

**PROPOSIÇÃO DE UM MODELO TEÓRICO DAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS
PREDITORAS DA PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO**

LORENI MARIA DOS SANTOS BRAUM

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ (UNIOESTE)

VÂNIA MARIA JORGE NASSIF

UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO (UNINOVE)

PROPOSIÇÃO DE UM MODELO TEÓRICO DAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS PREDITORAS DA PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO

Resumo: Uma das vertentes da pesquisa sobre empreendedorismo analisa a intenção de empreender e o comportamento empreendedor em si. Contudo, pouco se tem estudado sobre a existência de uma predisposição que antecede a própria intenção. Diante disso, este estudo tem por objetivo propor um modelo teórico da relação entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo. A base teórica aborda definições e operacionalização da propensão ao empreendedorismo e das características individuais que podem influenciá-la positiva e negativamente. Quanto aos procedimentos metodológicos, é empregado o método descritivo com abordagem qualitativa usando a pesquisa bibliográfica. Em termos de resultados, no modelo teórico proposto as variáveis independentes, isto é, as características individuais predictoras da propensão ao empreendedorismo com influência positiva são: comportamento inovador, necessidade de autonomia, necessidade de realização, proatividade, locus de controle interno, tolerância à ambiguidade, propensão ao risco e autoeficácia. E as com influência negativa são: locus de controle externo, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco. A variável dependente é a propensão ao empreendedorismo. Quanto às contribuições, acredita-se que este modelo teórico fornece suporte para o desenvolvimento e validação de uma escala de mensuração que poderá ser testada empiricamente.

Palavras-chave: Proposição de Modelo Teórico, Propensão ao Empreendedorismo, Características individuais predictoras.

1 Introdução

A abertura de novas empresas pode gerar empregos, ampliar a competitividade no mercado, melhorar as formas de produção e proporcionar inovações, o que pode contribuir para o desenvolvimento econômico (Ferreira, & Freitas, 2013). Além disso, o processo de empreender proporciona dinamismo e gera reestruturação nos mercados estagnados a partir das inovações, da reengenharia de processos e das mudanças tecnológicas introduzidas (Barbosa, 2015).

Uma das vertentes da pesquisa sobre empreendedorismo analisa a intenção de empreender e o comportamento empreendedor em si. Contudo, pouco se tem estudado sobre a existência de uma predisposição que antecede a própria intenção de empreender. Há diversos empreendedores em potencial que ainda não iniciaram seus negócios e nem exibem abertamente a intenção de tal comportamento (Brazeal, 1993; Koe, 2016). Esses empreendedores em potencial são indivíduos que apresentam habilidades, traços e desejos que podem motivar o comportamento empreendedor (Krueger, & Brazeal, 1994). Essa predisposição exibida pelos empreendedores em potencial também é conhecida como propensão ao empreendedorismo, a qual pode ser compreendida como uma predisposição favorável do sujeito para iniciar um novo negócio (Chelariu, Brashear, Osmonbekov, & Zait, 2008; Krekar, 2008).

1.1 Problema de pesquisa e objetivo

Na literatura atual percebe-se que há confusão na definição da propensão ao empreendedorismo, a qual por vezes é tratada como predisposição, como intenção e outras como comportamento. Asoh, Rivers, McCleary, & Sarvela (2005, p. 216), por exemplo, a definem como “o grau em que um indivíduo ou grupo de indivíduos está inclinado, determinado e amparado para se tornar um empreendedor ou já estar atuando como um”, ou

seja, incluem os já empreendedores na definição, extrapolando a ideia de antecedente da intenção empreendedora. Em outro exemplo, Phan, Wong e Wang (2002) propuseram estudar a propensão para criação de novos empreendimentos, mensurada no tocante ao tempo imaginado até iniciar o negócio e o interesse em começar um negócio na área de estudo ou fora dela. Assim, nota-se que os autores mensuraram a intenção empreendedora e não a propensão. De forma similar, Ferreira e Freitas (2013) identificaram se a participação em atividades de Empresas Juniores contribui para a propensão empreendedora dos estudantes, contudo, no questionário, mensuraram a previsão dos alunos em abrir um negócio, ou seja, se tinham intenção de empreender e, se sim, em quanto tempo.

Diante disso, nota-se a relevância de realizar novas pesquisas para compreender a propensão ao empreendedorismo, sobretudo para esclarecer as divergências sobre as características individuais preditoras. Assim, o questionamento que orienta este estudo é: *Quais são as características individuais preditoras da Propensão ao Empreendedorismo?*

O objetivo deste estudo consiste em propor um modelo teórico da relação entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo. Ressalta-se que a identificação de um conjunto de características individuais antecedentes que estimulam a propensão ao empreendedorismo pode trazer contribuições teóricas ao ampliar o entendimento deste tema, pois diferentes pesquisas vêm apresentando resultados mistos sobre a influência de algumas características individuais. Além disso, fornece suporte para o desenvolvimento e teste empírico de uma escala de mensuração.

Além desta introdução este estudo está organizado da seguinte forma: inicialmente, apresenta-se a propensão ao empreendedorismo e as características individuais preditoras. Em seguida, a metodologia adotada para então, propor um modelo teórico das relações entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Construtos usados nas pesquisas sobre futuros empreendedores

Uma busca na base de dados *Scopus* revelou que pelo menos quatro constructos já foram empregados em pesquisas que investigaram a predisposição de alguns indivíduos em se tornarem empreendedores no futuro, os quais são: inclinação para o empreendedorismo, tendência ao empreendedorismo, propensão ao empreendedorismo e orientação empreendedora individual, cujas definições são apresentadas a seguir.

A propensão para o empreendedorismo consiste na inclinação favorável de uma pessoa para criar novos negócios (Chelariu *et al.*, 2008). Nos modelos teóricos de Shapero e Sokol (1982) e de Barbosa (2015), a propensão empreendedora é um antecedente da intenção em empreender. Sušanjan, Jakopec e Miljković Krečar (2015) também estudaram esta relação buscando verificar o efeito direto e indireto da propensão nas intenções empreendedoras.

A inclinação para o empreendedorismo refere-se à vontade inata de criar um negócio sem considerar as adversidades futuras (Khanduja, & Kaushik, 2009). Pessoas com inclinação empreendedora apresentam mais confiança, comportamentos inovadores, tolerância maior à ambiguidade e locus interno de controle (Chaudhary, 2017). Sem inclinação para o empreendedorismo, um indivíduo provavelmente nunca irá empreender mesmo que todas as condições favoreçam (Khanduja, & Kaushik, 2009).

A orientação empreendedora individual pode ser descrita como a propensão de um indivíduo em desejar ser inovador, ter autonomia, ser proativa, assumir riscos e adotar uma posição competitiva (Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007). Enquanto o empreendedorismo versa sobre o processo de um empreendimento concretizado, a orientação

empreendedora concentra-se em empreendimentos ainda não desenvolvidos (Lumpkin, & Dess, 2001).

