβάλουν στην ενίσχυση της απασχόλησης, με αποτέλεσμα την αύξηση του ποσοστού ανεργίας, αλλά ταυτόχρονα και την ενίσχυση των μικρών επιχειρήσεων, ως μηχανισμού δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Αποτέλεσμα αυτού είναι, τα τελευταία χρόνια η Ευρωπαϊκή Ένωση να προωθεί την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στο χώρο των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων ως μέσο καταπολέμησης της ανεργίας, αύξηση της απασχολησιμότητας και ενίσχυσης της οικονομικής ανάπτυξης. Αυτή η πραγματικότητα προσέλκυσε το ενδιαφέρον πολλών ερευνητών στον τομέα της επιχειρηματικότητας και έδωσε το έναυσμα για τη διερεύνηση των αιτιών που οδηγούν ορισμένα άτομα στην ίδρυση και λειτουργία επιχειρήσεων. Αρχικά διερευνήθηκαν διεξοδικά τα προσωπικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία και δημιουργήθηκαν μεγάλοι κατάλογοι με χαρακτηριστικά τα οποία θα έπρεπε να διαθέτει ο <<ιδανικός>> επιχειρηματίας. Επίσης εξετάσθηκε αναλυτικά το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται το άτομο, καθώς και τα δημογραφικοκοινωνικά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών. Όμως αυτές οι προσεγγίσεις δεν ήταν αρκετές ώστε να εξηγήσουν το φαινόμενο της επιχειρηματικότητας και της ίδρυσης των επιχειρήσεων και για το λόγο αυτό ορισμένοι ερευνητές οδηγήθηκαν στη μελέτη παραγόντων που αφορούν σε προγενέστερο στάδιο της ίδρυσης μιας επιχείρησης και μάλιστα στο στάδιο κατά το οποίο λαμβάνεται η απόφαση για την ίδρυση αυτής ή συμμετοχής σε αυτήν.

Εφόσον, γίνει δεκτό ότι οι ισχυρές επιχειρηματικές προθέσεις των ατόμων οδηγούν και σε μεγαλύτερη πιθανότητα ίδρυσης επιχειρήσεων ή συμμετοχής, τότε η διερεύνηση αυτού του φαινομένου γίνεται ακόμη σημαντικότερη. Η διερεύνηση αυτή αποκτά μεγαλύτερη σημασία, όταν αφορούν ειδικές ομάδες πληθυσμού όπως είναι οι φοιτητές και οι φοιτήτριες και γενικά οι νέοι, διότι αφενός δεν έχει εκπονηθεί αρκετή και σημαντική έρευνα για τα μοντέλα των επιχειρηματικών προθέσεων και αφετέρου τα άτομα αυτά θα πρέπει να αποκομίζουν τα απαραίτητα εφόδια-πληροφορίες

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

για την είσοδο τους στον επιχειρηματικό στίβο, καθώς βρίσκονται σε στάδιο αναζήτησης επαγγελματικής καριέρας. Τέλος η διερεύνηση των επιχειρηματικών προθέσεων είναι σημαντικό <<εργαλείο>> για την Πολιτεία, η οποία οφείλει να γνωρίζει τους θεμελιώδεις παράγοντες που επηρεάζουν ένα νέο άτομο, ώστε να οδηγηθεί στην επιχειρηματικότητα. Η εν λόγω γνώση θα μπορέσει να επιδράσει ιδιαίτερα αποτελεσματικά εφόσον η Πολιτεία λάβει τα αναγκαία μέτρα ενδυνάμωσης και στήριξης της επιχειρηματικότητας στην περίπτωση των προγραμμάτων χρηματοδότησης και ενίσχυσης ατόμων για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

### **2.3 Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ**

Το να οδηγηθεί ή όχι ένα άτομο στην επιχειρηματικότητα εξαρτάται από πολλούς παράγοντες που αφορούν, εκτός των άλλων, στα προσωπικά του χαρακτηριστικά και στο περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται. Φυσικά, το να γίνει κάποιος επιχειρηματίας δεν είναι μία απόφαση η οποία λαμβάνεται χωρίς προεργασία και προετοιμασία. Το σίγουρο είναι ότι η εκκίνηση μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας δε συντελείται ξαφνικά, αφού συνήθως, προϋπάρχει μία προδιάθεση του ατόμου που θέλει να επιχειρήσει και υπό αυτή την έννοια, οι επιχειρηματικές προθέσεις αφορούν στην προδιάθεσή ενός ατόμου να ξεκινήσει μία επιχειρηματική δραστηριότητα στο μέλλον, δεδομένου ότι η πρόθεση προηγείται της δράσης (Davidsson 1995). Παρόλο που δε φαίνεται να υπάρχει απόλυτη συσχέτιση μεταξύ της πρόθεσης για μία συμπεριφορά και της ίδιας της συμπεριφοράς, οι προθέσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την πρόβλεψή της.

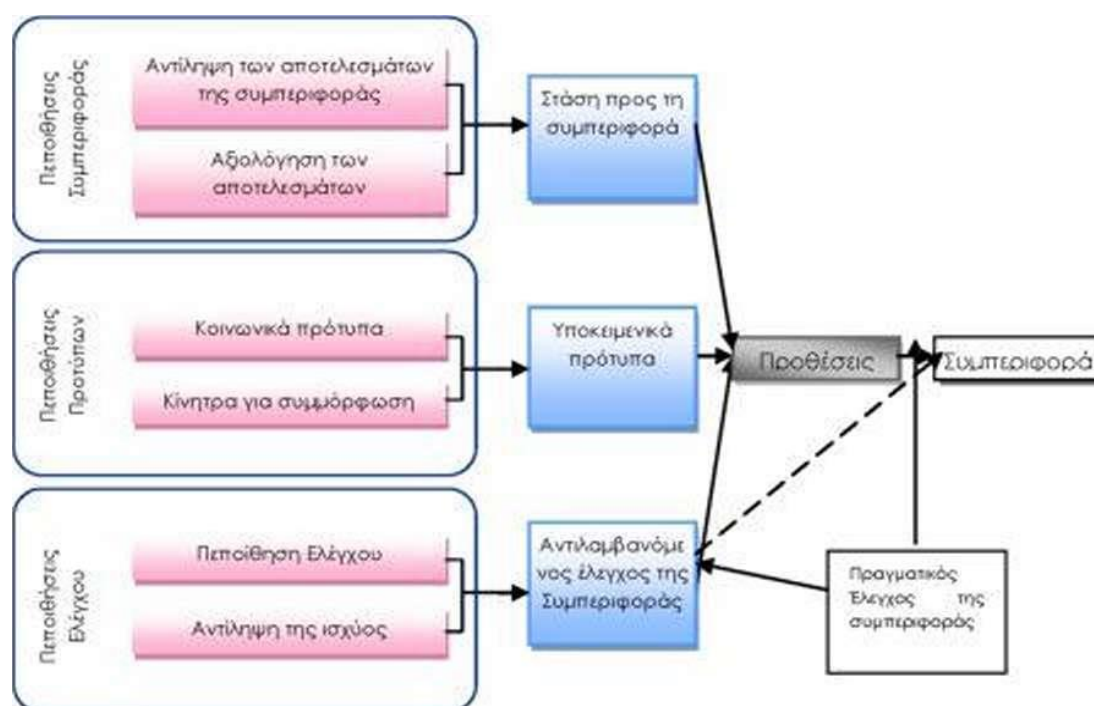
Η ανάπτυξη της έννοιας των προθέσεων βασίσθηκε σε μεγάλο βαθμό στη θεωρία της **σχεδιασμένης συμπεριφοράς**, που άπτεται του χώρου της κοινωνικής ψυχολογίας και υποστηρίχθηκε από τον Ajzen. Σύμφωνα λοιπόν με αυτή τη θεωρία, κάθε συμπεριφορά η οποία προϋποθέτει την ανάληψη ορισμένης δράσης, μπορεί να προβλεφθεί από τις προθέσεις του ατόμου που την υιοθετεί. Η πρόθεση ενός ατόμου να υιοθετήσει μία συμπεριφορά καθορίζεται από πολλούς και διαφορετικούς μεταξύ τους παράγοντες. Επισημαίνεται ότι, ενώ ορισμένα άτομα μπορεί να έχουν ισχυρές προθέσεις και προσωπικές δεσμεύσεις για την υιοθέτηση μιας συμπεριφοράς, ωστόσο αυτά μπορεί να επηρεάζονται και από άλλους εξωγενείς παράγοντες, εμπόδια, ή και προσωπικές ανεπάρκειες, που σχετίζονται με αυτή. Υπό μία έννοια, η υπερπήδηση των εμποδίων αφορά, εκτός των άλλων, και τον έλεγχο ή την

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

επίδραση που ασκεί στο άτομο η ίδια η συμπεριφορά. Η θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς αποτελεί την επέκταση της θεωρίας της αιτιολογημένης δράσης (theory of reasoned action), (Ajzen & Fishbein 1980). Η θεωρία αυτή υποστήριξε ότι οι προθέσεις των ατόμων για αλλαγή μιας συμπεριφοράς μπορεί να προβλεφθεί από τις στάσεις του ατόμου απέναντι στη συμπεριφορά και τα υποκειμενικά πρότυπα (subjective norms), τα οποία αφορούν την κοινωνική πίεση που ασκείται στο άτομο για την υιοθέτηση ή μη της δεδομένης συμπεριφοράς. Η θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς αποδέχεται τη στάση του ατόμου απέναντι στη συμπεριφορά και τα υποκειμενικά πρότυπα τα οποία προϋπήρχαν, και εισάγει μια επιπλέον μεταβλητή, ως παράγοντα πρόβλεψης των προθέσεων του ατόμου, που είναι ο αντιλαμβανόμενος έλεγχος στη συμπεριφορά (perceived behavioral control).

Σχηματικά η θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς απεικονίζεται στο παρακάτω σχήμα :

**Σχήμα 2.3.1 Η θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς**



## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Ο πρώτος παράγοντας, που συνδιαμορφώνει τις προθέσεις είναι η **στάση (attitude)** του ατόμου απέναντι στη συμπεριφορά. Οι στάσεις αποτελούν ένα από τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά που διαφοροποιούν τα άτομα και αφορούν στην προδιάθεση ενός ατόμου να ανταποκριθεί θετικά ή αρνητικά σε κάποιον ή σε κάτι στο περιβάλλον του (Schermertiorh 1985, Χυτήρης 2001). Ένας από τους πλέον διαδεδομένους ορισμούς της στάσης, ανήκει στον Allport (1954) που την ορίζει ως κατάσταση νοητικής και εγκεφαλικής ετοιμότητας, η οποία διαμορφώνεται μέσω εμπειρίας και η οποία ωθεί προς τη συγκεκριμένη συμπεριφορά και προς το αντικείμενο της στάσης.

Μία δεύτερη μεταβλητή, που φαίνεται να επηρεάζει και συνδιαμορφώνει τις προθέσεις του ατόμου, είναι τα **υποκειμενικά πρότυπα (subjective norms)**, τα οποία αναφέρονται στην εκτίμηση του ατόμου για την κοινωνική πίεση που θα του ασκηθεί, για την ανάληψη ή μη αυτής της συμπεριφοράς και περιλαμβάνουν δύο στοιχεία, τα οποία λειτουργούν συμπληρωματικά μεταξύ τους. Το πρώτο αφορά στις πεποιθήσεις σχετικά με το πώς θα συμπεριφερθεί το περιβάλλον του ατόμου όταν αυτό υιοθετήσει αυτή τη συμπεριφορά και το δεύτερο αφορά στις θετικές ή αρνητικές κρίσεις σχετικά με την ίδια τη συμπεριφορά. Το περιβάλλον του ατόμου, επομένως, φαίνεται να διαδραματίζει κάποιο ρόλο στα κοινωνικά πρότυπα και ιδιαίτερα σε ομάδες οι οποίες έχουν σημαντική επίδραση ή και επιρροή στο άτομο. Τέτοιες ομάδες μπορεί να είναι η οικογένεια, οι φίλοι, καθώς επίσης και άτομα τα οποία θεωρούνται σημαντικά από το άτομο και μπορούν πάντα σύμφωνα με τη θεωρία, να ασκούν πίεση προς αυτό σε θετική ή αρνητική κατεύθυνση μέσα από το δίκτυο των τυπικών και άτυπων δεσμών που έχουν.

Τρίτη μεταβλητή, σύμφωνα με τη θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς, η οποία επηρεάζει τις προθέσεις του ατόμου, είναι ο **αντιλαμβανόμενος έλεγχος** που ασκεί το άτομο σ' αυτή. Ο αντιλαμβανόμενος έλεγχος της συμπεριφοράς είναι η υποκειμενική αντίληψη της ευκολίας ή της δυσκολίας εκδήλωσης μιας συμπεριφοράς και μάλιστα μπορεί να έχει διττή όψη: αφενός είναι ο βαθμός στον οποίο το άτομο θεωρεί ότι ελέγχει τη συμπεριφορά και αφετέρου σημαίνει το κατά πόσο το άτομο αισθάνεται ότι είναι ικανό να εκδηλώσει ή μη τη δεδομένη συμπεριφορά.

Συμπερασματικά, αναφέρεται ότι η θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς αποτελεί το πλαίσιο με το οποίο προβλέπεται και γίνεται κατανοητή η πρόθεση ορισμένων συμπεριφορών ή τάσεων. Γενικά, υποστηρίζει ότι οι άνθρωποι υιοθετούν μία συμπεριφορά, εάν η στάση τους είναι θετική προς αυτή, εάν θεωρούν ότι έχουν τους πόρους, τα μέσα και τις ικανότητες για την υιοθέτησή της και εάν ο κοινωνικός τους περίγυρος την αποδέχεται.

## **2.4 ΕΡΕΥΝΕΣ ΚΑΙ ΜΟΝΤΕΛΑ ΠΡΟΒΛΕΨΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΠΡΟΘΕΣΕΩΝ**

Η ανάλυση των μοντέλων πρόβλεψης καταδεικνύει σαφέστατα ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν ξεκινάει έτσι ξαφνικά. Οι νέες επιχειρήσεις συνήθως, αποτελούν αποτέλεσμα της πρόθεσης των ατόμων που τις ξεκινούν. Η υιοθέτηση μιας συμπεριφοράς και στην προκειμένη περίπτωση η δημιουργία μιας επιχείρησης, καθορίζεται από τις προθέσεις των ατόμων και τις προσδιοριστικές αυτές των προθέσεων μεταβλητές, οι οποίες αφορούν χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου ή και εξωγενείς παράγοντες, δηλαδή παράγοντες του περιβάλλοντος. Οι προθέσεις των ατόμων και η σύνδεσή τους με τη δράση παρουσιάσθηκε αρχικά από τη θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς (Ajzen 1991) όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, σύμφωνα με την οποία οι προθέσεις των ατόμων προσδιορίζονται από τις στάσεις τους απέναντι στη συμπεριφορά, τα υποκειμενικά πρότυπα και από τον έλεγχο που θεωρεί το άτομο ότι ασκεί στη συμπεριφορά.

Οι Sharero & Shokol (1982) ερεύνησαν συγκεκριμένα τις επιχειρηματικές προθέσεις και τις μεταβλητές που τις προβλέπουν. Ειδικότερα, διαπίστωσαν ότι οι επιχειρηματικές προθέσεις μπορούν να προβλεφθούν από την αντιλαμβανόμενη επιθυμία και την αντιλαμβανόμενη εφικτότητα για την ίδρυση μιας επιχείρησης, όπως επίσης και από τη ροπή που έχει το άτομο για δράση. Φαίνεται επομένως ότι εστίασαν την προσοχή τους σε περισσότερο εσωτερικούς παράγοντες που επιδρούν στις προθέσεις και όχι σε παράγοντες του εξωγενούς περιβάλλοντος, χωρίς βέβαια να παραγνωρίζουν τη σημασία που ενδεχομένως να έχει στη διαμόρφωση των προθέσεων ένα τυχαίο γεγονός. Σε εσωτερικούς αλλά και σε περιβαλλοντικούς παράγοντες εστίασε την προσοχή του και ο Bird (1988) ο οποίος υποστήριξε ότι στη διαμόρφωση των επιχειρηματικών προθέσεων συμβάλλουν η προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία, τα προσωπικά χαρακτηριστικά και οι ατομικές ικανότητες και δεξιότητες, αλλά και οι μεταβολές στις αγορές. Επίσης ο έλεγχος που ασκεί η Πολιτεία, τα χρονικά όρια που διαθέτει το άτομο, οι δυσκολίες εξεύρεσης εργασίας και η κοινωνική πίεση.

Βασιζόμενοι στο μοντέλο του Bird (1988), οι Boyd & Vozikis (1994) εισήγαγαν την αυτεπάρκεια ως προβλεπτική μεταβλητή των επιχειρηματικών προθέσεων. Την ίδια περίπου χρονική περίοδο, οι Krueger και Brazeal (1994), εκτός από τα όσα υποστηρίζει το μοντέλο του επιχειρηματικού

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

γεγονότος, εισήγαγαν τις μεταβλητές της αξιοπιστίας του ατόμου και του δυναμικού που αυτό αναπτύσσει για την επιχειρηματικότητα. Αυτή η θεωρητική προσέγγιση αποτέλεσε τη βάση για την περαιτέρω επέκταση του μοντέλου από τον Krueger (2005) καθώς εισήγαγε, αφενός την ατομική επιθυμία και τους κοινωνικούς κανόνες, ως προσδιοριστικές μεταβλητές της αντιλαμβανόμενης επιθυμίας, και αφετέρου την αντιλαμβανόμενη αυτεπάρκεια και την αντιλαμβανόμενη συλλογική επάρκεια ως προσδιοριστικές μεταβλητές της αντιλαμβανόμενης εφικτότητας. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το μοντέλο αυτό είναι από τα πρώτα που εξειδικεύουν σε μεγαλύτερο βαθμό τις προβλεπτικές μεταβλητές των επιχειρηματικών προθέσεων.

Στη συνέχεια, ο Davidsson (1995) κατέβαλε προσπάθεια να συνθέσει τις προηγούμενες εργασίες και μοντέλα, και η μεγαλύτερη συνεισφορά του ήταν η προσθήκη των πεποιθήσεων ως προβλεπτικής μεταβλητής των επιχειρηματικών προθέσεων. Επίσης συνέβαλε στη διερεύνηση της επίδρασης του προσωπικού προφίλ του ατόμου στις στάσεις του απέναντι στην επιχειρηματικότητα, τις οποίες τις διακρίνει σε γενικές στάσεις και σε στάσεις απέναντι στο συγκεκριμένο αντικείμενο επιχειρηματικής δραστηριοποίησης. Πέντε χρόνια αργότερα ο Summers (2000) ανέφερε ότι οι επιχειρηματικές προθέσεις προβλέπονται από ένα συμβάν το οποίο μπορεί να δώσει ώθηση στις προθέσεις του ατόμου, από τη ροπή που έχει το άτομο για την υιοθέτηση δυναμικής συμπεριφοράς, από το βαθμό στον οποίο το άτομο αξιολογεί την αυτεπάρκειά τους, αλλά και από την αντιλαμβανόμενη επιθυμία η οποία με τη σειρά της προβλέπεται από την κοινωνική υποστήριξη και από την προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία που μπορεί να είχε το άτομο.

Διερευνώντας τη σημασία των συναισθηματικών και λογικών παραγόντων του περιβάλλοντος, που επηρεάζουν το άτομο, ο Grundsten (2004) στο μοντέλο του ανέδειξε τη σημασία που έχουν οι κοινωνικοί κανόνες στην αντιλαμβανόμενη επιθυμία, όπως επίσης και το τεχνολογικό περιβάλλον και τις οικονομικές προσδοκίες στην αντιλαμβανόμενη εφικτότητα. Εύκολα γίνεται αντιληπτό ότι ο ερευνητής ασχολήθηκε μόνο με τους εξωτερικούς παράγοντες και όχι με τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου, περιορίζοντας τη συνολική ερμηνευτική δυνατότητα του μοντέλου πρόβλεψης. Περισσότερο ολιστικά κινήθηκε ο Linan (2005) ο οποίος αφενός, υποστηρίζει ότι οι προσωπικές πεποιθήσεις μπορούν να αποτελέσουν προβλεπτική μεταβλητή της αντιλαμβανόμενης επιθυμίας και αφετέρου, ισχυρίζεται ότι η επιχειρηματική γνώση μπορεί να συμβάλει θετικά στις επιχειρηματικές προθέσεις.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Όπως γίνεται φανερό από τα παραπάνω, η ανάπτυξη της έννοιας των επιχειρηματικών προθέσεων, παρόλο που διερευνάται αρκετές δεκαετίες, είναι ακόμη σε αρχικό στάδιο. Από την παραπάνω ανάλυση της εξέλιξης της έννοιας των επιχειρηματικών προθέσεων προκύπτει ότι τόσο η αντιλαμβανόμενη επιθυμία, όσο και η αντιλαμβανόμενη εφικτότητα αποτελούν τις μεταβλητές που προβλέπουν τις προθέσεις, σύμφωνα με τους περισσότερους ερευνητές, και τα τελευταία χρόνια καταβάλλονται προσπάθειες για τον προσδιορισμό των εννοιών που προβλέπουν αυτές τις μεταβλητές, εμβαθύνοντας περαιτέρω στην ανάλυση των επιχειρηματικών προθέσεων. Οι ερευνητικές προσπάθειες που αναφέρθηκαν, αποτυπώνουν, εκτός των άλλων, τη σπουδαιότητα του πεδίου και τη σημαντική προσπάθεια που έχει καταβληθεί, αλλά και τον πολυδιάστατο χαρακτήρα που προσλαμβάνει, καθώς εμπλέκονται πάρα πολλοί παράγοντες που σχετίζονται είτε με τα προσωπικά χαρακτηριστικά του ατόμου είτε με το περιβάλλον, και οι οποίοι επιδρούν άμεσα ή έμμεσα στην πρόθεσή του να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά.

### **2.5 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΘΕΣΗ**

Στο πλαίσιο της έρευνας για την επιχειρηματική πρόθεση έχουν αναπτυχθεί σημαντικές θεωρίες, οι οποίες προσπαθούν να εξηγήσουν το φαινόμενό της, γιατί δηλαδή ορισμένα άτομα οδηγούνται στην ίδρυση και ανάπτυξη επιχειρήσεων σε αντίθεση με άλλα. Ορισμένες από τις βασικές θεωρίες και τις προσεγγίσεις που υποστηρίχθηκαν είναι:

- **Η θεωρία της προσωπικότητας (personality theory)**
- **Η θεωρία της συμπεριφοράς (behavioural theory)**
- **Οι οικονομικές προσεγγίσεις (economic approaches)**
- **Οι κοινωνιολογικές προσεγγίσεις (sociological approaches)**
- **Η γνωστική προσέγγιση (cognitive approach)**

Στη συνέχεια, θα καταγραφούν με συντομία οι ισχυρισμοί της κάθε προσέγγισης, προκειμένου να γίνει περισσότερο κατανοητή η διαδικασία με την οποία οδηγούνται τα άτομα στην επιχειρηματικότητα.

### **2.5.1 Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ (PERSONALITY THEORY)**

Η θεωρία αυτή υποστηρίζει ότι η επιχειρηματική πρόθεση ορισμένων ατόμων, σε αντίθεση με άλλα αποδίδεται στα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς τους τα οποία και αποτελούν την ειδοποιό διαφορά τους (Brockhaus & Horwitz 1986). Έτσι ένα τμήμα της επιστημονικής έρευνας έχει στραφεί στη μελέτη των ενδογενών παραγόντων που οδηγούν ορισμένα άτομα να επιχειρήσουν και να αξιοποιήσουν υφιστάμενες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Η εν λόγω θεωρία προτείνει ψυχολογικές μεταβλητές, προσωπικά χαρακτηριστικά και δημογραφικούς παράγοντες ως ερμηνευτικά εργαλεία για τις διαφορές στην επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι υποστηρικτές αυτής της θεωρίας ισχυρίζονται ότι η προσωπικότητα και τα εν γένει χαρακτηριστικά αυτής μπορούν να εξηγήσουν τους λόγους για τους οποίους ορισμένα άτομα οδηγούνται στην επιχειρηματικότητα, καθώς και γιατί ορισμένοι/ες επιχειρηματίες είναι περισσότερο επιτυχημένοι/ες από άλλους/ες. Πιστεύουν, δηλαδή, ότι η προσωπικότητα του ατόμου είναι πολυδιάστατη και παρουσιάζει ορισμένα χαρακτηριστικά, τα οποία παρέχουν τη δυνατότητα να ερμηνεύσουν τους λόγους που τα οδηγούν ή όχι στην ίδρυση επιχειρήσεων. Μερικά από τα χαρακτηριστικά αυτά είναι:

- **η ανάγκη για την επίτευξη υψηλών στόχων (need for achievement)** (Brockhaus & Horvitz 1986, Smith & Bracker 1994): Σχετικά με αυτό ο McClelland (1961) ανέφερε ότι ο/η επιχειρηματίας είναι άτομο με υψηλή ανάγκη για επίτευξη στόχων και υποκινείται από αυτή εφόσον δεν έχει καλυφθεί. Έτσι λοιπόν κινείται προς την κατεύθυνση της κάλυψης της ανάγκης αυτής έως ότου την ικανοποιήσει και τότε παύει η υποκίνηση για την επίτευξη των στόχων (Bridge O'Neill & Cromie 2003). Αντίστοιχα, οι Shaver, Gatewood και Gartner (1991), υποστηρίζουν ότι η *υποκίνηση* (motivation) για τη δημιουργία μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι ένα χαρακτηριστικό που πρέπει να διαθέτει ο επιχειρηματίας και αυτό αποτελεί προσωπικό χαρακτηριστικό του ατόμου. Επομένως, υποστηρίζεται ότι τα άτομα που έχουν το κίνητρο να επιχειρήσουν είναι περισσότερο πιθανό να το πράξουν.

