

Năng lực vượt khó và hành vi khởi nghiệp hiệu quả của phụ nữ: Nghiên cứu phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh

Nguyễn Thị Hương, Nguyễn Hải Quang*

*Trường Đại học Công thương TP. Hồ Chí Minh, 140 Lê Trọng Tấn,
phường Tây Thạnh, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam*

Ngày nhận bài 13/5/2026; ngày chuyển phản biện 15/5/2026;

ngày nhận phản biện 1/6/2026; ngày chấp nhận đăng 12/6/2026

Tóm tắt:

Nghiên cứu này xem xét ảnh hưởng của năng lực vượt khó khởi nghiệp (Entrepreneurial Resilience - ER) đến ý định khởi nghiệp (Entrepreneurial Intention - EI) và hành vi khởi nghiệp hiệu quả (Effective Entrepreneurial Behavior - EEB) của phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 440 phụ nữ đang kinh doanh và được phân tích bằng mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM). Kết quả nghiên cứu cho thấy, ER có ảnh hưởng tích cực đến EI và EEB. Đồng thời, EI cũng tác động tích cực đến EEB. Kết quả này khẳng định vai trò quan trọng của năng lực vượt khó trong việc giúp phụ nữ duy trì động lực, thích nghi với khó khăn và chuyển hóa ý định kinh doanh thành hành động khởi nghiệp thực tế. Nghiên cứu đóng góp vào lý thuyết khởi nghiệp bằng cách mở rộng cơ chế giải thích mối quan hệ giữa ý định và hành vi khởi nghiệp từ góc nhìn khả năng phục hồi tâm lý. Đồng thời, nghiên cứu cũng đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm hỗ trợ và thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp của phụ nữ trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động.

Từ khóa: hành vi khởi nghiệp hiệu quả, năng lực vượt khó khởi nghiệp, phụ nữ khởi nghiệp, ý định khởi nghiệp.

Chỉ số phân loại: 5.2, 5.4

**Entrepreneurial resilience and effective entrepreneurial behaviour among women:
Evidence from women entrepreneurs in Ho Chi Minh City**

Thi Huong Nguyen, Hai Quang Nguyen*

Ho Chi Minh City University of Industry and Trade,

140 Le Trong Tan Street, Tay Thanh Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam

Received 14 May 2026; revised 1 June 2026; accepted 12 June 2026

*Tác giả liên hệ: Email: quangnhai@huit.edu.vn

Abstract:

This study examines the impact of entrepreneurial resilience (ER) on entrepreneurial intention (EI) and effective entrepreneurial behaviour (EEB) among women entrepreneurs in Ho Chi Minh City. Data were collected from 440 women who were operating businesses and analysed using Structural Equation Modeling (SEM). The findings reveal that entrepreneurial resilience positively affects both entrepreneurial intention and effective entrepreneurial behaviour. In addition, entrepreneurial intention has a positive impact on effective entrepreneurial behaviour. These results highlight the important role of entrepreneurial resilience in helping women maintain motivation, adapt to challenges, and transform entrepreneurial intentions into actual entrepreneurial actions. The study contributes to entrepreneurship literature by extending the explanation of the intention-behavior relationship from the perspective of psychological resilience. Furthermore, several managerial implications are proposed to support and promote women's entrepreneurial activities in a highly dynamic business environment.

Keywords: effective entrepreneurial behaviour, entrepreneurial intention, entrepreneurial resilience, women entrepreneurs.

Classification numbers: 5.2, 5.4

1. Đặt vấn đề

Trong những năm gần đây, phụ nữ khởi nghiệp được xem là một động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững, đổi mới xã hội và nâng cao bình đẳng giới, đặc biệt tại các nền kinh tế chuyển đổi như Việt Nam. Việt Nam hiện được đánh giá là một trong những quốc gia có tỷ lệ phụ nữ tham gia hoạt động kinh doanh tương đối cao trong khu vực Đông Nam Á. Tuy nhiên, phần lớn phụ nữ vẫn gặp khó khăn trong việc chuyển hóa ý định khởi nghiệp thành hành động kinh doanh thực tế và hiệu quả. Khoảng cách giữa “ý định” và “hành động” cho thấy, việc sở hữu mong muốn khởi nghiệp chưa đủ để đảm bảo cá nhân có thể duy trì và triển khai hoạt động kinh doanh trong môi trường nhiều biến động. Điều này đặt ra yêu cầu cần tìm kiếm những yếu tố tâm lý có khả năng giải thích tốt hơn quá trình chuyển đổi từ ý định sang hành vi khởi nghiệp thực tế.

Các nghiên cứu trước đây về khởi nghiệp chủ yếu tập trung vào EI, dựa trên nền tảng của lý thuyết hành vi dự định (Theory of Planned Behaviour - TPB) [1]. Theo lý thuyết này, ý định hành vi được hình thành từ thái độ, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm

soát hành vi. TPB đã được chứng minh có khả năng dự báo tốt ý định khởi nghiệp trong nhiều bối cảnh nghiên cứu khác nhau [2, 3]. Tuy nhiên, một hạn chế quan trọng của TPB là chưa giải thích đầy đủ cơ chế chuyển hóa từ ý định sang hành vi thực tế. Trên thực tế, nhiều cá nhân có ý định khởi nghiệp mạnh mẽ nhưng vẫn không thực sự hành động do chịu tác động của áp lực tâm lý, thất bại, rủi ro và các rào cản xã hội.

Trong bối cảnh đó, khái niệm ER ngày càng nhận được sự quan tâm trong nghiên cứu khởi nghiệp. H. Najeh và cs (2023) [4] cho rằng, ER là một phẩm chất hành vi hoặc kỹ năng giúp doanh nhân đối mặt, vượt qua khủng hoảng và học hỏi từ khó khăn. Tương tự, M.J. Bernard và cs (2016) [5] xem ER là khả năng “bật lại” sau thất bại để tiếp tục theo đuổi hoạt động khởi nghiệp, trong khi S. Duchek (2018) [6] nhấn mạnh ER như một quá trình thích nghi, phục hồi và tái tạo trong điều kiện bất lợi. Những lập luận này cho thấy, ER có thể đóng vai trò quan trọng trong việc giúp phụ nữ duy trì động lực, thích nghi với biến động và tiếp tục hành động khi đối mặt với khó khăn trong quá trình khởi nghiệp.

Đối với phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, các áp lực về vai trò giới, trách nhiệm gia đình, hạn chế nguồn lực và môi trường kinh doanh cạnh tranh khiến quá trình khởi nghiệp trở nên nhiều thách thức hơn. Nhiều nghiên cứu cho thấy, phụ nữ thường chịu ảnh hưởng mạnh từ định kiến xã hội, thiếu mạng lưới hỗ trợ và tâm lý e ngại thất bại khi tham gia hoạt động kinh doanh [7-9]. Trong bối cảnh đó, khả năng phục hồi tâm lý có thể giúp phụ nữ duy trì sự kiên trì, thích nghi với thay đổi và tiếp tục hành động ngay cả khi gặp thất bại hoặc bất định trong kinh doanh. Tuy nhiên, các nghiên cứu về phụ nữ khởi nghiệp tại Việt Nam hiện vẫn chủ yếu tập trung vào sự tự tin về năng lực bản thân (self-efficacy ESE), thái độ với rủi ro hoặc rào cản xã hội, trong khi vai trò của ER đối với hành vi khởi nghiệp hiệu quả vẫn còn hạn chế.

