



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De invloed van fear of failure op nieuw ondernemerschap: een nieuwe moderated mediation benadering

Myrthe Michiels

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting ondernemerschap en management

PROMOTOR :

dr. Maarten COLSON

BEGELEIDER :

De heer Tim PAGNAER



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2023
2024



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

De invloed van fear of failure op nieuw ondernemerschap: een nieuwe moderated mediation benadering

Myrthe Michiels

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting ondernemerschap en management

PROMOTOR :

dr. Maarten COLSON

BEGELEIDER :

De heer Tim PAGNAER

Voorwoord

Voor u ligt het sluitstuk van mijn masteropleiding Handelswetenschappen (afstudeerrichting Ondernemerschap en Management) aan de Universiteit Hasselt: een masterproef over de relatie tussen *fear of failure* en ondernemende intenties, benaderd via een onderbelicht modererend mediatie-model. De psychologische aspecten van ondernemerschap hebben me altijd geboeid, omdat ik geloof dat juist deze informele elementen het verschil kunnen maken.

Deze masterproef richt zich tot academici, beleidsmakers, (aspirant-)ondernemers en studenten die geïnteresseerd zijn in de psychologische en contextuele factoren die ondernemerschap beïnvloeden. De inzichten uit dit onderzoek bieden handvatten om ondernemerschap beter te ondersteunen en belichten nieuwe perspectieven voor toekomstig onderzoek.

Het schrijven van deze masterproef heb ik ervaren als een uitdagend maar leerzaam proces, dat me zowel academische als persoonlijke inzichten heeft opgeleverd. Deze ervaringen zullen ongetwijfeld ook waardevol zijn in mijn toekomstige carrière en persoonlijke ontwikkeling.

Met deze thesis hoop ik bij te dragen aan de bestaande literatuur en nieuwe inzichten te bieden voor toekomstige studies binnen het domein. Ik kijk uit naar verdere discussies en toepassingen van deze thema's in de praktijk.

Ik wil mijn promotor, dr. Maarten Colson, en copromotor, Tim Pagnaer, bedanken voor hun waardevolle feedback en aanmoediging. Hun begeleiding heeft mij het vertrouwen gegeven om deze masterproef te voltooien. Daarnaast wil ik graag mijn vriendin bedanken, die altijd klaarstond en een aanzienlijke steun gedurende deze periode heeft betekend.

Myrthe Michielsen

Diepenbeek, augustus 2024

Samenvatting

Ondernemerschap is wereldwijd erkend als onmisbaar voor economische groei, innovatie en werkgelegenheid. In Vlaanderen vormt faalangst (*fear of failure*, FOF) echter een belangrijke belemmering om een nieuwe onderneming te starten. Deze thesis onderzoekt de relatie tussen FOF en ondernemersintenties (*entrepreneurial intentions*, EI), in het bijzonder de mediërende rol van ondernemende zelfeffectiviteit (*entrepreneurial self-efficacy*, ESE) en de modererende rol van de normatieve dimensie, of de mate waarin ondernemerschap maatschappelijk wordt gewaardeerd. De centrale onderzoeksvraag is: "Hoe beïnvloedt de aanwezigheid van faalangst de intentie om te ondernemen, en wanneer wordt dit effect zwakker of sterker?"

Theoretisch biedt dit onderzoek nieuwe perspectieven door de integratie van de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (*social cognitive career theory*, SCCT) en de institutionele theorie. SCCT benadrukt hoe persoonlijke overtuigingen (zoals zelfeffectiviteit) en contextuele invloeden (zoals sociale normen en waarden) de loopbaankeuzes en intenties van individuen vormen (Lent et al., 1994). De institutionele theorie, daarentegen, biedt een raamwerk om te begrijpen hoe bredere maatschappelijke structuren, waaronder de normatieve dimensie, individueel gedrag en percepties beïnvloeden (Scott, 1995). Door deze twee theoretische kaders te combineren, biedt deze studie een diepere en meer holistische kijk op de dynamiek tussen FOF, ESE, en EI, en benadrukt ze het belang van zowel persoonlijke als contextuele factoren om ondernemerschapsintenties vorm te geven.

Dit onderzoek hanteert een kwantitatieve onderzoeksbenadering ($n = 1.681$) en maakt gebruik van een dataset verkregen door het Research Center for Entrepreneurship and Family Firms (RCEF) aan de Universiteit Hasselt. De hypothesen werden getest met behulp van de PROCESS macro van Hayes in SPSS (2022). Om de resultaten te versterken en mogelijke vertekeningen te vermijden, werden controlevariabelen zoals leeftijd, opleidingsniveau, eerdere ondernemende ervaring en geslacht meegenomen in de analyses.

De resultaten toonden aan dat FOF geen direct significant effect heeft op EI, wat leidde tot de verworping van Hypothese 1. Dit kan worden verklaard door de sterke invloed van ESE, die de directe invloed van FOF op EI absorbeert. FOF heeft echter wel een significant negatief effect op ESE, wat Hypothese 2a bevestigt. Deze bevinding is in lijn met de sociaal-cognitieve theorie (Bandura, 1986), die benadrukt hoe negatieve emotionele reacties, zoals FOF, het zelfvertrouwen in eigen capaciteiten kunnen ondermijnen. ESE bleek een sterke positieve voorspeller te zijn van EI, wat Hypothese 2b bevestigt, in overeenstemming met eerdere literatuur (Zhao et al., 2005). Bijgevolg werd de mediërende rol van ESE in de relatie tussen FOF en EI eveneens bevestigd, wat het belang van zelfeffectiviteit in het ondernemerschapsproces benadrukt (Hypothese 2).

Er werd verondersteld dat hogere niveaus van maatschappelijke waardering, oftewel van de normatieve dimensie, het negatieve effect van FOF op ESE en EI zou doen verzwakken (Hypothese 3), aangezien de bestaande literatuur over het algemeen het positieve effect van deze normen op ondernemerschap benadrukt (Liñán et al., 2011; Wennberg et al., 2013). Echter, deze studie toonde aan dat de normatieve dimensie juist de negatieve impact van FOF op ESE versterkt (H3a). Dit betekent dat in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt, FOF sterker doorwerkt in het verminderen van zelfeffectiviteit. Dit onverwachte resultaat kan worden verklaard door de

verhoogde sociale druk om te presteren in omgevingen waar ondernemerschap hoog aangeschreven staat. Een mogelijke verklaring zou kunnen liggen bij een andere, cultureel-cognitieve dimensie, namelijk risicomijding. Vlamingen zijn over het algemeen meer geneigd om zekerheid te verkiezen boven ondernemende stappen te zetten (Hofstede, 2001). Dit kan ertoe leiden dat de normatieve druk om succesvol te zijn in ondernemerschap juist een versterkende werking heeft op FOF, in plaats van deze te verzwakken. Deze druk kan leiden tot een versterkte perceptie van falen als een ernstig risico, wat de zelfeffectiviteit ondermijnt.

Daarnaast werd vastgesteld dat de normatieve dimensie geen significante modererende rol speelt in de relatie tussen ESE en EI, wat leidde tot de verwerping van Hypothese 3b. Dit kan erop wijzen dat, hoewel ESE een sterke invloed heeft op EI, de sociale waardering van ondernemerschap geen extra motivatie biedt voor degenen die al een hoge zelfeffectiviteit ervaren. Dit suggereert dat individuen met hoge ESE al intrinsiek gemotiveerd zijn om ondernemende activiteiten na te streven, ongeacht de normatieve steun in hun omgeving.

Dit onderzoek levert belangrijke nieuwe inzichten op in hoe psychologische factoren zoals FOF en ESE interageren met contextuele invloeden zoals sociale normen binnen het Vlaamse ondernemerschapsklimaat. Het onderzoek bevestigt de essentiële rol van ESE als mediator, maar onthult ook de complexiteit van de normatieve dimensie. In tegenstelling tot de verwachte rol van sociale steun, kan een hoge normatieve druk FOF versterken, wat negatieve gevolgen heeft voor zelfeffectiviteit en uiteindelijk voor ondernemerschapsintenties. Deze bevindingen benadrukken dat het belangrijk is om een ondersteunende omgeving te creëren, maar vooral om de druk die deze omgeving kan veroorzaken zorgvuldig te monitoren en te beheersen op verschillende institutionele niveaus.

Hoewel dit onderzoek waardevolle inzichten biedt, zijn er ook enkele beperkingen. De cross-sectionele aard van de data beperkt de mogelijkheid om causale relaties vast te stellen. Toekomstig onderzoek zou longitudinale studies kunnen overwegen om de dynamische interacties tussen FOF, zelfeffectiviteit en de normatieve dimensie beter te begrijpen. Bovendien is de generaliseerbaarheid van de bevindingen mogelijk beperkt tot de Vlaamse context, waardoor vergelijkbaar onderzoek in andere regio's noodzakelijk is om culturele variaties in deze relaties te onderzoeken.

Praktisch gezien impliceren de resultaten dat interventies die zelfeffectiviteit versterken en FOF verminderen ook moeten overwegen hoe normatieve druk binnen een gemeenschap kan bijdragen aan de perceptie van FOF. Toekomstig onderzoek zou verder moeten analyseren hoe verschillende dimensies, zoals risicomijding, de relatie tussen FOF, ESE en EI beïnvloeden. Het is nodig om een breder institutioneel perspectief te hanteren om een completer begrip te krijgen van de factoren die ondernemerschap stimuleren of belemmeren. Deze masterproef legt daarom de basis voor toekomstige studies en beleidsinterventies die deze complexe interacties verder kunnen verkennen en benutten om ondernemerschap in verschillende culturele en economische contexten te stimuleren.

Inhoudsopgave

Voorwoord	1
Samenvatting.....	2
Inhoudsopgave.....	4
Introductie	5
Literatuurstudie	7
Theoretisch kader	7
Fear of failure.....	10
Entrepreneurial self-efficacy	12
Entrepreneurial intentions	13
De normatieve dimensie	14
Hypothese ontwikkeling	17
Methodologie.....	24
Onderzoeksontwerp en gebruikte dataset.....	24
Meting variabelen.....	25
Analysemethoden	30
Resultaten	32
Hypothesen testen	36
Discussie	45
Bijdrage literatuur	51
Praktische implicaties	52
Beperkingen	54
Aanbevelingen toekomstig onderzoek	55
Conclusie.....	57
Literatuurlijst	58

Introductie

Het ondernemersklimaat in België biedt een interessant perspectief voor onderzoek naar het ontstaan van nieuwe ondernemingen. Ondernemerschap wordt beschouwd als een belangrijke drijfveer voor economische groei, innovatie en werkgelegenheid (Baumol, 1990; Schumpeter, 1934). Echter, in 2022 ging het aantal startende ondernemers in België met 3,5 procent achteruit en in het eerste kwartaal van 2023 zet de daling van het aantal starters zich voort (UNIZO, 2022).

Een onderneming starten gaat gepaard met risico's en onzekerheden, die bij potentiële ondernemers kunnen leiden tot FOF (*fear of failure*, FOF). De voorbije jaren waren cijfers van FOF in Vlaanderen aanzienlijk hoog. Zo geeft maar liefst 57% van alle Vlamingen aan dat, sinds de uitbraak van de COVID-19 pandemie, FOF hen nog meer dan vroeger zou tegenhouden om een eigen zaak op te starten (Steunpunt, 2020). Ook gegevens uit de Global Entrepreneurship Monitor tonen aan dat ongeveer 45% van de Vlamingen die overwegen een eigen bedrijf te starten, worden afgeremd door FOF (Global Entrepreneurship Monitor, 2023).

Ondernemen in Vlaanderen wordt sterk beïnvloed door culturele en sociale factoren (Van Bockhaven & Struyf, 2020). België heeft een geschiedenis van slecht scoren op moed en ambitie als het gaat om ondernemerschap. Zo heeft België het op één na hoogste percentage voor FOF van alle 29 innovatiegedreven economieën in de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2014). Bovendien is deze angst diep geworteld in de cultuur, wat blijkt uit de vijfde hoogste score ter wereld voor risicomijding. Deze cultureel bepaalde risicomijding is ook diep verankerd in het institutionele kader, met hoge scores voor ervaren druk van belastingen en bureaucratie, en de starheid van arbeidswetgeving (OECD, 2017). Bovendien vormt deze risicomijding een serieuze belemmering voor ondernemerschap, zoals blijkt uit het op vier na laagste percentage startende ondernemers in de EU28 (Eurostat, 2017). Deze institutionele kenmerken worden terecht een maatschappelijk probleem genoemd. Ondernemerschap en de bijbehorende banencreatie en economische groei zijn immers fundamenteel voor welvaart. Uit onderzoek blijkt dat FOF een significante impact heeft op zowel de intentie om een bedrijf te starten als op het aantal nieuwe ondernemers (Van Bockhaven & Struyf, 2020).

FOF wordt ook binnen de ondernemerschapsliteratuur algemeen erkend als een belangrijke psychologische barrière die individuen ontmoedigt en de ondernemersintenties (*entrepreneurial intentions*, EI) negatief beïnvloedt (Cacciotti et al., 2016). Toch blijft de precieze aard van deze relatie onderbelicht in de bestaande literatuur. Traditioneel werd FOF vaak gezien als een statische eigenschap, maar recent onderzoek benadrukt steeds meer dat FOF dynamisch en contextafhankelijk is. Enerzijds kan FOF direct invloed uitoefenen op de cognitieve processen (Cacciotti et al., 2016). Anderzijds kunnen sociale en culturele normen de invloed van FOF versterken of verzwakken. In culturen waar falen sterk wordt gestigmatiseerd, zoals het geval is in Vlaanderen, kan FOF versterkt worden, waardoor de drempel voor ondernemerschap hoger wordt (Wennberg et al., 2013).

Een belangrijk aspect van de relatie tussen FOF en EI is de rol van ondernemende zelfeffectiviteit (*entrepreneurial self-efficacy*, ESE). ESE verwijst naar het geloof van een individu in zijn of haar capaciteiten om ondernemende taken succesvol uit te voeren en is aangetoond als een cruciale voorspeller van EI (Zhao et al., 2005). Individen met hoge niveaus van ESE zijn doorgaans beter in

staat om de uitdagingen van ondernemerschap aan te gaan, zelfs in het licht van FOF, omdat hun sterke geloof in hun eigen capaciteiten hen helpt de waargenomen risico's en obstakels te relativeren (Barbosa et al. 2007; Hmieleski & Baron, 2008).

Gedrag verklaren is complex. Een gepast theoretisch kader is daarom belangrijk om deze complexiteit beter te begrijpen. De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (*social cognitive career theory*, SCCT) van Lent et al. (1994) biedt een gestructureerde benadering om de beslissingsprocessen van individuen in de loopbaancontext, zoals ondernemerschap, te begrijpen. SCCT kadert hoe individuele overtuigingen en omgevingsinvloeden samen bijdragen aan het vormen van intenties. De theorie behandelt zelfeffectiviteit en intenties als kernvariabelen die de keuzes van individuen sturen in een specifieke contextuele, sociale en cognitieve omgeving (Lent et al., 2000).

De institutionele theorie biedt daarnaast een raamwerk om te begrijpen hoe institutionele factoren, waaronder de normatieve dimensie, het gedrag en de percepties van individuen beïnvloeden (Scott, 1995). De normatieve dimensie omvat maatschappelijke normen en waarden en kan de perceptie van angst en de bereidheid om risico's te nemen sterk beïnvloeden (North, 1990; Scott, 2001). In Vlaanderen, waar stabiliteit en zekerheid sterk gewaardeerd worden, kunnen deze maatschappelijke percepties de negatieve impact van FOF op EI versterken (De Clercq & Voronov, 2009). Uit de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2023 blijkt dat 40% van de Vlamingen gelooft dat succesvolle ondernemers van aanzien en respect genieten, wat een beduidende daling is ten opzichte van 69% in 2017.

Deze thesis heeft als doel om de relatie tussen FOF en EI te onderzoeken, met specifieke aandacht voor de mediërende rol van ESE en de modererende rol van de normatieve dimensie. De centrale onderzoeksvraag luidt:

“Hoe beïnvloedt de aanwezigheid van faalangst (FOF) de intentie om te ondernemen (EI) en wanneer neemt dit effect toe/af?”

Hierbij wordt verondersteld dat ESE verklaart hoe FOF een effect heeft op EI, terwijl de normatieve dimensie verklaart wanneer het effect van FOF op EI sterker of zwakker wordt. Door deze relatie tussen FOF en EI verder te verkennen, kan ESE als een mediator nieuwe inzichten bieden in hoe individuen hun FOF kunnen overwinnen. Daarnaast kan de analyse van de impact van de normatieve dimensie als een modererende factor helpen specifieke programma's, campagnes of evenementen te ontwikkelen, om het ondernemerschapsklimaat in Vlaanderen te verbeteren.

Literatuurstudie

Theoretisch kader

In de literatuur zijn verschillende theoretische kaders ontwikkeld om de complexe relaties tussen psychologische variabelen zoals faalangst (FOF), ondernemende zelfeffectiviteit (ESE), en ondernemersintenties (EI) binnen ondernemerschap te begrijpen. Traditioneel werd FOF vaak onderzocht als een statisch concept, zonder veel aandacht te besteden aan de bredere sociale context waarin het voorkomt. Recente studies, zoals die van Cacciotti et al. (2016) en Wennberg et al. (2013), benadrukken echter het belang van de context waarin FOF wordt ervaren, aangezien deze een significante invloed kan hebben op hoe FOF de EI beïnvloedt.

Onderzoek naar ondernemerschapsintenties maakt vaak gebruik van de Theory of Planned Behavior (TPB; Ajzen, 1991) en het Entrepreneurial Event Model (EEM; Shapero & Sokol, 1982). Hoewel deze modellen waardevol zijn voor het verklaren van intenties, bieden ze minder inzicht in de rol van zelfeffectiviteit en omgevingsinvloeden. TPB richt zich op de intentie als voorspeller van gedrag, terwijl EEM zich voornamelijk concentreert op de perceptie van haalbaarheid en wenselijkheid, zonder de gedetailleerde interactie tussen persoonlijke overtuigingen en omgevingsfactoren te verkennen. Hoewel deze modellen nuttig zijn voor het begrijpen van interne processen, blijven contextuele factoren relatief onderbelicht (Ajzen, 1991; Shapero & Sokol, 1982).

TPB en EEM helpen bij het verklaren van intenties en acties die voortkomen uit overtuigingen en motivaties, maar ze besteden weinig aandacht aan de invloed van externe factoren zoals sociale interacties en de institutionele omgeving. Liguori et al. (2018) wijzen erop dat zowel situationele als persoonlijkheidsfactoren economische activiteit en ondernemend gedrag verklaren (Reynolds, 1992). Desondanks blijft een groot deel van de variantie in ondernemende activiteit onverklaard door eerder onderzochte factoren, wat ruimte laat voor nieuwe en verbeterde benaderingen. Intentiegebaseerde modellen zoals TPB (Ajzen, 1991) bieden enigszins een oplossing voor deze kloof, maar hun lineaire aard maakt het moeilijk om de complexiteit van ondernemerschap volledig te begrijpen (Neck & Greene, 2011). De unidirectionele en lineaire structuur van deze modellen beperkt hun vermogen om modererende relaties in kaart te brengen. Ze veronderstellen dat individuen rationeel handelen en dat hun intenties direct hun gedrag voorspellen. Echter, ondernemerschap wordt vaak gekenmerkt door complexe en niet-lineaire processen, waarbij gedrag wordt beïnvloed door een breed scala aan factoren die elkaar kunnen versterken, verzwakken of compenseren. Daarom zijn meer holistische benaderingen nodig, zoals sociaal-cognitieve theorieën, die beter in staat zijn om de complexiteit van ondernemerschap als sociaal fenomeen te begrijpen (Liguori et al., 2018). Liguori et al. (2018) voegen toe dat eerder onderzoek dat gebruik maakte van EEM en TPB, inconsistente resultaten opleverde, wat twijfels oproept over de consistentie en validiteit van deze modellen bij het modelleren van EI. Dit onderstreept de behoefte aan nieuwe of alternatieve theoretische modellen die een breder scala aan invloedsfactoren en hun complexe interacties kunnen verkennen, om een dieper inzicht te krijgen in de motivaties en beslissingen van individuen met betrekking tot ondernemerschap.

Social cognitive career theory

Ondernemerschap kan worden gezien als een carrièrekeuze (Bird & Brush, 2002). De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT; Lent, et al., 1994) biedt een kader om te begrijpen hoe de context waarin een individu zich bevindt, zijn of haar intentie om voor een bepaalde loopbaan te kiezen, beïnvloedt, en zo loopbaantransities faciliteert (Lent & Brown, 2013). SCCT bouwt voort op Bandura's sociaal-cognitieve theorie (SCT; Bandura, 1986), die de invloed van cognitieve processen op gedrag benadrukt, met specifieke aandacht voor observatie, imitatie en zelfregulatie.

SCCT is specifiek ontwikkeld om de invloed van factoren op loopbaanontwikkeling te onderzoeken, inclusief ondernemerschap, en biedt een holistisch kader dat rekening houdt met sociale, cognitieve en contextuele factoren. Het model behandelt drie hoofdfactoren: zelfeffectiviteit, uitkomstverwachtingen, en intenties. Zelfeffectiviteit (ESE) verwijst naar het geloof in eigen bekwaamheid om specifieke taken uit te voeren, terwijl uitkomstverwachtingen de overtuigingen zijn over de mogelijke resultaten van deze taken. Deze factoren, samen met intenties (EI), bepalen volgens de SCCT de loopbaangedragingen en intenties van individuen (Lent et al., 1994). SCCT erkent dat loopbaangedragingen worden gevormd door een complexe interactie tussen persoonlijke kenmerken, zoals FOF, contextuele invloeden, zoals de normatieve dimensie, en zelfeffectiviteit. Het model is bovendien geschikt voor het onderzoeken van complexe relaties, inclusief mediërende en modererende variabelen, binnen het ondernemerschapsproces (Lent et al., 2000).

Zelfeffectiviteit (ESE) en FOF

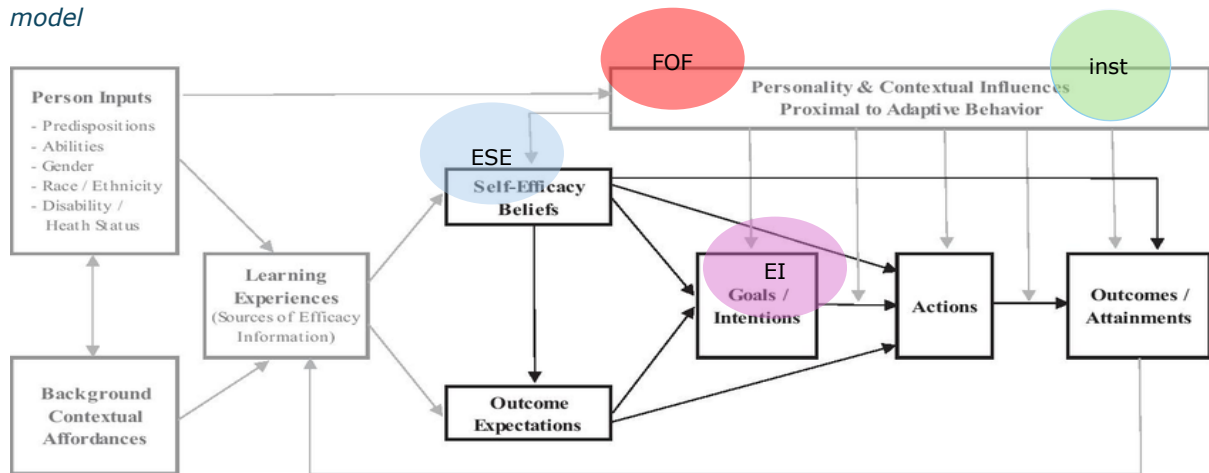
Binnen SCCT staan overtuigingen over zelfeffectiviteit centraal, aangezien ze van invloed zijn op intenties. ESE is een domeinspecifieke vorm van zelfeffectiviteit die verwijst naar het geloof in eigen capaciteiten om specifieke ondernemerstaken succesvol uit te voeren (Bandura, 1986). Zelfeffectiviteit beïnvloedt direct de intenties van individuen, zoals getoond in Figuur 1, waar de centrale variabelen van de theorie worden weergegeven in overeenstemming met de variabelen onderzocht in deze masterproef (Lent et al., 2000). FOF is een emotionele reactie die kan leiden tot het vermijden van risicovolle situaties, zoals het starten van een onderneming (Cacciotti et al., 2015). Dit kan de waargenomen haalbaarheid van ondernemerschap verlagen, wat uiteindelijk kan resulteren in lagere ondernemerschapsintenties (Mitchell & Shepherd, 2010). SCCT biedt een kader om de rol van psychologische factoren zoals FOF in carrièrebeslissingen te begrijpen, met name in de context van ondernemerschap.

Persoonlijke doelen en intenties (EI)

Binnen SCCT worden ondernemersintenties (EI) gezien als persoonlijke doelen die richting geven aan acties. Deze intenties worden gedefinieerd als determinanten van interesses en motivaties die leiden tot actie (Lent et al., 2000). In de context van ondernemerschap treedt EI op als een concrete uitdrukking van persoonlijke doelen, die belangrijk zijn voor het mobiliseren van middelen, het focussen van inspanningen, en het volhouden van gedrag ondanks uitdagingen (Locke & Latham, 2002). Buiten zelfeffectiviteit, zijn ook resultaatverwachtingen in SCCT een antecedent van intenties (Lent et al., 1994). Hoewel deze verwachtingen een belangrijk onderdeel zijn van SCCT en een rol

spelen in de motivatie voor specifiek gedrag, ligt de focus van dit onderzoek specifiek op de interactie tussen FOF, ESE, en EI. Eerdere studies hebben bovendien aangetoond dat resultaatverwachtingen vaak indirect via zelfeffectiviteit invloed uitoefenen (Lent et al., 1994). Daarom richt deze masterproef zich op het onderzoeken van de directe impact van FOF en ESE op EI.