Η έννοια αυτή δέχθηκε σημαντική κριτική (Gartner 1988) καθώς δεν μπορεί από μόνη της να εξηγήσει τις διαφορές μεταξύ επιχειρηματιών και άλλων ομάδων πληθυσμού, όπως τα στελέχη επιχειρήσεων, τα οποία και αυτά εμφανίζουν σε πολλές περιπτώσεις υψηλά επίπεδα ανάγκης για επίτευξη

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

στόχων. Γενικά όμως η θεωρία που έχει επικρατήσει για την ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων είναι ότι υπάρχουν ορισμένα κίνητρα στον άνθρωπο που τον ωθούν να επιτύχει ένα σκοπό, όχι για την κοινωνική αναγνώριση, το κύρος και τα χρήματα, αλλά από μια εσωτερική ανάγκη εκπλήρωσης των στόχων του. Είναι γεγονός ότι οι άνθρωποι οι οποίοι χαρακτηρίζονται από την ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων στρέφονται σε επαγγελματικές επιλογές, οι οποίες θα αναδείξουν αμέσως το έργο τους. Μία τέτοια επαγγελματική επιλογή είναι η επιχειρηματικότητα. Οι επιχειρηματίες, με υψηλό δείκτη επίτευξης υψηλών στόχων, συμπεριφέρονται ως εξής:

- αναλαμβάνουν προσωπική ευθύνη για τις αποφάσεις τους.
- αναλαμβάνουν ένα επίπεδο κινδύνου και βασίζονται στην ικανότητά τους να τον διαχειριστούν και όχι στην τύχη.
- εφαρμόζουν κάποιο είδος καινοτομίας.
- προβλέπουν τις μελλοντικές ευκαιρίες και προσπαθούν εκ των προτέρων να προσδιορίσουν τα αποτελέσματα των προσπαθειών τους.

Η ανάγκη για επίτευξη υψηλών στόχων ωθεί το άτομο να φέρει σε πέρας κάτι δύσκολο, να ηγηθεί μιας ομάδας ανθρώπων, να οργανώσει αυτήν την ομάδα, τις ιδέες και τους πόρους που διαθέτει, προκειμένου να επιτύχει το στόχο του. Για να τον επιτύχει, θα πρέπει να κινηθεί γρήγορα και ανεξάρτητα από τον τρόπο που κινούνται οι άλλοι. Επιθυμεί να ξεπεράσει τα εμπόδια βάζοντας υψηλές προδιαγραφές. Η αυτοεκτίμηση αυξάνεται από τη στιγμή που οδηγείται στην επίτευξη των στόχων του.

• **η εσωτερική έδρα ελέγχου** ή αλλιώς **ικανότητα αυτοελέγχου (*internal locus of control*)**: Η έδρα ελέγχου (*Locus of control*) αποτελεί έννοια - μεταβλητή των κοινωνικών επιστημών και της ψυχολογίας και αποτιμά τον τρόπο με τον οποίο το άτομο αντιλαμβάνεται τον «έλεγχο» στη συμπεριφορά του. Η κατηγοριοποίηση σε «εσωτερική έδρα ελέγχου» δείχνει ότι το άτομο πιστεύει ότι το ίδιο έχει τον έλεγχο των γεγονότων της ζωής του, βλέπει δηλαδή, τον εαυτό του υπεύθυνο για τα αποτελέσματα των πράξεων του. Τα άτομα που εντάσσονται σ' αυτή την κατηγορία συνήθως πιστεύουν ότι ελέγχουν την τύχη τους ενώ διακρίνονται συνήθως σε όσα πεδία δραστηριοποιούνται. Η «εξωτερική έδρα ελέγχου» δείχνει ότι το άτομο πιστεύει ότι άλλοι παράγοντες ασκούν τον έλεγχο, αφού οι έχοντες εξωτερική έδρα ελέγχου θεωρούν τις περιβαλλοντικές αιτίες ή περιστασιακούς παράγοντες ως τους σημαντικότερους σε σχέση με τους εσωτερικούς (Rotter 1990). Συνήθως οι επιχειρηματίες, δε θεωρούν ότι οι πράξεις τους και τα γεγονότα

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

οφείλονται σε παράγοντες που δεν ελέγχουν, παρά μόνο οφείλονται στις δικές τους πράξεις. Αυτό σχετίζεται με την ανάγκη για την επίτευξη στόχων και μάλιστα, αυτή η συσχέτιση επιδρά θετικά στην επιχειρηματικότητα (Borland. 1974). Οι Nair και Pandey (2006) διαπίστωσαν ότι το 67% των ατόμων που έχουν δημιουργήσει επιχειρήσεις πιστεύουν ότι η εξέλιξη των γεγονότων οφείλεται σε αυτούς, αλλά οι ερευνητές δεν μπορούν να υποστηρίξουν εάν αυτό ισχύει το ίδιο στους επιτυχημένους και στους μη επιτυχημένους επιχειρηματίες.

Αντίστοιχους ισχυρισμούς διατυπώνει και ο Littunen (2000) καθώς υποστηρίζει ότι η έδρα ελέγχου και η υποκίνηση για την επίτευξη στόχων είναι παράγοντες που διαφοροποιούν τους επιχειρηματίες από τους υπόλοιπους ανθρώπους. Υποστηρίζει επίσης, ότι σημαντικό στοιχείο είναι η ικανότητα ενός ατόμου να λύνει προβλήματα, ιδιαίτερα στη διαδικασία έναρξης μιας επιχείρησης, ενώ σημαντικός είναι και ο ισχυρισμός του ότι μία αλλαγή στη ζωή ενός ατόμου (π.χ. ίδρυση μιας επιχείρησης) διαφοροποιεί ή και διαμορφώνει τα προσωπικά χαρακτηριστικά του. Σπουδαία είναι η συνεισφορά του Brice (2004) στο πεδίο, ο οποίος προσπάθησε να συσχετίσει τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου με την απόφασή του να λειτουργήσει επιχειρηματικά, προβλέποντας τις επιχειρηματικές προθέσεις. Η έρευνά του ανέδειξε ότι τα άτομα με ανοικτό πνεύμα στην αναζήτηση εμπειριών έχουν ισχυρότερες επιχειρηματικές προθέσεις από άλλους και αυτός ο παράγοντας μπορεί οδηγήσει τα άτομα στην επιχειρηματικότητα.

Τα τελευταία χρόνια όμως έχει επικρατήσει η εξής θεωρία: Το αίσθημα εμπιστοσύνης που διαθέτει στις δικές του δυνάμεις κάθε άτομο, είναι αυτό που τον οδηγεί στην επίτευξη των στόχων του. Η εμπιστοσύνη αυτή τον κάνει να πιστεύει ότι η επιτυχία είναι στο χέρι του και δεν βασίζεται σε εξωτερικούς παράγοντες. Οι άνθρωποι που πιστεύουν πολύ στην επίδραση των εξωτερικών παραγόντων, όπως του οικονομικού περιβάλλοντος, της διεθνούς συγκυρίας και της τύχης, πιστεύουν γενικά ότι η ζωή τους επηρεάζεται δραστικά από εξωτερικά γεγονότα, και ότι συνεπώς δεν μπορούν να ελέγξουν αποτελεσματικά την πορεία τους, άρα ούτε και τις επιχειρηματικές τους επιλογές. Αντίθετα, ο επιχειρηματίας νιώθει ότι έχει μεγάλη εσωτερική δύναμη, ότι μπορεί στα πλαίσια της δραστηριότητάς του να ελέγχει τα πάντα και ότι δεν επηρεάζεται από την πιθανότητα ύπαρξης δυσμενών συνθηκών, προκειμένου να επιτύχει τους στόχους του. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι κινείται αλόγιστα χωρίς να λαμβάνει υπόψη του την επίδραση των παραγόντων του εξωτερικού περιβάλλοντος καθώς και τις συμβουλές των δικών του ανθρώπων. Πιστεύει πολύ στις δυνάμεις του, θεωρώντας ότι σε σημαντικό βαθμό μπορεί να προσαρμοστεί και να αντιμετωπίσει τις αλλαγές του εξωτερικού περιβάλλοντος. Συνεπώς, η

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

συμπεριφορά του επίδοξου επιχειρηματία επηρεάζεται από την αίσθηση του εσωτερικού ελέγχου που διαθέτει. Τίθεται βέβαια το ερώτημα, εάν αυτή ισχυρή εσωτερική δύναμη οδηγεί πάντοτε στις σωστές επιχειρηματικές αποφάσεις. Δεν μπορούμε να δώσουμε συγκεκριμένη απάντηση ή στατιστικά στοιχεία για το εάν η εσωτερική δύναμη οδηγεί σε σωστές επιχειρηματικές αποφάσεις. Έχει όμως ακουστεί πολλές φορές σε συνεντεύξεις επιτυχημένων επιχειρηματιών η φράση: «μέσα μου πίστευα πολύ σε αυτή την ιδέα, εάν και πολλοί με αποθάρρυναν, εγώ πίστεψα σε αυτήν και την υλοποίησα» ή η αντίστοιχη: «νιώθω ότι έχω τη δύναμη να ελέγχω την πορεία της επιχείρησης ανεξάρτητα από τις συνθήκες του εξωτερικού περιβάλλοντος». Πολλοί θεωρούν αυτή την εσωτερική δύναμη του επιχειρηματία τη βάση γι' αυτό που αποκαλείται ένστικτο. Όμως υπάρχουν και περιπτώσεις όπου αυτή η εσωτερική δύναμη κάνει τους επιχειρηματίες να αγνοούν την επίδραση του εξωτερικού περιβάλλοντος και να λαμβάνουν αποφάσεις χωρίς να υπολογίζουν τα πραγματικά δεδομένα.

• **η ανάληψη ρίσκου (risk taking):** Ανάληψη ρίσκου είναι η αντιλαμβανόμενη από το άτομο πιθανότητα να λάβει ανταλλάγματα από την επιτυχία, συγκρινόμενο με τις συνέπειες μίας αποτυχίας. Όλες οι επιχειρηματικές δραστηριότητες συμπεριλαμβάνουν την ανάληψη ρίσκου οπότε δεν μπορούμε να σκεφτόμαστε επιχειρηματικά χωρίς να σκεφτόμαστε το ρίσκο. Η επιχειρηματικότητα εμπεριέχει ρίσκο. Κάθε καινούργια επιχείρηση περικλείει ρίσκο για τον επιχειρηματία. Μπορεί να επιτύχει ή να αποτύχει. Είναι πολύ πιθανό ο επιχειρηματίας να έχει ανακαλύψει μία μεγάλη επιχειρηματική ευκαιρία, όμως είναι άλλο τόσο πιθανό τελικά να έχει πέσει έξω. Ο επιχειρηματίας δεν είναι παίκτης τυχερών παιχνιδιών. Οι άνθρωποι που παίζουν τυχερά παιχνίδια δεν ελέγχουν το αποτέλεσμα του παιχνιδιού, αφήνουν την τύχη να αποφασίσει. Κάθε άτομο ζει σε ένα αβέβαιο περιβάλλον και αναλαμβάνει ρίσκα, τα οποία προσπαθεί να ελέγξει. Τίθεται το ζήτημα, εάν ο επίδοξος επιχειρηματίας χαρακτηρίζεται από μία ιδιαίτερη τάση ανάληψης ρίσκου σε σχέση με τους ανθρώπους που δεν αναλαμβάνουν επιχειρηματική δράση. Μ' άλλα λόγια, μήπως ο επίδοξος επιχειρηματίας έχει έμφυτη την τάση να αναλαμβάνει ρίσκα; Μήπως τελικά απλά αποδέχεται το ρίσκο ως συνέπεια της απόφασής του να αναλάβει επιχειρηματική δράση; Σημαντικές ερευνητικές εργασίες έδειξαν ότι η τάση ανάληψης ρίσκου αποτελεί προσωπικό χαρακτηριστικό του επίδοξου επιχειρηματία, και ιδιαίτερη σημασία έχει το γενικότερο πλαίσιο μέσα στο οποίο κινείται ο επιχειρηματίας. Είναι πιο πιθανό να λάβει κανείς μία ριψοκίνδυνη απόφαση, εάν αισθάνεται πιο ανταγωνιστικός ή ειδικός για να διαχειρισθεί μία συγκεκριμένη κατάσταση. Δεν σημαίνει βέβαια ότι ο επιχειρηματίας γίνεται επικίνδυνος για την επιχείρηση αναλαμβάνοντας σχέδια και δράσει καταδικασμένα σε αποτυχία μόνο και μόνο επειδή είναι λάτρης του ρίσκου.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Αυτό που τον ενδιαφέρει είναι η απόδοση σε σχέση με το ρίσκο που αναλαμβάνει γι' αυτό και σε κάθε επιχειρηματία η σχέση απόδοσης ρίσκου που επιθυμεί να αναλάβει, διαφέρει.

- **η αυτεπάρκεια (self-efficacy):** Σύμφωνα με τον Bandura (1986), αυτεπάρκεια είναι η πεποίθηση ενός ατόμου για το τι είναι ικανό να κάνει με τις ικανότητες που διαθέτει, είναι η πεποίθηση στις προσωπικές ικανότητές του να επιδείξει αποτελεσματική συμπεριφορά ως προς την επίτευξη κάποιου στόχου, η οποία βασίζεται στην εμπειρία του παρελθόντος. Αναφέρεται δηλαδή, στην «κρίση» του ατόμου για τις ικανότητές του και δεν έχει σχέση με τις πραγματικές του ικανότητες, οποιεσδήποτε και αν είναι αυτές. Αυτή η πεποίθηση δίνει την ευκαιρία στα άτομα να ασκήσουν ένα είδος ελέγχου στις σκέψεις τους, στα συναισθήματα και τις ενέργειές τους.

Η αυτεπάρκεια μπορεί να προέλθει από τρεις πηγές:

- **Εμπειρίες επάρκειας:** όπου η αντίληψη υψηλών επιδόσεων εγείρει πεποιθήσεις επάρκειας, που συμβάλλουν στις προσδοκίες υψηλών μελλοντικών επιδόσεων.

- **Έμμεσες ικανότητες:** η παρατήρηση της επάρκειας άλλων προσώπων μπορεί να οδηγήσει στη συνειδητοποίηση ότι το έργο είναι εφικτό.

- **Κοινωνική πειθώ:** η κοινωνική ενίσχυση συναισθηματικών και ψυχολογικών εμπειριών.

- **η επιχειρηματική κουλτούρα (entrepreneurial culture)** και συνολικά το επιχειρηματικό πνεύμα (entrepreneurial spirit) που διαθέτει ο/η επιχειρηματίας και αναφέρεται στην προοπτική και στα χαρακτηριστικά που έχει αλλά και στα χαρακτηριστικά που τον/την υποκινούν να εισέλθει, να επιμείνει και να πετύχει στον επιχειρηματικό στίβο.

Τέλος ερευνητές προτείνουν δύο άξονες για την ερμηνεία της επιχειρηματικής πρόθεσης σε αυτή τη θεωρία. Αναφέρουν ότι τα άτομα υποκινούνται από τη μία από αρνητικούς εξωτερικούς παράγοντες, όπως η δυσαρέσκεια από τη θέση εργασίας, η δυσκολία εύρεσης εργασίας, η μη ευελιξία στο ωράριο εργασίας και από θετικούς εσωτερικούς παράγοντες, όπως η επιθυμία για ανεξαρτησία, η αυτοεκπλήρωση κ.α., και υποστηρίζουν ότι οι θετικοί εσωτερικοί παράγοντες είναι αυτοί οι οποίοι οδηγούν ένα άτομο στην επιχειρηματικότητα. Τα παραπάνω χαρακτηριστικά, είναι ορισμένα μόνο από αυτά που μπορούν να εξηγήσουν την επιχειρηματική

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

πρόθεση και εστιάζουν περισσότερο στα προσωπικά χαρακτηριστικά και τη συμπεριφορά του επίδοξου επιχειρηματία. Πολλοί ερευνητές αναφέρουν ότι οι παράγοντες της προσωπικότητας δεν μπορούν να εξηγήσουν την αυθόρμητη έκφραση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και ότι θα πρέπει η έρευνα να επικεντρωθεί στους παράγοντες που επιδρούν στη διαδικασία λήψης απόφασης για την εμπλοκή κάποιου/ας στην επιχειρηματική δραστηριότητα. Υποστηρίζουν ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας δεν ισχύουν για όλα τα άτομα και ενδεχομένως μπορεί να αφορούν διάφορες κατηγορίες πληθυσμού. Επίσης, αναφέρουν ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας δεν είναι σταθερά απέναντι στο χρόνο και αυτό δημιουργεί δυσκολίες σε σχέση με την πρόβλεψή τους, ενώ τέλος εμφανίζονται με διαφορετικές «μορφές» στα άτομα, αλλά και σε διαφορετικές καταστάσεις που αυτά βιώνουν, καθώς η προσωπικότητα δεν είναι μονοδιάστατη, αλλά πολυδιάστατη κατασκευή.

### **2.5.2 Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ(BEHAVIOURAL THEORY)**

Η θεωρία της συμπεριφοράς μελετά την επιχειρηματική πρόθεση με βάση το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται το άτομο και για το λόγο αυτό υποστηρίζει ότι θα πρέπει να εξετάζεται η συμπεριφορά του στα πλαίσια του περιβάλλοντος αυτού και όχι τα προσωπικά του χαρακτηριστικά. Ειδικότερα, έχουν αναπτυχθεί δύο διαφορετικές προσεγγίσεις για την ερμηνεία των φαινομένων της επιχειρηματικής πρόθεσης, με την πρώτη να εστιάζει στις ικανότητες (competences) του ατόμου και τη δεύτερη να προσεγγίζει την αλλαγή της συμπεριφοράς του κατά τη διάρκεια του χρόνου και σε διαφορετικά στάδια της ζωής του.

Σχετικά με την πρώτη προσέγγιση, οι υποστηρικτές της αναφέρουν ότι οι ικανότητες ενός ατόμου είναι αυτές που θα του παρέχουν τη δυνατότητα να αναλάβει μία επιχειρηματική δραστηριότητα, καθώς ένα άτομο που δεν διαθέτει τις αναγκαίες ικανότητες δεν μπορεί να την ασκήσει αποτελεσματικά. Τέτοιες ικανότητες θεωρούνται η δημιουργικότητα, η ικανότητα για καινοτομία, η υπευθυνότητα, η ικανότητα διοίκησης επιχειρήσεων, η ικανότητα επικοινωνίας, η ικανότητα λήψης απόφασης κ.α. Η κριτική που ασκείται στην προσέγγιση αυτή σχετίζεται με το ότι οι ικανότητες αυτές μπορεί να εμφανίζονται και σε άτομα που δεν είναι ή και δεν έχουν την πρόθεση να γίνουν επιχειρηματίες. Μάλιστα, έχει παρατηρηθεί ότι ορισμένα άτομα που δεν είναι επιχειρηματίες παρουσιάζουν υψηλότερα επίπεδα ικανοτήτων από άτομα που είναι.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Η δεύτερη προσέγγιση της θεωρίας της συμπεριφοράς αφορά στα χαρακτηριστικά-ιδιότητες (attributes) που μπορεί να έχει ένα άτομο και τα οποία είναι απαραίτητα, κυρίως, στη διαδικασία έναρξης μιας επιχείρησης. Τα χαρακτηριστικά αυτά αξιοποιούνται για την ίδρυση μιας επιχείρησης, μόνο όταν μεσολαβήσει κάποιο γεγονός (trigger event) το οποίο οδηγεί το άτομο προς αυτή τη δράση και παράλληλα υπάρχει ένας «υποστηρικτικός» μηχανισμός για το άτομο, ώστε να οδηγηθεί στη λήψη της απόφασης και ο οποίος μπορεί να είναι η υποστήριξη και η ενθάρρυνση που του παρέχει το περιβάλλον του. Τα χαρακτηριστικά του ατόμου που μπορούν να επιδράσουν θετικά ή αρνητικά στην επιχειρηματική του πρόθεση είναι, εκτός των άλλων, η εμπιστοσύνη που έχει στον εαυτό του (self confidence), ο ενθουσιασμός που επιδεικνύει, η διάθεση για ανεξαρτησία, η θετική διάθεση, οι αντιλήψεις (perception) και η στάση απέναντι στο ρίσκο. Η ίδια προσέγγιση υποστηρίζει ότι η απόφαση ενός ατόμου για την ίδρυση μιας επιχείρησης μπορεί να επηρεασθεί και από τους πόρους (resources) που διαθέτει για το σκοπό αυτό, και οι οποίοι μπορεί να είναι οι επιχειρηματικές ιδέες, οι τεχνικές δεξιότητες, τα δίκτυα υποστήριξης, η χρηματοδότηση και η εμπειρία.

### **2.5.3 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ (ECONOMIC APPROACHES)**

Οι υποστηρικτές αυτής της προσέγγισης προσπαθούν να εξηγήσουν το πεδίο της επιχειρηματικής πρόθεσης από άλλη οπτική γωνία, εστιάζοντας την προσοχή τους στους περιβαλλοντικούς παράγοντες που την επηρεάζουν και υποστηρίζουν ότι το εξωτερικό περιβάλλον δύναται να επηρεάσει το άτομο και να το οδηγήσει ή να το αποτρέψει από την ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Παράλληλα, ενώ αποδέχονται ότι οι αντιλήψεις των ατόμων επηρεάζουν την ανακάλυψη, την αξιολόγηση και τη διερεύνηση των επιχειρηματικών ευκαιριών (entrepreneurial opportunities), όμως, υποστηρίζουν ότι αυτό αποτελεί μία αντίδραση στο πλαίσιο ενός ερεθίσματος που προέρχεται από το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται το άτομο. Σύμφωνα, δηλαδή με τους υποστηρικτές αυτής της θεωρίας, το περιβάλλον είναι αυτό που δίνει τα ερεθίσματα στο άτομο και το οδηγεί στην επιχειρηματικότητα και στην ανακάλυψη επιχειρηματικών ευκαιριών.

Επιπλέον, ο Gartner (1985) αναφέρει τέσσερα χαρακτηριστικά που οδηγούν στη δημιουργία επιχειρήσεων και σχετίζονται με το περιβάλλον και αυτά είναι α) η διαθεσιμότητα πόρων, β) η παρουσία έμπειρων επιχειρηματιών, γ)

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

η διαθεσιμότητα εξειδικευμένου προσωπικού και δ) η πρόσβαση σε προμηθευτές, πελάτες. Βέβαια, οι οικονομικές προσεγγίσεις προτάσσοντας την επίδραση του περιβάλλοντος στην ερμηνεία της επιχειρηματικής πρόθεσης, προκάλεσαν σημαντικές αντιδράσεις.

Η βασικότερη κριτική που ασκείται αφορά στο γεγονός ότι δεν εξηγούν, επαρκώς, γιατί ορισμένα άτομα γίνονται επιχειρηματίες και άλλα όχι, καθώς στο ίδιο οικονομικό περιβάλλον δεν δύνανται όλοι να ανακαλύψουν και να αξιοποιήσουν επιχειρηματικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται, με αποτέλεσμα, να μην γίνονται όλοι επιχειρηματίες. Αποτέλεσμα αυτής της κριτικής ήταν ορισμένοι υποστηρικτές της να δεχθούν τη συμβολή και άλλων παραγόντων στη διαδικασία δημιουργίας μιας επιχείρησης, όπως η προσπάθεια κατανόησης της αλληλεπίδρασης μεταξύ ενδογενών και εξωγενών παραγόντων, δίνοντας έμφαση, αφενός σε εξωγενείς παράγοντες και αφετέρου σε προσωπικά χαρακτηριστικά και ατομικούς παράγοντες του επιχειρηματία σε αλληλεπίδραση με το εξωγενές περιβάλλον.