Bên cạnh đó, các nghiên cứu hiện có chủ yếu xem xét ảnh hưởng của ER đến ý định khởi nghiệp hoặc hiệu quả kinh doanh như những kết quả riêng lẻ, trong khi cơ chế mà năng lực vượt khó góp phần chuyển hóa ý định thành hành vi khởi nghiệp hiệu quả vẫn chưa được làm rõ. Đặc biệt, rất ít nghiên cứu đồng thời kiểm định mối quan hệ giữa ER, EI và EEB trong cùng một mô hình, nhất là đối với nhóm phụ nữ khởi nghiệp tại các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam. Khoảng trống này cho thấy, cần có thêm bằng chứng thực nghiệm để làm sáng tỏ vai trò của năng lực vượt khó trong việc thúc đẩy quá trình chuyển từ ý định sang hành vi khởi nghiệp hiệu quả.

Bên cạnh đó, mặc dù H. Najeh và cs (2023) [4] đề xuất mô hình ER đa chiều, không phải tất cả các thành phần đều phản ánh trực tiếp bản chất của năng lực vượt khó. Một số

khía cạnh như sáng tạo, trí tuệ cảm xúc và chấp nhận rủi ro có thể trùng lặp với các cấu trúc tâm lý khác. Vì vậy, nghiên cứu này kế thừa và tinh chỉnh thang đo ER theo 5 khía cạnh cốt lõi gồm duy trì hiệu quả công việc trong điều kiện căng thẳng, kiên trì trước thất bại, thích nghi với thay đổi, học hỏi từ khó khăn và phục hồi sau trở ngại. Cách tiếp cận này giúp nâng cao tính tập trung và giá trị phân biệt của thang đo ER.

Dựa trên nền tảng TPB kết hợp với góc nhìn về khả năng phục hồi tâm lý trong khởi nghiệp, nghiên cứu này đề xuất mô hình xem xét ảnh hưởng của ER đến EI và EEB của phụ nữ tại TP. Hồ Chí Minh. Nghiên cứu kỳ vọng đóng góp vào lý thuyết khởi nghiệp bằng cách mở rộng cơ chế giải thích quá trình chuyển đổi từ ý định sang hành vi thực tế thông qua năng lực vượt khó khởi nghiệp. Đồng thời, kết quả nghiên cứu cũng cung cấp hàm ý thực tiễn cho các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và nhà hoạch định chính sách trong việc xây dựng chương trình phát triển năng lực tâm lý và khả năng thích nghi cho phụ nữ khởi nghiệp trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Lý thuyết nền

Nghiên cứu này được xây dựng dựa trên nền tảng về TPB của I. Ajzen (1991) [1] kết hợp với góc nhìn về khả năng phục hồi trong Lý thuyết Nhận thức Xã hội (SCT) của A. Bandura (1986) [10]. Việc kết hợp hai lý thuyết này phù hợp với mô hình nghiên cứu gồm ER, EI và EEB, nhằm giải thích quá trình chuyển đổi từ năng lực tâm lý của cá nhân đến ý định và hành vi khởi nghiệp thực tế.

TPB cho rằng, ý định là yếu tố dự báo trực tiếp và quan trọng nhất của hành vi [1]. Theo lý thuyết này, khi cá nhân hình thành ý định đủ mạnh đối với một hành vi cụ thể, khả năng họ thực hiện hành vi đó sẽ cao hơn. Trong lĩnh vực khởi nghiệp, TPB được sử dụng rộng rãi để giải thích vì sao cá nhân quyết định tham gia hoạt động kinh doanh [2, 3]. Nhiều nghiên cứu cho thấy, EI có ảnh hưởng tích cực đến hành vi khởi nghiệp thực tế, bởi ý định phản ánh mức độ cam kết và sự sẵn sàng của cá nhân đối với việc tạo lập doanh nghiệp. Tuy nhiên, TPB chủ yếu giải thích quá trình hình thành ý định mà chưa làm rõ đầy đủ các yếu tố tâm lý giúp cá nhân duy trì hành động khi đối mặt với khó khăn, thất bại hoặc môi trường kinh doanh bất ổn.

Trong bối cảnh đó, SCT cung cấp góc nhìn phù hợp để giải thích vai trò của ER. SCT cho rằng, hành vi con người được hình thành thông qua sự tương tác giữa yếu tố cá nhân, môi trường và hành vi. Theo A. Bandura (1997) [11], các năng lực tâm lý như khả năng thích nghi, kiểm soát cảm xúc và vượt qua nghịch cảnh có ảnh hưởng quan trọng đến mức độ kiên trì và hành động của cá nhân trong điều kiện bất lợi. Dựa trên lập luận

này, ER được xem là một nguồn lực tâm lý giúp doanh nhân duy trì động lực, thích nghi với thay đổi và tiếp tục hành động ngay cả khi gặp thất bại hoặc áp lực trong quá trình khởi nghiệp.

Khái niệm ER ngày càng được quan tâm trong nghiên cứu khởi nghiệp, đặc biệt sau các biến động kinh tế và khủng hoảng toàn cầu. H. Najeh và cs (2023) [4] định nghĩa ER là một phẩm chất hành vi hoặc kỹ năng giúp doanh nhân đối mặt, vượt qua khủng hoảng và học hỏi từ khó khăn. Tương tự, M.J. Bernard và cs (2016) [5] cho rằng, ER phản ánh khả năng “bật lại” sau thất bại để tiếp tục theo đuổi hoạt động kinh doanh, trong khi S. Duchek (2018) [6] xem ER là khả năng thích nghi, phục hồi và tái tạo trong điều kiện bất lợi. Những quan điểm này cho thấy, ER không chỉ giúp cá nhân duy trì trạng thái tâm lý tích cực mà còn thúc đẩy quá trình chuyển hóa ý định thành hành vi khởi nghiệp thực tế.

Dựa trên TPB và SCT, nghiên cứu cho rằng, ER có ảnh hưởng trực tiếp đến EI và EEB. Những cá nhân có khả năng phục hồi cao thường duy trì động lực, thích nghi với thay đổi và kiên trì hơn khi đối mặt với rủi ro hoặc thất bại. Điều này đặc biệt phù hợp với bối cảnh phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, nơi tồn tại nhiều áp lực về gia đình, nguồn lực và môi trường kinh doanh. Vì vậy, việc kết hợp TPB và SCT góp phần giải thích vai trò của ER trong việc thúc đẩy ý định và hành vi khởi nghiệp hiệu quả.

2.2. Khái niệm nghiên cứu

2.2.1. Năng lực vượt khó khởi nghiệp (ER)

Khái niệm vượt khó (resilience) ban đầu được nghiên cứu trong lĩnh vực tâm lý học nhằm giải thích khả năng thích nghi và phục hồi của cá nhân sau các biến cố hoặc nghịch cảnh. Theo G. Koninckx và cs (2010) [12], vượt khó là khả năng sống, thích nghi và phát triển tích cực mặc dù phải đối mặt với áp lực hoặc khó khăn. Trong lĩnh vực khởi nghiệp, ER được xem là một năng lực tâm lý quan trọng giúp doanh nhân duy trì hoạt động kinh doanh trong môi trường nhiều biến động và rủi ro.