Figuur 1: The social cognitive career theory en overeenkomende variabelen van het onderzochte model



Lent et al. (2017)

In deze masterproef wordt SCCT gebruikt om te onderzoeken hoe FOF van invloed is op ESE en hoe deze relatie de ondernemersintenties beïnvloedt. Eerder onderzoek heeft aangetoond dat FOF een significante invloed kan hebben op ESE en daarmee op ondernemende activiteiten (Cacciotti et al., 2016). Deze studie stelt dat ESE de relatie tussen FOF en EI medieert, in overeenstemming met bevindingen dat individuen met een hogere ESE meer geneigd zijn om ondernemerschap na te streven, zelfs bij potentiële mislukkingen (Baron et al., 2016). SCCT biedt verder de mogelijkheid om de rol van contextuele ondersteuning en barrières bij het vormgeven van loopbaangedrag te onderzoeken. In de context van ondernemerschap omvat dit maatschappelijke normen met betrekking tot ondernemerschap (Kautonen et al., 2015). Deze elementen kunnen de ontwikkeling van ESE beïnvloeden en de impact ervan op EI matigen.

Concluderend, SCCT biedt een gestructureerd en holistisch kader om de complexiteit van ondernemerschapsintenties te onderzoeken. Het helpt om de directe impact van psychologische eigenschappen zoals FOF en ESE op EI te verduidelijken, evenals de interacties met contextuele factoren. Door SCCT toe te passen, draagt dit onderzoek bij aan een dieper begrip van de onderliggende mechanismen van ondernemerschap en biedt het inzichten voor gerichte interventies die potentiële ondernemers kunnen ondersteunen (Liguori et al., 2018).

Fear of failure

In de literatuur wordt FOF beschreven als een complex fenomeen dat een combinatie omvat van cognitieve, emotionele en gedragsmatige reacties op de dreiging van mislukking (Cacciotti et al., 2016). FOF is in verschillende contexten en vanuit diverse perspectieven benaderd. In de context van ondernemerschap wordt FOF vaak gezien als een waargenomen risico dat individuen ervan weerhoudt een nieuw bedrijf te starten (Arenius & Minniti, 2005). Het wordt ook beschouwd als een sociaal-cultureel kenmerk dat varieert naargelang de institutionele context, waarbij maatschappijen met een hogere sociale acceptatie van falen doorgaans lagere niveaus van FOF vertonen (Vaillant & Lafuente, 2007). Binnen de bredere psychologische literatuur is FOF eveneens bestudeerd als een karaktertrek (Birney et al., 1969), een basisemotie (Ekman, 1992; Lazarus, 1991; Plutchik, 1994) en als een reactie op specifieke waarderingen van potentiële negatieve uitkomsten (Conroy, 2004). Birney et al. (1969) definiëren FOF als een stabiele karaktertrek die individuen gevoelig maakt voor situaties waarin ze kunnen falen, terwijl Conroy en Elliot (2004) FOF conceptualiseren als een neiging tot angst in evaluatieve situaties waarin falen gepaard gaat met aversieve gevolgen. Dit benadrukt dat FOF niet alleen voortkomt uit interne persoonlijkheidskenmerken, maar ook sterk wordt beïnvloed door de sociale en culturele context waarin een individu zich bevindt.

In een context zoals ondernemerschap, waarin de kans op falen relatief hoog is, kan FOF een significante belemmering vormen. Conroy (2001) benadrukt dat FOF en de negatieve gevolgen ervan een blijvende impact kunnen hebben op het gedrag van individuen, wat leidt tot het vermijden van risicovolle en uitdagende doelen. Dit vermijdingsgedrag is bijzonder relevant in ondernemerschapsccontexten, waar falen niet alleen economische consequenties heeft, maar ook sociale en persoonlijke implicaties kan hebben. Belangrijk bij FOF in ondernemerschap is het idee dat cognitieve overtuigingen over de aversieve gevolgen van falen sterk worden beïnvloed door de sociaal-culturele context. De percepties en overtuigingen die individuen hebben over de negatieve gevolgen van falen worden gevormd door zowel interne factoren, zoals persoonlijke ervaringen en gedachten, als externe factoren, zoals sociale normen, culturele verwachtingen en de steun of druk die ze voelen vanuit hun sociale omgeving (Conroy, 2001). Deze sociale context kan de manier waarop mensen FOF ervaren versterken, verzachten of zelfs veranderen, afhankelijk van hoe deze externe invloeden hun percepties vormen.

Wyrwich et al. (2016) beschouwen FOF als een toestand in plaats van een vaststaand kenmerk. De impact van FOF op individuele cognitie en gedrag kan zowel gunstig als nadelig zijn (Morgan & Sisak, 2016). Dit dualisme van FOF, waarbij het enerzijds remmend en anderzijds motiverend kan werken, wordt bevestigd door onderzoek van Cacciotti et al. (2016). Terwijl FOF sommige individuen ervan weerhoudt actie te ondernemen, kan het anderen aansporen om harder te werken en succesvoller te zijn om falen te voorkomen. Dit benadrukt de paradoxale aard van FOF en de noodzaak om te onderzoeken welke factoren de balans doen doorslaan naar een remmende of stimulerende werking. Ondanks de dualistische aard van FOF wordt het in onderzoek naar ondernemerschap vaak vooral als een barrière voor ondernemersintentie onderzocht, benadrukken Cacciotti & Hayton (2015). Ze stellen echter dat FOF een onvermijdelijke factor kan zijn bij het initiëren van een bedrijfsconcept, wat aangeeft dat FOF in sommige gevallen inherent is aan het ondernemerschap. Viinikainen et al. (2017) benadrukken dat FOF, in plaats van een hindernis, ook kan dienen als een motiverende kracht

die individuen aanspoort om hun ondernemende doelen na te streven en succesvol te zijn. Onderzoek heeft aangetoond dat zelfbeelden, zoals beelden van kwetsbaarheid (bijvoorbeeld FOF) en bekwaamheid (zoals entrepreneurial self-efficacy, ESE), een significante invloed kunnen uitoefenen op de manier waarop ondernemers kansen herkennen en beslissingen nemen (Mitchell & Shepherd, 2011). In hun onderzoek naar de rol van FOF in het ondernemerschap tonen Mitchell en Shepherd (2011) aan dat zorgen over financiële risico's, sociale afwijzing en persoonlijke teleurstelling de grootste obstakels vormen voor potentiële ondernemers. Deze zorgen kunnen leiden tot het vermijden van ondernemerschapsactiviteiten, zelfs wanneer individuen over de nodige vaardigheden en middelen beschikken.

Hoewel veel onderzoek naar FOF zich heeft gericht op studenten, waarbij de focus ligt op hoe FOF academische prestaties en loopbaankeuzes beïnvloedt (Conroy, 2001; Elliot & McGregor, 1999), toont recent onderzoek aan dat de impact van FOF ook aanzienlijk is in het professionele leven van volwassenen. In het bijzonder speelt de bredere sociale context een cruciale rol in hoe FOF wordt ervaren en beheerd. Welter (2011) en Wennberg et al. (2013) benadrukken het belang van culturele en institutionele factoren in het begrijpen van FOF. Zij stellen dat het integreren van deze factoren in onderzoek naar FOF een beter begrip kan bieden van hoe deze angst ondernemerschapsintenties en -gedragingen beïnvloedt, en hoe interventies kunnen worden ontworpen om deze barrières te overwinnen.

In de context van de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) kan FOF worden opgevat als een persoonlijke barrière die overtuigingen over zelfeffectiviteit ondermijnt door de perceptie van risico's en het potentieel voor negatieve uitkomsten te vergroten (Lent et al., 1994). FOF kan ertoe leiden dat individuen de ondernemende omgeving als risicovoller en veeleisender ervaren, wat hen ervan weerhoudt om een bedrijf te starten. Deze perceptie kan resulteren in het vermijden van ondernemerschap, zelfs als individuen anders wel interesse of potentieel zouden hebben gehad om een onderneming te starten (Cacciotti & Hayton, 2015).

De literatuur stelt dat FOF niet slechts een persoonlijkheidskenmerk is, maar eerder een reactie op externe risicosituaties (Cacciotti & Hayton, 2015; Mitchell & Shepherd, 2010; Cope, 2011). In ontwikkelde economieën, waar economische, politieke en sociale omstandigheden doorgaans meer kansen en garanties voor ondernemerschap bieden, is de groei van ondernemingen niet altijd gegarandeerd. Hier kunnen FOF en sociale stigma's omtrent falen een grotere rol spelen in het beperken van groeiambities (Lecuna et al., 2016). In opkomende economieën, daarentegen, is ondernemerschap vaak een noodzaak vanwege beperkte arbeidskansen, wat leidt tot een lagere invloed van FOF op groeiambities. Terwijl FOF in ontwikkelde economieën een sterkere negatieve invloed heeft door sociale stigma's, kunnen collectivistische ondersteuningsmechanismen in opkomende economieën deze negatieve effecten verminderen en ondernemerschap bevorderen (House et al., 2004; Wennberg et al., 2013). Dit benadrukt de complexiteit van informele institutionele elementen en de noodzaak om deze, en FOF, in verschillende culturele contexten verder te onderzoeken.

Entrepreneurial self-efficacy

Self-efficacy, of zelfeffectiviteit, heeft aanzienlijke aandacht gekregen in zowel de ondernemerschaps- als loopbaanliteratuur, mede vanwege de invloed die het heeft op het gedrag en de intenties van individuen binnen deze domeinen (Zhao et al., 2005). Dit concept is afgeleid van Bandura's sociaal-cognitieve theorie, waarin zelfeffectiviteit wordt gedefinieerd als de overtuiging van een individu in zijn of haar vermogen om succesvol te presteren in verschillende situaties (Bandura, 1997). Zelfeffectiviteit beschrijft de neiging van individuen om zichzelf te zien als in staat om aan taakeisen te voldoen, ongeacht de complexiteit of variabiliteit van de omstandigheden (Chen, Greene, & Crick, 1998). Het is een persoonlijk kenmerk dat varieert tussen individuen en dat invloed heeft op hoe mensen uitdagingen benaderen, omgaan met tegenslagen en hun doelen nastreven (Bandura, 1997). In de context van ondernemerschap wordt zelfeffectiviteit specifiek vertaald naar *entrepreneurial self-efficacy* (ESE), wat betrekking heeft op het geloof van een individu in zijn of haar vermogen om de taken en rollen te vervullen die nodig zijn voor ondernemend succes. ESE is van cruciaal belang voor het bepalen of individuen een ondernemende carrière nastreven en zich bezighouden met ondernemend gedrag (Chen et al., 1998). In het bijzonder omvat ESE het vertrouwen in het uitvoeren van specifieke taken zoals het identificeren van kansen, het verwerven van middelen, het ontwikkelen van nieuwe producten of diensten, en het managen van een onderneming (Chen et al., 1998).

Zoals besproken in het theoretisch kader van deze studie, speelt zelfeffectiviteit een centrale rol in de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT). Binnen SCCT wordt zelfeffectiviteit beschouwd als een mediërende factor die een aanzienlijke invloed heeft op loopbaanontwikkeling en -prestaties (Lent, et al. 1994). Hoewel sommige onderzoekers, zoals Markman et al. (2002), hebben gekeken naar algemene zelfeffectiviteit om de effecten ervan te begrijpen, is er brede overeenstemming dat zelfeffectiviteit domeinspecifiek is, in lijn met Bandura's (1997) conceptualisering van het construct. SCCT benadrukt dat het beroepsspecifieke zelfeffectiviteit is, zoals ESE, die direct van invloed is op loopbaanontwikkeling en ondernemende prestaties (Lent et al., 1994; Newman, et al. 2019). Krueger, Reilly en Carsrud (2000) hebben aangetoond dat er een sterke positieve relatie bestaat tussen ESE en ondernemersintenties. Mensen met een hoge ESE zijn meer geneigd te geloven dat zij succesvol kunnen zijn in ondernemerschap en zijn daarom meer bereid om ondernemerschapsactiviteiten te ondernemen. McGee et al. (2009) verfijnden de meting van ESE en benadrukten dat het vertrouwen in specifieke ondernemerstaken, zoals het identificeren van kansen en het verwerven van middelen, essentieel is voor het succes van ondernemers. Daarnaast onderzochten Bullough en Renko (2013) hoe individuen met een hogere ESE beter in staat zijn om uitdagingen en stressoren in het ondernemerschapsproces te overwinnen. Piperopoulos en Dimov (2015) benadrukten het belang van ondernemerschapsopleidingen bij het versterken van ESE. Hun onderzoek suggereert dat programma's die gericht zijn op het vergroten van zelfeffectiviteit bij potentiële ondernemers, hen beter voorbereiden op de uitdagingen van ondernemerschap en hun kans op succes vergroten. Samenvattend, speelt ESE een fundamentele rol in het ondernemerschapsproces door het bepalen van de mate waarin individuen vertrouwen hebben in hun vermogen om een onderneming succesvol op te bouwen en te leiden. Het is een kritieke factor die niet alleen de intentie om te ondernemen beïnvloedt, maar ook de daadwerkelijke uitvoering en het succes van ondernemerschapsactiviteiten.

Entrepreneurial intentions

Een nieuwe onderneming starten wordt gezien als intentioneel, gepland gedrag, waardoor ondernemende intenties (EI) veel aandacht hebben gekregen in de ondernemerschapsliteratuur (Krueger et al., 2000). EI is de afhankelijke variabele in het onderzochte model van deze masterproef en wordt gedefinieerd als "de bewuste gemoedstoestand die aan actie voorafgaat en de aandacht richt op ondernemend gedrag zoals een nieuw bedrijf starten en ondernemer worden" (Moriano et al., 2012). Dit betekent dat een individu actief stappen onderneemt om een eigen onderneming op te starten en zichzelf als ondernemer te positioneren. Deze stappen kunnen variëren van het ontwikkelen van een zakelijk idee en het opstellen van een businessplan tot het zoeken naar financiering, het registreren van het bedrijf en het daadwerkelijk opstarten van de bedrijfsactiviteiten. In deze context betekent EI niet het feitelijke starten van een bedrijf, maar de mindset en bewuste keuze om ondernemend gedrag te vertonen. Simpelweg, verwijst EI naar de intentie of bereidheid van een individu om een nieuwe onderneming te starten (Krueger et al., 2000).

Krueger et al., (2000) stelden dat intenties de beste voorspeller van gepland gedrag blijken te zijn, vooral wanneer dat gedrag zeldzaam is, moeilijk te observeren, of onvoorspelbare vertragingen met zich meebrengt. Dit maakt de studie van EI bijzonder relevant binnen de ondernemerschapsliteratuur. Veel wetenschappelijk onderzoek richt zich dan ook op EI, wat blijkt uit het aantal meta-analytische reviews over dit onderwerp. Zhao et al., (2010) voerden een meta-analyse uit waarin zij de determinanten van EI onderzochten. Hun bevindingen ondersteunen het idee dat EI een belangrijke voorspeller is van ondernemend gedrag. Schlaegel en Koenig (2014) voerden eveneens een meta-analyse uit naar de determinanten van EI. Zij concluderen dat persoonlijke kenmerken, sociale omgeving en externe stimuli zoals onderwijs invloed hebben op EI.

In de SCCT kan EI beschouwen als een centrale variabele die de transitie van individuen naar ondernemerschap in kaart brengt. SCCT benadrukt het belang van observatie, modellering en sociale interactie om carrièrekeuzes vorm te geven, en binnen deze context is EI de manifestatie van de aspiraties van individuen om ondernemers te worden. Het construct intentie lijkt fundamenteel te zijn voor menselijke besluitvorming. Hierdoor biedt het de mogelijkheid om het verband te onderzoeken tussen intentie en een groot aantal andere theorieën en modellen die betrekking hebben op besluitvorming onder risico en onzekerheid (Krueger et al, 2009). Dit opent de deur om geïntegreerde en meer verfijnde theoretische modellen van het ondernemingsproces te ontwikkelen. Zo is het idee om niet alleen te focussen op één enkele theorie of model, maar om verschillende benaderingen te combineren om een meer holistisch beeld te krijgen. Er wordt gepleit dat nieuw onderzoek ook rekening houdt met interactie-, mediatie- en moderatie-effecten (Fitzsimmons & Douglas, 2011; BarNir et al., 2011; Pollack, et al., 2012). Fitzsimmons & Douglas (2011) benadrukken het belang van het onderzoeken van interactie-effecten in studies naar EI. Zij stellen dat een holistische benadering, die rekening houdt met verschillende factoren en hun interacties, noodzakelijk is om een volledig beeld te krijgen van de determinanten van EI. BarNir et al (2011) onderzoeken de mediërende effecten van EI en benadrukken het belang van een geïntegreerde benadering in ondernemerschapsstudies. Pollack et al. (2012) leggen de nadruk op de moderatie-effecten en hun belang in het onderzoek naar EI. Zij stellen dat contextuele en individuele factoren gezamenlijk invloed uitoefenen op EI.

Tot slot bestaat er op methodologisch niveau behoefte aan het aanmoedigen van onderzoek dat gebruik maakt van steekproeven van potentiële ondernemers of beginnende ondernemers (Kessler & Frank, 2009). Fayolle en Liñán (2014) vulden aan dat ze op basis van de thema's waaruit deze "kernmodel"-categorie bestaat (bv. *theory of planned behaviour*), ze zich aansluiten bij eerdere werken in die zin dat er nog belangrijke definitie uitdagingen overblijven (Shook et al. 2003). Deze definitie-uitdagingen suggereren een noodzaak voor diepgaander onderzoek naar de onderliggende constructen binnen de "kernmodellen", zoals intentie en zelfeffectiviteit. Er is ruimte om aanvullende modellen, zoals de SCCT, verder te integreren in het EI-onderzoeksveld. Bovendien kan het onderzoeken van de interactie tussen deze sociaal-cognitieve factoren en de contextuele invloeden, zoals maatschappelijke waardering, leiden tot meer omvattende modellen die beter in staat zijn om ondernemersgedrag te voorspellen.

De normatieve dimensie

Ondernemerschap wordt sterk beïnvloed door de normen en waarden die binnen een samenleving bestaan. Wanneer ondernemerschap wordt gezien als een gerespecteerde en gewenste activiteit, zijn individuen eerder geneigd om ondernemende activiteiten te ontplooiën. Dit wordt ondersteund door onderzoek dat aantoonde dat samenlevingen met positieve attitudes ten opzichte van ondernemerschap hogere niveaus van ondernemende activiteiten vertonen (Davidsson & Wiklund, 1997). In de context van ondernemerschap beschrijft de normatieve dimensie hoe sociale normen en waarden de percepties van individuen over de wenselijkheid en haalbaarheid van ondernemerschap beïnvloeden (Camelo-Ordaz et al., 2020). Deze dimensie verwijst naar de informele institutionele steun die ondernemers ervaren, de maatschappelijke normen en culturele waarden die ondernemerschap aanmoedigen of juist ontmoedigen. Ze omvat sociale normen, waarden en verwachtingen die ondernemerschap kunnen bevorderen of belemmeren. Vaillant en Lafuente (2007) stellen dat in samenlevingen waar ondernemerschap hoog in aanzien staat, ondernemers doorgaans meer steun ontvangen en minder sociaal stigma ervaren bij falen.

De institutionele theorie biedt een kader om deze invloeden te begrijpen, door te benadrukken hoe regulatieve, normatieve en cultureel-cognitieve structuren het gedrag van individuen en organisaties vormen (Scott, 1995). Deze theorie stelt dat organisaties en individuen niet losstaan van de bredere sociale structuren waarin zij opereren. Formele institutionele steun omvat regelgevende kaders, overheidsbeleid en juridische systemen die ondernemerschap bevorderen. Informele institutionele steun omvat de culturele en sociale normen die ondernemerschap aanmoedigen en ondersteunen (Bruton et al., 2010; Urbano & Alvarez, 2014). Deze informele institutionele steun bepaalt mede hoe individuen hun omgeving waarnemen en ervaren, wat op zijn beurt hun zelfeffectiviteit en intenties om te ondernemen beïnvloedt (Scott, 2007).

In sommige waardesystemen worden ondernemers bewonderd, maar in andere niet (Busenitz et al. 2000; Dana 1987). Onderzoek toont aan dat maatschappelijke percepties van ondernemerschap een sterke invloed hebben op het besluitvormingsproces van individuen. In een studie door Camelo-Ordaz et al. (2020) wordt benadrukt dat de sociaal-cognitieve loopbaantheorie effectief kan worden

geïntegreerd met institutionele theorie om te onderzoeken hoe cognitieve en contextuele factoren de erkenning van ondernemerskansen beïnvloeden. Dit benadrukt hoe maatschappelijke waardering en zichtbaarheid van ondernemers kan bijdragen aan positieve ondernemersintenties. De normatieve dimensie weerspiegelt de algemene status van en het respect voor ondernemers en of mensen een bedrijf starten als een wenselijke carrièrekeuze beschouwen (Busenitz et al., 2000; Dana, 1987). De perceptie dat succesvolle ondernemers van hoge status en respect genieten, kan de motivatie en het zelfvertrouwen van potentiële ondernemers versterken. Kolvereid en Isaksen (2006) stellen dat de perceptie van hoge status geassocieerd met ondernemerschap een positieve invloed heeft op ondernemende intenties. Dit impliceert dat in contexten waar ondernemerschap als prestigieus wordt gezien, individuen meer geneigd zijn om ondernemende activiteiten na te streven, ondanks de aanwezigheid van FOF. Ook media-aandacht zou maatschappelijke percepties van ondernemerschap mee vormgeven. Door succesvolle ondernemers te profileren, kan de media bijdragen aan het normaliseren en valoriseren van ondernemerschap als een wenselijke carrièrekeuze (Martens, Jennings, & Jennings, 2007). Ook versterkt dit normatieve druk die individuen ervaren om ondernemende intenties te ontwikkelen. Verder speelt cultuur een centrale rol in het vormgeven van de normatieve dimensie. Hofstede's (2001) dimensies van nationale culturen, zoals individualisme vs. collectivisme en onzekerheidsvermijding, beïnvloeden hoe ondernemerschap wordt waargenomen en beoefend. In individualistische culturen wordt ondernemerschap vaak geassocieerd met innovatie en persoonlijke prestatie, terwijl collectivistische culturen meer nadruk leggen op sociale cohesie en groepsbelangen (Hayton, George, & Zahra, 2002). Hoewel Camelo-Ordaz et al. (2020) de normatieve dimensie effectief operationaliseert door metingen van beroepskeuze, status, en media-aandacht met betrekking tot ondernemerschap te gebruiken, mist de huidige literatuurstudie een kritische evaluatie van hoe adequaat deze operationalisaties zijn. De studies van Busenitz et al. (2000) en Dana (1987) biedt waardevolle inzichten, maar een diepere reflectie op hoe deze metingen aansluiten bij de specifieke context van Vlaanderen zou nuttig zijn.

De normatieve dimensie kan zowel vanuit de institutionele theorie als de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) worden bekeken. Vanuit een institutioneel perspectief beïnvloeden normatieve krachten de formele en informele regels die ondernemerschap reguleren (North, 1990). Deze krachten creëren een sociaal geconstrueerde realiteit die de gedragingen en beslissingen van individuen stuurt, door normen en waarden te internaliseren die de basis vormen voor sociale verwachtingen en gedragingen (Scott, 2001). Vanuit de SCCT beïnvloeden deze normatieve krachten echter individuele percepties en verwachtingen over wat sociaal aanvaardbaar is, en hoe deze percepties loopbaanbeslissingen, zoals ondernemerschap, vormgeven (Lent, Brown, & Hackett, 1994). De institutionele theorie biedt een macro-perspectief door te laten zien hoe collectieve percepties en waarderingen van ondernemerschap binnen een bepaalde context, zoals in Vlaanderen, invloed hebben op de bereidheid van individuen om ondernemende activiteiten te ontplooiën. Dit perspectief toont aan hoe beleidsinterventies en mediacampagnes veranderingen in de normatieve dimensie kunnen teweegbrengen, wat op zijn beurt invloed heeft op de bredere maatschappelijke waardering van ondernemerschap. Aan de andere kant biedt de SCCT een micro-perspectief door te focussen op hoe deze sociale normen worden geïnterpreteerd en verwerkt door individuen. De SCCT legt nadruk op hoe persoonlijke overtuigingen, zoals zelfeffectiviteit, en contextuele invloeden, zoals

sociale normen en verwachtingen, samen de carrièremogelijkheden en keuzes van individuen vormgeven (Lent et al., 2000).

In deze masterproef wordt de normatieve dimensie primair besproken vanuit de SCCT, omdat de focus ligt op het begrijpen van individuele percepties van maatschappelijke waardering en steun voor ondernemerschap binnen België. Deze percepties zijn van cruciaal belang, omdat ze direct invloed hebben op de zelfeffectiviteit (ESE) en de ondernemende intenties (EI) van individuen, zoals beschreven in de SCCT (Lent et al., 1994). De normatieve dimensie wordt hier gezien als een modererende variabele die onderzoekt hoe sociale normen de relatie tussen FOF, ESE en EI beïnvloeden. Hoewel de focus in deze studie ligt op SCCT, moet worden erkend dat de normatieve dimensie ook relevant is binnen de institutionele theorie. Dit dubbele perspectief helpt om de complexiteit van de invloed van maatschappelijke waarderingen op ondernemerschap volledig te begrijpen. Terwijl de institutionele theorie ons inzicht geeft in hoe breed gedragen normen en waarden het ondernemerschapsklimaat in een samenleving vormgeven, biedt de SCCT ons inzicht in hoe deze normen en waarden door individuen worden waargenomen en hoe ze hun zelfeffectiviteit en ondernemende intenties beïnvloeden.

De huidige literatuurstudie bespreekt de interactie tussen de normatieve dimensie en bredere culturele factoren, maar dit gebeurt slechts oppervlakkig. Dit is een gemiste kans, aangezien de dimensies van nationale culturen, zoals onzekerheidsvermijding en individualisme versus collectivisme, significant kunnen beïnvloeden hoe de normatieve dimensie opereert. Scott (2001) benadrukt dat deze dubbele benadering, waarbij zowel macro- als micro-perspectieven worden gecombineerd, cruciaal is om te begrijpen hoe maatschappelijke waarderingen en normen ondernemerschap beïnvloeden. Deze wederzijdse interactie tussen institutionele contexten en individuele percepties zou meer expliciet kunnen worden besproken om een volledig beeld te krijgen van hoe deze niveaus van analyse elkaar beïnvloeden en versterken.