Quanto à tendência para o empreendedorismo, existem algumas características individuais que normalmente estão associadas com o indivíduo empreendedor (Caird, 2013). Assim, um indivíduo com tendência para o empreendedorismo é aquele que possui as seguintes características: alta necessidade de realização; gosta de estar no comando; identifica oportunidades e usa os recursos disponíveis para alcançar os planos; acredita que possui ou pode adquirir características que o levará a ser bem-sucedido; é inovador e está disposto a assumir riscos calculados (Caird, 2013).

A partir do apresentado, nota-se que estes quatro construtos remetem ao entendimento de que se trata de uma predisposição do indivíduo que antecede a decisão de iniciar um negócio, de modo que indivíduos com essa característica podem ser descritos como futuros empreendedores. Indivíduos com potencial para serem empreendedores acreditam que possuem as habilidades necessárias para encarar os desafios de empreender (Zeffane, 2013). Observa-se, portanto, que esses conceitos se assemelham e podem se referir ao mesmo constructo, pois embora usem diferentes características individuais, todas têm o mesmo propósito – identificar quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. Assim, optou-se pelo uso do construto propensão para o empreendedorismo.

2.2 Características individuais preditoras da propensão ao empreendedorismo

Comportamento inovador. A inovação pode ser definida de diferentes maneiras (Goldsmith, & Foxall, 2003): disposição para mudança (Hurt, Joseph, & Cook, 1977), processo de criação de algo novo tanto ideias quanto práticas (Goldsmith, & Foxall, 2003), geração e implementação de ideias novas (Scott, & Bruce, 1994), repertório comportamental e estado cognitivo de um indivíduo (Zaltman, Duncan, & Holbek, 1973 citado por Goldsmith, & Foxall, 2003) e característica individual que influencia o comportamento (Goldsmith, & Foxall, 2003). A inovação faz parte da orientação empreendedora e fomenta a criação de ideias que podem se transformar em novos empreendimentos, ou seja, a inovação é a maneira utilizada pelo empreendedor para criar novos negócios (Menold, Jablokow, Purzer, Ferguson, & Ohland, 2014; Solhi, & Koshkaki, 2016). Solhi e Koshkaki (2016, p. 230) destacam que “empreendedorismo é a introdução de uma nova atividade econômica ou métodos de gestão por parte de um indivíduo, portanto, é visto como um ato criativo de inovação em que empreendedor cria algo ou emprega novos métodos que não existiam antes”.

Necessidade de autonomia. A autonomia consiste no desejo e capacidade de um sujeito ser auto dirigido para a busca de oportunidades (Lumpkin, & Dess, 1996), é um elemento fundamental da vida humana saudável e está relacionada à liberdade e à integração (Deci, & Ryan, 2000). Uma pessoa autônoma é aquela que tem a capacidade de realizar escolhas e concretizar suas ações (Littlewood, 1996). Por meio da capacidade de autonomia, o sujeito regula suas ações conforme suas necessidades e capacidades, evitando que suas ações conduzam a resultados inadequados (Deci, & Ryan, 2000). Refere-se também à necessidade de sentir-se livre e de agir com um senso de propriedade (Deci, & Ryan, 2000). A autonomia é um aspecto importante do empreendedorismo (Lumpkin, & Dess, 1996; Chelariu *et al.*, 2008). Empreender demanda a capacidade do indivíduo para agir de modo independente para idealizar e implementar um negócio (Chelariu *et al.*, 2008). Empresas mais empreendedoras apresentam líderes mais autônomos (Shrivastava, & Grant, 1985) e funcionários com maior desejo de autonomia apresentam maior probabilidade de se sentirem insatisfeitos caso seus empregos não possibilitem a tomada de decisão e, portanto, desejar criar seu próprio empreendimento (Chelariu *et al.*, 2008).

Necessidade de realização. Refere-se ao “desejo de se destacar, realizar em relação a um conjunto de padrões, lutar pelo sucesso” (Rishipal, 2012, p. 6) e pode ser considerada uma característica de personalidade relativamente estável (McClelland, 1965). A necessidade de realização também é denominada de motivação para a realização, pois se trata de um conceito motivacional e não cognitivo. A motivação para a realização consiste em um comportamento observável de se esforçar para ter sucesso e empregar todas as suas capacidades para isso de forma que possa ser reconhecido por esse sucesso (Fineman, 1977).

A alta necessidade de realização predispõe o indivíduo a uma posição empreendedora na qual ele possa obter a satisfação que não obtém em outras ocupações (McClelland, 1965). Como destacado por Chen, Su e Wu (2012), quando as necessidades de um indivíduo não são atendidas, ele motiva-se a se comportar de modo a satisfazê-las e a necessidade de realização corresponde ao desejo interno de sucesso do indivíduo. Empreendedores podem apresentar uma necessidade maior de realizar e ter sucesso, em razão disso, criar seus próprios negócios pode ser a alternativa identificada para tal (Wu, Matthews & Dagher, 2007).

Proatividade. Refere-se à capacidade e à disposição de um indivíduo em realizar ações para alterar uma situação para sua vantagem (Kirby, Kirby, & Lewis, 2002) e o comportamento proativo pode ser compreendido como uma “tendência relativamente estável para efetuar mudanças no ambiente” (Bateman, & Crant, 1993, p. 103). Ele abrange iniciativas para produzir mudanças no ambiente ou em si mesmo visando um futuro diferente (Parker, Bindl, & Strauss, 2010) e abrange tentativas para alterar situações atuais ou criar novas circunstâncias (Gupta, & Bhawe, 2007). O comportamento proativo é um processo orientado a objetivos, que envolve a geração proativa de metas e a busca proativa para alcançar esse objetivo (Parker, Bindl, & Strauss, 2010). As pessoas com comportamento proativo também acumulam recursos, os mobilizam quando necessário e utilizam estratégias para prevenir o esgotamento deles (Greenglass, Schwarzer, Jakubiec, Fiksenbaum, & Taubert, 1999). Os processos empregados para identificar e antecipar estressores potenciais ou para atuar preventivamente podem ser considerados como comportamento proativo e podem evitar a ocorrência de grande estresse (Greenglass, *et al.*, 1999). Como o empreendedorismo, em diversas ocasiões, abrange trabalhar com desafios e dificuldades inesperadas em um ambiente em mudança, os indivíduos com personalidades proativas (que apresentam inclinação para gerar mudanças) podem apresentar maior propensão para empreender (Crant, 1996; Gupta, & Bhawe, 2007). Pessoas pró-ativas tendem a apresentar maior necessidade de autonomia e que exerçam maior influência sobre o contexto apresentam maiores intenções de iniciar um negócio em vez de trabalhar para outras pessoas (Gupta, & Bhawe, 2007). O empreendedorismo, neste contexto, pode ser a maneira de os indivíduos pró-ativos atuarem para mudar o ambiente (Becherer, & Maurer, 1999).