Các nghiên cứu trước đây cho rằng, ER phản ánh khả năng vượt qua thất bại, thích nghi với thay đổi và tiếp tục theo đuổi hoạt động kinh doanh trong điều kiện bất lợi. M.J. Bernard và cs (2016) [5] cho rằng, ER thể hiện khả năng “bật lại” sau thất bại để tiếp tục hành động. Tương tự, S. Duchek (2018) [6] xem ER là một quá trình động bao gồm khả năng hấp thụ cú sốc, thích nghi với thay đổi và tái tạo sau khủng hoảng. Trong khi đó, H. Najeh và S. Morched (2023) [4] định nghĩa ER là một phẩm chất hành vi hoặc kỹ năng giúp doanh nhân đối mặt, vượt qua khủng hoảng và học hỏi từ khó khăn.

Kế thừa các quan điểm trước, nghiên cứu tiếp cận ER như một năng lực tâm lý giúp cá nhân thích nghi, kiên trì, học hỏi và phục hồi trước khó khăn trong khởi nghiệp. Thang đo tập trung vào 5 khía cạnh cốt lõi phản ánh trực tiếp bản chất của ER, qua đó giúp khái niệm có tính tập trung hơn và hạn chế sự chồng lấp với các cấu trúc tâm lý khác.

2.2.2. Ý định khởi nghiệp (EI)

EI là một trong những khái niệm được nghiên cứu rộng rãi trong lĩnh vực khởi nghiệp vì được xem là tiền đề trực tiếp của hành vi khởi nghiệp. Theo I. Ajzen (1991) [1], ý định phản ánh mức độ sẵn sàng của cá nhân trong việc thực hiện một hành vi cụ thể và được xem là yếu tố dự báo mạnh nhất của hành vi thực tế. Trong bối cảnh khởi nghiệp, EI thể hiện mức độ cam kết và mong muốn của cá nhân đối với việc tạo lập doanh nghiệp trong tương lai.

F. Liñán và cs (2009) [2] định nghĩa EI là trạng thái nhận thức hướng sự chú ý, kinh nghiệm và hành động của cá nhân đến việc khởi tạo doanh nghiệp mới. Theo các tác giả, cá nhân có EI mạnh thường có xu hướng chủ động tìm kiếm cơ hội kinh doanh, chuẩn bị nguồn lực và sẵn sàng chấp nhận rủi ro để thực hiện mục tiêu kinh doanh. Nhiều nghiên cứu đã khẳng định rằng, EI đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hành vi khởi nghiệp thực tế, đặc biệt trong các nghiên cứu dựa trên TPB [3].

Trong nghiên cứu này, EI được hiểu là mức độ sẵn sàng và quyết tâm của phụ nữ trong việc tham gia và theo đuổi hoạt động khởi nghiệp. Khái niệm này phản ánh định hướng hành vi của cá nhân đối với việc thành lập và phát triển hoạt động kinh doanh trong tương lai.

2.2.3. Hành vi khởi nghiệp hiệu quả (EEB)

Trong nghiên cứu khởi nghiệp, nhiều học giả cho rằng, tồn tại khoảng cách đáng kể giữa ý định khởi nghiệp và hành động khởi nghiệp thực tế. Không phải mọi cá nhân có ý định kinh doanh đều có khả năng triển khai các hành động cụ thể để tạo lập và duy trì hoạt động kinh doanh hiệu quả. Vì vậy, các nghiên cứu gần đây bắt đầu quan tâm nhiều hơn đến hành vi khởi nghiệp hiệu quả (EEB) nhằm giải thích cơ chế chuyển hóa từ động cơ, ý định sang hành động khởi nghiệp thực tiễn.

Theo B.N. Neneh (2019) [13], EEB phản ánh khả năng chuyển đổi ý định khởi nghiệp thành các hành động cụ thể nhằm tạo ra giá trị thông qua việc phát triển ý tưởng, huy động nguồn lực, tổ chức hoạt động và duy trì nỗ lực trong quá trình khởi nghiệp. R.A. Neto và cs (2020) [14] cho rằng, EEB không chỉ đơn thuần là việc bắt đầu kinh doanh mà còn bao gồm các hành vi mang tính chủ động, đổi mới và định hướng cơ hội như phát

hiện cơ hội, quản trị rủi ro và chủ động hành động để hiện thực hóa mục tiêu kinh doanh. Theo cách tiếp cận này, EEB được xem là tập hợp các hành vi hướng mục tiêu giúp cá nhân thích nghi với môi trường kinh doanh và tạo ra kết quả khởi nghiệp tích cực.

Bên cạnh đó, M.V. Gelderen (2023) [15] nhấn mạnh rằng, hành vi khởi nghiệp có thể được hình thành và phát triển thông qua trải nghiệm thực tế thay vì chỉ là đặc điểm bẩm sinh của cá nhân. Các hành vi như chủ động tìm kiếm cơ hội, huy động nguồn lực, mở rộng quan hệ xã hội, kiên trì theo đuổi mục tiêu và thích nghi với thay đổi được xem là biểu hiện quan trọng của EEB. Quan điểm này cho thấy, EEB mang bản chất hành vi thực thi (behavioral enactment), phản ánh mức độ cá nhân thực sự hành động để hiện thực hóa mục tiêu khởi nghiệp, thay vì chỉ dừng lại ở nhận thức hay mong muốn.

Kế thừa các nghiên cứu trước, EEB được tiếp cận là khả năng chuyển hóa ý định khởi nghiệp thành các hành động kinh doanh chủ động và hiệu quả. EEB được phản ánh qua ba nhóm hành vi: nhận diện cơ hội, quản trị rủi ro và chủ động triển khai hoạt động khởi nghiệp. Theo đó, EEB được xem là kết quả hành vi cuối cùng trong mô hình nghiên cứu.