Hypothese ontwikkeling

Het effect van FOF op EI

Fear of failure (FOF) wordt vaak gezien als een belangrijke belemmering voor het ontwikkelen van ondernemersintenties (EI). FOF kan leiden tot aanzienlijke sociale, financiële en psychologische consequenties, die de intentie om een onderneming te starten aanzienlijk kunnen belemmeren (Cacciotti & Hayton, 2015). Uit verschillende onderzoeken blijkt een negatieve correlatie tussen FOF en EI, waarbij hogere niveaus van FOF samenhangen met een verminderde bereidheid om ondernemersintenties te ontwikkelen. Cacciotti et al. (2016) toonden aan dat individuen met een verhoogde FOF minder geneigd zijn om EI te ontwikkelen, doordat zij de risico's en mogelijke mislukkingen van ondernemerschap overmatig benadrukken. Deze bevinding wordt verder ondersteund door Langowitz en Minniti (2007), die aantoonde dat FOF een significante belemmering vormt voor vrouwen bij het ontwikkelen van ondernemersintenties. Ze stellen dat individuen met een hoge mate van FOF minder geneigd zijn om risicovolle ondernemerschapsactiviteiten te ondernemen vanwege de negatieve emotionele reacties die gepaard gaan met mogelijke mislukkingen. Arenius en Minniti (2005) bevestigen dit en tonen dat individuen met hoge FOF de potentiële negatieve uitkomsten van ondernemerschap zwaarder laten wegen dan de voordelen. Dit leidt tot een verhoogde perceptie van risico en een verminderd geloof in succes, wat rechtstreeks invloed heeft op de intentie om een onderneming te starten.

Mitchell en Shepherd (2011) benadrukken dat FOF de waargenomen haalbaarheid van ondernemerschap verlaagt doordat het de nadruk legt op de risico's en onzekerheden die gepaard gaan met het starten van een bedrijf. Zij stellen dat FOF samen met self-efficacy (ESE) een belangrijke rol speelt bij het herkennen van ondernemerskansen en het nemen van beslissingen. Individueen met hoge FOF hebben de neiging om de risico's van ondernemerschap te overschatten, wat leidt tot een lagere waargenomen haalbaarheid en een afname van EI. Daarnaast wijzen Morgan en Sisak (2016) erop dat individuen met hoge niveaus van FOF geneigd zijn de potentiële verliezen van falen te overschatten en de potentiële beloningen van succes te onderschatten. Deze vertekende percepties ontmoedigen het ontwikkelen van EI, wat aansluit bij de bevindingen van Liñán en Chen (2009), die FOF identificeren als een van de negatieve affectieve staten die de vorming van positieve ondernemerschapsintenties kunnen belemmeren.

De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) en de theorie van Bandura bieden een raamwerk voor het begrijpen van de invloed van FOF op ondernemerschap. Volgens de SCCT beïnvloeden persoonlijke kenmerken, omgevingsinvloeden en cognitieve processen de loopbaankeuzes van individuen (Lent et al., 1994). FOF verlaagt het vertrouwen in het vermogen om uitdagingen aan te gaan en succesvol te zijn, wat leidt tot een verminderde intentie om een onderneming te starten. FOF heeft daarmee een directe negatieve invloed op EI door de waargenomen haalbaarheid en wenselijkheid van ondernemerschap te verminderen. Deze bevindingen ondersteunen hypothese 1:

H1: FOF heeft een direct negatief effect op EI.

Het effect van FOF op ESE

Bij het onderzoeken van de antecedenten van ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) hebben onderzoekers zich vaak gebaseerd op de sociaal-cognitieve theorie van Bandura (1997), die beschrijft hoe ESE zich ontwikkelt via verschillende paden, zoals meesterschapserveringen, plaatsvervangend leren, sociale overtuigingen en de beoordeling van iemands fysiologische toestand, ook wel het pad van de "affectieve toestand" genoemd. In overeenstemming met dit laatste pad, benadrukt door Bandura (1986), hebben onderzoekers ook een verband gelegd tussen FOF en de ESE van een individu (Farashah, 2015). Dit suggereert dat FOF een belangrijke rol kan spelen bij het vormgeven van ESE (Newman et al., 2019).

In de context van de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) wordt FOF beschouwd als een persoonlijke barrière die overtuigingen over zelfeffectiviteit kan ondermijnen door de perceptie van risico's of het potentieel voor negatieve uitkomsten te vergroten (Lent et al., 1994). FOF kan de ESE van een individu aantasten door twijfel te zaaien over hun capaciteiten en hun vermogen om succesvolle ondernemende resultaten te behalen. Personen met een hoge mate van FOF hebben vaak minder vertrouwen in hun vermogen om ondernemende taken met succes uit te voeren, wat leidt tot een lagere ESE (Zhao et al., 2005). ESE, zoals gedefinieerd door Bandura (1997), verwijst naar het vertrouwen van een individu in zijn of haar capaciteiten om de taken en rollen die vereist zijn voor ondernemerschap succesvol uit te voeren. FOF kan dit vertrouwen verminderen door negatieve gedachten en emoties op te roepen die de zelfperceptie van capaciteiten ondermijnen (Cacciotti & Hayton, 2015). Dit kan resulteren in een vicieuze cirkel, waarin FOF het vertrouwen verder ondermijnt, wat op zijn beurt het vermogen om met FOF om te gaan verder verzwakt.

Volgens de SCCT spelen zelfeffectiviteit en uitkomstverwachtingen een cruciale rol in hoe individuen hun loopbaankeuzes maken en volhouden (Lent et al., 1994). In deze context verlaagt FOF de zelfeffectiviteit, wat de bereidheid van individuen om ondernemende activiteiten na te streven, vermindert (Bandura, 1986). Hoewel het aantal studies dat specifiek de negatieve invloed van FOF op zelfeffectiviteit heeft aangetoond beperkt is, blijkt uit onderzoek in andere domeinen, zoals sportpsychologie, dat FOF leidt tot een verminderde perceptie van eigen vaardigheden en zelfvertrouwen (Conroy et al., 2002). Hoewel dit onderzoek zich niet richt op domeinspecifieke ESE, kunnen de principes worden toegepast op de context van ondernemerschap. Cacciotti et al. (2016) bespraken dat individuen met hogere niveaus van FOF lagere niveaus van ESE kunnen rapporteren, wat suggereert dat FOF direct invloed heeft op de mate van zelfvertrouwen in ondernemende vaardigheden. Farashah (2015) bevestigt dit en toont aan dat negatieve emoties, zoals FOF, een significante rol speelt in het vormgeven van ESE. Recente studies, zoals die van Duong en Vu (2023), hebben verder onderzocht hoe FOF ESE beïnvloedt. Hun onderzoek, dat gebruik maakt van een gemodereerd mediatiemodel, toont aan dat FOF, die hier als moderator wordt onderzocht, een negatieve invloed heeft op ESE als mediator. Op basis van deze bevindingen wordt de volgende hypothese voorgesteld:

H2a: FOF heeft een negatief effect op ESE.

Het effect van ESE op EI

Ondernemende intenties (EI) verwijzen naar de mate waarin een individu van plan is om een bedrijf te starten en zich daarvoor in te zetten (Krueger et al., 2000). Een belangrijke determinant van EI is ondernemende zelfeffectiviteit (ESE), oftewel het geloof van een individu in zijn of haar vermogen om de taken die nodig zijn voor succesvol ondernemerschap uit te voeren (Bandura, 1997). Volgens Bandura's sociaal-cognitieve theorie speelt zelfeffectiviteit een cruciale rol in het sturen van menselijk gedrag. Zelfeffectiviteit beïnvloedt de keuzes die mensen maken, de inspanning die zij bereid zijn te leveren, en hun volharding bij het overwinnen van obstakels (Bandura, 1986). In de context van ondernemerschap verwijst ESE specifiek naar het vertrouwen in eigen kunnen met betrekking tot ondernemende activiteiten. ESE wordt versterkt door positieve leermogelijkheden en succeservaringen. Wanneer individuen succes ervaren in ondernemende activiteiten, versterkt dit hun geloof in hun eigen capaciteiten, wat leidt tot sterkere EI (Bandura, 1997). Dit creëert een positieve feedbacklus: succes verhoogt de zelfeffectiviteit, en een verhoogde zelfeffectiviteit vergroot de kans op toekomstig succes. Dit mechanisme benadrukt het belang van ESE in het ondernemerschapsproces, omdat het niet alleen het gedrag van individuen beïnvloedt, maar ook hun overtuiging dat zij in staat zijn om succesvol te zijn in hun ondernemende inspanningen.

Verschillende studies hebben aangetoond dat er een positieve correlatie bestaat tussen ESE en EI. Zhao et al. (2005) vonden dat ESE een significante voorspeller is van EI, waarbij individuen met hogere niveaus van ESE meer geneigd zijn om ondernemende intenties te ontwikkelen. Boyd en Vozikis (1994) ondersteunen deze bevinding door te benadrukken dat zelfeffectiviteit een sleutelrol speelt in het proces van ondernemerschap. Kickul en D'Intino (2005) ontdekten bovendien dat individuen met een hoge ESE niet alleen sterkere EI hebben, maar ook actiever betrokken zijn bij het opzetten en ontwikkelen van nieuwe ondernemingen. Personen met een hoge ESE zijn meer geneigd te geloven dat zij succesvol kunnen zijn in ondernemerschap en zijn daardoor meer bereid om ondernemerschapsactiviteiten te starten (Krueger et al., 2000). Zhao et al. (2010) bevestigen deze bevindingen door te stellen dat ESE een krachtige voorspeller is van EI. In lijn met de sociaal-cognitieve theorie van Bandura (1986), stuurt het geloof in de eigen bekwaamheid om specifieke taken uit te voeren het gedrag van een individu sterk. Op basis van deze inzichten wordt de volgende hypothese voorgesteld:

H2b: ESE heeft een positief effect op EI.

De medierende rol van ESE

De hypothese dat de relatie tussen FOF (fear of failure) en ondernemende intenties (EI) wordt gemedieerd door ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) is een logisch gevolg van de eerder besproken relaties. FOF kan een negatieve invloed hebben op EI door het vertrouwen van individuen in hun vermogen om met de risico's en moeilijkheden van ondernemerschap om te gaan, te ondermijnen. Dit gebrek aan vertrouwen kan leiden tot een verminderde bereidheid om de stap naar ondernemerschap te zetten (Bandura, 1997). Mensen met een hoge ESE zien zichzelf als capabel om de uitdagingen van ondernemerschap aan te gaan, wat hun vertrouwen vergroot om ondernemende activiteiten te initiëren en vol te houden, zelfs wanneer ze met tegenslagen worden geconfronteerd.

(McGee et al., 2009). Hoge ESE versterkt de motivatie en het doorzettingsvermogen van individuen. Degenen met een hoge mate van ESE zijn meer geneigd om risico's te nemen en door te zetten bij obstakels zoals FOF, wat essentieel is voor succes in ondernemende activiteiten (Markman et al., 2002). Deze verhoogde motivatie en volharding leiden tot sterkere EI en vergroten de kans op succesvol ondernemerschap. Bovendien kan ESE het negatieve effect van FOF op EI verzwakken. Personen met een lage ESE kunnen echter het tegenovergestelde ervaren, waarbij FOF hen belemmert om ondernemende intenties te ontwikkelen (Baron et al., 2016). In deze context treedt ESE op als een buffer tegen de negatieve effecten van FOF. Hogere niveaus van ESE helpen individuen om hun FOF te overwinnen en meer vertrouwen te hebben in hun vermogen om succesvol te zijn als ondernemer. Dit verhoogde vertrouwen kan ervoor zorgen dat ze, ondanks FOF, toch actie ondernemen en ondernemerschapsactiviteiten nastreven (Chen et al., 1998).

Empirisch onderzoek ondersteunt de mediërende rol van ESE. Boyd en Vozikis (1994) hebben aangetoond dat ESE de relatie tussen persoonlijke kenmerken, zoals FOF, en ondernemende intenties medieert. Bovendien hebben interventies die gericht zijn op het verbeteren van ESE, zoals trainingsprogramma's, effectief aangetoond dat ze EI kunnen verhogen, zelfs in de aanwezigheid van eerdere mislukkingen, zoals FOF (McGee et al., 2009). Minniti en Bygrave (2001) stelden dat vaardigheden en strategieën die nuttig zijn voor het ondernemerschap waarschijnlijk zijn verworven door eerdere ervaringen, inclusief mislukkingen, die bijdragen aan een hogere ESE en daarmee een hogere EI (Zhao et al., 2005). Verder onderzoek door Barbosa et al. (2007) ondersteunt deze bevindingen, door te stellen dat individuen met hoge ESE beter in staat zijn om hun angst te overwinnen en falen te zien als een leermogelijkheid in plaats van een bedreiging. Dit verhoogt de kans dat zij ondernemende intenties ontwikkelen en nastreven, ondanks de aanwezigheid van mogelijke FOF. Een meta-analyse door Miao et al. (2017) bevestigt dit, waarbij ESE consistent werd geïdentificeerd als een belangrijke mediërende determinant van ondernemerschap, wat de centrale rol van ESE in dit proces benadrukt. Ook Duong en Vu (2023) tonen aan dat FOF een negatieve invloed heeft op ESE, wat leidt tot lagere niveaus van EI. Daarom wordt een aanvulling van volgende hypothese voorgesteld:

H2: FOF heeft een negatief effect op EI en dit effect wordt gemedieerd door ESE.

De normatieve dimensie als moderator

De normatieve dimensie verwijst naar de sociale normen en culturele goedkeuring die bepalen hoe ondernemerschap wordt waargenomen en gewaardeerd binnen een bepaalde gemeenschap (North, 1990). Deze informele institutionele factoren kunnen de relatie tussen FOF en ondernemende carrièerekeuzes, of ondernemerschapsintenties (EI) zowel versterken als verzwakken, afhankelijk van de mate van sociale en culturele steun voor ondernemerschap (Al-Awbathani et al., 2019). Vaillant en Lafuente (2007) toont aan dat in regio's waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt, de negatieve impact van FOF op ondernemerschapsintenties minder sterk is. Dit komt doordat sociale steun en acceptatie in dergelijke contexten FOF kunnen verminderen. Cacciotti en Hayton (2015) benadrukken dat de sociale context, inclusief normatieve verwachtingen, de perceptie en impact van FOF beïnvloedt. Zij stellen dat positieve sociale normen en waarden kunnen dienen als een buffer tegen de negatieve effecten van FOF op ondernemersintenties. In een omgeving waar

ondernemerschap maatschappelijk hoog gewaardeerd wordt, kunnen individuen geneigd zijn om FOF te zien als een uitdaging die overwonnen kan worden, in plaats van als een onoverkomelijke barrière, wat hun zelfeffectiviteit (ESE) versterkt (Bullough & Renko, 2013). De culturele en sociale steun voor ondernemerschap kan leiden tot sterkere EI door de waargenomen voordelen of positieve uitkomstverwachtingen van ondernemerschap te vergroten (Krueger et al., 2000). Ook Liñán et al. (2011) bespreken hoe percepties van sociale normen de invloed van FOF op ondernemersintenties kunnen modereren. Verder heeft onderzoek aangetoond dat positieve sociale normen bepalend zijn voor de groei van ondernemerschap (Williams & Williams, 2012). Het artikel onderzoekt hoe sociaal-ruimtelijke factoren de ondernemersmotivaties in achtergestelde stedelijke buurten in Engeland beïnvloeden. Het benadrukt dat ondernemersmotivaties niet alleen voortkomen uit individuele kenmerken, maar sterk worden beïnvloed door de lokale context en de sociaal-ruimtelijke omgeving. De studies van Manolova et al. (2008) en Shinnar et al. (2012) laten verder blijken dat in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt, individuen steun, erkenning en aanmoediging ontvangen, wat hun EI verder kan versterken. De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) ondersteunt het idee dat contextuele factoren, zoals informele institutionele elementen, invloed kunnen hebben op de paden van zelfeffectiviteit en resultaatverwachtingen naar intenties en acties (Lent et al., 1994). De normatieve dimensie kan de negatieve impact van FOF op ESE verminderen door een gewaardeerde omgeving te bieden die het vertrouwen in eigen capaciteiten versterkt. Dit versterkte vertrouwen kan op zijn beurt de EI van individuen vergroten, ondanks de aanwezigheid van FOF. Daarom wordt de volgende hypothese gesteld:

H3: De normatieve dimensie modereert de relatie tussen fear of failure (FOF) en entrepreneurial self-efficacy (ESE), en de relatie tussen entrepreneurial self-efficacy (ESE) en entrepreneurial intentions (EI).

De moderatie tussen FOF en ESE

Een positieve ondernemerschapscultuur, waarin falen wordt gezien als een leermogelijkheid in plaats van als een stigma, kan individuen helpen hun FOF te overwinnen en hun ESE te vergroten. Dit kan leiden tot een hogere ESE, aangezien individuen minder bang zijn voor de negatieve gevolgen van falen en meer geneigd zijn om risico's te nemen (Mitchell & Shepherd, 2010). Culturele normen die falen normaliseren en erkennen als onderdeel van het leerproces, kunnen de negatieve impact van FOF op ESE verminderen door een veiligere omgeving te creëren voor ondernemerschap. Wennberg et al. (2013) onderzochten hoe culturele normen, zoals collectivisme, de relatie tussen FOF en ondernemerschap beïnvloeden. Ze vonden dat in collectivistische culturen, waar sociale normen sterk aanwezig zijn, de negatieve impact van FOF op ondernemerschap kan worden verminderd door de steun en goedkeuring van de gemeenschap. Volgens de institutionele theorie spelen normatieve krachten, zoals sociale normen en waarden, een cruciale rol in het beïnvloeden van individueel gedrag (Scott, 1995). In samenlevingen waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt, zijn er vaak sterkere ondersteunende netwerken en minder stigma rondom falen. Dit creëert een omgeving waarin individuen meer vertrouwen hebben in hun ondernemende capaciteiten, ondanks de aanwezigheid van FOF. Sociale modellen en positieve verhalen over ondernemerschap kunnen bijdragen aan een hoger vertrouwen in eigen kunnen, ondanks FOF (Bandura, 1986). In dergelijke

contexten kunnen succesvolle ondernemers als rolmodellen dienen, waarbij zij laten zien dat falen niet het einde is, maar een stap naar succes. Al-Awbathani et al. (2019) ontdekten dat informele institutionele factoren, zoals sociale normen en culturele steun, een belangrijke rol spelen in het versterken van ESE. Bovendien hebben eerdere studies aangetoond dat in contexten met een hoge mate van waardering voor ondernemerschap, individuen minder geneigd zijn om de negatieve effecten van FOF te internaliseren, omdat ze vertrouwen putten uit sociale steun en erkenning (Busenitz et al., 2000). Landier (2005) vond bijvoorbeeld dat in dergelijke contexten ondernemers, ondanks hun FOF, hun ondernemende activiteiten voortzetten vanwege de positieve externe validatie en de verminderde sociale kosten van falen. De SCCT benadrukt verder hoe omgevingsfactoren, zoals normatieve invloeden, de zelfperceptie en daarmee de zelfeffectiviteit van individuen kunnen versterken of verzwakken (Lent et al., 1994). Daarom luidt de hypothese:

H3a: De normatieve dimensie modereert de relatie tussen FOF en ESE, zodanig dat de negatieve invloed van FOF op ESE zwakker is in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt.

De moderatie tussen ESE en EI

De normatieve dimensie kan ook de relatie tussen ESE en EI beïnvloeden. Volgens de SCCT worden individuele gedragsintenties, zoals EI, sterk beïnvloed door de perceptie van eigen capaciteiten (ESE) en de omgevingsfactoren die deze perceptie ondersteunen of ondermijnen. Lent et al. (1994) betogen dat omgevingsinvloeden, zoals sociale normen en waarderingen, een rol kunnen spelen door de relatie tussen ESE en EI te versterken. In een samenleving waar ondernemerschap hoog wordt gewaardeerd en sociaal ondersteund, kunnen individuen met een hoge ESE meer sociale bevestiging en aanmoediging ervaren, wat hun intentie om te ondernemen verder versterkt. Vanuit de institutionele theorie stelt Scott (1995) dat de normatieve dimensie het gedrag van individuen beïnvloedt door middel van gedeelde normen en waarden binnen een samenleving. In contexten waarin ondernemerschap wordt aangemoedigd, wordt het gedrag van potentiële ondernemers niet alleen gestuurd door hun geloof in hun eigen capaciteiten, maar ook door de maatschappelijke waardering en de steun die zij ontvangen. Asimakopoulos et al. (2019) benadrukken dat in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt, de positieve invloed van ESE op EI sterker is door de aanwezigheid van sociale steun en goedkeuring. Hoewel deze specifieke modererende richting nog niet uitgebreid onderzocht is, lijken de meeste studies, die vergelijkbare variabelen onderzoeken, soortgelijke bevindingen en conclusies te trekken. De laatste hypothese is bijgevolg:

H3b: De normatieve dimensie modereert de relatie tussen ESE en EI, zodanig dat de positieve invloed van ESE op EI sterker is in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt.

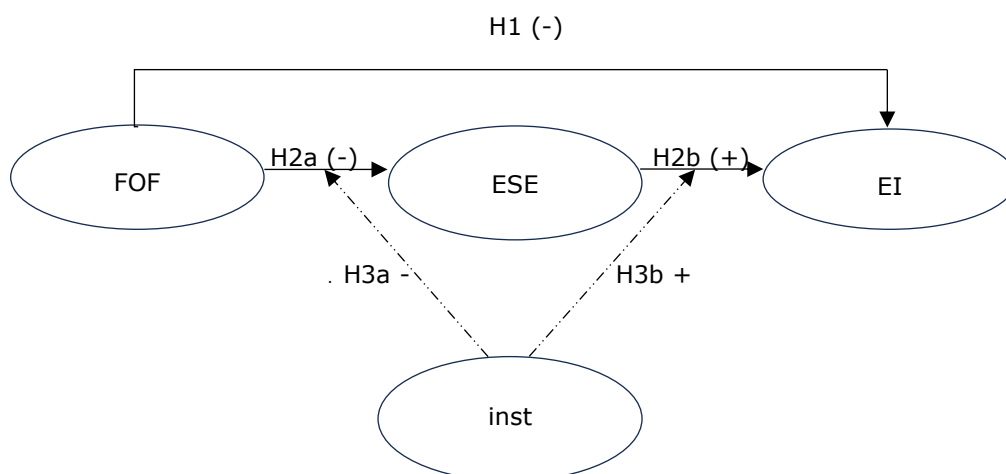
Conceptueel model

Uit de hypotheseontwikkeling komen de volgende relaties naar voren:

1. **Het effect van FOF op EI (H1):** FOF heeft een direct negatief effect op EI. De aanwezigheid van FOF leidt tot lagere ondernemerschapsintenties (EI).
2. **Het effect van FOF op ESE (H2a):** FOF heeft een negatief effect op entrepreneurial self-efficacy (ESE). De aanwezigheid van FOF verlaagt het vertrouwen in eigen kunnen, wat resulteert in lagere ESE.
 - **Het effect van ESE op EI (H2b):** ESE heeft een positief effect op EI. Hogere niveaus van ESE leiden tot sterkere ondernemerschapsintenties (EI).
 - **De mediërende rol van ESE (H2):** De relatie tussen FOF en EI wordt gemedieerd door ESE. Dit betekent dat FOF indirect invloed uitoefent op EI via ESE. Bij hogere niveaus van ESE wordt het negatieve effect van FOF op EI verminderd.
3. **De normatieve dimensie (inst) als moderator (H3a en H3b):**
 - **H3a:** De normatieve dimensie modereert de relatie tussen FOF en ESE, zodanig dat de negatieve invloed van FOF op ESE zwakker is in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt.
 - **H3b:** De normatieve dimensie modereert de relatie tussen ESE en EI, zodanig dat de positieve invloed van ESE op EI sterker is in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt.

Het conceptueel model (zie Figuur 2) visualiseert deze relaties en biedt een geïntegreerde benadering om de complexe interacties tussen de psychologische factoren FOF, zelfeffectiviteit, ondernemende intenties, en de contextuele, normatieve dimensie te begrijpen. Dit model vormt de basis voor de empirische toetsing van de hypothesen en levert cruciale inzichten in hoe deze variabelen onderling samenhangen en elkaar beïnvloeden.

Figuur 2: Conceptueel model



Methodologie

Onderzoeksontwerp en gebruikte dataset

In deze masterproef werd gekozen voor een kwantitatief onderzoeksontwerp om de hypothesen met betrekking tot de relaties tussen faalangst (FOF), ondernemende zelfeffectiviteit (ESE), ondernemerschapsintenties (EI), en de normatieve dimensie als moderator te toetsen. De analyse maakt gebruik van een bestaande dataset, verzameld in samenwerking tussen Het Belang van Limburg en de Universiteit Hasselt (UHasselt). Deze dataset bevat gegevens van 1.681 respondenten, variërend in leeftijd van 17 tot 91 jaar, met een gemiddelde leeftijd van 54 jaar ($SD = 16,34$). De steekproef omvat 1.076 mannen, 603 vrouwen en twee non-binaire personen. Opvallend is dat 59,2% van de mannen en 72,8% van de vrouwen aangaf FOF te ervaren. Het opleidingsniveau van de respondenten toont een diversiteit aan, met 586 respondenten die een hogeschooldiploma hebben, 575 met een middelbaar diploma, 393 met een universitair diploma, en 86 met een postuniversitair diploma. Slechts 41 deelnemers hebben geen middelbaar diploma behaald. Wat betreft ondernemerschapservaring, blijkt dat 18,56% van de respondenten (312 personen) eerder een onderneming heeft opgericht, terwijl 1.369 respondenten dit nog niet hebben gedaan.