### **2.5.4 ΟΙ ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ (SOCIOLOGICAL APPROACHES)**

Οι κοινωνιολογικές προσεγγίσεις θεωρούν ότι τα άτομα οδηγούνται στην επιχειρηματικότητα μέσα από τις επιλογές που κάνουν, σε σχέση με την επαγγελματική τους ενασχόληση, και στην απόφασή τους αυτή, το κοινωνικό περιβάλλον διαδραματίζει πρωταρχικό ρόλο. Μάλιστα, ορισμένοι κοινωνιολόγοι υποστηρίζουν ότι η αναγνώριση επιχειρηματικών ευκαιριών γίνεται μέσα στο κοινωνικό περιβάλλον, το οποίο επιτρέπει ή και προωθεί την επιχειρηματικότητα, δίνοντας επιχειρηματικές ευκαιρίες. Σε αντίθετη περίπτωση, το άτομο δε θα ήταν δυνατό να αναγνωρίζει, αλλά κυρίως να εκμεταλλεύεται, επιχειρηματικές ευκαιρίες και για το λόγο αυτό υπάρχουν διαφορές στην επιχειρηματικότητα πολλών χωρών.

Ενισχυτικά στις παραπάνω απόψεις υποστηρίζεται ότι τα «δημογραφικά» χαρακτηριστικά διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην επιχειρηματική πρόθεση. Ως τέτοια αναφέρονται η ηλικία, το φύλο, το ανθρώπινο κεφάλαιο δηλαδή το μορφωτικό επίπεδο και η εκπαίδευση, η επαγγελματική εμπειρία και η οικογένεια καθώς αυτά προσδιορίζουν ή συνδιαμορφώνουν την τάση του ατόμου για το επιχειρείν και την ανάληψη από το ίδιο, επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Υποστηρίζεται, επομένως, ότι συγκεκριμένα δημογραφικά χαρακτηριστικά μπορούν να συμβάλουν στην ενίσχυση ή μη της

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

επιχειρηματικής τάσης ενός ατόμου. Αυτή η προσέγγιση, αν και δύναται να εξηγήσει σε σημαντικό βαθμό τους λόγους για τους οποίους ορισμένα άτομα οδηγούνται στην επιχειρηματικότητα ωστόσο, παραγνωρίζει άλλους σημαντικούς παράγοντες, όπως το οικονομικό περιβάλλον και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του κάθε ατόμου. Παρακάτω αναλύονται μερικοί από αυτούς τους παράγοντες:

- **το φύλο:** Το φύλο θεωρείται ένας από τους πιο καθοριστικούς παράγοντες της επιχειρηματικής πρόθεσης. Έχει παρατηρηθεί σε εμπειρικές μελέτες σε πολλές χώρες του κόσμου, ότι οι άνδρες αντιμετωπίζουν περισσότερο θετικά την προοπτική να ανοίξουν τη δική τους επιχείρηση σε σχέση με τις γυναίκες (Kourilsky and Walstad 1998). Μάλιστα, έχει διαπιστωθεί ότι το ενδιαφέρον των ανδρών για την ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων παραμένει αμείωτο, ενώ των γυναικών μειώνεται καθώς αυξάνεται η ηλικία τους (Matthews and Moser 1996). Επιπλέον, έχουν διαπιστωθεί σημαντικές διαφορές ανάμεσα στην επιτυχία της ανδρικής και γυναικείας επιχειρηματικότητας (Schiller and Crewson, 1997). Αυτό θεωρείται ότι οφείλεται στη στάση των ατόμων απέναντι στον κίνδυνο. Δηλαδή, οι γυναίκες έχουν την τάση να μην παίρνουν υψηλό ρίσκο, λόγω των κοινωνικοοικονομικών τους χαρακτηριστικών. Οι διαφορές ανάμεσα στα δύο φύλα σε σχέση με την επιχειρηματική πρόθεση είναι εντονότερες ανάμεσα σε πτυχιούχους φυσικών επιστημών, πληροφορικής, θεωρητικών και οικονομικών επιστημών, ενώ δεν έχουν διαπιστωθεί διαφορές στη συμπεριφορά των δύο φύλων ανάμεσα στους πτυχιούχους μηχανικούς, επιστημών υγείας, νομικής και λογιστικής επιστήμης (Ghazal, 1995). Όμως, παρόλο που το επιχειρηματικό ενδιαφέρον των ανδρών είναι εντονότερο από των γυναικών, η γυναικεία επιχειρηματικότητα έχει αυξηθεί σημαντικά, κυρίως στις χώρες του δυτικού κόσμου, φαινόμενο που μπορεί να οφείλεται: α) στο γεγονός ότι οι γυναίκες είναι πιθανό να αντιμετωπίζουν μισθολογικές διακρίσεις σε βάρος τους στην αγορά εργασίας, β) στο συχνά παρατηρούμενο φαινόμενο οι γυναίκες στα πλαίσια της μισθωτής εργασίας να έχουν μειωμένες ευκαιρίες ανάπτυξης δεξιοτήτων διοίκησης ανάληψης πρωτοβουλιών, επομένως το κόστος ευκαιρίας από την επιλογή της αυτοαπασχόλησης είναι χαμηλό και γ) στο ότι είναι επιφορτισμένες με την γέννηση και ανατροφή των παιδιών και τη φροντίδα του σπιτιού, οπότε προτιμούν την αυτοαπασχόληση, η οποία προσφέρει ευελιξία ωραρίου και επιτρέπει το συνδυασμό της οικογενειακής με την επαγγελματική ζωή (Boden 1999).

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

• **η οικογένεια:** Η προοπτική δημιουργίας οικογένειας είναι σημαντικός παράγοντας που λαμβάνεται υπόψη, κυρίως από τις γυναίκες, για την ανάληψη μιας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας. Ταυτόχρονα, και αυτό ισχύει και για τα δύο φύλα, το οικογενειακό υπόβαθρο είναι, επίσης, καθοριστικός παράγοντας για την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας. Έχουν αναπτυχθεί δύο υποδείγματα που ερμηνεύουν τη σημασία του οικογενειακού υπόβαθρου. Το πρώτο είναι το μοντέλο του γονεϊκού ρόλου (*parental role model*), σύμφωνα με το οποίο τα άτομα που έχουν αυτοαπασχολούμενους γονείς, έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να αναπτύξουν επιχειρηματική δράση ακολουθώντας το παράδειγμα των γονέων τους. Το δεύτερο μοντέλο, της οικογενειακής υποστήριξης (*family support model*) περιγράφει το σύννηδες φαινόμενο της οικονομικής και κοινωνικής υποστήριξης των ατόμων που δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά από τις οικογένειές τους. Τα άτομα των οποίων οι γονείς έχουν τη δική τους μικρή επιχείρηση έχουν την τάση να αναπτύσσουν επιχειρηματικές δραστηριότητες και οι ίδιοι, παρά να επιλέξουν να εργαστούν σε κάποια μεγάλη επιχείρηση. Είναι συνηθισμένο φαινόμενο κυρίως αγόρια, παιδιά επιχειρηματιών να αναλαμβάνουν και να συνεχίζουν ή να επεκτείνουν την οικογενειακή επιχείρηση. Είναι σημαντικό όμως για τον μέλλοντα επιχειρηματία να ωθείται από προσωπική επιθυμία σε επιχειρηματική δραστηριότητα και όχι να του επιβάλλεται η επαγγελματική αυτή επιλογή άμεσα ή έμμεσα είτε από την οικογένεια, είτε από τα χρηματοδοτικά πακέτα, είτε τέλος από άλλους εξωτερικούς παράγοντες. Σε κάποιες από τις μελέτες, βρέθηκε έντονη η θετική επίδραση του γονεϊκού ρόλου, ιδίως του πατέρα (Crant 1996, Wang and Wong 2004), ενώ σε άλλες βρέθηκε η θετική σχέση του κοινωνικοοικονομικού οικογενειακού υπόβαθρου με την ανάπτυξη επιχειρηματικότητας από τους νέους (Taylor 1996). Στην Ελλάδα, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, το υπόδειγμα της οικογενειακής υποστήριξης αφορά μεγάλο ποσοστό των νέων μικρών επιχειρήσεων.

• **το ανθρώπινο κεφάλαιο(μορφωτικό επίπεδο και εκπαίδευση):** Η έννοια του ανθρώπινου κεφαλαίου αναφέρεται στο μορφωτικό επίπεδο των ατόμων (ποσότητα και ποιότητα εκπαίδευσης) καθώς και σε ορισμένα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, τα οποία δεν μπορούν να εκτιμηθούν-μετρηθούν με ακρίβεια και να συμπεριληφθούν σε κάποιο οικονομετρικό υπόδειγμα. Οι ερευνητικές προσπάθειες που έχουν γίνει από οικονομολόγους και κοινωνιολόγους, υπόκεινται σε πολλούς περιορισμούς. Εντούτοις, θεωρείται ότι χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, όπως το αίσθημα της αυτοπεποίθησης, η εφευρετικότητα, η ανάπτυξη πρωτοβουλιών, η εξωστρέφεια και η δεκτικότητα απέναντι σε νέες εμπειρίες είναι πιθανό να κινητοποιούν τα άτομα για να αναπτύξουν επιχειρηματική

δραστηριότητα. Όσον αφορά στο επίπεδο της εκπαίδευσης και την ανάπτυξη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, από τις εμπειρικές αναλύσεις δεν έχει επιβεβαιωθεί κάποια συστηματική σχέση. Γενικά, όσο αυξάνεται το μορφωτικό επίπεδο των ατόμων, η απόφαση ανάληψης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών εξαρτάται από τη στάση τους απέναντι στον κίνδυνο. Τα άτομα με υψηλό μορφωτικό επίπεδο, είναι πιθανό να αποστρέφονται τον κίνδυνο και να μην επιλέγουν την αυτοαπασχόληση, επειδή μπορούν αν επιτύχουν υψηλές αποδοχές ως μισθωτοί, λόγω των αυξημένων τους προσόντων.

### **2.5.5 Η ΓΝΩΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ (COGNITIVE APPROACH)**

Μία ακόμη προσέγγιση σχετικά με την επιχειρηματική πρόθεση δηλαδή τους λόγους για τους οποίους ορισμένα άτομα γίνονται επιχειρηματίες επιχειρήθηκε από θεωρητικούς και ερευνητές, οι οποίοι αν και αποδέχονται ότι τα προσωπικά χαρακτηριστικά του ατόμου διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον προσδιορισμό του ποιος θα γίνει επιχειρηματίας ή όχι, ωστόσο προτείνουν την περαιτέρω διερεύνηση της διαδικασίας λήψης απόφασης, πριν από την ίδρυση της επιχείρησης. Η προσέγγιση αυτή ονομάζεται γνωστική (*cognitive approach*) και αποδέχεται την άποψη, ότι οι αποφάσεις ενός ατόμου για να δράσει ή όχι επιχειρηματικά, οφείλονται στον τρόπο με τον οποίο το ίδιο αντιλαμβάνεται την πραγματικότητα (Bridge 2003). Αυτό συμβαίνει, επειδή τα άτομα αντιλαμβάνονται την πραγματικότητα με διαφορετικό τρόπο και αυτό μπορεί να τα οδηγήσει στη λήψη απόφασης. Μάλιστα υποστηρίζεται ότι η επιλογή της επιχειρηματικότητας, ως επαγγελματική επιλογή, γίνεται με βάση την αξιολόγηση της αντιλαμβανόμενης πραγματικότητας και ιδιαίτερα των γνώσεων και των δεξιοτήτων που απαιτούνται για την εκπλήρωση αυτής της επιλογής, την αξιολόγηση των ικανοτήτων του ίδιου του ατόμου για την επίτευξη του στόχου και την ύπαρξη ή μη των απαραίτητων πόρων για την ίδρυση και τη λειτουργία της επιχείρησης.

Επίσης, αναφέρεται ότι η πρόθεση ενός ατόμου για μια επιχειρηματική καριέρα μπορεί να επηρεάζεται από τις στάσεις του απέναντι στην επιχειρηματικότητα, αλλά και από τις πεποιθήσεις του απέναντι στις απαιτούμενες ικανότητες για την ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης, πεποιθήσεις οι οποίες παράλληλα, επηρεάζονται από τη στάση του περιβάλλοντος απέναντι στη συμπεριφορά που θα υιοθετήσει το ίδιο άτομο και από το εάν άλλα σημαντικά για αυτό άτομα, θα αποδεχθούν ή όχι μία τέτοια συμπεριφορά. Επιπρόσθετα, μία σημαντική πτυχή της προσέγγισης

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

αυτής αποτελεί το εάν το άτομο κρίνει τον εαυτό του επαρκή για να ακολουθήσει την επιχειρηματικότητα ως επαγγελματική επιλογή. Συμπερασματικά, εάν ένα άτομο θεωρεί ότι η επιχειρηματική καριέρα είναι ενδιαφέρουσα επιλογή για αυτό, τότε οδηγείται στο να δίνει μεγαλύτερη προσοχή προς την επιχειρηματικότητα, να λαμβάνει ορθότερες αποφάσεις και να διακατέχεται από μεγαλύτερη αίσθηση ικανοποίησης. Αυτά, εάν πλαισιώνονται από υψηλό δείκτη αυτεπάρκειας του ατόμου, δίνουν σημαντική ώθηση στην επιλογή της δημιουργίας μιας επιχείρησης.

Οι προσεγγίσεις που μόλις αναφέρθηκαν, δεν έχουν σαφείς διαχωριστικές γραμμές μεταξύ τους, καθώς παρατηρούνται ετεροαναφορές και χρησιμοποιούν η μία στοιχεία της άλλης και ως εκ τούτου δεν αποκλείει η μία την ερμηνευτική ικανότητα της άλλης. Αυτή η διαπίστωση συγκλίνει σε μία περισσότερο ολιστική προσέγγιση για την επιχειρηματική πρόθεση και την ερμηνεία αυτής, με μία περισσότερο διαλεκτική προσέγγιση σε επιστημολογικό επίπεδο, πόσο μάλλον όταν είναι ένα σύνολο από σύνθετες, πολυδιάστατες μεταβλητές και η δημιουργία ενός μοντέλου ή μιας θεωρίας που να εξηγεί αυτό το φαινόμενο είναι εξαιρετικά δύσκολη, δεδομένου ότι υπάρχει ένας μη αλγοριθμικός παράγοντας, που είναι η συνειδητή ανθρώπινη δράση. Συνεπώς, είναι εμφανές ότι δεν είναι επαρκής η ανάλυση των λόγων για τους οποίους ένα άτομο δραστηριοποιείται επιχειρηματικά ή όχι, όπως επίσης και για το εάν θα πετύχει τους στόχους του στο πλαίσιο του περιβάλλοντος που δραστηριοποιείται. Η διερεύνηση του σταδίου πριν από την ίδρυση μιας επιχείρησης, μπορεί να δώσει σημαντικές απαντήσεις για τους λόγους σχετικά με τους οποίους ένα άτομο οδηγείται στην επιχειρηματικότητα. Επομένως, αναδεικνύεται η σπουδαιότητα της διερεύνησης των προθέσεων του ατόμου ως προς την ενασχόλησή του με την επιχειρηματικότητα, καθώς οι προθέσεις αποτελούν τον καλύτερο προβλεπτικό παράγοντα μιας μελλοντικής συμπεριφοράς.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΚΑΙ ΜΕΘΟΛΟΓΙΑ

Η εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής εργασίας στηρίζεται κυρίως στο ερωτηματολόγιο που απαντήθηκε από 223 φοιτητές του Πολυτεχνείου Κρήτης και αποτελεί μια πρώτη προσπάθεια του τμήματος Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης να μελετηθούν οι παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση των φοιτητών των πολυτεχνικών σχολών.

Στο παρόν κεφάλαιο σε ένα αρχικό στάδιο γίνεται περιγραφή του τρόπου διεξαγωγής της έρευνας. Στη συνέχεια γίνεται αναφορά στη δομή του ερωτηματολογίου, το οποίο αποτελείται από δύο μέρη, και παρουσιάζονται αναλυτικά οι ερωτήσεις που το αποτελούν καθώς και η κλίμακα που χρησιμοποιήθηκε. Τέλος, ακολουθεί η αναφορά στο θεωρητικό υπόβαθρο των στατιστικών μεθόδων που χρησιμοποιήθηκαν για την εξαγωγή των αποτελεσμάτων στο SPSS που ήταν οι μέθοδοι «**Ανάλυση Παραγόντων (Factor analysis)**» και η «**Διερευνητική Ανάλυση Παραγόντων (Exploratory Factor Analysis)**».

#### 3.1 ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η έρευνα έλαβε χώρα κατά τη διάρκεια του χειμερινού εξαμήνου του ακαδημαϊκού έτους 2011-2012. Δημιουργήθηκε ένα ερωτηματολόγιο αποτύπωσης των απόψεων των φοιτητών σχετικά με την επιχειρηματική τους πρόθεση και τους παράγοντες που την επηρεάζουν. Έχοντας ως στόχο την εξαγωγή έγκυρων και αντικειμενικών αποτελεσμάτων συγκεντρώθηκε ένα κατανομημένο δείγμα από 223 φοιτητές από τα τμήματα σπουδών του Πολυτεχνείου Κρήτης (Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης, Ηλεκτρονικών Μηχανικών & Μηχανικών Υπολογιστών, Μηχανικών Περιβάλλοντος και Μηχανικών Ορυκτών Πόρων) καθώς και από όλα τα έτη

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

φοίτησης. Οι ερωτηθέντες στο Πολυτεχνείο ήταν στην πλειοψηφία τους προπτυχιακοί φοιτητές ενώ λιγότεροι ήταν οι μεταπτυχιακοί φοιτητές.

Η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων έγινε σε συγκεκριμένους χώρους. Η ροή συμπλήρωσης ερωτηματολογίων φαίνεται ως εξής:

- **Μηχανογραφικό Κέντρο- Κτίρια ΜΠΔ και ΗΜΜΥ**
- **Μηχανογραφικό κέντρο– Κτίρια Μηχανικών Περιβάλλοντος**
- **Διαλέξεις Μαθημάτων**
- **Στα κυλικεία του Πολυτεχνείου**
- **Βιβλιοθήκη**
- **Εστία**

Επίσης ένας αριθμός ερωτηματολογίων προωθήθηκε σε φοιτητές του Πολυτεχνείου Κρήτης(προπτυχιακούς και μεταπτυχιακούς) μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Ο συνολικός αριθμός των ερωτηθέντων ανέρχεται στους 223 και κατανέμεται ως εξής:

- **146 φοιτητές του τμήματος ΜΠΔ**
- **25 φοιτητές του τμήματος ΗΜΜΥ**
- **40 φοιτητές του τμήματος ΜΗΠΕΡ**
- **12 φοιτητές του τμήματος ΜΗΧΟΠ**

Τα ερωτηματολόγια διανεμήθηκαν ή στάλθηκαν προσωπικά σε κάθε φοιτητή μέσω e-mail, αφού πρώτα ενημερώθηκαν ότι σκοπός της έρευνας είναι να αποτυπωθεί η άποψη των φοιτητών του Πολυτεχνείου Κρήτης σχετικά με την επιχειρηματική τους πρόθεση και τους παράγοντες που την επηρεάζουν.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Γνωστοποιήθηκε ότι τα δεδομένα που θα συλλεχθούν, θα αξιοποιηθούν για συγκεντρωτικές και μόνο αναλύσεις και τα συμπληρωμένα ερωτηματολόγια θα τύχουν ποιοτικής και ποσοτικής επεξεργασίας.

Επιπλέον διευκρινίστηκε ότι η συμπλήρωση είναι εθελοντική και βασική αρχή της συμπλήρωσης των ερωτηματολογίων είναι η ανωνυμία του ερωτηθέντος. Αυτή η πρακτική ακολουθείται ώστε ο κάθε ένας που συμπληρώνει το ερωτηματολόγιο να έχει τη δυνατότητα να εκφράσει ακόμα και αρνητικές σκέψεις χωρίς να έχει το φόβο πιθανών συνεπειών.

Τέλος αναφέρθηκε ότι σε τέτοιου είδους ερωτηματολόγια δεν υπάρχουν σωστές ή λάθος απαντήσεις, και ζητήθηκε να απαντηθούν με ειλικρίνεια όλα τα ερωτήματα. Όσον αφορά στη διάρκεια συμπλήρωσης του κάθε ερωτηματολογίου, υπολογίζεται γύρω στα 8 min κατά μέσο όρο.

### **3.2 ΜΟΡΦΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ**

Για να καταστεί εφικτή η μέτρηση μιας έννοιας θα πρέπει πρωτίστως να προσδιοριστούν συγκεκριμένες ενέργειες ή συμπεριφορές, οι οποίες αναδεικνύουν την συγκεκριμένη έννοια. Ενίοτε μια έννοια μπορεί να προσδιορισθεί και να αποβεί μετρήσιμη με την χρήση μιας και μόνο μεταβλητής, τις περισσότερες όμως φορές απαιτούνται περισσότερες από μια μεταβλητές. Ο εντοπισμός των προσδιοριστικών μεταβλητών που θα χρησιμοποιηθούν για την μέτρηση των υπό διερεύνηση εννοιών βασίζεται συνήθως στην βιβλιογραφία. Και δεν είναι λίγα τα μοντέλα μέτρησης εννοιών που κατασκευάστηκαν κατά καιρούς από ερευνητές, τα οποία συνοδεύονται από δείκτες αξιοπιστίας και εγκυρότητας.

Για την διεξαγωγή της συγκεκριμένης έρευνας επελέγη η χρήση ενός κατάλληλα διαμορφωμένου ερωτηματολογίου. Για την δημιουργία του συγκεκριμένου ερωτηματολογίου βασιστήκαμε σε ερωτηματολόγια της διεθνούς βιβλιογραφίας, τα οποία και παρουσιάζουν εξαιρετική αξιοπιστία και εγκυρότητα.

Το ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε στην έρευνα μας αποτελείται από τα εξής δύο μέρη:

- **A μέρος ερωτηματολογίου – Γενικά στοιχεία**
- **B μέρος ερωτηματολογίου – Μέτρηση Μεταβλητών**

**ΜΕΡΟΣ Α. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ-ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ**

Στο πρώτο μέρος του ερωτηματολογίου έγινε η συλλογή των στοιχείων του κάθε συμμετάσχοντα στην έρευνα. Ρωτήθηκε για το φύλο, την ηλικία και την εκπαίδευσή του. Η δομή των ερωτήσεων είχε ως εξής :

**ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ-ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ**

**1. Η ηλικία σας**

.....

**2. Φύλο**

1. Άνδρας .....

2. Γυναίκα .....

**3. Ποιος είναι ο μέσος όρος της βαθμολογίας των μαθημάτων που έχετε περάσει μέχρι τώρα;**

-----

**4. Είστε:**

1. Προπτυχιακός .....

2. Μεταπτυχιακός .....