2.3. Mỗi quan hệ giữa các khái niệm nghiên cứu

2.3.1. Mỗi quan hệ giữa năng lực vượt khó khởi nghiệp và ý định khởi nghiệp

TPB cho rằng, ý định là yếu tố dự báo trực tiếp và quan trọng nhất của hành vi [1]. Theo lý thuyết này, khi cá nhân có niềm tin tích cực vào khả năng thực hiện hành vi và cảm nhận bản thân có đủ năng lực để đối mặt với khó khăn, họ sẽ có xu hướng hình thành ý định hành động mạnh mẽ hơn. Trong bối cảnh khởi nghiệp, EI phản ánh mức độ sẵn sàng, cam kết và quyết tâm của cá nhân đối với việc thành lập doanh nghiệp trong tương lai [2]. Tuy nhiên, quá trình hình thành EI không chỉ phụ thuộc vào nhận thức cơ hội mà còn chịu ảnh hưởng đáng kể từ khả năng thích nghi và vượt qua nghịch cảnh của cá nhân. Dưới góc nhìn của SCT, A. Bandura (1986) [10] cho rằng, hành vi và động cơ của con người chịu tác động mạnh mẽ từ các nguồn lực tâm lý nội tại. Những cá nhân có khả năng thích nghi tốt, duy trì sự ổn định tâm lý và phục hồi sau khó khăn thường có xu hướng duy trì động lực hành động cao hơn trong môi trường bất định. Dựa trên lập luận này, ER được xem là một nguồn lực tâm lý quan trọng giúp cá nhân duy trì niềm tin, sự kiên trì và định hướng hành động khi đối mặt với áp lực hoặc thất bại trong quá trình khởi nghiệp. Trong lĩnh vực khởi nghiệp, nhiều nghiên cứu đã khẳng định rằng, năng lực vượt khó có ảnh hưởng tích cực đến động lực và ý định kinh doanh của cá nhân. A. Bullough và cs (2014) [16] cho rằng, những cá nhân có mức vượt khó cao thường duy trì sự lạc quan và mức độ sẵn sàng tham gia hoạt động kinh doanh cao hơn trong điều kiện bất ổn. Tương

tự, O. Fatoki (2018) [17] nhận định rằng, khả năng vượt qua áp lực và thất bại giúp doanh nhân duy trì định hướng khởi nghiệp và gia tăng cam kết đối với mục tiêu kinh doanh. H. Najeh và cs (2023) [4] cũng cho rằng ER phản ánh khả năng đối mặt, thích nghi và học hỏi từ khủng hoảng, từ đó thúc đẩy động lực tham gia hoạt động khởi nghiệp. Ngoài ra, S. Duchek (2018) [6] nhấn mạnh rằng, các cá nhân có năng lực phục hồi cao thường có xu hướng chủ động hơn trong việc tìm kiếm cơ hội và duy trì mục tiêu kinh doanh dài hạn mặc dù phải đối mặt với nhiều rủi ro và thất bại. Đối với phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, ER có vai trò quan trọng trong việc giúp họ thích nghi, kiên trì và duy trì động lực trước các áp lực về gia đình, định kiến giới và nguồn lực. Vì vậy, ER được kỳ vọng có ảnh hưởng tích cực đến EI.

Từ các lập luận lý thuyết và kết quả thực nghiệm trước đây, nghiên cứu đề xuất giả thuyết:

H1: ER có ảnh hưởng tích cực đến EI.

2.3.2. *Mối quan hệ giữa ER và EEB*

SCT cho rằng, hành vi của cá nhân chịu ảnh hưởng mạnh từ khả năng tự điều chỉnh, thích nghi và duy trì nỗ lực trong điều kiện khó khăn [10]. Theo lý thuyết này, những cá nhân có năng lực tâm lý tốt thường có khả năng kiểm soát cảm xúc, kiên trì và tiếp tục hành động ngay cả khi đối mặt với thất bại hoặc áp lực môi trường. Trong bối cảnh khởi nghiệp, ER giúp doanh nhân duy trì hoạt động kinh doanh, thích nghi với biến động và phục hồi sau những trở ngại trong quá trình vận hành doanh nghiệp.

Các nghiên cứu trước đây cho thấy, vượt khó có vai trò quan trọng đối với hành vi và kết quả khởi nghiệp thực tế. M.J. Bernard và cs (2016) [5] cho rằng, khả năng “bounce back” (khả năng hồi phục sau thất bại) giúp doanh nhân tiếp tục hành động thay vì từ bỏ hoạt động kinh doanh. Tương tự, S. Duchek (2018) [6] nhấn mạnh, rằng ER không chỉ giúp cá nhân thích nghi với thay đổi mà còn thúc đẩy quá trình tái tạo và duy trì hoạt động kinh doanh trong điều kiện bất lợi. P.D. Corner và cs (2017) [18] cũng cho rằng, vượt khó giúp doanh nhân phản ứng hiệu quả hơn trước thất bại và áp lực kinh doanh. Ngoài ra, Y. Liu và cs (2019) [19] phát hiện rằng, các doanh nhân có khả năng phục hồi cao thường chủ động hơn trong việc thích nghi với thay đổi và triển khai hành động kinh doanh trong môi trường bất định.

Đối với phụ nữ khởi nghiệp, năng lực vượt khó càng có ý nghĩa quan trọng bởi họ thường phải đối mặt với nhiều áp lực tâm lý và xã hội hơn trong quá trình kinh doanh. Khả năng duy trì hiệu quả công việc trong điều kiện căng thẳng, kiên trì trước thất bại và

phục hồi sau khó khăn có thể giúp phụ nữ tiếp tục triển khai hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

Do đó, nghiên cứu đề xuất giả thuyết:

H2: ER có ảnh hưởng tích cực đến EEB.

2.3.3. Mối quan hệ giữa EI và EEB

TPB khẳng định, ý định là tiền đề trực tiếp của hành vi thực tế [1]. Theo lý thuyết này, khi cá nhân có ý định mạnh mẽ đối với một hành vi cụ thể, họ sẽ có xu hướng đầu tư nhiều thời gian, nguồn lực và nỗ lực hơn để thực hiện hành vi đó. Trong nghiên cứu khởi nghiệp, EI được xem là yếu tố dự báo quan trọng của hành vi khởi nghiệp thực tế [2].

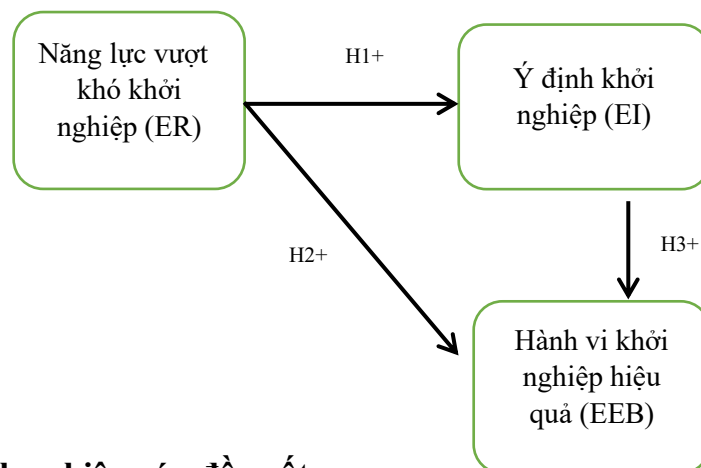
Nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã xác nhận mối quan hệ tích cực giữa ý định khởi nghiệp và hành vi khởi nghiệp. C. Schlaegel và cs (2014) [20] cho rằng, EI có khả năng dự báo mạnh đối với việc tạo lập doanh nghiệp mới. Tương tự, F. Liñán và cs (2015) [3] kết luận rằng, phần lớn các nghiên cứu về khởi nghiệp đều xác nhận vai trò trung tâm của ý định trong việc thúc đẩy hành vi kinh doanh thực tế. Trong nghiên cứu của M.V. Gelderen và cs (2015) [21], các cá nhân có ý định khởi nghiệp cao thường chủ động hơn trong việc tìm kiếm cơ hội, huy động nguồn lực và triển khai hoạt động kinh doanh.