De diversiteit binnen deze steekproef, zowel qua achtergrond als ervaring, draagt bij aan de generaliseerbaarheid, betrouwbaarheid en validiteit van de onderzoeksbevindingen. In tegenstelling tot studies die vaak gebruik maken van homogene studentengroepen, biedt deze steekproef een meer representatieve afspiegeling van de Vlaamse bevolking. Zoals eerder onderzoek heeft aangetoond, kunnen steekproeven met een bredere diversiteit aan achtergronden leiden tot resultaten die beter te generaliseren zijn naar de algemene bevolking (Davidsson & Wiklund, 1997; Reynolds, 1992).

De dataset is afkomstig van het *Research Center for Entrepreneurship and Family Firms* (RCEF) aan de Universiteit Hasselt en is in eerdere studies gebruikt om de invloed van FOF en andere determinanten op EI te onderzoeken (Bellis, 2021; Germeyns, 2022; Morato, 2021). Deze masterproef biedt echter een vernieuwend perspectief door de mediërende rol van ESE te analyseren binnen het kader van de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT). Bovendien wordt de normatieve dimensie onderzocht als modererende variabele, waardoor de link met de institutionele theorie wordt gemaakt. Dit kan bijdragen aan een dieper begrip van ondernemersgedrag, ondersteund door theoretische modellen die zowel de context als de relatie tussen cognitieve processen en beschrijven (Scott, 1995; Lent et al., 1994).

Meting variabelen

Onafhankelijke variabele: fear of failure

Faalangst (FOF) werd in deze studie gemeten aan de hand van een eenvoudige ja-nee vraag: "Zou angst om te falen u kunnen verhinderen om een nieuwe onderneming te starten?" Het gebruik van een dichotome variabele biedt een aantal voordelen voor de statistische analyse, zoals het opleveren van duidelijke en ondubbelzinnige gegevens die eenvoudig kunnen worden gebruikt om de impact van FOF op ondernemersintenties (EI) te beoordelen. Hoewel FOF in de literatuur wordt erkend als een complex fenomeen met meerdere dimensies, ligt de focus van deze masterproef op de aanwezigheid van FOF en de invloed ervan op factoren zoals ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) en EI. Uit de steekproef blijkt dat 64,1% van de respondenten (1.077 personen) bevestigend antwoordde op de vraag.

Voor de analyse werden respondenten op basis van hun antwoord op deze vraag ingedeeld in twee groepen: degenen die aangeven dat FOF hen zou kunnen verhinderen om een onderneming te starten en degenen die dat niet vinden. Deze indeling werd als dummyvariabele verwerkt, wat het mogelijk maakt om in latere analyses significante verschillen in ESE en EI tussen deze groepen te identificeren. Daarnaast wordt correlatieanalyse toegepast om te onderzoeken in welke mate FOF gerelateerd is aan ESE, EI en de normatieve dimensie van institutionele factoren.

De keuze voor een dichotome benadering bij het meten van FOF, ondanks het multidimensionale karakter van dit psychologische construct, is gemaakt om eenduidige en robuuste data te verkrijgen voor de statistische analyse. Hoewel FOF uit verschillende psychologische componenten bestaat, is het in dit onderzoek van belang om te begrijpen hoe de aanwezigheid van FOF samenhangt met andere variabelen zoals ESE, EI, en de normatieve dimensie. Deze aanpak maakt het mogelijk om duidelijke segmentaties te creëren en significante verbanden te identificeren, wat leidt tot een dieper inzicht in de dynamiek tussen FOF en ondernemersintenties.

De ondernemende intenties (EI) worden in deze studie beschouwd als de afhankelijke variabele. EI worden gemeten door de mate waarin individuen positieve houdingen en gedragingen vertonen die wijzen op hun bereidheid om ondernemersactiviteiten te ontplooien (Liñán & Chen, 2009). De meting van EI werd uitgevoerd met behulp van zes uitspraken, waarbij respondenten hun mate van overeenstemming aangeven op een 7-punt Likert-schaal, variërend van 1 ('helemaal oneens') tot 7 ('helemaal eens'). Deze schaal is gebaseerd op de *Entrepreneurial Intentions Questionnaire* van Liñán en Chen (2009), een veelgebruikt en gevalideerd instrument in onderzoek naar EI. De zes items zijn de volgende: "Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf..."

1. "Ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te zijn."
2. "Mijn professionele doel is ondernemer worden."
3. "Ik zal er alles aan doen om mijn eigen onderneming te starten en te leiden."
4. "Ik ben vastbesloten om in de toekomst een onderneming te starten."
5. "Ik heb heel serieus overwogen om een onderneming te starten."
6. "Ik heb een sterke intentie om ooit een onderneming te starten."

Om de betrouwbaarheid en validiteit van deze schaal te waarborgen, werd een factoranalyse uitgevoerd met behulp van een Principal Component Analysis (PCA). Factorladingen boven .7 worden over het algemeen als indicatief beschouwd voor een goede samenhang binnen een schaal (Tabachnick & Fidell, 2013). Daarnaast werd de constructbetrouwbaarheid beoordeeld met een Cronbach's alpha toetsing om de interne consistentie van de items te bepalen. Een Cronbach's alpha van 0.7 of hoger wordt algemeen geaccepteerd als indicatie van een betrouwbare schaal voor basisonderzoek (Nunnally & Bernstein, 1994). Om de geschiktheid van de data voor factoranalyse te bevestigen, werden de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test en de Bartlett's test van sfericiteit uitgevoerd. De KMO-test beoordeelt de mate waarin de steekproef geschikt is voor factoranalyse, terwijl de Bartlett's test evalueert of de correlatiematrix significant verschilt van een identiteitsmatrix, wat erop wijst dat de variabelen voldoende gecorreleerd zijn voor factoranalyse. Een KMO-waarde van 0.5 wordt als minimaal acceptabel beschouwd, waarden boven 0.7 als goed, en waarden boven 0.8 als uitstekend (Kaiser, 1974; Hutcheson & Sofroniou, 1999). De p-waarde uit de Bartlett's test moet kleiner zijn dan 0.05 om aan te tonen dat de correlatiematrix niet gelijk is aan een identiteitsmatrix, wat de geschiktheid voor factoranalyse verder bevestigt (Hair et al., 2014).

Voor de EI-schaal werd een KMO-waarde van 0.897 vastgesteld, wat aangeeft dat de steekproef zeer geschikt is voor factoranalyse. De Bartlett's test van sfericiteit was significant ($\chi^2(15) = 14,699.572$, $p < 0.001$), wat bevestigt dat de items voldoende correleren voor factoranalyse. De PCA resulteerde in één dominante factor (eigenwaarde = 5.179), die 86,32% van de totale variantie verklaart. Dit wijst erop dat alle items substantieel bijdragen aan een enkel construct, namelijk EI. De factorladingen varieerden van 0.885 tot 0.952, wat aantoont dat elk item sterk bijdraagt aan het overkoepelende construct. De Cronbach's alpha voor de schaal met zes items bedroeg 0.967, wat wijst op een zeer hoge interne consistentie. De analyses tonen ook aan dat het verwijderen van een

item de alpha-waarde zou verlagen, wat aangeeft dat elk item essentieel is voor de samenhang van de schaal en bijdraagt aan de algehele betrouwbaarheid van de meting.

Mediërende variabele: entrepreneurial self-efficacy

Ondernemerszelfeffectiviteit (ESE) wordt in deze studie beschouwd als een mediërende variabele. De meting van ESE werd uitgevoerd met behulp van een gevalideerde schaal bestaande uit vier items, ontworpen om het vertrouwen van de respondenten in hun capaciteiten om specifieke ondernemende taken uit te voeren te beoordelen. Respondenten gaven hun mate van vertrouwen aan op een Likert-schaal van 1 ('geen vertrouwen') tot 7 ('volledig vertrouwen'). De items zijn gebaseerd op de schaal ontwikkeld door Zhao et al. (2005). De vier items zijn als volgt:

1. "M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe zakelijke kansen kunt identificeren?"
2. "M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe producten of diensten kunt creëren?"
3. "M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol creatief kunt denken?"
4. "M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe producten of diensten kunt commercialiseren?"

De KMO-maat voor steekproefadequaatheid is 0.836, wat wijst op een uitstekende geschiktheid voor factoranalyse (Hutcheson & Sofroniou, 1999). De Bartlett's test van sfericiteit toonde een chi-kwadraat waarde van 5298.43 met een significantieniveau van minder dan 0.001, wat de geschiktheid van de dataset voor factoranalyse verder bevestigt. Uit de PCA bleek dat er één dominante component is met een eigenwaarde groter dan één, namelijk 3.204, waarmee 80.09% van de totale variantie wordt verklaard. De factorladingen varieerden van 0.808 tot 0.936, wat aangeeft dat elk item sterk bijdraagt aan het gemeenschappelijke construct van ESE. De Cronbach's alpha voor de ESE-schaal bedraagt 0.916, wat wijst op een uitstekende interne consistentie (Nunnally & Bernstein, 1994). Ook voor deze schaal resulteert het verwijderen van een item telkens in een lagere alpha-waarde. Deze resultaten bevestigen dat de gebruikte schaal een valide en betrouwbaar instrument is om ESE te meten. Deze resultaten bevestigen dat de gebruikte schaal een valide en betrouwbaar instrument is om ESE te meten.

Modererende variabele: normatieve dimensie

De normatieve dimensie (inst) wordt in deze studie beschouwd als de variabele om aspecten van maatschappelijke percepties en houdingen ten opzichte van ondernemerschap te beoordelen. De schaal die deze normatieve dimensie meet, is gebaseerd op het raamwerk dat werd gehanteerd door Camelo-Ordaz et al. (2020). In hun studie werd de sociaal-cognitieve loopbaantheorie eveneens geïntegreerd met de institutionele theorie om te onderzoeken hoe cognitieve en contextuele factoren

de erkenning van ondernemerskansen beïnvloeden. Ze operationaliseerden de normatieve dimensie door de beroepskeuze, status en media-aandacht met betrekking tot ondernemerschap te meten. In deze masterproef is de meting van de normatieve dimensie gebaseerd op items die de perceptie van de respondenten over de wenselijkheid en ondersteuning van ondernemerschap binnen de Belgische context onderzoeken. Respondenten werd gevraagd om hun mate van overeenstemming aan te geven op een 7-punt Likert-schaal, variërend van 1 ('helemaal oneens') tot 7 ('helemaal eens'). De items voor de normatieve dimensie zijn als volgt: "In het algemeen, volgens u..."

1. "In België wordt het oprichten van nieuwe ondernemingen als een geschikte manier beschouwd om rijk te worden."
2. "In België krijgen (succesvolle) ondernemers een hoge status en respect."
3. "In België zie je in de media vaak verhalen over succesvolle ondernemers."
4. "In België worden ondernemers beschouwd als vindingrijk en competent."
5. "In België beschouwen de meeste mensen ondernemer worden als een wenselijke carrièrekeuze."

De schaal werd onderworpen aan een factoranalyse om de validiteit en betrouwbaarheid te toetsen. De Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) waarde van 0.805 en de significante Bartlett's test van sfericiteit ($\chi^2(10) = 2384.006$, $p < .001$) bevestigen de geschiktheid van de data voor factoranalyse. De *principal component analysis* (PCA) onthulde dat één enkele component een substantieel deel van de variantie verklaart, met relatief hoge factorladingen voor de items. Bij nader onderzoek bleek echter dat het item "In België beschouwen de meeste mensen ondernemer worden als een wenselijke carrièrekeuze" een lage gecorrigeerde item-totaal correlatie had (0.443). Bovendien zou het verwijderen van dit item de Cronbach's alpha verhogen van 0.805 naar 0.812, wat suggereert dat het item de interne consistentie van de schaal verzwakt. In het vooronderzoek, waarin een factoranalyse voor alle ecosysteem- en institutionele factoren (Sperber & Linder, 2019; Leendertse et al., 2022) werd uitgevoerd, had dit item bovendien een factorlading lager dan 0.5 (0.408), wat de beslissing rechtvaardigt om dit item uit de definitieve schaal voor de normatieve dimensie te verwijderen. De uiteindelijke schaal voor de normatieve dimensie bevatten de volgende vier items:

1. "In België wordt het oprichten van nieuwe ondernemingen als een geschikte manier beschouwd om rijk te worden."
2. "In België krijgen (succesvolle) ondernemers een hoge status en respect."
3. "In België zie je in de media vaak verhalen over succesvolle ondernemers."
4. "In België worden ondernemers beschouwd als vindingrijk en competent."

het verwijderen van het minder consistente item bleef de schaal betrouwbaar en valide. De KMO-waarde van 0.781 en de significante Bartlett's Test ($\chi^2(6) = 2384.006$, $p < .001$) bevestigen wederom de geschiktheid van de data voor factoranalyse. De PCA-resultaten toonden aan dat alle overgebleven items op één factor laadden (eigenwaarde = 2.581), die 64.53% van de totale variantie verklaarde. De Cronbach's alpha van 0.812 duidt op een goede interne consistentie, wat bevestigt dat de schaal betrouwbaar en valide is voor gebruik in dit onderzoek.

Controlevariabelen

Om ervoor te zorgen dat de analyses nauwkeurig blijven en niet worden beïnvloed door externe factoren die de resultaten zouden kunnen vertekenen, zijn er verschillende controlevariabelen opgenomen. Deze variabelen zijn geselecteerd op basis van hun bekende invloed op carrièreontwikkeling en ondernemersgedrag, zoals gedocumenteerd in de bestaande literatuur. De volgende controlevariabelen zijn geïntegreerd in het onderzoeksontwerp: leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en directe ondernemerservaring.

Leeftijd is een belangrijke factor in ondernemerschapsintenties en percepties van zelfeffectiviteit, zoals aangetoond door Lévesque en Minniti (2006). Hun onderzoek beweert dat jongere individuen doorgaans meer geneigd zijn om risico's te nemen, terwijl oudere individuen mogelijk meer middelen of ervaring hebben, wat hun ondernemende intenties kan beïnvloeden. Daarom wordt leeftijd als een continue controlevariabele in de modellen opgenomen om mogelijke variaties in ondernemerschapsintenties als gevolg van leeftijdseffecten te isoleren.

Geslacht wordt opgenomen als een controlevariabele vanwege de gedocumenteerde verschillen in percepties van FOF, zelfeffectiviteit, en ondernemerschapsintenties tussen mannen en vrouwen (Wilson et al., 2007; Shinnar et al., 2012). Vrouwen ervaren mogelijk andere barrières dan mannen, wat hun ondernemersintenties kan beïnvloeden (Hughes et al., 2012). Om deze verschillen te beheersen, werd geslacht gecodeerd als een dummyvariabele. Aangezien de oorspronkelijke dataset slechts twee non-binaire deelnemers omvatte, werd besloten om deze groep samen te voegen met de vrouwelijke deelnemers (mannelijk = 0, vrouwelijk en non-binair = 1). Deze keuze is gemaakt om zowel de analyses te vergemakkelijken als om de non-binaire groep niet volledig buiten beschouwing te laten. Hoewel dit een vereenvoudiging inhoudt, wordt erkend dat genderdiversiteit belangrijk is en dat toekomstig onderzoek zou kunnen profiteren van meer diverse steekproeven, waardoor een vollediger spectrum van genderidentiteiten geanalyseerd kan worden.

Opleidingsniveau is een indicator van een individu's vermogen om complexe taken te beheersen en nieuwe kennis te absorberen, wat essentieel is voor succesvol ondernemerschap. Onderzoek toont aan dat hoger opgeleide individuen vaak een grotere neiging hebben om ondernemers te worden, deels vanwege hun toegang tot bredere netwerken en middelen (Bosma & Harding, 2007). Voor de analyse werd opleidingsniveau gecodeerd als een dummyvariabele: laaggeschoolden (geen diploma, lager onderwijs, middelbaar onderwijs) kregen de waarde 0, terwijl hooggeschoolden (hogeschool, universiteit, postuniversitair onderwijs) de waarde 1 kregen.

Directe ondernemerservaring is een kritische voorspeller van ondernemerssucces en intentie, omdat praktische ervaring aanzienlijke invloed kan hebben op zowel zelfeffectiviteit als uitkomstverwachtingen (Martin et al., 2013). Personen met directe ondernemerservaring zijn mogelijk beter voorbereid en gemotiveerder om nieuwe ondernemingen te starten, wat hun ondernemerschapsintenties positief beïnvloedt. Deze variabele wordt opgenomen als een dummyvariabele, waarbij 0 staat voor geen ondernemerservaring en 1 voor wel ondernemerservaring. Dit maakt het mogelijk om in de analyses te controleren voor de mogelijke invloed van eerdere ondernemerservaring op de onderzochte variabelen.

Analysemethoden

Voorafgaand aan de hypothesetoetsing werden er factoranalyses uitgevoerd om de validiteit van de gebruikte schalen te controleren en ervoor te zorgen dat de gemeten items de beoogde constructen accuraat weergeven. Deze procedures zijn reeds besproken in de sectie over de meting van variabelen. Als eerste stap werd een exploratieve factoranalyse uitgevoerd op alle items van de betrokken variabelen in het model om de onderliggende structuur van de data te verkennen. Vervolgens werd een *principal component analysis* (PCA) toegepast op de schalen voor ondernemende intenties (EI), ondernemende zelfeffectiviteit (ESE), en de normatieve dimensie (*inst*) om de factorstructuur verder te verduidelijken. Hierbij werd gebruikgemaakt van een hoofdcomponentenanalyse met varimax rotatie om de duidelijkheid van de factorstructuur te optimaliseren. Items met lage factorladingen werden geëlimineerd om de betrouwbaarheid van de schalen te verbeteren. De Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) maat en de Bartlett's test van sfericiteit werden gebruikt om de geschiktheid van de data voor factoranalyse te evalueren. De KMO-waarden voor alle schalen lagen boven de 0.70, wat duidt op voldoende steekproefadequaatheid. Ook de Bartlett's testen waren significant ($p < 0.05$), wat erop wijst dat de correlaties tussen de items voldoende sterk waren om factoranalyse te rechtvaardigen. De Cronbach's alpha voor alle schalen lag consistent boven .812, wat de betrouwbaarheid van de schalen bevestigt. Als laatste werd een finale PCA-test uitgevoerd op alle items van de uiteindelijke schalen om te verifiëren dat deze items op de beoogde constructen laadden.

Voordat de hoofdanalyses werden uitgevoerd, zijn beschrijvende statistieken en correlaties berekend voor de hoofdvariabelen **FOF**, **ESE**, **EI** en de normatieve dimensie (**inst**). Daarnaast werden ook de controlevariabelen, zoals geslacht, leeftijd, opleidingsniveau en eerdere ervaring, opgenomen. De beschrijvende statistieken omvatten gemiddelden en standaarddeviaties, terwijl de correlaties inzicht bieden in de onderlinge samenhang tussen de variabelen, evenals hun mogelijke versturende invloed op de relaties tussen de hoofdvariabelen.

Multicollineariteit werd geëvalueerd door de *variance inflation factor* (VIF) voor elke variabele te berekenen. Alle VIF-waarden lagen onder de 2, wat aangeeft dat er geen ernstige multicollineariteit aanwezig was en dat de variabelen voldoende onafhankelijk van elkaar waren om betrouwbare schattingen te verkrijgen. Hoewel VIF werd getest, werd normaliteit niet expliciet gecontroleerd. Dit besluit was gebaseerd op de specificiteit van de gebruikte analysemethoden. De PROCESS macro maakt namelijk gebruik van bootstrapping, wat robuust is tegen niet-normaliteit, terwijl het testen op multicollineariteit essentieel blijft voor het waarborgen van de betrouwbaarheid en validiteit van de modellen.

In dit onderzoek is ervoor gekozen om de normaliteit van de data niet expliciet te testen, vanwege de robuustheid van de bootstrapping-techniek die door de PROCESS macro wordt gebruikt. Bootstrapping vereist geen normaliteitsveronderstelling omdat het herhaalde steekproeven uit de data trekt, waardoor de analyse robuust wordt tegen schendingen van normaliteit (Hayes, 2022). Mediatie- en moderatiemodellen omvatten complexe interacties en indirecte effecten die moeilijk te analyseren zijn met standaard regressiemethoden. Door zowel directe, indirecte als gemodereerde effecten binnen één model te schatten, biedt de PROCESS macro een geïntegreerde aanpak die het risico op fouten vermindert en een duidelijk overzicht van de resultaten verschaft (Hayes, 2022). De

macro levert gedetailleerde informatie over indirecte effecten, inclusief bootstrapped betrouwbaarheidsintervallen, die cruciaal zijn voor het interpreteren van mediatie-effecten (Preacher & Hayes, 2004). Bovendien stelt het de onderzoeker in staat om interactie-effecten te analyseren, wat essentieel is voor het testen van moderatiemodellen.

Het gebruik van de PROCESS macro, die modellen zoals Model 4 voor mediatie en Model 7 en Model 14 voor gemodereerde mediatie ondersteunt, stelt ons in staat om gedetailleerde hypothesen te testen zonder de noodzaak van strikte normaliteitsveronderstellingen (Hayes, 2022). Voor de eerste twee hypothesen werd een mediatiemodel toegepast om de mediërende rol van ESE in de relatie tussen FOF en EI te testen. Hiervoor werd Model 4 van de PROCESS macro gebruikt, dat het mogelijk maakt om de indirecte effecten van een onafhankelijke variabele op een afhankelijke variabele via een mediator te schatten. Het directe effect van FOF op EI werd eerst geschat in de aanwezigheid van de mediator ESE, waarna het indirecte effect van FOF op EI via ESE werd berekend. Bootstrapping met 5000 herhalingen werd toegepast om de betrouwbaarheidsintervallen van de indirecte effecten te schatten.

De modererende rol van de normatieve dimensie (inst) werd getest zowel in de relatie tussen FOF en ESE als in de relatie tussen ESE en EI. Hiervoor werden respectievelijk Model 7 en Model 14 van de PROCESS macro gebruikt. In Model 7 werden FOF en inst ingevoerd als onafhankelijke variabelen en ESE als afhankelijke variabele. Voor Model 14 werden ESE en inst ingevoerd als onafhankelijke variabelen en EI als afhankelijke variabele. De interactieterm (ESE x inst) werd toegevoegd om de modererende effecten te testen. In beide modellen werd bootstrapping met 5000 herhalingen gebruikt om de interactie-effecten te schatten.

De controlevariabelen geslacht, leeftijd, opleidingsniveau en ondernemerservaring werden in alle modellen opgenomen om te corrigeren voor hun potentiële invloed op de afhankelijke variabelen. Hierdoor kon een zuiverder beeld verkregen worden van de relaties tussen de hoofdvariabelen. Geslacht werd gecodeerd als een dummyvariabele (0 = man, 1 = vrouw en non-binair), leeftijd werd gemeten in jaren, opleidingsniveau werd gecategoriseerd op basis van het hoogst behaalde diploma, en ondernemerservaring werd gemeten als een dichotome variabele (0 = geen ervaring, 1 = wel ervaring).

In de initiële fasen van het onderzoek werden ook ecosysteemvariabelen, zoals toegang tot financiering en ondersteunende infrastructuur, en andere institutionele factoren, zoals regelgeving en overheidsbeleid, als mogelijke modererende factoren onderzocht (Sperber & Linder, 2019; Leendertse et al., 2022). Hoewel er aanwijzingen waren dat deze factoren invloed kunnen hebben op de relatie tussen FOF en EI, zijn deze variabelen buiten de uiteindelijke analyse gelaten om de focus te richten op de normatieve dimensie (inst). Uit het vooronderzoek bleek dat inst de meest significante resultaten opleverde als modererende factor. Door deze dimensie als enige moderator te onderzoeken, kunnen diepere en meer gerichte inzichten in de specifieke rol van maatschappelijke percepties in het ondernemersproces worden verkregen, specifiek in de relaties tussen FOF, ESE en EI.

Resultaten

Allereerst werd een *principal component analysis* (PCA) uitgevoerd om de dimensies van de dataset te verifiëren en te bevestigen of deze wel degelijk overeenkomen met de opgestelde schalen. De PCA werd toegepast op de 14 overgebleven items die deel uitmaken van de drie schalen om de onderliggende structuur van de data te onderzoeken. De geschiktheid van de data voor factoranalyse werd bevestigd met een KMO- waarde van .909, wat wijst op uitstekende samplingsadequaatheid. Bovendien was de Bartlett's test voor sfericiteit significant ($\chi^2(91) = 23574.60$, $p < .001$), wat aangeeft dat de correlaties tussen de items voldoende sterk waren om factoranalyse te rechtvaardigen. De PCA onthulde drie componenten met eigenwaarden groter dan 1, die samen 78.71% van de totale variantie verklaren. De eerste component verklaarde 50.42% van de variantie, de tweede component 18.42%, en de derde component 9.87%. Ter vergelijking: een eerdere PCA, waarin het item "In België beschouwen de meeste mensen ondernemer worden als een wenselijke carrièrekeuze" nog was opgenomen, verklaarde slechts 75.34% van de totale variantie. Dit benadrukt de verbeterde betrouwbaarheid en duidelijkheid van de schalen na het verwijderen van het problematische item. Om de interpretatie van de componenten te vergemakkelijken, werd een varimaxrotatie toegepast. De geroteerde componentenmatrix (zie Tabel 1) toonde aan dat de items sterk laadden op drie afzonderlijke componenten, wat bevestigt dat de schalen de bedoelde constructen nauwkeurig meten.

Tabel 1: Factoranalyse van de items opgenomen in de variabelen van het gemeten model

Items	EI	ESE	Inst
Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf: - Ik ben bereid om alles te doen om ondernemer te zijn.	.867		
Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf: - Mijn professionele doel is ondernemer worden.	.910		
Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf: - Ik zal er alles aan doen om mijn eigen onderneming te starten en te leiden.	.897		
Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf: - Ik ben vastbesloten om in de toekomst een onderneming te starten.	.919		
Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf: - Ik heb heel serieus overwogen om een onderneming te starten.	.833		
Beoordeel onderstaande stellingen over uzelf: - Ik heb een sterke intentie om ooit een onderneming te starten.	.903		
M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe business opportuniteiten kan identificeren.		.811	
M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe producten of diensten kan creëren.		.841	
M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol creatief kan denken.		.837	
M.b.t. ondernemerschap, hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u succesvol nieuwe producten of diensten kan commercialiseren.		.779	
In het algemeen, volgens u: In België... - ... wordt het oprichten van nieuwe ondernemingen als een geschikte manier beschouwd om rijk te worden.			.689
In het algemeen, volgens u: In België... - ... krijgen (succesvolle) ondernemers een hoge status en respect.			.867
In het algemeen, volgens u: In België... - ... zie je in de media vaak verhalen over succesvolle ondernemers.			.825
In het algemeen, volgens u: In België... - ... worden ondernemers beschouwd als vindingrijke en competente individuen.			.816

Deze resultaten bevestigen dat de items sterk bijdragen aan de meting van hun respectieve constructen, en dat de gebruikte meetinstrumenten zowel valide als betrouwbaar zijn. Hierdoor kunnen we met vertrouwen doorgaan met verdere analyses om de relaties tussen FOF, ESE, EI en de normatieve dimensie (inst) te onderzoeken. In de volgende sectie worden de resultaten van het onderzoek gepresenteerd, waarbij, om te beginnen, een overzicht van de beschrijvende statistieken en correlaties inzicht biedt in de basiskenmerken van de steekproef en de relaties tussen de belangrijkste variabelen (zie Tabel 2).