**5. Το έτος φοίτησης είναι:**

-----

**6. Είστε φοιτητής του τμήματος:**

-----

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**7. Έχει κάποιος από τους γονείς σας δικιά του επιχείρηση;**

**1. ΝΑΙ**

**2. ΟΧΙ**

**Βαθμολογήστε την απόδοση σας σε μια κλίμακα από το (1) «Καθόλου καλή» ως το (7) που σημαίνει «Άριστη»**

|                                                                                             | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        | 6                        | 7                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>6</b> Η απόδοση στο πανεπιστήμιο, μέχρι σήμερα θεωρώ ότι κατά μέσο όρο είναι κοντά στο : | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**Σε σχέση με τους άλλους συμφοιτητές σας , πώς θα βαθμολογούσατε την απόδοση σας; Βαθμολογήστε με ένα αριθμό από το (1) ως το (7) όπου το (1) σημαίνει «Καθόλου καλά» και το (7) σημαίνει «Πολύ καλά»**

|                                                                  | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        | 6                        | 7                        |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>7</b> Η απόδοση μου σε σχέση με άλλους συμφοιτητές μου είναι: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

### **Μέρος Β . Μέτρηση Μεταβλητών**

Στο κομμάτι αυτό επιχειρούμε να αναλύσουμε τρεις συγκεκριμένους προσωπικούς παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση των φοιτητών, οι οποίοι είναι: **η ικανότητα αυτοελέγχου (internal locus of control)**, **η τάση για ανάληψη ρίσκου (risk taking)** και **η ανάγκη για επίτευξη υψηλών στόχων (need for achievement)** και τους οποίους εξηγήσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Επίσης στο κομμάτι αυτό προσπαθούμε να αναλύσουμε και την επιχειρηματική πρόθεση. Έτσι το μέρος αυτό του ερωτηματολογίου χωρίζεται σε τέσσερα διαφορετικά τμήματα όπου ο ερωτηθέντας καλείται να βαθμολογήσει τις προτάσεις που έχει μπροστά του, σε μια κλίμακα από το 1 (λίγο) έως το 7 (πολύ). Ο λόγος που αποφασίσαμε να χρησιμοποιήσουμε αυτού του είδους την κλίμακα είναι επειδή θεωρείται ως η πιο εύκολη όσον αφορά την κατανόηση και την συμπλήρωση της. Αυτό ίσως να οφείλεται στο γεγονός ότι οι άνθρωποι είναι περισσότερο εξοικειωμένοι μαζί της λόγω της εμφάνισης της σε έντυπα ευρείας κυκλοφορίας. Θα πρέπει σε αυτό το σημείο να τονίσουμε ότι όλες οι προτάσεις και οι ερωτήσεις που αποτελούν αυτά τα τέσσερα τμήματα του ερωτηματολογίου έχουν χρησιμοποιηθεί σε παλαιότερες ερευνητικές εργασίες σημαντικών επιστημόνων τους οποίους και θα αναφέρουμε σε κάθε ένα από αυτά τα τέσσερα τμήματα και έχουν ελεγχθεί για την εγκυρότητά τους και την αξιοπιστία τους. Εμείς απλά τις μεταφράσαμε στα ελληνικά. Αναλυτικότερα η δομή του ερωτηματολογίου έχει ως εξής :

Το πρώτο τμήμα αναφέρεται στην **ικανότητα αυτοελέγχου (internal locus of control)** και αποτελείται από 5 ερωτήσεις που προέρχονται από την εργασία του Levenson (1973).

|   |                                                                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Είμαι ικανός στο να προστατεύω το προσωπικό μου συμφέρον                  |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | Οι δικές μου πράξεις είναι αυτές που καθορίζουν τη ζωή μου                |   |   |   |   |   |   |   |
| 3 | Μπορώ αρκετά καλά να καθορίσω τι θα συμβεί στη ζωή μου                    |   |   |   |   |   |   |   |
| 4 | Όταν κάνω σχέδια για τη ζωή μου είναι σχεδόν σίγουρος ότι θα τα υλοποιήσω |   |   |   |   |   |   |   |
| 5 | Όταν αποκτώ κάτι που θέλω είναι γιατί δούλεψα σκληρά για αυτό             |   |   |   |   |   |   |   |

## Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών

Οι ερωτήσεις 6-9 αναφέρονται στην **τάση για ανάληψη ρίσκου (risk taking)** και αποτελούν το δεύτερο τμήμα του ερωτηματολογίου και προέρχονται από την εργασία των Gomez-Mejia & Balkin (1989).

|   |                                                                                                                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | Συνήθως δεν ρισκάρω όταν πρόκειται να επιλέξω μια δουλειά                                                                                                                                                                             |   |   |   |   |   |   |   |
| 7 | Προτιμώ ένα εργασιακό περιβάλλον με χαμηλό ρίσκο/υψηλή ασφάλεια και προβλέψιμο εισόδημα από μια δουλειά με υψηλό ρίσκο και υψηλές αμοιβές                                                                                             |   |   |   |   |   |   |   |
| 8 | Νομίζω ότι κάθε ρίσκο που σχετίζεται με τη δουλειά μου πρέπει να αποφεύγεται                                                                                                                                                          |   |   |   |   |   |   |   |
| 9 | Προτιμώ να παραμένω σε ένα περιβάλλον το οποίο έχει προβλήματα που τα γνωρίζω, από το να διακινδυνεύσω σε ένα νέο περιβάλλον το οποίο έχει προβλήματα άγνωστα σε μένα, ακόμα και αν αυτό το περιβάλλον προσφέρει μεγαλύτερες απολαβές |   |   |   |   |   |   |   |

Στο τρίτο τμήμα έχουμε τέσσερις ερωτήσεις (10-13) οι οποίες αναφέρονται στην **ανάγκη για επίτευξη υψηλών στόχων (need for achievement)** οι οποίες προέρχονται από την εργασία του Shanthakumar, (1992).

|    |                                                                                                                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | Συνήθως πιέζω τον εαυτό μου και νιώθω πραγματική ικανοποίηση όταν η δουλειά μου είναι ανάμεσα στις καλύτερες που υπάρχουν |   |   |   |   |   |   |   |
| 11 | Συνήθως ξοδεύω περισσότερο χρόνο σκεπτόμενος τους στόχους που έχω βάλει παρά τις προηγούμενες μου επιτυχίες               |   |   |   |   |   |   |   |
| 12 | Οι στόχοι και οι φιλοδοξίες μου δεν είναι μέτριοι και εύκολο στο να επιτευχθούν                                           |   |   |   |   |   |   |   |
| 13 | Τίποτε στη ζωή δεν μπορεί να υποκαταστήσει ένα μεγάλο επίτευγμα                                                           |   |   |   |   |   |   |   |

### ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

Το τελευταίο τμήμα του ερωτηματολογίου αποτελείται και αυτό από τέσσερις ερωτήσεις που αναφέρονται στην **επιχειρηματική πρόθεση**. Οι ερωτήσεις αυτές προέρχονται από την εργασία των Zhao, Seibert, & Hills, (2005).

|    |                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 14 | Ενδιαφέρομαι να ξεκινήσω την δικιά μου επιχείρηση στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                                                    |   |   |   |   |   |   |   |
| 15 | Ενδιαφέρομαι να αγοράσω μια μικρή επιχείρηση στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                                                         |   |   |   |   |   |   |   |
| 16 | Ενδιαφέρομαι να ξεκινήσω και να φτιάξω μια επιχείρηση με γρήγορη ανάπτυξη στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                            |   |   |   |   |   |   |   |
| 17 | Ενδιαφέρομαι να αγοράσω και να διαμορφώσω μια μικρή επιχείρηση σε μια επιχείρηση με γρήγορη ανάπτυξη στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια |   |   |   |   |   |   |   |

### **3.3 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΗΚΑΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ**

Με τη βοήθεια του λογισμικού πακέτου SPSS v.15.0.(SPSS, 2006) το οποίο και θα εξηγήσουμε, εφαρμόστηκαν στα δεδομένα οι εξής μέθοδοι:

- **Ανάλυση Παραγόντων (Factor Analysis)**
- **Διερευνητική Ανάλυση Παραγόντων (Exploratory Factor Analysis)**

### **3.3.1 Το λογισμικό SPSS**

Το λογισμικό πακέτο που χρησιμοποιήθηκε σε αυτή την έρευνα ήταν το SPSS v.15.0.(SPSS, 2006),όπως αναφέραμε προηγουμένως. Το SPSS (Στατιστικό Πακέτο για τις Κοινωνικές Επιστήμες), κυκλοφόρησε σε πρώτη έκδοση το 1968 και αργότερα αναπτύχθηκε από τον Norman H. Nie και Γ. Hadlai Hull. Ο Norman Nie ήταν τότε φοιτητής μεταπτυχιακού στις πολιτικές επιστήμες στο Πανεπιστήμιο του Στάνφορντ, όπου τώρα είναι καθηγητής έρευνας στο Τμήμα Πολιτικών Επιστημών και Ομότιμος Καθηγητής της Πολιτικής Επιστήμης στο Πανεπιστήμιο του Σικάγου. Το SPSS είναι από τα πιο ευρέως χρησιμοποιούμενα προγράμματα για τη στατιστική ανάλυση στις κοινωνικές επιστήμες. Χρησιμοποιείται από τους ερευνητές της αγοράς, της υγείας, από εταιρείες έρευνας, την κυβέρνηση, από ερευνητές της εκπαίδευσης, από οργανισμούς εμπορίας και άλλους. Η αρχική έκδοση του εγχειριδίου SPSS (Nie, Bent & Hull, 1970) έχει χαρακτηριστεί ως ένα από τα πλέον σημαίνοντα βιβλία κοινωνιολογίας. Εκτός από την στατιστική ανάλυση, το πρόγραμμα διαθέτει και άλλα χαρακτηριστικά βάσης όπως, διαχείριση δεδομένων (επιλογή, αναμόρφωση, τη δημιουργία των παραγόμενων δεδομένων) και τεκμηρίωση.

#### **Στατιστικά στοιχεία που περιλαμβάνονται στο λογισμικό βάσης:**

- Περιγραφική στατιστική: δημιουργία πινάκων, συχνότητες, περιγραφή, διερεύνηση.
- Στατιστική δύο μεταβλητών: Εργαλεία, t-test, ANOVA, Συσχέτιση, μη παραμετρικές δοκιμές.
- Πρόβλεψη για αριθμητικά αποτελέσματα: Γραμμική παλινδρόμηση
- Πρόβλεψη για τον προσδιορισμό ομάδων: Παραγοντική ανάλυση, ανάλυση διασποράς (σε δύο στάδια), Διακρίνουσες.

### **3.3.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ(FACTOR ANALYSIS)**

#### **ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Η παραγοντική ανάλυση είναι μια στατιστική μέθοδος που έχει σκοπό να βρει ύπαρξη κοινών παραγόντων ανάμεσα σε μια ομάδα μεταβλητών. Με αυτή την μεθοδολογία καταφέρνουμε:

- Να μειώσουμε τις διαστάσεις του προβλήματος
- Να δημιουργήσουμε καινούργιες μεταβλητές, επίσης οι παράγοντες, τους οποίους εξετάζουμε μπορούμε να τους θεωρήσουμε ως κάποιες μη μετρήσιμες μεταβλητές, όπως ελκυστικότητα ενός προϊόντος στο Marketing κ.α.
- Να εξηγήσουμε τις συσχετίσεις που υπάρχουν στα δεδομένα, για τις οποίες έχουμε υποθέσει ότι οφείλονται αποκλειστικά, στην ύπαρξη κάποιων κοινών παραγόντων που δημιούργησαν τα δεδομένα.

Το αξιοσημείωτο σε αυτού του είδους την ανάλυση είναι, ότι προσπαθεί να εξηγήσει περισσότερο τη δομή παρά την μεταβλητότητα (ποσοστό διακύμανσης).

#### **ΕΙΔΗ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

- **Διερευνητική Ανάλυση Παραγόντων (Exploratory Factor Analysis)**

Χρησιμοποιείται για την αρχική διερεύνηση και τη συνοπτική περιγραφή ενός σετ μεταβλητών μέσα από την ομαδοποίησή τους. Εκτενής αναφορά θα γίνει αργότερα καθώς αυτή η μέθοδος χρησιμοποιήθηκε για την εξαγωγή αποτελεσμάτων και συμπερασμάτων στο επόμενο κεφάλαιο .

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

### **• Επιβεβαιωτική Ανάλυση Παραγόντων (Confirmatory Factor Analysis)**

Χρησιμοποιείται για να διαπιστώσει κάποιος κατά πόσο ένα προκαθορισμένο πλαίσιο σχέσεων ανάμεσα σε κάποιες μεταβλητές (σχέσεις) επιβεβαιώνεται και στην πράξη (από τα δεδομένα).

Στην πράξη χρησιμοποιούνται και αντίστροφα, δηλαδή αν με ΔΠΑ καταλήξουμε σε μοντέλο συμβατό με τη θεωρία, τότε λειτουργεί επιβεβαιωτικά, ενώ αν εφαρμόσουμε πολλά μοντέλα ΕΠΑ, ώσπου να καταλήξουμε στο σωστό, τότε λειτουργεί εξερευνητικά.

### **ΒΗΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

- Επιλέγουμε και μετράμε ένα σετ μεταβλητών.
- Δημιουργούμε ένα πίνακα ενδοσυναφειών (correlation matrix).
- Επιλέγουμε τη μέθοδο «εξαγωγής» των παραγόντων.
- Επιλέγουμε τη μέθοδο περιστροφής των παραγόντων.
- Ερμηνεύουμε τους παράγοντες που προκύπτουν.

### **Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ**

Η Ανάλυση Παραγόντων επηρεάζεται σε σημαντικό βαθμό από την ποιότητα των δεδομένων που έχουμε στη διάθεσή μας. Έτσι λοιπόν:

- Οι μεταβλητές θα πρέπει να συσχετίζονται επαρκώς ( $r > .20$ ).
- Αλλά δεν πρέπει να συσχετίζονται υπερβολικά ( $r < .80$ ).

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

- Θα πρέπει οι σχέσεις να είναι ευθύγραμμες, δεν θα πρέπει να υπάρχουν ακραίες τιμές.
- Οι μεταβλητές θα πρέπει να έχουν μετρηθεί τουλάχιστον σε κλίμακα ίσων διαστημάτων.
- Ο συνολικός αριθμός των μεταβλητών που αναλύουμε θα πρέπει να είναι 3 με 5 φορές περισσότερος από τους υποτιθέμενους παράγοντες.
- Ο συνολικός αριθμός των ατόμων θα πρέπει να είναι σημαντικός (τουλάχιστον  $> 200$ ).
- Θα πρέπει να υπάρχει μια αναλογία ανάμεσα στον αριθμό των μεταβλητών και των ατόμων που θα χρησιμοποιήσουμε (10:1, ή 5:1).

Το SPSS παρέχει δύο δείκτες για τον έλεγχο της ποιότητας των δεδομένων:

- Ο Δείκτης Keiser -Meyer-Olkin αξιολογεί την επάρκεια του δείγματος ( $>.50$ ).
- Ο Δείκτης Bartlett's Test of Sphericity αξιολογεί το κατά πόσο οι συσχετίσεις μεταξύ των μεταβλητών επιτρέπουν την εφαρμογή της ανάλυσης παραγόντων ( $p < 0.05$ ).

### **Η ΕΞΑΓΩΓΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Είναι η μαθηματική μέθοδος με την οποία οι παράγοντες καθορίζονται από ένα μεγαλύτερο αριθμό μεταβλητών (π.χ. στοιχείων ενός τεστ) και χωρίζεται σε:

- **Ανάλυση Παραγόντων (Factor Analysis)**

Ο στόχος είναι να μελετηθεί μόνο το ποσοστό της διακύμανσης το οποίο έχουν κοινό οι μεταβλητές που μελετάμε. Συγκεκριμένα:

- Παράγει παράγοντες (factors).
- Είναι καλύτερη όταν θέλουμε να κατασκευάσουμε παράγοντες.

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

### **• Ανάλυση Κυρίων Συνιστωσών (Principal Components Analysis)**

Ο στόχος είναι να μελετηθεί όλη η υπάρχουσα διακύμανση(κοινή, μοναδική και σφάλμα) ώστε να «εξαχθεί» το μεγαλύτερο ποσοστό της διακύμανσης από τους λιγότερους δυνατούς παράγοντες. Συγκεκριμένα:

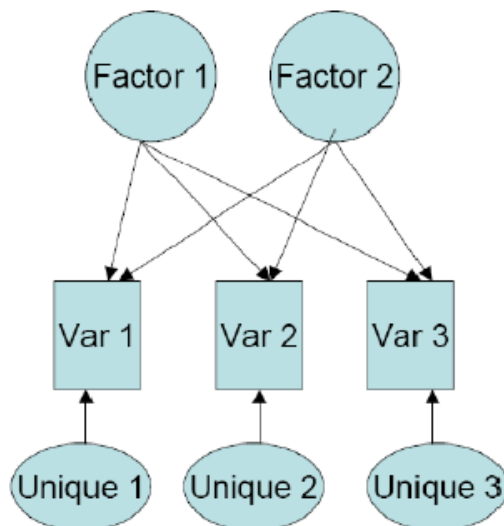
- Παράγει συνιστώσες (components)

-Είναι καλύτερη μέθοδος όταν θέλουμε να μειώσουμε τον αριθμό των μεταβλητών.

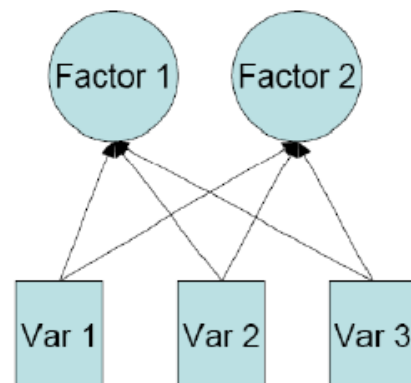
Σχηματικά οι δυο μέθοδοι φαίνονται ως εξής:

### **Ανάλυση Παραγόντων Ανάλυση Κυρίων Συνιστωσών**

#### **• Common FA**



#### **• PCA**



**Σχήμα 3.3.2.1 Σχηματική απεικόνιση ανάλυσης παραγόντων και ανάλυσης κύριων συνιστωσών**

### **ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΤΑΞΥ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΙΣΤΩΣΩΝ**

- Οι παράγοντες είναι πραγματικές λανθάνουσες μεταβλητές, οι οποίες προκαλούν τη συνδιακύμανση μεταξύ των μεταβλητών.
- Οι συνιστώσες είναι εμπειρικά καθορισμένα αθροίσματα μεταβλητών, χωρίς απαραίτητα να υπάρχει θεωρητική τεκμηρίωση της εμφάνισής τους.

### **ΒΗΜΑΤΑ ΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

- Αρχικά «εξάγεται» ο πρώτος παράγοντας ή συνιστώσα, ο οποίος ερμηνεύει το μεγαλύτερο δυνατό ποσοστό της διακύμανσης ανάμεσα στα στοιχεία (items) και τον παράγοντα (συσχέτιση).
- Στη συνέχεια «εξάγεται» ο επόμενος παράγοντας ή συνιστώσα, ο οποίος ερμηνεύει το μεγαλύτερο δυνατό ποσοστό της διακύμανσης που έχει απομείνει από την ερμηνεία του πρώτου παράγοντα.
- Στη συνέχεια «εξάγεται» ο επόμενος παράγοντας ή συνιστώσα μέχρι να μην μείνει ποσοστό διακύμανσης που δεν ερμηνεύεται από τα στοιχεία που μελετάμε.

### **Η ΠΕΡΙΣΤΡΟΦΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

- Η περιστροφή των παραγόντων είναι απαραίτητη για την ευκολότερη ερμηνεία των παραγόντων (ή συνιστωσών) που έχουν προκύψει από την ανάλυση και χωρίζεται σε δύο είδη:
- Ορθογώνια περιστροφή (orthogonal)
- Πλάγια περιστροφή (oblique)

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

### **Ορθογώνια περιστροφή**

Την εφαρμόζουμε όταν γνωρίζουμε ή υποθέτουμε με βάση τη θεωρία ότι οι παράγοντες που θα προκύψουν θα είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους και χωρίζεται σε:

- Varimax
- Quartimax
- Equamax

### **Πλάγια περιστροφή**

Την εφαρμόζουμε όταν γνωρίζουμε ή υποθέτουμε ότι με βάση τη θεωρία οι παράγοντες που θα προκύψουν συσχετίζονται μεταξύ τους και χωρίζεται σε:

- Direct Oblimin
- Promax
- Quartimin

### **3.3.3 ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ (EXPLORATORY FACTOR ANALYSIS)**

Η Διερευνητική ανάλυση παραγόντων δημιουργήθηκε από τον Charles Spearman στις αρχές του προηγούμενου αιώνα. Η διερευνητική παραγοντική ανάλυση χρησιμοποιείται για τη διερεύνηση των δεδομένων που προσδιορίζουν τον αριθμό ή τη φάση των παραγόντων που εξηγούν τη συνδιακύμανση μεταξύ των μεταβλητών, όταν ο ερευνητής δεν έχει εκ των προτέρων την κατάλληλη μαρτυρία για να σχηματίσει μια υπόθεση για τον αριθμό των παραγόντων που ερμηνεύουν τα δεδομένα. Από τη στιγμή που μέσω της διαδικασίας της παραγοντικής ανάλυσης προσδιορίζεται αν και κατά πόσο οι παράγοντες σχετίζονται μεταξύ τους, η διερευνητική

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

παραγοντική ανάλυση βοηθά τους ερευνητές να τεκμηριώσουν την εγκυρότητα εννοιολογικής κατασκευής των ερωτήσεων της κλίμακας.

### **Το μοντέλο της διερευνητικής παραγοντικής ανάλυσης**

Το μοντέλο αυτό ονομάζεται ορθογώνιο παραγοντικό μοντέλο και βασίζεται σε τρεις αρχές:

- Υποθέτουμε ότι οι παράγοντες είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους (ορθογώνιοι) και ακολουθούν κανονική κατανομή με μέσο το μηδέν και διασπορά τη μονάδα.
- Υποθέτουμε ότι τα σφάλματα είναι ανεξάρτητα μεταξύ τους και ακολουθούν κανονική κατανομή με μέσο το μηδέν (δηλαδή κατά μέσο όρο μηδέν σφάλμα).
- Υποθέτουμε ότι τα σφάλματα είναι ανεξάρτητα από τους παράγοντες (δεν έχουμε συστηματικό σφάλμα δηλαδή).

### **ΒΗΜΑΤΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΔΠΑ**

Τα διαδοχικά στάδια της εφαρμογής της ΔΠΑ, είναι τα εξής:

**1)Έλεγχος ύπαρξης επαρκών συσχετίσεων μεταξύ των αρχικών μεταβλητών-καταλληλότητα δεδομένων:** Οι  $Y$  μεταβλητές σχετίζονται αρκετά ώστε να μπορούμε να υποθέσουμε ότι υπάρχει ένας (ή περισσότεροι) λανθάνοντες παράγοντες στον οποίο να οφείλονται (αποδίδονται) οι συσχετίσεις αυτές.

**2)Μέθοδος εξαγωγής παραγόντων-Επιλογή αριθμού παραγόντων:** Επιλέγουμε τη μέθοδο για την εξαγωγή των παραγόντων και βάσει κριτηρίων, τον αριθμό των παραγόντων που υποθέτουμε.

**3)Περιστροφή:** Ανάλογα με τη μέθοδο, μπορεί να οδηγήσει σε ασυσχέτιστους ή μη παράγοντες.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

4) Εκτίμηση των τιμών των παραγόντων: Ο τελικός στόχος για τον οποίο γίνονται όλα αυτά.

5) Έλεγχος καλής προσαρμογής μοντέλου (goodness of fit).

### **1) ΕΛΕΓΧΟΙ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΑΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ**

Σε αυτό το στάδιο τα βήματα είναι τα εξής:

- **Έλεγχος ύπαρξης σημαντικών συσχετίσεων:** Φτιάχνουμε τον δειγματικό πίνακα συσχετίσεων και θέλουμε οι συσχετίσεις ανα δύο, να μην είναι πολύ μικρές ( $r > 0.3$ ).

- **Έλεγχος σφαιρικότητας του Barlett  $H_0: \Sigma = I$ :** Σύμφωνα με τον έλεγχο αυτό, αν τα δεδομένα ήταν ασυσχέτιστα, τότε το νέφος των σημείων θα ήταν μια σφαίρα στο πολυεπίπεδο.

- **Έλεγχος μερικών συσχετίσεων (Μέτρο Δειγματικής Καταλληλότητας).** Κατάλληλα όταν  $MKO=1$ : Δεδομένων των κοινών παραγόντων οι μερικοί συντελεστές συσχέτισης αναμένουμε να είναι μικροί. Η εξάλειψη της επίδρασης των υπολοίπων μεταβλητών συνεπάγεται μείωση κατά μεγάλο βαθμό και της επίδρασης των κοινών παραγόντων. Ο σ.μ.σ είναι εκτιμήσεις των συσχετίσεων μεταξύ των μοναδικών παραγόντων και κατά συνέπεια θέλουμε να είναι μικροί, αν το αξίωμα της παραγοντικής αιτιότητας (ότι οι συσχετίσεις των  $Y$  οφείλονται στους παράγοντες) ισχύει.

- **Έλεγχος μερικών συσχετίσεων (Measure of Sampling Adequacy).** Κατάλληλη  $X$  όταν  $MSA=1$ : Όμοια, αλλά για κάθε μία μεταβλητή ξεχωριστά.

### **2) ΕΠΙΛΟΓΗ ΜΕΘΟΔΟΥ ΕΞΑΓΩΓΗΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Εδώ έχουμε τις εξής επιλογές:

- **Μέθοδος κυρίων Συνιστωσών (Principal Component Analysis):** Η μέθοδος αυτή είναι ένας μαθηματικός και όχι πιθανοθεωρητικός μετασχηματισμός. Χρησιμοποιείται για μείωση των δεδομένων.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

- **Μέθοδος Μέγιστης Πιθανοφάνειας (Maximum Likelihood Method):** Η μέθοδος αυτή προϋποθέτει, ότι τα δεδομένα μας  $Y$  ακολουθούν πολυμετάβλητη κανονική κατανομή. Όταν είναι κανονικά ή σχεδόν κανονικά είναι η προτιμότερη μέθοδος, μιας και επιτρέπει και πολλούς ελέγχους καλής προσαρμογής του μοντέλου (goodness of fit).
- **Μέθοδος Κυρίων Αξόνων (Principal Axis Factoring):** Η μέθοδος αυτή προτείνεται αντί της MLM, όταν τα δεδομένα δεν κατανέμονται κανονικά.