Lócus de controle. Foi desenvolvido na década de 1960 por Julian Rotter a partir de sua teoria de aprendizagem social (Pasquali, Alves, & Pereira, 1998). Essa variável procura explicar o que as pessoas compreendem como a fonte de controle: o próprio indivíduo (interna) ou algum elemento além do indivíduo (externa) (Rotter, 1966; Dela Coleta, 1979). Refere-se às crenças dos indivíduos sobre o que controla seu próprio comportamento (Rotter, 1966; Levenson, 1973; Collins, 1974; Abbad, & Meneses, 2004). De forma semelhante, o lócus de controle pode ser descrito como a porção de controle que o indivíduo acredita ter sobre seu destino (Levenson, 1973, Levenson, 1974; Maciel, & Camargo, 2009). Consiste em uma característica relevante na predição, controle e modificação do comportamento humano (Rotter, 1966; Levenson, 1973; Levenson, 1974; Dela Coleta, 1979). Neste sentido, estudos indicam que a internalidade estimula as pessoas a definirem e buscarem seus objetivos em curto e longo prazo. Neste contexto, espera-se que os empreendedores apresentem maior

locus interno de controle, pois acreditarão que possuem controle sobre uma série de acontecimentos de sua vida (Rotter, 1966; Levenson, 1973; Levenson, 1974). Desta forma, no âmbito do empreendedorismo, os indivíduos têm a crença de que sua dedicação poderá gerar um empreendimento viável mesmo diante de fatores sobre os quais não tem controle (Chaudhary, 2017). Os resultados deste estudo indicam que o locus de controle é um dos traços que apresentaram significância na diferenciação de empreendedores e não empreendedores.

Ambiguidade. Muitas decisões cotidianas são ambíguas e muitas vezes são descritas como decisões arriscadas (Li, Roberts, Huettel, & Brannon, 2017). Uma situação considerada ambígua não apresenta informações suficientes para que um indivíduo possa categorizá-la e estruturá-la adequadamente (Budner, 1962). A tolerância à ambiguidade consiste na maneira na qual “um indivíduo (ou grupo) percebe e processa informações sobre situações ambíguas ou estímulos quando confrontados com uma série de pistas desconhecidas, complexas ou incongruentes” (Furnham, & Ribchester, 1995, p. 179). Também pode ser definida como uma inclinação para considerar que situações ambíguas são desejáveis (Budner, 1962). Apesar dessas definições, Rydell e Rosen (1966) apontam que se faz necessário um esclarecimento mais amplo para o conceito de tolerância à ambiguidade. Consiste também, em uma tendência em “perceber ou interpretar informações marcadas por significados vagos, incompletos, fragmentados, múltiplos, prováveis, não estruturados, incertos, inconsistentes, contrários, contraditórios ou pouco claros como fontes reais ou potenciais de desconforto ou ameaça psicológica” (Norton, 1975, p. 608). Pode ser também compreendida como uma inclinação para compreender situações de ambiguidade como geradoras de ameaças, de modo que sujeitos com intolerância à ambiguidade costumam apresentar comportamentos mais conservadores dos que as pessoas que exibem tolerância à ambiguidade (Budner, 1962). “Uma pessoa é considerada cada vez mais intolerante a um estímulo quanto mais ele interpreta isso como uma fonte de desconforto ou ameaça psicológica” (Norton, 1975, p. 609). Esse conceito também é denominado de aversão à ambiguidade (Li *et al.*, 2017).

Propensão e aversão ao risco. Risco relaciona-se ao grau de perda potencial e de incerteza relacionada aos resultados de um comportamento ou conjunto de comportamentos (Forlani, & Mullins, 2000). As pessoas diferem em seu comportamento diante do risco, ou seja, no quanto estão dispostas em incorrer em risco em uma situação (Mandrik, & Bao, 2005). Essa tendência em evitar ou assumir riscos pode ser compreendida como aversão ou propensão ao risco. A aversão ao risco é definida como o “grau de atitude negativa de um indivíduo em relação ao risco decorrente da incerteza dos resultados” (Mandrik, & Bao, 2005, p. 533). A propensão ao risco é conceituada como a tendência atual de uma pessoa em assumir riscos (Sitkin, & Weingart, 1995), influenciando positivamente o comportamento de assunção de risco (Hamid, Rangel, Taib, & Thurasamy, 2013). Essa influência, contudo, não determina o comportamento, visto que um indivíduo, mesmo que presente, costumeiramente, propensão ao empreendedorismo, em determinada situação, pode não expressar esse comportamento (Sitkin, & Weingart, 1995). Os empreendedores necessitam tomar decisões sem contarem com toda a informação necessária, assim, se torna impossível avaliar todos os riscos envolvidos (Wang, Zhang, & Wang, 2015). Nestas situações, a propensão e a aversão ao risco podem desempenhar um papel fundamental na decisão tomada pelos empreendedores: um tomador de decisões avesso ao risco tende a se concentrar nos possíveis resultados negativos, enquanto um propenso ao risco perceberá mais as possíveis vantagens (Wang, Zhang & Wang, 2015). Além disso, a propensão ao risco pode afetar a própria decisão de empreender, visto que os investimentos necessários resultam em riscos diante da possibilidade de perdas financeiras e das consequências emocionais (Brockhaus, 1980). A

propensão ao risco apresenta um papel essencial nas decisões empreendedoras e influencia a decisão por novos empreendimentos (Forlani, & Mullins, 2000). A maioria dos novos empreendedores, neste sentido, exibe uma propensão moderada para assumir riscos (Brockhaus, 1980), por outro lado, acredita-se que indivíduos com aversão ao risco apresentem menor propensão a empreender.

Autoeficácia. O construto de autoeficácia foi desenvolvido Albert Bandura, e desde 1977 vem sendo empregado em estudos sobre o comportamento humano nas organizações (Barros, & Batista-dos-Santos, 2010). A autoeficácia pode ser definida como a crença de um indivíduo em sua capacidade de desenvolver uma ação que produza os efeitos desejados (Almeida *et al.*, 2013), ou seja, é quando o sujeito acredita em sua capacidade de desenvolver satisfatoriamente uma atividade (Barros, & Batista-dos-Santos, 2010). Esses autores afirmam que os indivíduos podem apresentar níveis reduzidos ou elevados de autoeficácia conforme suas crenças no tocante às suas capacidades. Quanto maior a autoeficácia percebida pelo indivíduo, maiores serão os esforços para enfrentar as adversidades e, quando o sujeito persiste, tende a suprimir suas inibições por meio da experiência corretiva; os que não persistem, por sua vez, continuarão com expectativas negativas sobre si e comportamentos defensivos (Bandura, & Adams, 1977). Assim, a persistência amplia as chances de alcançar objetivos e a autoeficácia intensifica o esforço necessário para esse resultado (Bandura, 1982). A autoeficácia é importante para o empreendedorismo, pois acreditar em sua capacidade de enfrentar situações incertas é crucial para a criação e sobrevivência de um empreendimento (Chaudhary, 2017). Pessoas com alta autoeficácia descobrem meios de superar os obstáculos enquanto aqueles com baixa autoeficácia tendem a considerar seus esforços como inúteis quando se deparam com dificuldades (Bandura, 2012).

3 Procedimentos metodológicos

Trata-se de uma pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa (Creswell, 2007) em que são apresentadas as características individuais preditoras e, proposto um modelo teórico da relação entre estes antecedentes e a propensão ao empreendedorismo.