Uit de beschrijvende statistieken blijkt dat 64% van de respondenten (1077 individuen) aangeeft dat FOF een belemmering vormt een bedrijf te starten, zoals eerder vermeld. De gemiddelde score voor EI is 2.87 op een 7-punt Likert-schaal ($SD = 1.83$), terwijl de gemiddelde score voor ESE 3.79 bedraagt ($SD = 1.65$). De normatieve dimensie (inst) heeft een gemiddelde score van 4.75 ($SD = 1.04$). De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 53.6 jaar ($SD = 16.34$), en 63% van hen heeft een hoger opleidingsniveau behaald.

De correlaties tussen de variabelen bieden verder inzicht in hun onderlinge relaties. FOF blijkt significant negatief gecorreleerd te zijn met zowel EI ($r = -0.149$, $p < 0.01$) als ESE ($r = -0.204$, $p < 0.01$). Dit wijst erop dat een hogere mate van FOF samenhangt met lagere ondernemende intenties en een lagere zelfeffectiviteit. ESE toont een sterke positieve correlatie met EI ($r = 0.65$, $p < 0.01$), wat suggereert dat individuen met een hoger niveau van zelfeffectiviteit meer geneigd zijn ondernemende intenties te ontwikkelen.

Opmerkelijk is dat de normatieve dimensie een significant positieve correlatie vertoont met zowel FOF ($r = 0.068$, $p < 0.01$) als EI ($r = 0.056$, $p < 0.05$) en ESE ($r = 0.116$, $p < 0.01$), hoewel de correlatie met ESE relatief zwak is. Dit impliceert dat de perceptie van maatschappelijke waardering voor ondernemerschap zowel de FOF, de zelfeffectiviteit, als de intentie om te ondernemen kan beïnvloeden.

Verder is leeftijd negatief gecorreleerd met zowel EI ($r = -0.368$, $p < 0.01$) als ESE ($r = -0.222$, $p < 0.01$), wat impliceert dat oudere respondenten lagere ondernemende intenties en zelfeffectiviteit rapporteren. Geslacht is positief gecorreleerd met FOF ($r = 0.135$, $p < 0.01$) en negatief gecorreleerd met zowel EI ($r = -0.116$, $p < 0.01$) als ESE ($r = -0.099$, $p < 0.01$). Dit duidt erop dat vrouwen en non-binaire personen meer FOF ervaren en lagere ondernemende intenties en zelfeffectiviteit hebben vergeleken met mannen.

Daarnaast vertonen zowel directe ervaring en opleidingsniveau een significante positieve correlatie met zowel EI ($r = 0.284$ en $r = 0.103$, $p < 0.01$) als ESE ($r = 0.269$ en $r = 0.152$, $p < 0.01$). Dit suggereert dat hoger opgeleide individuen en personen met directe ondernemerservaring hogere niveaus van ondernemende intenties en zelfeffectiviteit hebben. Directe ervaring is bovendien ook negatief gecorreleerd met FOF ($r = -0.156$, $p < 0.01$), terwijl opleidingsniveau geen significante correlatie vertoont met FOF.

Tabel 2: Beschrijvende statistieken en correlaties

Variabele	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7	8
1 FOF	0.64	0.48	1							
2 EI	2.87	1.83	-0.149 **	1						
3 ESE	3.79	1.65	-0.204 **	0.647 **	1					
4 inst	4.75	1.04	0.068 **	0.056 *	0.116 **	1				
5 Leeftijd	53.6	16.34	-0.095 **	-0.368 **	-0.222 **	-0.056 *	1			
6 Opleidingsniveau	0.63	0.48	0.033	0.103 **	0.152 **	0.096 **	-0.210 **	1		
7 Directe ervaring	0.19	0.39	-0.156 **	0.284 **	0.269 **	-0.053 **	0.143 **	-0.047	1	
8 Geslacht	0.36	0.48	0.135 **	-0.116 **	-0.099 **	0.031	-0.195 **	0.110 **	-0.106 **	1

N = 1681

** Correlatie is significant op het niveau van 0.01 (2-zijdig); * Correlatie is significant op het niveau van 0.05 (2-zijdig).

Ten slotte is het opmerkelijk dat de correlatie tussen FOF en de normatieve dimensie positief en significant is ($r = 0.068$, $p < 0.01$). De correlatie tussen ESE en de normatieve dimensie is ook positief en significant ($r = 0.116$, $p < 0.01$), terwijl de correlatie tussen EI en de normatieve dimensie positief maar zwak significant is ($r = 0.056$, $p < 0.05$). De correlatie tussen directe ervaring en de normatieve dimensie is negatief en significant ($r = -0.053$, $p < 0.01$), terwijl de correlatie tussen opleidingsniveau en de normatieve dimensie positief en significant is ($r = 0.096$, $p < 0.01$). De correlatie tussen geslacht en inst is echter niet-significant ($r = 0.031$, $p > 0.05$).

Deze beschrijvende statistieken en correlaties vormen een belangrijke basis voor verder onderzoek, doordat ze inzicht bieden in de demografische en psychologische kenmerken van de steekproef. Ze helpen tevens de sterkte en richting van de relaties tussen de variabelen te identificeren, wat nodig is voor de verdere analyse van de mediërende en modererende effecten in de hypothesetoetsing. De beschrijving van de steekproef werd eerder al grotendeels besproken in de methodologiesectie.

Voorafgaand aan de hypothesetoetsing werd gecontroleerd op multicollineariteit. Multicollineariteit verwijst naar een situatie waarin twee of meer onafhankelijke variabelen in een model sterk met elkaar gecorreleerd zijn, wat kan leiden tot vertekende en onbetrouwbare schattingen van de regressiecoëfficiënten. Dit kan de interpretatie van de resultaten bemoeilijken en de validiteit van de conclusies ondermijnen. Wanneer variabelen zoals ESE en EI een hoge correlatie vertonen ($r = 0.647$), kan dit potentieel leiden tot multicollineariteit in regressiemodellen, inclusief mediatie- en moderatie-analyses zoals die worden uitgevoerd met de PROCESS-macro van Hayes. Multicollineariteit is voornamelijk een probleem in modellen waar beide sterk gecorreleerde variabelen als onafhankelijke voorspellers dienen. In dit onderzoek, waar ESE niet als een onafhankelijke voorspeller, maar als een mediator optreedt, is multicollineariteit minder problematisch. De focus ligt eerder op het vermogen van de mediator om de relatie tussen de onafhankelijke variabele (FOF) en de afhankelijke variabele (EI) te verklaren. In feite kan een hoge correlatie tussen ESE en EI gunstig zijn, omdat dit aantoont dat de mediator (ESE) een significante impact heeft op de afhankelijke variabele (EI), wat essentieel is voor het aantonen van een sterk mediatie-effect.

Desalniettemin werd er voor de zekerheid een multicollineariteitstest uitgevoerd door het berekenen van de *variance inflation factor* (VIF) voor elke variabele in het model. De VIF-test kan potentiële problemen met multicollineariteit vroegtijdig aan het licht brengen, zelfs als andere vereisten, zoals lineariteit, niet volledig worden voldaan. Dit geeft de mogelijkheid om problemen te identificeren voordat er dieper wordt ingegaan op complexere analyses, zoals mediatie- en moderatieanalyses met de PROCESS-macro. Een VIF-waarde van 10 of hoger wordt algemeen beschouwd als indicatie van ernstige multicollineariteit (Kutner et al., 2000).

Tabel 3: VIF-waarden met EI als afhankelijke variabele

Variabele	VIF
FOF	1.089
ESE	1.274
inst	1.034
Leeftijd	1.193
Opleidingsniveau	1.076
Directe ervaring	1.148
Geslacht	1.081

Zoals weergegeven in Tabel 3, liggen de VIF-waarden ruim onder de grenswaarde van 10, wat duidt op de afwezigheid van ernstige multicollineariteit. Hoewel sommige waarden hoger zijn dan andere, zijn ze niet problematisch hoog. De analyse toont aan dat er sterke en statistisch significante relaties bestaan tussen de opgenomen variabelen en de afhankelijke variabele EI. Dit toont aan dat zelfeffectiviteit (ESE), ervaring, en de normatieve dimensie belangrijke positieve invloeden kunnen uitoefenen op ondernemerschapsintenties, terwijl leeftijd en geslacht (met vrouwen en non-binaire personen die meer FOF ervaren dan mannen) negatieve invloeden kunnen hebben.

De afwezigheid van ernstige multicollineariteit is positief en geeft aan dat de modelresultaten betrouwbaar zijn binnen de context van de opgenomen variabelen. Dit stelt ons in staat om met vertrouwen verder te gaan met de mediatie- en moderatieanalyses, wat cruciaal is voor het testen van de hypothesen in dit onderzoek en voor het verkrijgen van inzicht in de dynamiek tussen FOF, ESE, EI, en de invloed van de normatieve dimensie.

Hypothesen testen

Mediatieanalyse

Een mediatieanalyse werd uitgevoerd met behulp van de PROCESS-procedure voor SPSS versie 4.2 (Hayes, 2022), waarbij ondernemerschapsintentie (EI) werd genomen als de afhankelijke variabele, FOF als de onafhankelijke variabele, en ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) als de mediator. Demografische variabelen zoals leeftijd, ervaring, opleidingsniveau en geslacht werden meegenomen als controlevariabelen. De resultaten van de mediatieanalyse zijn samengevat in Tabel 4. Hierbij werden de directe effecten van FOF op ESE (pad a), de directe effecten van ESE op EI (pad b), en de totale en directe effecten van FOF op EI (pad c en pad c') onderzocht.

Alle analyses werden uitgevoerd op de volledige steekproef van 1.681 deelnemers, met een betrouwbaarheidsinterval van 95% voor alle geschatte effecten. Er werden 5.000 bootstraps gebruikt voor de berekening van percentiel-bootstrap-vertrouwensintervallen. De F-waarde is een maatstaf voor de totale variatie die door het model wordt verklaard, en een p-waarde kleiner dan .0001 duidt op zeer significante resultaten, wat de validiteit van het model versterkt. R^2 geeft aan hoe goed de voorspellers in het model de variatie in de afhankelijke variabele kunnen verklaren. Een lagere R^2 -waarde suggereert dat er nog veel onverklaarde variatie is, mogelijk veroorzaakt door factoren die niet in het model zijn opgenomen.

Tabel 4: Mediatiemodel H1 en H2

Basis mediation model 4	B coeff	SE	t
Uitkomst: ESE			
Constant	5.3051	0.1604	33.0732 ***
FOF	-0.6030	0.0765	-7.8819 ***
Leeftijd	-0.0276	0.0023	-11.9464 ***
Opleidingsniveau	0.4308	0.0765	5.6321 ***
Directe ervaring	1.1627	0.0946	12.2912 ***
Geslacht	-0.3902	0.0773	-5.0510 ***
$R^2 = 0.2010$, $F(5,1675) = 84.28$, $p = 0.000$			
Uitkomst: EI			
Constant	2.6152	0.1795	14.5720 ***
FOF	-0.1198	0.0678	-1.7666
ESE	0.5781	0.0213	27.1901 ***
Leeftijd	-0.0341	0.0021	-16.2970 ***
Opleidingsniveau	-0.0778	0.0672	-1.1573
Directe ervaring	0.8063	0.0860	9.3816 ***
Geslacht	-0.3775	0.0677	-5.5727 ***
$R^2 = 0.5110$, $F(6,1674) = 291.52$, $p = 0.000$			
Totale effecten: EI			
Constant	5.6824	0.1676	33.9140 ***
FOF	-0.4684	0.0799	-5.8613 ***
Leeftijd	-0.0341	0.0021	-20.7559 ***
Opleidingsniveau	0.1713	0.0799	2.1441 *
Directe ervaring	1.4785	0.0988	14.9637 ***
Geslacht	-.6031	0.0807	-7.4735 ***
$R^2 = 0.2950$, $F(5,1675) = 140.18$, $p = 0.000$			

Totale, directe en indirecte effecten					
Totale effect van FOF op EI					
Effect -0.4684	SE 0.0799	t -5.8613 ***	p 0.0000	LLCI -0.6251	ULCI -0.3116
Direct effect van FOF op EI					
Effect -0.1198	SE 0.0678	t -1.7666	p 0.0775	LLCI -0.2528	ULCI 0.0132
Indirect effect van FOF op EI via ESE					
Effect -0.3486	BootSE 0.0485			BootLLCI -0.4457	BootULCI -0.2529

N = 1681, Bootstrap = 5000, CI = 95%, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

De resultaten van de mediatieanalyse tonen aan dat het indirecte effect van FOF op EI via ESE significant is, aangezien het 95% betrouwbaarheidsinterval geen 0 bevatte (effect = **-0.3486****, 95% CI[-0.4457, -0.2529]). Dit wijst op een mediërend effect van ESE tussen FOF en EI. Het directe effect van FOF op EI was echter niet-significant ($c' = -0.1198$, $p = 0.077$), wat suggereert dat FOF geen directe invloed heeft op EI wanneer rekening wordt gehouden met ESE.

Het model van de mediator (ESE) als uitkomstvariabele liet een significant model zien ($F = 84.28$, $p < .0001$) en verklaarde 20.10% van de variatie in ESE ($R^2 = .2010$). FOF had een significant negatief effect op ESE ($a = -0.6030**$, $SE = .0765$, $t = -7.8819$, $p < .0001$, 95% CI[-.7530, -.4529]), wat bevestigt dat individuen die meer FOF ervaren, minder ESE hebben.

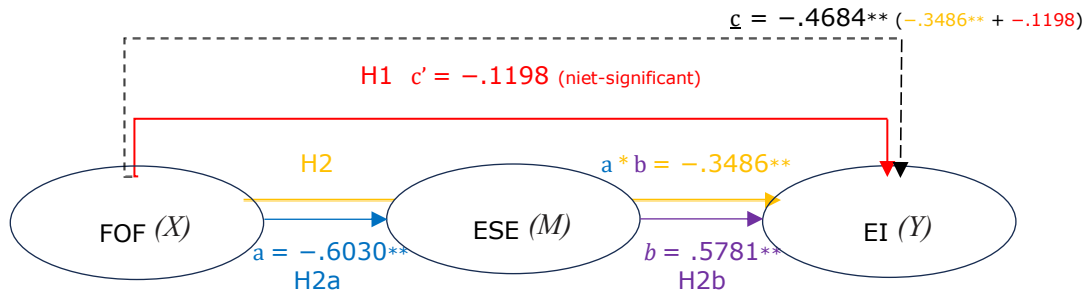
Het model voor EI als afhankelijke variabele was eveneens significant ($F = 291.52$, $p < .0001$) en verklaarde 51.10% van de variatie in EI ($R^2 = .5110$). FOF had, zoals eerder vermeld, geen significant direct effect (**-0.1198**) op EI, maar ESE had een sterk positief effect op EI ($b = .5781**$, $SE = .0213$, $t = 27.1901$, $p < .0001$, 95% CI[.5364, .6199]), wat aangeeft dat een hogere ESE leidt tot sterkere EI.

De totale effecten van FOF op EI waren significant, waarbij de som van de indirecte en directe effecten werd berekend ($c = -0.4684**$, $SE = .0799$, $t = -5.8613$, $p < .0001$, 95% CI[-.6251, -.3116]). Hoewel het directe effect van FOF op EI niet-significant was, was er een significant indirect effect via ESE (**-0.3486****), wat wijst op de aanwezigheid van mediatie door ESE in de relatie tussen FOF en EI.

Demografische variabelen zoals leeftijd, ervaring, opleidingsniveau en geslacht hadden significante effecten op zowel ESE als EI. Leeftijd had een negatief effect op zowel ESE (coeff = $-.0276$, $SE = .0023$, $t = -11.9464$, $p < .0001$, 95% CI[-.0321, -.0230]) als EI (coeff = $-.0341$, $SE = .0021$, $t = -16.2970$, $p < .0001$, 95% CI[-.0382, -.0300]), wat suggereert dat jongere mensen hogere zelfeffectiviteit en ondernemersintenties ervaren vergeleken met oudere mensen. Eerdere ondernemende ervaring had een positief effect op zowel ESE (coeff = 1.1627 , $SE = .0946$, $t = 12.2912$, $p < .0001$, 95% CI[.9771, 1.3482]) als EI (coeff = $.8063$, $SE = .0860$, $t = 9.3816$, $p < .0001$, 95% CI[.6378, .9749]), wat logisch is aangezien eerdere ervaringen in ondernemerschap het zelfvertrouwen en de intenties om een onderneming te starten kunnen versterken. Opleidingsniveau had een positief effect op ESE (coeff = $.4308$, $SE = .0765$, $t = 5.6321$, $p < .0001$, 95% CI[.2808,

.5808]), maar geen significant effect op EI (coeff = $-.0778$, $SE = .0672$, $t = -1.1573$, $p = .2473$). Geslacht had een negatief effect op zowel ESE (coeff = $-.3902$, $SE = .0773$, $t = -5.0510$, $p < .0001$, 95% $CI[-.5417, -.2387]$) als EI (coeff = $-.3775$, $SE = .0677$, $t = -5.5727$, $p < .0001$, 95% $CI[-.5103, -.2446]$), waarbij vrouwen en non-binaire personen lagere scores rapporteerden dan mannen.

Figuur 3: Resultaten van het mediatie model met bijhorende paden en hypothesen



Hypothese 1 (H1) stelt dat FOF een direct negatief effect heeft op EI. Het directe effect van FOF op EI is echter niet-significant ($c' = -.1198$, $p = .0775$), wat betekent dat FOF geen directe impact heeft op EI in het bijzijn van ESE als mediator. *H1 kan dus niet worden bevestigd.*

Het negatieve effect van FOF op ESE ($a = -.6030^{**}$) betekent dat hogere niveaus van FOF leiden tot lagere niveaus van ESE. De analyse toonde aan dat FOF een significant negatief effect had op ESE. *Dit bevestigt hypothese 2a (H2a) dat als individuen meer FOF ervaren, ze minder ESE ervaren.* Het positieve effect van ESE op EI ($b = .5781^{**}$) toont aan dat hogere niveaus van ESE leidt tot sterkere EI. Hypothese 2b (H2b) stelt dat ESE een positief effect heeft op EI. De resultaten toonden een significant positief effect van ESE op EI. *Zo wordt ook H2b bevestigd.*

Het indirecte effect van FOF op EI ($-.3486^{**} = a * b = -.6030^{**} * .5781^{**}$), ten slotte, is ook weer significant en toont aan dat de impact van FOF op EI loopt via ESE. Het logische gevolg van H2a en H2b is hypothese 2 (H2) die stelt dat de relatie tussen FOF en EI wordt gemedieerd door ESE. Dit betekent dat de invloed van FOF op EI wordt verzacht door het niveau van ESE. Ook de totale effecten van FOF op EI waren daarbij significant ($c = -.4684^{**}$). Het significante indirecte effect via ESE ($-.3486$) benadrukt dus de mediatie van ESE tussen FOF en EI, *wat H2 in zijn geheel nogmaals bevestigt.*

Er is sprake van mediatie aangezien het indirecte effect van FOF op EI via ESE significant was en het 95% betrouwbaarheidsinterval niet 0 bevatte. Bovendien is er sprake van volledige mediatie, aangezien het directe effect van FOF op EI niet-significant was, wat betekent dat het effect volledig via ESE verloopt. De impact van FOF op EI verloopt via ESE. Daarnaast zijn de tekens van het directe en indirecte effect hetzelfde, wat duidt op een complementaire mediatie. Samenvattend tonen de resultaten aan dat FOF de EI vermindert doordat het de ESE verlaagt. Dit effect wordt verder beïnvloed door demografische factoren zoals leeftijd, ervaring, opleidingsniveau en geslacht. Hoewel het directe effect van FOF op EI niet-significant was, bevestigen de significante indirecte effecten via ESE de mediërende rol van ESE in de relatie tussen FOF en EI. Dit betekent dat interventies die FOF verminderen door ESE te verhogen effectief kunnen zijn om ondernemerschap te stimuleren.

Hypothese 3a

Volgens hypothese 3a (H3a) modereert de normatieve dimensie (inst) de relatie tussen FOF en ESE. Dit houdt in dat de invloed van FOF op ESE afhankelijk is van het niveau van de normatieve dimensie. Om dit modererende effect te toetsen, werd Model 7 van de PROCESS macro gebruikt (Hayes, 2022).

Tabel 5: Modererende mediatie Model 7 (Hayes, 2022)

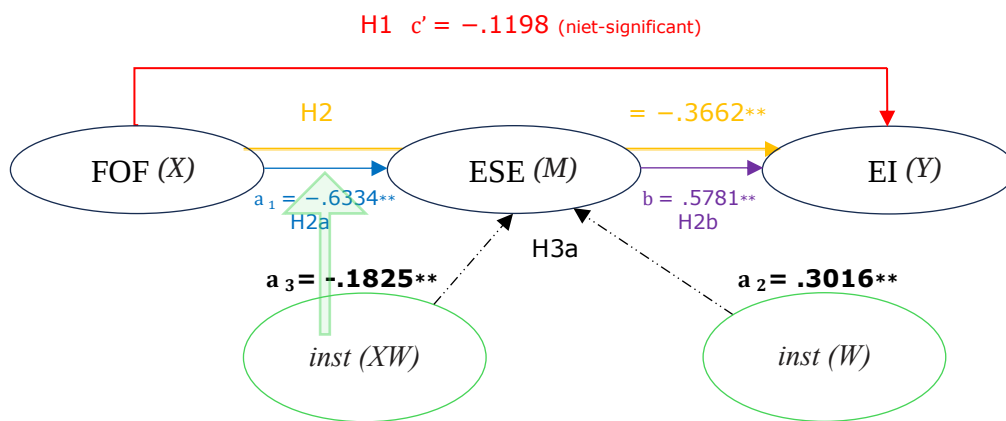
Moderated mediation model 7	B coeff	SE	t	LLCI	ULCI	
Uitkomst: ESE						
Constant	5.3266	0.1588	33.5463 ***	-.7822	-.4845	
FOF	-0.6334	0.0759	-8.3473 ***	.1937	.4095	
inst	0.3016	0.0550	5.4822 ***	-.3208	-.0441	
Int_1 (FOF * Inst)	-0.1825	0.0705	-2.5868 **	-.0315	-.0225	
Leeftijd	-0.0270	0.0023	-11.7986 ***	.9803	1.3486	
Ervaring	1.1645	0.0939	12.4023 ***	.2408	.5389	
Opleidingsniveau	0.3899	0.0760	5.1303 ***	-.5449	-.2450	
Geslacht	-0.3949	0.0765	-5.1654 ***	-.7822	-.4845	
R² = 0.2184, F(7,1673) = 66.79, p = 0.000						
Uitkomst: EI						
Constant	2.6152	0.1795	14.5720 ***	2.2632	2.9673	
FOF	-0.1198	0.0678	-1.7666	-.2528	.0132	
ESE	0.5781	0.0213	27.1901 ***	.5364	.6199	
Leeftijd	-0.0341	0.0021	-16.2970 ***	-.0382	-.0300	
Ervaring	0.8063	0.0860	9.3816 ***	.6378	.9749	
Opleidingsniveau	-0.0778	0.0672	-1.1573	-.2095	.0540	
Geslacht	-0.3775	0.0677	-5.5727 ***	-.5103	-.2446	
R² = 0.5110, F(6,1674) = 291.5200, p = 0.000						
Voorwaardelijke effecten van FOF op ESE op verschillende niveaus van de moderator (inst)						
inst	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
-1.0385	-0.4439	0.1035	-4.2889	0.0000	-0.6469	-0.2409
0.0000	-0.6334	0.0759	-8.3473	0.0000	-0.7822	-0.4845
1.0385	-0.8229	0.1074	-7.6607	0.0000	-1.0336	-0.6122
Geconditioneerde indirecte effecten van FOF op EI via ESE						
inst	Effect	BootSE	LLCI	ULCI		
-1.0385	-0.2566	0.0652	-0.6469	-0.2409		
0.0000	-0.3662	0.0469	-0.4590	-0.2739		
1.0385	-0.4757	0.0686	-0.6102	-0.3386		
Index van gemodereerde mediatie						
Index	BootSE	LLCI	ULCI			
-0.1055	0.0460	-0.1925	-0.0119			

N = 1681, Bootstrap = 5000, CI = 95%, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

De resultaten van het model met ESE als afhankelijke variabele tonen een significant model ($F(7, 1673) = 66.7861$, $p < .0000$), met een verklaarde variantie van 21.84% ($R^2 = .2184$). De resultaten toonden een significant negatief effect van FOF op ESE ($a_1 = -.6334$, $SE = .0759$, $t = -8.3473$, $p < .0001$, 95% $CI[-.7822, -.4845]$). Bovendien had inst een significant positief effect op ESE ($a_2 = .3016$, $SE = .0550$, $t = 5.4822$, $p < .0001$, 95% $CI[.1937, .4095]$). De interactieterm (Int_1) tussen FOF en inst (FOF * inst) had een significant negatief effect op ESE ($a_3 = -.1825$, $SE = .0705$, $t = -2.5868$, $p = .0098$, 95% $CI[-.3208, -.0441]$). Dit betekent dat de relatie tussen FOF en ESE varieert afhankelijk van de waarde van inst. Specifiek, bij hogere niveaus van inst wordt het negatieve effect van FOF op ESE versterkt.