### **3) ΠΕΡΙΣΤΡΟΦΗ ΑΞΟΝΩΝ**

Σε αυτό το στάδιο έχουμε δύο είδη περιστροφής των αξόνων:

#### **1) Ορθογώνια περιστροφή**

Οι παράγοντες παραμένουν ασυσχέτιστοι, αυτό σημαίνει ότι η περιστροφή δεν αλλάζει το μοντέλο, απλά βοηθά στη ερμηνεία των παραγόντων. Η ορθογώνια περιστροφή χωρίζεται στις εξής κατηγορίες:

- **Varimax:** Ελαχιστοποιεί τον αριθμό των μεταβλητών ( $Y$ ) που έχουν υψηλές επιβαρύνσεις ( $\lambda$ ) σε ένα παράγοντα ( $F$ ), απλοποιούνται δηλαδή οι παράγοντες.
- **Quartimax:** Ελαχιστοποιεί τον αριθμό των παραγόντων ( $F$ ), στον οποίο έχει υψηλές επιβαρύνσεις ( $\lambda$ ) μια μεταβλητή ( $Y$ ), μειώνεται δηλαδή η παραγοντική πολυπλοκότητα.
- **Equamax:** Συνδυάζει τα δύο παραπάνω προκειμένου να απλοποιηθεί το μοντέλο.

#### **1) Μη Ορθογώνια περιστροφή**

Σε αυτό το είδος περιστροφής, οι παράγοντες συσχετίζονται. Η μη ορθογώνια περιστροφή χωρίζεται στις εξής κατηγορίες:

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

- **Direct Oblimin:** Ο βαθμός συσχέτισης των παραγόντων εξαρτάται από την παράμετρο  $\delta$ . Όταν  $\delta=0$  έχουμε τη μεγαλύτερη συσχέτιση, μετά την περιστροφή, ενώ μειώνεται όσο πιο αρνητικό είναι το  $\delta$ . Προτεινόμενη τιμή  $\delta=0$ .
- **Promax:** Παρόμοια με την προηγούμενη, απλώς γρηγορότερη στους υπολογισμούς και κατά συνέπεια καταλληλότερη για μεγάλα σετ δεδομένων. Προτεινόμενη τιμή  $k=4$  (μέγιστη συσχέτιση).

### **4) ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΣΚΟΡ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Τα σκορ των παραγόντων είναι αυτά που χρειαζόμαστε προκειμένου να μετρήσουμε στην ουσία το κάθε χαρακτηριστικό που μας ενδιαφέρει. Με άλλα λόγια να δούμε τη βαθμολογία/μέτρηση του κάθε ατόμου στο χαρακτηριστικό αυτό (πιο σωστά τη θέση-latent position κάθε ατόμου στον εκάστοτε παράγοντα). Στην πραγματικότητα βλέπουμε το πρόβλημα αντίστροφα. Ο υπολογισμός των σκορ των παραγόντων χωρίζεται και αυτός σε μεθόδους, οι οποίες είναι οι εξής:

- **Απλό άθροισμα των τιμών των μεταβλητών  $Y$  που επιβαρύνονται σε ένα παράγοντα (Sum scales):** Στην πραγματικότητα είναι σαν τα  $w$  (βάρη) να είναι ίσα μεταξύ τους και με τη μονάδα. Δηλαδή δίνουμε το ίδιο βάρος σε όλες τις  $Y$  κατά τον υπολογισμό του σκορ. Ο τρόπος αυτός ωστόσο χρησιμοποιείται συχνά μιας και έτσι μπορούμε να συγκρίνουμε διαφορετικές μελέτες σε ανεξάρτητα δείγματα.
- **Μέθοδος της παλινδρόμησης:** Ως επεξηγηματικές μεταβλητές χρησιμοποιούνται οι  $Y$  και ως βάρη  $w$ , οι συντελεστές της παλινδρόμησης ( $\beta$ ). Αντίθετα με το απλό άθροισμα, η μέθοδος αυτή είναι μια πολυμετάβλητη διαδικασία που λαμβάνει υπόψη της όλες τις συσχετίσεις ανάμεσα στα  $Y$  και τους παράγοντες  $F$ .
- **Μέθοδος των Aderson-Rubin:** Πρόκειται για μετατροπή της προηγούμενης μεθόδου, προκειμένου τα σκορ που προκύπτουν να είναι ανεξάρτητα μεταξύ τους. Δίνει σκορ που έχουν μέση τιμή 0 και διασπορά 1.

### **5) ΕΛΕΓΧΟΣ ΚΑΛΗΣ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ ΜΟΝΤΕΛΟΥ(Goodness of fit)**

Η καλή προσαρμογή του μοντέλου συνδέεται και με την επιλογή του αριθμού των παραγόντων, η οποία μπορεί να γίνει με τα εξής κριτήρια:

- Τιμές ιδιοτιμών δειγματικού πίνακα διακύμανσης ( $>1$ :κριτήριο Kaiser).
- Γράφημα ιδιοτιμών δειγματικού πίνακα διακύμανσης (scree plot)
- Ποσοστό συνολικής διακύμανσης και ανά μεταβλητή που εξηγείται.
- Καλή προσαρμοστικότητα μέσω καταλοίπων.

Μόνο η μέθοδος της Μέγιστης Πιθανοφάνειας μας δίνει τη δυνατότητα να εφαρμόσουμε τεστ καλής προσαρμογής του μοντέλου. Επιπλέον μπορούμε να κάνουμε και επιλογή του καταλληλότερου μοντέλου υπολογίζοντας είτε το Akaike Information Criterion (AIC), είτε το Bayesian Information Criterion (BIC) του Schwartz (επιλέγουμε στη συνέχεια το μοντέλο με τη μικρότερη τιμή στα κριτήρια αυτά).

### **3.4 ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ**

Με τον όρο αξιοπιστία κλίμακας εννοούμε την ακρίβεια μέτρησης δηλαδή τη σχετική ικανότητα στον προσδιορισμό της «πραγματικής» αξίας μιας μεταβλητής (Black&Champion 1976). Η εκτίμηση της αξιοπιστίας οποιασδήποτε διαδικασίας μέτρησης έγκειται στον προσδιορισμό του βαθμού διακύμανσης της βαθμολογίας των ατόμων, βαθμού που οφείλεται σε πραγματικές διαφορές (και σταθερά σφάλματα) και του βαθμού διακύμανσης που οφείλεται στις ασυνέπειες της μέτρησης. Η αξιοπιστία αναφέρεται στη συνέπεια απόκτησης ίδιων αποτελεσμάτων (δηλαδή στον ίδιο βαθμό διασποράς των τιμών) μιας μεταβλητής σε επαναλαμβανόμενες μετρήσεις (Σιάρδος Γεώργιος, 1999). Στην παρούσα μελέτη έγινε προσπάθεια για να εξασφαλιστούν τόσο η αξιοπιστία των δεδομένων όσο και η αξιοπιστία των μετρήσεων:

- Το ερωτηματολόγιο προέκυψε από τη σύνθεση ερωτηματολογίων τα οποία προτείνονται στη διεθνή βιβλιογραφία και έχουν αποδεδειγμένα υψηλό

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

δείκτη αξιοπιστίας. Η τελική μορφή του ερωτηματολογίου προέκυψε ύστερα από αρκετές δοκιμές με προσθαφαίρεση ερωτήσεων.

- Στα ερωτηματολόγια δεν υπήρξε κατευθυνόμενη συμπλήρωση ούτε δημοσιοποίηση των στοιχείων. Άλλωστε η συμμετοχή στην έρευνα ήταν εθελοντική και ανώνυμη.
- Το δείγμα που χρησιμοποιήθηκε αναφέρεται σε τέσσερα τμήματα σπουδών του Πολυτεχνείου Κρήτης και έτσι είναι δυνατή μία ευρύτερη θεώρηση του αποτελέσματος σε όλο το Πολυτεχνείο.

Όσον αφορά την αξιοπιστία των μετρήσεων έχουμε να αναφέρουμε ότι:

- 1) Για τη μέτρηση των εννοιών που αναφέρονται, χρησιμοποιήθηκε μεγάλος αριθμός ερωτήσεων που αυξάνει την ακρίβεια της μέτρησης. Επίσης έγινε έλεγχος της εσωτερικής αξιοπιστίας μέσω του συντελεστή  $\alpha$  του Cronbach.
- 2) Χρησιμοποιήθηκαν οι κλίμακες *Likert* που αποδεδειγμένα με βάση τη βιβλιογραφία δίνουν περισσότερο αξιόπιστες μετρήσεις κατά την εφαρμογή τους.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

#### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζονται και αναλύονται τα αποτελέσματα της έρευνας για την επιχειρηματική πρόθεση των φοιτητών και τους παράγοντες της. Ύστερα από κατάλληλη επεξεργασία των ερωτηματολογίων, που απαντήθηκαν από 223 φοιτητές των τμημάτων του Πολυτεχνείου Κρήτης, με τη βοήθεια του στατιστικού πακέτου **SPSS** προέκυψαν κάποια συγκεντρωτικά στοιχεία τα οποία παρουσιάζονται αναλυτικά στη συνέχεια του κεφαλαίου αυτού.

Αρχικά παρουσιάζονται ορισμένα βασικά χαρακτηριστικά του δείγματος όπως **οι μέσοι όροι** και οι **τυπικές αποκλίσεις** της ηλικίας, του φύλου, της μέσης βαθμολογίας και του επιπέδου εκπαίδευσης (προπτυχιακός ή μεταπτυχιακός) των φοιτητών. Μια ενδιαφέρουσα αναφορά είναι ο μέσος όρος και η τυπική απόκλιση των φοιτητών που έχουν γονείς επιχειρηματίες. Επίσης παρουσιάζεται και η **κατανομή** ορισμένων χαρακτηριστικών όπως του φύλου των φοιτητών, του κατά πόσο οι γονείς των φοιτητών έχουν επιχείρηση ή όχι και του τμήματος στο οποίο ανήκουν οι φοιτητές (Μ.Π.Δ, Η.Μ.Μ.Υ, Μ.Η.Π.Ε.Ρ και Μ.Η.Χ.Ο.Π). Τέλος υπάρχουν και δύο **διαγράμματα** που παρουσιάζουν την κατανομή της ηλικίας και του μέσου όρου βαθμολογίας των φοιτητών.

Σε ένα επόμενο βήμα έχουμε τα **αποτελέσματα της ανάλυσης των παραγόντων**. Εδώ χρησιμοποιήσαμε όπως έχουμε πει το λογισμικό πακέτο **SPSS v.15.0**. Σε αυτή την περίπτωση σαν μέθοδο εξαγωγής, χρησιμοποιήσαμε τη μέθοδο **Ανάλυσης Κυρίων Συνιστωσών (Principal Components Analysis)**, την οποία και θα εξηγήσουμε. Τα δεδομένα της έρευνας αφού αναλύθηκαν, περιστράφηκαν με το σύστημα **Varimax** όπως προτείνεται από έγκυρους ερευνητές. Η ανάλυση παραγόντων όπως θα δούμε στη συνέχεια έδωσε 4 παράγοντες να περιγράψουν με τον καλύτερο τρόπο τα δεδομένα.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Στη συνέχεια έχουμε την **ανάλυση αξιοπιστίας των παραγόντων (reliability)**. Εδώ λοιπόν αφού προσδιορίσαμε τους παράγοντες στη συνέχεια εξετάσαμε την αξιοπιστία τους με τη βοήθεια του συντελεστή  **$\alpha$ -Cronbach**. Ακολούθησε η **Ανάλυση βαθμολογίας των παραγόντων**. Σε αυτή τη φάση αθροίσαμε τις επιμέρους ερωτήσεις για να βγάλουμε μια βαθμολογία σε κάθε παράγοντα και για κάθε άτομο.

Τα δύο τελευταία βήματα στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων είναι οι **Συσχετίσεις βαθμολογίας των παραγόντων με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά** με αναλυτικό σχολιασμό των αποτελεσμάτων και η **πρόβλεψη της επιχειρηματικής πρόθεσης** με τη χρήση της μεθόδου της γραμμικής παλινδρόμησης με το SPSS.

### **4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ**

Στον πρώτο πίνακα που ακολουθεί φαίνονται ο μέσος όρος και η τυπική απόκλιση κάποιων γενικών χαρακτηριστικών του δείγματος των φοιτητών όπως της ηλικίας, του φύλου, της μέσης βαθμολογίας, της επιχειρηματικής ή όχι κατάστασης των γονέων των φοιτητών και του επιπέδου εκπαίδευσής τους, δηλαδή αν είναι προπτυχιακοί ή μεταπτυχιακοί.

**Πίνακας 4.1.1 Μέσος όρος και τυπική απόκλιση γενικών χαρακτηριστικών του δείγματος**

| Παράγοντες      | Ηλικία | Φύλο* | Μέσος όρος βαθμολογίας | Γονείς επιχειρηματίες** | Είστε προπτυχιακός ή Μεταπτυχιακός ***** |
|-----------------|--------|-------|------------------------|-------------------------|------------------------------------------|
| Μέσος όρος      | 21,76  | 1,36  | 6,52                   | 1,68                    | 1,07                                     |
| Τυπική Απόκλιση | 1,65   | 0,48  | 0,34                   | 0,47                    | 0,25                                     |

**\*Φύλο: 1=άντρας, 2=Γυναίκα**

**\*\*Γονείς επιχειρηματίες: 1=ΝΑΙ, 2=ΟΧΙ**

**\*\*\*Επίπεδο εκπαίδευσης: 1=Προπτυχιακός, 2=Μεταπτυχιακός**

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**Πίνακας 4.1.2 Κατανομή του δείγματος ως προς το φύλο**

|         | ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ | ΠΟΣΟΣΤΟ |
|---------|-----------|---------|
| ΑΝΔΡΑΣ  | 142       | 63.7    |
| ΓΥΝΑΙΚΑ | 81        | 36.3    |
| ΣΥΝΟΛΟ  | 223       | 100.0   |

Στον πίνακα αυτό βλέπουμε ότι οι φοιτητές υπερτερούν έναντι των φοιτητριών σε σημαντικό βαθμό.

**Πίνακας 4.1.3 Κατανομή του δείγματος ως προς την επιχειρηματική κατάσταση των γονέων**

|        | ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ | ΠΟΣΟΣΤΟ |
|--------|-----------|---------|
| ΝΑΙ    | 72        | 32.3    |
| ΟΧΙ    | 151       | 67.7    |
| ΣΥΝΟΛΟ | 223       | 100.0   |

Για τον πίνακα αυτό έχουμε να αναφέρουμε ότι οι περισσότεροι γονείς των φοιτητών δεν έχουν κάποια επιχείρηση, μάλιστα αξίζει να πούμε ότι το ποσοστό είναι παραπάνω από το διπλάσιο.

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών  
πολυτεχνικών σχολών**

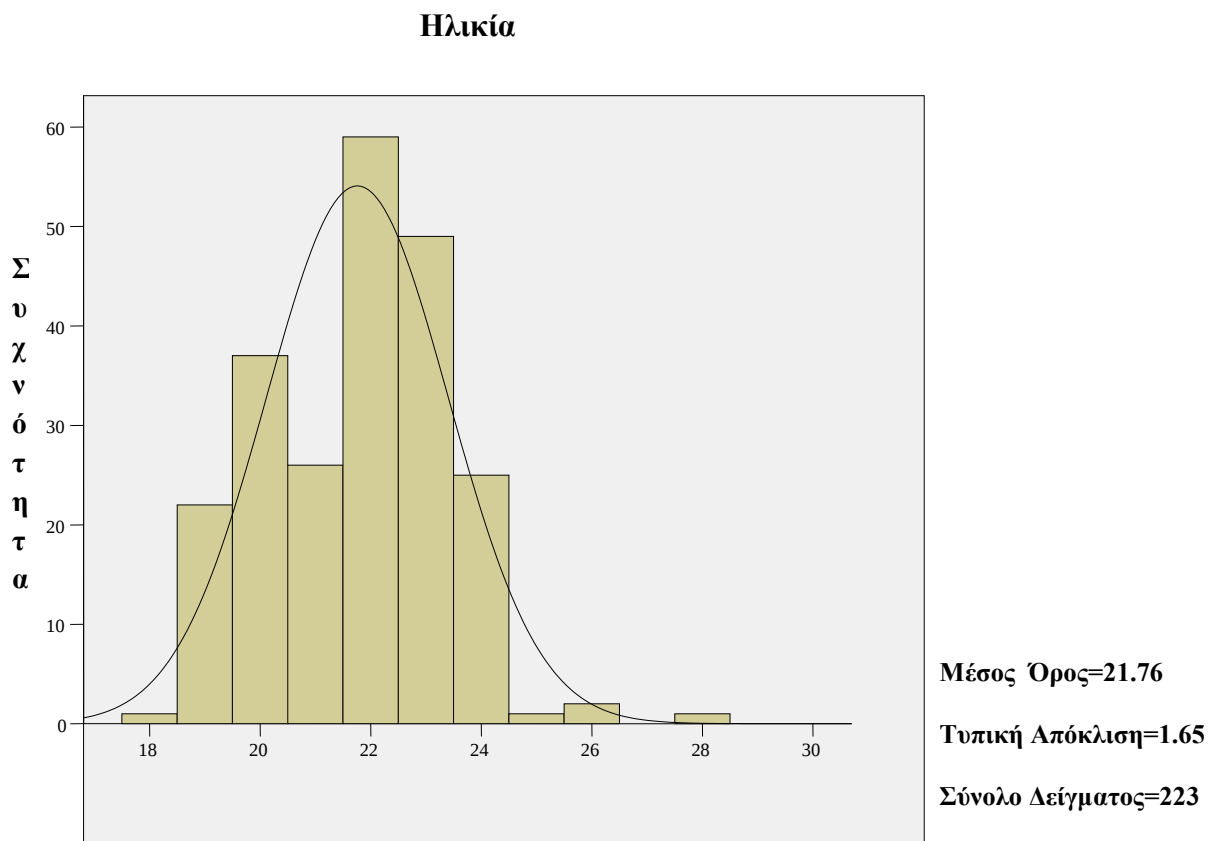
**Πίνακας 4.1.4 Κατανομή του δείγματος ως προς το τμήμα των  
φοιτητών**

| ΤΜΗΜΑ     | ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ | ΠΟΣΟΣΤΟ |
|-----------|-----------|---------|
| Μ.Π.Δ     | 146       | 65.5    |
| Η.Μ.Μ.Υ   | 25        | 11.2    |
| Μ.Η.Π.Ε.Ρ | 40        | 17.9    |
| Μ.Η.Χ.Ο.Π | 12        | 4.9     |
| ΣΥΝΟΛΟ    | 223       | 100.0   |

Εδώ παρατηρούμε ότι οι περισσότεροι φοιτητές ανήκουν στο Μ.Π.Δ με πολύ μεγαλύτερο ποσοστό σε σχέση με τα άλλα τμήματα, στη συνέχεια ακολουθούν οι φοιτητές του Μ.Η.Π.Ε.Ρ και έπονται οι φοιτητές των τμημάτων του Η.Μ.Μ.Υ και του Μ.Η.Χ.Ο.Π.

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

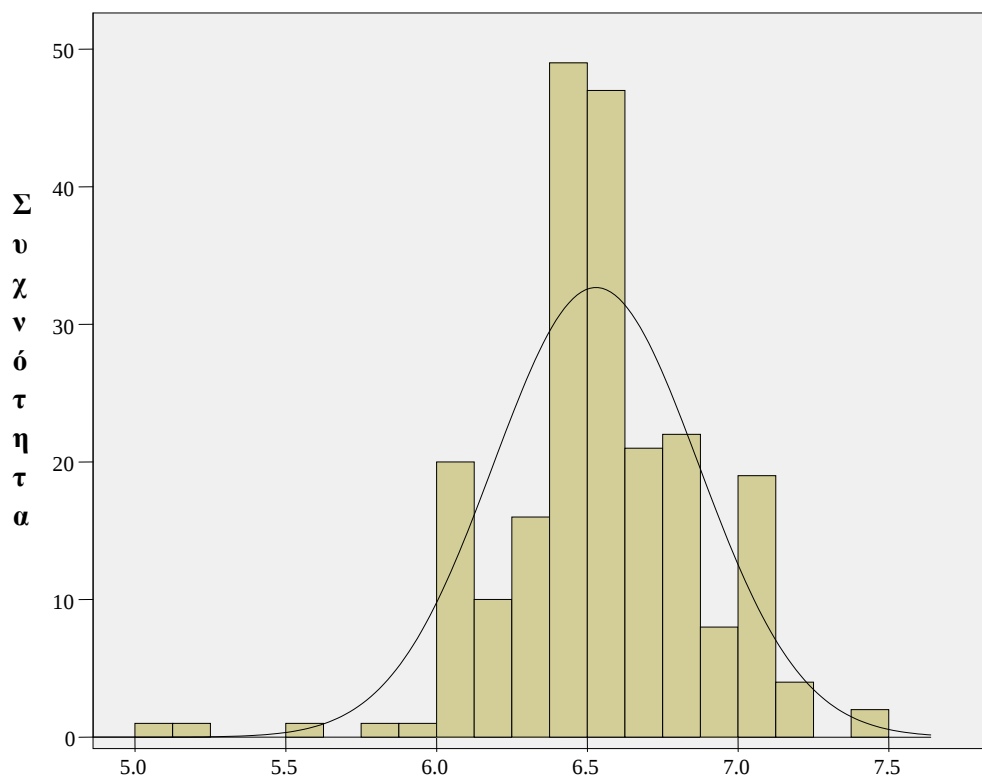
**Διάγραμμα 4.1.1 Κατανομή του δείγματος ως προς την ηλικία**



Σε αυτό το διάγραμμα φαίνεται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των φοιτητών ανήκει στην ηλικία των 22 χρόνων.

**Διάγραμμα 4.1.2 Κατανομή του δείγματος ως προς το μέσο όρο  
βαθμολογίας**

**Μέσος Όρος Βαθμολογίας**



**Μέσος Όρος=6.52**

**Τυπική Απόκλιση=0.34**

**Σύνολο Δείγματος=223**

Αυτό το διάγραμμα μας δείχνει ότι ο μέσος όρος της βαθμολογίας των φοιτητών βρίσκεται γύρω στο 6,5.

## **4.2 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Με τη βοήθεια του λογισμικού πακέτου SPSS v.15.0, και τη μέθοδο της ανάλυσης παραγόντων, στην οποία έγινε αναφορά στο κεφάλαιο 3, προέκυψαν τέσσερις παράγοντες που περιγράφουν με τον καλύτερο τρόπο τα δεδομένα. Έχοντας ως στόχο την εξαγωγή της μέγιστης διακύμανσης από τους λιγότερους δυνατούς παράγοντες, το μαθηματικό υπόδειγμα που χρησιμοποιήθηκε είναι η ανάλυση σε κύριες συνιστώσες (Principal Component analysis).

Οι παράγοντες που μελετάμε είναι:

- **Ικανότητα αυτοελέγχου:** Πρόκειται για το πρώτο παράγοντα ο οποίος αντιπροσωπεύει τις ερωτήσεις 1 – 5 του Β μέρους του ερωτηματολογίου και εξετάζει κατά πόσο οι φοιτητές έχουν εμπιστοσύνη στο εαυτό τους για να πετύχουν αυτό που θέλουν.
- **Ανάληψη ρίσκου:** είναι ο παράγοντας που αντιπροσωπεύει την ομάδα των ερωτήσεων 6-9 του Β. μέρους του ερωτηματολογίου και αναφέρεται στις επιλογές και στις προσπάθειες που θα γίνουν από το άτομο χωρίς αυτό να υπολογίζει την επιτυχία ή την αποτυχία.
- **Ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων:** αυτός είναι ο τελευταίος παράγοντας που εξετάζεται και αποτελείται από τις ερωτήσεις 10-13 του Β μέρους του ερωτηματολογίου και αναφέρεται σε ορισμένα κίνητρα που υπάρχουν στον άνθρωπο που τον ωθούν να επιτύχει ένα σκοπό.
- **Επιχειρηματική πρόθεση:** αντιπροσωπεύει την ομάδα των ερωτήσεων 14-17 του Β. Μέρους του ερωτηματολογίου, και αναφέρεται στην πρόθεση που έχουν οι φοιτητές να ανοίξουν μια δικιά τους επιχείρηση ή να συνεχίσουν στην επιχείρηση των γονέων τους αν αυτοί έχουν.

Όπως έχει αναφερθεί, η ποιότητα των δεδομένων εξετάζεται με το δείκτη Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) όπου μόνο τιμές μεγαλύτερες του 0.5 είναι αποδεκτές, και το δείκτη Bartlett's Test of Sphericity, που δηλώνει το κατά πόσο οι συσχετίσεις μεταξύ των μεταβλητών επιτρέπουν την εφαρμογή της ανάλυσης παραγόντων.