Para atender o objetivo deste estudo desenvolveu-se uma pesquisa bibliográfica, a partir da base de dados *Scopus*. A pesquisa bibliográfica é uma das primeiras etapas de uma pesquisa científica, sendo elaborada com base em material já publicado (Gil, 2008), com a finalidade de identificar contribuições do passado sobre determinado assunto (Cervo, Bervian, & Silva, 2002). Assim, procedeu-se a análise bibliográfica das definições e da operacionalização dos construtos sobre futuros empreendedores (propensão, inclinação, orientação individual e tendência) com o objetivo de selecionar um conjunto de características individuais preditoras (variáveis independentes) da propensão ao empreendedorismo (variável dependente). A análise bibliográfica serviu para verificar quais características individuais foram mais recorrentes nos estudos e que poderiam estimular ou inibir a propensão ao empreendedorismo.

4 Discussão

A revisão da literatura revelou que onze características individuais podem influenciar a propensão ao empreendedorismo, sendo que oito podem ser consideradas estimuladoras (comportamento inovador, necessidade de autonomia, necessidade de realização, proatividade, locus de controle interno, tolerância à ambiguidade, propensão ao risco e autoeficácia), exercendo influência positiva e três podem ser consideradas inibidoras (locus de controle externo, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco), influenciando negativamente. O modelo teórico proposto é apresentado na Figura 1.

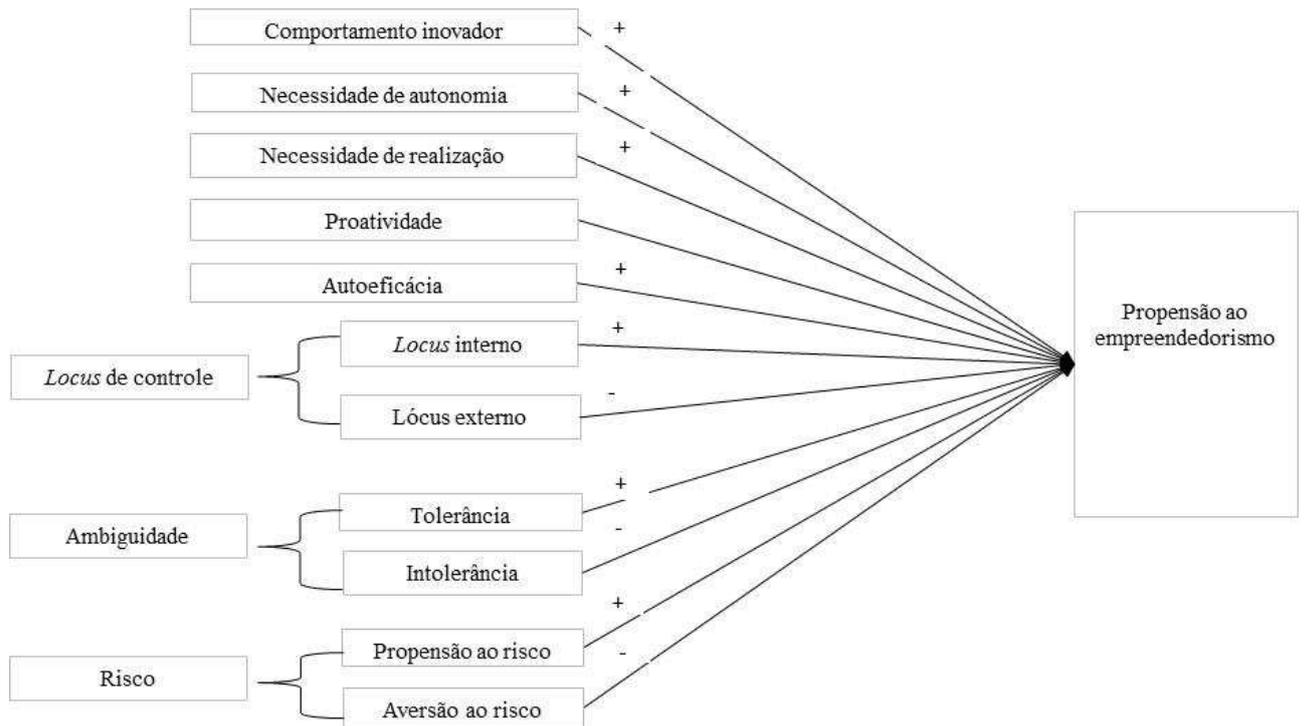


Figura 1 – Modelo teórico proposto

Fonte: elaborado pela autora

Este modelo teórico poderá ser testado e validado empiricamente com o uso de escalas já desenvolvidas e testadas anteriormente ou novas escalas poderão ser desenvolvidas para mensurar cada construto que o compõe. A seguir são apresentadas as variáveis independentes e a dependente.

4.1 Variáveis que compõem o modelo

Variável dependente – Propensão ao empreendedorismo. Mesmo que não exibam claramente a intenção de começar um novo empreendimento, há muitos empreendedores em potencial (Brazeal, 1993; Koe, 2016). A colocação desse autor aponta para a existência de uma predisposição ao empreendedorismo que antecede a intenção de iniciar novos negócios. No modelo teórico de Shapero e Sokol (1982), esse antecedente da intenção empreendedora é a propensão para a ação. A propensão para o empreendedorismo também é apresentada como antecedente da intenção empreendedora no modelo teórico de Barbosa (2015) e no estudo de Sušan, Jakopec e Miljković Krečar (2015) em que analisam seu efeito direto e indireto sobre as intenções empreendedoras. Em concordância com essas compreensões, a partir das definições apresentadas por Chelariu *et al.* (2008), Khanduja e Kaushik (2009) e Brazeal (1993); Koe (2016) criou-se, para fins do presente estudo, uma definição para refletir de forma mais ampla quem são estes indivíduos, em que a propensão para o empreendedorismo é considerada como sendo: a predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos, sem necessariamente considerar as adversidades futuras, refletindo, portanto, um sentimento favorável que ainda não chega a ser a intenção de empreender, mas poderá tornar-se futuramente.

Variáveis independentes – Onze características individuais são incorporadas no modelo teórico como preditoras da propensão ao empreendedorismo com influência positiva: comportamento inovador, necessidade de autonomia, necessidade de realização, proatividade, locus de controle interno, tolerância à ambiguidade, propensão ao risco e autoeficácia; e com influência negativa: locus de controle externo, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco.

O *comportamento inovador* - pode ser definido como uma predisposição para identificar e avaliar oportunidades, assim como o desejo de introduzir novidades por meio da experimentação e de processos criativos de modo a criar novos produtos, serviços e processos (Lumpkin, & Dess, 2005). A capacidade de inovação é uma das principais características dos empreendedores (Marvel, & Lumpkin, 2007), que podem utilizar a inovação para explorar a oportunidade de criar serviços e negócios novos (Solhi, & Koshkaki, 2016), para investigar e explorar oportunidades de negócios (Chaudhary, 2017) ou para vantagem competitiva (Gu, Duverger, & Yu, 2017). Nesse contexto, pode ser considerado um catalisador da mudança, um indivíduo com ideias e ações voltadas à identificação de novas oportunidades de negócio (Schumpeter, 1934).