Het model voor EI als afhankelijke variabele was opnieuw significant ($F(6, 1674) = 291.5200, p < .0000$), met een verklaarde variantie van 51.10% ($R^2 = .5110$). Het directe effect van FOF op EI was niet-significant ($c' = -.1198, SE = .0678, t = -1.7666, p = .0775, 95\% CI[-.2528, .0132]$) en het effect van ESE op EI was wel significant ($b = .5781, SE = .0213, t = 27.1901, p < .0001, 95\% CI[.5364, .6199]$). Deze directe effecten zijn logischerwijs hetzelfde als bij het mediatiemodel (model 4), omdat de basisrelaties tussen de variabelen niet veranderen door de toevoeging van de moderatieterm (inst), maar eerder worden uitgebreid om extra informatie over de interactie tussen FOF en inst te onthullen. De interactie vindt hier namelijk plaats specifiek tussen FOF en ESE, waardoor de directe effecten op EI onveranderd blijven. Voor diezelfde reden word er in de analyse van Model 7 (en later ook bij Model 14) niet verder ingegaan op de demografische factoren als controlevariabelen. Deze effecten blijven namelijk vrijwel onveranderd.

Figuur 4: Resultaten in statistisch diagram van het gemodereerd mediatie Model 7 met bijhorende paden en hypothesen



Conditional indirect effect of X on Y through M = $(a_1 + a_3W)b$. Bij $inst = W = 0$: $(a_1 + a_3W)b = (-0.6334 + (-0.1825 \times 0)) \times 0.5781 = -0.3662^{**}$

De voorwaardelijke directe effecten (*Johnson-Neyman intervals, slopes analysis*) lieten zien dat bij lage niveaus van inst (-1.0385), FOF een significant negatief effect had op ESE (effect = $-.4439, SE = .1035, t = -4.2889, p < .0001, 95\% CI[-.6469, -.2409]$). Bij gemiddelde niveaus van inst (0.0000) bleef dit effect significant negatief (effect = $-.6334, SE = .0759, t = -8.3473, p < .0001, 95\% CI[-.7822, -.4845]$). Bij hoge niveaus van inst (-1.0385) was het negatieve effect van FOF op ESE zelfs nog sterker (effect = $-.8229, SE = .1074, t = -7.6607, p < .0001, 95\% CI[-1.0336, -.6122]$). Figuur 5 laat grafisch zien hoe er bij hogere niveaus van inst, de rechte steiler wordt. Dit wijst erop dat bij hogere scores van normatieve dimensie (inst) het negatieve effect van FOF op ESE zal toenemen. In de figuur wordt ESE weergegeven op de y-as en FOF op de x-as, gesplitst naar inst. De lijnen vertegenwoordigen de conditionele effecten van FOF op ESE bij drie niveaus van inst: laag (-1 SD), gemiddeld (M), en hoog ($+1$ SD). De grafiek laat zien dat het negatieve effect van FOF op ESE sterker is bij hogere waarden van inst.

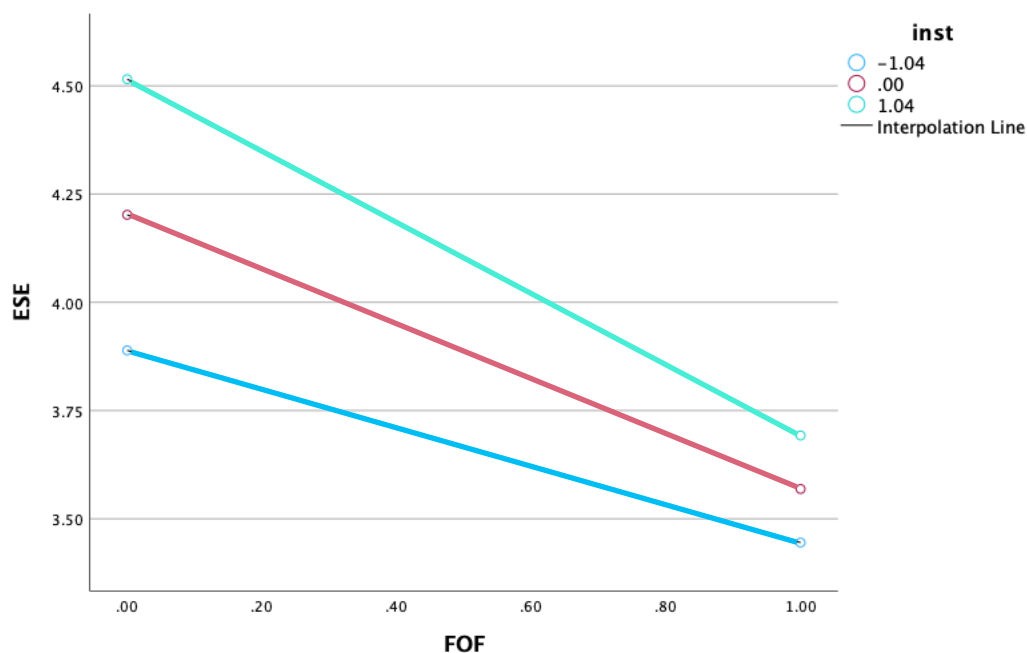
De hypothese 3a (H3a) stelt dat de relatie tussen FOF en EI wordt gemedieerd door ESE en dat deze mediatie wordt gemodereerd door inst. De indirecte effecten van FOF op EI via ESE waren significant

in het bijzijn van de moderator, op verschillende niveaus van inst; zowel op het gemiddelde niveau van inst, als bij de standaardafwijking één boven en één onder het gemiddelde van inst. Specifiek, bij lage niveaus van inst (-1.0385) was het indirecte effect van FOF op EI via ESE significant (effect = $-.2566$, $BootSE = .0652$, 95% $BootCI[-.3887, -.1350]$). Bij gemiddelde niveaus van inst (0.0000) was het indirecte effect nog sterker significant (effect = $-.3662$, $BootSE = .0469$, 95% $BootCI[-.4590, -.2739]$). Bij hoge niveaus van inst (1.0385) was het indirecte effect opnieuw het sterkst (effect = $-.4757$, $BootSE = .0686$, 95% $BotCI[-.6102, -.3386]$).

De index van gemodereerde mediatie vertegenwoordigt het product van de moderatie-effect coëfficiënt op de mediator (in dit geval a_3) en de mediator op de afhankelijke variabele (b), en hoe deze afhankelijk is van de waarde van de moderator. Deze index van gemodereerde mediatie was significant (Index = $-.1055$, $BootSE = .0460$, 95% $BootCI[-.1925, -.0119]$), met een 95% betrouwbaarheidsinterval waarin geen 0 zit.

Dit bevestigt dat de mediërende rol van ESE tussen FOF en EI wordt gemodereerd door de normatieve dimensie (inst). Echter, een negatieve index impliceert dat naarmate inst toeneemt, het negatieve indirecte effect van FOF op EI via ESE sterker wordt. Ook de geconditioneerde indirecte effecten lieten zien dat het negatieve effect van FOF op ESE sterker wordt bij hogere niveaus van inst. Dit is in tegenstelling tot de oorspronkelijke hypothese, die stelde dat inst de negatieve invloed van FOF op ESE zou verzwakken in contexten met een hogere inst. Hoewel de significante resultaten van de moderator, kan H3a dus niet worden bevestigd in de richting zoals oorspronkelijk verwacht.

Figuur 5: Moderatie-effect van inst op de relatie tussen FOF en ESE: relatie tussen FOF en ESE op verschillende waarden van inst.



Hypothese 3b

Om hypothese 3b (H3b) te testen, werd eveneens een moderatie-analyse uitgevoerd met behulp van de PROCESS macro versie 4.2 (Model 14). Deze hypothese stelt dat de normatieve dimensie (inst) de relatie tussen ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) en ondernemerschapsintentie (EI) modereert, waarbij FOF de onafhankelijke variabele is, EI de afhankelijke variabele, ESE de mediator, en de normatieve dimensie de moderator. Leeftijd, ervaring, opleidingsniveau en geslacht werden opgenomen als controlevariabelen.

Tabel 5: Modererende mediatie Model 14 (Hayes, 2022)

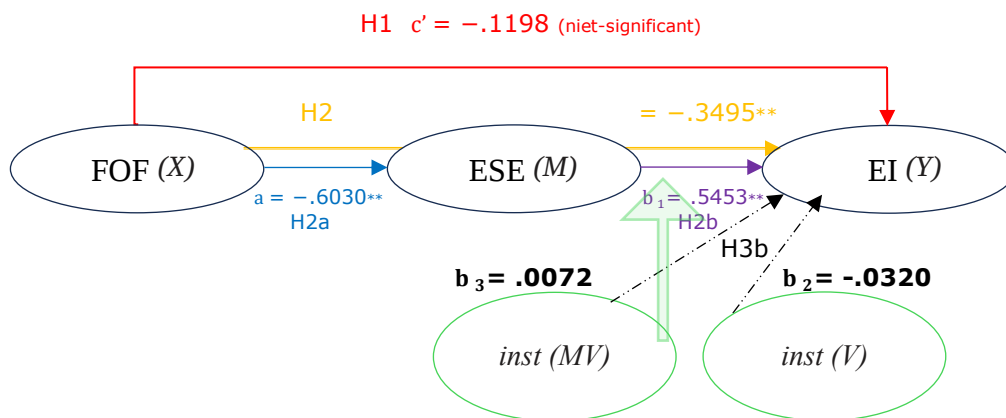
Moderated mediation model 14	B coeff	SE	t	LLCI	ULCI	
Uitkomst: ESE						
Constant	5.3051	0.1604	33.0732 ***	4.9905	5.6197	
FOF	-0.6030	0.0765	-7.6619 ***	-.7530	-.4529	
Leeftijd	-0.0276	0.0023	-11.9464 ***	-.0321	-.0230	
Ervaring	1.1627	0.0946	12.2912 ***	.9771	1.3482	
Opleidingsniveau	0.4308	0.0765	5.6321 ***	.2808	.5808	
Geslacht	-0.3902	0.0773	-5.0510 ***	-.5417	-.2387	
R² = 0.2010, F(5,1675) = 84.2817, p = 0.000						
Uitkomst: EI						
Constant	2.7530	0.3175	8.6713 ***	2.1303	3.3757	
FOF	-.1158	.0683	-1.6969	-.2497	.0181	
ESE	.5453	.0780	6.9911 ***	.3923	.6983	
inst	-.0320	.0608	-.5264	-.1513	.0873	
Int_1 (ESE * inst)	.0072	.0161	.4483	-.0243	.0387	
Leeftijd	-.0340	.0021	-16.2375 ***	-.0381	-.0299	
Ervaring	.8065	.0863	9.3425 ***	.6372	.9759	
Opleidingsniveau	-.0751	.0675	-1.1129	-.2074	.0572	
Geslacht	-.3763	.0678	-5.5501 ***	-.5093	-.2433	
R² = 0.5111, F(8,1672) = 218.4496, p = 0.000						
Voorwaardelijke effecten van ESE op EI op verschillende niveaus van de moderator (inst)						
inst	Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
-1.0385	1.9297	0.1035	-4.2889	0.0000	-0.6469	-0.2409
0.0000	2.8664	0.0759	-8.3473	0.0000	-0.7822	-0.4845
1.0385	3.8278	0.1074	-7.6607	0.0000	-1.0336	-0.6122
Geconditioneerde indirecte effecten van FOF op EI via ESE						
inst	Effect	BootSE	LLCI	ULCI		
-1.0385	-.3449	.0485	-.4421	-.2540		
0.0000	-.3495	.0487	-.4479	-.2575		
1.0385	-.3540	.0511	-.4560	-.2577		
Index van gemodereerde mediatie						
Index	BootSE	LLCI	ULCI			
-0.0043	0.0102	-0.0256	0.0150			

N = 1681, Bootstrap = 5000, CI = 95%, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Hypothese 3b (H3b) stelt dat de normatieve dimensie (inst) de relatie tussen ESE en EI modereert. Aangezien de interactie hier pas plaatsvindt tussen ESE en EI, blijft het model met uitkomstvariabele ESE onveranderd ($a_1 = -.6030^{**}$) ten opzichte van het basis mediatie model (Model 4). De analyse hiervan laten we dus achterwegen.

Het model voor EI als afhankelijke variabele toonde een significant model ($F(8, 1672) = 218.4496$, $p < .001$), met een verklaarde variantie van 51.11% ($R^2 = .5111$). Het directe effect van ESE op EI was significant ($b = 0.5453$, $SE = 0.0780$, $t = 6.9911$, $p < .001$, 95% $CI[0.3923, 0.6983]$). De normatieve dimensie (inst) had echter geen significant direct effect op EI ($b_3 = .3016$, $SE = .0550$, $t = 5.4822$, $p < .0001$, 95% $CI[.1937, .4095]$). De interactieterm tussen ESE en inst was ook niet-significant ($b_2 = 0.0072$, $SE = 0.0161$, $t = 0.4483$, $p = .6540$, 95% $CI[-0.0243, 0.0387]$).

Figuur 6: Resultaten in statistisch diagram van het gemodereerd mediatie Model 14 met bijhorende paden en hypothesen



Conditional indirect effect of X on Y through M = $a(b_1 + b_3V)$. Bij $inst = V = 0$: $a(b_1 + b_3V) = -0.6030 * (0.5453 + (0.0072 * 0)) = -0.3495^{**}$

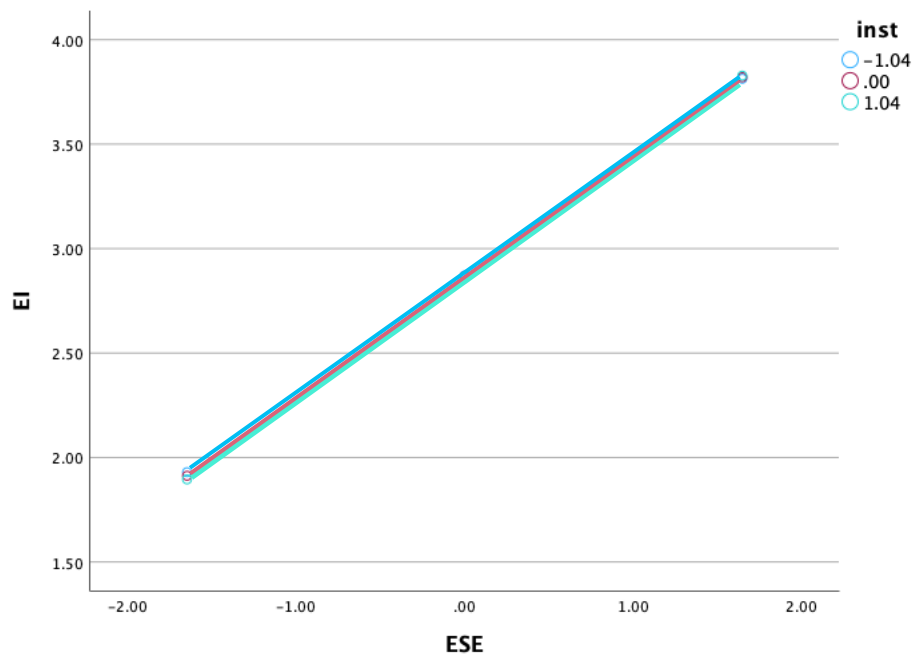
De voorwaardelijke directe effecten lieten zien dat bij lage niveaus van inst (-1.0385), ESE een significant positief effect had op EI (effect = 1.9297 , $SE = .1035$, $t = -4.2889$, $p < .0001$, 95% $CI[-.6469, -.2409]$). Bij gemiddelde niveaus van inst (0.0000) bleef dit effect significant positief (effect = 2.8664 , $SE = .0759$, $t = -8.3473$, $p < .0001$, 95% $CI[-.7822, -.4845]$). Bij hoge niveaus van inst (1.0385) was het positieve effect van ESE op EI opnieuw positief (effect = 3.8278 , $SE = .1074$, $t = -7.6607$, $p < .0001$, 95% $CI[-1.0336, -.6122]$).

De geconditioneerde indirecte effecten van FOF op EI via ESE waren significant bij verschillende niveaus van inst. Bij een lage waarde van inst (3.7145) was het indirecte effect van FOF op EI via ESE significant (effect = -0.3449 , $BootSE = 0.0485$, 95% $BootCI[-0.4421, -0.2540]$). Dit patroon bleef consistent bij gemiddelde (4.7530) en hoge (5.7915) niveaus van inst, met significante indirecte effecten (effect = -0.3495 , $BootSE = 0.0487$, 95% $BootCI[-0.4479, -0.2575]$ en effect = -0.3540 , $BootSE = 0.0511$, 95% $BootCI[-0.4560, -0.2577]$, respectievelijk).

Wanneer deze waarden worden vergeleken, is er een minimale verandering te zien in het indirecte effect van FOF op EI via ESE naarmate inst toeneemt. Ook de grafische weergave (zie Figuur 6) toont aan dat de richtingscoëfficiënt van de rechte vrijwel onveranderd blijft. Met andere woorden, hoewel de directe effecten van ESE op EI significant zijn bij verschillende niveaus van inst, is de invloed van inst op de relatie tussen ESE en EI verwaarloosbaar. De index van gemodereerde mediatie was ten

slotte niet-significant (Index = -0.0043, BootSE = 0.0102, 95% BootCI[-0.0256, 0.0150]), wat aangeeft dat de relatie tussen ESE en EI niet-significant wordt gemodereerd door inst. H3b kan dus niet worden bevestigd.

Figuur 7: Moderatie-effect van inst op de relatie tussen ESE en EI: relatie tussen ESE en EI op verschillende waarden van inst.



Discussie

Dit onderzoek had drie primaire doelstellingen: het onderzoeken van de invloed van faalangst (FOF) op ondernemende intenties (EI), het analyseren van de mediërende rol ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) in de relatie tussen FOF en EI en het evalueren van de modererende invloed van de normatieve dimensie op de relaties tussen FOF, ESE, en EI. De sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) van Lent et al. (1994) en de institutionele theorie van Scott (1995) vormden het theoretische kader voor dit onderzoek. Volgens de SCCT worden loopbaanbeslissingen en -intenties beïnvloed door een complex samenspel van persoonlijke factoren, omgevingsinvloeden en zelfeffectiviteit. De institutionele theorie werd toegepast om de rol van informele institutionele factoren, specifiek de normatieve dimensie, te begrijpen.

De eerste hypothese (H1) stelde dat FOF een direct negatief effect zou hebben op EI. De resultaten lieten echter zien dat het directe effect van FOF op EI niet significant was. Dit impliceert dat FOF op zichzelf geen directe invloed uitoefent op de intentie om een onderneming te starten wanneer ESE in aanmerking wordt genomen. Dit resultaat komt niet overeen met eerdere onderzoeken zoals dat van Arenius en Minniti (2005), die wel een negatieve relatie tussen FOF en EI vonden. De discrepantie kan voortkomen uit het feit dat deze eerdere studies vaak geen rekening hielden met de mediërende rol van ESE, wat in dit onderzoek juist centraal stond. Hierdoor kan worden geconcludeerd dat FOF geen directe maar een indirecte invloed op EI heeft, wat de noodzaak benadrukt om de rol van ESE te onderzoeken.

De mediërende rol van ESE

De resultaten van deze studie tonen aan dat FOF een significant negatieve invloed heeft op de ESE (Model 4). Dit impliceert dat individuen met hogere niveaus van FOF minder vertrouwen hebben in hun vermogen om ondernemende taken succesvol uit te voeren (H2a). Dit sluit aan bij de literatuur van Bandura (1997), die aantoont dat negatieve emoties, zoals FOF, zelfeffectiviteit kunnen ondermijnen. FOF kan leiden tot verhoogde niveaus van stress en zorgen over mislukking, wat het vermogen van een individu om zelfverzekerd te handelen binnen ondernemende contexten ondermijnt. ESE blijkt een sterke voorspeller van ondernemende intenties (EI) te zijn (H2a), zoals ook gevonden door Zhao et al. (2005) en Kickul et al. (2009). Hun bevindingen bevestigen dat zelfeffectiviteit een cruciale determinant is voor de vorming van EI, omdat het geloof in eigen kunnen de motivatie en het doorzettingsvermogen van een individu versterkt om ondernemende activiteiten te ondernemen en te volharden, zelfs bij tegenslag (Krueger et al., 2000).

De relatie tussen FOF en EI wordt volledig gemedieerd door ESE (H2). Dit betekent dat FOF geen direct effect heeft op EI wanneer ESE in het model wordt opgenomen. Met andere woorden, de invloed van FOF op EI verloopt via de impact van FOF op ESE. Deze bevinding benadrukt de rol van ESE in het verklaren van hoe FOF ondernemende intenties beïnvloedt, wat in lijn is met de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) van Lent et al. (1994). De SCCT stelt dat *self-efficacy beliefs* centraal staan in de vorming van carrièreintenties en gedragingen, waarbij individuen met een sterk geloof in hun capaciteiten geneigd zijn om uitdagende doelen na te streven en vol te houden ondanks obstakels. Boyd en Vozikis (1994) bevestigen deze bevindingen en benadrukken dat ESE een kritische

mediator is die de negatieve effecten van FOF op EI kan bufferen. Dit bevestigt dat FOF de zelfeffectiviteit van individuen ondermijnt, wat vervolgens hun ondernemende intenties vermindert. De volledige mediërende rol van ESE onderstreept het belang van ESE om FOF te overwinnen en EI te bevorderen, zoals ook blijkt uit de studies van Zhao et al. (2005) en Hmieleski en Baron (2008). Dit betekent dat zelfs individuen met FOF nog steeds ondernemersintenties kunnen ontwikkelen, mits hun ESE voldoende hoog is. Daarnaast ondersteunen de resultaten het idee dat ESE versterken een effectieve strategie kan zijn om de negatieve impact van FOF op ondernemerschap te verminderen (Chen et al., 1998; Hmieleski & Baron, 2008).

De modererende rol van de normatieve dimensie

De moderatieanalyse biedt aanvullende inzichten door aan te tonen hoe de normatieve dimensie (inst) de relatie tussen FOF en ESE en tussen ESE en EI beïnvloedt. De resultaten van het directe effect en het effect van ESE op EI blijven consistent tussen Model 4 (mediatie) en Model 7 (moderatie). De resultaten van het directe effect en het effect van FOF op ESE blijven consistent met Model 14. Dit is logisch omdat de basisrelaties tussen de variabelen niet veranderen door de moderatieterm toe te voegen, maar eerder worden uitgebreid om extra informatie over de interactie tussen FOF, ESE, EI en inst te onthullen.

De normatieve dimensie, of de sociale en culturele waardering voor ondernemerschap, blijkt de relatie tussen FOF en ESE te modereren (Model 7). De normatieve dimensie (inst) modereert de relatie tussen FOF en ESE zodanig dat de negatieve invloed van FOF op ESE sterker is in contexten waar ondernemerschap sociaal gewaardeerd wordt. Ondanks de positieve invloed van de normatieve dimensie op ESE, wordt de aanwezigheid van FOF, in een context met hoge normatieve waardering voor ondernemerschap, de negatieve impact van FOF op ESE versterkt. Dit resultaat is in tegenstelling met de verwachting (H3a) dat een positief gepercipieerde ondernemerschapscultuur de negatieve effecten van FOF zou verzwakken. Inst heeft op zichzelf een positief effect op ESE. Belangrijk hier is om te begrijpen dat de interactieterm een aanpassing aangeeft van het effect van FOF op ESE afhankelijk van de waarde van inst. Ondanks de positieve invloed van inst op ESE, in situaties waarin FOF aanwezig is, is de positieve invloed van inst niet voldoende om de schadelijke impact van FOF te neutraliseren. In plaats daarvan lijkt het erop dat de aanwezigheid van hoge normatieve dimensie de druk juist kan verhogen, waardoor FOF een nog negatievere impact heeft op ESE. Dit zou kunnen worden verklaard door de verhoogde maatschappelijke druk en verwachtingen in zulke contexten. Individuen voelen zich mogelijk meer onder druk gezet om aan de hoge verwachtingen te voldoen. Ze kunnen zich meer bewust zijn van de verwachtingen en de mogelijke sociale afkeuring bij falen, waardoor individuen met FOF zich meer ontmoedigd voelen, wat hun ESE ondermijnt.

Specifiek toont deze studie aan dat de negatieve invloed van FOF op ESE sterker is in contexten waar ondernemerschap hoog wordt gewaardeerd (hogere niveaus van inst). Dit resultaat is tegenstrijdig met de verwachting dat een positieve ondernemerschapsomgeving de negatieve effecten van FOF zou verzwakken (Cacciotti et al., 2016; Al-Awbathani et al., 2019; Wennberg, 2013). Hypothese 3a stelde bovendien dat de normatieve dimensie de relatie tussen FOF en ESE zou modereren, zodanig dat de negatieve invloed van FOF op ESE zwakker zou zijn in contexten waar ondernemerschap

sociaal gewaardeerd wordt. De resultaten toonden echter aan dat de normatieve dimensie de negatieve invloed van FOF op ESE juist versterkte. Dit onverwachte resultaat suggereert dat in contexten waar ondernemerschap hoog wordt gewaardeerd, de maatschappelijke druk om te slagen FOF kan verergeren, wat leidt tot een verdere vermindering van zelfeffectiviteit. Dit resultaat komt in zekere zin overeen met de literatuur over institutionele theorie, die stelt dat sociale normen en waarden gedragsintenties kunnen beïnvloeden (Scott, 1995), maar biedt een nieuwe dimensie aan het begrip van hoe deze normen FOF kunnen versterken in plaats van verzachten. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat in contexten met hoge normatieve waardering voor ondernemerschap, individuen zich meer bewust zijn van de maatschappelijke druk en verwachtingen om succesvol te zijn. Deze verhoogde druk kan FOF verergeren, wat op zijn beurt de zelfeffectiviteit verder ondermijnt.