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**Πίνακας 4.2.1. Αποτελέσματα της Ανάλυσης παραγόντων**

|              | Παράγοντες            |                        |                |                                |
|--------------|-----------------------|------------------------|----------------|--------------------------------|
|              | Ικανότητα αυτοελέγχου | Επιχειρηματική πρόθεση | Ανάληψη Ρίσκου | Ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων |
| inL4         | .820                  |                        |                |                                |
| inL3         | .808                  |                        |                |                                |
| inL1         | .782                  |                        |                |                                |
| inL2         | .759                  |                        |                |                                |
| inL5         | .656                  |                        |                |                                |
| EntreIntent4 |                       | .891                   |                |                                |
| EntreIntent3 |                       | .864                   |                |                                |
| EntreIntent2 |                       | .816                   |                |                                |
| EntreIntent1 |                       | .793                   |                |                                |
| riskP2       |                       |                        | .836           |                                |
| riskP4       |                       |                        | .828           |                                |
| riskP3       |                       |                        | .825           |                                |
| riskP1       |                       |                        | .666           |                                |
| needAch3     |                       |                        |                | .694                           |
| needAch1     |                       |                        |                | .648                           |
| needAch4     |                       |                        |                | .597                           |
| needAc2      | .506                  |                        |                | .571                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

### **4.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

#### **4.3.1 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ –ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ Cronbach's Alpha**

Για την αποφυγή επανάληψης της έρευνας χρησιμοποιούνται τεχνικές εκτίμησης των συντελεστών αξιοπιστίας βασισμένες σε μετρήσεις που έγιναν σε μια μόνο χρονική στιγμή. Μια από τις μεθόδους είναι ο συντελεστής Cronbach's alpha. Όταν τα δεδομένα εμφανίζονται να έχουν έναν πολυδιάστατο χαρακτήρα δηλαδή να έχουν μετρηθεί και άλλα χαρακτηριστικά εκτός από το επιθυμητό ο δείκτης θα παίρνει χαμηλές τιμές. Να τονίσουμε σε αυτό το σημείο ότι ο δείκτης α του Cronbach δεν είναι ένα στατιστικό τεστ αλλά ένα μέτρο εσωτερικής συνοχής. Ο δείκτης alpha του Cronbach μπορεί να γραφεί σαν μία συνάρτηση του αριθμού των ερωτήσεων (στην προκειμένη περίπτωση N) και της μέσης αυτοσυσχέτισης ανάμεσα στις ερωτήσεις (r). Ο γενικός τύπος είναι:

$$\alpha = \frac{N \cdot \bar{r}}{1 + (N - 1) \cdot \bar{r}}$$

Όπου: N: Αριθμός ερωτήσεων

r: Μέση αυτοσυσχέτιση

Όπως φαίνεται από τον τύπο εάν αυξηθούν οι ερωτήσεις που εξετάζουν το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό, θα αυξηθεί και ο δείκτης του Cronbach. Αντίστοιχα εάν η εσωτερική αυτοσυσχέτιση είναι μικρή τότε θα μειωθεί και η τιμή του δείκτη. Αυτό το γεγονός εξηγείται και διαισθητικά, αφού εάν η εσωτερική αυτοσυσχέτιση είναι υψηλή, τότε λογικά όλα τα χαρακτηριστικά θα μετρούν το ίδιο αντικείμενο. Αυτό εννοείται όταν λέμε ότι έχουμε υψηλή αξιοπιστία, δηλαδή όταν όλες οι ερωτήσεις μετρούν πραγματικά το χαρακτηριστικό το οποίο έχουν προοριστεί να μετρούν.

Στην παρούσα μελέτη έχουμε δημιουργήσει ένα πολυμετάβλητο ερωτηματολόγιο δηλαδή εξετάζουμε τέσσερις μεταβλητές, σε αυτήν την περίπτωση ξεχωρίζουμε τις ερωτήσεις που μετρούν το κάθε χαρακτηριστικό και βρίσκουμε τέσσερις δείκτες α του Cronbach έναν για κάθε μεταβλητή. Η

### ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

διεργασία αυτή γίνεται με τη βοήθεια του προγράμματος SPSS στο οποίο έχουμε αναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Συντελεστής αξιοπιστίας μεγαλύτερος από 0.8 θεωρείται πολύ ικανοποιητικός και υποδηλώνει ότι πράγματι τα επιμέρους στοιχεία ανήκουν στο ίδιο δημιούργημα. Αν ο συντελεστής λάβει τιμή κάτω από 0.7, αυτό σημαίνει ότι κάποιο από τα στοιχεία πρέπει να απαλειφθεί (Krowinski Wi,Steiber Sr). Τιμές μικρότερες του 0.6, επιβάλλουν την επινόηση νέων ερωτήσεων και την επανάληψη της έρευνας με νέα επαναβαθμολόγηση των απαντήσεων και υπολογισμό νέου συντελεστή αξιοπιστίας.

#### **4.3.2 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Αφού προσδιορίσαμε λοιπόν τους παράγοντες, στη συνέχεια εξετάζουμε την αξιοπιστία τους με το Cronbach's alpha.

##### **1ος Παράγοντας- «Ικανότητα Αυτοελέγχου»**

##### **Πίνακας 4.3.1.1 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Ικανότητα Αυτοελέγχου**

| CRONBACH'S ALPHA | ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ |
|------------------|-------------------|
| 0.868            | 5                 |

Ο συντελεστής αξιοπιστίας του 1ου παράγοντα – Ικανότητα Αυτοελέγχου-που αντιπροσωπεύει τις ερωτήσεις 1 έως 5 όπως φαίνεται παραπάνω είναι 0.868 και θεωρείται αρκετά «ικανοποιητικός».

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**2ος Παράγοντας- «Ανάληψη Ρίσκου»**

**Πίνακας 4.3.1.2 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Ανάληψη Ρίσκου**

| CRONBACH'S ALPHA | ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ |
|------------------|-------------------|
| 0.870            | 4                 |

Ο 2ος παράγοντας που είναι η Ανάληψη Ρίσκου που αποτελείται από τις ερωτήσεις 6-9 του Β μέρους του ερωτηματολογίου έχει συντελεστή αξιοπιστίας ίσο με 0.870 και όπως προηγουμένως θεωρείται αρκετά «ικανοποιητικός».

**3ος Παράγοντας- «Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων»**

**Πίνακας 4.3.1.3 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Επίτευξη Υψηλών Στόχων**

| CRONBACH'S ALPHA | ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ |
|------------------|-------------------|
| 0.677            | 4                 |

Ο 3ος παράγοντας – Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων- που αντιπροσωπεύει την ομάδα των τεσσάρων ερωτήσεων(10-13 του Β. Μέρους του ερωτηματολογίου) έχει συντελεστή αξιοπιστίας ίσο με 0.677 και δε θεωρείται αρκετά «ικανοποιητικός».

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

### **4ος Παράγοντας- «Επιχειρηματική Πρόθεση»**

**Πίνακας 4.3.1.4 Συντελεστής Αξιοπιστίας για την Επιχειρηματική Πρόθεση**

| CRONBACH'S ALPHA | ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ |
|------------------|-------------------|
| 0.893            | 4                 |

Όσον αφορά στον τελευταίο παράγοντα - Επιχειρηματική Πρόθεση- που αντιπροσωπεύει την ομάδα των τεσσάρων ερωτήσεων(14-17 του Β. Μέρους του ερωτηματολογίου) έχει συντελεστή αξιοπιστίας ίσο με 0.893 και θεωρείται και αυτός «ικανοποιητικός».

## **4.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**

Αφού οι κλίμακες μας είναι έγκυρες (μέσω της Factor Analysis) και Αξιόπιστες (μέσω του συντελεστή Cronbach's alpha), μπορούμε να αθροίσουμε τις επιμέρους ερωτήσεις για να βγάλουμε μια βαθμολογία σε κάθε παράγοντα και για κάθε άτομο.

Παρακάτω παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα για κάθε ένα από τους τρεις παράγοντες, δηλαδή την **ικανότητα αυτοελέγχου**, την **ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων** και την **ανάληψη ρίσκου** αλλά για και την **επιχειρηματική πρόθεση** για όλο το δείγμα:

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**Πίνακας 4.4.1. Μέσος Όρος και Τυπική Απόκλιση σε κάθε παράγοντα**

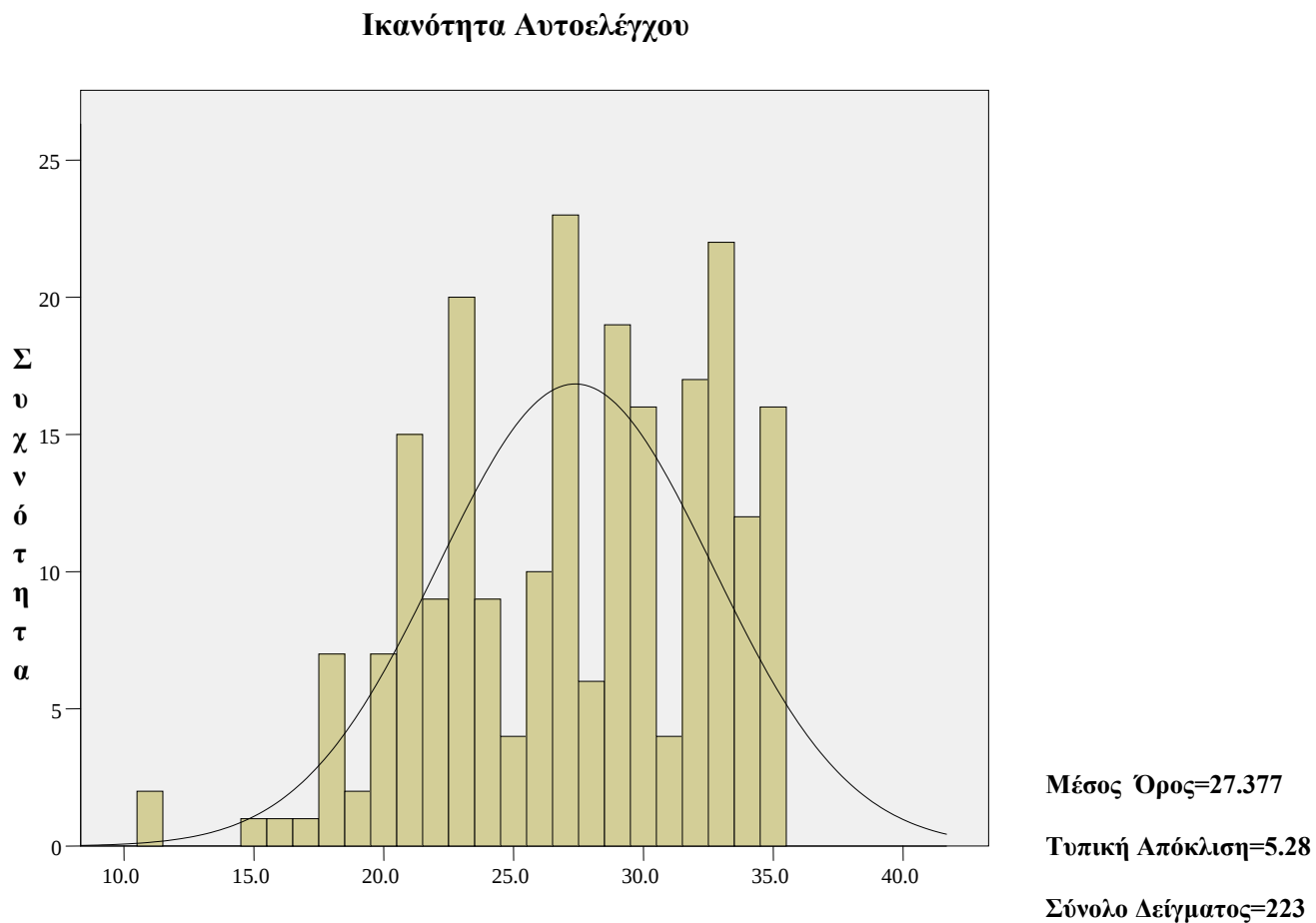
| Παράγοντες      | Ικανότητα αυτοελέγχου | Ανάληψη Ρίσκου | Ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων | Επιχειρηματική πρόθεση |
|-----------------|-----------------------|----------------|--------------------------------|------------------------|
| Μέσος όρος      | 27.377                | 18.466         | 20.650                         | 13.390                 |
| Τυπική απόκλιση | 5.2823                | 5.6702         | 3.9756                         | 6.0041                 |

Τα παραπάνω στοιχεία ερμηνεύονται ως εξής:

- Αρχικά ο παράγοντας 'Ικανότητα Αυτοελέγχου' έχει μέσο όρο 22,37 (δηλαδή οι απαντήσεις των φοιτητών στις ερωτήσεις 1-5 του Β. μέρους κυμαίνονται σε αρκετά ικανοποιητικά πλαίσια) και τυπική απόκλιση 5,28.
- Ο παράγοντας 'Ανάληψη Ρίσκου' έχει 18,46 μέσο όρο (δηλαδή οι απαντήσεις των φοιτητών στις ερωτήσεις 6-9 του Β. μέρους του ερωτηματολογίου κυμαίνονται στο «μερικές φορές») και 5,67 τυπική απόκλιση.
- Το ίδιο συμβαίνει περίπου και με τον παράγοντα 'Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων' που έχει μέσο όρο 20,65 (δηλαδή οι απαντήσεις των φοιτητών στις ερωτήσεις 10-13 του Β. μέρους κυμαίνονται και αυτές στο «μερικές φορές») και τυπική απόκλιση 3,97.
- Τέλος η 'Επιχειρηματική Πρόθεση' έχει μέσο όρο 13,39 (δηλαδή οι απαντήσεις των φοιτητών στις ερωτήσεις 14-17 του Β. μέρους του ερωτηματολογίου κυμαίνονται ανάμεσα στο «σπάνια» και το «μερικές φορές») και τυπική απόκλιση 6,00.

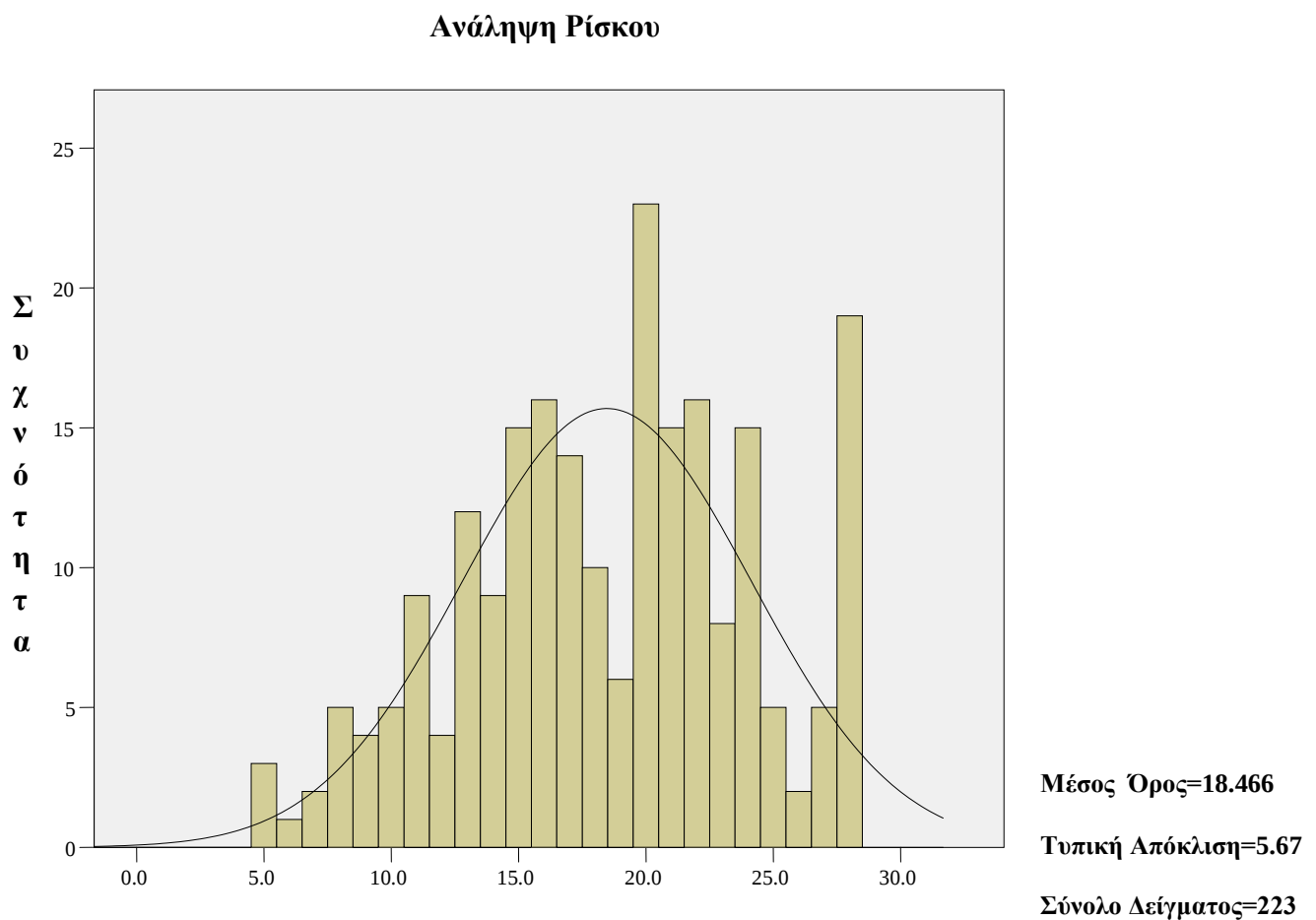
Ακολουθούν σχεδιαγράμματα που απεικονίζουν την κατανομή που ακολουθούν οι βαθμολογίες κάθε παράγοντα ξεχωριστά.

**ΣΧΗΜΑΤΙΚΗ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ ΤΗΣ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑΣ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ**



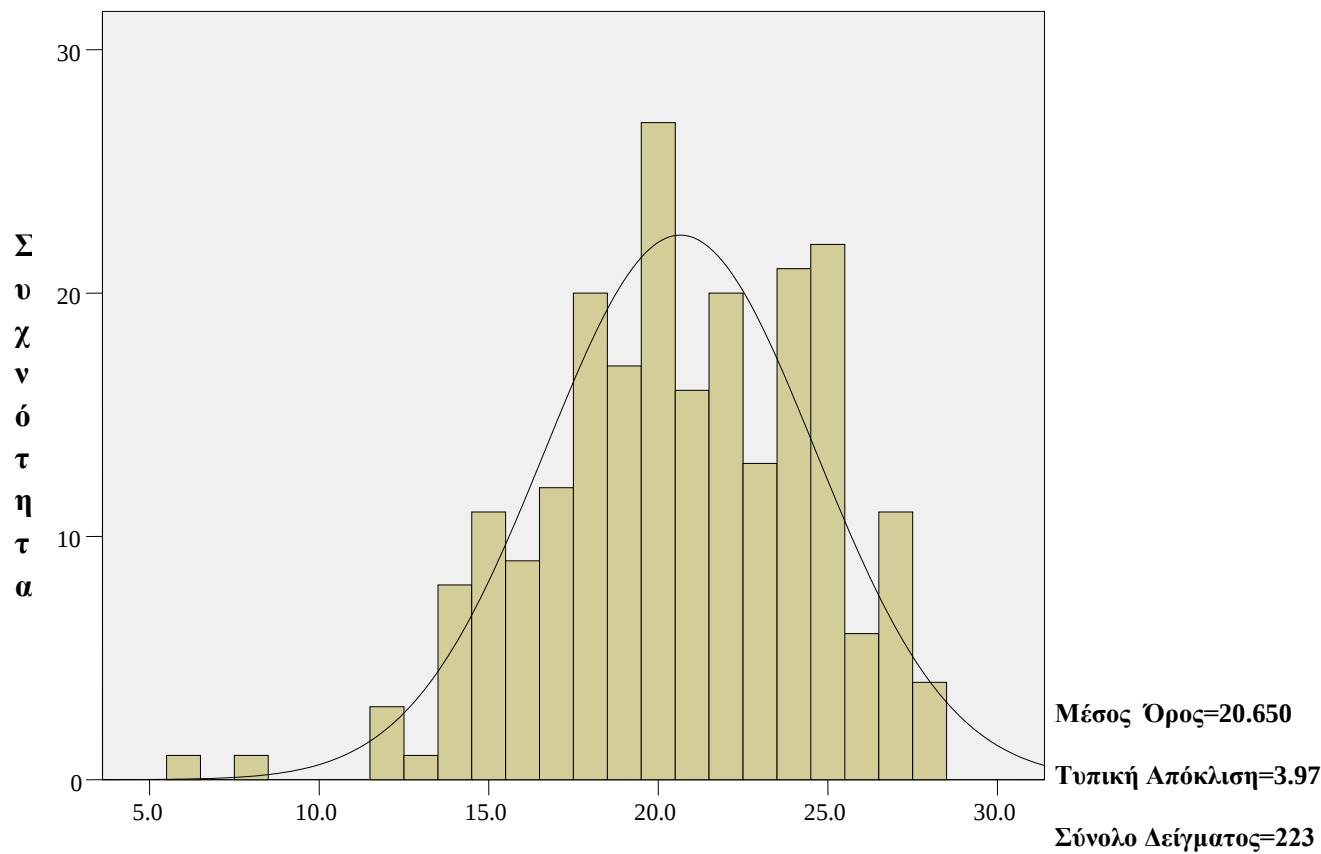
**Διάγραμμα 4.4.1 Κατανομή της βαθμολογίας για τον παράγοντα  
«Ικανότητα αυτοελέγχου»**

**Διάγραμμα 4.4.2 Κατανομή της βαθμολογίας για τον παράγοντα  
«Ανάληψη Ρίσκου»**

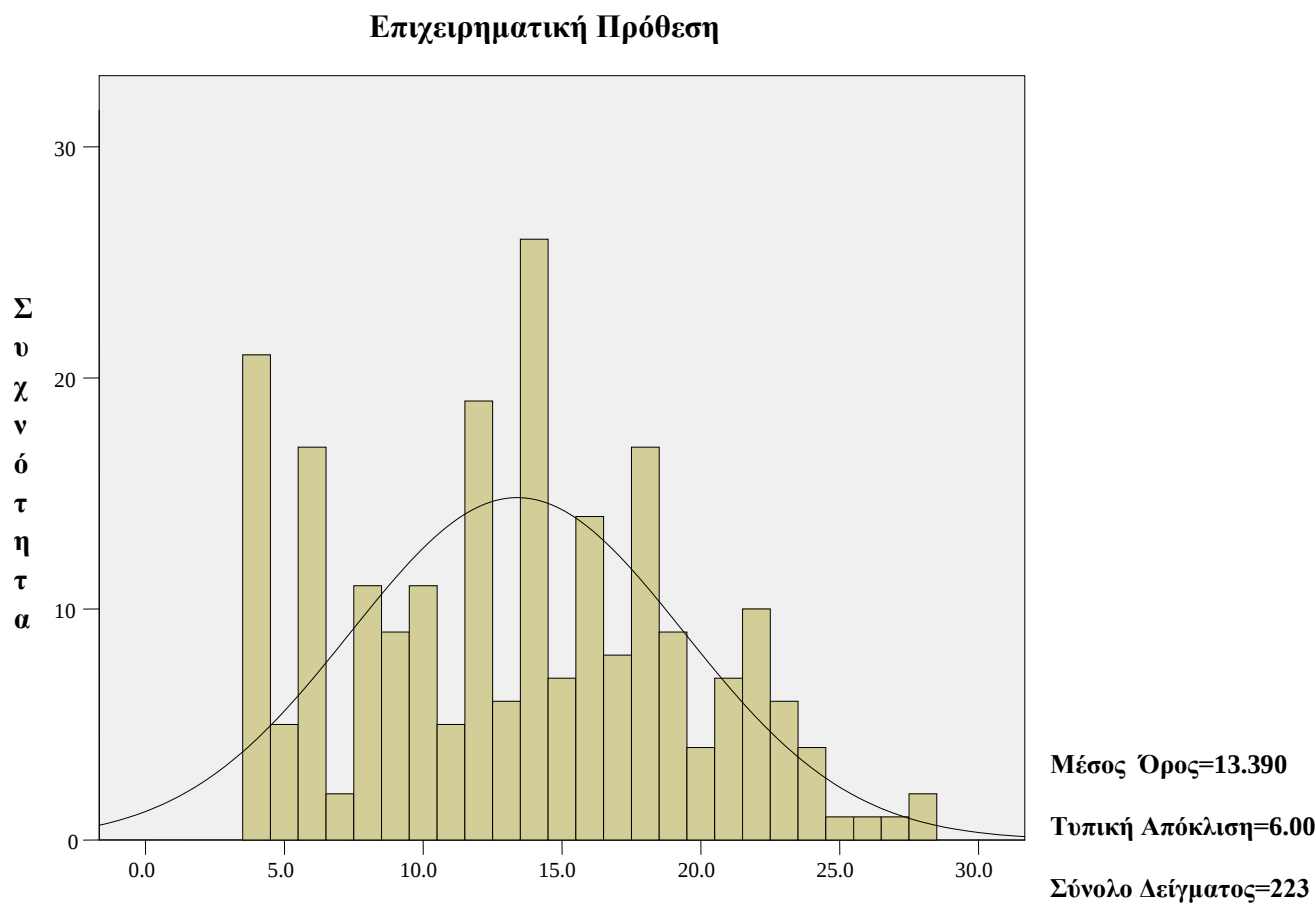


**Διάγραμμα 4.4.3 Κατανομή της βαθμολογίας για τον παράγοντα  
«Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων»**

**Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων**



**Διάγραμμα 4.4.4 Κατανομή της βαθμολογίας για την Επιχειρηματική  
Πρόθεση**



#### **4.5 ΣΥΣΧΕΤΙΣΕΙΣ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ ΜΕ ΤΑ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ**

Στο σημείο αυτό παρουσιάζεται ο πίνακας συσχετίσεων των παραγόντων, τόσο μεταξύ τους όσο και σε συνάρτηση με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά του δείγματος. Από το σημείο αυτό μπορούν να συλλεχτούν ορισμένα πολύ χρήσιμα συμπεράσματα για την περίπτωση της επιχειρηματικής πρόθεσης και τη σχέση της με την ηλικία, το φύλο, την επιχειρηματική κατάσταση των γονέων των φοιτητών, την ικανότητα αυτοελέγχου, το ρίσκο και την ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων.