A característica de inovação do empreendedor mostra que ele apresenta “um espírito positivo com vista a criar novas ideias, produtos, serviços, tecnologias ou processos” (Barbosa, 2015, p. 13). Koh (1996) identificou que estudantes de MBA com inclinação para o empreendedorismo apresentam maior inovação do que os sem essa inclinação. De forma similar, Aloulou (2016), ao pesquisar estudantes universitários sauditas, identificou relação significativa e positiva entre inovação e intenção empreendedora de iniciar um novo negócio. Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) também identificaram que inovação se relacionou significativamente com o *status* empreendedor, sendo que os empreendedores apresentaram maiores resultados nessa característica. Da mesma forma, Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt (1991) identificou que a inovação nos negócios (compreendida como a percepção e atuação de maneiras novas e únicas sobre atividades comerciais) apresentou diferença estatisticamente entre empreendedores e não empreendedores. Observa-se que estudos anteriores exploraram a relação entre inovação e empreendedorismo, sendo que para alguns autores estes elementos são intrinsecamente vinculados (Schumpeter, 1934; Marvel, & Lumpkin, 2007; Solhi, & Koshkaki, 2016). Contudo ainda não está claro, a partir da revisão dos estudos anteriores, como o comportamento inovador se vincula à propensão ao empreendedorismo.

Necessidade de autonomia - refere-se à necessidade de organizar a própria experiência e comportamento e de desenvolver atividades que concordem com seu senso integrado de si (Deci, & Ryan, 2000). Autonomia é a ação independente de um indivíduo ou equipe com o objetivo de produzir um conceito ou visão de negócios e levá-lo até a conclusão (Lumpkin, & Dess, 2005). Empregados com alta necessidade de autonomia apresentam maior propensão para abrir seu próprio empreendimento, especialmente diante da insatisfação por não participarem da tomada de decisões na organização (Chelariu *et al.*, 2008). Os empreendedores se motivam pela possibilidade de tomar decisões importantes e pelo desejo de independência (Barbosa, 2015).

Chelariu *et al.* (2008) identificaram que a necessidade de autonomia tem uma correlação positiva com a propensão empreendedora. Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) também buscaram avaliar a relação entre necessidade de autonomia e empreendedorismo, contudo não puderam confirmar a hipótese de que os empreendedores apresentariam uma pontuação maior na variável necessidade de autonomia do que os não empreendedores. Diante do apresentado, nota-se que a necessidade de autonomia pode estar relacionada intrinsecamente ao perfil dos indivíduos que optam por se tornarem empreendedores ao buscarem independência, liberdade e emancipação em suas carreiras profissionais. Todavia, Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) não identificaram diferenças significativas entre empreendedores e não empreendedores em relação à necessidade de autonomia. Essas divergências apontam para a necessidade de compreender melhor como a necessidade de autonomia se relaciona com a propensão ao empreendedorismo.

Necessidade de realização - refere-se ao desejo de um indivíduo de atingir objetivos desafiadores da melhor maneira e de forma mais eficaz (McClelland, 1961). Consiste em um traço de personalidade que predispõe os indivíduos a buscarem padrões de desempenho mais elevados, de forma que “estabelecem metas mais altas, assumem riscos calculados e são mais propensos a escolher tarefas inovadoras e moderadamente difíceis que estão ao seu alcance e ao mesmo tempo são desafiadoras” (Chaudhary, 2017, p. 173). “Acredita-se que indivíduos com uma alta necessidade de realização tenham um forte desejo de ser bem-sucedidos e, conseqüentemente, mais propensos a se comportar de forma empreendedora” (Koh, 1996, p. 14).

Barbosa (2015) analisou a relação da necessidade de realização com a propensão empreendedora, mas esta relação só foi confirmada parcialmente. No estudo realizado por Chaudhary (2017) a hipótese referente à maior necessidade de realização entre estudantes com inclinação para o empreendedorismo em comparação aos que não apresentam essa inclinação não pode ser confirmada. Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) também não puderam confirmar a hipótese que os empreendedores apresentam maior necessidade de realização dos que os não empreendedores. De forma similar, Koh (1996) não identificou diferença estatisticamente significativa entre estudantes de MBA de Hong Kong com e sem inclinação empreendedora na variável necessidade de realização. Como observado, alguns estudos encontraram relação entre empreendedorismo e necessidade de realização, enquanto outros não identificaram tal existência. Esses diferentes resultados e percepções sobre a relação entre necessidade de realização e empreendedorismo indicam a necessidade de novos estudos sobre o tema.

Proatividade - refere-se à adoção de iniciativas relacionadas à busca antecipada por novas oportunidades. Portanto, remete-se à uma perspectiva voltada para o futuro, característica de um líder que tem a previsão de aproveitar as oportunidades em antecipação à demanda futura (Lumpkin, & Dess, 2005). A importância do espírito de iniciativa no processo empreendedor tem sido largamente realçada no estudo do empreendedorismo (Lumpkin, & Dess, 1996). Barbosa (2015, p. 14), por exemplo, aponta que o empreendedorismo está associado “à tomada de iniciativa, à antecipação e à obtenção de novas oportunidades”, o que aponta para a proatividade como uma das principais características dos empreendedores.

Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) consideram que os empreendedores iniciam seus negócios para aproveitar uma oportunidade e, portanto, é provável que apresentem uma personalidade proativa, buscando oportunidades, afetando o ambiente e agindo. No mesmo sentido, Crant (1996) destaca que personalidades proativas tendem a buscar carreiras empreendedoras. Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) pesquisaram a relação entre proatividade e empreendedorismo, identificando que a proatividade é a característica individual mais forte da orientação empreendedora, ou seja, que essa característica ajuda a diferenciar empreendedores de não empreendedores. A proatividade foi o preditor mais forte do *status* empreendedor, assim, indivíduos com essa característica podem sentir-se mais atraídos para o empreendedorismo. De forma similar, Crant (1996) buscou analisar a associação entre intenção empreendedora e proatividade, sendo identificado que a escala de personalidade pró-ativa explica uma parte considerável da variância na intenção empreendedora. A partir desse resultado, o autor destaca que as pessoas proativas conseguem se imaginar formando um negócio, pois isso se alinha à sua personalidade. Além disso, a propensão para o agir dos indivíduos proativos pode ser um elemento importante ao avaliarem a opção de seguirem carreiras empreendedoras, ou seja, a personalidade proativa pode ser um preditor relevante das intenções empreendedoras.

Locus de controle - refere-se às crenças dos indivíduos sobre o grau em que podem controlar os eventos de sua vida (Rotter, 1966). Desta forma, como destaca o autor, o locus de controle se relaciona às formas adotadas pelos indivíduos para atribuírem responsabilidade aos acontecimentos de suas vidas. O locus de controle pode ser interno ou externo (Rotter, 1966). Indivíduos com locus interno de controle acreditam que os resultados obtidos são consequência dos seus esforços próprios (Yan, 2010). Eles são propensos a acreditar que controlam os acontecimentos de sua vida, ou seja, que podem definir seu destino. Por isso, quando estão diante de um acontecimento, eles buscam analisar qual foi a sua própria contribuição para tal acontecimento (Rotter, 1966). Nesse sentido, estes indivíduos costumam assumir a responsabilidade por suas escolhas e ações (Yan, 2010). Os indivíduos com locus externo de controle, por sua vez, acreditam que o resultado das suas ações depende de fatores externos sobre os quais têm pouco controle, como, por exemplo: chance, política, ambiente econômico e sorte (Rotter, 1966). Para que um empreendedor se motive a transformar uma ideia em um negócio, espera-se que acredite que pode controlar uma série de acontecimentos relacionados a essa ação (Chaudhary, 2017). Yan (2010) destaca que um indivíduo com locus interno de controle terá maior probabilidade de iniciar um negócio (já que acredita que com seu esforço poderá ter sucesso) do que um indivíduo com locus externo de controle que crê que o sucesso de empreendimento depende de fatores sobre os quais não tem controle.