Interessant is dat de normatieve dimensie geen significante invloed blijkt te hebben op de relatie tussen ESE en EI (Model 14). Dit wil zeggen dat de maatschappelijke waardering weinig effect heeft op hoe ESE wordt vertaald naar ondernemende intenties. De normatieve dimensie treedt dus niet-significant op als interactie tussen ESE en EI (H3b). Ook dit is verrassend omdat men zou verwachten dat in contexten waar ondernemerschap hoog wordt gewaardeerd, hogere ESE zou leiden tot nog sterkere EI, omdat de maatschappelijke percepties met betrekking tot ondernemen een positieve invloed hebben op EI (Manolova et al., 2008; Shinnar et al., 2012; Asimakopoulos et al., 2019). De resultaten wijzen erop dat, hoewel maatschappelijke waardering invloed heeft op ESE, deze waardering geen directe invloed lijkt te hebben op de vertaling van ESE naar EI. Dit kan betekenen dat de overgang van ESE naar ondernemingsintentie meer afhankelijk is van persoonlijke factoren, zoals intrinsieke motivatie en zelfvertrouwen, dan van sociale waarderingen (Ajzen, 1991; Bandura, 1997). Ook sluit dit aan bij de SCCT, die benadrukt dat persoonlijke overtuigingen en zelfeffectiviteit vaak sterker van invloed zijn op carrièreregerelateerde intenties dan externe factoren (Lent et al., 1994). Een andere mogelijke verklaring is dat individuen met een hogere ondernemingsintentie kritischer zijn over de maatschappelijke waardering voor ondernemerschap. Zij kunnen deze waardering als minder relevant of zelfs als een belemmering zien, wat de invloed van sociale waarderingen op hun intenties vermindert (Krueger et al., 2000). De normatieve dimensie zou dus minder invloedrijk kunnen zijn voor degenen die al vastberaden zijn om te ondernemen. Dit sluit aan bij bevindingen uit eerder onderzoek, waaruit blijkt dat persoonlijke motivatie en interne drijfveren vaak de doorslag geven in het besluitvormingsproces (Wennberg et al., 2013). Het is ook mogelijk dat de normatieve dimensie indirect invloed uitoefent via ESE, maar dat persoonlijke overtuigingen uiteindelijk doorslaggevend zijn bij het ontwikkelen van ondernemingsintenties.

Samenvattend tonen de resultaten van deze studie aan dat FOF een negatieve invloed heeft op ESE, wat vervolgens de ontwikkeling van ondernemende intenties belemmert. De normatieve dimensie versterkt dit negatieve effect van FOF op ESE, in tegenstelling tot wat eerder werd verwacht. ESE blijkt een cruciale mediator te zijn in de relatie tussen FOF en EI, terwijl de normatieve dimensie geen significante invloed heeft op de vertaling van ESE naar EI. Deze bevindingen bieden het inzicht onder andere voor zelfeffectiviteit te versterken bij het bevorderen van ondernemerschap, vooral in contexten met hoge maatschappelijke verwachtingen. De complexe rol van de normatieve dimensie sluit aan bij institutionele theorieën die benadrukken hoe sociale en culturele normen het gedrag van individuen beïnvloeden (Scott, 1995). Echter, de bevinding dat de normatieve dimensie de negatieve

invloed van FOF op ESE versterkt, biedt een nieuwe dimensie aan deze theorieën. Dit laat zien dat in contexten met hoge normatieve waardering voor ondernemerschap, de maatschappelijke druk en verwachtingen de impact van FOF kunnen vergroten. Dit kwam echter niet sterk naar voren eerder in de literatuur, aangezien normatieve steun vaak als positief voor ondernemerschap wordt beschouwd (Al-Awbathani et al., 2019; Busenitz et al., 2000; Landier, 2005). In het licht van deze inzichten is verder onderzoek noodzakelijk om beter te begrijpen hoe persoonlijke en institutionele factoren samenwerken om ondernemerschapsintenties te vormen. Hierbij is het belangrijk om te onderzoeken hoe verschillende dimensies van de institutionele omgeving elkaar beïnvloeden en hoe deze interacties uiteindelijk het ondernemingsgedrag bepalen.

Correlaties en controlevariabelen

FOF is significant hoger bij vrouwen. Dit is logisch aangezien in de steekproef al aangegeven werd dat meer vrouwen aangaven FOF te ervaren. ESE en EI blijken negatief gecorreleerd te zijn met geslacht. Dit betekent dat vrouwen lagere EI en ESE hebben in vergelijking met mannen, wat overeenkomt met studies die aantonen dat vrouwen hogere niveaus van FOF rapporteren en minder vertrouwen hebben in hun ondernemende capaciteiten dan mannen (Langowitz & Minniti, 2007). Ook geven cijfers van Vlaanderen aan dat FOF een belangrijke factor is die vooral vrouwen beïnvloedt (Global Entrepreneurship Monitor, 2023).

Evenzo gaven resultaten van de geteste modellen waarin geslacht werd opgenomen als controlevariabele steeds significante effecten bij zowel ESE als EI als uitkomstvariabelen, wat deze correlatie bevestigt. De normatieve dimensie (inst) gaf echter geen significante correlatie voor geslacht. Dit komt overeen met onderzoek dat aantoonde dat culturele normen rondom ondernemerschap vaak breed gedragen worden en niet-significant verschillen tussen mannen en vrouwen (Langowitz & Minniti, 2007). Ook deze bevindingen komen overeen met cijfers in Vlaanderen, waar geen significante verschillen op vlak van maatschappelijke perceptie gevonden werden tussen mannen en vrouwen (GEM, 2023).

Directe ervaring met ondernemerschap is positief gecorreleerd met zowel ESE als EI. Individuen die eerder ervaring hebben opgedaan in het ondernemerschap, hebben doorgaans een hogere zelfeffectiviteit en sterkere intenties om opnieuw te ondernemen. Dit ondersteunt de bevindingen dat praktijkervaring ESE kan versterken en ondernemende intenties ontwikkelen (Rae, 2000). De negatieve correlatie tussen directe ervaring en inst kan gekoppeld worden aan studies die suggereren dat ondernemers met meer ervaring vaak realistischer zijn over de uitdagingen en maatschappelijke steun voor ondernemerschap, wat hun percepties kan beïnvloeden (Dimov, 2010). Ook de resultaten in de modellen gaven voor directe ervaring significante effecten bij zowel ESE als EI als uitkomstvariabelen, wat deze correlatie bevestigt.

Het opleidingsniveau heeft een significante positieve correlatie met zowel ESE als EI, wat betekent dat hoger opgeleide individuen meer vertrouwen hebben in hun vermogen om ondernemende taken succesvol uit te voeren en sterkere intenties hebben om te ondernemen. Dit sluit aan bij de literatuur die aangeeft dat onderwijs ondernemerschap bevordert door de nodige kennis en vaardigheden te bieden (Martin et al., 2013). De positieve correlatie tussen opleidingsniveau en inst wordt verder ondersteund door onderzoek dat aangeeft dat hoger onderwijs gepaard gaat met een bredere

acceptatie en waardering van ondernemerschap als carrièreoptie (Piperopoulos en Dimov, 2015). Uit recente cijfers (GEM, 2023) blijkt dat 62% van de Vlamingen met een bachelor, master of doctoraat aangeeft een ondernemer in hun persoonlijke omgeving te kennen (gemeten als maatschappelijke perceptie over ondernemen), wat hoger ligt dan bij Vlamingen met enkel een diploma middelbaar onderwijs (53%) (Roelandt et al., 2023). Opleidingsniveau blijkt echter geen significant effect te hebben op EI in de geteste modellen, ondanks de initiële positieve correlatie. Dit kan te wijten zijn aan het feit dat andere factoren, zoals directe ervaring en leeftijd, een sterkere invloed hebben op EI wanneer ze gezamenlijk worden geanalyseerd.

Tot slot, vertoont ook leeftijd een negatieve correlatie met ESE en EI. Oudere respondenten rapporteren over het algemeen lagere niveaus van ESE en EI. Dit kan worden verklaard door verschillende factoren, zoals het afnemen van risicobereidheid en fysieke energie met de leeftijd, evenals een mogelijk verlies van interesse om een nieuwe onderneming te starten naarmate men ouder wordt (Lévesque en Minniti, 2006; Roelandt et al., 2023). De negatieve correlatie tussen leeftijd en inst kan verder verklaard worden door generatiedynamieken, waarbij oudere generaties mogelijk minder blootgesteld zijn aan moderne ondernemerschapswaarden en jongere generaties deze waarden sneller omarmen (Lévesque en Minniti, 2006). Dit is deels in tegenstelling met de GEM-data: in vergelijking met alle andere leeftijdscategorieën, meer 45-plussers vinden dat er media-aandacht is voor succesvolle jonge bedrijven. Echter, 79% van de Vlamingen tussen 30 en 34 jaar kent een ondernemer persoonlijk, terwijl dit cijfer voor 55- tot 64-jarigen maar 42% bedraagt (Roelandt et al., 2023). Ten slotte, gaf ook deze controlevariabele in de modellen steeds een significant negatief effect bij zowel ESE als EI, wat opnieuw deze correlatie bevestigt.

Discussie normatieve dimensie

De resultaten van deze studie tonen aan dat de normatieve dimensie, oftewel de maatschappelijke waardering voor ondernemerschap, een complexe en soms tegenstrijdige rol speelt in de relatie tussen faalangst (FOF) en ondernemende zelfeffectiviteit (ESE). In tegenstelling tot de verwachting dat een positieve waardering voor ondernemerschap de negatieve effecten van FOF zou verzwakken, blijkt dat in regio's waar ondernemerschap sterk wordt gewaardeerd, zoals Vlaanderen, de normatieve dimensie deze negatieve effecten juist versterkt. Dit resultaat vraagt om een dieper inzicht in de culturele en institutionele krachten die deze dynamiek sturen.

Vlaanderen wordt gekenmerkt door een hoge mate van onzekerheidsvermijding en individualisme, zoals gedocumenteerd door Hofstede (2001). Deze culturele dimensies creëren een omgeving waarin de maatschappelijke druk om te slagen bijzonder hoog is. Terwijl een positieve ondernemerschapsomgeving doorgaans wordt gezien als een bron van motivatie, kan deze in een context van sterke onzekerheidsvermijding juist bijdragen aan verhoogde FOF. Dit komt doordat individuen zich sterker bewust zijn van de risico's en de mogelijke sociale afkeuring bij falen, zoals benadrukt door Santos en Liguori (2020). Deze bevindingen benadrukken het tweesnijdende karakter van positieve ondernemerschapswaardering: het kan zowel inspireren als verlammen, afhankelijk van de mate van maatschappelijke druk en de perceptie van risico's. Dit wordt verder ondersteund door data uit de Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2023), die laat zien dat Vlaanderen een van de hoogste niveaus van onzekerheidsvermijding in Europa heeft, wat de negatieve impact van FOF

verder versterkt. Concrete voorbeelden hiervan zijn de relatief lage bereidheid om risico's te nemen en de sterke focus op zekerheid in professionele keuzes, wat vaak resulteert in een rem op ondernemerschap. Henriquez-Daza et al. (2023) bieden verdere ondersteuning voor deze bevinding door te wijzen op de verzachtende rol van collectivistische waarden in de relatie tussen FOF en ondernemerschap. In collectivistische culturen, waar gemeenschapssteun en collectieve verantwoordelijkheid centraal staan, wordt FOF vaak gedeeld en daarmee verminderd. Vlaanderen, met zijn nadruk op individualistische waarden en onzekerheidsvermijding, ontbreekt deze buffer, wat kan verklaren waarom FOF hier een sterkere negatieve impact heeft op ESE. Bovendien wijzen studies zoals die van Baum et al. (2001) uit dat in ontwikkelde economieën met hoge sociaal-economische stabiliteit, de sociale kosten van falen hoger worden ingeschat, wat FOF verder vergroot. Wennberg et al. (2013) verkennen verder hoe culturele normen zoals deze, in combinatie met individuele zelfeffectiviteit, bepalend zijn voor ondernemerschapsintenties. In contexten met een hoge mate van onzekerheidsvermijding, zoals Vlaanderen, kan een sterke ESE als de buffer werken, tegen de verlamde effecten van FOF. Dit maakt het bevorderen van zelfeffectiviteit een essentiële strategie in regio's met een sterke sociale druk en hoge verwachtingen. Verder worden de bevindingen van Vaillant en Lafuente (2007) over de positieve invloed van een gunstige ondernemerschapsomgeving in deze masterproef gecompliceerd. Terwijl steun en erkenning van ondernemerschap doorgaans gunstig zijn, kan deze erkenning in een omgeving zoals Vlaanderen ook de FOF intenser maken, doordat het risico op sociale afkeuring bij mislukking toeneemt. Dit betekent dat zelfs positieve steunmechanismen contraproductief kunnen zijn in culturen met hoge onzekerheidsvermijding, wat vraagt om een zorgvuldige afweging bij het formuleren van beleidsmaatregelen. Verder bouwend op de inzichten van Urbano en Alvarez (2013), benadrukt deze masterproef dat normatieve dimensies alleen effectief zijn wanneer ze worden ondersteund door een sterke cultureel-cognitieve context. Dit betekent dat in Vlaanderen, waar onzekerheidsvermijding en individualisme de boventoon voeren, het belangrijk is om niet alleen de maatschappelijke waardering voor ondernemerschap te versterken, maar ook de onderliggende zelfeffectiviteit en vaardigheden van potentiële ondernemers. Ogunsade et al. (2021) voegen hieraan toe dat een robuuste cultureel-cognitieve omgeving, gekenmerkt door hoge ondernemersvaardigheden en een lagere FOF, noodzakelijk is om de volledige voordelen van een positieve normatieve dimensie te benutten.

Samengevat, de combinatie van een hoge maatschappelijke waardering voor ondernemerschap en de culturele kenmerken van Vlaanderen, zoals onzekerheidsvermijding en individualisme, kan leiden tot een versterkte negatieve impact van FOF op ESE. Om ondernemerschap effectief te bevorderen in Vlaanderen, moeten interventies zich richten zowel op de keerzijde van de normatieve dimensie als op het verminderen van FOF, specifiek, door het versterken van zelfeffectiviteit. Dit kan worden bereikt door uitgebreide ondernemersprogramma's die vaardigheden overdragen, maar ook de mentale weerbaarheid van ondernemers versterken, waardoor zij beter bestand zijn tegen de uitdagingen van een cultuur met hoge verwachtingen en aanzienlijke sociale druk.

Bijdrage literatuur

Deze masterproef draagt bij aan de bestaande literatuur door de mediërende rol van ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) en de modererende rol van de normatieve dimensie in de relatie tussen faalangst (FOF) en ondernemersintenties (EI) te onderzoeken. De resultaten bieden nieuwe inzichten in hoe negatieve emoties en sociale contexten gezamenlijk de percepties en gedragingen van potentiële ondernemers beïnvloeden.

De bevindingen voegen belangrijke nieuwe inzichten toe aan over de relatie tussen FOF, ESE en de maatschappelijke waardering voor ondernemerschap (de normatieve dimensie). Waar eerdere onderzoeken zich vaak richten op de directe effecten van FOF op ondernemerschapsintenties (Arenius & Minniti, 2005; Cacciotti et al., 2016), biedt dit onderzoek een gedetailleerder perspectief door de mediërende rol van zelfeffectiviteit en de modererende invloed van de normatieve dimensie te onderzoeken. Een van de belangrijkste bevindingen van deze masterproef is het inzicht dat in regio's zoals Vlaanderen, waar ondernemerschap hoog gewaardeerd wordt, de normatieve dimensie de negatieve effecten van FOF op ESE kan versterken in plaats van verzwakken. Dit resultaat staat haaks op de gebruikelijke veronderstelling dat een positieve ondernemerschapsomgeving FOF zou verminderen (Shinnar et al., 2012; Manolova et al., 2008). In plaats daarvan laat deze studie zien dat in een cultuur van hoge onzekerheidsvermijding en individualisme, de druk om te slagen juist de FOF kan vergroten. Deze bevinding benadrukt het belang van culturele context bij het beoordelen van de impact van maatschappelijke waardering op ondernemerschap.

Daarnaast bevestigt deze masterproef de relevantie van de sociaal-cognitieve loopbaantheorie (SCCT) van Lent et al. (1994) als een krachtig theoretisch kader om de dynamiek van ondernemersintenties te begrijpen. Door de nadruk te leggen op zelfeffectiviteit, biedt de SCCT waardevolle inzichten in hoe individuele percepties en institutionele omgevingen samen ondernemingsgedrag vormgeven. Het empirisch testen van psychologische en contextuele factoren, die samen ondernemende intenties beïnvloeden, verrijkt zowel de SCCT als de institutionele theorie (Scott, 1995). De volledige mediatie door ESE duidt op het belang van zelfeffectiviteit om de impact van FOF op EI te verklaren en de modererende rol van de normatieve dimensie benadrukt de complexiteit van institutionele en culturele invloeden op ondernemerschap. Vooral in Vlaanderen, waar de hoge maatschappelijke waardering voor ondernemerschap paradoxaal genoeg de negatieve effecten van FOF kan versterken. Deze bevindingen nodigen uit tot verder onderzoek naar hoe verschillende institutionele en culturele contexten deze relaties vormgeven en hoe gerichte interventies de negatieve impact van FOF kunnen verminderen.

Praktische implicaties

Om het negatieve effect van faalangst (FOF) op ondernemerschapssintenties (EI) in Vlaanderen te verminderen, zijn gerichte interventies nodig die de ondernemende zelfeffectiviteit (ESE) versterken en de maatschappelijke druk om te slagen verlichten. De resultaten van deze studie tonen aan dat in contexten met hoge normatieve druk en onzekerheidsvermijding, zoals Vlaanderen, de normatieve dimensie de negatieve invloed van FOF kan versterken in plaats van verminderen. Dit inzicht is belangrijk voor beleidsmakers, opleidingsprogramma's, en ondernemersnetwerken die strategisch willen interveniëren om ondernemerschap te bevorderen. Vlaanderen kent een ondernemersklimaat waarin de normatieve dimensie een bepalende rol speelt in hoe individuen hun capaciteiten inschatten (ESE) en hoe zij omgaan met FOF. Recente studies bevestigen dat Vlaanderen een van de hoogste FOF-scores in Europa heeft, wat correleert met een lage start-up rate, ondanks de sterke beleidsmatige steun voor ondernemerschap (Van Bockhaven & Struyf, 2020; Global Entrepreneurship Monitor, 2014). Deze hoge mate van FOF, gecombineerd met een sterke nadruk op regelgevende druk en bureaucratie, remt de ontwikkeling van ondernemerschapssintenties aanzienlijk. Dit benadrukt de noodzaak voor de Vlaamse overheid en andere stakeholders om systematisch te investeren in interventies die FOF verminderen en de maatschappelijke perceptie van falen herdefiniëren.

Een effectieve aanpak om FOF te verminderen en ESE te versterken, begint bij een meer ondersteunende en realistische omgeving voor ondernemers te creëren. Beleidsmakers kunnen dit bereiken door campagnes te lanceren die falen normaliseren en een evenwichtig beeld van ondernemerschap schetsen. Initiatieven zoals de "Failing Forward"-campagne, gelanceerd in 2016, hebben al bijgedragen aan de perceptie van falen te veranderen, maar er is meer nodig om de culturele verandering te versnellen (Van Bockhaven & Struyf, 2020). Het is essentieel dat deze campagnes geïntegreerd worden in bredere educatieve en ondersteunende structuren. Dit betekent dat initiatieven zoals "Failing Forward" niet op zichzelf moeten staan, maar moeten worden verbonden met gerichte trainingen, mentorschapsprogramma's en onderwijsprogramma's die zelfeffectiviteit verbeteren. Bijvoorbeeld, onderwijsinstellingen en ondernemersnetwerken zouden verhalen over zowel succes als mislukking moeten integreren in hun curriculum en evenementen. Door falen niet alleen te normaliseren, maar ook te presenteren als een waardevolle leerervaring, kan de maatschappelijke druk om te slagen worden verminderd. Een ander voorbeeld van zo'n initiatief is "FuckUp Nights," waar ondernemers openlijk hun mislukkingen delen. Deze evenementen kunnen helpen om de taboe rondom falen te doorbreken en een cultuur te creëren waarin risico's nemen wordt aangemoedigd. Beleidsmakers moeten dergelijke initiatieven niet alleen ondersteunen, maar ook uitbreiden naar bredere doelgroepen, inclusief jongeren en nieuwe ondernemers, die vaak de grootste hinder ondervinden van FOF.

De bevindingen van Vaillant en Lafuente (2007) benadrukken dat regionale aanpak om ondernemerschapsbeleid te formuleren. Vlaanderen, met zijn specifieke institutionele en culturele kenmerken, vereist op maat gemaakte interventies die rekening houden met de hoge mate van risicomijding en de invloed van de normatieve dimensie. Beleidsmaatregelen moeten daarom niet alleen gericht zijn op ESE verhogen, maar de normatieve druk die FOF versterkt te verminderen. Dit kan worden bereikt door positieve rolmodellen te promoten van en de manier waarop

ondernemerschap wordt gepresenteerd in de media en het onderwijs te herzien. Een belangrijke stap zou zijn om gerichte trainingsprogramma's te ontwikkelen die ondernemers voorzien van de vaardigheden en het vertrouwen om met onzekerheid om te gaan. Deze programma's kunnen worden gekoppeld aan mentorschapsinitiatieven waarbij ervaren ondernemers nieuwe starters begeleiden en ondersteunen bij het navigeren door de uitdagingen van het ondernemerschap. Mislukking normaliseren door faalverhalen te delen in zowel formele als informele netwerken kan helpen om de negatieve impact van FOF te verminderen en een cultuur van veerkracht en doorzettingsvermogen te bevorderen. Daarnaast moeten beleidsmakers aandacht besteden aan de institutionele en regelgevende kaders die de ondernemerschapsomgeving beïnvloeden. De sterke nadruk op bureaucratie en regulerende druk in Vlaanderen kan een verstikkend effect hebben op potentiële ondernemers. administratieve procedures vereenvoudigen en betere toegang bieden tot financiering en ondersteuning kan de drempels verlagen voor een onderneming te starten, wat indirect kan bijdragen aan het verminderen van FOF.

Hoewel initiatieven op korte termijn zoals "Failing Forward" en "FuckUp Nights" effectief kunnen zijn, benadrukken de bevindingen dat ondernemerschap bevorderen een langdurige inzet vereist. De institutionele contexten die ondernemerschapsactiviteiten beïnvloeden, veranderen langzaam en vereisen een gecoördineerde aanpak (Bruton et al., 2010). Beleidsmakers moeten samenwerken met intergouvernementele en niet-gouvernementele organisaties om een geïntegreerde benadering te ontwikkelen die rekening houdt met de regelgevende, normatieve en culturele dimensies die van invloed zijn op ondernemerschap. Ogunsade et al. (2021) benadrukken dat er geen "one-size-fits-all"-benadering bestaat voor ondernemerschap te bevorderen. In regio's zoals Vlaanderen, waar onzekerheidsvermijding en individualisme de culturele context domineren (Hofstede, 2001), is het essentieel dat interventies zijn afgestemd op deze specifieke culturele kenmerken. Dit betekent dat naast regelgevende kaders verbeteren, ook de normatieve en culturele realiteiten moeten worden aangepakt die ondernemersactiviteiten beïnvloeden. Samenvattend, om een omgeving te creëren waarin ondernemerschap kan floreren, moeten beleidsmakers een realistische en evenwichtige benadering hanteren. Dit houdt in dat, naast zelfeffectiviteit te verhogen, ook de maatschappelijke druk zorgvuldig moet worden beheerst. Door de normatieve druk te verminderen en een cultuur van acceptatie en veerkracht te bevorderen, kunnen effectieve strategieën worden ontwikkeld om ondernemerschap in Vlaanderen en soortgelijke regio's te ondersteunen en te versterken.

Beperkingen

Deze masterproef kent enkele beperkingen die de interpretatie van de resultaten kunnen beïnvloeden. Een belangrijke beperking betreft de samenstelling van de steekproef. Hoewel controlevariabelen zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau en ervaring zijn opgenomen, bestaat de steekproef voornamelijk uit oudere volwassenen, met een gemiddelde leeftijd van 53,6 jaar. Eerdere onderzoeken suggereren dat oudere individuen doorgaans minder ondernemende intenties (EI) en een lagere zelfeffectiviteit (ESE) hebben in vergelijking met jongere volwassenen (Levesque & Minniti, 2006). Dit kan de generaliseerbaarheid van de bevindingen naar jongere bevolkingsgroepen beperken, wat de relevantie van de resultaten voor een bredere populatie ondermijnt. Daarnaast is er een beperking in de manier waarop faalangst (FOF) is gemeten. FOF werd in deze masterproef vastgelegd met een enkele dichotome vraag, die mogelijk niet de volledige complexiteit van het construct vastlegt. Hoewel de nadruk lag op de relaties tussen FOF en EI, blijft FOF een multidimensionaal concept dat verschillende aspecten van angst omvat, zoals angst voor financiële verliezen, sociale afwijzing en persoonlijke mislukking (Cacciotti et al., 2016). Door gebruik te maken van een enkelvoudige meting, kunnen belangrijke nuances van FOF over het hoofd worden gezien, wat de diepgang en nauwkeurigheid van de resultaten beperkt.