Đối với phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, ý định khởi nghiệp là động lực quan trọng giúp họ vượt qua các rào cản và chủ động triển khai hoạt động kinh doanh. Vì vậy, những phụ nữ có ý định khởi nghiệp mạnh mẽ được kỳ vọng sẽ thể hiện hành vi khởi nghiệp hiệu quả hơn.

Vì vậy, nghiên cứu đề xuất giả thuyết:

H3: EI có ảnh hưởng tích cực đến EEB.

Từ những lý do trên, mô hình nghiên cứu được tác giả đề xuất như sau:



Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Quy trình nghiên cứu

Nghiên cứu được thực hiện qua hai giai đoạn gồm nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức nhằm kiểm định mô hình về mối quan hệ giữa ER, EI và EEB của phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh.

Nghiên cứu sơ bộ bao gồm định tính và định lượng sơ bộ. Trong nghiên cứu định tính, kỹ thuật thảo luận nhóm được sử dụng để điều chỉnh thang đo kế thừa từ các nghiên cứu trước cho phù hợp với bối cảnh nghiên cứu. Nhóm thảo luận gồm 7 chuyên gia trong lĩnh vực khởi nghiệp và quản trị kinh doanh. Kết quả cho thấy, phần lớn các biến quan sát phù hợp, một số phát biểu được điều chỉnh về cách diễn đạt nhằm tăng mức độ dễ hiểu.

Tiếp theo, nghiên cứu định lượng sơ bộ được thực hiện nhằm đánh giá độ tin cậy và giá trị của thang đo. Phân tích Cronbach's alpha được sử dụng để kiểm tra độ nhất quán nội tại, sau đó phân tích nhân tố khám phá (EFA) được thực hiện nhằm đánh giá giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các biến quan sát [22]. Những biến đạt yêu cầu tiếp tục được sử dụng trong nghiên cứu chính thức.

Ở giai đoạn nghiên cứu chính thức, dữ liệu được thu thập thông qua khảo sát bằng câu hỏi đối với phụ nữ đang kinh doanh hoặc có định hướng khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh. Phương pháp chọn mẫu thuận tiện được sử dụng với quy mô mẫu là 440 và dữ liệu được xử lý bằng phần mềm AMOS 24.

Đầu tiên, phân tích nhân tố khẳng định (CFA) được thực hiện nhằm kiểm định mức độ phù hợp của mô hình đo lường với dữ liệu thị trường. Các chỉ số đánh giá gồm: Tỷ lệ giữa giá trị Chi-bình phương và bậc tự do (CMIN/df), chỉ số so sánh độ tương thích (CFI), chỉ số Tucker-Lewis - còn gọi là chỉ số NNFI (TLI), chỉ số đánh giá độ thích hợp (GFI) và Căn bậc hai của sai số bình phương xấp xỉ (RMSEA) [23]. Sau đó, mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) được sử dụng để kiểm định các giả thuyết và mối quan hệ giữa các khái niệm nghiên cứu. Ngoài ra, kiểm định Sobel được sử dụng để đánh giá tác động trung gian của EI trong mối quan hệ giữa ER và EEB [24].

3.2. Thang đo

Kết quả thống kê giả định (bảng 1) cho thấy, nhóm phụ nữ từ 25 đến dưới 35 tuổi chiếm tỷ lệ cao nhất (40,0%), tiếp theo là nhóm từ 35 đến dưới 45 tuổi (32,5%). Về trình độ học vấn, phần lớn người tham gia có trình độ đại học (50,9%). Đa số đáp viên đã kết hôn (60,9%) và có thời gian kinh doanh từ 1 đến dưới 3 năm (33,6%). Lĩnh vực dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (35,0%), trong khi phần lớn cơ sở kinh doanh sử dụng từ 1 đến 5

lao động (42,3%). Cơ cấu này phản ánh mẫu nghiên cứu chủ yếu gồm phụ nữ trong độ tuổi lao động chính, có trình độ học vấn tương đối cao và đã tích lũy kinh nghiệm nhất định trong hoạt động kinh doanh.

Bảng 1. Bảng thống kê nhân khẩu học.

Đặc điểm mẫu	Phân loại	Tần số (người)	Tỷ lệ (%)
Độ tuổi	Dưới 25 tuổi	52	11,8
	Từ 25 đến dưới 35 tuổi	176	40,0
	Từ 35 đến dưới 45 tuổi	143	32,5
	Từ 45 tuổi trở lên	69	15,7
Trình độ học vấn	Trung học phổ thông hoặc thấp hơn	49	11,1
	Trung cấp, cao đẳng	117	26,6
	Đại học	224	50,9
	Sau đại học	50	11,4
Tình trạng hôn nhân	Chưa kết hôn	142	32,3
	Đã kết hôn	268	60,9
	Khác	30	6,8
Thời gian kinh doanh	Dưới 1 năm	61	13,9
	Từ 1 đến dưới 3 năm	148	33,6
	Từ 3 đến dưới 5 năm	126	28,6
	Từ 5 năm trở lên	105	23,9
Lĩnh vực kinh doanh	Thương mại và bán lẻ	121	27,5
	Dịch vụ	154	35,0
	Sản xuất	64	14,5
	Công nghệ và kinh doanh trực tuyến	72	16,4
	Lĩnh vực khác	29	6,6
Quy mô lao động	Không có lao động thuê ngoài	74	16,8
	Từ 1 đến 5 lao động	186	42,3
	Từ 6 đến 10 lao động	108	24,5
	Trên 10 lao động	72	16,4
Tổng cộng		440	100,0

Nguồn: Tác giả thống kê.

Nghiên cứu này gồm ba khái niệm chính là ER, EI và EEB. Các thang đo được kế thừa từ các nghiên cứu trước và điều chỉnh thông qua nghiên cứu định tính nhằm phù hợp với bối cảnh phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh.

ER được kế thừa và điều chỉnh từ nghiên cứu của H. Najeh và cs (2023) [4]. Thang đo phản ánh khả năng thích nghi, kiên trì và phục hồi của cá nhân trong quá trình khởi nghiệp. Sau khi hiệu chỉnh thông qua thảo luận chuyên gia, ER được đo lường bằng 5 biến quan sát đại diện cho các khía cạnh gồm khả năng duy trì hiệu quả công việc trong điều kiện căng thẳng, sự kiên trì trước thất bại, khả năng thích nghi với thay đổi, khả năng học hỏi từ khó khăn và khả năng phục hồi tích cực sau trở ngại. Một số phát biểu tiêu biểu như *“Tôi vẫn tiếp tục cố gắng dù gặp thất bại trong quá trình khởi nghiệp”* hay *“Tôi linh hoạt điều chỉnh cách làm việc để thích nghi với những tình huống mới”*.

EI được kế thừa từ thang đo của F. Liñán và cs (2009) [2], phản ánh mức độ sẵn sàng và quyết tâm của cá nhân đối với hoạt động khởi nghiệp. Thang đo gồm các biến quan sát thể hiện mong muốn thành lập doanh nghiệp và định hướng theo đuổi hoạt động kinh doanh trong tương lai. Một số phát biểu tiêu biểu như *“Tôi sẵn sàng nỗ lực hết mình để trở thành một doanh nhân”*.