Chaudhary (2017) identificou que estudantes com inclinação para o empreendedorismo apresentavam maior nível de controle interno do que os alunos não inclinados para o empreendedorismo. Yan (2010) observou que o locus de controle se associou fortemente com a percepção de novas oportunidades de empreendimentos. Os resultados apresentados a respeito deste constructo sugerem que o locus de controle interno se relaciona positivamente com o empreendedorismo (Yan, 2010; Chaudhary, 2017) enquanto o locus externo de controle negativamente (Yan, 2010; Teixeira, 2015). Contudo, outros estudos que não encontraram relação entre locus de controle e empreendedorismo (Koh, 1996; Chelariu *et al.*, 2008; Barbosa, 2015). O que demonstra a necessidade de mais pesquisas buscando identificar a relação entre locus de controle e propensão ao empreendedorismo.

Ambiguidade - ocorre quando não existem informações suficientes para estruturar as situações ambíguas, sendo que a forma pela qual o indivíduo percebe essa situação e organiza a informação disponível, indica sua tolerância à ambiguidade (Koh, 1996). A tolerância à ambiguidade consiste na percepção e respostas positivas do indivíduo às situações ambíguas (Chaudhary, 2017) ou na tendência em interpretar situações ambíguas como desejáveis (Budner, 1962). Já a intolerância à ambiguidade pode ser compreendida como uma tendência a perceber situações ambíguas como fontes de ameaça (Budner, 1962). Em outras palavras, a intolerância à ambiguidade refere-se à disposição em interpretar “informações marcadas por significados vagos, incompletos, fragmentados, múltiplos, prováveis, não estruturados, incertos, inconsistentes, contrários, contraditórios ou pouco claros como fontes reais ou potenciais de desconforto ou ameaça psicológica” (Norton, 1975, p. 608). Para os empreendedores, a tolerância à ambiguidade tende a ser uma característica relevante ao se considerar as incertezas presentes no ambiente (Chaudhary, 2017, p. 173-174).

Neste contexto, Koh (1996) observou que os estudantes com inclinação empreendedora apresentaram maior tolerância à ambiguidade que os sem essa inclinação. De forma semelhante, Chaudhary (2017) buscou verificar a hipótese de que estudantes com inclinação empreendedora tendem a apresentar maior tolerância à ambiguidade que alunos sem inclinação, a qual foi confirmada. Teixeira (2015), por sua vez, testou a hipótese de que a tolerância à ambiguidade é uma característica psicológica essencial para desencadear o empreendedorismo, chegando à conclusão de que os empreendedores da amostra

apresentaram uma pequena tendência para considerar situações ambíguas como desejáveis, mas não demonstraram uma expressiva tolerância à ambiguidade. Apesar das divergências encontradas em estudos anteriores, acredita-se que a tolerância à ambiguidade pode estimular o empreendedorismo, enquanto a intolerância à ambiguidade pode atuar como um inibidor.

Propensão e aversão ao risco - refere-se à predileção do indivíduo a tomar decisões e agir sem conhecimento total de prováveis resultados (Lumpkin, & Dess, 2005). Essa característica pode ser definida como a orientação do indivíduo para se arriscar em contextos incertos (Koh, 1996). A aversão ao risco, por sua vez, pode ser compreendida como a preferência do indivíduo por uma escolha com resultado garantido no lugar de uma escolha que apresente menor chance de resultado (Qualls, & Puto 1989). Essa característica individual também pode ser definida como a atitude negativa de uma pessoa em relação ao risco (Mandrik, & Bao, 2005). Com frequência, a propensão ao risco é associada aos empreendedores (Chaudhary, 2017), como eles atuam em um ambiente não estruturado e incerto nos quais possuem a responsabilidade final pelas decisões e acabam enfrentando situações de risco (Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015). O empreendedorismo pressupõe riscos em virtude da tomada de decisões em diversas situações incertas (Chaudhary, 2017). Além disso, o empreendedor assume riscos intrínsecos ao próprio processo de empreender (Hisrich, & Peters, 2004; Smart, & Conant, 1994).

Algumas pesquisas encontraram relação entre empreendedorismo e propensão ao risco. Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) notaram que a tomada de risco se relaciona significativamente com o *status* empreendedor, ou seja, essa característica ajuda a diferenciar os empreendedores dos não empreendedores. Koh (1996) também observou que estudantes inclinados para o empreendedorismo apresentam maior propensão para assumir riscos. Em contraposição, Chaudhary (2017) não confirmou a hipótese de que os estudantes com inclinação ao empreendedorismo apresentariam maior propensão para assumir riscos do que alunos sem essa inclinação. Nota-se, portanto, que existem divergências nos resultados dos estudos empíricos a respeito da relação entre propensão ao risco e empreendedorismo. Todavia, acredita-se que a propensão ao risco estimula o empreendedorismo e a aversão ao risco, por outro lado, a iniba.

Autoeficácia consiste na crença do indivíduo em suas próprias capacidades para executar uma determinada ação necessária para lidar com situações futuras (Bandura, 1994). Refere-se às expectativas dos indivíduos de serem ou não capazes de realizar de forma satisfatória os comportamentos desejados (Scheirer, & Carver, 1992). Assim, as crenças de autoeficácia determinam como as pessoas se sentem, pensam, se motivam e se comportam (Bandura, 1994).

Alguns autores investigaram sua associação com a inclinação ao empreendedorismo. Um exemplo é a pesquisa de Chaudhary (2017) o qual constatou que alunos com inclinação para o empreendedorismo apresentaram um nível maior de autoconfiança (utilizada no mesmo sentido de autoeficácia) do que os que não apresentavam essa inclinação. “Dada à noção geral de um empreendedor como alguém que prefere entrar em seu próprio negócio, pode-se esperar que um empreendedor acredite que ele/ela é capaz de alcançar os objetivos estabelecidos” (Koh, 1996, p. 15). Todavia, o autor não indentificou diferença estatisticamente significativa entre estudantes com ou sem inclinação ao empreendedorismo no tocante à autoconfiança (utilizada no mesmo sentido de autoeficácia). Observa-se, portanto, divergências nos resultados de Chaudhary (2017) e Koh (1996) a respeito da relação entre autoeficácia e inclinação ao empreendedorismo. Nota-se, assim, a necessidade de compreender melhor essa relação.

A análise bibliográfica realizada neste estudo mostra a necessidade de realização de novas pesquisas para compreender a propensão ao empreendedorismo, sobretudo para esclarecer as divergências sobre as características individuais capazes de predizê-la.