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**Πίνακας 4.5. Συσχετίσεις βαθμολογιών παραγόντων με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά**

|                                         |                     | Ηλικία    | Φύλο  | Γονείς<br>Επιχειρηματίες | Ικανότητα<br>Αυτοελέγχου | Ρίσκο      | Ανάγκη<br>Επίτευξης<br>Υψηλών<br>Στόχων | Επιχειρηματική<br>Πρόθεση |
|-----------------------------------------|---------------------|-----------|-------|--------------------------|--------------------------|------------|-----------------------------------------|---------------------------|
| Ηλικία                                  | Pearson Correlation | 1         | .072  | -.108                    | 0.145(*)                 | 0.200(**)  | .121                                    | -.131                     |
|                                         | Sig. (2-tailed)     |           | .287  | .109                     | .030                     | .003       | .072                                    | .050                      |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |
| Φύλο                                    | Pearson Correlation | .072      | 1     | .023                     | .118                     | .117       | .104                                    | -.021                     |
|                                         | Sig. (2-tailed)     | .287      |       | .733                     | .080                     | .080       | .121                                    | .753                      |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |
| Γονείς<br>Επιχειρηματίες                | Pearson Correlation | -.108     | .023  | 1                        | -0.235(**)               | .026       | -0.213(**)                              | -0.322(**)                |
|                                         | Sig. (2-tailed)     | .109      | .733  |                          | .000                     | .695       | .001                                    | .000                      |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |
| Ικανότητα<br>Αυτοελέγχου                | Pearson Correlation | 0.145(*)  | .118  | -0.235(**)               | 1                        | 0.402(**)  | 0.658(**)                               | -0.153(*)                 |
|                                         | Sig. (2-tailed)     | .030      | .080  | .000                     |                          | .000       | .000                                    | .022                      |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |
| Ρίσκο                                   | Pearson Correlation | 0.200(**) | .117  | .026                     | 0.402(**)                | 1          | 0.356(**)                               | -0.423(**)                |
|                                         | Sig. (2-tailed)     | .003      | .080  | .695                     | .000                     |            | .000                                    | .000                      |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |
| Ανάγκη<br>Επίτευξης<br>Υψηλών<br>Στόχων | Pearson Correlation | .121      | .104  | -0.213(**)               | 0.658(**)                | 0.356(**)  | 1                                       | .007                      |
|                                         | Sig. (2-tailed)     | .072      | .121  | .001                     | .000                     | .000       |                                         | .914                      |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |
| Επιχειρηματική<br>Πρόθεση               | Pearson Correlation | -.131     | -.021 | -0.322(**)               | -0.153(*)                | -0.423(**) | .007                                    | 1                         |
|                                         | Sig. (2-tailed)     | .050      | .753  | .000                     | .022                     | .000       | .914                                    |                           |
|                                         | N                   | 223       | 223   | 223                      | 223                      | 223        | 223                                     | 223                       |

\* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### **4.5.1 Ο συντελεστής συσχέτισης Pearson $r$**

Πριν ξεκινήσουμε την επεξήγηση του πίνακα θα πρέπει να αναλύσουμε το συντελεστή συσχέτισης Pearson  $r$ . Ο συντελεστής συσχέτισης Pearson  $r$  λοιπόν, καταδεικνύει την ύπαρξη ή όχι σχέσης μεταξύ δύο μεταβλητών και υπολογίζει την μορφή αυτής της σχέσης (θετική ή αρνητική συσχέτιση), αλλά και την έντασή της (επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας). Το στατιστικό αυτό κριτήριο ελέγχει τη μηδενική υπόθεση ότι δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ δύο μεταβλητών. Ο συντελεστής συσχέτισης Pearson  $r$  είναι παραμετρικό κριτήριο και έτσι τα δεδομένα και στις δύο υπό μελέτη μεταβλητές, θα πρέπει να είναι καταχωρημένα σε τουλάχιστον ισοδιαστημική κλίμακα, να ακολουθούν κανονική κατανομή και να έχουν όμοιες διασπορές.

Οι τιμές που μπορεί να πάρει ο συντελεστής συσχέτισης  $r$  είναι από  $-1$  μέχρι  $+1$ . Όταν το πρόσημο του συντελεστή είναι θετικό (θετική συσχέτιση) η μία μεταβλητή αυξάνεται καθώς αυξάνεται και η άλλη. Όταν το πρόσημο του συντελεστή είναι αρνητικό (αρνητική συσχέτιση) η μία μεταβλητή αυξάνεται καθώς η άλλη μειώνεται. Αν ο συντελεστής έχει τιμή  $1$  (μέγιστη τιμή) έχουμε απόλυτη συσχέτιση ενώ όταν είναι  $0$  δεν έχουμε καθόλου συσχέτιση μεταξύ των δύο μεταβλητών.

#### **4.5.2 Αποτελέσματα Πίνακα Συσχετίσεων**

Όπως βλέπουμε στον πίνακα σε ορισμένες τιμές υπάρχει η μεταβλητή ( $p$ ) η οποία στην περίπτωση μας μπορεί να πάρει δύο διαφορετικές τιμές. Όταν  $p < 0,01$ , συμπεραίνουμε ότι αν ξανακάναμε το πείραμα 100 φορές κάτω από τις ίδιες ακριβώς συνθήκες, τότε η πιθανότητα για την τιμή αυτή της συσχέτισης να προέκυπτε από τύχη, είναι μόλις 1%. Αντίστοιχα στην περίπτωση που  $p < 0,05$ , η πιθανότητα για την τιμή αυτή της συσχέτισης να προέκυπτε από τύχη είναι μόλις 5%. Αυτές οι τιμές είναι πολύ σημαντικές ως προς την εγκυρότητα της εκάστοτε μέτρησης και υποστηρίζουν την αξιοπιστία των μετρήσεών μας.

- Ο παράγοντας της ηλικίας σχετίζεται θετικά με την ικανότητα αυτοελέγχου καθώς ( $r=0.145$  και  $p < 0.05$ ), πράγμα λογικό καθώς όσο αυξάνεται η ηλικία ενός ατόμου τόσο περισσότερο αυξάνεται και ο αυτοέλεγχος. Επίσης υπάρχει θετική συσχέτιση και με την τάση για ανάληψη ρίσκου αφού ( $r=0.200$  και

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

$p < 0.01$ ). Λογική συνέπεια διότι όσο μικρότερο σε ηλικία είναι κάποιο άτομο τόσο μεγαλύτερα ρίσκα παίρνει αφού δεν έχει τις απαραίτητες εμπειρίες ώστε να γνωρίζει αν το ρίσκο που παίρνει θα του βγει σε καλό ή σε κακό.

- Για τη μεταβλητή γονέας επιχειρηματίας πρέπει αρχικά να αναφέρουμε ότι με 1 είναι οι φοιτητές που έχουν γονείς επιχειρηματίες και 2 αυτοί που δεν έχουν. Και σε αυτή τη μεταβλητή παρατηρείται υψηλή συσχέτιση σε σχέση με την ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων καθώς ( $r = -0.213$  και  $p < 0.01$ ). Αυτό σημαίνει ότι οι φοιτητές που οι γονείς τους έχουν μια έτοιμη επιχείρηση δεν νιώθουν την ανάγκη για να επιτύχουν κάτι καθώς αυτό που επιθυμούν, δηλαδή μια σίγουρη εργασία και ένα σίγουρο μισθό το έχουν ήδη έτοιμο από τους γονείς τους. Το ίδιο ακριβώς συμβαίνει και με την επιχειρηματική πρόθεση όπου ( $r = -0.322$  και  $p < 0.01$ ), άρα μεγαλύτερη επιχειρηματική πρόθεση έχουν οι φοιτητές που δεν έχουν γονείς επιχειρηματίες και αναζητούν να δημιουργήσουν κάτι δικό τους από την αρχή.

- Ο παράγοντας της ικανότητας αυτοελέγχου όπως αναφέραμε προηγουμένως σχετίζεται θετικά με την ηλικία ( $r = 0.145$  και  $p < 0.05$ ). Το αντίθετο συμβαίνει με την επιχειρηματική οικογενειακή κατάσταση διότι ( $r = -0.235$  και  $p < 0.01$ ), δηλαδή τα άτομα που οι γονείς τους έχουν οικογενειακή επιχείρηση δεν έχουν μεγάλη ικανότητα αυτοελέγχου. Όσον αφορά τη σχέση με τον παράγοντα της ανάγκης επίτευξης υψηλών στόχων έχουμε απόλυτα θετική συσχέτιση ( $r = 0.658$  και  $p < 0.01$ ) πράγμα που σημαίνει ότι ένα νοητικά αλλά και συναισθηματικά συγκροτημένο άτομο θέλει να πετύχει πολλά και μεγάλα πράγματα στην καριέρα του, σε αντίθεση με τον παράγοντα της επιχειρηματικής πρόθεσης καθώς ( $r = -0.153$  και  $p < 0.05$ ).

- Η περίπτωση του παράγοντα της ανάληψης ρίσκου έχει και αυτός πολύ ενδιαφέρον. Σχετικά με την ηλικία και το ρίσκο ( $r = 0.200$  και  $p < 0.01$ ) έγινε αναφορά προηγουμένως. Τώρα από τα αποτελέσματα φαίνεται ότι ικανότητα αυτοελέγχου και ανάληψη ρίσκου είναι δυο ακριβώς αντίθετες έννοιες αφού ( $r = 0.402$  και  $p < 0.01$ ). Ακριβώς η ίδια μορφή συσχέτισης υπάρχει και με την ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων διότι ( $r = 0.356$  και  $p < 0.01$ ). Αυτοί οι δύο τελευταίοι παράγοντες όμως έρχονται σε αντίθεση με την επιχειρηματική πρόθεση, γιατί  $r = -0.1423$  και  $p < 0.01$ ), καταλήγοντας ότι ρίσκο και δημιουργία επιχείρησης πάνε μαζί. Σαν γενικό συμπέρασμα πρέπει να αναφέρουμε ότι

## ***Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών***

σχετικά με τον παράγοντα της ανάληψης ρίσκου παρατηρείται ότι όσο μεγαλύτερος ο αριθμός  $r$  τόσο μικρότερη η τάση για ρίσκο.

### **Συμπεράσματα:**

- Στις παραπάνω περιπτώσεις η συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών είναι σημαντική και μάλιστα οι μεταβλητές που έχουν μεγαλύτερη συσχέτιση με την επιχειρηματική πρόθεση είναι : η επιχειρηματική κατάσταση των γονέων, ο αυτοέλεγχος και η τάση για ανάληψη ρίσκου.
- Σε αρκετές περιπτώσεις η συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών που εξετάζουμε δεν είναι τόσο σημαντική στατιστικά και αυτό μας δείχνει ότι κάποιες μεταβλητές δεν επηρεάζονται ή δεν έχουν άμεση σχέση με άλλες.

## **4.6 ΠΡΟΒΛΕΠΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΘΕΣΗ**

Για να εξετάσουμε με περισσότερη λεπτομέρεια τους παράγοντες που προβλέπουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών κάνουμε γραμμική παλινδρόμηση με το λογισμικό SPSS . Θα δούμε πώς μπορούμε από τις μεταβλητές Αυτοέλεγχος, Τάση για ανάληψη ρίσκου, και Ανάγκη για επίτευξη υψηλών στόχων, να προβλέψουμε την επιχειρηματική πρόθεση των φοιτητών. Επειδή διαπιστώσαμε από τον πίνακα των συσχετίσεων ότι η μεταβλητή «Γονέας επιχειρηματίας» σχετίζεται με την επιχειρηματική πρόθεση, θα εφαρμόσουμε τη γραμμική παλινδρόμηση ξεχωριστά για τους φοιτητές που έχουν γονέα επιχειρηματία και σε αυτούς που δεν έχουν.

**A) Φοιτητές που έχουν γονέα επιχειρηματία**

**Πίνακας 4.6.1**

**Model Summary(b,c)**

| Model | R       | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|---------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .530(a) | .281     | .249              | 5.3946                     |

a Μεταβλητές Πρόβλεψης: Σταθερά (Constant), Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων (Needach), Ρίσκο(Risk), Ικανότητα Αυτοελέγχου (Internal).

b Εξαρτημένη Μεταβλητή: Επιχειρηματική Πρόθεση

c Γονείς Επιχειρηματίες = Ναι

Στον παραπάνω πίνακα αναγράφεται η τιμή R, R Square και adjusted R Square. Αυτοί είναι οι τρεις δείκτες καλής προσαρμογής (Goodness-of-fit). Η τιμή R αναφέρεται στην απόλυτη τιμή του συντελεστή γραμμικής συσχέτισης. Το R Square είναι το τετράγωνο του συντελεστή γραμμικής συσχέτισης και ονομάζεται συντελεστής προσδιορισμού. Ο συντελεστής προσδιορισμού φανερώνει το ποσοστό της μεταβλητότητας των δεδομένων που εξηγείται από το γραμμικό μοντέλο που προσαρμόσαμε. Ο προσαρμοσμένος συντελεστής προσδιορισμού (Adjusted R Square) έχει λάβει υπόψη του και το μέγεθος του δείγματος. Τέλος, το τυπικό σφάλμα εκτίμησης (Std. Error of the Estimate) μας παρέχει πληροφορία σχετικά με το βαθμό διασκορπισμού των κατάλοιπων γύρω από τη γραμμή προσαρμογής του παλινδρομικού μας μοντέλου.

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**Πίνακας 4.6.2**

**Coefficients(a,b)**

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      | B      |      |
| (Constant) | 20.636                      | 3.830      |                           | 5.388  | .000 |
| Internal   | -.370                       | .166       | -.319                     | -2.234 | .029 |
| Risk       | -.452                       | .113       | -.473                     | -3.993 | .000 |
| Needach    | .667                        | .216       | .439                      | 3.091  | .003 |

a Εξαρτημένη Μεταβλητή: Επιχειρηματική Πρόθεση

b Γονείς Επιχειρηματίες = Ναι

Το μοντέλο που προσαρμόσαμε στις δύο μεταβλητές (ή ευθεία ελαχίστων τετραγώνων ή ευθεία παλινδρόμησης) είναι της μορφής  $y = \alpha + \beta x + \epsilon_i$ , όπου  $y$  είναι η εξαρτημένη μεταβλητή,  $x$  η ανεξάρτητη μεταβλητή και  $\alpha, \beta$  οι παράμετροι του μοντέλου τις οποίες εκτιμάμε και ο όρος  $\epsilon_i$  αναφέρεται στο κατάλοιπο της  $i$ -οστής τιμής. Από τους παραπάνω πίνακες φαίνεται ότι και οι 3 μεταβλητές προβλέπουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνείου με κάποιο γονέα επιχειρηματία.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

Η εξίσωση γράφεται ως εξής:

$$\text{Επιχειρηματική πρόθεση} = 20,636 + (-0,37 * \text{Ικανότητα Αυτοελέγχου}) + (-0,45 * \text{Τάση για ανάληψη ρίσκου}) + (0,667 * \text{Ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων}).$$

Υπενθυμίζουμε ότι μεγαλύτερες τιμές στην μεταβλητή «Ανάληψη ρίσκου» δείχνουν μικρότερη τάση για ρίσκο. Στην περίπτωση αυτή το μοντέλο έχει συντελεστή προσαρμογής  $R^2 = 0.28$ . Δηλαδή οι προβλεπτικές μεταβλητές εξηγούν περίπου το 30% της μεταβλητότητας της μεταβλητής «επιχειρηματική πρόθεση».

### **B) Φοιτητές που δεν έχουν γονέα επιχειρηματία**

#### **Πίνακας 4.6.3**

##### **Model Summary(b,c)**

| Model | R       | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|---------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1     | .468(a) | .219     | .204              | 4.8469                     |

a Μεταβλητές Πρόβλεψης: Σταθερά (Constant), Ανάγκη Επίτευξης Υψηλών Στόχων (Needach), Ρίσκο (Risk), Ικανότητα Αυτοελέγχου (Internal).

b Εξαρτημένη Μεταβλητή: Επιχειρηματική Πρόθεση

c Γονείς Επιχειρηματίες = Όχι

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

**Πίνακας 4.6.4**

**Coefficients(a,b)**

| Model      | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig.       |
|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------------|
|            | B                           | Std. Error | Beta                      | B      | Std. Error |
| (Constant) | 21.293                      | 2.408      |                           | 8.842  | .000       |
| Internal   | -.174                       | .104       | -.161                     | -1.667 | .098       |
| Risk       | -.442                       | .083       | -.427                     | -5.342 | .000       |
| Needach    | .179                        | .134       | .125                      | 1.330  | .185       |

a Εξαρτημένη Μεταβλητή: Επιχειρηματική Πρόθεση

b Γονείς Επιχειρηματίες = Όχι

Από τους παραπάνω πίνακες φαίνεται ότι μόνο 2 μεταβλητές προβλέπουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνείου, που δεν έχουν κάποιο γονέα επιχειρηματία. Η μεταβλητή «ανάγκη για επίτευξη υψηλών στόχων» φαίνεται ότι δεν έχει καμία επίδραση στατιστικά σημαντική. Η εξίσωση γράφεται ως εξής:

$$\text{Επιχειρηματική πρόθεση} = 21,29 + (-0,17 * \text{Ικανότητα Αυτοελέγχου}) + (-0,454 \text{ Τάση για ανάληψη ρίσκου})$$

Στην περίπτωση αυτή το μοντέλο έχει συντελεστή προσαρμογής  $R^2 = 0.22$ . Δηλαδή οι προβλεπτικές μεταβλητές εξηγούν το 22% της μεταβλητότητας της μεταβλητής «επιχειρηματική πρόθεση».

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

### ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

#### 5.1 Γενική Συζήτηση

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί ένα ερευνητικό πεδίο του οποίου η προσπάθεια ανίχνευσης είναι σε εξέλιξη, με αποτέλεσμα να είναι πολλά τα αναπάντητα ερευνητικά ερωτήματα και ένα από αυτά αφορά τη διάγνωση των αιτιών για τους οποίους ορισμένα άτομα οδηγούνται στην επιχειρηματικότητα και άλλα όχι. Οι σχετικές θεωρίες που υποστηρίχθηκαν αναφέρουν ότι τα προσωπικά χαρακτηριστικά του ατόμου διαφοροποιούν τους επιχειρηματίες από τους μη επιχειρηματίες ενώ επίσης υποστηρίζεται με μεγαλύτερη ένταση τα τελευταία χρόνια, ότι το περιβάλλον είναι αυτό που ωθεί τα άτομα στο να ιδρύσουν επιχειρήσεις. Σήμερα γίνονται δεκτές και οι δύο απόψεις, όχι μόνο για την ήδη υφιστάμενη επιχειρηματικότητα, αλλά και για το στάδιο πριν από την ίδρυση της επιχείρησης, δηλαδή τις επιχειρηματικές προθέσεις. Στην παρούσα μελέτη παρουσιάσθηκαν διάφορες επιστημονικές έρευνες που αναπτύχθηκαν για τις επιχειρηματικές προθέσεις, οι οποίες βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στη θεωρία της σχεδιασμένης συμπεριφοράς του Ajzen. Έως σήμερα στη χώρα μας δεν έχουν γίνει αρκετές έρευνες σχετικά με τους παράγοντες που επιδρούν στις επιχειρηματικές προθέσεις των ατόμων. Ο στόχος λοιπόν της παρούσας διπλωματικής εργασίας ήταν να προσφέρει ένα ακόμα λιθαράκι στην προσπάθεια που γίνεται για τη διερεύνηση των επιχειρηματικών προθέσεων, βασιζόμενη στην ελληνική πραγματικότητα.

Πιο συγκεκριμένα, αποτέλεσε ερευνητική υπόθεση, ότι οι επιχειρηματικές προθέσεις συσχετίζονται, μεταξύ άλλων, με την αντιλαμβανόμενη επιθυμία του ατόμου για την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας, η οποία με τη σειρά της συσχετίζεται με τους κοινωνικούς κανόνες. Επιπλέον, ότι η αντιλαμβανόμενη εφικτότητα αποτελεί προβλεπτική μεταβλητή των επιχειρηματικών προθέσεων, συσχετιζόμενη με την αντιλαμβανόμενη αυτεπάρκεια του ατόμου και ότι τα άτομα με ισχυρή επιθυμία για τη

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

δημιουργία επιχείρησης εμφανίζουν και ισχυρό βαθμό επιχειρηματικών προθέσεων. Επίσης, όσο περισσότερο τα άτομα θεωρούν ότι το κοινωνικό τους περιβάλλον πιστεύει ότι θα γίνουν επιχειρηματίες και όσο περισσότερο συμμορφώνονται με αυτή την πεποίθηση, τόσο μεγαλύτερη είναι και η αντιλαμβανόμενη επιθυμία τους για άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας. Διατυπώθηκε ότι όσο περισσότερο επαρκή θεωρεί ένα άτομο τον εαυτό του, για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας, τόσο εφικτότερη θεωρεί την υιοθέτηση αυτής της συμπεριφοράς και τόσο ισχυρότερες προθέσεις έχει. Αναφέρθηκε ότι οι περισσότεροι επιχειρηματίες αποφασίζουν να ξεκινήσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα πολύ πριν αποφασίσουν το αντικείμενο με το οποίο θα ασχοληθούν και αυτό δείχνει, σαφώς, ότι οι επιχειρηματικές προθέσεις αποτελούν το πρώτο στάδιο για τη δημιουργία μιας επιχείρησης. Επίσης η υποστήριξη του κοινωνικού περιβάλλοντος και ιδιαίτερα των ομάδων που έχουν σημασία για το άτομο στην απόφασή του να γίνει επιχειρηματίας, είναι καθοριστικής σημασίας. Συμπερασματικά λοιπόν εμείς επιδιώξαμε μια πρώτη προσέγγιση στο θέμα αυτό, θέλοντας να δώσουμε τροφή για σκέψη και προτάσεις για μια πιθανή μελλοντική συνέχεια στην έρευνα του φαινομένου.

### **5.2 Συζήτηση αποτελεσμάτων της παρούσας έρευνας**

Η στατιστική επεξεργασία των ερωτηματολογίων που απαντήθηκαν από φοιτητές όλων των τμημάτων του Πολυτεχνείου Κρήτης και η μελέτη των αποτελεσμάτων, έδειξε ότι τα στοιχεία που προέκυψαν από αυτή την έρευνα, συμφωνούν με τα ευρήματα κάποιων διεθνών ερευνών αλλά συγχρόνως διαφοροποιούνται με τα αποτελέσματα κάποιων άλλων. Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας λοιπόν πρέπει να τονίσουμε ότι ο μέσος όρος της ηλικίας των φοιτητών ήταν 21,5 χρόνια, πράγμα που σημαίνει ότι οι ερωτηθέντες έχουν <<βιώσει>> αρκετά σημαντικά πράγματα κατά τη διάρκεια της φοίτησής τους και έτσι οι απαντήσεις που δόθηκαν στο ερωτηματολόγιο, θα λέγαμε ότι ήταν κάτω από πολύ σκέψη και όχι αυθαίρετες.