EEB được kế thừa từ R.A. Neto và cs (2020) [14]. Thang đo phản ánh khả năng chuyển hóa EI thành các hành động kinh doanh cụ thể và hiệu quả. EEB được đo lường thông qua các hành vi liên quan đến nhận diện cơ hội, quản trị rủi ro và tính chủ động trong hoạt động kinh doanh. Một số phát biểu tiêu biểu như *“Tôi thường nhận ra cơ hội kinh doanh trước người khác”* và *“Tôi chủ động triển khai các hoạt động kinh doanh”*.

Tất cả các thang đo đều sử dụng thang Likert 5 điểm, với 1 là “hoàn toàn không đồng ý” và 5 là “hoàn toàn đồng ý”.

4. Kết quả nghiên cứu và bàn luận

4.1. Phân tích độ tin cậy Cronbach’s alpha, nhân tố khám phá và phương pháp đo lường chung

Như đã trình bày, các thang đo trong nghiên cứu được đánh giá độ tin cậy thông qua hệ số Cronbach’s alpha và phân tích EFA. Một mẫu bao gồm 440 phụ nữ đang kinh doanh tại TP. Hồ Chí Minh được thu thập.

Kết quả kiểm định Cronbach’s alpha cho thấy, các thang đo ER, EI và EEB (với 3 thành phần nhận diện cơ hội-opp, quản trị rủi ro-ris và tính chủ động trong hoạt-ini) đều đạt độ tin cậy chấp nhận được cụ thể như sau: ER loại 1 quan sát er3, EI loại 1 quan sát

ei2 (do hệ số tương quan biến - tổng $<0,3$) [25]. Hệ số Cronbach's alpha lần lượt là 0,856, 0,816, 0,870, 0,822 và 0,822.

Sau bước đánh giá độ tin cậy, phân tích EFA được thực hiện nhằm đánh giá giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các thang đo. Ở lần phân tích thứ nhất, ei6 không đạt giá trị phân biệt $>0,3$ nên loại ei6 và phân tích lại. Kết quả kiểm định KMO và Bartlett's Test cho thấy, hệ số KMO đạt 0,873 ($>0,5$) và kiểm định Bartlett có mức ý nghĩa $\text{sig}=0,000$, cho thấy dữ liệu phù hợp để thực hiện phân tích nhân tố khám phá [22].

Phân tích EFA sử dụng phương pháp Principal Axis Factoring kết hợp phép xoay Promax được thực hiện đồng thời cho toàn bộ các biến quan sát trong mô hình nghiên cứu. Kết quả cho thấy, các biến quan sát được trích thành 5 nhân tố tại Eigenvalue=1,588 với tổng phương sai trích đạt 55,204%, đáp ứng yêu cầu về giá trị giải thích của mô hình. Đồng thời, các biến quan sát đều tải mạnh lên nhân tố đại diện của mình và không xuất hiện hiện tượng tải chéo đáng kể giữa các nhân tố (bảng 2).

Để kiểm soát hiện tượng sai lệch do phương pháp đo lường chung (Common Method Bias - CMB), nghiên cứu sử dụng kiểm định Harman's Single Factor Test. Kết quả phân tích EFA cho thấy, tổng phương sai trích của một nhân tố duy nhất đạt 29,247%, nhỏ hơn ngưỡng 50%, cho thấy hiện tượng CMB không ảnh hưởng nghiêm trọng đến dữ liệu nghiên cứu [26]. Do đó, dữ liệu thu thập được xem là phù hợp để tiếp tục thực hiện các phân tích CFA và SEM.

Kết quả phân tích cũng cho thấy, các thang đo ER, EI và EEB (OPP, RIS, INI) đều đạt yêu cầu về độ tin cậy và giá trị đo lường. Do đó, các biến quan sát tiếp tục được sử dụng trong bước phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) ở bước tiếp theo.

Bảng 2. Kết quả nhân tố khám phá (ma trận xoay).

	Nhân tố				
	1	2	3	4	5
er1			0,781		
er2			0,794		
er4			0,707		
er5			0,798		
ei1				0,846	
ei3				0,674	

ei4	0,690
ei5	0,703
opp1	0,732
opp2	0,713
opp3	0,771
opp4	0,772
opp5	0,765
ris1	0,744
ris2	0,781
ris3	0,773
ris4	0,670
ris5	0,619
ini1	0,898
ini2	0,661
ini3	0,700
ini4	0,568

Nguồn: Tác giả phân tích.

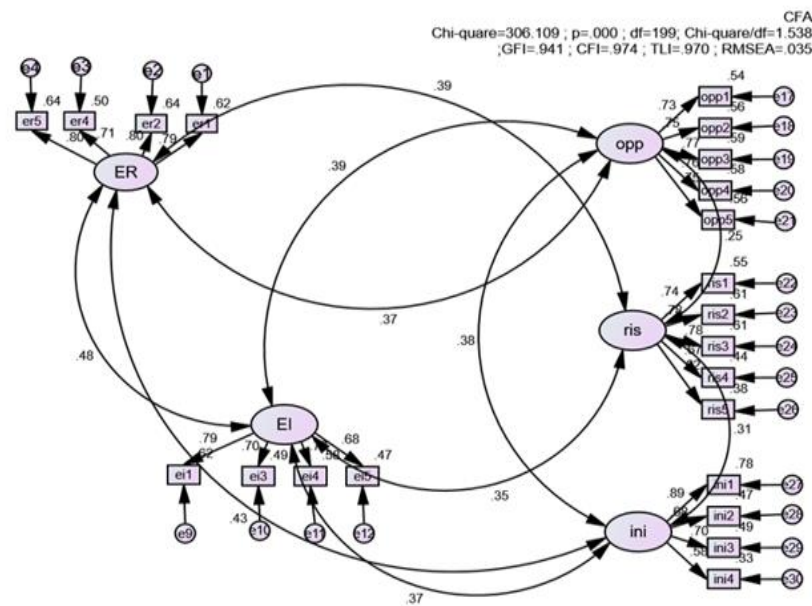
4.2. Phân tích nhân tố khẳng định tới hạn

Tất cả các biến quan sát đạt yêu cầu sau phân tích EFA tiếp tục được đưa vào phân tích nhân tố khẳng định (CFA) nhằm kiểm định mô hình đo lường tới hạn. Mô hình nghiên cứu bao gồm ba khái niệm là ER, EI và EEB. Kết quả CFA cho thấy, mô hình đạt mức độ phù hợp tốt với dữ liệu thị trường, với các chỉ số cụ thể như sau: Chi-square/df=1,538 (<3), ($p=0,000$); GFI=0,941; CFI=0,974; TLI=0,970 và RMSEA=0,035. Các chỉ số này đều đạt ngưỡng chấp nhận theo đề xuất của N.D. Tho (2013) [23], cho thấy mô hình đo lường phù hợp với dữ liệu nghiên cứu (hình 2).

Ngoài ra, hệ số tải chuẩn hóa của tất cả các biến quan sát đều lớn hơn 0,5 và có ý nghĩa thống kê ở mức $p<0,001$, cho thấy các thang đo đạt được giá trị hội tụ.