5 Conclusão

Este estudo teve por objetivo propor um modelo teórico da relação entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo. Diferentes pesquisas indicam que o empreendedorismo tem papel importante no desenvolvimento econômico e social ao criar novas empresas, ampliar a empregabilidade e a competitividade, gerar inovações e melhores formas de produção (Ferreira, & Freitas, 2013; Barbosa, 2015).

As pesquisas sobre empreendedorismo podem ser categorizadas em dois tipos principais: estudos que abordam fatores internos (fatores motivacionais e individuais) e os que abordam fatores externos (fatores contextuais e ambientais relacionados ao indivíduo) (Turker, Onvural, Kursunluoglu, & Pinar, 2005). Os estudos sobre fatores internos compreendem os empreendedores como indivíduos com valores, atitudes e necessidades únicas que os conduzem e os diferenciam de não empreendedores; e sua premissa é que suas necessidades, movimentações, atitudes, crenças e valores são determinantes primários do comportamento (Koh, 1996).

Diferentes estudos sobre as características individuais que poderiam explicar o processo de empreender foram desenvolvidos nos últimos anos. Todavia, os resultados apontam para um grande número de divergências e contradições. Diferentes características são usadas para identificar futuros empreendedores, no entanto, a correlação entre elas e a propensão em alguns estudos demonstrou-se significativa e em outros não. Por exemplo, a variável tolerância à ambiguidade mostrou relação positiva e significativa nos estudos de Chaudhary (2017) e de Koh (1996), mas no estudo de Gürol e Atsan (2006) esta relação não foi significativa. Diante desses e outros resultados controversos e, por vezes, não conclusivos, a análise das características individuais preditoras da propensão ao empreendedorismo ainda requer mais aprofundamento por meio de novos estudos. Desta forma, defende-se que as características individuais propostas no modelo teórico aqui proposto devem ser analisadas em relação à predisposição que alguns indivíduos apresentam para considerar ou não o empreendedorismo como uma opção possível. Uma vez que o fato de alguns indivíduos, ao reconhecerem uma oportunidade de negócio, optam por criar uma organização para explorá-la, enquanto outros, ao perceberem a mesma oportunidade optam por não empreender, levanta a questão sobre a possibilidade de existir um conjunto de características individuais que pode afetar essa decisão (Teixeira, 2015).

Neste modelo teórico propõe-se que a propensão ao empreendedorismo é explicada por meio de onze antecedentes (variáveis independentes) sendo oito destes estimuladores (comportamento inovador, necessidade de autonomia, necessidade de realização, proatividade, locus de controle interno, tolerância à ambiguidade, propensão ao risco e autoeficácia), as quais a influenciam positivamente e, três são inibidores (locus de controle externo, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco), os quais a influenciam negativamente.

Quanto às contribuições, acredita-se que este modelo teórico fornece suporte para o desenvolvimento e validação de uma escala de mensuração que poderá ser testada empiricamente.

Referências

Abbad, G. & Meneses, P.P.M. (2004). Locus de controle: validação de uma escala em situação de treinamento. *Estudos de Psicologia*, 9(3), 441-45.

- Almeida, A.P., Lima, F.M.V., Lisboa, S.M., Lopes, A.P., & Franco Junior, A.J.A (2013). Comparação entre teorias da aprendizagem de Skinner e Bandura. *Cadernos de Graduação*, 1(3), 81-90.
- Aloulou, W. J. (2016). Predicting entrepreneurial intentions of freshmen students from EAO modeling and personal background: A Saudi perspective. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(2), 180-203.
- Asoh, D. A., Rivers, P. A., McCleary, K. J., & Sarvela, P. (2005). Entrepreneurial propensity in health care: Models and propositions for empirical research. *Health Care Management Review*, 30(3), 212-219
- Bandura, A., & Adams, N. E. (1977). Analysis of self-efficacy theory of behavioral change. *Cognitive therapy and research*, 1(4), 287-310.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy Mechanism in Human Agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.
- Bandura, A. (1994). Self-efficacy. In V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of humanbehavior* (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman [Ed.], *Encyclopedia of mental health*. San Diego: Academic Press, 1998).
- Bandura A. (2012). On the functional properties of perceived self-efficacy revisited. *Journal of Management*, 28, 9–44.
- Barbosa, P. C. A. S. (2015). *Determinantes do Sucesso Individual e da Intenção Empreendedora através da Propensão Empreendedora*. Dissertação em Mestrado, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.
- Barros, M. & Batista-dos-Santos, A. C. (2010). Por dentro da autoeficácia: um estudo sobre seus fundamentos teóricos, suas fontes e conceitos correlatos. *Revista Espaço Acadêmico*, 10(112) 1-9.
- Bateman, T. S., & Crant, J. M. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of organizational behavior*, 14(2), 103-118.
- Becherer, R. C., & Maurer, J. G. (1999). The proactive personality disposition and entrepreneurial behavior among small company presidents. *Journal of Small Business Management*, 37(1), 28.
- Bolton, D.L., & Lane, M.D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54(2/3), 219-233.
- Brazeal, D.V. (1993), Organizing for internally developed corporate ventures. *Journal of Business Venturing*, 8(1), 75-90.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- Budner, S. (1962). Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, 30(1), 29-50.
- Caird, Sally (2013). *General measure of Enterprising Tendency test*. [www.get2test.net](http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf). Disponível em http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf. Acesso em 03 jan 2018.
- Cervo, A. L., Bervian, P. A., & Silva, R. D. (2002). *Metodologia científica*. 5ed. São Paulo: Ed. Prentice Hall.
- Chaudhary, R. (2017). Demographic factors, personality and entrepreneurial inclination: A study among Indian university students. *Education + Training*, 59(2), 171-187.
- Chelariu, C., Brashear, T. G., Osmonbekov, T., & Zait, A. (2008). Entrepreneurial propensity in a transition economy: exploring micro-level and meso-level cultural antecedents. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(6), 405-415.
- Chen, S., Su, X., & Wu, S. (2012). Need for achievement, education, and entrepreneurial risk-taking behavior. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 40(8), 1311-1318.