Het cross-sectionele ontwerp van deze masterproef vormt een andere belangrijke beperking. Gegevens werden op één enkel tijdstip verzameld, wat de mogelijkheid om causale relaties vast te stellen aanzienlijk beperkt. Dit ontwerp maakt het ook moeilijk om veranderingen in FOF, ESE en EI over tijd te volgen. Bovendien is de gebruikte dataset mogelijk niet representatief voor de meest actuele ontwikkelingen in het ondernemerschap, aangezien de data zijn verzameld voor eerdere onderzoeken en specifiek zijn voor een bepaald tijdstip en geografische locatie. Bovendien kan ook de regionale generaliseerbaarheid van de gegevens in vraag worden gesteld, gezien de aard van de samenwerking tussen HBVL en UHasselt voor de datacollectie. Deze kan de relevantie en toepasbaarheid van de resultaten beperken, vooral in een snel veranderende economische context. Recente veranderingen in de Vlaamse ondernemerscontext bijvoorbeeld, kunnen de relevantie van de resultaten beïnvloeden. Zo wijzen recente cijfers op een afname in de maatschappelijke waardering voor ondernemers in België (GEM, 2023). Een daling in het aantal mensen dat succesvol ondernemerschap als hoog gerespecteerd beschouwt, evenals een daling in de media-aandacht voor jonge, succesvolle bedrijven, kan de perceptie van de normatieve dimensie beïnvloeden (Roelandt et al., 2023). Dit kan betekenen dat de resultaten vertekend zijn door veranderingen in de sociale context na de dataverzameling. Verder moet rekening worden gehouden met de mogelijke aanwezigheid van *self-report bias*. Alle data in deze masterproef zijn verzameld via zelfrapportagevragenlijsten, wat kan leiden tot sociaal wenselijke antwoorden of vertekende percepties. Dit geldt vooral voor gevoelige onderwerpen zoals FOF, waar respondenten mogelijk hun ervaren angstniveau onder- of overschatten, wat de nauwkeurigheid van de metingen kan beïnvloeden. Ook de normatieve dimensie blijft beperkt tot de subjectieve beleving van de respondenten. Percepties van sociale normen sterk kunnen variëren tussen individuen en niet noodzakelijkerwijs een nauwkeurige weergave bieden van de werkelijke maatschappelijke normen en waarden. Ook de meting van de normatieve dimensie, waarbij één item uit de oorspronkelijke schaal werd weggelaten, kan een beperking vormen. Hoewel de verwijdering van het item "In België beschouwen de meeste mensen ondernemer worden als een wenselijke carrièrekeuze" resulteerde

in een robuustere factorstructuur, kan dit besluit ook gevolgen hebben voor de volledigheid van de meting. De schaal kan mogelijk minder gevoelig zijn voor bepaalde aspecten van de maatschappelijke perceptie van ondernemerschap, meerbepaald de algemene wenselijkheid van een carrière als ondernemer. Dit kan de validiteit van de bevindingen enigszins beperken, omdat niet alle dimensies van de normatieve context, zoals eerder onderzocht, volledig zijn vastgelegd (Camelo-Ordaz et al., 2020). Toekomstig onderzoek zou daarom kunnen overwegen om alternatieve of aanvullende items op te nemen die een breder scala aan normatieve factoren kunnen meten, om zo een vollediger beeld te krijgen van de invloed van sociale normen op ondernemersgedrag.

Tot slot, hoewel deze masterproef belangrijke inzichten biedt in de Belgische context, kunnen de resultaten mogelijk niet zonder meer worden gegeneraliseerd naar Landen met andere culturele en economische omstandigheden. Culturele factoren spelen een cruciale rol in de perceptie van ondernemerschap en de invloed van FOF, en deze kunnen sterk variëren tussen verschillende landen (House et al., 2004). De normatieve dimensie, zoals gemeten in deze studie, kan andere effecten vertonen in culturen die ondernemerschap anders waarderen of falen op een andere manier benaderen. Hierdoor kunnen de bevindingen niet zonder meer worden toegepast op andere landen met verschillende culturele en economische achtergronden. Ten slotte moet worden opgemerkt dat de verklaringskracht van het model, ondanks de toevoeging van moderatoren zoals de normatieve dimensie, beperkt blijft. De R^2 -waarde, van ongeveer 51,10%, en geeft aan dat andere factoren, zoals ESE en FOF, dominant zijn om de variantie in EI te verklaren. Dit wijst op de noodzaak voor toekomstig onderzoek om aanvullende variabelen te identificeren die mogelijk een rol spelen in de dynamiek tussen FOF, zelfeffectiviteit en ondernemende intenties.

Aanbevelingen toekomstig onderzoek

De resultaten van deze studie wijzen op verschillende gebieden voor toekomstig onderzoek, vooral met betrekking tot de complexe relatie tussen normatieve dimensies en de effecten van faalangst (FOF) op ondernemende zelfeffectiviteit (ESE). Uit dit onderzoek blijkt dat een hogere maatschappelijke waardering voor ondernemerschap het negatieve effect van FOF op ESE kan versterken, vooral in culturen met strikte sociale verwachtingen, zoals Vlaanderen. Toekomstig onderzoek zou zich moeten richten op hoe collectieve en individuele percepties van normatieve waarden de dynamiek tussen FOF, ESE, en ondernemerschapsintenties (EI) beïnvloeden (Lent et al., 1994; Scott, 1995). Hoewel de focus in deze studie lag op de normatieve dimensie, is het belangrijk om ook andere institutionele aspecten, zoals de cultureel-cognitieve en regulatieve dimensies, verder te verkennen. Urbano en Alvarez (2013) toonden aan dat de relatie tussen de normatieve dimensie en ondernemersactiviteit wordt beïnvloed door de cultureel-cognitieve omgeving. Toekomstig onderzoek zou daarom kunnen onderzoeken of de cultureel-cognitieve dimensie optreedt als moderator in de interactie tussen de normatieve dimensie en de relatie tussen FOF en ESE. Dit kan worden uitgevoerd door middel van gemodereerde mediatie met seriële moderatoren (Hayes, 2018).

Een belangrijke beperking van deze studie is het cross-sectionele ontwerp, dat de mogelijkheid om causale relaties vast te stellen beperkt. Toekomstig onderzoek zou daarom longitudinaal van aard moeten zijn om de evolutie van FOF en ESE over tijd te volgen en de causale volgorde van deze

relaties beter te begrijpen (Ployhart & Vandenberg, 2010). Een longitudinale studie in Vlaanderen zou bijvoorbeeld kunnen volgen hoe FOF bij startende ondernemers verandert naarmate ze meer ervaring opdoen en hoe dit hun ondernemerschapsintenties beïnvloedt. De bevindingen suggereren verder dat interventies die FOF verminderen en ESE versterken effectief kunnen zijn. Toekomstige studies zouden experimentele ontwerpen kunnen gebruiken om de effectiviteit van initiatieven zoals educatieve programma's, coaching, mentorschap, of het "Failing Forward" concept te testen. In Vlaanderen worden initiatieven zoals "FuckUp Nights" geprezen om hun bijdrage aan het normaliseren van falen en het verminderen van FOF. Toekomstig onderzoek moet echter evalueren hoe deze programma's specifiek bijdragen aan het versterken van zelfeffectiviteit en ondernemerschapsintenties te verbeteren (Bruton et al., 2010).

Aangezien deze studie zich richtte op de Belgische context, zijn vergelijkende studies in andere landen noodzakelijk. Dit zou helpen om te begrijpen hoe de relaties tussen FOF, ESE, en EI variëren tussen verschillende culturen en economische omstandigheden (Hofstede, 2001). Vergelijkingen met Scandinavische landen bijvoorbeeld, waar falen minder gestigmatiseerd wordt en sterke sociale vangnetten bestaan, zouden interessante contrasten kunnen bieden (Hessels et al., 2008). Dergelijke studies kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van zowel universele als cultuur-specifieke theorieën over ondernemerschap.

Een opmerkelijke bevinding uit deze studie is dat de normatieve dimensie geen significante invloed had op de relatie tussen ESE en EI. Toekomstig onderzoek moet daarom verkennen welke andere factoren deze relatie kunnen beïnvloeden. Persoonlijke factoren zoals intrinsieke motivatie of eerdere ondernemende ervaringen zouden hierbij een rol kunnen spelen (Ajzen, 1991). Daarnaast zou het zinvol zijn om te onderzoeken hoe de interactie tussen persoonlijke drijfveren en externe factoren, zoals sociale ondersteuning, deze relatie beïnvloedt. Hoewel deze studie waardevolle inzichten heeft opgeleverd door het gebruik van Hayes' PROCESS-modellen 7 en 14, blijft er ruimte voor verdere verkenning van aanvullende moderatoren en mediators. Bijvoorbeeld, in het vooronderzoek bleken variabelen zoals reg-items (gericht op regelgeving en bureaucratie) en E1-items (gerelateerd aan overheidssteun en infrastructuur) significante effecten te hebben. Deze resultaten wijzen op de relevantie om te onderzoeken hoe deze factoren, samen met andere culturele kenmerken zoals risicomijdend gedrag en nationale attitudes ten opzichte van ondernemerschap, de relaties tussen FOF, ESE, en EI beïnvloeden (House et al., 2004).

Dit onderzoek opent nieuwe pistes voor toekomstig onderzoek naar de complexe interacties tussen institutionele contexten en individuele percepties. Door te onderzoeken hoe verschillende dimensies van de institutionele theorie (zoals de normatieve, regulatieve, en cultureel-cognitieve dimensies) gezamenlijk ondernemerschapsintenties beïnvloeden, kan toekomstig onderzoek bijdragen aan een dieper begrip van deze dynamiek. Dit zal op zijn beurt helpen bij het ontwikkelen van effectievere strategieën en gerichte maatregelen om ondernemerschap te bevorderen in verschillende culturele en economische contexten. We benadrukken de noodzaak om verder te kijken dan de huidige bevindingen en de complexiteit van ondernemerschapsintenties vanuit verschillende theoretische en methodologische invalshoeken te benaderen.

Conclusie

Deze masterproef heeft bijgedragen aan een beter begrip van de complexe relaties tussen FOF en EI in het licht van de SCCT, waarbij specifiek is gekeken naar de rol van ESE als mediator en de modererende invloed van de normatieve dimensie.

Ondernemerschap wordt gezien als een motor voor economische groei en innovatie. Echter, niet iedereen voelt zich even Aangesproken om een eigen bedrijf te starten. Eén van de belangrijkste barrières die potentiële ondernemers tegenhoudt, is FOF. FOF kan een sterke rem zetten op de bereidheid van individuen om de risico's van ondernemerschap te omarmen. Dit onderzoek richt zich op de vraag:

“Hoe beïnvloedt de aanwezigheid van faalangst (FOF) de intentie om te ondernemen (EI) en wanneer neemt dit effect toe/af?”

Het doel was om inzicht te krijgen in de omstandigheden waarin FOF de intentie om te ondernemen versterkt of juist afzwakt, met bijzondere aandacht voor ESE als mediërende kracht en de rol van de normatieve dimensie als interactie.

De resultaten van dit onderzoek toonden aan dat FOF een significante negatieve invloed heeft op de intentie om te ondernemen (EI). **Hoe** dit effect zich manifesteert, hangt sterk af van de perceptie van eigen kunnen, oftewel ESE. FOF ondermijnt het zelfvertrouwen van individuen, wat leidt tot een afname van hun ondernemende intenties. Deze relatie wordt volledig gemedieerd door ESE, wat betekent dat FOF indirect via verminderd zelfvertrouwen de intentie om te ondernemen vermindert.

Wanneer het effect van FOF sterker of zwakker wordt, is afhankelijk van de normatieve dimensie binnen een bepaalde context. In regio's zoals Vlaanderen, waar ondernemerschap hoog wordt gewaardeerd, lijkt vergroot de maatschappelijke druk om te slagen, wat het negatieve effect van FOF op ESE en daarmee ook op EI versterkt. Dit fenomeen wordt verder versterkt door een cultuur van hoge onzekerheidsvermijding, waarin FOF als bijzonder bedreigend wordt ervaren. Omgekeerd neemt het effect van FOF af wanneer de normatieve druk lager is, of wanneer individuen over hogere zelfeffectiviteit beschikken, waardoor ze zich beter in staat voelen om de uitdagingen van ondernemerschap aan te gaan.

Deze bevindingen benadrukken het belang van initiatieven die zelfeffectiviteit versterken en maatschappelijke druk en stigma's rond falen verminderen. Bovendien is het essentieel om de rol van verschillende institutionele dimensies verder te verkennen om beter te begrijpen hoe zij de relatie tussen FOF en EI beïnvloeden in diverse culturele contexten. Door een holistische benadering te hanteren die zowel individuele capaciteiten als de institutionele context adresseert, kunnen (potentiële) ondernemers effectief worden ondersteund in hun ondernemende ambities.

Literatuurlijst

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Al-Awbathani, R., Malek, M. M. A., & Rahman, S. A. (2019). The role of informal institutions in moderating the relationship between entrepreneurial self-efficacy, entrepreneurial outcome expectations and entrepreneurial career choice: A conceptual perspective. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(2).
- Asimakopoulous, G., Hernández, V., & Miguel, J. P. (2019). Entrepreneurial Intention of Engineering Students: The role of social norms and entrepreneurial self-efficacy. *Sustainability*, 11(16), 4314.
- Roelandt, J., Andries, P. (2022). *Ondernemerschapscultuur en ondernemend gedrag in Vlaanderen: Situatie 2021* (STORE-21-019). Steunpunt Economie en Ondernemen – UGent Beleidsrapport
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 217-254.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. Freeman.
- Barbosa, S. D., Gerhardt, M. W., & Kickul, J. R. (2007). The role of cognitive style and risk preference on entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(4), 86-104.
- BarNir, A., Watson, W. E., & Hutchins, H. M. (2011). Mediation and moderated mediation in the relationship among role models, self-efficacy, entrepreneurial career intention, and gender. *Journal of applied social psychology*, 41(2), 270-297.
- Baron, R. A., Franklin, R. J., & Hmieleski, K. M. (2016). Why entrepreneurs often experience low, not high, levels of stress: The joint effects of selection and psychological capital. *Journal of Management*, 42(3), 742-768.
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal Of Applied Psychology*, 89(4), 587-598.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Bellis, R. (2021). *De impact van rolmodellen op de intentie om een onderneming te starten* [Thesis]. UHasselt

- Bird, B., & Brush, C. (2002). A gendered perspective on organizational creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 41-65.
- Birney, R. C., Burdick, H., & Teevan, R. C. (1969). *Fear of Failure*. Van Nostrand.
- Block, J., & Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction—Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos*, 62(2), 191-209.
- Bosma, N., & Harding, R. (2007). Global Entrepreneurship Monitor: GEM 2006 summary results. Babson College /London Business School. Geraadpleegd op 17 mei 2024, van <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=47105>
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2019/2020. Global Entrepreneurship Research Association. Geraadpleegd op 17 mei 2024, van <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443>
- Boyd, N. G., & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. -L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421-440.
- Bullough, A., & Renko, M. (2013). Entrepreneurial resilience during challenging times. *Business Horizons*, 56(3), 343-350.
- Busenitz, L. W., Gómez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Busenitz, L. W., & Lau, C. M. (1996). A cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4), 25-40.
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165-190.
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302-325.
- Camelo-Ordaz, C., Diáñez-González, J. P., Franco-Leal, N., & Ruiz-Navarro, J. (2020). Recognition of entrepreneurial opportunity using a socio-cognitive approach. *International Small Business Journal*, 38(8), 718-745.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.

- Conroy, D. E. (2001). Progress in the development of a multidimensional measure of fear of failure: The performance failure appraisal inventory (pfai). *Anxiety, Stress & Coping*, 14(4), 431-452.
- Conroy, D. E. (2004). The unique psychological meanings of multidimensional fears of failing. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 26(3), 484-491.
- Conroy, D. E., & Elliot, A. J. (2004). Fear of failure and achievement goals in sport: Addressing the issue of the chicken and the egg. *Anxiety, Stress & Coping*, 17(3), 271-285.
- Conroy, D. E., Willow, J. P., & Metzler, J. N. (2002). Multidimensional fear of failure measurement: The performance failure appraisal inventory. *Journal of Applied Sport Psychology*, 14(2), 76-90.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 604-623.
- Dana, L.-P. (1987). Evaluating policies promoting entrepreneurship—A cross-cultural comparison of enterprises study: Singapore and Malaysia. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 4(3), 36-41.
- Davidsson, P., & Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18(2-3), 179-199.
- De Clercq, D., & Voronov, M. (2009). The role of cultural and symbolic capital in entrepreneurs' ability to meet expectations about conformity and innovation. *Journal of Small Business Management*, 47(3), 398-420.
- Dimov, D. (2010). Nascent entrepreneurs and venture emergence: Opportunity confidence, human capital, and early planning. *Journal of Management Studies*, 47(6), 1123-1153.
- Duong, C. D., & Vu, N. X. (2023). Entrepreneurial education and intention: fear of failure, self-efficacy and gender. *Journal Of Small Business and Enterprise Development*, 31(4), 629-654.
- Eurostat. (2017). Business demography statistics. Geraadpleegd op 17 mei 2024, van https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Business_demography_statistics
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition & Emotion*, 6(3-4), 169-200.
- Elliot, A. J., McGregor, H. A., & Gable, S. (1999). Achievement goals, study strategies, and exam performance: A mediational analysis. *Journal of Educational Psychology*, 91(3), 549-563.
- Farashah, A. D. (2015). The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career. *Journal of International Entrepreneurship*, 13(4), 452-476.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), 663-666.

- Finì, R., Grimaldi, R., Marzocchi, G. L., & Sobrero, M. (2012). The determinants of corporate entrepreneurial intention within small and newly established firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 387-414.
- Fitzsimmons, J. R., & Douglas, E. J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 431-440.
- Gatewood, E. J., Shaver, K. G., Powers, J. B., & Gartner, W. B. (2002). Entrepreneurial expectancy, task effort, and performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 187-206.
- Germeys, A. (2022). *De invloed van fear of failure op de intentie om zelf een onderneming te starten* [Thesis]. UHasselt.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2014). *Global Report 2014*. Geraadpleegd op 20 mei 2024, van <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2014-global-report>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2023). *Global Report 2022/2023. Global Entrepreneurship Research Association*. Geraadpleegd op 20 mei 2024, van <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Pearson Education Limited.
- Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015). Age, job identification, and entrepreneurial intention. *Journal of Managerial Psychology*, 30(1), 38-53.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52.
- Heinzel, S., Holtmann, J., & Pelster, F. (2014). The paradoxical effect of fear of failure: The mediating role of individual characteristics. *Learning and Individual Differences*, 34, 163-170.
- Henriquez-Daza, M. C., Capelleras, J., & Osorio-Tinoco, F. (2023). Does fear of failure affect entrepreneurial growth aspirations? The moderating role of institutional collectivism in emerging and developed countries. *Journal Of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 16(5), 1213-1234.
- Hessels, J., Van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.
- Hill, S., Ionescu-Somers, A., Coduras Martínez, A., Guerrero, M., Menipaz, E., Boutaleb, F., Zbierowski, P., Schøtt, T., Sahasranamam, S., & Shay, J. (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report: Adapting to a "New Normal"*. Global Entrepreneurship Monitor.
- Hmieleski, K. M., & Baron, R. A. (2008). Regulatory focus and new venture performance: A study of entrepreneurial opportunity exploitation under conditions of risk versus uncertainty. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(4), 285-299.

- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations* (2e druk). Sage Publications.
- House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., & Gupta, V. (Eds.). (2004). *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE study of 62 societies*. Sage Publications.
- Hughes, K. D., Jennings, J. E., Brush, C. G., Carter, S., & Welter, F. (2012). Extending women's entrepreneurship research in new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 429-442.
- Hutcheson, G. D., & Sofroniou, N. (1999). *The multivariate social scientist: Introductory statistics using generalized linear models*. Sage.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Kautonen, T., van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.
- Kessler, A., & Frank, H. (2009). Nascent entrepreneurship in a longitudinal perspective: The impact of person, environment, resources and the founding process on the decision to start business activities. *International Small Business Journal*, 27(6), 720-742.
- Kickul, J., & D'Intino, R. S. (2005). Measure for measure: Modeling entrepreneurial self-efficacy onto instrumental tasks within the new venture creation process. *New England Journal of Entrepreneurship*, 8(2), 39-47.
- Kickul, J., Gundry, L. K., Barbosa, S. D., & Whitcanack, L. (2009). Intuition versus analysis? Testing differential models of cognitive style on entrepreneurial self-efficacy and the new venture creation process. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 439-453.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-58.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866-885.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Kutner, M. H., Li, W., Nachtsheim, C. J., & Neter, J. (2005). *Applied linear statistical models* (5e druk). McGraw-Hill/Irwin
- Landier, A. (2005). Entrepreneurship and the stigma of failure. *Social Science Research Network*.
- Lanero, A., Vázquez, J. L., & Aza, C. L. (2016). Social cognitive determinants of entrepreneurial career choice in university students. *International Small Business Journal*, 34(8), 1053-1075.

- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. Oxford University Press.
- Lecuna, A., Cohen, B., & Chavez, R. (2016). Characteristics of high-growth entrepreneurs in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(1), 141–159.
- Leendertse, J., Schrijvers, M., & Stam, E. (2022). Measure twice, cut once: Entrepreneurial ecosystem metrics. *Research Policy*, 51(9), 104336.
- Lent, R. W., & Brown, S. D. (2013). Social cognitive model of career self-management: Toward a unifying view of adaptive career behavior across the life span. *Journal of Counseling Psychology*, 60(4), 557–568.
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45(1), 79–122.
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2000). Contextual supports and barriers to career choice: A social cognitive analysis. *Journal of Counseling Psychology*, 47(1), 36–49.
- Lent, R. W., Ireland, G. W., Penn, L. T., Morris, T. R., & Sappington, R. (2017). Sources of self-efficacy and outcome expectations for career exploration and decision-making: A test of the social cognitive model of career self-management. *Journal Of Vocational Behavior*, 99, 107–117.
- Lévesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177–194.
- Liguori, E., Bendickson, J., & McDowell, W. C. (2018). Revisiting entrepreneurial intentions: a social cognitive career theory approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 67–78.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617.
- Liñán, F., Urbano, D., & Guerrero, M. (2011). Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(3-4), 187–215.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705–717.
- Manolova, T. S., Eunni, R. V., & Gyoshev, B. S. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 203–218.
- Markman, G. D., Balkin, D. B., & Baron, R. A. (2002). Inventors and new venture formation: The effects of general self-efficacy and regretful thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 149–165.

- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Meoli, A., Fini, R., Sobrero, M., & Wiklund, J. (2020). How entrepreneurial intentions influence entrepreneurial career choices: The moderating influence of social context. *Journal of Business Venturing*, 35(3), 105982.
- Miao, C., Qian, S., & Ma, D. (2017). The relationship between entrepreneurial self-efficacy and firm performance: A meta-analysis of main and moderator effects. *Journal of Small Business Management*, 55(1), 87-107.
- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: The role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 223-238.
- Mitchell, J. R., & Shepherd, D. A. (2010). To thine own self be true: Images of self, images of opportunity, and entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 138-154.
- Mitchell, J. R., & Shepherd, D. A. (2011). Afraid of opportunity: The effects of fear of failure on entrepreneurial decisions. *Frontiers of Entrepreneurship*, 31, 1.
- Morato, A. (2021). *De invloed van fear of failure op de intentie om zelf een onderneming te starten* [Thesis]. UHasselt.
- Morgan, J., & Sisak, D. (2016). Aspiring to succeed: A model of entrepreneurship and fear of failure. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 1-21.
- Moriano, J. A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U., & Zarafshani, K. (2012). A cross-cultural approach to understanding entrepreneurial intention. *Journal of Career Development*, 39(2), 162-185.
- Mueller, S. (2011). Increasing entrepreneurial intention: Effective entrepreneurship course characteristics. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 13(1), 55-74.
- Neck, H. M., & Greene, P. G. (2011). Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55-70.
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*, 110, 403-419.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.

- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory* (3e druk). McGraw-Hill.
- OECD. (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*.
- Ogunsade, A. I., Obembe, D., Woldesenbet, K., & Kolade, S. (2021). Entrepreneurial attitudes among university students: The role of institutional environments and cultural norms. *Entrepreneurship Education*, 4(2), 169–190.
- Piperopoulos, P., & Dimov, D. (2015). Burst bubbles or build steam? Entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 970-985.
- Ployhart, R. E., & Vandenberg, R. J. (2009). Longitudinal Research: The theory, design, and analysis of change. *Journal of Management*, 36(1), 94–120.
- Plutchik, R. (1994). *The psychology and biology of emotion*. HarperCollins College Publishers.
- Pollack, J. M., Vanepps, E. M., & Hayes, A. F. (2012). The moderating role of social ties on entrepreneurs' depressed affect and withdrawal intentions in response to economic stress. *Journal of Organizational Behavior*, 33(6), 789-810.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 36(4), 717-731.
- Rae, D. (2000). Understanding entrepreneurial learning: A question of how? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(3), 145-159.
- Reynolds, P. D. (1992). Sociology and entrepreneurship: Concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 47-70.
- Santos, S. C., & Liguori, E. W. (2020). Entrepreneurial self-efficacy and intentions: Outcome expectations as mediator and subjective norms as moderator. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(3) 400-415.
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 291-332.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and organizations*. Sage.
- Scott, W. R. (2001). *Institutions and organizations* (2e druk). Sage.
- Scott, W. R. (2008). *Institutions and organizations: Ideas and interests* (3e druk). Sage Publications.

- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. Encyclopedia of entrepreneurship. Prentice-Hall.
- Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 465–493.
- Shook, C. L., Priem, R. L., & McGee, J. E. (2003). Venture creation and the enterprising individual: A review and synthesis. *Journal of Management*, 29(3), 379-399.
- Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15(2), 113-134.
- Sperber, S., & Linder, C. (2019). Gender-specifics in start-up strategies and the role of the entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 53(2), 533-546.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (6e druk). Pearson.
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703-716.
- Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 313-337.
- Van Bockhaven, W., & Struyf, B. (2020). Flanders: a breeding ground for entrepreneurship or fear of failure? Antwerp Management School Blog. Geraadpleegd op 10 mei 2024, van <https://blog.antwerpmanagementschool.be/en/failing-forward>
- Veciana, J. M. (2007). Entrepreneurship as a scientific research programme. In *Entrepreneurship* (pp. 23-72). Education. Springer Berlin Heidelberg.
- Viinikainen, J., Heineck, G., Böckerman, P., Hintsanen, M., Raitakari, O., & Pehkonen, J. (2017). Born entrepreneurs? Adolescents' personality characteristics and entrepreneurship in adulthood. *Journal Of Business Venturing Insights*, 8, 9–12.
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship: Conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165-184.
- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(9-10), 756-780.
- Williams, N., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the socio-spatial contingency of entrepreneurial motivations: A case study of English deprived urban neighbourhoods. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(7-8), 661-684.

- Wyrwich, M., Stuetzer, M., & Sternberg, R. (2016). Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: A tale of two regions. *Small Business Economics*, 46(3), 467-492.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology*, 90(6), 1265-1272.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(2), 381-404.