Về giá trị phân biệt, kết quả kiểm định theo tiêu chuẩn C. Fornell và cs (1981) [27] cho thấy, giá trị phương sai trích trung bình (AVE) của từng khái niệm đều lớn hơn phương sai chia sẻ tối đa (MSV) tương ứng. Cụ thể, các cấu trúc nghiên cứu đều có

AVE>MSV, cho thấy các khái niệm đạt được sự khác biệt cần thiết về mặt lý thuyết. Bên cạnh đó, căn bậc hai của AVE của từng khái niệm (giá trị nằm trên đường chéo chính của ma trận tương quan) đều lớn hơn hệ số tương quan với các khái niệm còn lại. Kết quả này tiếp tục khẳng định các thang đo đạt giá trị phân biệt. Như vậy, mô hình đo lường đáp ứng yêu cầu về độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt (bảng 3).



Hình 2. Nhân tố khẳng định tới hạn.

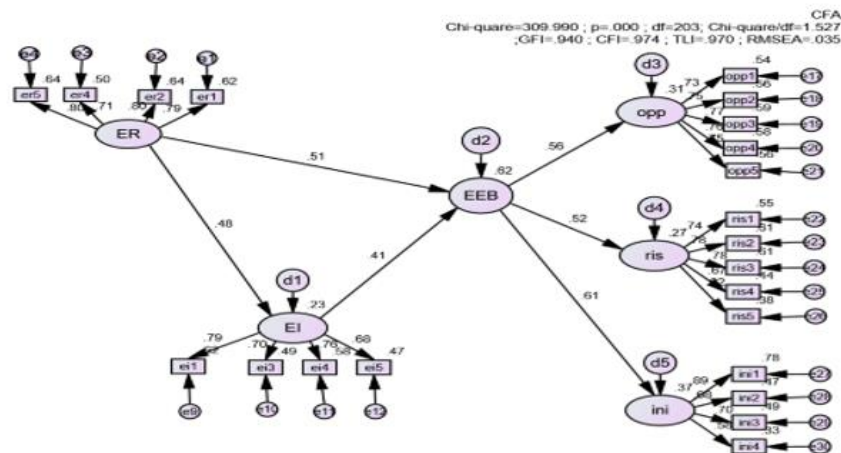
Bảng 3. Đo lường giá trị mô hình.

	CR	AVE	MSV	MaxR(H)	ER	EI	opp	ris	ini
ER	0,857	0,600	0,233	0,861	0,775				
EI	0,824	0,540	0,233	0,829	0,483***	0,735			
opp	0,867	0,566	0,149	0,867	0,373***	0,386***	0,752		
ris	0,842	0,518	0,149	0,851	0,386***	0,354***	0,247***	0,720	
ini	0,807	0,518	0,186	0,856	0,431***	0,367***	0,379***	0,307***	0,719

Nguồn: Tác giả phân tích.

4.3. Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính và thảo luận

Kết quả phân tích SEM cho thấy, tất cả các giả thuyết nghiên cứu đều được chấp nhận với mức ý nghĩa thống kê $p < 0,001$. Cụ thể, ER có ảnh hưởng tích cực đến EI với hệ số chuẩn hóa $\beta = 0,508$. Đồng thời, ER cũng tác động tích cực đến EEB với $\beta = 0,517$. Bên cạnh đó, EI có ảnh hưởng tích cực đến EEB với hệ số $\beta = 0,560$. Kết quả này cho thấy, vai trò quan trọng của ER trong việc thúc đẩy ý định và hành vi khởi nghiệp hiệu quả của phụ nữ, xem hình 3, bảng 4. Ngoài ra, kết quả R^2 cho thấy, mô hình giải thích được 27,3% phương sai của EI và 62,3% phương sai của EEB, phản ánh khả năng giải thích tốt của mô hình, đặc biệt đối với hành vi khởi nghiệp hiệu quả



Hình 3. Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính. Nguồn: Tác giả phân tích.

Bảng 4. Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính chuẩn hóa.

Giả thuyết	Mối quan hệ	Hệ số	P
H1+	EI <--- ER	0,508	***
H2+	EEB <--- ER	0,517	***
H3+	EEB <--- EI	0,560	***

Kết quả về mối quan hệ giữa ER và EI phù hợp với nghiên cứu của A. Bullough và cs (2014) [16], khi các tác giả cho rằng khả năng phục hồi giúp cá nhân duy trì sự tự tin và định hướng hành động trong môi trường bất ổn. Tương tự, O. Fatoki (2018) [17] cũng cho thấy, những cá nhân có khả năng vượt qua áp lực và thất bại thường có mức độ cam kết với mục tiêu kinh doanh cao hơn. Kết quả này đồng thời củng cố quan điểm của H. Najeh và cs (2023) [4] rằng, ER là nguồn lực tâm lý quan trọng thúc đẩy động lực tham gia hoạt động khởi nghiệp.

Đối với mối quan hệ giữa ER và EEB, kết quả nghiên cứu tương đồng với M.J. Bernard và cs (2016) [5] và S. Duchek (2018) [6], khi các nghiên cứu này đều cho rằng, khả năng thích nghi và phục hồi sau thất bại giúp doanh nhân tiếp tục triển khai hoạt động kinh doanh thay vì từ bỏ. P.D. Corner và cs (2017) [18] cũng nhấn mạnh rằng, vượt khó giúp doanh nhân phản ứng hiệu quả hơn trước áp lực và biến động kinh doanh. Trong bối cảnh phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, kết quả này cho thấy, khả năng kiên trì và thích nghi có vai trò đặc biệt quan trọng do phụ nữ thường phải đối mặt với nhiều rào cản xã hội và áp lực gia đình hơn nam giới.

Ngoài ra, kết quả EI ảnh hưởng tích cực đến EEB phù hợp với TPB của I. Ajzen (1991) [1] và các nghiên cứu của C. Schlaegel và cs (2014) [20], F. Liñán và cs (2015) [3]. Điều này cho thấy, khi phụ nữ có EI mạnh mẽ, họ sẽ chủ động hơn trong việc tìm kiếm cơ hội, triển khai hoạt động kinh doanh và duy trì EEB.

4.4. Kiểm định tác động trung gian của ý định khởi nghiệp

Để kiểm định vai trò trung gian của ý định khởi nghiệp (EI) trong mối quan hệ giữa năng lực vượt khó khởi nghiệp (ER) và hành vi khởi nghiệp hiệu quả (EEB), nghiên cứu sử dụng kiểm định Sobel [24]. Kết quả cho thấy, giá trị thống kê Sobel đạt $Z=2,08$ ($p=0,002<0,05$), xác nhận tác động gián tiếp của ER đến EEB thông qua EI có ý nghĩa thống kê.

Bên cạnh tác động trực tiếp của ER đến EEB ($\beta=0,517$), ER còn tác động gián tiếp thông qua EI với giá trị $0,508 \times 0,560 = 0,284$. Như vậy, tổng tác động của ER lên EEB đạt $0,801$ ($0,517+0,284$), cho thấy, EI đóng vai trò trung gian một phần (partial mediation) trong mối quan hệ giữa ER và EEB. Kết quả này góp phần làm rõ cơ chế mà năng lực vượt khó thúc đẩy hành vi khởi nghiệp hiệu quả của phụ nữ.