- Collins, B. E. (1974). Four components of the Rotter Internal-External scale: Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a politically responsive world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(3), 381-391.
- Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of small business management*, 34(3), 42.
- Creswell, J. W. *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto*. 2 ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The " what" and " why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological inquiry*, 11(4), 227-268.
- Dela Coleta, J.A. (1979). A Escala de Locus de Controle Interno-Externo de Rotter: um Estudo Exploratório. *Arquivo Brasileiro de Psicologia*, 31(4), 167-181.
- Ferreira, E. R. A., & Freitas, A. A. F. (2013). Propensão empreendedora de estudantes participantes de empresas juniores. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 2(3), 3-32.
- Fineman, S. (1977). The achievement motive construct and its measurement: Where are we now? *British Journal of Psychology*, 68(1), 1-22.
- Forlani, D., & Mullins, J. W. (2000). Perceived risks and choices in entrepreneurs' new venture decisions. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 305-322.
- Furnham, A., Ribchester, T., 1995. Tolerance of ambiguity: a review of the concept, its measurement and applications. *Current psychology*. 14, 179 - 199.
- Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. Editora Atlas SA.
- Goldsmith, R.E. & Foxall, G.R. (2003). The Measurement of Innovativeness. In, Shavinina, L. (ed). *The International Handbook on Innovation*, 321-330.
- Greenglass, E.R., Schwarzer, R., Jakubiec, D., Fiksenbaum, L., & Taubert, S. (1999). The Proactive Coping Inventory (PCI): A multidimensional research instrument. Paper presented at the 20th International Meeting of the Stress and Anxiety Research Society (STAR), Cracow, Poland.
- Gu, H., Duverger, P., & Yu, L. (2017). Can innovative behavior be led by management? A study from the lodging business. *Tourism Management*, 63, 144-157.
- Gupta, V. K., & Bhawe, N. M. (2007). The influence of proactive personality and stereotype threat on women's entrepreneurial intentions. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(4), 73-85.
- Gürol, Y. & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education + Training*, 48(1), 25-38.
- Hamid, F. S., Rangel, G. J., Taib, F. M., & Thurasamy, R. (2013). The relationship between risk propensity, risk perception and risk-taking behaviour in an emerging market. *International Journal of Banking and Finance*, 10(1), 7.
- Hisrich, R. D., & Peter, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.
- Hurt, H. T., Joseph, K., & Cook, C. D. (1977). Scales for the measurement of innovativeness. *Human Communication Research*, 4(1), 58-65.
- Khanduja, D., & Kaushik, P. (2009). Exploring education driven entrepreneurship in engineering graduates in India. *International Journal Continued Engineering Education and Life-Long Learning*, 19(2/3), 256-270.
- Kirby, E. G., Kirby, S. L., & Lewis, M. A. (2002). A study of the effectiveness of training proactive thinking. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(7), 1538-1549.
- Koe, W. L. (2016). The relationship between Individual Entrepreneurial Orientation (IEO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 13.

- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- Kollmann, T., Christofor, J., & Kuckertz, A. (2007). Explaining individual entrepreneurial orientation: Conceptualisation of a cross-cultural research framework. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4(3), 325-340.
- Krečar, I. M. (2008). Konstrukcija i empirijska provjera upitnika poduzetničkih sklonosti. *Psihologijske teme/Psychological Topics*, 17(1).
- Krueger, N.F. & Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Levenson, H. (1973). Multidimensional Locus of Control in Psychiatric Patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41(3), 397-404.
- Levenson, H. (1974). Activism and powerful others: Distinctions within the concept of internal-external control. *Journal of personality assessment*, 38(4), 377-383.
- Li, R., Roberts, R. C., Huettel, S. A., & Brannon, E. M. (2017). Five-year-olds do not show ambiguity aversion in a risk and ambiguity task with physical objects. *Journal of experimental child psychology*, 159, 319-326.
- Littlewood, W (1996). Autonomy: an anatomy and a framework. *System*, 24(4): 427-435.
- Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1): 135-72.
- Lumpkin, G. & Dess, G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 429-451.
- Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *The Academy of Management Executive*, 19(1), 147-156.
- Maciel, C.O. & Camargo, C. (2010). Lócus de Controle, Comportamento Empreendedor e Desempenho de Pequenas Empresas. *Revista de Administração Mackenzie*, 11(2), 168-188.
- Mandrik, C. A. & Bao, Y. (2005). Exploring the Concept and Measurement of General Risk Aversion. *Advances in Consumer Research - North American Advances* (32), pp. 531-539.
- Marvel, M. R. & Lumpkin, G. T. (2007). Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 807-828.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, New Jersey, Van Nostrand.
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of personality and Social Psychology*, 1(4), 389.
- Menold, M. J., Jablokow, K., Purzer, S., Ferguson, D. M., & Ohland, M. W. (2014). A critical review of measures of innovativeness. 121 st ASEE Annual Conference & Exposition. Age, 24, 1.
- Norton, R. W. (1975). Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of personality assessment*, 39(6), 607-619.
- Parker, S. K., Bindl, U. K., & Strauss, K. (2010). Making things happen: A model of proactive motivation. *Journal of management*, 36(4), 827-856.
- Phan, P. H., Wong, P. K., & Wang, C.K. (2002). Antecedents to Entrepreneurship Among University Students in Singapore: Beliefs, Attitudes and Background. *Journal of Enterprising Culture*, 10(2), 151-174.
- Qualls, W. J. & Puto, C. P. (1989). Organizational Climate and Decision Framing: An Integrated Approach to Analyzing Industrial Buying Decisions. *Journal of Marketing Research*, 26 (May), 179-192.
- Rishipal, N. J. (2012). Need for Achievement an Antecedent for Risk Adaptiveness among Entrepreneurs. *Global Journal of Management and Business Research*, 12(22).

- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), 13-31.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Rydell, S. T., & Rosen, E. (1966). Measurement and some correlates of need-cognition. *Psychological reports*, 19(1), 139-165.
- Scheier, M.F. & Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive therapy and research*, 16(2), 201-228.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the work place. *Academy of management journal*, 37(3), 580-607.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90.
- Shrivastava, P. & Grant, J.H. (1985). Empirically derived models of strategic decision-making processes. *Strategic Management Journal*, 6: 97-113.
- Sitkin, S. B., & Weingart, L. R. (1995). Determinants of risky decision-making behavior: A test of the mediating role of risk perceptions and propensity. *Academy of management Journal*, 38(6), 1573-1592.
- Smart, D. T. & Conant, J. S. (1994) Entrepreneurial Orientation, Distinctive Marketing Competencies and Organizational Performance. *Journal of Applied Business Research*, 10, 28-38.
- Solhi, S. & Rahmanian Koshkaki, E. (2016). The antecedents of entrepreneurial innovative behavior in developing countries, a networked grounded theory approach (case study Iran). *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(2), 225-262
- Sušanj, Z., Jakopc, A., & Miljković Krečar, I. (2015). Verifying the model of predicting entrepreneurial intention among students of business and non-business orientation. *Management: Journal of Contemporary Management Issues*, 20(2), 49-69.
- Teixeira, R.M.A. (2015). *O evento desencadeador do empreendedorismo: a proposta de Bygrave aplicada aos empreendedores portugueses*. Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico de Lisboa, Lisboa, Portugal.
- Turker, D., Onvural, B., Kursunluoglu, E., & Pinar, C. (2005). Entrepreneurial propensity: a field study on the Turkish university students. *International Journal of Business, Economics and Management*, 1(3), 15-27.
- Vantilborgh, T., Joly, J. & Pepermans, R., (2015). Explaining Entrepreneurial Status and Success from Personality: An Individual-Level Application of the Entrepreneurial Orientation Framework. *Psychologica Belgica*, 55(1), 32-56.
- Wang, W., Zhao, J., Zhang, W., & Wang, Y. (2015). Conceptual framework for risk propensity, risk perception, and risk behaviour of construction project managers. In *Thirty-First Annual Conference 2015*. September 7-9 (p. 165).
- Wu, S., Matthews, L. & Dagher, G. K. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial Persistence. *Management Research News*, 30(12), 928-994.
- Yan, J. (2010). The impact of entrepreneurial personality traits on perception of new venture opportunity. *New England Journal of Entrepreneurship*, 3(2), 21.
- Zeffane, R. (2013). Need for achievement, personality and entrepreneurial potential: A study of young adults in the United Arab Emirates. *Journal of Enterprising Culture*, 21(01), 75-105.