Επίσης το ποσοστό των οικογενειών που οι γονείς τους δεν έχουν επιχείρηση ήταν διπλάσιο σε σχέση με αυτών που οι γονείς τους έχουν επιχείρηση. Σαν αποτέλεσμα οι φοιτητές που άνηκαν σε αυτό το διπλάσιο ποσοστό είχαν μεγαλύτερη επιθυμία για επιχειρηματική πρόθεση. Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάσαμε αρκετούς παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν την

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

επιχειρηματική πρόθεση, όμως στα αποτελέσματά μας επικεντρωθήκαμε σε τρεις από αυτούς που ήταν: η ικανότητα αυτοελέγχου, η ανάγκη επίτευξης υψηλών στόχων και η ανάληψη ρίσκου. Οι τρεις αυτοί παράγοντες ελέγχθηκαν για την αξιοπιστία τους και επιβεβαιώθηκαν με τη βοήθεια του δείκτη Cronbach alpha. Η ανάλυση των αποτελεσμάτων των τριών αυτών παραγόντων μας οδήγησε στο συμπέρασμα ότι πρώτον, και οι τρεις παράγοντες είναι πολύ σημαντικοί για την επιχειρηματική πρόθεση και δεύτερον, την επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό, καθώς σε όσο μεγαλύτερο ποσοστό βρίσκονται, τόσο μεγαλύτερη είναι και η τάση για επιχειρηματική πρόθεση. Τέλος, για επιβεβαίωση των αποτελεσμάτων για τους τρεις αυτούς παράγοντες, αλλά και σαν μια άτυπη μέθοδο πρόβλεψης της επιχειρηματικής πρόθεσης χρησιμοποιήσαμε ένα προβλεπτικό μοντέλο με τη βοήθεια της μεθόδου της γραμμικής παλινδρόμησης χρησιμοποιώντας ως μεταβλητή την οικογενειακή κατάσταση των γονέων των φοιτητών. Τα αποτελέσματα αυτού του μοντέλου έδειξαν ότι ένα ποσοστό περίπου στο 25% της συνολικής επιχειρηματικής πρόθεσης διαμορφώνεται από αυτούς τους τρεις παράγοντες που αναφέραμε προηγουμένως.

### **5.3 Περιορισμοί της Έρευνας**

Όπως παρατηρείται σε πολλές εμπειρικές έρευνες, έτσι και η παρούσα παρουσιάζει μια σειρά από περιορισμούς και μειονεκτήματα, η παράθεση των οποίων αποτελεί σημαντικό στοιχείο για τις επόμενες έρευνες που θα εκπονηθούν στο ίδιο αντικείμενο, ώστε να καταβληθεί προσπάθεια για την εξάλειψή τους.

Ο πρώτος περιορισμός που θα μπορούσε να αναφερθεί, σχετίζεται με το μεθοδολογικό πλαίσιο το οποίο υιοθετήθηκε, δεδομένου ότι ακολουθήθηκε διαφορετική μεθοδολογική προσέγγιση από άλλες αντίστοιχες έρευνες. Η προσέγγιση αυτή σχετίζεται με τη συλλογή δεδομένων από ένα ευρύτερο δειγματοληπτικό πλαίσιο. Λόγω της ιδιαιτερότητας της μελέτης, η οποία αφορά μόνο σε φοιτητές του Πολυτεχνείου Κρήτης και σε σχετικά μικρό δείγμα, τα συμπεράσματα δεν μπορούν να θεωρηθούν άμεσα γενικεύσιμα.

Δεύτερη παρατήρηση που μπορεί να διατυπωθεί, σχετικά με το μεθοδολογικό πλαίσιο, αφορά τη χρονική στιγμή που εκπονήθηκε η έρευνα και τη διάρκεια αυτής. Μία έρευνα που εξετάζει επιχειρηματικές προθέσεις θα ήταν σημαντικό να εκτείνεται σε μεγάλη χρονικά διάρκεια και να διερευνά

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

τις προθέσεις ενός ατόμου σε ένα αρχικό χρονικό σημείο και σε ένα μεταγενέστερο. Τέτοιου είδους προσέγγιση θα παρείχε επιπλέον στοιχεία που αφορούν την εξέλιξη και τη σταθερότητα των επιχειρηματικών προθέσεων των ατόμων κατά τη διάρκεια του χρόνου.

Η παρούσα έρευνα, εκπονήθηκε σε μία δεδομένη χρονική στιγμή και βασίστηκε στις απόψεις των ερευνούμενων, χωρίς αυτό να αποτυπώνει με βεβαιότητα την πραγματική τους κατάσταση, καθώς τη δεδομένη χρονική στιγμή οι ερωτηθέντες θα μπορούσαν να είναι επηρεασμένοι από μία σειρά άλλων παραγόντων, μη σχετικών με τις προθέσεις τους να γίνουν επιχειρηματίες. Σύμφωνα με τα λεγόμενα των φοιτητών, οι απαντήσεις τους θα ήταν διαφορετικές εάν βρίσκονταν σε διαφορετικό έτος σπουδών. Κατά τη διάρκεια της φοίτησής τους στο Πολυτεχνείο, οι φοιτητές συναντούν διαφορετικά εμπόδια και δυσκολίες στο κάθε έτος σπουδών και αξιολογούν με διαφορετικό τρόπο τις απαντήσεις τους. Επίσης οι απαντήσεις τους εξαρτώνται και από τον τρόπο που αξιολογεί κανείς τον εαυτό του στην παρούσα στιγμή.

Επιπλέον, η διερεύνηση του αντικειμένου βασίστηκε μόνο στις απόψεις των ατόμων και όχι στην πρακτική εφαρμογή τους. Θα ήταν επομένως σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν και άλλες μέθοδοι έρευνας, όπως η παρατήρηση και η μελέτη περίπτωσης, προκειμένου να συναχθούν ασφαλέστερα συμπεράσματα. Μάλιστα, θα είχε ενδιαφέρον να χρησιμοποιηθούν στοιχεία τα οποία αναδεικνύουν διαχρονικά τις προθέσεις των ατόμων και τους τρόπους με τους οποίους αυτές αλλάζουν.

### **5.4 Προτάσεις για επέκταση του ερευνητικού πεδίου**

Το ζήτημα των επιχειρηματικών προθέσεων αποτελεί ένα ανοικτό ερευνητικό πεδίο. Υποστηρίζεται ότι θα πρέπει ανοίξει ο δρόμος για νέους και κοινά αποδεκτούς τρόπους διάγνωσης των επιχειρηματικών προθέσεων, όμως είναι σκόπιμο να διερευνηθούν οι επιπλέον παράγοντες, οι οποίοι συνδιαμορφώνουν τις επιχειρηματικές προθέσεις, όχι μόνο σε ατομικό επίπεδο, αλλά στο πλαίσιο μιας ήδη λειτουργούσας επιχείρησης, της οποίας τα άτομα μπορούν να ανακαλύπτουν, να αξιολογούν και να εκμεταλλεύονται επιχειρηματικές ευκαιρίες, δημιουργώντας μία συλλογική επιχειρηματική δραστηριότητα. Η συλλογική επάρκεια, που σύμφωνα με τον Krueger

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

αποτελεί προβλεπτική μεταβλητή, δεν έχει ερευνηθεί επαρκώς διεθνώς. Δεν είναι γνωστό το κατά πόσο μία ομάδα ή ένα σύνολο ανθρώπων, μπορεί να συνδιαμορφώσει θετικά ή αρνητικά τις επιχειρηματικές προθέσεις των μελών του και με ποιό τρόπο αυτό συμβαίνει.

Μία ακόμη σημαντική διάσταση του θέματος που θα πρέπει να διερευνηθεί, σχετίζεται με την εκπαίδευση και την κατάρτιση. Οι Dilts και Fowler (1999) προσπάθησαν να αναδείξουν, ότι συγκεκριμένες εκπαιδευτικές μέθοδοι μπορούν να συμβάλουν περισσότερο στην προετοιμασία των φοιτητών/τριών, για την ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ενδιαφέρον θα είχε η διερεύνηση των αντικειμένων εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα αλλά και οι διαφορετικές εκπαιδευτικές μέθοδοι και τεχνικές, σχετικά με το κατά πόσο συμβάλουν ή όχι στη διαμόρφωση των επιχειρηματικών προθέσεων των φοιτητών/τριών. Έτσι, αποκτά σημασία η διερεύνηση των εκπαιδευτικών αντικειμένων, σχετικών με την επιχειρηματικότητα που θα πρέπει να διδαχθούν στις διαφορετικές εκπαιδευτικές βαθμίδες, ώστε να ενισχύονται αποτελεσματικά οι επιχειρηματικές προθέσεις των συμμετεχόντων στην εκπαιδευτική διαδικασία.

Ακόμη, θα ήταν χρήσιμο οι αναλύσεις των επιχειρηματικών προθέσεων να μην αφορούν το σύνολο του πληθυσμού όπως γίνεται μέχρι τώρα, αλλά σε κάθε επιμέρους κατηγορία του πληθυσμού (εργαζόμενοι, άνεργοι, φοιτητές/τριες άτομα ευπαθών κοινωνικά ομάδων) ξεχωριστά, όπως η παρούσα διπλωματική εργασία, καθώς είναι πιθανό να απαιτείται διαφορετική εκπαιδευτική προσέγγιση σε κάθε μία από αυτές, με βάση διαφορετικής έντασης επιχειρηματικές προθέσεις. Ιδιαίτερα, για τα άτομα των ευπαθών κοινωνικά ομάδων, τα οποία στις μέρες της τεράστιας οικονομικής κρίσης που ζούμε πλήττονται από το φάσμα της ανεργίας σε μεγαλύτερο ποσοστό από το σύνολο του πληθυσμού, η διάγνωση και η εξεύρεση τρόπων και μεθόδων ενίσχυσης των προθέσεων τους για την επιχειρηματικότητα αποτελούν βασική προϋπόθεση για την ομαλή κοινωνική τους ένταξη.

Επιπλέον, η επιστημονική κοινότητα θα πρέπει να προβεί στη διερεύνηση του τρόπου με τον οποίο οι προθέσεις των ατόμων για την επιχειρηματικότητα και οι προβλεπτικές τους μεταβλητές μπορούν να ισχυροποιηθούν σε συγκεκριμένους τομείς δραστηριότητας και σε συγκεκριμένους επιχειρηματικούς κλάδους δραστηριοποίησης. Με αυτό τον τρόπο θα καταστεί δυνατός ο εντοπισμός των τεχνικών και των μεθόδων με τις οποίες αυξάνεται η επιθυμία για τη δραστηριοποίηση σε κάποιο συγκεκριμένο

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

επιχειρηματικό αντικείμενο και ταυτόχρονα να παρουσιάζεται ιδιαίτερα εφικτή η ενασχόληση με αυτό.

Μία ακόμη προτεινόμενη επέκταση του ερευνητικού πεδίου αφορά στον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρηματικές προθέσεις μετατρέπονται σε δράση. Μπορεί οι προθέσεις να αποτελούν μία σημαντική προβλεπτική μεταβλητή της υιοθέτησης της συμπεριφοράς, αλλά αυτό δε συμβαίνει σε όλες τις περιπτώσεις. Δηλαδή, ένα άτομο μπορεί να διαθέτει ισχυρές προθέσεις για την ίδρυση μιας επιχείρησης, χωρίς αυτό απαραίτητα να το οδηγήσει και στο στόχο του. Επομένως, είναι σημαντικό να διερευνηθεί το διάστημα που μεσολαβεί και οι διεργασίες από τις οποίες περνά το άτομο, από τη στιγμή της διαμόρφωσης των προθέσεων του έως την υιοθέτηση της συμπεριφοράς. Αυτή η πρόταση συνδέεται και με την επέκταση του ερευνητικού πεδίου που αφορά στη διαδικασία με την οποία άλλαζαν οι προθέσεις κατά τη διάρκεια του χρόνου. Οι παράγοντες που συμβάλουν στην αλλαγή αυτή αποτελούν ένα ερευνητικό κενό, το οποίο συνδέεται με τη συμβολή, που ενδεχομένως έχει η εκπαίδευση, όπως επίσης και με άλλες μεταβλητές που σχετίζονται με περιβαλλοντικούς παράγοντες.

Τέλος, είναι σημαντικό να επαναδιερευνηθεί με νέες μεθόδους έρευνας και ανάλυσης αποτελεσμάτων, η επίδραση των κοινωνικών κανόνων στην αντιλαμβανόμενη επιθυμία και η αντιλαμβανόμενη αυτεπάρκεια στην αντιλαμβανόμενη εφικτότητα και η επίδρασή τους στις επιχειρηματικές προθέσεις.

Οι παραπάνω προτάσεις σχετίζονται με την επέκταση του πεδίου της επιχειρηματικότητας και ειδικότερα των επιχειρηματικών προθέσεων. Είναι ιδιαίτερα καθοριστικό το ζήτημα της επέκτασης του ερευνητικού πεδίου και η ενασχόληση της ερευνητικής κοινότητας με την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και την ίδρυση νέων επιχειρήσεων, καθώς δεν συνδέεται, απλώς και μόνο, με την προσωπική επαγγελματική και την οικονομική εξασφάλιση ορισμένων ατόμων, αλλά συνδέεται παράλληλα και με τη σταθερή και βιώσιμη ανάπτυξη μιας κοινωνίας.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### **ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Anders N. Hoffmann, *Promoting Entrepreneurship: What are the real policy challenges for the European Union (EU)* Ph.D. 1Creative Director, FORA Danish Ministry of Economic and Business Affairs.
- A. M. & Wright, R. W. (Eds.) 1999, *Linking Entrepreneurship to Growth Research in Global Strategic Management: International Entrepreneurship* ,. Stamford, CT: JAI Press, Published in Rugman.
- Bhandari. N. (2006). *Intention for Entrepreneurship among Students in India* Journal of Entrepreneurship. 15(2). 169-179.
- Brice, J. (2004). *The role of personality dimensions on the formation of entrepreneurial intentions. Proceedings of the 18<sup>th</sup> annual US AS B E national conference.*
- Bridge. S., O' Nell, K. and Cromie, S. (2003). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business. Second Edition, Basingstoke: Palgrave Macmillan.*
- Buchholz, R.. and Rosenthal. S. (2005). *The Spirit of Entrepreneurship and the Qualities of Moral Decision Making: Toward A Unifying Framework.* Journal of Business Ethics. 60 (3). 307-315.
- Casson, M., (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Martin Robertson, Oxford.
- Gatewood. E.J., Shaver, K.G., Powers, J.B. and Gartner, W.B., (2002). *Entrepreneurial Expectancy. Task Effort, and Performance*, Entrepreneurship Theory and Practice, 27(2). 187-206.

## **Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

- *Hannon. P. (2005). The Journey from Student to Entrepreneur. A review of the existing research into graduate entrepreneurship. National Council for Graduate Entrepreneurship. Policy Paper #004.*
- *Kennedy, J., Drennan, J., Renfrow. P. and Watson. B. (2003). Situational Factors and Entrepreneurial Intentions. SEAANZ Conference Proceedings, Ballarat. 28 September -1 October.*
- *Linan. F., Rodriguez-Cohard, J. and Rueda-Cantuche. J. (2005). Factors affecting entrepreneurial intention levels, 45th Congress of the European Regional Science Association. Amsterdam, 23-27, August 2005.*
- *Markman. G., and Baron, R. (2003). Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. Human Resource Management Review , 13 (2) 281-301.*
- *Nair K. and Pandey. A. (2006). Characteristics of Entrepreneurs: An Empirical Analyse, The Journal of Entrepreneurship. 15(1), 47-61.*
- *Petrakis P. E. «Risk perception, risk propensity and entrepreneurial behaviour: the Greek case», Athens National and Kapodistrian University*
- *Segal, G., Borgia.. D and Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research 11 (1). 42-57.*
- *Vasiliadis. A. (2007). Entrepreneurial Intentions. Conceptual Approaches and New Directions, Proceedings of the 5<sup>th</sup> International Conference on New Horizons in Industry Business and Education.*
- *Zampetakis L. (2007) «Gender differences in middle managers entrepreneurial behavior», Technical University of Crete.*

**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2003), «Πράσινη Βίβλος για την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη», Ιανουάριος.
- Θεοχαράκης Β. (2002) «Σύγχρονη Στρατηγική Μάρκετινγκ & Επιχειρηματικότητα», Αθήνα
- Ιωάννου. Χ. (2007). Εκπαιδευτικές ανάγκες επιχειρηματιών Π.Μ.Ε. σε θέματα επιχειρηματικότητας. Δίκτυο Ενίσχυσης της Προσαρμοστικότητας των Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων μέσω της Δια Βίου Μάθησης σε Θέματα Επιχειρηματικότητας. Μελέ- τη. Αθήνα. ΚΕΚ ΓΣΕΒΕΕ.
- Ιωάννου. Χ., και Καραλής. Θ. (2006) Εκπαιδευτικές ανάγκες εργαζομένων και επιχειρηματιών πολύ μικρών επιχειρήσεων σε θέματα επιχειρηματικότητας. Δίκτυο Ενίσχυσης της Προσαρμοστικότητας των Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων μέσω της Δια Βίου Μάθησης σε Θέματα Επιχειρηματικότητας, Αθήνα. ΚΕΚ ΓΣΕΒΕΕ
- Λαμπριανίδης, Λ. (2005). Η επιχειρηματικότητα στην ευρωπαϊκή ύπαιθρο. Η περίπτωση της Ελλάδας. Εκδόσεις Πατάκη, Αθήνα.
- Μακράκης. Β. (2005). Ανάλυση δεδομένων στην επιστημονική έρευνα με τη χρήση του SPSS: από τη θεωρία στην πράξη, Gutenberg. Αθήνα.
- Μάνος, Β., Τερζή. Μ., Κιομουρτζή. Φ., και Μάνου, Δ. (2006). Μελέτη για τις πρωτοβουλίες και έρευνες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και πολιτικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Επιχειρηματικότητα. Δίκτυο Ενίσχυσης της Προσαρμοστικότητας των Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων μέσω της Δια Βίου Μάθησης σε Θέματα Επιχειρηματικότητας, Θεσσαλονίκη. Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο.
- Πετράκης. Π. και Μπουρλετίδης, Κ. (2005). Η Διδακτική της Επιχειρηματικότητας. Μέντορας, 8. 118-130.
- Χασσίδ, Ι. και Καραγιάννης. Δ. (1999). Η επιχειρηματικότητα στην ελληνική οικονομία. Interbooks. Αθήνα.
- Χυτήρης, Λ. (2001). Οργανωσιακή συμπεριφορά.(γ'έχδ.) Αθήνα: Interbooks.

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών  
πολυτεχνικών σχολών**

### **ΙΣΤΙΟΣΕΛΙΔΕΣ**

- <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/wes.htm>
- [http://ec.europa.eu/enterprise/e\\_i/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/e_i/index_en.htm)
- <http://www.iobe.gr>

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

### **ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ Εργαστήριο Διοικητικών Συστημάτων**

Έρευνα για να διαπιστωθεί ποιοί παράγοντες επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση των μηχανικών του Πολυτεχνείου Κρήτης.

Το ερωτηματολόγιο που κρατάτε στα χέρια σας αποτελεί μια πρώτη προσπάθεια του Τμήματος Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης, για να διαπιστωθεί ποιοί παράγοντες επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση των μηχανικών του και πραγματοποιείται στο πλαίσιο της πτυχιακής εργασίας του Φοιτητή του ΜΠΔ, Σαμούρ Γεώργιου.

Σε τέτοιου είδους ερωτηματολόγια **δεν υπάρχουν σωστές ή λάθος απαντήσεις**, γι' αυτό σας παρακαλώ να απαντήσετε με ειλικρίνεια όλα τα ερωτήματα. Τα συμπληρωμένα ερωτηματολόγια θα τύχουν ποιοτικής και ποσοτικής επεξεργασίας.

Σας ευχαριστώ πολύ για τη βοήθεια σας και είμαι στη διάθεση σας για οποιαδήποτε πληροφορία.

Φιλικά,  
Σαμούρ Γεώργιος,  
Φοιτητής  
Τμήματος Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης  
Πολυτεχνείο Κρήτης

#### **ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ**

Ζαμπετάκης Λεωνίδα,  
B.Sc., M.Env.Eng., M.Ind.Eng., Ph.D.  
Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης  
Πολυτεχνείο Κρήτης  
[izabetak@dpem.tuc.gr](mailto:izabetak@dpem.tuc.gr)

#### **Δήλωση εχεμύθειας**

Συμφωνούμε και δηλώνουμε ότι δεν θα δημοσιοποιήσουμε το όνομα κανενός οργανισμού ή στελέχους που συμμετείχε στην έρευνα. Επιπλέον, τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα αξιοποιηθούν γι συγκεντρωτικές και μόνο αναλύσεις και δε θα γνωστοποιηθούν δεδομένα από μεμονωμένες επιχειρήσεις  
© 2012. Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης  
Εργαστήριο Διοικητικών Συστημάτων

**A. ΜΕΡΟΣ ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ-ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ**

1. Η ηλικία σας

.....

2. Φύλο

1. Άνδρας .....

2 . Γυναίκα .....

3. Ποιος είναι ο μέσος όρος της  
βαθμολογίας των μαθημάτων που  
έχετε περάσει μέχρι τώρα;

-----

4. Είστε:

1. Προπτυχιακός .....

2 . Μεταπτυχιακός .....

5. Είστε φοιτητής του τμήματος:

-----

6. Έχει κάποιος από τους γονείς  
σας δικιά του επιχείρηση;

1. ΝΑΙ

2 . ΟΧΙ

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών  
πολυτεχνικών σχολών**

**Β.ΜΕΡΟΣ-ΜΕΤΡΗΣΗ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ**

|   |                                                                                                                                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Είμαι ικανός στο να προστατεύω το προσωπικό μου συμφέρον                                                                                  |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | Οι δικές μου πράξεις είναι αυτές που καθορίζουν τη ζωή μου                                                                                |   |   |   |   |   |   |   |
| 3 | Μπορώ αρκετά καλά να καθορίσω τι θα συμβεί στη ζωή μου                                                                                    |   |   |   |   |   |   |   |
| 4 | Όταν κάνω σχέδια για τη ζωή μου είναι σχεδόν σίγουρος ότι θα τα υλοποιήσω                                                                 |   |   |   |   |   |   |   |
| 5 | Όταν αποκτώ κάτι που θέλω είναι γιατί δούλεψα σκληρά για αυτό                                                                             |   |   |   |   |   |   |   |
| 6 | Συνήθως δεν ρισκάρω όταν πρόκειται να επιλέξω μια δουλειά                                                                                 |   |   |   |   |   |   |   |
| 7 | Προτιμώ ένα εργασιακό περιβάλλον με χαμηλό ρίσκο/υψηλή ασφάλεια και προβλέψιμο εισόδημα από μια δουλειά με υψηλό ρίσκο και υψηλές αμοιβές |   |   |   |   |   |   |   |
| 8 | Νομίζω ότι κάθε ρίσκο που σχετίζεται με τη δουλειά μου πρέπει να αποφεύγεται                                                              |   |   |   |   |   |   |   |

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών πολυτεχνικών σχολών**

|    |                                                                                                                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| 9  | Προτιμώ να παραμένω σε ένα περιβάλλον το οποίο έχει προβλήματα που τα γνωρίζω, από το να διακινδυνεύσω σε ένα νέο περιβάλλον το οποίο έχει προβλήματα άγνωστα σε μένα, ακόμα και αν αυτό το περιβάλλον προσφέρει μεγαλύτερες απολαβές |   |   |   |   |   |   |   |
| 10 | Συνήθως πιέζω τον εαυτό μου και νιώθω πραγματική ικανοποίηση όταν η δουλειά μου είναι ανάμεσα στις καλύτερες που υπάρχουν                                                                                                             |   |   |   |   |   |   |   |
| 11 | Συνήθως ξοδεύω περισσότερο χρόνο σκεπτόμενος τους στόχους που έχω βάλει παρά τις προηγούμενες μου επιτυχίες                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |   |
| 12 | Οι στόχοι και οι φιλοδοξίες μου δεν είναι μέτριοι και εύκολο στο να επιτευχθούν                                                                                                                                                       |   |   |   |   |   |   |   |
| 13 | Τίποτε στη ζωή δεν μπορεί να υποκαταστήσει ένα μεγάλο επίτευγμα                                                                                                                                                                       |   |   |   |   |   |   |   |
| 14 | Ενδιαφέρομαι να ξεκινήσω την δικιά μου επιχείρηση στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                                                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |   |
| 15 | Ενδιαφέρομαι να αγοράσω μια μικρή επιχείρηση στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                                                                                                                                                         |   |   |   |   |   |   |   |
| 16 | Ενδιαφέρομαι να ξεκινήσω και να φτιάξω μια επιχείρηση με γρήγορη ανάπτυξη στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                                                                                                                            |   |   |   |   |   |   |   |
| 17 | Ενδιαφέρομαι να αγοράσω και να διαμορφώσω μια μικρή επιχείρηση σε μια επιχείρηση με γρήγορη ανάπτυξη στα επόμενα πέντε με δέκα χρόνια                                                                                                 |   |   |   |   |   |   |   |

**ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ ΠΟΛΥ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ**

**Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση φοιτητών  
πολυτεχνικών σχολών**

«Υπάρχει ένα μόνο καλό, η γνώση, και ένα μόνο κακό, η αμάθεια.»