5. Kết luận và hàm ý

5.1. Kết luận

Nghiên cứu xác nhận ER có ảnh hưởng tích cực đến EI và EEB của phụ nữ khởi nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh. Đồng thời, EI cũng tác động tích cực đến EEB. Kết quả cho thấy, năng lực vượt khó đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phụ nữ chuyển hóa ý định kinh doanh thành hành động khởi nghiệp thực tế và hiệu quả.

5.2. Hàm ý

Thứ nhất, kết quả nghiên cứu cho thấy, ER là yếu tố quan trọng thúc đẩy cả EI và EEB. Do đó, các chương trình hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp cần chú trọng phát triển năng lực này bên cạnh kiến thức và kỹ năng quản trị kinh doanh. Việc nâng cao khả năng thích

nghi, kiên trì và phục hồi sau thất bại có thể giúp phụ nữ không chỉ hình thành EI mạnh mẽ hơn mà còn duy trì hành động kinh doanh khi đối mặt với khó khăn và biến động của thị trường.

Thứ hai, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và trường đại học cần xây dựng các chương trình đào tạo, cố vấn và chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn nhằm phát triển khả năng quản lý áp lực, thích nghi với thay đổi và học hỏi từ thất bại. Đồng thời, việc mở rộng mạng lưới kết nối giữa các nữ doanh nhân cũng góp phần nâng cao sự tự tin và khả năng ứng phó với rủi ro trong quá trình khởi nghiệp.

Thứ ba, các cơ quan quản lý cần hoàn thiện chính sách hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp thông qua việc cải thiện khả năng tiếp cận nguồn vốn, thông tin và các nguồn lực hỗ trợ kinh doanh, đồng thời xây dựng môi trường khởi nghiệp thuận lợi và bình đẳng hơn. Những chính sách này sẽ tạo điều kiện để phụ nữ duy trì hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả khởi nghiệp trong dài hạn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] I. Ajzen (1991), “The theory of planned behavior”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **50(2)**, pp.179-211, DOI: 10.1016/0749-5978(91)90020-T.
- [2] F. Liñán, Y.W. Chen (2009), “Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, **33(3)**, pp.593-617, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x.
- [3] F. Liñán, A. Fayolle (2015), “A systematic literature review on entrepreneurial intentions: Citation, thematic analyses, and research agenda”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, **11(4)**, pp.907-933, DOI: 10.1007/s11365-015-0356-5.
- [4] H. Najeh, S. Morched (2023), “Entrepreneurial resilience, a key soft skill to develop in a crisis situation: Proposal for a measurement scale”, *Journal of Business and Entrepreneurship*, **32(2)**, <https://repository.ulm.edu/jbe/vol32/iss2/4>, accessed 12 May 2026.
- [5] M.J. Bernard, S.D. Barbosa (2016), “Resilience and entrepreneurship: A dynamic and biographical approach to the entrepreneurial act”, *Management*, **19(2)**, pp.89-123, DOI: 10.3917/mana.192.0089.
- [6] S. Ducheck (2018), “Entrepreneurial resilience: A biographical analysis of successful entrepreneurs”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, **14(2)**, pp.429-455, DOI: 10.1007/s11365-017-0467-2.

[7] D. Jamali (2009), “Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries”, *Gender in Management: An International Journal*, **24(4)**, pp.232-251, DOI: 10.1108/17542410910961532.

[8] R.S. Shinnar, O. Giacomini, F. Janssen (2012), “Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, **36(3)**, pp.465-493, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2012.00509.

[9] H.T.M. Bui (2019), “Women entrepreneurship in Vietnam: Obstacles and motivations”, *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, **6(4)**, pp.267-277, DOI: 10.13106/jafeb.2019.vol6.no4.267.

[10] A. Bandura (1986), *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*, Prentice-Hall, 617pp.

[11] A. Bandura (1997), *Self-efficacy: The Exercise of Control*, Freeman, 610pp.

[12] G. Koninckx, G. Teneau (2010), *Résilience Organisationnelle: Rebondir Face aux Turbulences*, De Boeck.

[13] B.N. Neneh (2019), “From entrepreneurial intentions to behavior: The role of anticipated regret and proactive personality”, *Journal of Vocational Behavior*, **112**, pp.311-324, DOI: 10.1016/j.jvb.2019.01.005.

[14] R.A. Neto, V.P. Rodrigues, D. Lusinchi (2020), “Entrepreneurial behavior scale: A validation study”, *Revista Ambiente Educação*, **13(2)**, pp.27-46, DOI: 10.26843/AE19828632V13N22020P27A46.

[15] M.V. Gelderen (2023), “Entrepreneurship as everyday practice: Behavioral perspectives on entrepreneurial action”, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, DOI: 10.1108/IJEBr-04-2023-0412.

[16] A. Bullough, M. Renko, T. Myatt (2014), “Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, **38(3)**, pp.473-499, DOI: 10.1111/etap.12006.

[17] O. Fatoki (2018), “The impact of entrepreneurial resilience on the success of small and medium enterprises in South Africa”, *Sustainability*, **10(7)**, DOI: 10.3390/su10072527.

[18] P.D. Corner, S. Singh, K. Pavlovich (2017), “Entrepreneurial resilience and venture failure”, *International Small Business Journal*, **35(6)**, pp.687-708, DOI: 10.1177/0266242616685604.

[19] Y. Liu, Z. Wang, W. Lü (2019), “Resilience and affect balance as mediators between trait emotional intelligence and life satisfaction”, *Personality and Individual Differences*, **146**, pp.82-86, DOI: 10.1016/j.paid.2019.03.045.

[20] C. Schlaegel, M. Koenig (2014), “Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, **38(2)**, pp.291-332, DOI: 10.1111/etap.12087.

[21] M.V. Gelderen, T. Kautonen, M. Fink (2015), “From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion”, *Journal of Business Venturing*, **30(5)**, pp.655-673, DOI: 10.1016/j.jbusvent.2015.01.003.

[22] H. Trong, C.N.M. Ngoc (2008), *Analyzing Research Data With SPSS* (Volumes 1 and 2), Hong Duc Publishing House, 316pp (in Vietnamese).

[23] N.D. Tho (2013), *Scientific Research Methods in Business*, Finance Publishing House, 676pp (in Vietnamese).

[24] M.E. Sobel (1982), “Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models”, *Sociological Methodology*, **13**, pp.290-312, DOI: 10.2307/270723.

[25] J.C. Nunnally, I.H. Bernstein (1994), *Psychometric Theory* (3rd ed.), McGraw-Hill, 752pp.

[26] P.M. Podsakoff, S.B. MacKenzie, J.Y. Lee, et al. (2003), “Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies”, *Journal of Applied Psychology*, **88(5)**, pp.879-903, DOI: 10.1037/0021-9010.88.5.879.

[27] C. Fornell, D.F. Larcker (1981), “Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error”, *Journal of Marketing Research*, **18(1)**, pp.39-50, DOI: 10.1177/002224378101800104.